

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL  
ECUADOR**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**



**Trabajo de Titulación previo a la obtención del  
título de Economista**

***Análisis del efecto de las Pymes y su aporte en la  
economía ecuatoriana durante la década 2007 – 2017***

**Josselyn Dayana Aguirre Castillo**  
**[jossy\\_7.8@hotmail.com](mailto:jossy_7.8@hotmail.com)**

**Director: Econ. Christian Albuja**  
**[caalbuja@puce.edu.ec](mailto:caalbuja@puce.edu.ec)**

**Quito, marzo de 2022**

## **Resumen**

En este documento se presenta una investigación descriptiva sobre la dinámica y aporte de las Pymes en Ecuador durante el periodo 2007 – 2017. Para efectuar este estudio se analizaron las variables económicas, políticas y sociales que tuvieron una afección directa a este segmento empresarial. Con el objetivo de entender el aporte de las Pymes en la economía ecuatoriana, se analizó la estructura empresarial en Ecuador y la dinámica de las Pymes. En este sentido, se realizó un análisis del tiempo de vida de las Pymes a partir de su tasa de nacimiento, maduración y muerte con datos obtenidos del *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* y, del nivel de ventas de las Pymes frente al crecimiento de la economía ecuatoriana. Dichos análisis se contrastan con los modelos económicos y estudios científicos presentados en el marco teórico de esta investigación, con la finalidad de deducir el aporte de las Pymes en la economía ecuatoriana para el periodo 2007 – 2017.

**Palabras clave:** Pymes, dinámica, estructura, ciclo de vida, crecimiento económico.

## ***Abstract***

This document presents a descriptive research about dynamic and contribution of SMEs in Ecuador during the period 2007-2017. To carry out this study, the economic, political and social variables that had a direct impact on this business segment were analyzed. In order to understand the contribution of SMEs in the Ecuadorian economy, the business structure in Ecuador and the dynamics of SMEs were analyzed. In this sense, an analysis of the life time of SMEs was carried out based on their birth, maturation and death rates with data obtained from the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and, the level of sales of SMEs compared to the growth of the Ecuadorian economy. These analyzes are contrasted with the economic models and scientific studies presented in the theoretical framework of this research, in order to deduce the contribution of SMEs in the Ecuadorian economy for the period 2007 - 2017.

**Keywords:** dynamic, structure, life cycle, SMEs, economic growth.

## ***Agradecimiento***

Agradezco principalmente a mis abuelos quienes siempre me brindaron su apoyo y las herramientas para culminar mi carrera. Especialmente a mi abuela, Eufemia, quien me formó como persona y quien jamás dejó ni dejará de confiar en mí.

A mis padres, por darme la vida, por su amor y su apoyo que han sido fundamentales en el día a día.

A mi tutor de tesis, que me apoyó y dirigió durante todo el proceso.

A mis lectores de disertación por sus aportaciones.

Agradezco también a mis profesores de carrera de quienes me llevo mucho conocimiento, aprendizajes y buenos amigos.

También quiero reconocer a todos aquellos que me han ayudado en este proceso de culminación académica. Gracias por su tiempo, por las buenas intenciones, la buena energía y el apoyo incondicional, los llevo en mi corazón.

## ***Dedicatoria***

Principalmente a mi abuela materna (Eufemia Balcázar), fuente de conocimiento, mi base, mi guía y reflejo del amor más bonito y puro que he podido conocer: *-Mamina, ojalá fueras eterna-*

A mi hermano menor, Didier, por ser mi aliciente de superación y compañero de vida.

Finalmente, a mis padres (Gina Castillo y Milton Aguirre) y a mi abuelo materno (Leo Castillo), sin ustedes nada sería posible.

# **Análisis del efecto de las Pymes y su aporte en la economía ecuatoriana durante la década 2007 – 2017**

<b>Resumen</b> .....	<b>2</b>
<b>Abstract</b> .....	<b>3</b>
<b>Agradecimiento</b> .....	<b>4</b>
<b>Dedicatoria</b> .....	<b>5</b>
<b>Índice de tablas</b> .....	<b>9</b>
<b>Índice de gráficos</b> .....	<b>10</b>
<b>Introducción</b> .....	<b>11</b>
<b>Antecedentes</b> .....	<b>12</b>
<b>Problema de investigación</b> .....	<b>13</b>
Planteamiento del problema.....	13
Justificación.....	15
Sistematización del problema.....	16
Pregunta general .....	16
Preguntas específicas.....	16
Objetivo general.....	16
Objetivos específicos .....	16
<b>Metodología de la investigación</b> .....	<b>16</b>
Tipo de investigación.....	16
Método de investigación.....	17
Enfoque de la investigación.....	17
Procedimiento metodológico .....	18
Fuentes de información .....	19
Indicadores del GEM .....	19
Análisis de variables .....	19
<b>Marco teórico</b> .....	<b>20</b>
Modelo Inversión – Ahorro (IS – LM).....	21
Modelo de crecimiento de Solow- Swan.....	25
Aporte de las Pymes en el crecimiento económico.....	27
Modelo del Ciclo de Crecimiento Financiero de Berger y Udell (1988) .....	29

Teoría del Emprendimiento .....	33
<i>Marco Referencial</i> .....	34
<b>Capítulo I: Diagnóstico situacional .....</b>	<b>36</b>
Introducción.....	36
Definición del entorno económico, político, social y de emprendimiento de la economía ecuatoriana en el periodo 2007 – 2017 .....	36
Entorno económico en Ecuador para el periodo 2007 – 2017 .....	36
Producto Interno Bruto (PIB).....	37
Valor Agregado Bruto (VAB).....	39
Tasas de Interés .....	43
Riesgo País .....	45
Entorno político y social en Ecuador para el periodo 2007 – 2017 .....	47
Cambio de modelo económico.....	48
Procesos para el cambio de la matriz productiva .....	51
Política Fiscal .....	53
Desempleo .....	54
Pobreza .....	55
Entorno de Emprendimiento en el periodo 2008 - 2017.....	56
Actividad Emprendedora Temprana.....	57
TEA por necesidad vs TEA por oportunidad .....	68
Tasa de cierre de negocios.....	72
Tasa de negocios establecidos y total de la actividad emprendedora en Ecuador ....	76
<b>Capítulo II: Estructura y dinámica de las Pymes en el Ecuador en el periodo 2007 – 2017 .....</b>	<b>79</b>
Introducción.....	79
Conformación del tejido empresarial ecuatoriano.....	79
Dinámica de las Pymes periodo 2007 – 2017.....	86
<b>Capítulo III: Análisis del efecto producido por las Pymes y su aporte en la economía ecuatoriana en el periodo 2007 – 2017 .....</b>	<b>92</b>
Introducción.....	92
Efecto de las Pymes en el crecimiento económico durante la última década (2007 – 2017) .....	92
Ciclo de vida (creación – maduración – muerte) de las Pymes y crecimiento económico del Ecuador en el periodo 2007 – 2017 .....	92

Número de Pymes y su aporte al crecimiento económico en el periodo 2007 – 2017	97
Nivel de ventas de las Pymes y su aporte al crecimiento económico del Ecuador en el periodo 2007 - 2017 .....	98
<b>Conclusiones .....</b>	<b>103</b>
<b>Recomendaciones .....</b>	<b>106</b>
<b>Referencias bibliográficas .....</b>	<b>107</b>
<b>Anexos.....</b>	<b>1</b>

## ***Índice de tablas***

<b>Tabla 1.</b> Variables.....	20
<b>Tabla 2.</b> Tasas activas efectivas referenciales promedio anual (%) .....	44
<b>Tabla 3.</b> Clasificación de las empresas ecuatorianas por su tamaño .....	79
<b>Tabla 4.</b> Estructura de empresas según su tamaño (2017) .....	80
<b>Tabla 5.</b> Estructura de empresas por sector económico (2017) .....	81
<b>Tabla 6.</b> Participación del personal afiliado según tamaño de empresa (2017) .....	84
<b>Tabla 7.</b> Masa salarial según tamaño de la empresa (2017) .....	85
<b>Tabla 8.</b> Numero de Pymes periodo 2007 – 2017 .....	87

## ***Índice de gráficos***

<b>Gráfico 1.</b> PIB en miles de USD (2007 – 2017) .....	37
<b>Gráfico 2.</b> Tasa de Crecimiento Anual del PIB del Ecuador 2007-2017 (%) .....	38
<b>Gráfico 3.</b> Promedio porcentual de la composición del VAB (2007 – 2017) .....	40
<b>Gráfico 4.</b> Grupo de mayor aportación al VAB en millones de USD (2007 – 2017).....	41
<b>Gráfico 5.</b> Composición Porcentual del VAB – Grupo de mayor aporte al VAB excluido Explotación de minas y canteras (2007 – 2017).....	42
<b>Gráfico 6.</b> Tasa activa efectiva referencial comercial Pymes (2007 – 2017) .....	45
<b>Gráfico 7.</b> Riesgo país (2007 – 2017).....	46
<b>Gráfico 8.</b> Sectores del cambio de la matriz productiva .....	52
<b>Gráfico 9.</b> Factores para el desarrollo de industrias .....	52
<b>Gráfico 10.</b> Desempleo (Número de personas y tasa porcentual) (2007 – 2017) .....	54
<b>Gráfico 11.</b> Tasa de Pobreza (2007 – 2017).....	55
<b>Gráfico 12.</b> Actividad Emprendedora Temprana (2004 – 2017).....	57
<b>Gráfico 13.</b> TEA Oportunidad VS TEA necesidad 2004 -2017 (%) .....	69
<b>Gráfico 14.</b> Tasa de cierre de negocios 2008 - 2017 .....	73
<b>Gráfico 15.</b> Porcentaje de negocios establecidos 2008 - 2017 .....	76
<b>Gráfico 16.</b> Estructura de empresas según su tamaño (2017).....	80
<b>Gráfico 17.</b> Estructura porcentual de empresas según provincia (2017).....	82
<b>Gráfico 18.</b> Participación en ventas por tamaño de empresa – 2017 (Millones de dólares, %) .....	83
<b>Gráfico 19.</b> Participación en ventas según sector económico – 2017 (%) .....	83
<b>Gráfico 20.</b> Participación del personal afiliado según tamaño de empresa (2017).....	85
<b>Gráfico 21.</b> Masa salarial según tamaño de la empresa (2017).....	86
<b>Gráfico 22.</b> Tasa de crecimiento del Número de Pymes periodo 2007 – 2017 .....	88
<b>Gráfico 23.</b> Pymes creadas vs desaparecidas.....	89
<b>Gráfico 24.</b> Variación porcentual Pequeñas vs Medianas empresas .....	90
<b>Gráfico 25.</b> Tasas de Ciclo de vida de Pymes 2008 2017 .....	93
<b>Gráfico 26.</b> TEA por Oportunidad y por Necesidad vs Cierre de negocios 2008-2017.....	94
<b>Gráfico 27.</b> TEA por Oportunidad y por Necesidad vs Crecimiento del PIB 2008 - 2017 ...	95
<b>Gráfico 28.</b> Crecimiento del PIB vs. Tasa de crecimiento y cierre de negocios 2008 - 2017 .....	96
<b>Gráfico 29.</b> Variación del número de Pymes vs. Crecimiento del PIB 2007 - 2017 .....	97
<b>Gráfico 30.</b> Ventas Pymes 2007 – 2017 (millones de USD) .....	98
<b>Gráfico 31.</b> Variación Ventas Pymes 2007 – 2017 .....	99
<b>Gráfico 32.</b> Ventas Pymes vs. PIB 2007 – 2017 (millones de USD) .....	100
<b>Gráfico 33.</b> Variación PIB vs. Variación Ventas Pymes 2017 - 2017 .....	101

## ***Introducción***

La presente investigación descriptiva está conformada por una parte introductoria y tres capítulos dentro de los cuales se desarrollan los objetivos planteados para la estudiar el efecto de las Pymes en la economía ecuatoriana en el periodo 2007 – 2017.

Los parámetros de desarrollo de la investigación inician con la sistematización del problema, en donde se determina la pregunta de estudio, misma que se convierte en el fundamento para plantear los objetivos: describir las condiciones económicas, políticas y sociales del Ecuador en el periodo 2007 – 2017; estudiar la estructura y dinámica de las Pymes en el Ecuador para el periodo 2007 – 2017; y, analizar el efecto producido por las Pymes y su aporte en la economía ecuatoriana en el periodo 2007 – 2017.

En el primer capítulo se realiza un análisis de los factores económico, político, social y de emprendimiento que influyeron en el comportamiento de las Pymes durante el periodo de análisis, considerando que el entorno construido por estos elementos constituye la base fundamental para el desarrollo de las empresas. Consecuentemente, dentro de la dimensión económica se analizan indicadores macroeconómicos como el Producto Interno Bruto (PIB), el Valor Agregado Bruto (VAB), la tasa de interés para el sector de las Pymes y el riesgo país. A través de los cuales es posible percibir el comportamiento de la economía. En cuanto al entorno político y social, se realiza una revisión de los procesos del cambio del modelo económico, el proceso de cambio de la Matriz Productiva, la política fiscal, desempleo y pobreza, que definieron las condiciones para la formación y constitución de Pymes. Adicionalmente, se describe el emprendimiento de las pequeñas y medianas empresas por medio de los estudios realizados por el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM).

Dentro del segundo capítulo se abarcan la estructura del tejido empresarial y la dinámica de las Pymes en Ecuador, lo que permite apreciar el aporte multidimensional generado por su capacidad operativa, la cual se traduce en la obtención de recursos económicos y en la generación de plazas de trabajo. Obteniendo así la dinámica generada por la interacción entre este sector de empresas y la economía nacional.

En el tercer capítulo se realiza un análisis del ciclo de vida de las Pymes (creación, maduración y desaparición) frente al crecimiento económico en el periodo de análisis. Seguidamente, se realiza un análisis de las variables número y ventas de las Pymes versus el crecimiento de la economía ecuatoriana en los años 2007 - 2017, y los datos son contrastados con los modelos económicos y las investigaciones científicas citados en el Marco Teórico, así como con los análisis realizados en los capítulos que anteceden.

## ***Antecedentes***

De acuerdo con Romero (2006, p. 34) se consideran pequeñas y medianas empresas (Pymes) a aquellas que cuentan con un número de empleados de entre 10 a 250, distinguiéndolas de las microempresas que tienen menos de 10 trabajadores y de las grandes empresas que tienen más de 250. Las Pymes se encuentran actualmente dentro del sector formal de la economía y tienen la capacidad de proyectarse hacia mercados más grandes.

La importancia de las Pymes en las economías actuales, independientemente de su grado de desarrollo, radica en el gran número de empresas, su contribución al PIB y al empleo que generan dentro de sus economías. En este contexto, en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), para el 2017, las Pymes representaron entre 96% y 99% del número total de empresas y aportaron alrededor de una sexta parte de la producción industrial. Así mismo, abarcaron entre el 60% y 70% del empleo dentro de las economías de los países que conforman esta organización (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2017).

De forma semejante, este escenario se replica en economías del centro y este de Europa, como Eslovaquia, República Checa, Bulgaria, Estonia, Polonia y Croacia, en donde las Pymes aportaron con más del 50% de las plazas de empleo en el sector formal. Este segmento empresarial se manifiesta de una forma más marcada en economías en desarrollo de Asia como en Tailandia y Taiwán, en donde generaron el 87% y 69% del empleo en el sector formal, respectivamente.

Por su parte, en Latinoamérica, las Pymes son significativas dentro de sus principales economías: en Chile generaron el 86% del empleo formal, en Argentina el 70%, en Brasil el 60% y en México el 48% (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2017). En consecuencia, las Pymes tienen un papel importante en la dinamización económica y generación de empleo para mano de obra calificada y no calificada, ya sea en las economías en desarrollo o desarrolladas.

Según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2018), en Latinoamérica las Pymes representaron para el 2018 el 99% de las empresas de la región dentro de la economía formal, lo que denota la fuerza de este segmento empresarial para la región. Sin embargo, durante los años de recesión, la concentración de empresas en sectores dependientes de la demanda interna y con limitadas barreras de entrada y salida provocó que su reducción sea más significativa (-1%) con relación a la recesión que tuvieron las grandes empresas (-0,4%). De esta forma, "es posible apreciar una cierta orientación en América Latina a la especialización de las empresas de menor tamaño hacia actividades de baja productividad" (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2018, p. 19).

Este comportamiento refleja el aporte que generan las Pymes en la economía mundial, regional y consecuentemente ecuatoriana, por lo que es adecuado estudiar mediante la presente investigación la relación de las Pymes en la economía ecuatoriana en la última década (2007 - 2017).

# ***Problema de investigación***

## **Planteamiento del problema**

Alrededor del mundo, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) han logrado estructurar un sistema competitivo de producción por lo que tienen un rol protagónico en el nacimiento de nuevas ideas que dan como resultado innovaciones productivas, apertura de plazas de trabajo y el crecimiento económico continuo en sus economías.

El gran número de Pymes dentro de la economía global deja en evidencia el nivel de emprendimiento, y en este sentido, el impulso que este realiza a la economía a través de la generación y transferencia de conocimientos, del crecimiento de la competitividad y de la diversificación en los mercados (Audretsch, Bönte & Keilbanch, 2008, p. 687). En los países en donde este tipo de empresas son significativas en número, los esfuerzos se centran en generar el ambiente propicio para que los empresarios tengan motivación de crear emprendimientos de calidad, antes que un gran número de emprendimientos, ya que estudios revelan que los emprendimientos de calidad son aquellos que tienen mayores posibilidades de crecer y visión de exportar, y son éstos últimos los que generan aportaciones macroeconómicas significativas para un país (Hessels, Gerderen & Thurik, 2008, pp. 335-336).

Para las economías de los países que pertenecen a la OCDE el rol de las Pymes es fundamental, ya que constituyen la mayor parte de la estructura productiva de las empresas formales (Organización Internacional del Trabajo, 2009, p. 9). Por lo que se ha abierto la discusión sobre qué factores dentro de su entorno de desarrollo pueden potenciar la creación o desaparición de unidades de este segmento empresarial, factores que integran el nivel económico, político y social, con el fin de hacerle frente a los constantes cambios que se producen en la actualidad.

Aunque actualmente es ampliamente aceptado que el emprendimiento es una fuerza importante para generar cambios en el ámbito económico, la comprensión de la relación que existe entre emprendimiento y desarrollo socio-económico se ha visto truncada por la escasez de bases de datos sobre emprendimiento en la mayoría de países del mundo (Lasio, Caicedo, Ordeñana & Villa, 2014, p. 21). Afortunadamente dichos esfuerzos se han potenciado a partir de la década de los 60's, cuando la estructura empresarial empieza a cambiar y las Pymes van despuntando (en número) en comparación con la gran empresa. Sin embargo, las teorías económicas clásica y neoclásica se centran en el estudio de la gran empresa como un todo e interpretan su aporte como el único que alimenta la función de producción. Sin tomar en cuenta que el funcionamiento y estructura de las Pymes es diferente al de las empresas de mayor tamaño, por lo que a partir de esta década comienzan a realizarse una gran cantidad de investigaciones desde diferentes aspectos con la finalidad de entender la dinámica de las Pymes y promover a los gobiernos su contribución para con este segmento del tejido empresarial.

Las investigaciones realizadas dan muestras de los beneficios implícitos en la creación de Pymes, pero también evidencian la precariedad de los sistemas institucionales y financieros para con este tamaño de empresas. Ya que los sistemas están adaptados para la gran empresa y dificultan el desarrollo de aquellas que son pequeñas y medianas. Un ejemplo de aquello es que antes las Pymes eran vistas como parte del sector informal de la economía a causa de las limitantes para su creación y legalización. De igual manera, el acceso a financiamiento ha frenado su crecimiento, ya que el volumen de crédito era menor para el sector de las Pymes y los requisitos para acceder a él siguen siendo muy exigentes.

Actualmente, Ecuador lidera en Latinoamérica las actividades de emprendimiento en pequeñas y medianas unidades de producción, debido a varios factores que motivan el desarrollo de actividades productivas como: la educación en emprendimiento, infraestructura profesional y comercial, normas sociales y culturales, clima económico y apertura de mercados. De acuerdo con el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, por sus siglas en inglés) (2017), el emprendimiento en el país ha generado cifras significativas, por ejemplo, en el año 2016 presentó una tasa de emprendimiento en Pymes de 32%, alta en comparación con Perú, Bolivia y Chile, cuyas tasas fueron del 28,8%, 27,4% y el 26,8%, respectivamente.

En este sentido, los datos recolectados por el GEM (2017, p.10) determinaron que una de cada tres personas en el país había iniciado el proceso de creación de un emprendimiento de Pymes, o ya había creado uno, y que el promedio de existencia de los emprendimientos fue de 42 meses para el año 2016. En este mismo año se evidenció un 24,5% de negocios nacientes (negocio en creación que ha pagado salario u otro rubro por más de tres meses) y un 9,9% de negocios nuevos (negocio en marcha que ha pagado salarios u otro rubro por alrededor de 3 a 42 meses). Lo que ha dado como consecuencia que en el periodo 2012 – 2016, en Ecuador se crearan alrededor de 2.475 Pymes. Sin embargo, en este periodo han dejado de operar aproximadamente 804 Pymes, acompañado de que para el año 2016 el PIB del país decreció en 1,5% (Banco Central del Ecuador, 2019).

Tomando en cuenta que el emprendimiento es un elemento generador de divisas y empleo, se torna importante exponer su relación con el crecimiento económico, y en consecuencia sí representa un eje dinamizador de la producción ecuatoriana. Por tal motivo se pretende estudiar la relación que existe entre las Pymes y el crecimiento de la economía ecuatoriana, pues su estructura se fundamenta en la multiplicación del capital a partir de inversiones, las cuales se establecen como cualquier herramienta en la que se colocan fondos con el objetivo de que produzcan ingresos positivos e incrementen su valor en el corto, mediano y largo plazo (Gitman & Joehnk, 2009, p.3).

La creación de estas unidades de producción contribuye con el efecto multiplicador dentro de la economía, ya que el incremento de la capacidad adquisitiva de los trabajadores causa el incremento de la demanda de productos y servicios en la economía. Sobre esa base, es necesario estudiar la relación que existe entre el emprendimiento y los beneficios que éste ha dejado en la última década (2007 - 2017) en la economía ecuatoriana, como parte del medio de interacción entre las dimensiones económica, política y social, puesto que existe poca literatura sobre el tema.

## Justificación

En este documento se estudia la relación entre el sector de las Pymes y el crecimiento de la economía ecuatoriana para el período 2007 – 2017, basada en la literatura económica que argumenta que las Pymes incorporan ventajas especiales que ofrecen al menos tres contribuciones únicas a la economía. En primer lugar, las pequeñas y medianas empresas mejoran la competencia y el espíritu empresarial por lo tanto tienen beneficios externos en la eficiencia de la economía, la innovación y el crecimiento de la productividad agregada. En segundo lugar, se ha comprobado que en algunos países desarrollados y en desarrollo (los últimos en su mayoría), las Pymes son más productivas que las grandes empresas, a pesar de que el mercado financiero y otras fallas institucionales impiden el desarrollo de este segmento empresarial. En tercer lugar, la expansión de las Pymes impulsa el empleo, en ocasiones más que las grandes empresas puesto que tienen procesos que quieren más mano de obra (Beck et al., 2005).

Sobre esa base, se busca integrar a los posibles factores que puedan haber influenciado al momento de tomar la decisión de emprender en Pymes, determinando así un conjunto de especificidades únicas que caracterizan al ambiente empresarial ecuatoriano y que se convierten en los elementos que promueven o frenan el emprendimiento dentro del entorno social, económico y político del país.

Por lo que es fundamental entender el comportamiento de las Pymes en el Ecuador y su efecto económico, puesto que, de acuerdo al GEM en el año 2017, aunque el país haya sido considerado en la región latinoamericana como uno en los que se genera un mayor número de empresas por año (emprendimiento) también presenta un alto índice de mortandad empresarial (desaparición temprana de empresas), mismo que llega al 8,8% (GEM, 2017), también el porcentaje más alto de la región, por lo que es necesario integrar a este análisis el ciclo de vida de las Pymes, ya que su duración en el sistema productivo genera pequeños aportes a la economía que debe analizarse como un todo. Esto es visible a través del comportamiento del PIB, en el cual se refleja las contribuciones de los sectores en donde mayormente se crean empresas en el país.

En cuanto a la metodología, la presente investigación se fundamentará en el contraste de investigaciones científicas económicas realizadas por grandes exponentes de esta parte de la literatura como Harberger, Acs, Carlsson, Karlsson, entre otros, con la data disponible en el GEM sobre el emprendimiento y la establecida por el Banco Central del Ecuador y el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) sobre el crecimiento económico ecuatoriano. Dicho análisis se complementa con las teorías de la inversión y el crecimiento expuestas por Hicks y Solow, los cuales determinan que la inversión constituye un factor macroeconómico fundamental ya que las fluctuaciones de la inversión explican una gran parte de las oscilaciones del PIB en el ciclo económico. Además, la inversión determina el ritmo al que la economía aumenta su stock de capital físico y, por lo tanto, contribuye a determinar la evolución a largo plazo del crecimiento y de la productividad de la economía (Hicks, 1937, p. 148).

## **Sistematización del problema**

### **Pregunta general**

¿Cuál es el efecto de las Pymes y su aporte en la economía ecuatoriana en el periodo 2007 – 2017?

### **Preguntas específicas**

- ¿Cuáles son las condiciones económicas, políticas y sociales del Ecuador que han afectado el desarrollo de las Pymes en la última década (2007 – 2017)?
- ¿Cuál ha sido la estructura y dinámica de las Pymes en el Ecuador para el periodo 2007 – 2017?
- ¿Cuál es el efecto producido por el emprendimiento en Pymes y su aporte en la economía ecuatoriana en el periodo 2007 – 2017?

### **Objetivo general**

Exponer el efecto de las Pymes y su aporte en la economía ecuatoriana en el periodo 2007 – 2017.

### **Objetivos específicos**

- Describir las condiciones económicas, políticas y sociales del Ecuador que han afectado el desarrollo de las Pymes en el periodo de análisis.
- Estudiar la estructura y dinámica de las Pymes en el Ecuador para el periodo 2007 – 2017.
- Analizar el efecto producido por el emprendimiento en Pymes y su aporte en la economía ecuatoriana en el periodo 2007 – 2017.

## ***Metodología de la investigación***

### **Tipo de investigación**

En base a lo establecido por Arias (2012, p. 24), la investigación descriptiva se centra en la conceptualización de un conjunto de hechos o individuos, con el objetivo de establecer su comportamiento y organización. El producto de este tipo de estudio tiene un nivel medio en concordancia con la profundidad de los conocimientos.

Por tal motivo, el tipo de investigación que se empleará en el presente estudio es descriptivo, dado que se centra en analizar los componentes que estructuran el problema, en donde se incluyen las variables: contexto económico (PIB, VAB, tasa de interés, riego país, estructura, dinámica y venta de las Pymes), contexto político y social (Matriz de Producción, política fiscal, pobreza y desempleo), así como los indicadores de emprendimiento (tasa de nacimiento, maduración, mortandad y tasa total del emprendimiento en Pymes), siendo éstas las directrices de la investigación, mismas que son sustentadas con las investigaciones científicas realizadas sobre el aporte de las Pymes en el crecimiento económico. Adicionalmente, se utilizarán teorías económicas de crecimiento e inversión, así como la teoría de emprendimiento para explicar el efecto del emprendimiento en Pymes y su aporte a la economía ecuatoriana para el periodo 2007 – 2017.

### **Método de investigación**

El método de la investigación es inductivo. De acuerdo con Elizondo (2015, p. 42), es una manera específica de raciocinio, que obtiene conclusiones coherentes y válidas en base a un conjunto determinado de hallazgos, premisas o estimaciones. Dicho de otra forma, una modalidad de pensamiento que pasa de lo general a lo particular (fenómenos precisos).

Por lo que el método que se utilizará en el presente estudio es el inductivo, con el objetivo de contrastar los resultados encontrados en las investigaciones científicas a cerca del aporte de las Pymes en el crecimiento de la economía, con los datos expuestos sobre la dinámica de las Pymes en Ecuador. De esta forma se analizará el efecto del emprendimiento en Pymes sobre la economía ecuatoriana dentro del periodo de análisis.

### **Enfoque de la investigación**

La investigación presentada en este documento tiene un enfoque mixto (cuantitativo y cualitativo), dentro de un procedimiento sistemático, ordenado y controlado, relacionado de forma directa con el método de investigación. El método inductivo asociado con la investigación cualitativa se centra en analizar la información derivada de las cualidades, características y comportamiento de las variables de estudio, por lo tanto, está sujeto a subjetividades. Por otra parte, el método inductivo también está relacionado con la investigación cuantitativa, misma que se basa en un análisis numérico de las variables de investigación, información lograda a través de estadística descriptiva para establecer el desarrollo de determinado fenómeno en un contexto y periodo de tiempo específicos (Behar, 2008, p.5).

El enfoque cualitativo es empleado para estudiar a través las investigaciones descritas en el marco teórico sobre el aporte de las Pymes en el crecimiento económico, en conjunto con el análisis de las variables: tasa de nacimiento, tasa de mortandad, valor porcentual de Pymes y las tasas de variación y crecimiento del PIB. Dicho estudio se complementará con el análisis de las características económicas, políticas, sociales y de emprendimiento en Pymes en

Ecuador, con el objetivo de determinar rasgos que fundamenten el crecimiento o decrecimiento de dichos emprendimientos en el país.

El enfoque cuantitativo es utilizado para analizar y sintetizar la información estadística procedente de la estructura y dinámica de las Pymes en el periodo de análisis, y el nivel de emprendimiento en el Ecuador junto con el comportamiento de la economía.

## **Procedimiento metodológico**

En primera instancia, se realizará una categorización de información secundaria para diseñar el estado del arte del problema utilizando como base la lectura y análisis de recursos documentales. Con la finalidad de definir las condiciones económicas, políticas y sociales del Ecuador y así describir cómo afectaron a la creación, maduración y muerte de las Pymes en la última década (2007 – 2017).

Seguidamente, para estudiar la estructura y dinámica de las Pymes en el Ecuador para el periodo 2007 – 2017, se plantea realizar una administración y tratamiento de datos e información de los índices presentados para el análisis del comportamiento de las Pymes en los sectores productivos del Ecuador a través del análisis descriptivo, dicho análisis será a nivel macroeconómico.

Finalmente, para analizar el efecto producido por las Pymes y su aporte en el crecimiento de la economía ecuatoriana en el periodo 2007 – 2017, se realizará un análisis del crecimiento económico en contraste con las variables de emprendimiento, incluido el tiempo de vida de las pequeñas y medianas empresas, así como su nivel de ventas y valor porcentual del emprendimiento en Pymes.

El proceso metodológico a utilizarse se fundamenta en los siguientes procedimientos:

- Categorización de información secundaria para diseñar el estado del arte del problema utilizando como base la lectura y análisis de recursos documentales.
- Análisis y caracterización de casos relevantes sobre la creación de empresas y el desarrollo de Pymes.
- Estructuración y sistematización de una base de datos diseñada por las dimensiones, procedimientos, eventos e índices necesarios para la determinación del efecto de las Pymes en la economía del Ecuador.
- Administración y tratamiento de datos e información de los índices presentados para el análisis de efecto de las Pymes en el crecimiento de la economía ecuatoriana y las investigaciones realizadas por expertos en el tema de las Pymes y el crecimiento económico, a través del análisis descriptivo.

## **Fuentes de información**

Se empleará información secundaria como base para el análisis. Dichas fuentes están compuestas por datos estadísticos tanto de la dinámica del PIB ecuatoriano como de la creación de empresas (emprendimiento y Pymes), en el contexto ecuatoriano para el periodo 2007 – 2017. La información económica se obtendrá del Banco Central del Ecuador, Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) (Exportaciones de Pymes), Sistema de Rentas Internas (SRI), Superintendencia de Compañías (Tipo de empresas) y del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). Mientras que la información de los sectores productivos y emprendimiento se obtendrán del Ministerio de Producción, Banco Central del Ecuador y del *Global Entrepreneurship Monitor* (Indicadores de emprendimiento).

## **Indicadores del GEM**

Establece los parámetros del contexto emprendedor, y los valores fundamentales del espíritu empresarial. Emplea el promedio de la percepción de los expertos utilizando la escala de Likert, en donde 1 se considera como completamente falso y 9 es completamente cierto, con la finalidad de medir las 9 condiciones del marco emprendedor: financiamiento, políticas de gobierno, programas de gobierno, educación empresarial, investigación y desarrollo, infraestructura comercial, condiciones del mercado, infraestructura física y comportamiento social y cultural (*Global Entrepreneurship Monitor*, 2017, p. 15).

Específicamente, para el desarrollo de la investigación se toman los siguientes indicadores (*Global Entrepreneurship Monitor*, 2017, p. 15):

- Tasa de emprendimientos nacies (creación): nivel de la población adulta entre 18 y 34 años de edad, en proceso de comenzar una empresa, con un periodo de vida menor a 42 meses.
- Tasa de negocios establecidos (maduración): nivel de la población adulta entre 18 y 34 años de edad dueños de una empresa establecida por más de 42 meses.
- Tasa de cierre de negocios (muerte): nivel de la población adulta entre 18 y 34 años de edad, que en los últimos 12 meses cerrado su empresa.

## **Análisis de variables**

Mediante el análisis de las variables, se establecen los diferentes niveles de la investigación, específicamente la variable dependiente, PIB, que radica en la economía del país, y por otra parte la variable independiente que se sustenta en la creación de Pymes. Estas dos variables están estrechamente ligadas, por lo que el resultado de su relación ayuda a entender su nivel de incidencia dentro del contexto ecuatoriano.

**Tabla 1. Variables**

Tipo	Concepto	Variable	Indicador	Fuente
Dependiente	<b>Economía</b> Sistema productivo, en cual se realiza la distribución, comercialización y consumo de productos y servicios en el marco de una sociedad o Estado.	PIB	Nivel de aporte por sectores productivos	Ministerio de Producción – Banco Central del Ecuador
		VAB	Nivel de aporte por Pymes en cada sector	Ministerio de Producción – Banco Central del Ecuador
		Nivel de productividad	% de productividad aportado por la Pymes	Ministerio de Producción – Banco Central del Ecuador
Independiente	<b>Creación de empresas</b> Proceso a través del cual una idea de negocio ligado del emprendimiento se formaliza en un sistema productivo que atiende las necesidades de determinado grupo o sector de la población.	Despegue	Número de emprendimientos	Global Entrepreneurship Monitor
		Desarrollo	Número de Pymes	Global Entrepreneurship Monitor
		Desaparición	Número de empresas desaparecidas	Global Entrepreneurship Monitor
		Ingresos	Ingresos que generan las Pymes	SRI

**Elaboración:** Josselyn Aguirre

## ***Marco teórico***

Cada una de las teorías y conceptos referenciados en esta investigación forman parte del criterio de análisis empleado para identificar los factores que inciden en la creación de nuevas pequeñas y medianas empresas, mismas que fortalecen el sector productivo, y que permiten exponer el aporte de este segmento de la estructura empresarial en el crecimiento económico ecuatoriano, dentro del periodo de análisis (2007 – 2017).

Las teorías abarcadas en este apartado permiten visualizar desde el ámbito macroeconómico o general hasta el microeconómico o específico el proceso en que las Pymes, mediante su producción, aportan al crecimiento de la economía ecuatoriana. Se empezará por el Modelo de inversión IS – LM (Investment / Saving - Liquidity preference / Money supply, en inglés) (Hicks, 1937, p. 148), del cual se obtendrá la referencia teórica para el análisis de los efectos de la inversión en la economía. Seguidamente, de la mano de la Teoría del Crecimiento de Solow – Swan (1956, p. 66) se estudiará la relación multidimensional entre la inversión y el crecimiento económico, realizando un repaso de los factores económicos, políticos y sociales que tuvieron incidencia en el emprendimiento durante los años 2007 - 2017.

Adicionalmente, el análisis de las investigaciones científicas realizadas por los expositores del Aporte de las Pymes en el crecimiento económico, permitirá contrastar esta investigación descriptiva con los resultados obtenidos en sus estudios. Seguidamente la Teoría de Ciclo

de Crecimiento Financiero de Berger y Udell (1988, p. 41), tiene el soporte para la interpretación de la inversión en términos de ahorro, ya que se parte de la hipótesis de que el dinero generado y ahorrado por una empresa nueva o en crecimiento puede convertirse en una inversión redituable y con beneficios que no ofrece la generada a través del financiamiento de terceros. Finalmente, la Teoría del Emprendimiento (Shapiro, 1982, p.3) tiene el sustento para analizar el comportamiento del emprendedor y los beneficios que este proporciona al país.

## **Modelo Inversión – Ahorro (IS – LM)**

El modelo IS-LM fue propuesto por dos autores, Hicks y Hansen, en la década de 1940, denominándose en su momento análisis de Hicks-Hansen. Este modelo recibió inspiración keynesiana en su concepción porque gira en torno a la demanda agregada y la propensión marginal a consumir.

En su momento, el modelo había sido rechazado por los clásicos que consideraban los precios siempre flexibles. La fórmula IS-LM original asumía que los precios eran rígidos en el corto plazo, es decir, que la demanda efectiva en el corto plazo no provocaba aumentos de precios. Hoy, el modelo IS-LM acomoda fácilmente la perspectiva de los clásicos, considerando precios flexibles capaces de ajustarse rápidamente para proporcionar el uso completo de los recursos en la economía (Assous, 2007).

De esta forma, así como actualmente el modelo IS-LM se puede aplicar a precios rígidos o flexibles, los análisis económicos realizados a través de su uso también se pueden utilizar para estudios de corto y largo plazo. El modelo IS-LM también se puede incluir entre las herramientas de articulación de la escuela: la síntesis neoclásica y keynesiana.

Por lo que, modelo resume en un solo conjunto de gráficos el lado real y monetario de la economía, recordando que, filosóficamente, este es un duelo constante entre economistas. En otras palabras, para algunos economistas no hay magia, lo que cuenta es el lado real, en forma de eficiencia de los factores productivos, planificación organizacional, nuevos descubrimientos y el ímpetu del consumo, una característica del comportamiento de los seres humanos. Pero para muchos otros economistas lo que importa es el lado monetario, el dinero (Assous, 2007).

El modelo IS-LM propone la reconciliación de estos dos lados: el real y el monetario. El aspecto monetario gira en torno a la cuestión del interés, el costo de tener dinero. Keynes, en su teoría inicial, no le dio mucha importancia al interés para la realización de la Macroeconomía. Para el teórico, en la demanda efectiva, los gastos del gobierno y las inversiones privadas eran autónomos, es decir, estaban dadas y se denominaban variables exógenas al modelo, ya que no formaban parte de la estructura, no estaban modeladas por él y no variarían dependiendo del modelo de valores que el modelo podría crear.

Asimismo, Keynes no se preocupó mucho por la política monetaria. Hoy en día, es posible decir que tenía razón en parte, ya que la evidencia empírica muestra que la tasa de interés realmente no tiene una gran influencia sobre la inversión privada, pero que en ciertas circunstancias sí tiene una gran influencia sobre la demanda de dinero.

Observamos que se volvió interesante que el modelo IS-LM sea generalizable porque considera no solo situaciones en las que los precios son fijos en el corto plazo, sino también situaciones en las que los precios son flexibles y las tasas de interés tienen diversos grados de importancia en la conducta de la economía

El acrónimo IS está formado por las palabras inglesas Investment and Savings, es decir, inversión y ahorro, en español. Se busca relacionar dos variables importantes para el desarrollo económico: las inversiones, caracterizadas por nuevas obras, equipos y tecnologías, y la oferta de recursos que puedan costearlas.

La oferta de recursos la proporciona la sociedad, a través del ahorro nacional, que es la suma del ahorro privado y el ahorro del gobierno. Sucede que la formulación de la curva IS refleja mucho más que eso, es la curva de demanda efectiva real. Para entender esta formulación de la curva, es necesario considerar la fórmula de la demanda efectiva para una economía cerrada sin la presencia del gobierno.

En esta fórmula tenemos  $Y$  como demanda planificada,  $C$  como consumo e  $I$  y  $S$  como inversión y ahorro planificados, respectivamente. Es decir, el ahorro de la sociedad es igual a su inversión. También se utilizan dos conceptos para esta ecuación: ex ante (planificado) y ex post (realizado). En relación con el ex ante, se formula la demanda efectiva deseada y, por tanto, la inversión y el ahorro deseados. En relación a ex post, se hace referencia a la demanda efectiva, es decir, el ahorro y la inversión también serían ex post, es decir, reales, realizados.

Por otra parte, debe mencionarse que el modelo IS-LM es un modelo macroeconómico, de modo que su objetivo es mostrar cómo los cambios en las políticas fiscal y monetaria modifican la producción de la economía y también la tasa de interés. Estos factores se determinan a partir del equilibrio entre dos curvas. La curva IS representa el equilibrio en el mercado de bienes, donde cada punto a lo largo de la curva representa el equilibrio entre el ahorro ( $S$ ) y la inversión ( $I$ ). La curva LM representa el mercado financiero y monetario, del mismo modo, cada punto en esta curva representa las condiciones de oferta monetaria y preferencia de liquidez de los agentes frente a una determinada tasa de interés (De gregorio, 2012).

En general, el modelo IS-LM muestra cómo se determina el producto a partir de la interacción entre los factores que determinan el mercado de bienes (IS) y el mercado financiero (LM). El modelo IS-LM es famoso por haber incorporado algunos elementos de la crítica de John Maynard Keynes a las teorías económicas dominantes, lo que se denomina síntesis neoclásica (Ros, 2012).

En lo que se refiere al funcionamiento del modelo IS-LM, este consta de dos curvas, IS y LM. El producto interior bruto (PIB), también denominado con la letra  $Y$ , se sitúa en el eje

horizontal. La tasa de interés, indicada como  $i$  o  $R$ , se coloca en el eje vertical. La curva IS representa el conjunto de todos los niveles de tasas de interés y producción donde la inversión total ( $I$ ) es igual al ahorro total ( $S$ ). Con tipos de interés más bajos, la inversión es mayor, lo que se traduce en una mayor producción total (PIB), por lo que la curva IS se inclina hacia abajo y hacia la derecha.

La curva LM, por otro lado, representa el conjunto de todos los niveles de producción y tasas de interés en la economía en los que la oferta de dinero es igual a la demanda de dinero. La determinación de la producción y el tipo de interés de la economía, en un momento dado, se realizará a partir del equilibrio de las dos fuerzas. Estas fuerzas son básicamente la oferta de dinero y la demanda de dinero.

La curva LM tiene una pendiente positiva porque mayores niveles de producción (PIB) inducen una mayor demanda de recursos monetarios. Para satisfacer esta mayor demanda, se necesitará una tasa de interés más alta para atraer dinero de los inversores. La curva IS, por otro lado, tiene pendiente negativa porque los altos niveles de producción (PIB) también requieren un alto volumen de inversiones.

Para inducir la inversión es necesario, a su vez, reducir la tasa de interés. La intersección de las curvas IS y LM muestra el punto de equilibrio de las tasas de interés y la producción cuando los mercados monetarios y la economía real están en equilibrio. Se pueden representar varios escenarios o puntos en el tiempo agregando curvas IS y LM adicionales.

Uno de los principales usos del modelo IS-LM es mostrar cómo los cambios en la política monetaria y fiscal afectan el equilibrio de la macroeconomía. En resumen, la curva IS representa cambios en la política fiscal, mientras que la curva LM se encarga de mostrar los efectos de la política monetaria.

Cuando el gobierno expande sus gastos e inversiones, tenemos el efecto de desplazar la curva IS hacia la derecha. Como resultado, tendremos un aumento en la producción y también en la tasa de interés. Esto se debe a que el efecto del mayor gasto aumentará la demanda de fondos prestables en el mercado financiero, lo que ejercerá presión sobre las tasas de interés. A su vez, el efecto sobre la producción es un resultado directo del aumento del gasto público.

Cuando el gobierno contrae su gasto (realiza ajuste fiscal), sucede que la curva IS se desplaza hacia la izquierda. Esto se debe a que, contrariamente a la política fiscal expansiva, la reducción del gasto comprime la demanda de la economía y, en consecuencia, la producción. Con la caída de la producción, se da una caída de las inversiones y también de la demanda de crédito en el mercado financiero. Como resultado, se produce un efecto de caída de la tasa de interés. Así, la economía tendrá una tasa de interés más baja y también un nivel de producción más bajo.

Cuando el Banco Central quiera llevar a cabo una política de expansión monetaria, necesitará disminuir la tasa de interés y la oferta monetaria en la economía. Al hacer esto, tenemos que la curva LM se desplazará hacia la derecha. Como efecto, tenemos un aumento en la producción, ya que la caída de las tasas de interés inducirá a crecer las inversiones. Por el

contrario, cuando el Banco Central realiza una contracción monetaria, aumenta las tasas de interés y disminuye la oferta monetaria, con base en sus mecanismos. Esto dará como resultado un desplazamiento de la curva LM hacia la izquierda. Lo que ocasionará un impacto negativo en la producción, ocasionado por una caída en las inversiones producto del aumento en la tasa de interés (De gregorio, 2012).

Del presente modelo se recogen las principales conclusiones que ayudan a entender el proceso de crecimiento de la economía a través de la inversión. En este sentido, la política fiscal y monetaria pueden incentivar o desmotivar la inversión en la economía, y a su vez las fluctuaciones de inversión inciden en el comportamiento del Producto Interno Bruto (PIB) dentro de un ciclo económico. Puesto que la inversión permite determinar el ritmo al que la economía incrementa su stock de capital físico (Hicks, 1937, p. 148).

Para Hicks (1937, p. 149), la inversión representa el factor principal que genera fuentes de empleo, permitiendo el crecimiento económico y social de una nación en el corto y largo plazo. Además, el autor toma en cuenta que, dentro de las decisiones de inversión económica y financiera, tiene gran relevancia el riesgo existente de acuerdo con las circunstancias del mercado. Por tal motivo, la decisión que toma el empresario en cuanto a qué monto debe invertir, se establece tomando en consideración factores económicos exógenos como la inflación, el riesgo país y la tasa de interés; y, endógenos como la capacidad de producción, el nivel de ventas y la situación de los activos y pasivos de dicha empresa. Todo esto con la finalidad de alcanzar una mayor rentabilidad en el futuro.

Los niveles de inversión a través de financiamiento son establecidos por el comportamiento de la tasa de interés, misma que es determinada por el mercado de dinero, y que funciona de la siguiente manera: mientras más alta sea esta, disminuye la capacidad del inversionista para adquirir un préstamo, considerando que el costo de la prestación del dinero incrementa, en otras palabras, se requiere de mayores ingresos por parte de la empresa para cumplir con las obligaciones de financiamiento. En el caso contrario, si la tasa de interés disminuye, significa que el costo de la prestación del dinero se reduce, y, por lo tanto, será más accesible para el inversionista obtener financiamiento (Hicks, 1937, p. 140).

El autor menciona que la teoría de la inversión puede dividirse en dos categorías: la inversión inducida y la inversión autónoma. La inversión autónoma se expresa como el capital con el cual cuenta el inversionista para emprender un proyecto, considerando que este ha sido logrado a través de gestión propia, no obstante, por sí solo no puede solventar el desarrollo del proyecto por lo que recurre a la inversión inducida, la cual es obtenida a través de recursos de terceros, con el objetivo de solventar las necesidades económicas del negocio (Hicks, 1937, p. 149).

Es por eso que el aporte de la presente teoría a la investigación se centra en la interpretación de la inversión en términos de ahorro, es decir que el dinero generado y ahorrado por un emprendedor puede convertirse en una inversión redituable con algunos beneficios en comparación con la generada a través de financiamiento externo (de terceros), esto a razón de que al generar capital propio se eliminan variables de riesgo de inversión como la depreciación, misma que cambia su valor en el tiempo. Por lo que, el ahorro en forma de inversión le genera a la empresa un mayor margen de beneficios, al no pagar interés o pagar

una tasa menor, ya que no es capital compuesto por apalancamiento, por lo que tiene la posibilidad incluso de reinvertir en mayor proporción para posteriormente multiplicar sus ingresos.

## **Modelo de crecimiento de Solow- Swan**

El modelo de crecimiento neoclásico llamado “Modelo de crecimiento de Solow-Swan” se desarrolló de forma independiente, de Solow (1956) y Swan (1956). Este modelo fue propuesto como contraparte del modelo de Harrod-Domar (1939), en el que se creía que el crecimiento se producía en un único equilibrio. El modelo de Solow-Swan rompió esta característica única de equilibrio al no considerar, como su antecesor, una función de producción tipo Leontief, caracterizada por operaciones de proporciones fijas de capital y trabajo. De esta manera resulta indispensable analizar las funciones utilizadas por Solow para explicar las variables macroeconómicas del crecimiento, así como para romper con el concepto de crecimiento “al filo de la navaja”, predicho por el modelo anterior.

El modelo de Solow es considerado por varios autores (Mankiw, 1995; Romer, 1996; Obstfeld & Rogoff, 1996) como el primer intento sistemático de explicar el fenómeno del crecimiento económico a largo plazo a partir del instrumento de análisis neoclásico. Aunque el propio Solow (1956: 65-6) afirmó que el objetivo fundamental de su modelo de crecimiento era demostrar que las conclusiones del modelo de Harrod (1939) sobre la relación entre crecimiento y desempleo sólo serían válidas en condiciones muy particulares (cf. Solow, 1956: 56), el modelo en consideración llegó a ser utilizado por los economistas neoclásicos como el instrumento básico para analizar los determinantes del crecimiento económico.

La estructura básica del modelo de crecimiento de Solow se puede describir considerando una economía que produce un solo bien a partir de dos insumos, capital (K) y mano de obra (L). La transformación de estos insumos en productos se describe a través de una función de producción del siguiente tipo:  $Y_t = K_t \alpha (A_t L_t)^{1-\alpha}$  (Solow, 1956).

En la ecuación  $Y_t = K_t \alpha (A_t L_t)^{1-\alpha}$  la contribución del trabajo en la producción agregada depende de un parámetro A. Este parámetro puede ser entendido como una especie de “coeficiente de eficiencia” del factor de producción trabajo. Como este coeficiente está indexado con respecto al tiempo, se deduce que la eficiencia laboral no es constante, sino que puede cambiar con el tiempo. Más específicamente, supondremos que la evolución de esa variable está determinada por la siguiente ecuación:  $\partial A / \partial t = A_0 \exp(gt)$  (Sala & Martin, 1990).

En la última ecuación, g puede interpretarse como la tasa a la cual la eficiencia del factor trabajo aumenta con el tiempo, es decir, la tasa de crecimiento de la productividad laboral. Solow considera que esta tasa es un parámetro determinado fuera del modelo y una medida del progreso tecnológico. De hecho, manteniendo constantes las cantidades de capital y trabajo empleadas, la cantidad producida debería aumentar debido al hecho de que el insumo se vuelve más eficiente a medida que pasa el tiempo. Por lo tanto, podemos considerar la última ecuación como la función de progreso tecnológico del modelo de Solow.

Es necesario puntualizar algunas observaciones adicionales con respecto de esta ecuación. Primero, el progreso tecnológico representado allí es neutral en el sentido de Harrod. Es decir, si la participación de los salarios y las ganancias en el ingreso agregado se mantiene constante en el tiempo (Sala & Martín, 1990, p. 31). La representación del progreso tecnológico a través de esta ecuación permite que la participación de salarios y ganancias en el ingreso sea constante en el modelo de Solow, caracterizando al primero como neutral en el sentido de Harrod. Tal caracterización del progreso tecnológico está motivada por factores empíricos y teóricos. En términos empíricos, esta caracterización se ve como la única compatible con la “estabilidad” de la distribución funcional del ingreso entre salarios y ganancias que se observa en la mayoría de los países capitalistas avanzados. En términos teóricos, es la única representación del progreso tecnológico que es compatible con la existencia de un “estado estacionario” para la economía en consideración (Sala & Martín, 1990, p. 32).

En segundo lugar, se considera que el progreso tecnológico está "desencarnado" de las máquinas y los equipos. En otras palabras, el progreso tecnológico aumenta no solo la productividad de las máquinas y equipos recién adquiridos, sino también la productividad de todo el capital social, independientemente de la fecha en que se adquirieron los equipos.

Finalmente, la necesidad de mantener la consistencia del modelo de crecimiento con la teoría del equilibrio general walrasiano impone restricciones al valor de los coeficientes en la primera ecuación. De hecho, el equilibrio competitivo solo se puede obtener en una economía como la que describe el modelo de Solow, es decir, si la función de producción está sujeta a “rendimientos constantes a escala”. En condiciones de competencia perfecta, se aplica el “Teorema de Euler-Wicksteed”, según el cual todo el producto se agota en la remuneración de los factores de producción según su productividad marginal (Sargent, 1987). En este caso, todo el producto se “gasta” en la remuneración del trabajo y de los insumos de capital; no queda nada para remunerar la actividad de innovación (Romer, 1991, p. 86). Por tanto, lógicamente se llega a la conclusión de que la tecnología es un “bien público” y está disponible para todos los agentes que deseen utilizarla. La única definición de tecnología compatible simultáneamente con el atributo de bien público exigido por la hipótesis de los rendimientos constantes a escala, y con la “desincorporación” de la misma en relación con las máquinas y equipos es la que aporta Arrow (1962), a saber: la tecnología es información de aplicabilidad general y de fácil reproducción.

Los hogares en esta economía ahorran una fracción constante de sus ingresos. Como el capital es el único activo que existe en esta economía, se deduce que las familias deben aplicar sus ahorros en la compra de bienes de capital. De aquí se sigue que el ahorro será necesariamente igual a la inversión.

En el modelo de Solow, la ecuación muestra que, en ausencia de progreso tecnológico, el ingreso per cápita sería constante a largo plazo. En el caso bajo consideración, el ingreso per cápita solo podría crecer temporalmente, durante el proceso de ajuste de la economía a su posición de “estado estacionario”. Sin embargo, una vez que se alcance el estado estacionario, el ingreso per cápita no mostraría ninguna tendencia a cambiar. De ello se

deduce, por tanto, que el progreso tecnológico es considerado, en el modelo de Solow, como el principal factor que impulsa el crecimiento de la renta per cápita a lo largo del tiempo.

Si la evidencia empírica parece apoyar la tesis de que el progreso tecnológico es el factor fundamental para explicar el crecimiento de la renta per cápita a largo plazo (Solow, 1957), por el contrario, el modelo de Solow es incapaz de explicar la existencia de las diferencias en las tasas de crecimiento del ingreso per cápita entre países. De hecho, caracterizar la tecnología como un bien público nos lleva lógicamente a concluir que todos los países del mundo deben tener acceso a la misma tecnología. Esto porque si la tecnología es vista como información de aplicabilidad general y que puede reproducirse fácilmente, ¿qué factores podrían impedir la difusión instantánea de una innovación tecnológica por todos los países del mundo? En otras palabras, ¿qué impediría que todos los países del mundo utilizaran la misma tecnología para que todos experimentaran la misma tasa de crecimiento en sus niveles de ingreso per cápita?

De la forma en que se trata la tecnología en el modelo de Solow, la única respuesta posible a estas preguntas es que no hay ninguna razón por la que uno deba esperar la existencia de “brechas tecnológicas” entre los diferentes países del mundo. El modelo de Solow no es compatible con la existencia de países situados en la “frontera tecnológica” y países situados detrás de esa frontera. Las diferencias observadas en los niveles de ingreso per cápita no pueden deberse a la existencia de diferentes tasas de crecimiento del ingreso per cápita entre países. Tales divergencias sólo pueden ser el resultado de diferencias en el stock de capital per cápita.

Por lo que se rescata de este modelo de crecimiento económico la importancia e influencia de los avances tecnológicos, y en el sentido de esta investigación, la importancia de implementar dicha tecnología en los procesos, productos y servicios ofertados por emprendedores para diferenciar y darle mayor valor a estos.

## **Aporte de las Pymes en el crecimiento económico**

Dentro de la extensa literatura que abarca la relación entre las Pymes y el crecimiento económico se encuentran criterios divididos en cuanto a si las Pymes aportan en mayor proporción que las grandes empresas o si su aporte a la producción de la economía es significativamente representante, y si este segmento del tejido empresarial amortigua la pérdida de empleos en tiempos de crisis.

A pesar de los criterios divididos, la mayoría de los estudios dentro de este campo de investigación económica, concuerdan con que se le ha prestado alta importancia a la investigación a la gran empresa como un todo que aporta a la función de producción agregada de las economías. Premisa que es verdad de cierto modo ya que para medir el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), indicador utilizado de forma estándar para medir el crecimiento de una economía, se toma la suma de toda la producción que aportan las firmas que se encuentran geográficamente dentro del lugar de análisis (país, región, mundo,

entre otros). Sin embargo, dado este hecho se ha restado importancia al estudio de las unidades empresariales de menor tamaño, estudio que es importante para obtener una visión del proceso de crecimiento de la producción, y resulta imperativo analizar a todas las firmas que componen una economía, sin separar del estudio a las de menor tamaño, así como la desagregación de los sectores de la economía. Dicha desagregación permite visualizar los ganadores y perdedores que están presentes en el proceso de producción, especialmente cuando se presentan alteraciones en la economía, y que representan cifras significativas en el crecimiento económico global (Harberger, 1971, p. 794).

Gobiernos a nivel mundial reconocen el importante papel que desempeñan las empresas de menor tamaño en comparación con la gran empresa en el crecimiento económico y social. En países como los Estados Unidos y el Reino Unido existió un cambio relevante en los últimos años, puesto que en la década de 1960 la pequeña empresa se equiparaba con el atraso tecnológico, el conservadurismo gerencial y bajas contribuciones económicas. Sin embargo, para el año de 1999, si bien muchas empresas pequeñas se ajustaban al estereotipo de los años sesenta, el sector también contiene empresas de este tamaño que son dinámicas e innovadoras y que colectivamente contribuyen de forma considerable al crecimiento económico, comportamiento que se ha generalizado tanto en países desarrollados como en países en vías de desarrollo, ya que se han implementado modelos de producción en los que las grandes empresas/corporaciones necesitan desagregar ciertos ámbitos administrativos, de abastecimiento y de la producción y ocupan a las Pymes para realizar estos trabajos, es así que dependen la una de la otra (Acs, Carlsson & Karlsson, 1999).

Sobre esa base, surgen estudios para determinar el aporte de las Pymes en el crecimiento económico, por ejemplo, Demircuc-Kunt y Levine (2005, p. 224) realizaron un estudio econométrico sobre la relación entre el tamaño del sector de las Pymes, el crecimiento económico y las medidas de alivio de la pobreza. Utilizaron una base de datos de 45 países en desarrollo y desarrollados que reúne datos consistentes sobre la participación de la mano de obra de las Pymes en la fuerza laboral total de la producción, así como su nivel de ventas. Encontraron que, aunque existe una fuerte asociación positiva entre el desarrollo de las Pymes y el crecimiento económico, esta relación no es sólida para controlar el sesgo de simultaneidad. Adicionalmente, el estudio revela que las comparaciones entre países no indican que las Pymes ejerzan un impacto particularmente beneficioso sobre los ingresos de los pobres y tampoco encontraron una relación significativa entre las Pymes y las medidas de la profundidad y amplitud de la pobreza. También encontraron que las Pymes pueden adaptarse con mayor facilidad que las grandes empresas a los cambios de la economía, puesto que necesitan menos recursos. Sin embargo, se enfrentan a dificultades tanto institucionales como financieras para afrontar los tiempos de crisis.

Por otra parte, Isidro Romero (2006, p. 41) indica que el efecto económico del emprendimiento de las pequeñas y medianas empresas en el crecimiento de la producción y la renta de la economía se puede visualizar a partir de dos efectos: desde el nacimiento de nuevas Pymes y emprendedores. En segundo lugar, por el aporte de las pequeñas y medianas empresas que ya existen. Para el primer efecto, el autor menciona que, mediante el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), se ha venido identificando una relación positiva

del porcentaje de actividad emprendedora y el crecimiento económico. Sin embargo, quienes lideran el GEM indican que la data estadística que poseen debe ser más extensa para afirmar los resultados obtenidos al momento.

Con la finalidad de encontrar la relación entre el sector de las pequeñas y medianas empresas, los autores han basado sus investigaciones a partir del análisis de diferentes variables, por ejemplo, Douglas Holtz-Eakin y Chihwa Kao (2003, p. 12), realizaron un estudio de todos los estados que conforman los Estados Unidos de América, con la finalidad de examinar los vínculos dinámicos entre las tasas de nacimiento de Pymes, tasas de mortandad de Pymes y productividad en la economía utilizando datos de panel a nivel estatal e industrial. Los datos a nivel estatal dan como resultado que en la medida en que las políticas estatales aumentan también lo hace de manera directa la productividad laboral de las pequeñas y medianas empresas y que estos efectos son duraderos. La investigación también revela que los aumentos en la tasa de nacimiento de las Pymes conducen a mayores niveles de productividad económica.

A partir de estas investigaciones se pretende explicar la pregunta principal del estudio presentado en este documento. Ya que se cuenta con el sustento teórico – empírico para exponer el aporte de Pymes en el crecimiento económico.

Por otra parte, Jeffrey Nugent y Seung-Jae Yhee (2002, p. 86), basaron su estudio en el análisis de las Pymes versus las grandes empresas y examina el vínculo entre las variaciones en la importancia económica de las Pymes, medidas por su participación en el empleo y los aspectos de crecimiento y desigualdad para evaluar si las Pymes funcionan como amortiguadores del ciclo económico y mecanismos de reducción de la desigualdad. La investigación muestra cómo la estructura industrial de Corea ha cambiado drásticamente durante el último cuarto de siglo, reflejando una participación mucho mayor en el empleo y el valor agregado de las Pymes. Muestra que las pequeñas y medianas empresas han contribuido a las enormes transformaciones que han tenido lugar en la economía coreana desde 1975, especialmente con respecto a las exportaciones, la inversión extranjera y el rendimiento de la productividad. A pesar de que este no es el objetivo de esta investigación, dado que representa otro tema de investigación, es importante mencionarlo y recomendar se realice para complementar el análisis presentado en este documento.

### **Modelo del Ciclo de Crecimiento Financiero de Berger y Udell (1988)**

Después del análisis macroeconómico sobre la importancia de la inversión y el ahorro que nos proporcionaron los modelos e investigaciones anteriormente citados, es importante hilar más fino sobre las etapas por las que atraviesan las empresas para evolucionar y conseguir estabilidad económica y financiera. Berger y Udell (1998) llaman la atención sobre los tipos de financiación disponibles para las pymes en función de un ciclo de crecimiento. Por lo que, el Ciclo del Crecimiento Financiero analiza parte de la evolución de las empresas en cuanto a su tamaño, tiempo en el mercado y disponibilidad de la información, variables que inciden en la estructura de capital y su consecuente aporte a una economía superior. Lo que destaca

dentro de este modelo también llamado del Ciclo de Vida Financiero, es su estudio aterrizado a las pymes. (Berger y Udell, 1988, p. 614).

El modelo establecido por Berger y Udell (1988, p. 614) busca construir una concepción general de las necesidades de financiamiento y sus alcances a nivel micro y macroeconómico. Esto debido a que en las diferentes etapas de maduración de las pymes tanto en la proyección de crecimiento como en el aporte que busca generar al sistema productivo, tiene diferentes objetivos de producción y por tanto de crédito. En sus inicios las empresas más pequeñas y con poco tiempo en el mercado acuden a fuentes internas para su financiamiento (capital propio) o al crédito productivo. Mientras estas crecen aumentan sus posibilidades de acceder a fuentes de tipo intermedio de financiamiento como: inversionistas de capital de riesgo, banco y otras financieras. En consecuencia, sí durante los dos procesos anteriores la Pyme no se ha extinguido y sigue creciendo, tiene la posibilidad de recurrir a capital público y a los mercados de valores. Los autores argumentan que esta tipología es una simplificación y varía según el tamaño de la empresa, su identidad y la disponibilidad de información, pero la secuencia de formas de financiamiento propuestas está en línea con los principios de la teoría de jerarquía.

El resultado del financiamiento en las diferentes etapas de las pymes le llevan a producir distintos niveles de aporte a la economía, pues a medida que crecen las fuentes de financiamiento internas o externas, estas empresas tienen la capacidad de incrementar su producción, utilizar una mayor cantidad de recursos, disponer de más talento humano para el desarrollo del bien o servicio, lo que a su vez incrementa la capacidad adquisitiva de la población ocupada y, por consecuencia, el consumo de otros bienes y servicios también aumenta, lo que tiene un efecto directo sobre el Producto Interno Bruto (PIB), y los agregados sectoriales.

Según Berger y Udell (1998), el ciclo financiero se compone de cuatro etapas: la etapa semilla (seed stage), que concibe la idea de la innovación; luego, la etapa de la puesta en marcha, que comienza el proceso de innovación (start up stage), la etapa de crecimiento (early growth) y la etapa de madurez (sustained growth stage). Estos autores encontraron que, en la etapa semilla, los fondos utilizados por la empresa provienen del capital propio de los emprendedores, y de fondos provenientes de las familias y amigos de los emprendedores.

En la etapa de start up, el financiamiento proviene de capitalistas de riesgo, y en la tercera etapa es donde entran en acción los créditos bancarios para empresas. Después, en la etapa de madurez, la empresa emite acciones y bonos en el mercado de capitales (Guercio, Martínez & Vigier, 2019, p. 85).

De esta manera, y según lo explicado por los autores se comprende como el enfoque del ciclo de crecimiento financiero presentado desde la perspectiva de Berger y Udell (1998), afirma que la estructura financiera de la empresa va cambiando de acuerdo con su dimensión y sobre todo con su edad, lo que tiene un efecto en la información financiera.

El modelo financiero fue probado por Gregory et al. (2005) en un estudio empírico, en el cual, con una muestra de 954 pymes estadounidenses, los autores utilizaron una regresión logística multinomial para evaluar el comportamiento de variables dependientes de recursos internos como: capital privado, financiamiento a largo plazo y capital de riesgo. Variables independientes como el tiempo de funcionamiento de la empresa, número de empleados, ventas y disponibilidad de información.

Los resultados mostraron que el modelo de Berger y Udell (1998) explicó parcialmente la relación entre las características de la empresa y las decisiones sobre la estructura de capital. En resumen, sólo para tamaño variable de la empresa, medido en términos de número de empleados, fue significativo como predictor de decisiones de la estructura de capital. Sin embargo, incluso Berger y Udell (1998) advirtieron que su modelo no era uno que se aplicara o que pretendiera abarcar a todas las pymes.

Berger y Udell (1998) también refuerzan que un ambiente corporativo lleno de información, con normas contables bien definidas, experiencia contable y mecanismos que permiten el intercambio de información es esencial, así como contratar empleados con experiencia y la disponibilidad de financiación externa para las pymes. En consonancia con esta relación entre el ciclo de crecimiento, la información y la disponibilidad de recursos financieros, Frezatti et al. (2010), realizaron una investigación mediante una encuesta con 111 empresas distribuidas por el rango de facturación compatible con pymes y grandes empresas, desde el análisis factorial y de correlación, encontraron que se cumple en un ciclo de vida corporativo de cinco etapas: nacimiento, crecimiento, madurez, rejuvenecimiento y declive, la presencia de actividades como la planificación estratégica, elaboración de presupuestos y control presupuestario, dependiendo del escenario.

Dentro de sus conclusiones se destaca que las diferencias entre pequeñas y grandes empresas no se limitan a aspectos cuantitativos, sino que están aún más presentes los aspectos cualitativos. Una pequeña empresa no debe ser vista como una miniatura ante una gran empresa. Ya que las pequeñas empresas no operan en el mercado financiero y, por tanto, no se someten a evaluaciones de mercado. En consecuencia, como la teoría financiera dominante está basada en valoraciones de mercado de valoraciones de acciones, no aplica a las pequeñas empresas, más aún en lo que se refiere a la estructura de capital. En este caso, las pequeñas empresas generalmente solo tienen acceso a financiamiento a través de capital social y el mercado de deuda, mientras que las grandes empresas acceden a la bolsa pública de valores (Berger & Udell, 1998).

Mientras que en las grandes empresas la gestión la realizan los administradores profesionales pagados para este fin, en las pequeñas empresas el papel de propietario, la mayoría de las veces, se confunde con el de administrador. En las pymes, generalmente, las decisiones de estructura de capital se concentran en la figura del propietario-gerente y sus valores y perspectivas personales tienen un impacto en la elección del método de financiación.

La situación es tal que a menudo se confunden los recursos del propietario con el capital de la empresa. En una encuesta realizada, se concluyó que el 56% de los encuestados utilizaron recursos de la empresa para pagar gastos personales y el 61% hizo lo contrario, utilizó sus

recursos personales para pagar las facturas de la empresa. Como resultado de esta función, los problemas en la definición de la estructura de capital, provocados por la separación la propiedad y el control se vuelven irrelevantes en las pequeñas empresas, mostrando así la posible inadecuación de la teoría de la agencia a las pequeñas empresas (Berger & Udell, 1998).

Por lo tanto, a medida que cambian las necesidades financieras con el ciclo de crecimiento de la empresa, las opciones de financiación disponibles también cambian según la etapa de crecimiento de la empresa. Cuanto más joven sea la empresa, más opaca informativamente será y dependerá mucho más de financiamiento interno inicial, o de recursos puestos a disposición por familiares o amigos en el momento de la creación de la empresa.

Cuando la empresa crece, empieza a acceder a la financiación vía endeudamiento, a través de instituciones financieras, y/o puede confiar en el capital de riesgo. Si la empresa sigue creciendo puede acceder al mercado de bonos públicos, aunque en esta etapa ciertamente ya no es una pequeña empresa (Berger & Udell, 1998).

El primer modelo menciona la importancia de aplicabilidad la política fiscal y monetaria para corregir los desequilibrios de la economía nacional y regresar al punto de equilibrio entre los mercados de bienes y servicios y el mercado del dinero. Para el caso ecuatoriano, resalta la importancia de las decisiones que toman los hacedores de política fiscal en el país, ya que no manejamos instrumentos de política monetaria al tener una economía dolarizada. Por lo que es responsabilidad del gobierno dictar una política fiscal que contemple un ambiente propicio para el nacimiento, crecimiento y establecimiento de las pequeñas y medianas unidades productivas, mismas que son generadoras de empleos y de aportes significativos a la producción nacional. El modelo IS-LM también permite visualizar la relevancia del ahorro y la inversión para el crecimiento económico.

Por su parte, el modelo de Solow-Swan expone al factor tecnológico como fundamental para el crecimiento económico de un país, y deja ver las brechas tecnológicas existentes entre países desarrollados y en vías de desarrollo. Para lo cual, es necesario que la política fiscal encamine sus acciones para favorecer e incentivar el desarrollo de tecnología y/o eficiencia en los procesos productivos y diferenciación de los bienes o servicios ofertados por el tejido empresarial ecuatoriano. Como país en vías de desarrollo, podemos beneficiarnos de la ventaja de una inversión más baja en tecnología que los países desarrollados, ya que se puede aprender de ellos y replicar los avances tecnológicos, a pesar de que sea de una forma más tardía, ya que no es tan fácil acceder a ese tipo de información.

Sin embargo, estos modelos están pensados para la grande empresa y su funcionamiento. Por lo que el modelo de Berger y Udell aterriza el escenario en que se desarrollan las unidades productivas de menor tamaño y resaltan que las fuentes de financiamiento que en cada etapa de crecimiento es necesario acceder a diferentes instrumentos de financiamiento. Pero no fácil el acceso a financiamiento para las pymes, dado que los sistemas generalmente dificultan que puedan acceder y por ende desaceleran su expansión, y en el peor de los casos ocasionan su desaparición.

Por tanto, es preciso hablar sobre el emprendimiento y su aplicabilidad en este segmento del mercado ecuatoriano para entender su comportamiento debido al medio ambiente en que se desarrollan.

## Teoría del Emprendimiento

Mediante esta teoría se trata de entender qué factores aportan a la generación de nuevas empresas, y para fines de esta investigación, las Pymes; lo que permitirá relacionar dichos factores con las teorías antes mencionadas, desde la perspectiva del talento humano. Esto permitirá exponer la razón por la que unas estructuras y capacidades productivas son más exitosas que otras en relación a la creación de emprendimientos nuevos (servicios o producción), al implementarse dentro del mercado objetivo.

Shapero (1982, p. 16) establece que la teoría del emprendimiento es el proceso de formar nuevas empresas y con base en esta circunstancia nacen nuevos empresarios dentro del mercado, todo ello es un resultado de los factores económicos y sociales que están involucrados dentro del desarrollo de nuevos emprendimientos.

Para tal efecto, es importante mencionar que el autor considera los siguientes pasos para el proceso empresarial:

- **Toma de iniciativa.** – Es la decisión de un grupo de personas de definir el tipo de servicio o producto que se pretende implementar en un mercado objetivo.
- **Recursos.** – Es primordial definir la manera que se financiara la adquisición de maquinaria y equipos para la puesta en marcha del emprendimiento, dentro de un mercado altamente competitivo.
- **Administración del emprendimiento.** – Parte esencial para poder llevar un control eficiente de la nueva empresa, presentando un manejo de organización y financiero efectivo.
- **Autonomía del emprendimiento.** – Permite tomar cualquier tipo de decisión por parte de los accionistas en beneficio para el desarrollo eficiente de la organización.
- **Toma de riesgos del emprendimiento.** - Permitirá enfrentar las adversidades del mercado, así como las oportunidades que se presentan para la sostenibilidad de la organización en el tiempo (Shapero, 1982, p. 23).

La teoría de las motivaciones del emprendimiento complementa la Teoría del Emprendimiento de Sapero, pues establece que “los factores que motivan al ser humano no dependen de la cultura, sexo, religión, economía, sino de las necesidades existentes para superarse en el ámbito empresarial” (McClelland, 1961, p. 47). Por lo que se establecen tres caracterizaciones de motivación:

- **Motivación de logro.** – Se define a la motivación de logro a las necesidades que presentan las personas por alcanzar sus metas, por lo cual asumen riesgos, para obtener réditos a un largo plazo.

- **Motivación de poder.** – Cuando una persona obtuvo sus metas, lo que buscan es disfrutar de la competitividad con otros individuos, y suele buscar el reconocimiento social, lo más importante que contribuye al crecimiento de las demás personas.
- **Motivación de afiliación.** - Se determina que las personas que tienen una elevada motivación de afiliación tienden a pertenecer a grupos sociales y suelen aceptar la preferencia de los demás, incluso las opiniones. También hay que recalcar que este tipo de personas suelen ser mejores como empleados que como líderes de una organización (McClelland, 1961, p. 50).

En dicho contexto, la teoría resalta el creciente interés en el emprendimiento y que trae como resultado su contribución en el crecimiento económico, como impulsor de los procesos innovadores y a la generación de nuevos puestos de trabajo, lo que conduce a entender las características y la naturaleza del fenómeno emprendedor y sus implicaciones para los individuos, la sociedad y el desarrollo económico (Shapiro, 1982, p. 3).

Por otra parte, la teoría analiza el papel del individuo en aspectos tales como el impacto de su formación, motivación y rasgos psicológicos al momento de diseñar políticas públicas de promoción del emprendimiento. Sobre esta base, las creencias, valores y actitudes englobadas en el entorno social y cultural condicionan las conductas y decisiones tomadas por los individuos, lo cual influye en las percepciones de deseabilidad y viabilidad, así como en la intención final de generar un emprendimiento. La importancia de esta actividad radica en la creación de plazas de empleo.

La teoría del emprendimiento permite visualizar la razón de fondo por la que emprendedores toman la decisión de crear nuevas unidades productivas, y sobre todo qué factores influyen en el crecimiento y permanencia de las empresas en el mercado. Siendo este un aspecto del análisis del ambiente en que se desarrollan las pymes dentro de la economía nacional.

## ***Marco Referencial***

Uno de los aportes más importantes realizados en la Facultad de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador para la presente investigación es la investigación titulada “*Análisis del emprendimiento y la innovación en la economía del Ecuador durante el período 2010-2014*”, desarrollado por Larrea (2016, p. 6). Investigación que se centra en analizar el emprendimiento y a la innovación como mecanismos de contribución para el desarrollo de la economía ecuatoriana durante el período 2010-2014. En esta disertación se estudian los principales indicadores y variables relacionados a estos conceptos y se adaptan a la realidad del país, generando un análisis más preciso.

Esta investigación se convierte en el eje central del presente estudio pues hace un acercamiento a las variables que se buscan relacionar; puesto que el análisis es aplicado a la economía ecuatoriana, la creación de empresas y los factores que intervienen en este

proceso. Por lo tanto, la información obtenida a partir de los resultados de este trabajo permitirá tener un panorama más aterrizado sobre el comportamiento de estos tres factores.

En el estudio investigativo realizado por Contento (2013, p. 2) con el tema *“Impacto del crédito en el crecimiento económico de los sectores productivos (2002-2009)”* se analiza la incidencia del crédito sobre el crecimiento de la economía ecuatoriana, visto como el Producto Interno Bruto (PIB); y, a través de los análisis realizados, llega a determinar que si se presentan índices positivos en relación al crédito sobre PIB sectorial, existe un impacto favorable en el crecimiento de los sectores productivos, y que, de esta manera, se contribuye al crecimiento de la matriz productiva.

Si bien la investigación que se desarrolla en este documento no se centra en el crédito que reciben las Pymes, es importante mapear esta característica ya que forma parte del entorno ecuatoriano en que se desenvuelve esta sección del tejido empresarial ecuatoriano, lo que ayuda a identificar las variables que favorecen o no a la creación y maduración de este segmento de empresas.

Con relación al estudio *“Análisis de la participación y evolución del sector textil en el Ecuador y principales determinantes en las ventas del sector en la economía ecuatoriana”* de Lovato (2014, p. 4), en el que se determina que la producción textil aporta a mejorar los índices de desempleo, capital e innovación, haciendo que la economía local se vuelva más competitiva y se incentive el desarrollo de la industria del país. Consecuentemente, se identifica un efecto positivo en la inversión local, lo que beneficia a la balanza comercial no petrolera.

El estudio de titulación realizado por Lovato (2014, p. 4) aporta a la presente investigación puesto que las industrias textiles de su análisis son pequeñas y medianas empresas y sus conclusiones sacan a la luz la dinamización que las Pymes le dan a la economía local y nacional.

# **Capítulo I: Diagnóstico situacional**

## **Introducción**

En este capítulo se realiza el análisis de los factores económicos, políticos, sociales y de emprendimiento, que forman parte del ambiente en que se desarrollaron las Pymes dentro del periodo de análisis. Considerando que el entorno construido por estos elementos constituye la base fundamental para el desarrollo de iniciativas de emprendimiento, pues en un escenario equilibrado la proliferación de unidades productivas es mucho más significativa. Por tanto, dentro de la dimensión económica se analizan, para el caso ecuatoriano, indicadores macroeconómicos como el Producto Interno Bruto (PIB), el Valor Agregado Bruto (VAB), las tasas de interés y el riesgo país, a través de los cuales es posible percibir el comportamiento de la economía ecuatoriana. Seguidamente, se estudian aspectos del entorno político que afectaron directamente a la creación o desaparición de Pymes en el periodo de análisis, determinados específicamente por los procesos del cambio de Matriz Productiva y la política fiscal. Adicionalmente, para entender el contexto social del país, se presenta el comportamiento del desempleo y la pobreza. Finalmente, se presentan los resultados de los estudios realizados por el GEM para Ecuador, sobre el emprendimiento, durante los años 2008 al 2017.

## **Definición del entorno económico, político, social y de emprendimiento de la economía ecuatoriana en el periodo 2007 – 2017**

A través de la exposición del entorno económico, político y social del Ecuador se puede establecer el comportamiento de los factores que incidieron en el desarrollo de las Pymes, pues a partir de las condiciones con las que se encontraron los emprendedor, empresarios o inversionistas y que pudieron mermar o multiplicar las posibilidades de generar empresa y consecuentemente incidir en el desarrollo del país. Adicionalmente, se presentan los resultados de emprendimiento en Pymes generados por el GEM para el territorio ecuatoriano.

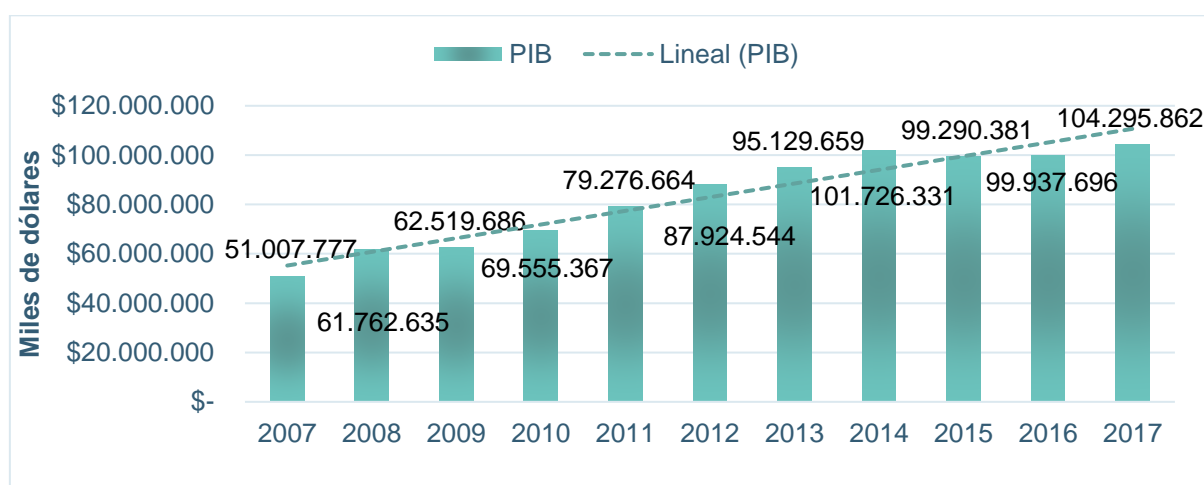
## **Entorno económico en Ecuador para el periodo 2007 – 2017**

La primera dimensión a tratar para establecer el contexto en el que se desarrollaron las Pymes en el Ecuador es el factor económico. En este sentido se analizarán las siguientes variables macroeconómicas: Producto Interno Bruto (PIB), Valor Agregado Bruto (VAB), tasa de interés y riesgo país.

## Producto Interno Bruto (PIB)

Uno de los indicadores que muestra el comportamiento de una economía es el Producto Interno Bruto (PIB), el cual representa el valor monetario de los bienes y servicios finales (los que adquiere el consumidor final) producidos en el territorio nacional en un periodo dado de tiempo. Integra los bienes y servicios producidos para su comercialización en el mercado, mismos que se encuentran agrupados en sectores productivos y su vez cada sector está constituido por empresas. El estudio de este indicador contribuye al análisis del ambiente económico en que se desarrollaron las Pymes en Ecuador entre los años 2007 y 2017.

**Gráfico 1. PIB en miles de USD (2007 – 2017)**

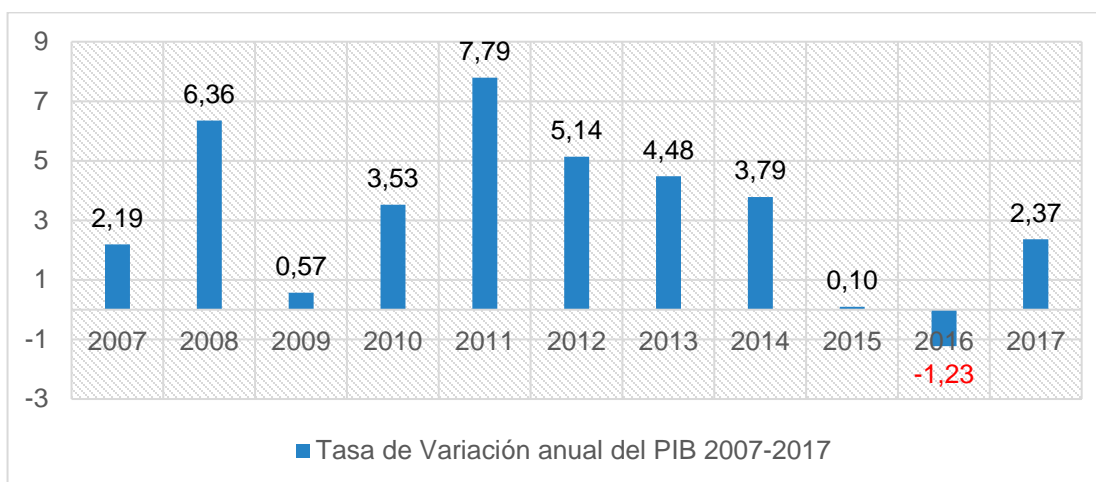


**Fuente:** Banco Central del Ecuador – Cuentas Nacionales Anuales

**Elaboración:** Josselyn Aguirre

El comportamiento del PIB en el periodo de análisis establece un ciclo de crecimiento ya que su promedio es positivo (3,19%) y se lo puede apreciar en la representación de la línea de tendencia del gráfico 1. No obstante, para algunos años dentro del mismo periodo la tasa de variación de este indicador disminuye y para el año 2016 es negativo. En el año 2007 el crecimiento anual del PIB fue de 2,19% con respecto del 2006, producto de una balanza comercial positiva principalmente de las exportaciones petroleras, las mismas que crecieron por el incremento del precio del barril del petróleo y más no por su volumen, ya que cayó en 9,2% en comparación al año 2006. Adicionalmente, las exportaciones no petroleras aumentaron en un 5,5%. El siguiente año (2008) se registró la segunda tasa de variación más alta del periodo con el 6,36%, pasando de 51.007.777 miles de USD en el año 2007 a 61.762.635 miles de USD en el año 2008, esto a razón del incremento del 46,89% de la balanza petrolera y del 13,75% de la balanza no petrolera. Dentro de la balanza no petrolera los productos que más incrementaron en su nivel de ventas fueron el banano, los enlatados de pescado y le camarón en 24%, 12% y 9,8%, respectivamente (Banco Central del Ecuador, 2019).

**Gráfico 2. Tasa de Crecimiento Anual del PIB del Ecuador 2007-2017 (%)**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador – Cuentas Nacionales Anuales

**Elaboración:** Josselyn Aguirre

Para el año 2009 existe una desaceleración de la economía y se ve reflejada en un decrecimiento del PIB a 0,57% siendo la tercera tasa más baja dentro del periodo analizado y ubicándose en 62.519.686 miles de USD. Este decremento significativo de la economía se debe a la materialización de los efectos de la crisis inmobiliaria y financiera que se originó en los Estados Unidos de América en el año 2008 y que se extendió en todo el mundo. De acuerdo con los datos del Banco Central del Ecuador (2019), existió una reducción del 12% de las remesas del exterior y un decrecimiento del 5% del total de las exportaciones nacionales. En este sentido, la contracción del PIB ecuatoriano se agudizó por la alteración del mercado petrolero luego que la Agencia Internacional de la Energía (AIE) recortara sus previsiones de demanda mundial de crudo para el año 2009 por la debilidad extrema de la economía global, haciendo que la oferta se incrementara, reduciendo el precio del barril y colocándolo en 40 USD por unidad (Agencia Internacional de Energía, 2010). Por lo que la crisis ecuatoriana fue provocada por el colapso de precios y demanda de commodities a nivel mundial, considerando que el sector petrolero es una de las industrias que más divisas le genera al aparato productivo nacional. Adicionalmente, debido a la crisis mundial se redujeron las fuentes de financiamiento del Estado por lo que la baja en los precios del barril de petróleo no afectó únicamente al sector externo de la economía sino también a las finanzas públicas dado que representó alrededor del 65% del presupuesto general del Estado, siendo la arteria principal del gasto público (Asociación de Bancos Privados del Ecuador, 2011). A pesar de este contexto nacional, según los datos presentados por el Banco Mundial (2018), la economía ecuatoriana fue una de las menos afectadas dentro de los países Latinoamericanos y del Caribe, puesto el crecimiento promedio del PIB de la región fue de 3,92% para 2008 y -1,89% para 2009, mientras que Ecuador obtuvo tasas de variación del PIB de 6,36% y 0,57% para los mismos años, es decir más altas que el promedio de la región. Este efecto “menos negativo” se dio a razón del sistema de dolarización que se maneja en Ecuador desde el año 2000, ya que si bien el dólar sufrió una apreciación ante las

monedas europeas, por el contrario, nuestros países vecinos que poseían sus propias monedas tuvieron apreciaciones fuertes para este mismo año.

Desde el año 2010 se vivió una recuperación de la economía y especialmente en el año 2011 en que la variación del PIB llega a 7,79% siendo la más alta de todo el periodo. Debido a que el precio del petróleo se mantuvo en promedio por encima de los 100 USD y, a que el gobierno realizó dos acciones que tuvieron resultados significativos en el consumo final de los hogares: incrementó los salarios de los docentes e invirtió 7.840 millones de USD en capital fijo. Entre los años 2012 y 2014 el crecimiento promedio de la economía fue 4,47%, también debido al establecimiento de los precios del barril de petróleo en alrededor de los 100 USD y a la formación bruta de capital fijo, especialmente del sector energético.

Cronológicamente, entre los años 2015 y 2016 el Ecuador experimentó nuevamente un periodo de recesión económica resultado de la caída del precio de barril de petróleo a valores de 30 USD, lo que disminuyó los ingresos nacionales necesarios para empujar a la economía mediante el gasto público. Por tal motivo se registraron contracciones de 0,10% para 2015 y -1,23% para 2016 con 99.290.381 y 99.937.696 miles de USD en cada año. A pesar de las medidas tomadas por el gobierno después del terremoto del 16 de abril de 2016: incremento de 2 puntos porcentuales en el IVA, contribución del 3% sobre utilidades y 0,9% del patrimonio superior a un millón de USD para personas naturales, y el pago de un sueldo para quienes ganen más de 1.000 USD, con esta desaceleración los flujos de efectivo decrecieron afectando principalmente a los sectores productivos, aunque afortunadamente para el año 2017 la economía ecuatoriana tuvo una recuperación significativa que se vio evidenciada a través del crecimiento del PIB que pasa a 2,37% (incremento de 99.937.696 a 104.295.862 miles de USD), esto a consecuencia nuevamente del incremento del precio del barril de petróleo que pasó de 30 USD a 60 USD.

Este escenario da claras muestras de la dependencia que tiene la economía ecuatoriana del mercado petrolero para su consecuente gasto público, pues aún conserva un modelo económico basado en operaciones primarias de extracción con limitada agregación de valor.

### **Valor Agregado Bruto (VAB)**

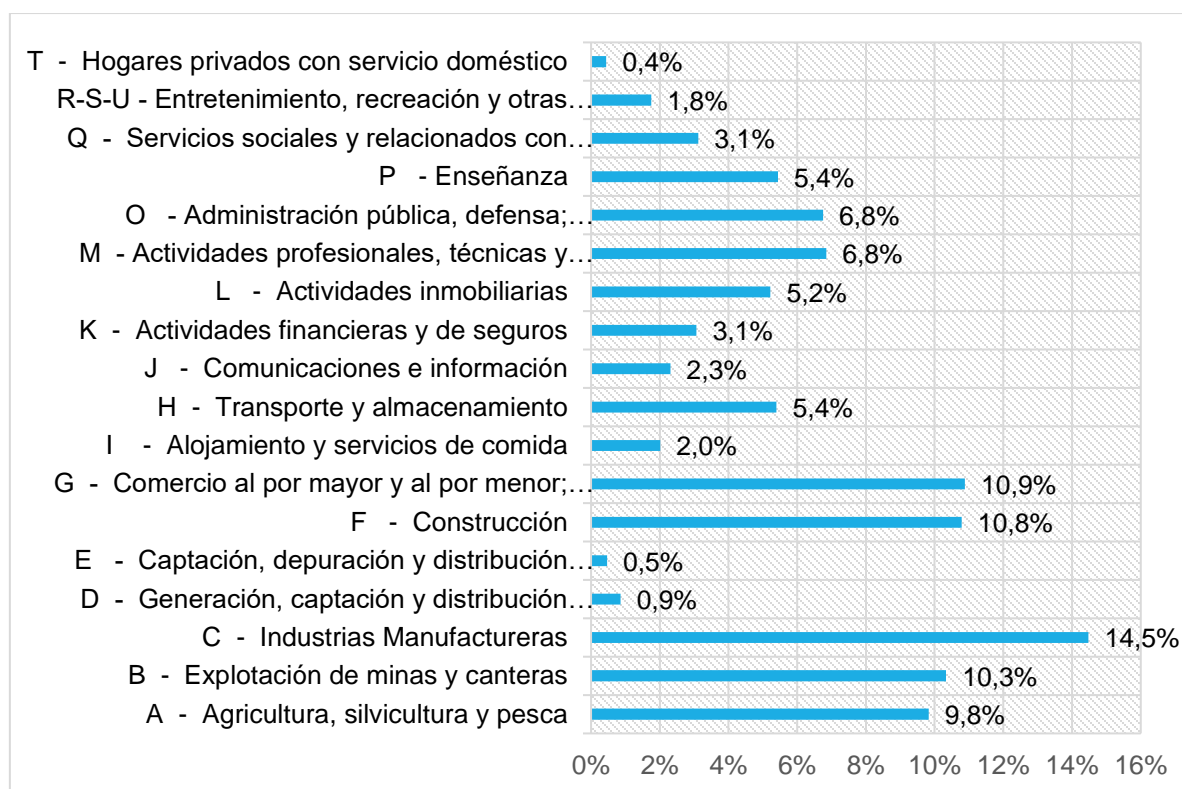
Para obtener un análisis más preciso del ecosistema económico en el que se desarrollaron los emprendimientos en Pymes, se analizará el Valor Agregado Bruto (VAB), mismo que se establece como el valor de la producción menos el valor del consumo intermedio, en millones de dólares de los Estados Unidos de América y que configura la medida de contribución que realiza cada industria de la economía al PIB. Se presentará el aporte de cada sector productivo de la economía ecuatoriana para visualizar qué sectores contribuyen en mayor o menor medida al PIB del país.

Con el objetivo de determinar el aporte de las industrias nacionales se ha calculado el promedio de la contribución (medida en porcentaje) para los años comprendidos entre 2007 y 2017. Mediante esta estructura de datos se busca tener una visión más acertada de la participación de los sectores mediante su contribución al PIB ecuatoriano.

Como se observa en el gráfico 3, dentro del periodo de análisis los sectores que mayor aporte realizaron al PIB de la economía ecuatoriana fueron: la industria manufacturera con el 14,5% promedio, el comercio y la construcción con aproximadamente el 11% promedio, y muy cerca se colocó la explotación de minas y canteras (en donde se desarrolla la explotación de petróleo) con el 10,3% promedio. En menor magnitud, la agricultura contribuyó con el 9,8% de la producción total de la economía ecuatoriana.

Para hacer un acercamiento a los sectores en donde con mayor frecuencia se crean, desarrollan y maduran Pymes, se debe aislar al sector de explotación de minas y canteras en donde se integra la producción de petróleo, pues esta actividad en el país se ha caracterizado por estar administrada por el Estado (empresa pública) y por grandes empresas privadas, por lo tanto, la dimensión de las Pymes se centra en los sectores de manufactura, comercio, construcción y agricultura. Con lo que se tiene una base más acertada para estudiar el aporte de las Pymes en la economía del Ecuador.

**Gráfico 3. Promedio porcentual de la composición del VAB (2007 – 2017)**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador – Cuentas Nacionales Anuales

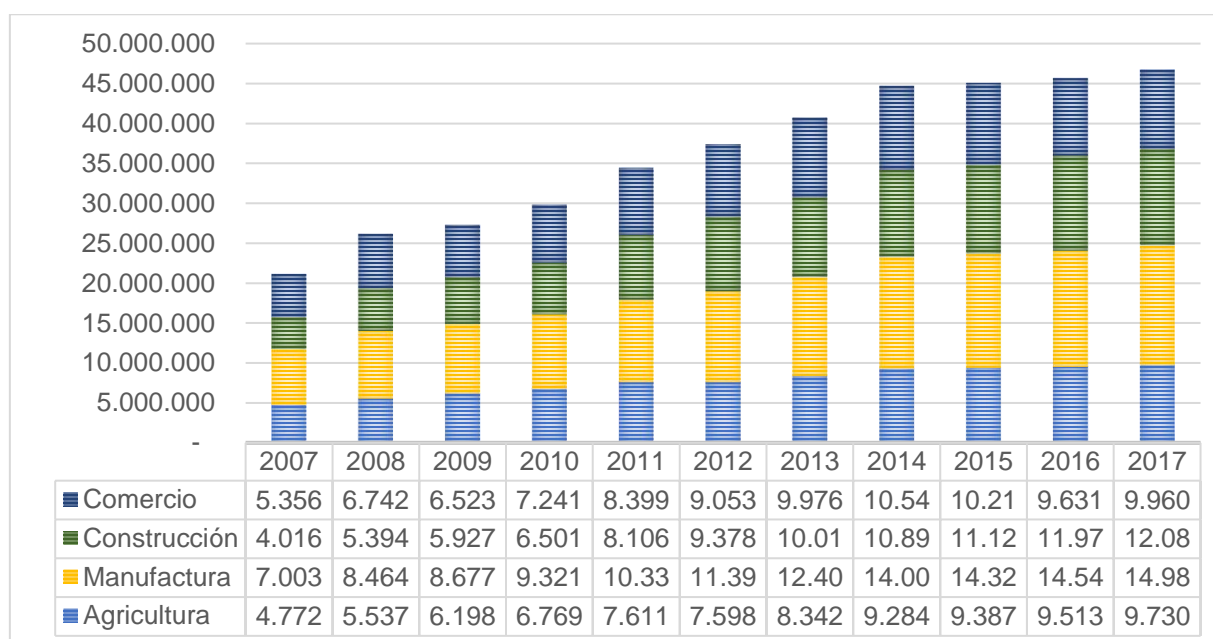
**Elaboración:** Josselyn Aguirre.

El gráfico 4 permite diferenciar con más exactitud la evolución del VAB sectorial sin la distorsión del sector de explotación de minas y canteras. Muestra que el sector con mayor aportación al PIB fue el manufacturero y que en el año 2007 presenta un crecimiento del 20% con 7.003 millones de USD, y que para el 2008 creció a razón del 21% con 8.464 millones de USD. Sin embargo, durante los años 2009 y 2010 el crecimiento en el sector fue de apenas

3% y 7%, respectivamente, como consecuencia de la disminución de la crisis económica mundial y el decrecimiento del gasto público, tomando en cuenta el modelo paternalista adoptado por el gobierno ecuatoriano para impulsar el desarrollo económico desde este sector. Entre los años 2011 y 2014, la situación mejora y el VAB de este sector varía positivamente en 11%, siendo el reflejo del incremento del precio del barril de petróleo que en promedio se ubicó en 100 USD y el posterior incremento del consumo final de los hogares.

Durante los años 2015 y 2016, el país experimentó una desaceleración de la economía, como ya se había mencionado, por lo que el nivel de crecimiento del sector manufacturero fue del 2% registrando ingresos por 14.321 y 14.582 millones de USD. Seguidamente, en el año 2017 se evidencia un crecimiento significativo de 7% con 15.539 millones de USD debido nuevamente a la recuperación del precio del petróleo que se ubicó en 55 USD promedio, aunque aún muy inferior al precio promedio registrado en años anteriores a la recesión.

**Gráfico 4. Grupo de mayor aportación al VAB en millones de USD (2007 – 2017)**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador – Cuentas Nacionales Anuales

**Elaboración:** Josselyn Aguirre.

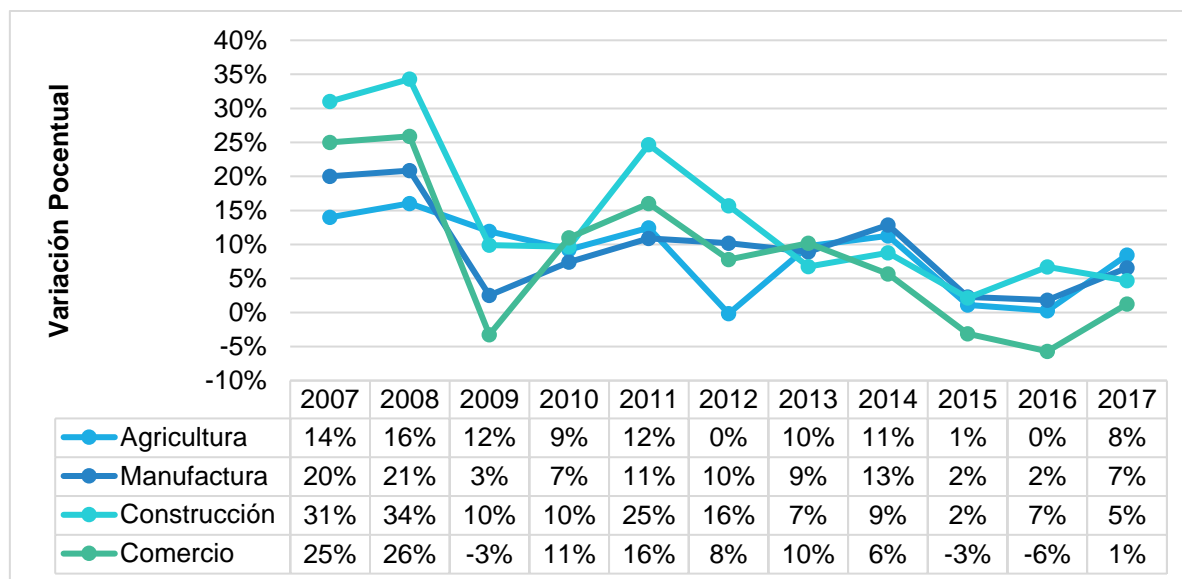
El segundo sector de mayor aporte al PIB fue el comercio, mismo que presenta un comportamiento similar al manufacturero, no obstante, en los años en donde existieron desajustes en la economía se efectuaron contracciones importantes (por la caída del precio del petróleo y el decrecimiento del gasto público), es así que para el año 2009 el crecimiento para este sector fue del -3% con 6.523 millones de USD, teniendo una importante recuperación para el año siguiente mostrando niveles positivos a razón de 11% con 7.241 millones de USD. Entre los años 2011 y 2014 el crecimiento es variable pero mayor al 6%. Nuevamente para los años de desaceleración económica, este sector presenta niveles negativos, con -3% y -6% (10.218 y 9.636 millones de USD, en 2015 y 2016,

respectivamente). En el año 2017 el sector del comercio tiene una recuperación y su crecimiento se establece en el 1% con 9.757 millones de USD. Este comportamiento demuestra que fue el sector más afectado en las contracciones económicas, ya que sus tasas de variación son las más bajas en el periodo 2007 – 2017.

Por su parte, la construcción representó el tercer sector de mayor aporte al PIB y como se observa en el gráfico 5, este sector marcó un ciclo económico que va en decrecimiento, pues a pesar de mantener un crecimiento promedio positivo en el transcurso del periodo 2007 – 2017, pasa de tener tasas de variación del 31% y 34% en los años 2007 y 2008 al 2%, 7% y 5% en los últimos años del periodo analizado. El decrecimiento de este sector en Ecuador tuvo su desaceleración más pronunciada entre los años 2008 y 2009, en donde pasa del 34% al 10%, respectivamente. Dicha desaceleración se dio a razón de la crisis mundial generada por el salvataje de empresas estadounidense que afectó al Ecuador por tener una economía dolarizada, esto sumado los bajos precios del barril del petróleo y el sobreendeudamiento público. Para el año 2010, la construcción tuvo un crecimiento igual al 25% principalmente por la estabilización del precio de barril de petróleo y al incremento en inversión de capital fijo por parte del gobierno central, ya que de acuerdo con los datos analizados representan un papel clave en la economía ecuatoriana. Congruentemente con los demás sectores de la economía, en el año 2015 existe un decrecimiento de este sector, ubicándose en el 2%, con 11.125 millones de USD.

La disminución de ingresos experimentada en el sector de la construcción en el año 2017 (5%) con relación a los primeros años del periodo estudiado, está relacionada con las salvaguardias impuestas por el gobierno y por la Ley de Plusvalía que encareció los precios y mermó la demanda de bienes inmuebles.

**Gráfico 5. Composición Porcentual del VAB – Grupo de mayor aporte al VAB excluido Explotación de minas y canteras (2007 – 2017)**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador – Cuentas Nacionales Anuales

**Elaboración:** Josselyn Aguirre

La agricultura también se muestra como uno de los sectores más representativos en cuanto a aportaciones al PIB, con un comportamiento similar a los sectores ya descritos, es decir, varía su crecimiento a razón de las alteraciones económicas descritas en el análisis que antecede. En consecuencia, para los años 2009 y 2010, el crecimiento de este sector pasó de 16% a 12%, mientras que entre los años 2011 y 2014, el incremento promedio fue del 8%. En el periodo de recesión (2015 – 2016) se tuvo índices de crecimiento de 1% y 0,26%, menor a la tasa promedio (8%) de todo el periodo. Afortunadamente, al igual que los sectores antes expuestos, en el año 2017 se muestra una recuperación significativa del 8%.

Como se ha revisado en este apartado los sectores que más aportan a la producción del país son la industria manufacturera, comercio al por mayor y al por menor, la construcción y la agricultura. Despejando al sector de explotación de minas y canteras, ya que la intención de la investigación es centrarse en las pequeñas y medianas empresas y este sector de la economía está liderado por grandes empresas y el Estado. Así mismo se observó que la producción del país ha tenido un crecimiento durante el periodo de análisis y que se ha disminuido a razón de las crisis mundiales, la baja del precio del barril de petróleo, apreciación del dólar ante monedas de nuestros principales importadores, decisiones de política fiscal y el terremoto del 16 de abril de 2016.

## **Tasas de Interés**

Las tasas de interés muestran el comportamiento del mercado financiero y representan un indicador que establece el nivel de accesibilidad a financiamiento para la creación y fortalecimiento de empresas. Existen dos clases de tasas de interés: la primera es la tasa pasiva, misma que hace referencia al rendimiento que una inversión realizada en el sistema financiero genera al inversionista; la segunda tasa es la activa, la cual se convierte en el valor o costo que un usuario debe cancelar a la institución financiera por la utilización de herramientas de crédito (Banco Central del Ecuador, 2015). Dichas tasas son calculadas mensualmente por el Banco Central del Ecuador, por lo que, para fines de esta investigación, es necesario centrarse en la tasa efectiva activa referencial para Pymes promediada anualmente. El segmento de consumo Pymes fue incluido en agosto de 2007 por el Directorio del Banco Central del Ecuador, mediante Regulación 148-2007, ya que hasta antes de esta disposición los segmentos de crédito se establecían en comercial, consumo, vivienda y microcrédito (Asobanca, 2019).

La tasa activa efectiva referencial promedio anual para Pymes en el periodo 2007 – 2017 tiene un promedio de 11,5%, y su variación es mínima ya que está determinada por el Banco Central del Ecuador. Para establecer los parámetros de análisis de este indicador se debe partir de la siguiente premisa: a menor tasa de interés se incrementa la posibilidad de acceso a crédito y viceversa, mientras más alta es la tasa de interés menor es la probabilidad de acceder a crédito de inversión para Pymes, ya que el costo del dinero encarece. Por lo que funciona como termómetro del financiamiento para la inversión de este segmento de la estructura empresarial ecuatoriana.

**Tabla 2. Tasas activas efectivas referenciales promedio anual (%)**

<b>Año</b>	<b>Pymes</b>	<b>Corporativo</b>	<b>Empresarial</b>	<b>Consumo</b>	<b>Micro. Acum. Ampliada</b>	<b>Micro. Acum. Simple</b>	<b>Micro. Subsis/ Minorista</b>
<b>2007</b>	13,7	10,7	-	20,7	23,6	33,3	40,0
<b>2008</b>	12,4	9,8	-	18,5	22,1	29,9	35,0
<b>2009</b>	11,2	9,2	9,9	17,3	23,1	28,6	30,9
<b>2010</b>	11,3	9,0	9,8	16,3	22,9	26,4	29,3
<b>2011</b>	11,3	8,3	9,6	15,9	22,9	25,3	28,9
<b>2012</b>	11,2	8,2	9,5	15,9	22,4	25,2	28,8
<b>2013</b>	11,2	8,2	9,5	15,9	22,4	25,2	28,8
<b>2014</b>	11,2	8,1	9,6	15,9	22,3	25,1	28,6
<b>2015</b>	11,0	8,3	9,7	15,9	22,7	25,5	28,2
<b>2016</b>	11,3	8,9	9,6	16,6	21,6	24,8	26,8
<b>2017</b>	11,1	7,9	9,6	16,7	21,4	24,9	27,6

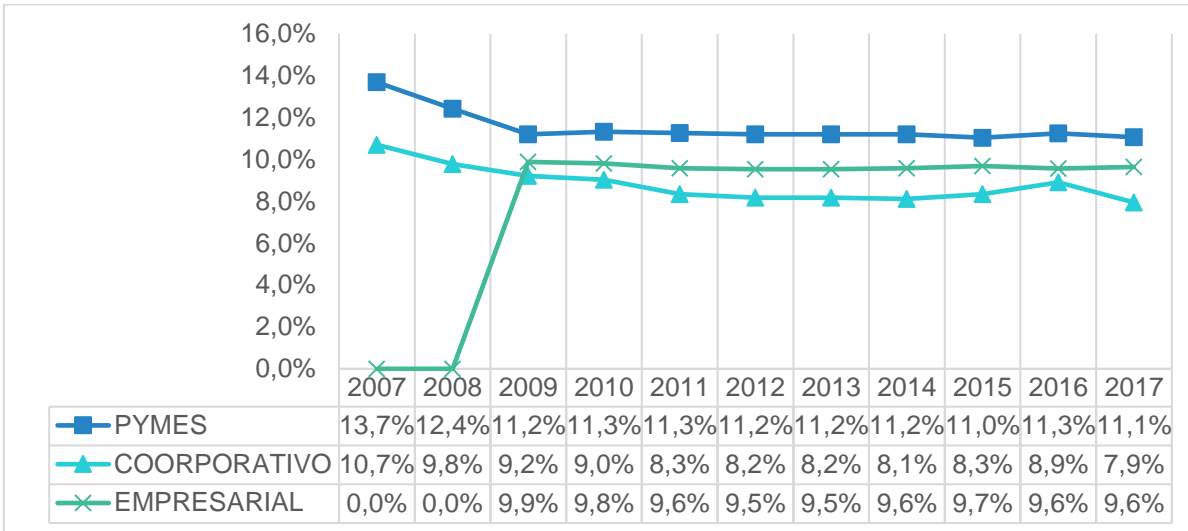
**Fuente:** Banco Central del Ecuador, 2019

**Elaboración:** Josselyn Aguirre

En este sentido, se evidencia una tendencia decreciente de las tasas de interés activas referenciales para los segmentos: corporativa, empresarial y Pymes. Efecto que tiene su explicación en los ajustes que se han ido realizando en los cálculos de las tasas y en las mejoras tecnológicas que se han realizado en la banca privada y que disminuyen los costos generales. En 2007 y 2008, esta tasa promedio anual se ubicó en 13,7% y 12,4%, las más altas del periodo analizado, esto como resultado de ser los primeros años en que se establecía el segmento de crédito Comercial Pymes, posteriormente entre los años 2009 y 2017 esta tasa tuvo un promedio de 11,2%, sin sufrir una variación significativa.

No obstante, es notable que, en los años en los cuales el país experimentó desaceleración por la caída del precio del petróleo, la tasa decreció hasta en 2 puntos porcentuales, lo que evidencia que por parte del Estado y la banca privada se mostró flexibilidad para mejorar el acceso a financiamiento de inversión en Pymes y hacer frente a la crisis. Esto es visible en los años 2009, 2015 y 2017, en donde la tasa anual promedio es de 11,2%; 11,0% y 11,1%, las más bajas en todo el periodo.

**Gráfico 6. Tasa activa efectiva referencial comercial Pymes (2007 – 2017)**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador, 2019

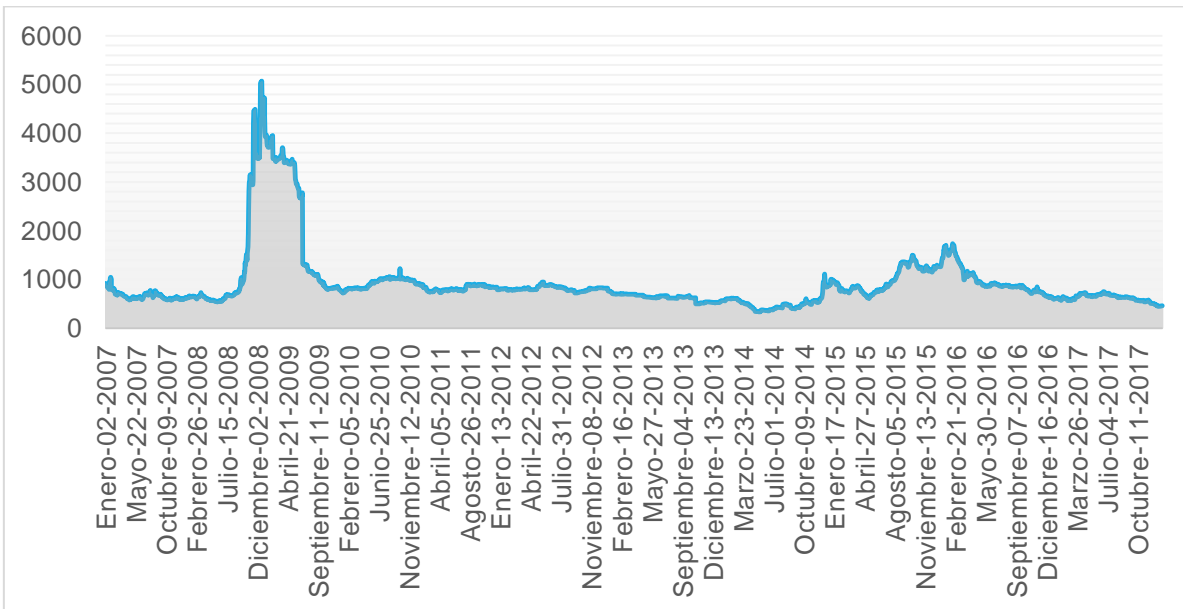
**Elaboración:** Josselyn Aguirre

Es importante ver como esta tasa ha ido disminuyendo con el transcurso de los años, sin embargo, esta sigue siendo más alta que las tasas activas efectivas referenciales para los segmentos empresarial (9,6%) y corporativo (7,9%) (Banco Central de Ecuador, 2017). Así mismo, los requisitos y garantías solicitados por los bancos para acceder a préstamos son más exigentes y el volumen de crédito destinado por la banca privada es menor que para los segmentos empresarial y corporativo, siendo únicamente el segmento de microcrédito más complejo de acceder que el de las Pymes.

## Riesgo País

El riesgo país se define como un indicador que establece el riesgo inherente a las inversiones y al financiamiento que necesita un país, es decir la confianza de los mercados en la capacidad de solventar sus deudas y obligaciones. Este indicador cambia diariamente sustentado por algunos elementos (nivel de déficit fiscal, cambios políticos, limitado crecimiento de la economía, variaciones en la relación ingresos/deuda) que en definitiva son los que inciden en la capacidad de pago del estado (Banco Central del Ecuador, 2015). En términos más simples, este indicador refleja el riesgo derivado de variables económicas, financieras, administrativas, jurídicas y sociales del país. En este sentido, el riesgo país sirve como un indicador general de la situación económica, política y social que atraviesa una nación, siendo una base para la toma de decisiones en cuanto al desarrollo de inversiones con capital nacional o extranjero. Consecuentemente, mientras más alto es el riesgo, la situación interna del país demuestra problemas a nivel político, económico y social. Este indicador se expresa en puntos básicos, es decir, 100 unidades equivalen a una sobretasa del 1% (Banco Central del Ecuador, 2015).

**Gráfico 7. Riesgo país (2007 – 2017)**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador – Indicadores económicos  
**Elaboración:** Josselyn Aguirre

El promedio del riesgo país de Ecuador dentro del periodo de análisis fue de 921 puntos, ya que como se puede observar en el gráfico 7, desde el mes de agosto de 2008 hasta mediados del mes de septiembre de 2009 se obtuvieron los índices más altos. Llegando a situarse en más de 5.000 puntos entre el 16 al 22 de diciembre de 2008 y obteniendo el EMBI (Emerging Markets Bond Index) más alto de la región latinoamericana seguido por Venezuela. Sin embargo, una vez pasado este pico que fue el más alto del periodo (desde mediados de septiembre de 2008 hasta diciembre de 2017) el promedio del riesgo país fue de 786 puntos. En este periodo Ecuador se ubicó únicamente por debajo de Venezuela que presenta el nivel más alto de riesgo país en toda la región suramericana (Invenómica, 2019). Por lo que, desde la perspectiva internacional Ecuador no se ha presentado como un país deseable para realizar inversión extranjera o la obtención de financiamiento externo.

Los picos más altos en el periodo 2008 – 2009, se dan a razón de que Ecuador fue uno de los afectados por la crisis mundial derivada del salvataje de empresas de Estados Unidos dada su economía dolarizada, sumado a que en 2008 el gobierno ecuatoriano se declaró moratoria de pagos o “*default*” lo que le permitió al gobierno realizar una recompra de los bonos Global 2012 y 2030 con un descuento del 65% y 70%, respectivamente (La Nación, 2017). Esta operación no es bien vista por los inversores extranjeros por lo que fue cerrado el mercado de capitales para Ecuador hasta el año 2014 cuando se realizó nuevamente una emisión de bonos, pero a un interés muy alto. Entre el 16 de septiembre de 2008 al 15 de septiembre del 2009 se presentó un promedio de 2.825 puntos básicos y después se evidencia una disminución hasta el 28 de junio de 2010 con un promedio de 846,9 pb, no muy lejano a la media de todo el periodo.

Desde el 25 de abril hasta el 30 de julio de 2014, el Ecuador experimentó el nivel más bajo en este indicador, llegando a ubicarse en promedio en 364,9 puntos. Por el contrario, el indicador vuelve a subir en los años siguientes hasta el año 2017 en el que se registraron nuevamente niveles bajos en comparación con la media de todo el periodo de análisis, este fenómeno fue consecuencia principalmente de la estabilización internacional de mercado petrolero, lo que hizo que el país tuviera una mayor cantidad de ingresos y pueda equilibrar su situación económica.

El comportamiento del riesgo país, al igual que los anteriormente analizados, muestra el resultado de las contracciones económicas que se efectuaron en el país a través del incremento del riesgo. Por lo que, mientras más dificultades presentó la situación económica, política y social del Ecuador mayor fue el riesgo que tuvieron que afrontar los emprendedores e inversionistas nacionales e internacionales al momento de tomar la decisión de invertir. Concluyendo así que existe una relación inversamente proporcional entre las posibilidades de inversión y el riesgo país.

## **Entorno político y social en Ecuador para el periodo 2007 – 2017**

En la primera sección se expuso las causas más fuertes del comportamiento económico en Ecuador, mientras que en esta sección se muestran las particularidades del panorama político y social en el periodo 2007 – 2017.

Por su parte, el ámbito político desarrollado en el periodo de investigación dentro del territorio ecuatoriano estuvo liderado por el movimiento político “Alianza País”, con mayoría en la Asamblea Nacional para crear, modificar o derogar normas, reglamentos y leyes que derivaban en el incremento o disminución del desarrollo productivo y económico del Ecuador. La presidencia de la República fue ocupada por el líder de este partido político, Rafael Correa. El proceso político denominado “Revolución Ciudadana” inició en el año 2006 con las elecciones presidenciales dando como resultado la ganancia del economista Rafael Correa quién empezó su gobierno desde el 15 de enero de 2007, y que fue reelegido por dos periodos más consecutivos, en las elecciones presidenciales de 2009 y 2013. Correa se manejó a través de un discurso populista/nacionalista orientado hacia el Socialismo del Siglo XXI, siguiendo la corriente del presidente venezolano Hugo Chávez. Fue la primera vez en la historia ecuatoriana que un presidente permanece un periodo prolongado en el poder (2007 – 2017), ya que antes de su llegada a Carondelet existieron 5 presidentes en el transcurso de 10 años (El tiempo, 2017).

En los dos primeros periodos de su mandato tuvo como vicepresidente al licenciado Lenin Moreno, quien centró su gestión en la inclusión de personas con discapacidades con las misiones “Manuela Espejo” y “Joaquín Gallegos Lara”. En su último periodo como presidente de la República del Ecuador, lo acompañó en la vicepresidencia el ingeniero Jorge Glass, quién por su parte se enfocó en el fortalecimiento de los sectores estratégicos mediante la construcción de infraestructura para robustecer los proyectos energéticos, mineros y petrolíferos. También impulsó la creación de viviendas para personas de bajos recursos a

través del proyecto “Socio Vivienda”, la creación de Centros de Desarrollo Infantil y programas para erradicar el trabajo infantil (Núñez, s. f.).

Como parte de su estrategia política realizó alrededor de 500 transmisiones, tanto en radio como en televisión, en diferentes puntos del país para informar sobre las acciones de su gobierno, estos enlaces ciudadanos tomaron el nombre de “sabatinas”. Dichas transmisiones fueron elogiadas por sus partidarios como ejemplo de transparencia y la oportunidad de sectores marginados para solicitar atención. Por otra parte, esta acción también fue criticada ya que su logística generó gastos importantes que provenían del presupuesto general del Estado (Zibell, 2017).

En el año 2008 se modificó la Constitución del Ecuador integrando a ella el principio del Buen Vivir o Sumak Kawsay, y a través de esta concepción, también se inició un proceso de transformación, que se tradujo en planes de acción, mismos que fueron denominados Planes Nacionales para el Buen Vivir, estructurados en diferentes periodos en respuesta a las necesidades y políticas de ese entonces (2007 – 2017) (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2016).

Uno de los sucesos más relevantes de su periodo ocurrió el 30 de septiembre de 2010, ya que se dio una sublevación de grupos de la Policía Nacional del Ecuador quienes a manera de protesta por la aprobación de la Ley de Servicio Público dejaron de dar protección, vigilancia y ordenamiento a la ciudadanía de gran parte del país, ya que consideraban que esta ley les perjudicaba por la eliminación de algunos beneficios que antes recibía la Fuerza Pública. Por su parte, miembros de las Fuerzas Armadas del Ecuador (FAE) bloquearon el aeropuerto de Quito provocando su cierre, así como el del puente de la Unidad Nacional en la ciudad de Guayaquil (Paz & Miño, 2010). Estos hechos fueron considerados como golpe de estado por el presidente de la República, sin embargo, hasta la fecha no existe evidencia que ratifique este hecho.

Correa criticó abiertamente a los medios de comunicación del país por el mal manejo y abuso de los espacios que tenían y en 2013, con la mayoría en la asamblea, se creó la Ley de Comunicación en la que se define a la comunicación como un servicio público, se realizó una división más equitativa del espectro radioeléctrico entre empresas públicas, privadas y comunitarias y se reforzó su control por medio de la Superintendencia de Comunicación.

### **Cambio de modelo económico**

Otro aspecto trascendental, en cuanto al entorno político y social en Ecuador para el periodo 2007 – 2017 fue la consolidación de un nuevo modelo económico, que en definitiva no solamente tuvo un impacto en materia macroeconómica sino también social, jurídica y política, pues tanto la construcción del marco normativo, así como también la institucionalidad del Estado y la formulación de la política pública se orientaron hacia la materialización de este modelo.

A nivel económico, la promulgación de la Constitución de la República del 2008 implicó la transición de un modelo neoliberal, el cual se había establecido en el Ecuador desde hace décadas atrás y cuyo auge se da a inicio de los años 90 del siglo pasado, hacia un modelo de economía popular y solidaria.

En tal sentido, el autor Paz y Miño (2008), explica que el Ecuador fue pasando de un ciclo que se caracterizó por el modelo económico neoliberal y el Estado de partidos hacia una nueva etapa donde se proyecta un modelo económico solidario y equitativo que se construye dentro de un Estado de Socialdemocracia. Este modelo económico neoliberal, que también fue conocido como modelo de negocio inspirado en la ideología neoliberal, se instaló a mediados de 1982, lo que coincidió con el escenario de la mayoría de los países latinoamericanos, con el propósito de realizar el pago de la deuda externa, aplicando las políticas determinadas por el Fondo Monetario Internacional, y promoviendo una reforma favor de la empresa privada y del libre mercado absoluto, limitando el rol activo del Estado en la intervención de la economía en sentido formal (Paz y Miño, 2008, p. 2).

Según Correa (2003), durante este período se siguieron los lineamientos y condiciones señalados por organismos financieros internacionales como el FMI (Fondo Monetario Internacional) y BM (Banco Mundial) en referencia al Consenso de Washington. Este modelo económico, conocido como modelo ortodoxo, tiene su auge en el Ecuador con las reformas neoliberales implementadas a partir del gobierno de Sixto Durán Ballén y Alberto Dahik dentro de los años 1992-1996. Donde se producen varios de los fenómenos económicos y sociales que fueron los que, a posteridad, fomentaron la transición hacia un nuevo modelo impulsado por un nuevo régimen político de distinta tendencia ideológica

Es así que la consolidación del modelo de Economía Popular y Solidaria en el Ecuador, se produce a partir del año 2007, en el gobierno del economista Rafael Correa, quien impulsó su proyecto político y económico a través de la formulación de la nueva Constitución del Ecuador siendo uno de los cambios más importantes la política económica y social, con la implementación de un modelo económico popular y solidario, con la finalidad de fomentar a las unidades económicas medianas y pequeñas, por delante de las grandes empresas e industrias, lo que sin duda tuvo un impacto determinante a nivel político y social.

Respecto de estos cambios, la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2016, p. 19) ha señalado que en el Ecuador, el constituyente de Montecristi de 2008, dio paso “a un cambio con énfasis en lo social comunitario que acapara un importante sector económico, conformado por grupos de personas, con otras formas y valores de producción, los diferentes mecanismos artesanales aplicados para la transformación de los recursos con felicidad, es otro mundo productivo”, lo que construye una nueva economía, diferente al neoliberalismo con objetivos capitalistas.

La Constitución de la República del Ecuador del año 2008, por lo tanto, puede ser considerada como un nuevo hito o una nueva etapa en la historia económica y social en el Ecuador, ya que, reformula todo el modelo económico del Estado, introduciendo aspectos que se alejan del sistema económico de carácter neoliberal, que hasta antes de su implementación se implementó en el país sobre todo en la Constitución Política de 1998.

Estos cambios, si bien es cierto tienen un énfasis en la economía, sus efectos se trasladan hacia el ámbito social y comunitario en la producción, el comercio, las finanzas y sobre todo en las empresas, ya que esta nueva visión se alinea con una cultura y visión social del emprendimiento y el fomento de las unidades económicas pequeñas y medianas, ya que estas tienen un fin específico para la consolidación del Régimen el “Buen Vivir” que dispone que el sistema económico será social y solidario.

Respecto a lo señalado, Castro (2018, p. 55) explica que “este hecho trasciende porque no constituye una simple reforma, sus implicaciones pasan por la posibilidad de una refundación del Estado y la nación, es inédito porque proviene de formas de vida de sectores excluidos”, que implica no solamente que el Estado fomente la construcción de un sistema económico basado en las grandes empresas, sino más bien en las pequeñas y medianas empresas y a las unidades económicas construidas por los sectores excluidos” como el sector campesino, los indígenas y las afroecuatorianas, el sector artesanal en sus diferentes formas.

En cuanto al modelo de economía popular y solidaria implementado en la Constitución del 2008, Arteaga explica que:

La economía popular y solidaria puede definirse como el conjunto de recursos, capacidades y actividades de las instituciones que reglan la apropiación y disposición de los recursos en la realización de actividades de producción, distribución, circulación, financiamiento y consumo, realizadas por los trabajadores, sus unidades domésticas (familiares y comunales), y las organizaciones específicas que se dan por extensión para lograr tales fines (emprendimientos unipersonales y familiares, redes de ayuda mutua, juntas con fines de gestión económica, cooperativas y asociaciones diversas) organizan los procesos naturales y las capacidades humanas con el objetivo de reproducir la vida y fuerza de trabajo en las mejores condiciones posibles” (Arteaga, 2017, 536)

Según señala Castro, este “acontecimiento de carácter político, generó el debate e implementación de un nuevo marco normativo destinado a viabilizar otra economía” (Castro 2018, p. 55), de modo que a en el año 2011 se promulga la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, que es la norma encargada de materializar el modelo establecido por la Constitución del 2008, reemplazando a la Ley de Cooperativas, modernizando este sector en diversos ámbitos.

La normativa dispuso la integración del sector de la Economía Popular y Solidaria Sectores que incluye a los sectores “Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares”, y su fin fue establecer una organización económica de los integrantes del sector quienes organizan y desarrollan los distintos procesos productivos de “intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad” (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2011).

Asimismo, en el año 2012 se promulga el Reglamento General de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, así como la creación de la Superintendencia de economía popular y solidaria que estructura la parte institucional necesaria para la materialización de este modelo, siendo este organismo una entidad con personalidad jurídica de derecho público y autonomía administrativa y financiera.

A través de la consolidación de este nuevo marco institucional y normativo, se establece un proceso de formalización y de fomento de las PYMES en el Ecuador, pues se crean procesos más eficientes para regularizar su actividad, se establecen los criterios clasificatorios de cada uno de estos tipos de empresa, además de que el Estado central modifica la política pública con la finalidad de poder materializar este modelo, con la creación de financiamiento especial estatal para estas unidades económicas así como brindar facilidades en el sector privado para este tipo de actividades, lo que definitivamente tuvo un impacto importante en el ámbito político y social para el crecimiento de estas empresas.

### **Procesos para el cambio de la matriz productiva**

Los mecanismos para el cambio de la matriz productiva se establecieron de acuerdo con los fines, estrategias y directrices definidas en el Plan Nacional para el Buen Vivir (2007-2009; 2009-2013; 2013-2017), mismas que sirvieron de base para determinar el contexto político en base a la gestión del gobierno dentro del periodo 2007 – 2017:

- Proceso de diversificación de la producción mediante la innovación y agregación de valor.
- Proceso de agregación de valor como base del modelo de producción, fortalecido por la utilización de tecnología y generación de conocimiento, para el diseño y optimización de procesos productivos.
- Proceso de sustitución de importaciones de bienes y servicios, con el objetivo de fortalecer y proteger la producción nacional. La idea fundamental se basa en que, a través de la disminución de la competencia, el consumo de productos nacionales se incrementaría, promoviendo la creación de Pymes paralelamente.
- Proceso de promoción de las exportaciones. Se basó en la promoción de productos con componentes desarrollados en base a innovación y agregación de valor. Se buscó entonces potenciar aquellos productos de la balanza comercial no petrolera, para progresivamente disminuir la dependencia de la producción de petróleo (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo , 2013).

Mediante la transformación de la matriz productiva se esperaba cambiar la organización de la producción y las relaciones económicas que se derivan de esos procesos. Los esfuerzos de la política pública apuntaron hacia el potenciamiento de infraestructura, capacidades y financiamiento productivo, con el objetivo de conformar un ecosistema productivo diversificado el cual se caracterizaría por la flexibilización de condiciones para la creación, desarrollo y maduración de empresas en sus diferentes niveles (micro, pequeñas, medianas y grandes) (Secretaría Nacional de Planificación, 2013). Consecuentemente, se escogieron los sectores que debían llevar un rol protagónico en el cambio de la matriz productiva, estos fueron: la agroindustria, manufactura y servicios.

**Gráfico 8. Sectores del cambio de la matriz productiva**

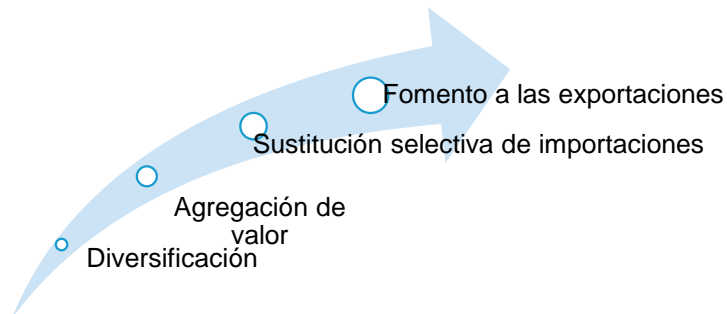


**Fuente:** Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2016

**Elaboración:** Josselyn Aguirre

La diversificación productiva planteaba el cambio del modelo primario exportador por uno fundamentado en la generación de conocimiento, a través de la aplicación de tecnología e innovación para mejorar los procesos productivos. Con esto se buscaba la interacción de los agentes económicos en un entorno sostenible y sustentable, para el aprovechamiento óptimo de los recursos. Un cambio matricial de estas dimensiones requería que el Estado mediante sus diferentes instancias busque la cohesión de todos los actores económicos y productivos y la diversificación de la industria nacional. Para conseguirlo se propusieron cuatro ejes para el cambio de la matriz productiva:

**Gráfico 9. Factores para el desarrollo de industrias**



**Fuente:** Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2016

**Elaboración:** Josselyn Aguirre

Por lo tanto, el desempeño político del Ecuador en el periodo 2007 – 2017 se basó en la aplicación de las directrices del Plan Nacional para el Buen Vivir, cuyos objetivos fueron planteados en cara al cambio del desarrollo económico y productivo del país (dependiente de materias primas), haciendo énfasis en la integración de todos los sectores de la producción y fomentando la creación de empresas. A pesar de la estabilidad del gobierno en esta década, los constantes cambios legales ocasionaron pérdida de confianza en el gobierno e incertidumbre en los inversionistas, ya que el continuo cambio de leyes y procedimientos generaba molestias administrativas y tributarias para las empresas.

## **Política Fiscal**

Para tener el contraste entre las políticas establecidas en el Plan Nacional para el Buen Vivir y los resultados que dichas políticas tuvieron es necesario hacer una revisión de la política fiscal, la cual es una herramienta que afecta el nivel de fortalecimiento de las Pymes. En los últimos 30 años de vida democrática en Ecuador sus autoridades de turno han aplicado un total de 51 reformas fiscales, 10 de estas se realizaron en el periodo 2007 – 2017. Desde el año 1979 hasta el año 2000, la política fiscal fue uno de los principales recursos de los gobiernos para mantener equilibrada las finanzas públicas. No obstante, desde que la economía se dolarizó en el año 2000, la gestión pública se concentró en la aplicación de ajustes tributarios y estas acciones se hicieron más significativas desde el año 2007. En este periodo la recaudación tributaria aumento en un 143%, cerrando para este último año con aproximadamente 11.000 millones de USD (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2017).

Las reformas tributarias, en su mayoría, generaron un efecto que se vio evidenciado en los flujos de recaudación y también mostró una polarización de los actores económicos. De acuerdo a cifras de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la carga impositiva de Ecuador en el año 2010 fue de 19,7%, una de las más altas de la región, ya que se ubicó solo por debajo de Argentina, Brasil y Uruguay. Por ejemplo, en el año 2017, la carga tributaria del país represento el 21% del PIB (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2017).

A nivel empresarial existieron dos decisiones que ocasionaron un impacto en las finanzas de las empresas: la creación e incremento del Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) y la aplicación de un Anticipo Mínimo para el pago del Impuesto a la Renta. Estas decisiones contradijeron los objetivos del Plan Nacional para el Buen Vivir mediante el cambio de la matriz productiva, pues se buscaba un contexto económico y productivo en beneficio de la creación, desarrollo y maduración de empresas, no obstante, con el incremento de la carga tributaria logró un efecto contrario.

A este contexto se le debe añadir la implementación de salvaguardias, que consistía en una medida política – legal que implementó el Gobierno del Ecuador entre los años 2015 y 2016 para proteger la industria nacional. Esta medida tuvo un efecto negativo leve pero considerable en el desarrollo de las Pymes, puesto que afectó a 2.800 bienes primarios y secundarios con una sobretasa de entre el 5% y 15% (Ministerio de Comercio Exterior , 2016). Aunque, en gran medida esta acción cumplió su objetivo de reducción de

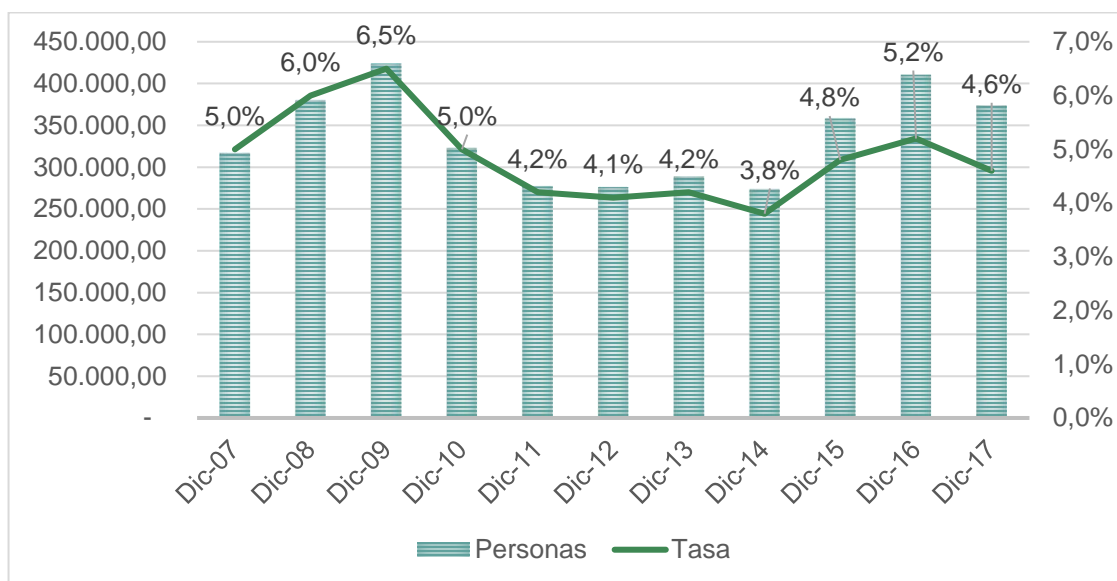
importaciones, precisamente en sus años de aplicación se agudizó la recesión económica y dio como resultado el decrecimiento del tejido empresarial conformado por las Pymes.

En base a estos motivos, se puede concluir que se necesita coordinación entre los objetivos que se plantea conseguir por medio de la política pública y las acciones que estas conllevan. Adicionalmente, se debe realizar un análisis del impacto de las políticas antes de su implementación, ya que de no estar bien direccionadas o si no se toman en cuenta todas las variables que intervienen las consecuencias pueden ser significativamente negativas.

## Desempleo

El desempleo y los niveles de pobreza, como indicadores sociales, nos permiten tener visibilidad de la perspectiva social que enfrentó el país durante los años de estudio (2007 - 2017). Dentro del contexto social, la tasa de desempleo es un indicador clave pues refleja el efecto directo que producen las empresas, a través de la generación de plazas de trabajo. En este sentido, si el desempleo es mayor, significa que el aparato productivo se reduce, mientras que si el desempleo disminuye se tiene un tejido empresarial en crecimiento.

**Gráfico 10. Desempleo (Número de personas y tasa porcentual) (2007 – 2017)**



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019

**Elaboración:** Josselyn Aguirre

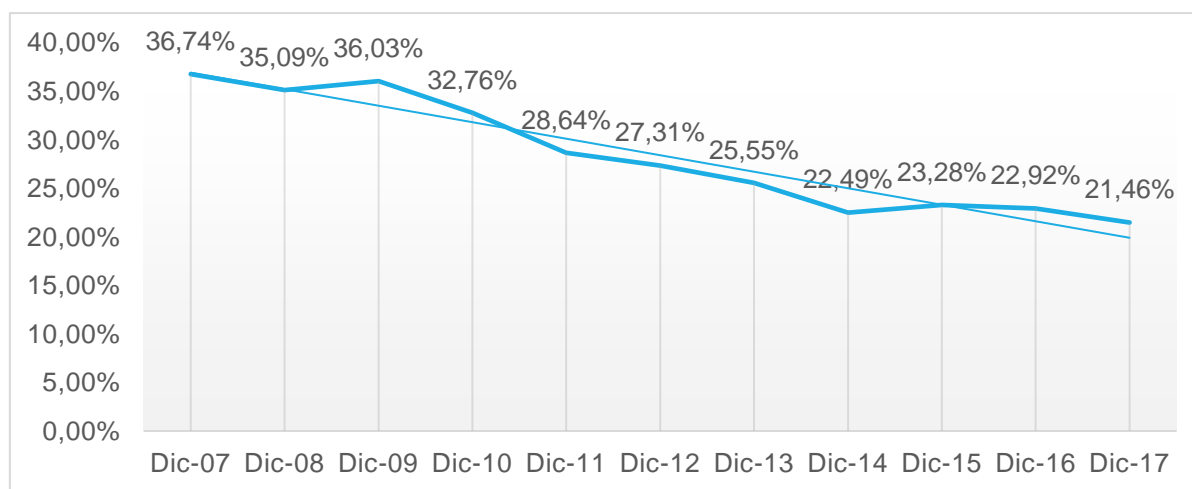
Desde una perspectiva general, el desempeño del desempleo presentó una tendencia decreciente entre los años 2007 y 2017, mostrando sus niveles más altos en 2008, 2009 y 2016 en donde el promedio de la tasa de desempleo fue del 5,9%, lo que representó un promedio de 404.756,33 personas de 15 años y más que presentaron simultáneamente las siguientes características: i) no tuvieron empleo, ii) estaban disponibles para trabajar (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019). Se debe recordar que para este periodo

se inició con la aplicación de las políticas del cambio de la matriz productiva y que la situación económica del Ecuador tuvo desajustes por la caída del precio del petróleo lo que conllevó a un sobreendeudamiento público. Desde el año 2010 el desempleo en Ecuador se reduce significativamente a una tasa de 5% y registró las tasas más bajas hasta el año 2014 (3,8%). No obstante, en los años de recesión económica este indicador se incrementa, así se tiene que en el año 2015 llegó a 4,8%, mientras que para el año 2016 aumento hasta llegar a 5,2%. La trayectoria del desempleo en Ecuador coincide con el comportamiento de los indicadores económicos antes revisados, lo que explica una relación directa entre el desempleo, la economía y la dinamización del sector empresarial. Para el año 2017 el desempleo vuelve a descender a niveles de 4,6%, en concordancia con la recuperación económica que tuvo el país para ese mismo año.

## Pobreza

La pobreza refleja la falta o carencia de los bienes y servicios necesarios para cubrir las necesidades básicas de la población ecuatoriana (Banco Central del Ecuador, 2015). De acuerdo con la investigación, se busca establecer la relación entre la situación económica y social del país, en el periodo 2007 – 2017.

**Gráfico 11. Tasa de Pobreza (2007 – 2017)**



**Fuente:** Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo – ENEMDU, 2019

**Elaboración:** Josselyn Aguirre

De acuerdo con los datos obtenidos por la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU) (2019), el comportamiento de la pobreza en el país se expresa con una línea de tendencia decreciente, como se muestra en el gráfico 11. Cumpliendo así con el objetivo de todo gobierno que es disminuir los niveles de pobreza para que las necesidades de toda la población o su gran mayoría sean cubiertas. Sin embargo, los niveles de pobreza tuvieron sus picos más altos en los años 2007 y 2009, en los que la pobreza se agudizó debido a las contracciones económicas por las que pasó Ecuador por la baja de los precios

de petróleo. En el año 2011 la pobreza disminuye situándose en 28,6% a razón del incremento del precio del petróleo y sobreendeudamiento público. De manera similar, para los años 2012, 2013 y 2014 la pobreza decrece a 27,3%, 25,6% y 22,5%. Para el año 2015, este indicador aumento a razón de la recesión económica a niveles del 23,3%. Esta variabilidad se desprende del comportamiento de los ingresos y consumo de la población y tiende a disminuir en el momento en que la demanda y oferta de bienes y servicios decrecen. Para los años 2016 y 2017, la tendencia de decrecimiento se mantiene con el 22,9% y 21,5% respectivamente. De esta situación se puede concluir que, a medida que la economía se desacelera, la pobreza tiende a incrementarse.

## **Entorno de Emprendimiento en el periodo 2008 - 2017**

Esta sección está alineada con el enfoque Schumpeteriano acerca de que los empresarios son ambiciosos y estimulan la innovación, aceleran los cambios estructurales en la economía, introducen nueva competencia y contribuyen a la productividad, creación de empleo y la competitividad nacional. Por lo que se presenta un análisis de los resultados del estudio realizado por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM, por sus siglas en inglés) cuya finalidad es medir la dinámica emprendedora en una economía teniendo en cuenta su incidencia con el desarrollo económico local. La investigación del GEM proporciona información sobre el entorno emprendedor de cada economía, por lo que el estudio de la actividad emprendedora se realiza desde la perspectiva del individuo que crea una empresa. Este informe destaca la importancia del emprendimiento, tanto en la aceleración para la recuperación económica, y como motor del desarrollo sostenible en muchas economías (Lasio, Caicedo, Ordeñana & Villa, 2014, pp. 13 - 21).

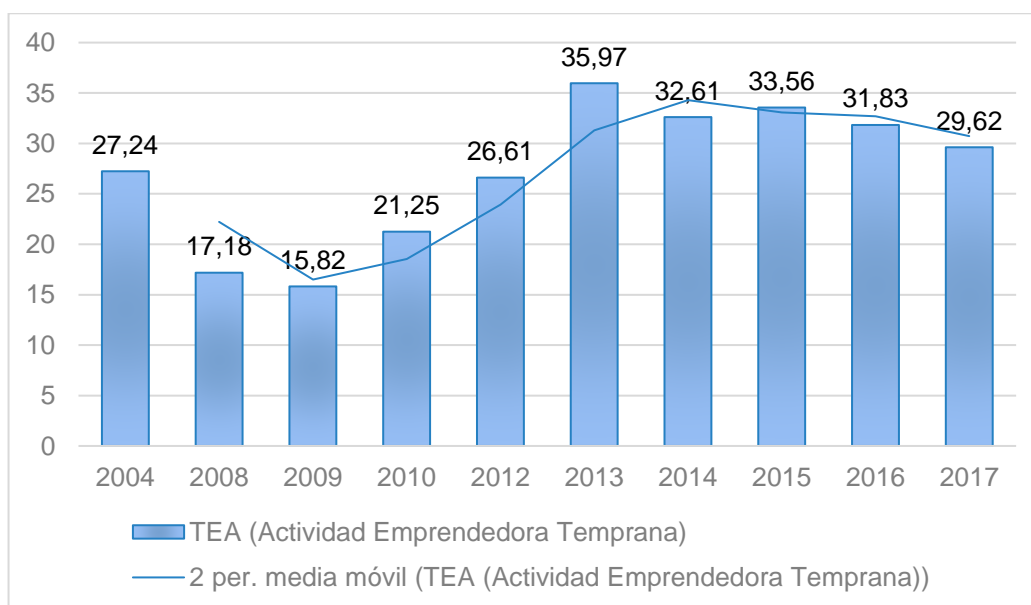
La investigación realizada por el GEM se basa en dos encuestas: 1) Encuesta de Población Adulta, realizada a una muestra aleatoria de al menos 2.000 personas adultas (18 – 64 años) y 2) Encuesta Nacional a Expertos, realizada a profesionales y expertos en emprendimiento. Este estudio se ha realizado desde 1999 a nivel mundial mediante instituciones académicas de cada país participante. En Ecuador la institución encargada es la ESPAE Graduate School of Management de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), cuyo grupo de trabajo lleva a cabo estas encuestas y se encargan de interpretar sus resultados en un informe anual no consecutivo del GEM-Ecuador. Los estudios realizados nuestro país por este organismo internacional, líder del estudio del emprendimiento a nivel mundial, corresponden a los años 2004, 2008, 2009, 2010, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 y 2017. Parte de la metodología del GEM consiste en dividir a los países que hacen parte de su estudio en tres categorías basados en el Informe de Competitividad Global del Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés) de acuerdo con el desarrollo de sus economías: factores productivos (basados en sectores primarios y extractivos), eficiencia (basados en el sector manufacturero – economías de escala) e innovación (basados en el sector de servicios – investigación y desarrollo).

De la Encuesta de Población Adulta del GEM, se tomaron los principales indicadores: el Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA, por sus siglas en inglés), la Actividad Emprendedora Temprana por Necesidad y por Oportunidad, Tasa de Negocios Establecidos, Actividad Emprendedora Total y Tasa de Negocios Cerrados. Como complemento del análisis de esta sección se presentan datos recogidos en esta encuesta y los datos disponibles en el INEC sobre educación y empleo, de igual manera se expondrán las acciones gubernamentales y de la empresa privada llevadas a cabo en Ecuador mediante programas de apoyo, capacitación y asistencia al emprendimiento en Pymes dentro del periodo de análisis.

### Actividad Emprendedora Temprana

La Actividad Emprendedora Temprana es el indicador sobresaliente en este informe ya que mide la dinámica emprendedora de en el país, desde la perspectiva del individuo, y corresponde al porcentaje de la población encuestada que está en el proceso de iniciar un negocio (emprendedores nacientes) más quienes ya tienen una empresa en funcionamiento de hasta tres años y medio (emprendedores nuevos). Su importancia radica en que los nuevos emprendedores fomentan la innovación, apresuran los cambios estructurales en la economía, y obligan a las viejas empresas ya instaladas a actualizarse, generando una contribución indirecta a la productividad. Sobre esa base el emprendimiento aporta al desarrollo nacional (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2009, pp. 21 - 26).

**Gráfico 12. Actividad Emprendedora Temprana (2004 – 2017)**



**Fuente:** Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

**Elaboración:** Josselyn Aguirre

En el año 2008, un total de 43 países a nivel mundial fueron parte de la investigación del GEM y en el primer grupo (factores productivos) estuvieron presentes tres países de América Latina: Bolivia, Colombia y Ecuador. Para este año fueron considerados países en transición, lo que significa que sus economías estaban pasando de la especialización en factores productivos hacia la eficiencia. En el segundo grupo los representantes Latinoamericanos fueron Argentina, Brasil, Chile, República Dominicana, Haití, Jamaica, México, Perú y Uruguay. Ningún país Latinoamericano fue parte del último grupo de innovación en 2008 (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2009, pp. 7 - 23). Ecuador obtuvo una actividad emprendedora temprana de 17,18% por lo que en 2008 más de 1 de cada 6 adultos planeó iniciar un nuevo negocio o poseía en ese momento uno cuyo funcionamiento no superaba los 42 meses. Cabe señalar que en el primer informe del GEM para Ecuador (2004) la TEA fue casi 10 puntos superior a la de 2008. Los países del continente sudamericano que obtuvieron una TEA superior a la de Ecuador fueron Bolivia con 29,8%, Perú con 25,6% y Colombia con 24,5% (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2009, p. 29).

El 71,3% de los emprendedores ecuatorianos se encontraban ubicados en áreas urbanas, mientras que únicamente el 28,3% se encontraban en el área rural. Además, la mayor parte de la TEA ecuatoriana se concentró en el sector de servicios al consumidor que contiene: venta al detalle, hotelería, enseñanza, salud y servicios sociales; el 73% de estas empresas transaron sus servicios y/o productos en el mercado doméstico nacional, por lo que apenas un 27% fueron exportadores. A nivel mundial, los datos demostraron que los negocios dentro de las economías basadas en innovación tenían más clientes en el exterior que aquellos que se ubicaban dentro de las economías basadas en factores productivos. Por otra parte, el 54% de quienes emprendieron en 2008 eran hombres y 46% mujeres. En cuanto a educación se refiere, el 40% de quienes componen la TEA acabaron la secundaria completamente, 15% de los emprendedores tenían título universitario, 28% no tenía ningún grado de escolaridad y únicamente el 1% había realizado un postgrado. Para cada grado de educación, existe un mayor número de hombres que de mujeres (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2009, pp. 32 - 41).

Por su parte el gobierno ecuatoriano favoreció a la actividad emprendedora implementando algunos programas de apoyo en 2008 como: El Sistema Nacional de Apoyo al Emprendimiento (SINAE) con su propuesta enfocada al desarrollo de la capacidad emprendedora. Socio Empresa, programa dedicado a proveer capital de riesgo semilla direccionado a jóvenes emprendedores, y administrado por la Corporación Financiera Nacional (CFN) y el Ministerio de Coordinación Social, cuya meta inicial fue financiar hasta 250.000 USD por proyecto. El Fondo "El Cucayo", su objetivo fue brindar apoyo financiero y servicios de consultoría a inmigrantes que deseaban regresar al país para iniciar microempresas o pequeñas empresas (proveyó apoyo a 43 pequeñas empresas). Este Fondo se dirigió a proyectos individuales y/o familiares con un monto de hasta 15.000 USD como capital semilla, y para proyectos asociativos y comunitarios, hasta 50.000 USD. Otras iniciativas como la asignación de pequeños fondos para la formación de formadores y desarrollar modelos de incubación en las provincias de Guayas, Los Ríos, Santa Elena, Bolívar y Manabí fueron implementados en este año por el Ministerio de Industrias. Plan de negocio BID Challenge, concurso organizado por la Agencia Municipal de Desarrollo Económico CONQUITO; así como Siembra Futuro que fue organizado por la empresa

Cervecería Nacional. Finalmente, el programa de desarrollo de capacidades productivas FONINCLUSIÓN que incorporó 2.131 pequeños productores y microempresarios y adicionalmente invirtió un monto aproximado de 300.000 USD entre equipo y asistencia técnica (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2010, pp. 13).

En el año 2009 participaron 54 países y los resultados a nivel mundial mostraron los efectos recesivos de la crisis inmobiliaria que empezó en 2008, especialmente en las economías más desarrolladas. Más de la mitad de los emprendedores que fueron encuestados en todo el mundo dijeron que era más difícil iniciar un emprendimiento en 2009 que en 2008. Por su parte, la percepción de los encuestados en los dos primeros grupos de países menos desarrollados fue que veían menos oportunidades para sus negocios a pesar de que sus economías sufrieron una desaceleración económica menor a aquellas basadas en la innovación. Ecuador pasó de pertenecer al primer grupo de países menos desarrollados (en 2008) al segundo eslabón de clasificación (economías basadas en la eficiencia, en 2009). Los países de Latinoamérica que lo acompañaron fueron Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Panamá, Perú y Uruguay. La actividad emprendedora temprana ecuatoriana fue de 15,82% menor con respecto a la del año anterior, es decir que en 2009 un sexto de la población adulta se encontraba planificando el inicio de un negocio o poseía una empresa nueva. A nivel de los países latinoamericanos Ecuador fue el cuarto país con mayor TEA dentro del segundo grupo, superado por Colombia (22,57), Perú (20,93) y República Dominicana (17,53%). Para este año únicamente el 25% de los emprendedores residía en áreas rurales y al igual que el año anterior el 70% del giro de negocios pertenecían al sector de servicios al consumidor. En menor magnitud que en el año anterior más del 60% de los emprendimientos destinaban sus servicios y/o productos al mercado interno ecuatoriano, lo que significa que los niveles de exportación de las pequeñas y medianas empresas aumentaron con respecto del año anterior (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2010, pp. 14 - 29).

En este sentido, las iniciativas por parte del gobierno ecuatoriano en 2009 fueron: Socio Empresa, programa implementado desde el 2008 con la cooperación de la CFN y el Ministerio de Coordinación Social, se formaron a 245 jóvenes, 53 facilitadores y entregaron capital semilla a un total de 33 emprendimientos. Socio Jóvenes, a cargo del Ministerio de Coordinación Social cuyo objetivo fue capacitar y apoyar a los jóvenes emprendedores otorgando 3.000 USD en fondo semilla a través de capacitación y asesoría. Al término del tercer trimestre de 2009, la Secretaría Técnica del Programa Sistema Nacional de Microfinanzas colocó aproximadamente 15 millones de dólares de crédito con el objetivo de apoyar al desarrollo de emprendimientos productivos (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2010, pp. 45).

Al siguiente año (2010) participaron 59 países en la encuesta del GEM y Ecuador fue nuevamente parte del grupo de economías basadas en la eficiencia y se ubicó en segundo lugar de este eslabón con una TEA de 21,3%, únicamente debajo de Perú con 27,2%. Por lo tanto, un quinto de la población ecuatoriana encuestada había planificado un negocio o ya era dueño de uno de hasta 42 meses de funcionamiento. El incremento en este índice vino acompañado de una recuperación de la economía ecuatoriana como se vio en el primer capítulo de este estudio. En cuanto a educación, cabe mencionar que de acuerdo con Lasio, Arteaga y Caicedo (2013, pp. 45) la calidad del emprendimiento se relaciona directamente

con el nivel de educación de quienes emprenden, por lo que es probable encontrar empresas con mayores niveles de proyección de crecimiento y diferenciación en emprendedores con más años de educación. En concordancia con este enunciado, los niveles de analfabetismo en Ecuador bajaron del 9% en 2001 a 6,8% en 2010. Asimismo, el promedio de años de escolaridad ha aumentado desde 2001 pasando de 6,61% a 9,04% en 2010, con un total de 4,7 millones de estudiantes en todos los niveles de educación (INEC, 2010, pp. 1 - 11). En este sentido, la encuesta reveló que la TEA crece a medida que aumenta el nivel de educación es así que la actividad emprendedora temprana para las personas que no terminaron ningún nivel de instrucción formal fue del 16,6%. Mientras que para los que terminaron la primaria fue del 17,2%, para quienes culminaron el bachillerato fue del 25% y para los emprendedores que se graduaron de la universidad fue del 28,8% (Lasio, Caicedo & Ordeñana, 2011, pp. 45 - 48).

Aunque la encuesta reveló que aproximadamente el 50% de emprendedores utilizó sus propios recursos para iniciar su negocio en 2010, se implementaron tres programas gubernamentales a cargo del Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC): Programa CreEcuador, cuya finalidad fue entregar fondos de Capital de Riesgo para que quienes apliquen tengan acceso a propiedad empresarial como accionista en empresas privadas y de propiedad del Estado, los montos de inversión van de 250.000 USD hasta 2.000.000 USD. El programa planteaba la presencia del MCPEC como inversionista por un tiempo mínimo de 3 años y máximo 6 años. InnovaEcuador, que apoya a proyectos que generen impacto en la competitividad del tejido productivo del Ecuador, a través de dos fuentes de co-financiamiento: InnovaEmpresa e InnovaConocimiento. InnovaEmpresa cofinancia hasta 50.000 USD para la creación de nuevos productos y procesos de comercialización. InnovaConocimiento concede un monto de hasta 300.000 USD para la producción de nuevas tecnologías que optimicen la productividad sectorial. Fueron 31 beneficiarios de las 2 convocatorias nacionales, con 514 postulaciones en total (334 de la línea Empresa y 180 de Conocimiento) (Lasio, Arteaga y Caicedo, 2011, pp. 41-42). Finalmente, el programa EmprendEcuador que otorga a los emprendedores co-financiamiento de hasta 10.000 USD para la elaboración de planes de negocio o recibir asistencia técnica, y hasta 60.000 USD para elaborar prototipos y formalizar su empresa, siempre y cuando sus emprendimientos tengan potencial de crecimiento, sean innovadores o altamente diferenciados. Hasta inicios de 2011 se realizaron 3 convocatorias nacionales con un total de 4.303 postulaciones y 308 proyectos beneficiados, (11 con planes de negocio terminados).

Cabe mencionar que, el 29 de diciembre de 2010, mediante Régimen Oficial 351, se implementó el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones con el objetivo de incluir mejoras e incentivos que benefician el crecimiento y diversificación de la industria ecuatoriana, y reemplazando así el Código de la Producción existente hasta esa fecha. Se pone especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como en la economía popular y solidaria, en el sentido de democratizar su acceso a los factores de producción estableciendo incentivos tributarios direccionados a favorecer su crecimiento sostenible (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010, pp. 4-5).

En el estudio de 2012 participaron un total de 69 economías a nivel mundial y Ecuador fue parte de la categoría de economías basadas en la eficiencia, obteniendo la actividad emprendedora temprana más alta de toda la región con 26,61% seguido por Chile (14,68%), Perú (14,67%) y Colombia (13,58%). Por lo que aproximadamente 1 de cada 4 adultos ecuatorianos inició en 2012 trámites para establecer un negocio o ya contaba con uno igual o menor a los 42 meses de funcionamiento. Para Ecuador fue la TEA más alta desde 2008 mostrando una tendencia a recuperar la actividad empresarial que decayó en el 2009 por efectos de la crisis global. Durante este crecimiento que tuvo la economía el 68,8% de las nuevas pymes pertenecían al sector de servicio al consumidor y en mayoría se centraban en el mercado interno, es decir que la mayoría de Pymes no exportan sus productos o servicios. Además, el 70% de los emprendedores se desarrollaron en el sector urbano del país (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2013, pp. 10 - 19).

Al mismo tiempo, el informe del GEM reveló que en 2012 únicamente el 11,3% del total de los emprendedores registraron su negocio mediante el Régimen Impositivo Simplificado (RISE), con la Superintendencia de Compañías o adquirieron una patente municipal para sus operaciones. No obstante, es preciso mencionar que la encuesta se realizó entre los meses de abril y junio, por lo que no se pudo percibir aún el efecto de las regulaciones legales que facilitaron los trámites para la inscripción de esta escala de negocios y hasta la fecha en que se realizó la encuesta se evidenció que gran parte de las pymes se encontraban en la informalidad. Adicionalmente, de los emprendimientos que fueron registrados más del 70% estaba enfocado al servicio a consumidores (comercio minorista, hoteles, restaurantes, entre otros) (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2013, pp. 41 - 42).

Con respecto a la generación de empleos la encuesta reveló que el 69,4% de los emprendedores manejaban empresas unipersonales, mientras que el 28,6% contrataron entre 1 y 5 personas para sus negocios y únicamente el 2% tenían entre 6 y 9 empleados. Por lo que, en general, se considera que fomentar el crecimiento en emprendimiento es beneficioso para las economías ya que tiene la capacidad de generar empleos y por consiguiente incrementar el nivel de ingresos de sus propietarios y empleados. Sin embargo, para este año decreció el porcentaje de profesionales eran parte de la TEA a 22,2% con respecto a 2010 (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2013, pp. 38 - 48). Este comportamiento puede explicarse debido a la recuperación económica que tuvo el país, ya que en época de auge los profesionales prefieren ser dependientes laborales de terceros antes que iniciar su propio negocio.

Los programas de apoyo al emprendimiento en Pymes en 2012 por parte del gobierno central fueron: CreEcuador que continuó apoyando a los empresarios. EmprendEcuador, en este año se limitó a transferir metodología, así como a convocar a los gobiernos locales interesados en generar rondas de apoyo a emprendedores con la finalidad de contratar asesoría especializada para implementar emprendimientos dinámicos dentro de sus territorios. Adicionalmente, el Ministerio Coordinador de Patrimonio y el Ministerio de Cultura con la asesoría de EmprendEcuador lanzaron la II Ronda Concursable Emprende Patrimonio que tuvo como meta financiar el desarrollo de estudios de mercados y planes de negocios de 50 emprendimientos productivos que surgieron de los cantones que conforman la Red de Ciudades Patrimoniales del Ecuador. Por su parte, la Secretaría Nacional del Migrante

(SENAMI) continuó con el programa El Cucayo, mismo que inició en el año 2008 y hasta 2012 benefició cerca de 11.870 personas migrantes. En abril de este año se abrió la última convocatoria para la utilización de estos fondos mediante concurso. El Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) contaba con 62 Centros de Desarrollo Empresarial en todo el país y tuvieron como objetivo generar redes de contactos comerciales entre emprendedores, formadores de emprendedores y las empresas. Además, los centros promovían la investigación de mercados a escala local (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2013, pp. 57). Por su parte, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (ProEcuador), adscrito al Ministerio de Comercio Exterior, desde el 2012 es el encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones y atracción de inversiones del país, con el fin de promover productos y servicios exportables del Ecuador con énfasis en la diversificación de productos, mercados y actores, por medio de asesorías al exportador, promoción de exportaciones, inteligencia comercial y promoción de inversiones (ProEcuador, 2019).

En el año 2012 se implementaron programas direccionados al emprendimiento enfocados a las mujeres ecuatorianas, por ejemplo, el Bono de Desarrollo Humano tuvo alcance a 1,2 millones de mujeres tanto en el sector rural como en el urbano. En marzo del mismo año se pactó un convenio entre la Organización de Naciones Unidas (ONU) Mujeres y el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) que dio lugar a un programa para mujeres emprendedoras y que tuvo como objetivo impulsar la inserción social y económica de las mujeres que recibían el Bono de Desarrollo Humano. Adicionalmente, quienes recibían el bono en mención podían optar por acceder a proyectos productivos por medio de un Crédito de Desarrollo Humano, hasta junio de 2012 se entregaron más de 73 mil créditos (más de 30.000.000 USD). El 82% los créditos fueron entregados a mujeres y únicamente un 18% a hombres en tres modalidades: créditos individuales con un monto máximo de 420 USD; crédito articulado de 630 USD; y, crédito asociativo/grupal con un monto máximo de 840 USD. Algo semejante ocurrió con las actividades realizadas en el mismo año por el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS) que trabajó con grupos de mujeres que recibían el bono en proyectos productivos (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2013, pp. 57).

El sector privado también realizó algunos esfuerzos para promover el emprendimiento en Pymes, entre los de mayor impacto, por ejemplo, la Cervecería Nacional con su iniciativa Siembra Futuro brindó capacitación especializada y financiamiento a los emprendedores de Pymes en todo el país y de esta manera se proponían promover la creación de negocios inclusivos y generar empleos. La fundación Crisfé, Banco Pichincha y Credifé implementaron el programa Emprendefé dirigido a la juventud ecuatoriana, enfocado en la creación de nuevos negocios y el fortalecimiento empresarial de los hijos de microempresarios (entre 17 y 29 años). First Tuesday Ecuador, proyecto sin fines de lucro que organizó reuniones, seminarios y actividades para emprendedores con la finalidad de conectar a este grupo de nuevos empresarios con inversionistas, clientes y proveedores (Lasio, Arteaga y Caicedo, 2013, pp. 58).

Como se observa en el gráfico 12, la actividad emprendedora temprana en 2013 fue la más alta de todo el periodo de estudio (2007 - 2017), pues llegó a 35,97%. Lo que se traduce en que 1 de cada 3 ecuatorianos mayores de edad realizó gestiones para crear un negocio o en

su defecto ya poseía uno con un tiempo de funcionamiento que no superaba los 42 meses. Del total de la TEA, el 53 % fueron hombres y el 47% mujeres. Además, el 68,4% de los emprendimientos centraron sus actividades en el comercio y principalmente se desarrollaron en el mercado interno ecuatoriano. Con respecto a la educación de los emprendedores en Ecuador, el 38,1% había culminado su educación secundaria, el 37,3% había terminado su educación primaria; y, el 13,6% obtuvo su título de tercer nivel, duplicando la cifra del año anterior. Por otro lado, con respecto de la realidad del emprendimiento ecuatoriano en comparación con los demás países que son parte de la región y que pertenecen a las economías de eficiencia, en 2013 la TEA en Ecuador fue 2,5 veces mayor que el promedio del resto de economías, cabe mencionar que para este año participaron un total de 70 economías a nivel mundial. Chile y Colombia se ubicaron debajo de Ecuador con una TEA de alrededor 24% (Lasio, Caicedo, Ordeñana, y Villa, 2014, pp. 10 - 24).

El siguiente año (2014), 63 países alrededor del mundo fueron partícipes del estudio sobre emprendimiento y desarrollo económico liderado por el GEM, los cuales representaron el 72,4% de la población mundial y el 90% del PIB mundial. Ecuador nuevamente lideró la Actividad Emprendedora Temprana tanto en Latinoamérica como dentro del grupo de economías basadas en la eficiencia con 32,61%, seguido por Perú con 28,8% y Bolivia con 27,4%. El promedio ponderado de la TEA en toda la región fue de 17,6%. Sin embargo, se observa una reducción de más de 3 puntos porcentuales en este índice dentro del territorio ecuatoriano en comparación con el año 2013 (Lasio, Caicedo, Ordeñana & Izquierdo, 2015, pp. 10 - 24).

El 65,7% de la muestra poblacional se encontraba en el sector urbano y una minoría no muy marcada de emprendedores en el área rural. De la totalidad de la TEA de 2014, el 52% fueron emprendedoras y el restante de emprendedores perteneció al sexo masculino, a diferencia del promedio de los países de la región en los que predomina el sexo masculino como propietarios de los negocios. Por otra parte, con respecto de la educación de las personas que formaron parte de la Actividad Emprendedora Temprana no se observaron mayores diferencias con respecto de 2013, puesto que el 39,4% de emprendedores completó la primaria, mientras que un 25,2% culminó con sus estudios secundarios. Estos primeros niveles de educación abarcaron el 64,6% de la totalidad de emprendedores, dejando un 13,9% de personas que obtuvieron su título de tercer nivel. Para este año, el estudio concluyó que las personas que pertenecían a la TEA tenían más niveles de educación que aquellos que no tienen negocios y esta situación se vio aún más marcada cuando se comparan los estudios de las personas que pertenecieron a la TEA y aquellas que tenían un negocio ya establecido (Lasio et al, 2015, pp. 27 - 28).

Por su parte, el empleo de los emprendedores TEA se encontró clasificado de la siguiente manera: 54,5% se consideraban auto-empleados, un 18,6% eran dependientes de terceros y el 17,5% se dedicaban al cuidado del hogar a tiempo completo. Adicionalmente, el giro de negocio de sus empresas estuvo orientado al sector de servicios directos al consumidor (67,7%) siendo las actividades más representativas: Actividades de servicio de comidas y bebidas (17,6%), venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en comercios especializados (17%), venta al por menor de otros productos en comercio especializado (12,7%), entre otras. Transformación es el segundo sector al que se dedicaron los

emprendedores (18,6%) con actividades como: Industrias manufactureras (11,9%), venta y/o reparación de vehículos (2,5%), entre otras. La mayor parte de la demanda de estos bienes y servicios estuvo situada en el mercado interno y únicamente una parte muy pequeña de negocios exportaba (Lasio et al, 2015, pp. 28 - 37).

A partir del año 2012 dentro de la encuesta realizada por el GEM, se consulta a los emprendedores y dueños/as de negocios establecidos acerca de la formalización de sus negocios, es decir, si se encuentran registrados en la Superintendencia de Compañías, patentes municipales, Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE), entre otras. A pesar de que los registros en la Superintendencia de Compañías son escasos, los datos demuestran que en 2014 existió una disminución en la formalización tanto en RISE como patentes municipales en relación al año anterior. Asimismo, se estableció que las empresas con mayores tasas de formalización son parte del sector de transformación y servicios a empresas; y, por otra parte, las empresas con menores tasas de formalización se encontraban en su gran mayoría en el sector de servicios a consumidores. Sobre esa base, el estudio del GEM concluye que la reducción en la formalización de negocios, la baja motivación, bajas expectativas de crecimiento y reducción en negocios nuevos, pudiera evidenciar negocios temporales que fueron creados sin el propósito de establecerse y crecer (Lasio et al, 2015, pp. 39).

En el año 2015 la investigación del GEM contó con la participación de 62 economías a nivel mundial y Ecuador nuevamente fue parte del grupo de economías de eficiencia al igual que todas las economías de la región latinoamericana que fueron parte del estudio en mención. La Actividad Emprendedora Temprana ecuatoriana fue de 33,6%; la segunda tasa más alta dentro del periodo de análisis y al igual que en años anteriores lidera este indicador en la región seguido de Chile (25,9%), Colombia (22,7%) y Perú (22,2%). En este año alrededor de 1 de cada 3 personas (entre 18 a 93 años de edad) realizó gestiones para crear un negocio o poseía uno que no superaba los 42 meses de creación dentro del territorio ecuatoriano, de los cuales el 64,5% se encontraba en el sector urbano del país y la diferencia (35,5%) en el sector rural (Lasio, Caicedo, Ordeñana & Izquierdo, 2016, pp. 10 - 32).

El 51,1% de emprendedores en 2015 fueron mujeres y el 48,9% fueron hombres. Sin embargo, de acuerdo con el estudio las mujeres tuvieron mayor temor al fracaso que los hombres. En cuanto a la ocupación de los emprendedores se obtuvo que el 45,1% se dedicaba completamente a su emprendimiento, es decir estaba auto-empleado, mientras que el 19,5% mantenía además de su emprendimiento un empleo entre tiempo completo y/o tiempo parcial. Existió un 15,8% de emprendedores que se dedicaba a sus hogares y un 2,7% que eran estudiantes. Además, apenas el 20,1% de los negocios TEA emplea hasta 5 trabajadores y un 2,6% emplea más de 5 trabajadores. Por lo que aproximadamente el 78% de los emprendedores que pertenecían a la TEA en 2015 generó únicamente autoempleo. Con respecto del nivel de educación de los emprendedores ecuatorianos, el 38,6% culminó sus estudios primarios y un 30,4% terminó la secundaria; mientras que los emprendedores con estudios universitarios fueron un 13,8%. Por otra parte, el 76% de negocios de la TEA están enfocados el sector de servicios al consumidor, seguido por el sector de transformación con el 13%, mientras que quienes estuvieron orientados a negocios abarcaron el 5,7%; y, finalmente el 0,5% estuvo en el sector extractivo (Lasio et al, 2016, pp. 32 - 38).

De acuerdo con los registros de la Superintendencia de Compañías, patentes municipales y el Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE), fueron muy pocos los negocios que pertenecieron a la TEA y que formalizaron su registro oficialmente. No obstante, se identificó un aumento de registros de los negocios TEA en la Superintendencia de Compañías, con un incremento del 13,1% con respecto del año anterior. Mientras que en el RISE y las patentes municipales no se ha encontrado un comportamiento estable, ya que existe valores muy variables año a año (menos del 20%) (Lasio et al, 2016, pp. 45).

Como se observa en la figura 12, la TEA para Ecuador en 2016 fue de 31,83%. El total de economías participantes de alrededor del mundo fue de 66 y Ecuador ocupó el primer lugar con la TEA más alta dentro del grupo de economías de eficiencia seguido por Belice (28,8%), Colombia (27,4%) y Perú (25,1%), es decir 2,2 veces mayor al promedio de los países de este grupo. Además, Ecuador fue en 2016 el segundo país con la TEA más alta en todo el mundo, únicamente superado por Burkina Faso (33,5%). Lamentablemente la investigación del GEM demuestra que los países menos desarrollados tienen TEAs más altas y ninguno pertenece al grupo de economías de innovación. Cabe mencionar que Ecuador tiene el índice motivacional más bajo de la región (1,2) mientras que Perú y Colombia tienen un índice de motivación de emprendimiento de 5,4 y 4,2 (Lasio, Caicedo, Ordeñana y Samaniego, 2017, pp. 10 - 27).

Para el año 2016 el 52,01% de emprendedores de la Actividad Emprendedora Temprana fueron hombres y el 47,9% mujeres por lo que se constata que la diferencia de género es mínima en la década de análisis. Con respecto de la ubicación de los emprendedores en el país se obtuvo que el 64,6% vivían en el sector urbano y 35,4% en las ruralidades ecuatorianas. De acuerdo con el estudio de 2016 se determinó que el grupo etario que sobresalió fueron los emprendedores de 25 a 44 años de edad. En cuando al empleo de quienes conforman la TEA el 32% de los emprendedores habían culminado sus estudios primarios y un 33% la secundaria. Mientras que los emprendedores con estudios superiores fueron el 13,53% y 0,91% con título de cuarto nivel. Sin embargo, para este año de estudio el 10,97% de los emprendedores no poseían estudios. Por otra parte, alrededor del 50% de la TEA se calificó como auto empleado y se dedicaban únicamente a sus negocios, un 35% se definía como auto empleado y compartían las labores propias del negocio con otro trabajo dependiente de un tercero. Lamentablemente solo un 12,25% de la TEA generó de 1 a 5 empleos y únicamente un 4,6% generó alrededor de 10 empleos siendo porcentajes menores a los del año anterior y aún bajos en comparación al empleo generado en la región. Considerando el género, un 18% de las mujeres a cargo de negocios generaron empleos, mientras que un porcentaje mayor (38%) de los hombres de la TEA generó empleo para terceros (Lasio et al, 2017, pp. 29 - 40).

En cuanto a la orientación de los negocios, la investigación determinó que el 65% de emprendedores centró su giro de negocio en el sector dedicado a consumidores (comercio al por menor, hoteles y restaurantes). Con una diferencia bastante marcada en comparación con el primer sector, se ubicó en segundo lugar el sector de transformación con 11% (actividades de manufactura y otras actividades). Los emprendimientos del sector extractivo ocuparon el tercer lugar con un 7% (actividades de agricultura, silvicultura y pesca); y, finalmente las firmas concentradas en servicios a empresas con un 3% (servicios

administrativos). La mayor parte de estos productos y servicios se comercializan en la economía nacional y tan solo un 7% de negocios contaban con clientes extranjeros, lo que posicionó a Ecuador como el país de América Latina con el porcentaje más bajo de internacionalización comercial en 2016 (Lasio et al, 2017, pp. 37).

En el último año de estudio (2017), la Actividad Emprendedora Temprana fue del 29,62% por lo que nuevamente fue la más alta de toda la región latinoamericana y de las economías de eficiencia. Sin embargo, se evidencia una declinación paulatina de este indicador desde 2013, dando como resultado una TEA 6,35% menor hasta 2017. Para este año participaron 54 países y representaron el 67,8% de toda la población del mundo y un 86% del PIB mundial. Los países de América Latina y el Caribe que le suceden a Ecuador fueron Guatemala, Perú y Chile con TEAs de 24,8%, 24,6% y 23,8% respectivamente. Por lo que aproximadamente 3 millones de ecuatorianos de edad adulta realizaron gestiones para iniciar un negocio o ya tenían uno con un funcionamiento menor a 42 meses. De la encuesta realizada a la muestra poblacional ecuatoriana, se puede manifestar que el 31,7% de los emprendedores tuvieron temor al fracaso en 2017, similar a la percepción de los empresarios de la región quienes en promedio obtuvieron un 33,2% y en las economías de eficiencia el temor al fracaso fue de 39,1% (Lasio, Caicedo, Ordeñana, Samaniego & Izquierdo, 2017, pp. 10 - 26).

En 2017 el porcentaje de mujeres emprendedoras fue ligeramente superior al de hombres (52,1%). En conjunto, el 65,9% de emprendedores se ubicaron geográficamente en el área urbana y el restante en el área rural (34,1%). El grupo etario que sobresalió corresponde a los adultos de entre 25 a 44 años de edad, por lo que el promedio de edad de los emprendedores fue de 35,64 años. En cuanto a educación se refiere, el 33% de los emprendedores terminó con sus estudios primarios, el 35% finalizó su educación secundaria. Mientras quienes terminaron sus estudios de tercer y cuarto nivel fueron un 15,9% y 0,8% respectivamente. Por otra parte, en el ámbito laboral el 45,7% de la TEA se consideró como autoempleado, un 21% se dedicaba de tiempo completo a su negocio y el 33,3% de compartía las actividades de su negocio con otras como: actividades del hogar, estudiantes, o empleados por un tercero. Del total de la Actividad Emprendedora Temprana un 18,6% generó de 1 a 5 empleos en Ecuador, mientras que únicamente un 1,7% creó de 6 a 19 nuevos empleos. (Lasio et al, 2018, pp. 29 - 33).

Por su parte, los sectores productivos en los que se centraron los emprendedores en 2017 se mantuvieron parecidos a los mostrados en los últimos años. El sector dedicado a consumidores centró el 69% seguido por el sector de la transformación que abarcó el 18,8%; porcentaje que fue superior al del año anterior. El sector extractivo acumuló un 7,15% de los emprendimientos y finalmente el sector de servicios a negocios obtuvo un 4,75%. Dentro del sector dedicado a los consumidores destacaron actividades como bares y restaurantes, consultorios médicos, tiendas de víveres y negocios de retail. Las actividades que resaltaron en el sector de la transformación en 2017 fueron la confección de ropa o zapatos, confitería, elaboración de productos de metal y servicios relacionados a la construcción. En el sector de servicios dirigidos a negocios se encontraron actividades como servicios de publicidad, organización de eventos, construcción, imprentas y servicios arquitectónicos. El 95,6% de la TEA distribuía sus productos y/o servicios en el mercado nacional, por lo que como se puede

evidenciar un porcentaje muy bajo exportaba sus bienes y servicios (4,4%) (Lasio et al, 2018: 37).

Adicionalmente, parte de los actores del ecosistema emprendedor en Ecuador que se dedicaron al financiamiento de emprendedores durante 2017 fue la Alianza para el Emprendimiento y la Innovación (AEI), que realizó mesas de trabajo para identificar los actores que dedicaban esfuerzos al financiamiento de emprendedores. Por ejemplo: el Capital Semilla, que incluye las inversiones en etapa temprana de la firma, así como en la etapa en que el inversionista puede adquirir propiedad sobre parte del emprendimiento, se identificaron tres instancias: Fundación Crisfe, Ministerio de Industrias y Productividad y el Banco de Ideas de la Senescyt (Secretaría de la Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación). Otro mecanismo de financiamiento es el de los Inversionistas Ángeles, que hace referencia a un empresario o profesional que invierte en un emprendimiento que ya se encuentra en funcionamiento, pero en etapa temprana. Regularmente se realiza a través de clubes o redes de inversionistas. La AEI ubicó cinco instituciones de inversionistas ángeles en Ecuador, mismas que sus inversiones iban de 25.000 USD a 100.000 USD: Ángeles EC, 593 Capital Partners, Buen Trip, Losning Business Solutions y Startup Ventures. Así mismo se encuentra la opción de Venture Capital o capitales de riesgo, son inversiones a través de acciones con la finalidad de financiar pequeñas y/o medianas empresas, generalmente startups (en etapa temprana). La AEI identificó cuatro instituciones de este tipo con inversiones promedio entre 100.000 USD y 400.000 USD: Carana Ecuador, Humboldt Family Office, Kruger Labs y el Ministerio de Industrias y Productividad. Finalmente, otros mecanismos de financiamientos a los que pueden acceder los emprendedores son la Asociación de Bancos Privados, y a través de ésta a los bancos privados asociados, mismos que realizan operaciones de inversiones de riesgo por medio de sus canales regulares.

Los emprendedores ecuatorianos, como los del resto de la región, dependen en gran medida del financiamiento propio para sus negocios. En el 2016 en particular, posiblemente dada la desaceleración económica, esta dependencia es mayor en relación al año anterior. Sin embargo, hay avances en el desarrollo de nuevos mecanismos de financiamiento como inversionistas ángeles y capital de riesgo. Al estar aún en etapa inicial, es pronto para determinar el efecto que podrían tener en crear un ecosistema de financiamiento maduro que permita la gestación y sostenibilidad de emprendimientos dinámicos, el estudio revela que es fundamental.

En todos los años en que realizaron las encuestas de GEM en Ecuador, los emprendedores manifestaron que el principal motivo de abrir sus negocios fue por aumentar sus ingresos familiares, mientras que el segundo motivo fue el de independizarse.

No se ha observado un patrón definido de crecimiento de emprendimientos en cuanto a género, sino que las proporciones alternan año a año. Esto sugiere que no hay realmente una brecha entre los dos grupos sino diferencias transitorias (Lasio, 2014, pp. 24).

En el periodo de estudio, los resultados del GEM arrojaron que existe un pequeño porcentaje de emprendedores tienen estudios de tercer y cuarto nivel, lo que denota que los profesionales tienen preferencia por trabajos de dependencia laboral antes que el riesgo de iniciar un negocio.

## TEA por necesidad vs TEA por oportunidad

La actividad emprendedora temprana se puede sub clasificar en dos índices que la componen y corresponden a la motivación que tienen los emprendedores al momento de decidir crear un negocio, y puede ser por una oportunidad o por una necesidad. La actividad emprendedora temprana por oportunidad hace referencia a quienes comienzan un negocio con la intención de explotar una oportunidad presente en el mercado y se identifican como emprendedores por oportunidad.

Por otra parte, la TEA por necesidad la componen aquellas personas que inician sus negocios en respuesta a la falta de otras opciones para obtener ingresos y se consideran emprendedoras por necesidad. Como se ha mencionado antes, las Pymes que nacen de una oportunidad están relacionadas con aquellos negocios que perduran en el tiempo y que tienen más posibilidad de llegar a ser una empresa más grande. Así mismo, ya se había comentado que la literatura existente demuestra que existe relación entre las Pymes y el desarrollo socio-económico.

Sin embargo, el aporte que realizan las pequeñas y medianas empresas a la economía difiere de acuerdo con la fase de desarrollo económico. Esto es, los emprendimientos en Pymes asociados con el autoempleo y estimulados por una necesidad, misma que es alta especialmente sí los niveles de desarrollo económico son bajos, por lo que su contribución al PIB nacional disminuye en la medida que la economía no sea capaz de mantener gran parte del empleo en sectores de alta productividad.

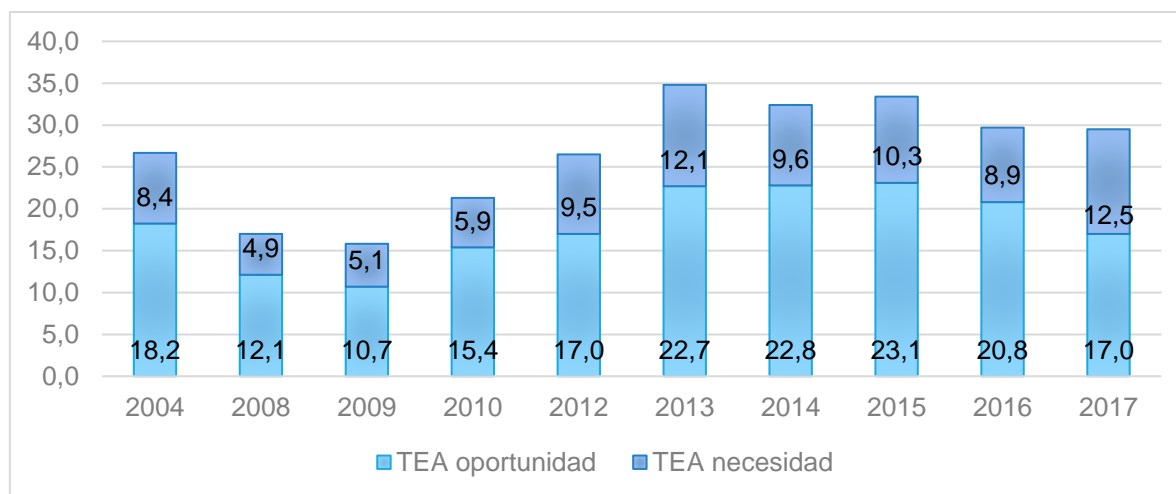
Cabe destacar también que los estudios realizados por el GEM demuestran que a medida que una economía va desarrollándose, la TEA por necesidad decrece paulatinamente a razón de que los sectores productivos crecen y aumenta la oferta laboral.

Seguidamente, la TEA por oportunidad crece y de esta manera plasma cambios cualitativos en la actividad emprendedora nacional. Dicho efecto del decremento de la TEA por necesidad y el posterior acrecentamiento de la TEA por oportunidad se conoce como la hipótesis de la curva en U. A pesar de la existencia de evidencia empírica de esta hipótesis, la misma expresa únicamente la asociación entre el emprendimiento y el desarrollo económico, pero no demuestra su relación causal (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2009, pp. 21 - 22).

Como se observa en el gráfico 13, la TEA en Ecuador para el año 2008 estuvo compuesta por un 12,12% de emprendedores que tenían iniciativa de empezar un negocio o que ya lo tenían debido a una oportunidad y un 4,88% de aquellos que los motivaba una necesidad. Se evidencia que en este año la actividad emprendedora temprana por oportunidad disminuyó considerablemente mientras que la TEA por necesidad aumentó, con respecto de 2004 (18,24% y 8,44% respectivamente). La actividad emprendedora temprana por oportunidad se componía mayormente de aquellos emprendedores que terminaron sus estudios secundarios y aquellos con título universitario (30,81% y 14,01% respectivamente). Mientras que el 12,61% de personas que emprendieron sus negocios dada una necesidad, no tenían ningún grado de escolaridad, y en este segmento el porcentaje de personas con título universitario fue muy bajo (1,4%). Finalmente, no existen emprendedores con postgrado

que hayan iniciado un negocio debido a una necesidad (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2009, pp. 34 - 35).

**Gráfico 13. TEA Oportunidad VS TEA necesidad 2004 -2017 (%)**



**Fuente:** Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

**Elaboración:** Josselyn Aguirre

Según los resultados presentados por Lasio, Arteaga y Caicedo (2010, pp. 35 - 68), la TEA en 2009 estuvo conformada por un 10,7% de emprendedores que iniciaron sus negocios a partir de una oportunidad y un 5,2% por necesidad, presentando una disminución en los negocios por oportunidad y un aumento en la decisión de empezar un negocio a partir de una necesidad, dicho comportamiento es atribuido a la crisis económica mundial que presentó sus efectos más fuertes en Ecuador en este año. Cabe destacar que la información recolectada demostró que la zona rural abarcó la mayor participación del emprendimiento por necesidad que el de oportunidad (37% contra 19%, respectivamente).

Adicionalmente, según las investigaciones históricas realizadas por el GEM a nivel mundial, existe más coyuntura entre los negocios que se originaron por una oportunidad y su estabilidad en el tiempo que los que nacieron por necesidad, así como existen más expectativas de contratar personal en los emprendimientos por oportunidad y expectativas muy bajas o nulas de contratar personal en los negocios por necesidad, ya que la mayoría son unipersonales. Por estos motivos fue alarmante el decremento en la TEA por oportunidad y el incremento de los negocios iniciados a partir de una necesidad. La encuesta también reveló que los emprendimientos por oportunidad tuvieron mayores proporciones de orientación a mercados externos. Por lo que la disminución en la TEA por oportunidad se relaciona con una reducción de las exportaciones de estos negocios y representa una disminución del valor agregado nacional al que contribuye este sector del tejido empresarial.

Después, en 2010 la Actividad Emprendedora Temprana por oportunidad aumentó significativamente a 15,4% debido a la recuperación económica que tuvo el país, así como a un mayor apoyo por parte de las instituciones del país para la creación de pymes. Además

de una apertura a los mercados internacionales. En menor medida, la TEA por necesidad se incrementó a 5,9% producto de la crisis mundial originada en años anteriores. Es preciso mencionar que en este año el desempleo y la pobreza bajaron en el país, lo que puede estar relacionado con el incremento de la Actividad Emprendedora Temprana. Al igual que en los años anteriores, se encontró que en los emprendimientos urbanos predominan aquellos que están motivados por una oportunidad, mientras que en los sectores rurales tanto la TEA por oportunidad como por necesidad se presentaron en porcentajes similares (Lasio, Caicedo & Ordeñana, 2011, pp. 10 - 30).

El porcentaje de los emprendimientos por oportunidad en 2012 fue del 17%, mientras que aquellos que se crearon por una necesidad fueron el 9,5%. El último fue el porcentaje más alto desde 2008 en Ecuador, así como fue el más alto en toda la región. Esto representa un indicio de que la recuperación de la actividad emprendedora en el país estuvo motivada principalmente por la necesidad (falta de otras oportunidades laborales) y no por el aprovechamiento de oportunidades que les ofrecía el mercado ecuatoriano y/o el extranjero, tomando en cuenta que ambos son culturalmente diversos y generan más oportunidades. Paralelamente, la Población Económicamente Activa (PEA) del Ecuador tuvo aumentos en los ingresos tanto de los Ocupados Plenos como de los Subempleados menores que los aumentos de la inflación registrados en el mismo periodo. Dado que el Índice de Precios al Consumidor (IPC) se incrementó en 26,6% dentro del periodo de diciembre de 2007 a junio de 2012, mientras que en el mismo periodo el ingreso promedio de los Ocupados Plenos (18 a 64 años) se incrementó en 20,1% y el ingreso promedio de los Subempleados aumentó en 12,4% (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2012: 5). Por esta razón, los incrementos en los ingresos de los ocupados plenos y subempleados no serían suficientes para equilibrar el aumento en el nivel general de precios ya que denota un deterioro en su capacidad adquisitiva (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2013, pp. 10 - 31).

En 2013, la actividad emprendedora temprana por necesidad fue de 12,1% es decir 2,6 puntos porcentuales más que el año anterior. Cabe mencionar que en este año existió un ligero aumento del desempleo en el país pasando de 4,1 a 4,2 (en 2012 y 2013). Adicionalmente, la economía ecuatoriana decreció en este año, ya que la tasa de variación del PIB pasó de 5,14% a 4,48% de 2012 a 2013, respectivamente. Mientras que la TEA por oportunidad llegó a 22,7% debido a que Ecuador obtuvo la TEA más alta de todo el periodo de análisis. Como ya se ha mencionado antes, una Actividad Emprendedora Temprana alta no es precisamente un buen indicador. En este sentido los datos del GEM demuestran que en las economías más desarrolladas los niveles de TEA son menores ya que consolidan empresas grandes que crecen y permanecen en el tiempo. Mientras que en países menos desarrollados los niveles de TEA son más altos dado que existe un porcentaje de cierre de negocios más altos. Si bien la tasa de emprendimiento por oportunidad en Ecuador es la segunda más alta dentro del tiempo de estudio, sigue siendo preocupante que la TEA por necesidad sea considerablemente más alta que el promedio de la región (4,7%) y 1,06 veces más alta que el promedio de los países en la categoría de eficiencia. Es así que en países como Chile y Perú que tienen tasas de emprendimiento por oportunidad más altas que Ecuador tienen también tasas de emprendimiento por necesidad relativamente bajas (Lasio et al, 2014, pp. 10 - 30).

La edad promedio de los emprendedores por oportunidad fue de 34,5 años y el promedio de años de escolaridad de este grupo de emprendedores es de 11,6. Mientras que los emprendedores por necesidad tuvieron un promedio de edad de 36,6 años y menor nivel de educación, 10,7 años de escolaridad (Lasio et al, 2014, pp. 31 - 32)

En 2014, la actividad emprendedora temprana por oportunidad de mejora fue de 22,8% frente a un 9,6% de aquella que surgió por una necesidad. Aunque afortunadamente la TEA por necesidad cayó en 2,5% con respecto del año anterior que fue el segundo año con el porcentaje más alto en todo el periodo, por su parte la TEA por oportunidad subió en apenas 0,1% lo que sigue siendo muy bajo en comparación con los niveles de la región latinoamericana, puesto que el promedio ponderado en la región en 2014 fue de 32,47%; tomando en cuenta que la dinámica de la TEA en los países subdesarrollados es diferente a la de las economías más desarrolladas. Ya que en los países desarrollados la TEA en su conjunto es más baja que en los países menos desarrollados, esto a razón de los altos niveles de innovación y a una oferta laboral que abarca a gran parte de su demanda. Mientras que en los países subdesarrollados los niveles de innovación son mucho más bajos y el desempleo es muy alto, por lo tanto existe una preferencia al crecimiento de la TEA por oportunidad de mejora y una reducción de la TEA por necesidad, ya que se ha observado que los emprendimientos que se originan por una oportunidad tienen más tiempo de vida que aquellos que surgieron por una necesidad y es favorable en el sentido de que es una oportunidad para mantener a una alta actividad emprendedora hacia generar un impacto positivo apoyando su sostenibilidad y crecimiento. Los países latinoamericanos con las tasas más bajas de TEA por necesidad fueron Trinidad y Tobago (4%), Belice (4,3%) y Barbados con (4,8%) (Lasio et al, 2015, pp. 24 - 37).

Cronológicamente, el siguiente año los dos indicadores incrementaron a 23,1% los emprendimientos por oportunidad y a 10,3% que surgieron de una necesidad. Y como ya se ha observado en años anteriores, la TEA por necesidad sigue siendo la más alta en la región. Es preciso mencionar que para el 2015 los hombres sobrepasan a las mujeres con sólo 3 puntos porcentuales dentro del emprendimiento por oportunidad (24,6% y 21,6% respectivamente). Mientras que en la TEA por necesidad las mujeres lideran con un 11% frente al 9,5% de los hombres. Con respecto de la educación, se observó que los emprendedores que fueron motivados por una oportunidad tuvieron niveles más altos de educación que aquellos que iniciaron su negocio por una necesidad. De igual manera, quienes percibían ingresos más altos conformaron la mayoría dentro de la TEA por oportunidad, mientras que quienes tuvieron menores ingresos fueron mayoría en la TEA por necesidad (Lasio et al, 2016, pp. 10 - 30).

De acuerdo con los datos del año 2016, el emprendimiento por oportunidad obtuvo un 20,8% y los emprendimientos que iniciaron por una necesidad representaron el 8,9%. Lo que significó casi 2 puntos porcentuales menos que el año anterior, reducciones que son consecuentes con la recesión económica presentada en el país en 2015 y 2016 debido al decremento en el precio del barril de petróleo. Al igual que los años posteriores, en 2016, las mujeres tuvieron un porcentaje de participación mayor en los emprendimientos por necesidad (52,44%), mientras que los hombres encabezaron los emprendimientos por oportunidad con un 54,57%. Nuevamente se evidencia una tendencia en cuanto a educación se refiere,

puesto que la TEA por oportunidad está compuesta por emprendedores con mayores niveles de estudio y la TEA por necesidad se compone mayormente por emprendedores con niveles de educación más bajos. De igual forma, se constató que quienes tuvieron mayor nivel de ingresos superan a quienes poseían menores niveles de ingreso en los emprendimientos por oportunidad, y viceversa quienes tenían menores niveles de ingresos representaban una mayoría en los emprendimientos nacidos por una oportunidad (Lasio et al, 2017, pp. 10 - 32).

En el último año de estudio se evidenció la TEA más baja desde 2013, por lo tanto, también disminuyeron los indicadores de oportunidad y necesidad, y como ya se ha mencionado antes esta eventualidad no quiere decir que el emprendimiento en el país sea de menor calidad. Para el caso de Ecuador este escenario representa una disminución en la calidad del emprendimiento, puesto que a pesar de que el desempleo disminuyó a 4,6% (la cuarta tasa más baja en el periodo de investigación) y el PIB tuvo un crecimiento del 2,37% se observa que existió un incremento importante en el emprendimiento por necesidad a 12,5% siendo la tasa más alta desde 2013 y el emprendimiento por oportunidad disminuyó a 17% representando la tasa más baja desde 2013 (Lasio et al, 2018, pp. 10 - 29).

Los hombres sobresalen en los emprendimientos por oportunidad y las mujeres encabezan los emprendimientos por necesidad. Finalmente, en cuanto a educación e ingresos se refiere, es una constante en el periodo estudiado en esta investigación que los emprendedores con mayores niveles de ingresos mensuales y más años de estudios son mayoría en los emprendimientos por oportunidad y que quienes tienen menores niveles de ingresos mensuales y menos años de estudios ocupan un mayor número dentro de los emprendimientos por necesidad (Lasio et al, 2018, pp. 31 - 33).

Los informes del GEM han arrojado que existe una relación entre las personas con altos niveles de estudios y los emprendimientos que nacieron de una oportunidad. Así mismo, que en época de crisis incrementan los porcentajes de TEA por necesidad, debido a que muchas personas pierden sus empleos y necesitan fuentes de ingresos a sus hogares (formales o informales). El estudio revela que las personas con niveles más altos de estudios emprenden, en su mayoría, por una oportunidad. Mientras que la mayoría de los emprendedores que tienen menores niveles de estudios inician sus negocios motivados por una necesidad.

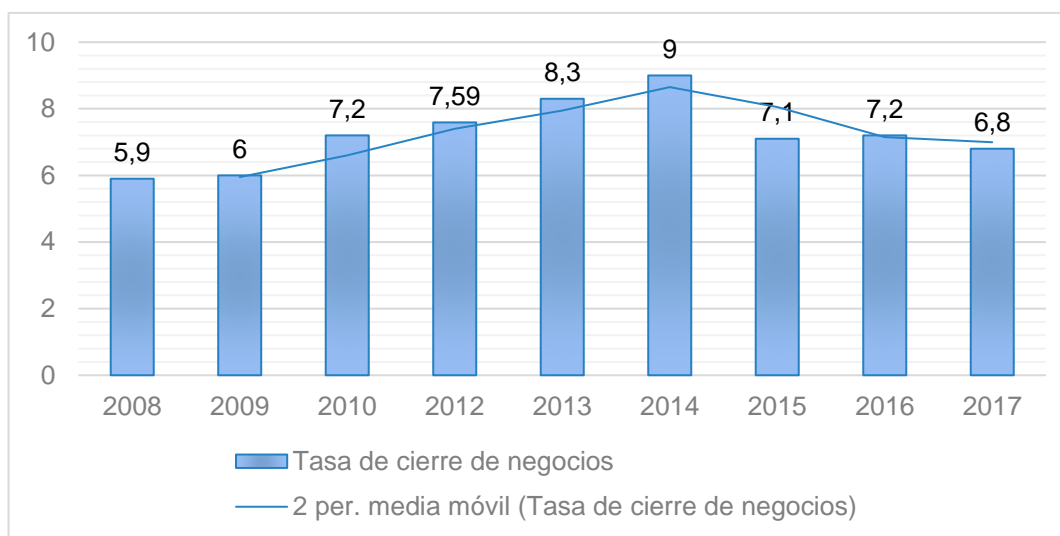
La data también demostró que, en Ecuador, generalmente los hombres emprenden en mayor proporción por una oportunidad y que las mujeres en su gran mayoría emprenden motivadas por una necesidad.

### **Tasa de cierre de negocios**

La Tasa de Negocios Cerrados corresponden a los emprendedores que han discontinuado su negocio en los últimos 12 meses a la realización de la encuesta. Estas personas que cierran sus negocios comprenden un grupo de ex emprendedores con mucho potencial puesto que después del cierre de sus empresas pueden ofrecer soporte a nuevos emprendedores por medio de financiamiento, orientación, asesoramiento, o por su

experiencia pueden volver a emprender con mayor conocimiento y facilidad. También pueden incorporarse a empresas que se encuentran ya establecidas y difundir sus ambiciones emprendedoras desde el rol de empleados (Lasio, Caicedo & Ordeñana, 2014, pp. 17).

**Gráfico 14. Tasa de cierre de negocios 2008 - 2017**



**Fuente:** Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

**Elaboración:** Josselyn Aguirre

Resultado de los datos obtenidos a partir de la encuesta de población adulta realizada por el GEM en 2008, se encontró que el 5,9% de toda la población encuestada cerraron sus negocios sin existir una diferencia significativa entre hombres y mujeres. El 34% de los ecuatorianos que participaron de la investigación en este año mencionaron que cerraron sus negocios porque el mismo no era rentable, el 24% comentó que lo hizo por circunstancias personales y el 16% por problemas de financiamiento. Ecuador obtuvo la tercera tasa más baja del grupo de economías basadas en factores productivos, mientras que Bolivia y Colombia obtuvieron tasas de cierre de negocios más altas (10,5% y 7,1% respectivamente). El 32% de los encuestados dentro de los países de Latinoamérica argumentaron haber cerrado sus emprendimientos para dedicarse a otra oportunidad de empresa o en su defecto se decidieron por aceptar una vacante de trabajo; y el 24% de emprendedores latinoamericanos cerraron sus establecimientos a causa de motivos personales (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2009, pp. 31 - 39).

En el año 2009, la tasa de negocios cerrados fue del 6% y al igual que el año anterior la razón principal de la liquidación de estas empresas fue la falta de rentabilidad al igual que en toda Latinoamérica, por lo que el 33% de quienes componen la TEA en Ecuador tienen miedo al fracaso. Sin embargo, los encuestados manifestaron que esto no impide que tengan la intención de volver a emprender (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2010, p. 37).

El 70% de los emprendedores que cerraron sus negocios en 2010 esperaban volver abrirlos en los meses posteriores a la encuesta. En este año la tasa de cierre aumentó a 7,2%, lo

cual es preocupante ya que como se ha mencionado antes la importancia del emprendimiento es que los negocios perduren y sean rentables. Al existir un número creciente de empresas cerradas los beneficios a nivel macro disminuyen ya que se frena y/o elimina el efecto multiplicador que éstos producen en la economía (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2011, p. 32).

Para el año 2012, Ecuador obtuvo la tercera tasa más alta de cierre de negocios dentro de la categoría de las economías de eficiencia con un 7,59% debajo de Namibia (11,59%) y El Salvador (7,83%). La tasa de cierre de negocios en Ecuador superó la media de los países de eficiencia, misma que se situó en 4,55%. La principal razón por la que los ecuatorianos cerraron su negocio en este año fue nuevamente la no rentabilidad del mismo (34%), un 23,3% de los empresarios cerraron sus emprendimientos por problemas personales. La tercera razón fue por problemas en la obtención de financiamiento. El estudio del GEM reveló que desde 2008 todos los países latinoamericanos han seguido una tendencia de disminución de este indicador. Sin embargo, Ecuador y Brasil son los únicos países que han seguido una tendencia contraria de crecimiento de esta tasa (17,5%) (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2013, pp. 38).

La tasa de cierre de negocios para Ecuador en el año 2013 fue del 8,3% marcando una clara tendencia de crecimiento desde el 2008. Para este año Ecuador fue la economía con la tasa más alta de los países que conformaron el grupo de eficiencia, situándose además dos veces más alto que el promedio de este grupo de países, mismo que fue del 4,2%. De igual manera, fue el país con la tasa más alta dentro de la región Latinoamericana y se ubicó debajo Chile con 7,6% y México con 6,6%. Lo que representa una preocupación ya que los negocios no se mantienen en el tiempo y los emprendedores pierden recursos que invierten desde la creación de sus empresas. En este sentido, en 2013, el 45% de emprendedores cerraron sus negocios debido a que no eran lucrativos, un 20% debido a razones personales y un 18% por falta de financiamiento o porque se decidieron por otro trabajo (Lasio et al, 2014, pp. 22 - 45).

Tal como podemos observar en el gráfico 14, la tasa de cierre de negocios ha ido en aumento desde 2008 hasta 2014, y la razón principal de cerrar un emprendimiento en Ecuador sigue siendo que los niveles de ingresos que generan los mismos son muy bajos, así como los problemas de financiamiento para sostener las etapas de desarrollo de una empresa. Dichos cierres se atribuyen a la falta o nula diversificación de los productos y/o servicios ofertados, lo que tiene como resultado una gran competencia en este mercado. La tasa de cierre para Ecuador fue del 9% (Lasio et al, 2015, p. 39).

En el año 2015 existió una disminución de aproximadamente 2% en la tasa de cierre de negocios de emprendedores, tomando en cuenta que en este año Ecuador presentó una contracción importante tanto en su PIB y por consiguiente en su VAB se puede considerar que esta disminución se debió a la falta de empleo existente este año. El desempleo incrementó en aproximadamente un punto porcentual con respecto del año anterior, así como la tasa de emprendimiento por necesidad. Además, también incrementó la pobreza en el país, por lo que la disminución en el indicador Tasa de cierre puede ser un efecto de mantener un ingreso en los hogares ecuatorianos frente a la crisis. En 2015 a diferente de la mayoría

de años anteriores la principal razón de cierre de negocios fue “motivos personales” y la segunda causa se debió a que el negocio no era lucrativo (Lasio et al, 2016, p. 44)

Contraria a la disminución obtenida en 2015, el siguiente año de estudio (2016) Ecuador experimentó la tasa más alta de cierre de negocios dentro de todo el periodo de estudio. Por lo que fue dos veces más alta que la obtenida en promedio por las economías de eficiencia. Para 2016 el 39% de los emprendedores que cerraron sus negocios lo hicieron por la misma causa que en 2015 (Razones personales). Asimismo, se mantuvieron en segundo lugar el motivo “negocio no era lucrativo” y en tercer lugar “problemas de financiamiento”. El cierre de la mayor cantidad de negocios en todo el periodo de esta investigación está asociado a la fuerte variación del PIB del mismo año, misma que fue de -1,36% siendo la variación negativa más fuerte que sufrió el país. En este sentido, la variación del VAB dentro de la industria del comercio fue del -6% y tomando en cuenta que la mayoría de emprendedores dedicó sus actividades a actividades de comercio, se puede explicar la alta tasa de cierre (Lasio et al, 2017, pp. 10 - 46).

Finalmente, como indica el gráfico 14 en el último año de estudio la tasa de cierre de emprendimientos disminuyó en 0,4% siendo casi dos veces más que el promedio de las economías de eficiencia (3,9%). Esta disminución fue la más significativa desde 2010 y está relacionada con el incremento en la variación del PIB en 2,37%, así como un crecimiento importante en el sector del comercio en 3,4%. Las razones nuevamente fueron que el negocio no era lucrativo y casi a la par que los emprendedores encontraron problemas de financiamiento. Lo que pone en evidencia que el sistema carece de instrumentos de crédito y no permite el desarrollo de los emprendimientos ecuatorianos (Lasio et al, 2018, p. 43).

El estudio del GEM arrojó que las tasas de cierre de negocios para los países latinoamericanos han ido disminuyendo después de 2008, excepto para Brasil y Ecuador que por el contrario han aumentado. México, por ejemplo, pasó de tener una tasa de 13,6% en 2008 a una del 4,31% en 2012, mientras que Brasil pasó de 3,5% a 4,51% de 2008 a 2012.

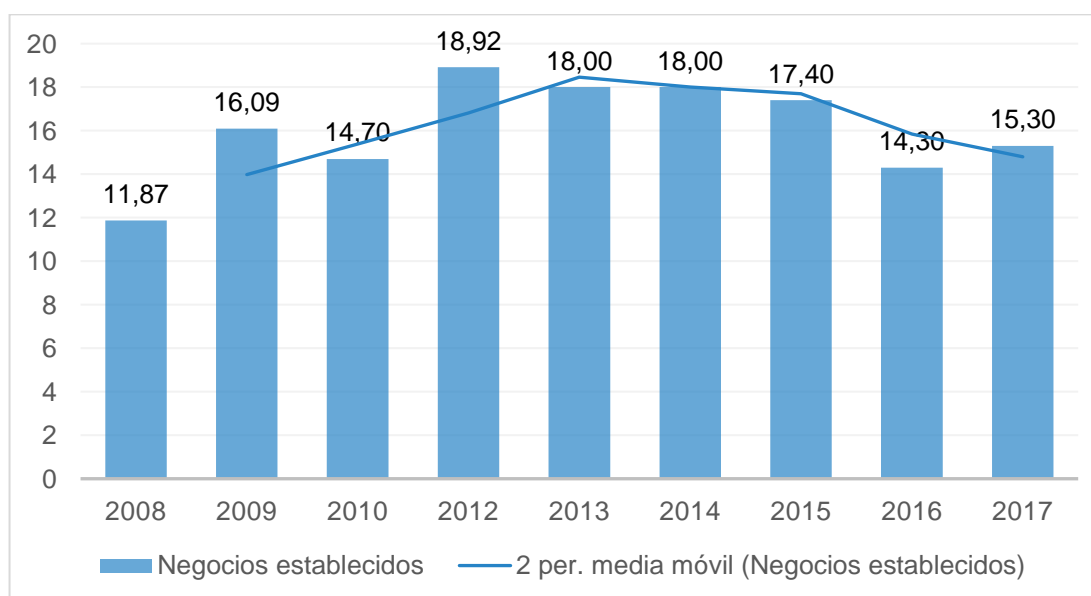
Adicionalmente, los países dentro de la categoría de factores productivos tienen tasas de cierre de negocios más altas, mientras que las economías de la categoría de eficiencia tienen tasas más bajas que las que se basan en factores productivos, pero más altas que los países que basan sus economías en innovación (Lasio, Caicedo, Ordeñana & Villa, 2014, p. 18).

Ecuador obtuvo las tasas más altas del grupo de economías de eficiencia, en donde se encuentran la mayor parte de países de la región, esto producto del bajo nivel de diferenciación de los productos y servicios ofertados y a razón del motivo de inicio de estos emprendimientos. Es decir que una tasa bastante importante de empresarios inició sus actividades en base a una necesidad, lo que ocasiona que sea un emprendimiento momentáneo hasta conseguir una mejor oportunidad de negocio o un trabajo bajo dependencia de un tercero. Por otra parte, si bien aquellos emprendedores que empezaron debido a una oportunidad son los que más logran establecer sus negocios en el tiempo también se enfrentan a problemas de financiamientos lo que no les permite crecer o mantenerse y se ven obligados a cerrar.

## Tasa de negocios establecidos y total de la actividad emprendedora en Ecuador

La Tasa de Negocios Establecidos es el porcentaje de empresarios que tienen negocios que han estado en existencia por más de tres años y medio. Dicha tasa es parte del total de la actividad emprendedora del país, puesto que se compone de la suma de la TEA y la tasa de negocios establecidos según la metodología aplicada por el GEM.

**Gráfico 15. Porcentaje de negocios establecidos 2008 - 2017**



**Fuente:** Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

**Elaboración:** Josselyn Aguirre

En 2008 se calcula la primera tasa de negocios establecidos para Ecuador y como se observa en el gráfico que antecede fue del 11,9%, situándose cerca del promedio de las economías de eficiencia (11,15%), grupo al que pertenecía en 2008 la economía ecuatoriana. Los países dentro de este grupo que tuvieron las tasas más altas fueron Bolivia (19,1%), India (16,5%) y Colombia (14,1%). Por su parte, los países latinoamericanos que estuvieron por encima de Ecuador fueron, además de los ya mencionados, Brasil (14,6%) y Argentina (13,5%). Es preciso mencionar que en 2007 y 2008 Ecuador tuvo un importante incremento en su PIB debido a la balanza petrolera.

Para el año 2009 se evidencia un incremento de 4,2% en la tasa de negocios establecidos en Ecuador. Sin embargo, el PIB ecuatoriano decreció en 0,57%. Como se había mencionado antes, en 2009 la economía ecuatoriana sufrió los efectos de la crisis mundial originada en los Estados Unidos y la reducción del precio del petróleo a 40 USD. Por lo que se observa que, a pesar de la crisis y la contracción de la economía, los empresarios ecuatorianos resistieron estos efectos adversos presentados en el ambiente económico nacional e internacional. El promedio de este indicador en el grupo de países basados en la eficiencia

fue de 7,94% siendo la segunda economía de este grupo con la tasa más alta, superado únicamente por China con 17,2% (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2010: 29).

Diferente a 2009, en 2010 la tasa de negocios establecidos en Ecuador se redujo al 14,7% ubicándose 3,57% por encima del promedio de las economías de eficiencia (11,13%). Por el contrario, el PIB ecuatoriano se incrementó en 3,53% debido al alza del precio del barril de petróleo.

Entre los años 2012, 2013, 2014 y 2015 el promedio de la tasa de negocios establecidos fue en promedio de 18,08% siendo los años con las tasas más altas del periodo de estudio y de los países dentro del grupo de eficiencia, mismos que en promedio tuvieron una tasa de 8,07%. Ecuador se posesionó únicamente debajo de Tailandia, Indonesia y Brasil. El gran número de negocios establecidos coincide con las variaciones positivas que se registraron en el PIB ecuatoriano desde 2011 hasta 2014. En 2015 se vivió nuevamente un periodo de recesión en la economía ecuatoriana y se presume que los efectos de dicha recesión se vieron reflejados en 2016. Puesto que desde 2012 hasta 2014 los precios del barril de petróleo oscilaron entre los 100 USD mientras que en 2015 y 2016 bajaron hasta los 30 USD por barril de petróleo.

Para finalizar, en el 2017 se produjo un incremento del porcentaje de negocios establecidos a 15,3% el porcentaje de ecuatorianos que poseían negocios establecidos (con más de 3,5 años de funcionamiento) decreció 1,4% respecto al 2009 (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2011, pp. 10). La apreciación de los expertos coincide con el alto número de emprendimientos motivados por necesidad. Los expertos consultados también mencionan que el actual ambiente económico es propicio para los negocios, dada la relativa estabilidad macroeconómica atribuida al proceso de dolarización de la economía. Sin embargo consideran la inestabilidad política existente en el país como un impedimento para la inversión y la creación de nuevas empresas (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2010, pp. 25).

Con base en los estudios basados en la evidencia de las encuestas realizadas, así como en investigaciones sobre el tema, Lasio, Arteaga y Caicedo (2011, p. 17) mencionan que en países con bajos niveles de ingreso per cápita, la existencia de una disminución de la actividad emprendedora temprana puede ser positiva ya que podría significar una mayor sustentabilidad, de manera particular si este efecto viene de la mano con el crecimiento económico y la estabilidad política del país. En ese caso, representa una evolución natural en el desarrollo, siempre que la economía empieza a depender en mayor medida de organizaciones establecidas con escala. Al mismo tiempo, un decremento en este índice podría ser preocupante para otros países, puesto que no existe un modelo generalizado, sino que se debe estudiar el comportamiento de cada economía a detalle para conocer las causas y efectos en la disminución o incremento de la tasa de actividad económica temprana.

Sin embargo, aunque una existe relación positiva entre el emprendimiento y el desarrollo económico, no se ha podido demostrar causalidad entre estas dos variables. Por lo que, dependiendo de las particularidades de cada economía, una TEA alta puede tener dos lecturas: la primera es que entre más emprendedores existan dentro de un país se incentiva la competencia y ésta a su vez incentiva a la innovación y una mejora en la calidad del producto final para el cliente. La segunda lectura es que no necesariamente una TEA alta es

bueno ya que, si la Tasa de Cierre de Negocios también es alta, insinúa que el ambiente en que se desarrollan estos emprendimientos no es apto y requiere mayor trabajo tanto de parte del gobierno como del sector privado, y por lo general se tiene este escenario en los países cuyas economías se basan en los primeros escalones (factores productivos y eficiencia) (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2009).

Se evidenció que la desaceleración de las economías industrializadas ocasionó que la región latinoamericana experimente una caída importante en los flujos de capitales, además de una caída en el consumo y la inversión privada. De modo que la región decreció en 2,6% durante el 2009, frente a un crecimiento de 5,5% y 3,9% en los dos años previos.

Los informes del GEM mencionan la ausencia de innovación en los nuevos negocios, dejando entrever que es uno de los motivos principales por el cual las Pymes no trascienden y muchas de ellas quiebran manteniéndose en el mismo tamaño en el que empezaron. A pesar de que la mayoría de emprendedores de Pymes viven en zonas urbanas y tienen mayor acceso a capacitación, instituciones de apoyo y a tecnología.

Parte de la metodología del GEM consiste en separar a los países dentro del estudio de acuerdo con el desarrollo de sus economías y se encontró que la gran parte de las economías basadas en factores productivos tienen una TEA más alta que las economías especializadas en eficiencia e innovación. Del mismo modo, en promedio, los países basados en eficiencia tienen una TEA más alta que los países que basan sus economías en la innovación. Esto tiene relación con que entre más desarrollada es una economía de existen mayores fuentes de empleo, lo que hace que sus habitantes se inclinen más a conseguir un trabajo dependiente en lugar de iniciar su propia empresa. Además, los emprendimientos en los países más desarrollados son de mayor tamaño que las empresas de los países de las dos primeras categorías, y los primeros tienen una oferta laboral dependiente más alta que dos primeros grupos de países. Mientras que, en los países menos desarrollados, en su mayoría, existen tasas de desempleo más altas por lo que las personas se inclinan más por emprender en un negocio ya sea de manera formal o informal (Lasio, Arteaga & Caicedo, 2010).

Gran parte de empresarios de Pymes, en Ecuador, dedican el giro de su negocio a actividades de servicios y sus ventas están centradas en la demanda interna del país, por lo que muy pocos realizan exportaciones. Con respecto de la educación de los emprendedores alrededor del 80% únicamente tienen culminada tanto educación primaria como secundaria (se incluyen las personas con estudios de secundaria incompleta), a pesar de haber descendido el analfabetismo en el periodo de estudio, mientras que menos del 10% tiene título universitario y menos del 1% posgrado. Los bajos niveles de educación de los emprendedores pueden estar relacionado con el incremento de la TEA de necesidad, puesto que de acuerdo con los datos del INEC (2010) el número de ecuatorianos con título universitario y posgrado ha aumentado en el periodo de estudio. Sin embargo, las personas con títulos de tercer y cuarto nivel prefieren la dependencia laboral de un trabajo antes que formar su propia empresa. Como resultado, quienes tienen menos grado de estudios se ven obligados a iniciar sus emprendimientos para obtener sus ingresos económicos, pero la no tener una educación financiera, generalmente no tienen control de los gastos e ingresos de sus negocios, lo que lleva a una desorganización y puede terminar en el cierre del negocio.

## Capítulo II: Estructura y dinámica de las Pymes en el Ecuador en el periodo 2007 – 2017

### Introducción

En este capítulo se abarcan las dimensiones que definen la estructura empresarial del país, centrandó el análisis en la estructura y dinámica de las pequeñas y medianas empresas, dentro del periodo de análisis, es decir, su aporte multidimensional generado por su capacidad operativa, la cual se traduce en la obtención de recursos económicos y en la generación de plazas de trabajo. Estas acciones dinamizan la interacción entre este sector de empresas y la economía nacional. Por lo que para establecer el desempeño de las Pymes con relación a su aporte integral al desarrollo económico ecuatoriano se considera como punto de partida su morfología, su nivel de ventas, la masa salarial y la participación del personal afiliado.

### Conformación del tejido empresarial ecuatoriano

Para entender la composición del tejido empresarial ecuatoriano en el cual interactúan las Pymes, es necesario conocer su morfología como punto de partida para el análisis sectorizado productivo. De acuerdo con el INEC, en Ecuador las empresas están clasificadas de acuerdo con su tamaño, mismo que se basa en las especificaciones de la siguiente tabla (3):

**Tabla 3. Clasificación de las empresas ecuatorianas por su tamaño**

Tipo de Empresa	Ventas	Trabajadores
Micro	≤ \$100.000	1 – 9
Pequeña	\$100.001 - \$1.000.000	10 – 49
Mediana A	\$1.000.001 - \$2.000.000	50 – 99
Mediana B	\$2.000.001 - \$5.000.000	100 – 199
Grande	> \$5.000.001	> 200

**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018)

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

Sobre esa base, como se indica en la tabla 4, el 98% del tejido empresarial se centra en los dos eslabones más bajos de esta segmentación, las microempresas representaron en el año 2017 el mayor número de unidades productivas con 802.696, seguidas por las pequeñas empresas con 63.814. Mientras que las unidades productivas que formaron a la mediana empresa representaron a penas el 1,55% y se dividieron en dos secciones: mediana A con 8.225 unidades y mediana B con 5.468 unidades.

Por otra parte, la gran empresa es el segmento que menos número de unidades productivas, ya que abarcó el 0,46% para el año 2017 y estuvo representada por 4.033 unidades productivas. Por lo que el tejido empresarial ecuatoriano, en 2017, estaba compuesto por un total de 884.236 unidades productivas registradas.

**Tabla 4. Estructura de empresas según su tamaño (2017)**

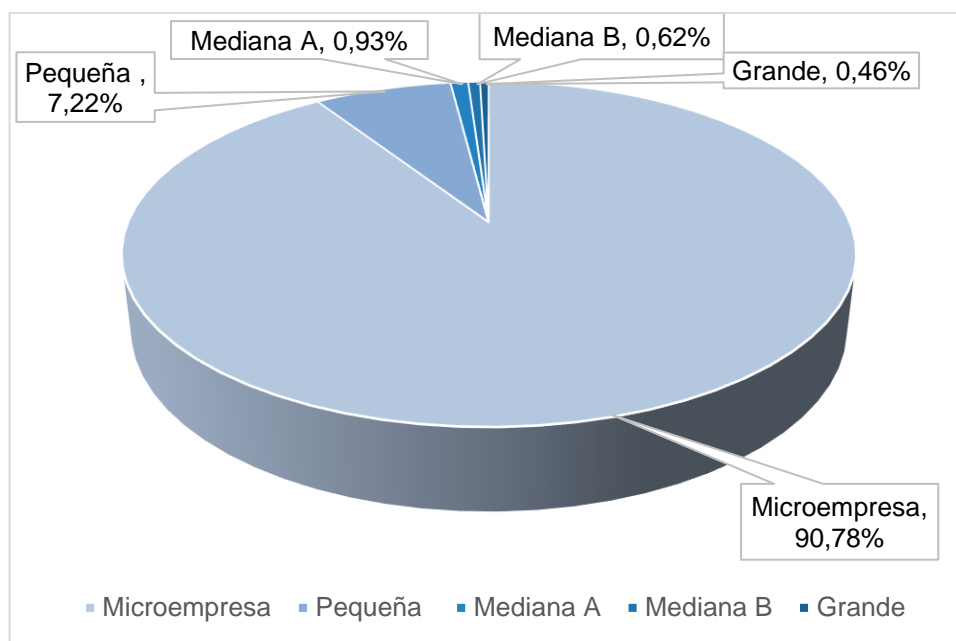
Tipo de Empresa	Número de empresas
Microempresa	802.696
Pequeña	63.814
Mediana A	8.225
Mediana B	5.468
Grande	4.033
<b>Total</b>	<b>884.236</b>

**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018)

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

Así que, de acuerdo con su tamaño se tiene la siguiente estructura empresarial en Ecuador para el 2017: microempresas 90,78%, pequeñas empresas 7,22%, medianas empresas A 0,93%, medianas empresas B 0,62% y grandes empresas 0,46% (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018). Como se observa, la mayoría de empresas pertenecen a la categoría de microempresas, a pesar de ser un sector que representa al sector informal de la economía.

**Gráfico 16. Estructura de empresas según su tamaño (2017)**



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

Es importante visualizar en qué sectores de la economía se agrupan las empresas, ya que este panorama nos indica el giro del negocio en el que enfocaron su interés los emprendedores y empresarios para el 2017. Los datos revelan que el tejido empresarial de Ecuador está distribuido en seis sectores económicos, estos son: servicios; comercio; agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; industrias manufactureras; construcción; y, explotación de minas y canteras. La mayor parte de empresas en Ecuador se concentran principalmente en dos sectores económicos: servicios (40,8%) y comercio (36,1%); mientras que los sectores de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca e industrias manufactureras abarcaron el 11,1% y 8,3% de empresas, respectivamente. En menor medida, el porcentaje de empresas que se dedicaron a actividades relacionadas con los sectores de la construcción y de explotación de minas y canteras fue de 3,4% y 0,2%, respectivamente.

**Tabla 5. Estructura de empresas por sector económico (2017)**

Sector Económico	Nro. Empresas	% Total
Servicios	361.149	40,84%
Comercio	319.503	36,13%
Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca	98.156	11,10%
Industrias Manufactureras	73.474	8,31%
Construcción	29.829	3,37%
Explotación de Minas y Canteras	2.125	0,24%
<b>TOTAL</b>	<b>884.236</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018)

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

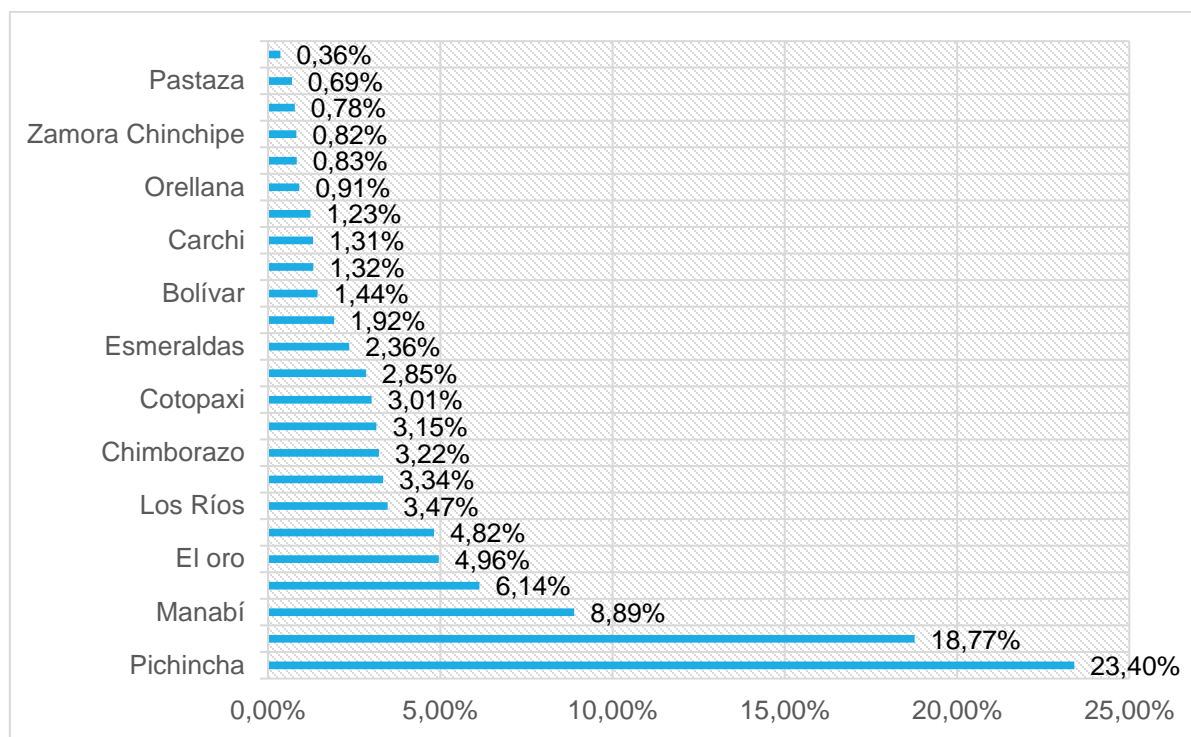
Adicionalmente, dentro de la distribución geográfica (provincias) de las empresas en el territorio ecuatoriano se obtuvieron los siguientes resultados: el 69,12% de las empresas se encuentran en las provincias de Pichincha, Guayas, Manabí, Azuay y El Oro, con el 23,40%, 18,77%, 8,89%, 6,14% y el 4,96%, respectivamente. Esto se explica por el nivel de desarrollo que tienen estas provincias, en el caso de Pichincha, por ejemplo, es una provincia considerada como uno de los principales polos de desarrollo económico ya que en este territorio se encuentra la capital del país, el Distrito Metropolitano de Quito, con una densidad poblacional de 3.059.971 habitantes, y representó el mayor centro de negocios. Guayas es otro de los polos económicos más importantes de Ecuador, ya que por sus puertos marítimos se ha convertido en una de las alternativas para desarrollar negocios en base a las importaciones. Azuay y El Oro, son provincias de menor desarrollo económico y se ve reflejado en un menor número de unidades productivas dentro de sus territorios, por lo que ocupan el tercer y cuarto lugar en términos de concentración de empresas.

Las provincias de Orellana, Morona Santiago, Zamora Chinchipe, Napo y Pastaza, que pertenecen a la Amazonía Ecuatoriana, tuvieron menos del 1% de empresas concentradas en sus territorios para el año 2017. Siendo únicamente la provincia de Sucumbíos, dentro de la región amazónica aquella que concentró más del 1% (1,23%), obteniendo un porcentaje de apenas el 5,26% en esta región. Por su parte, la región Sierra concentró el 51,74% de

unidades productivas a nivel nacional. Mientras que en la región Costa el porcentaje de empresas que se registraron fue del 42,62%, dejando así a la región Insular con el 0,36%.

El siguiente gráfico (17) muestra de forma porcentual cómo las empresas se han concentrado y desarrollado dentro de las 24 provincias de Ecuador, no obstante, es necesario realizar un contraste en cuanto a su participación en ventas de acuerdo al tamaño de empresa para establecer su influencia en la economía nacional.

**Gráfico 17. Estructura porcentual de empresas según provincia (2017)**



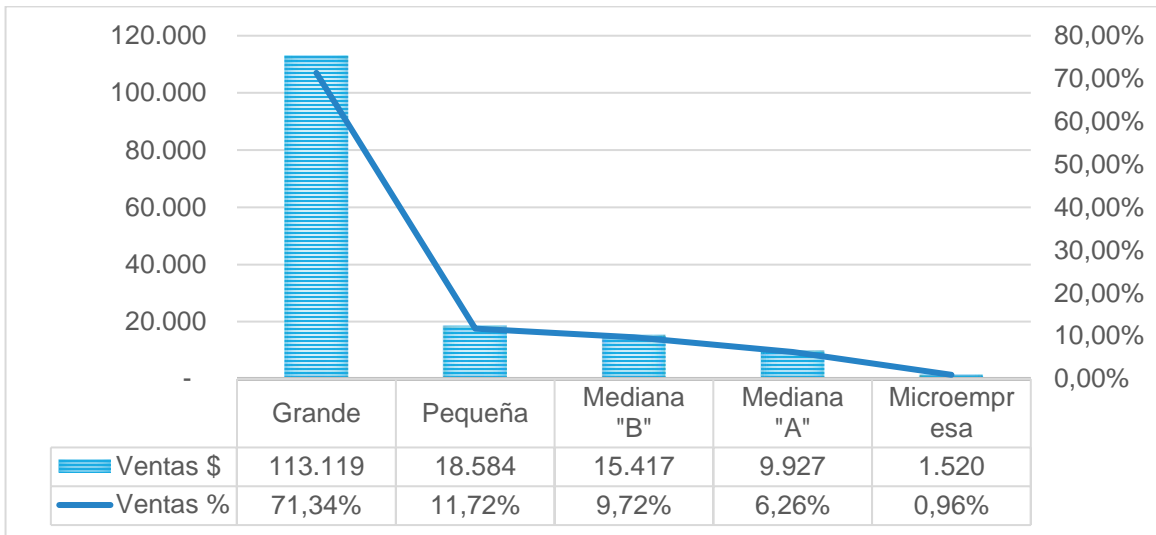
**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

Los resultados de las ventas en el 2017, según el tamaño de las empresas ecuatorianas, forman parte de las directrices de análisis que permiten establecer el aporte empresarial a la economía nacional. Considerando esta base de información para determinar la trascendencia de las organizaciones productivas para el desarrollo económico ecuatoriano.

Aquí el panorama cambia y se observa que a pesar de que las microempresas son el sector más grande en cuanto al número de unidades productivas en todo el país, son las que menos aportaron con el PIB del país pues en 2017 representaron apenas el 0,96% de las ventas totales del tejido empresarial ecuatoriano, mientras que las grandes empresas que son menores en número son las que más alto nivel de ventas tuvieron. Es así que para el año 2017 registraron 113.119 millones de dólares en sus ventas, posicionándose en el primer lugar con 71,34%. Seguidamente, las ventas de la mediana empresa (A y B) llegaron a los 25.344 millones de dólares, lo que representó en conjunto el 15,98%. Finalmente encontramos a las pequeñas empresas cuyo nivel de ventas fue del 11,72%, es decir 18.584 millones de dólares.

**Gráfico 18. Participación en ventas por tamaño de empresa – 2017 (Millones de dólares, %)**

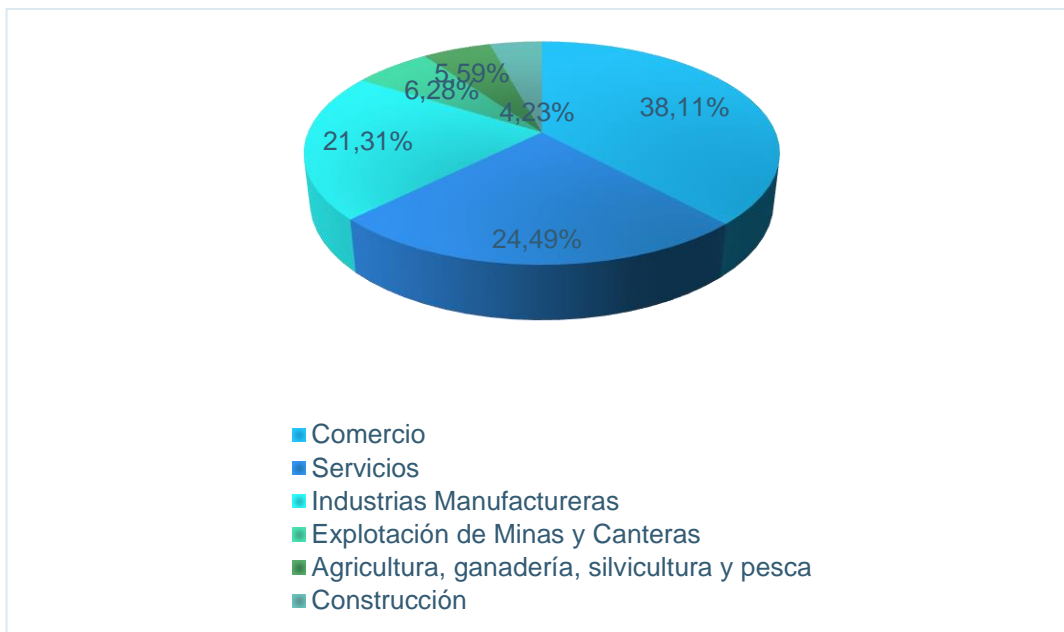


**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

Como se puede verificar en el gráfico 19 los tres grandes sectores económicos que abarcan el 83,91% del total de las ventas del tejido empresarial ecuatoriano, en el año 2017, son Comercio, Servicios e Industrias Manufactureras. Mientras que los sectores de Explotación de minas y canteras, Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, y Construcción en conjunto representaron el 16,09% de las ventas totales en el mismo año.

**Gráfico 19. Participación en ventas según sector económico – 2017 (%)**



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

De igual manera, la participación del personal afiliado de acuerdo al tamaño de la empresa establece un panorama general del aporte en cuanto a plazas de trabajo se refiere. En este sentido, las grandes empresas generaron 1.141.233 empleos, total que corresponde al número de afiliados que registraron en el año 2017, lo que representó el 38,83% del total de afiliados del Ecuador. Seguido se encuentran las microempresas con un total de 24,51% (720.326 empleos). Finalmente, las Pymes constituyeron un 36,67% de los empleos generados en este año, es decir, un total de 1.077.851 de personal afiliados, lo que corresponde a 565.459 afiliados en las pequeñas empresas, 231.894 afiliados en las medianas empresas A y 280.498 afiliados en las medianas empresas B.

**Tabla 6. Participación del personal afiliado según tamaño de empresa (2017)**

<b>Tamaño de empresa</b>	<b>Personal Afiliado</b>
Grande	1.141.233
Microempresa	720.326
Pequeña	565.459
Mediana "B"	280.498
Mediana "A"	231.894
<b>TOTAL</b>	<b>2.939.410</b>

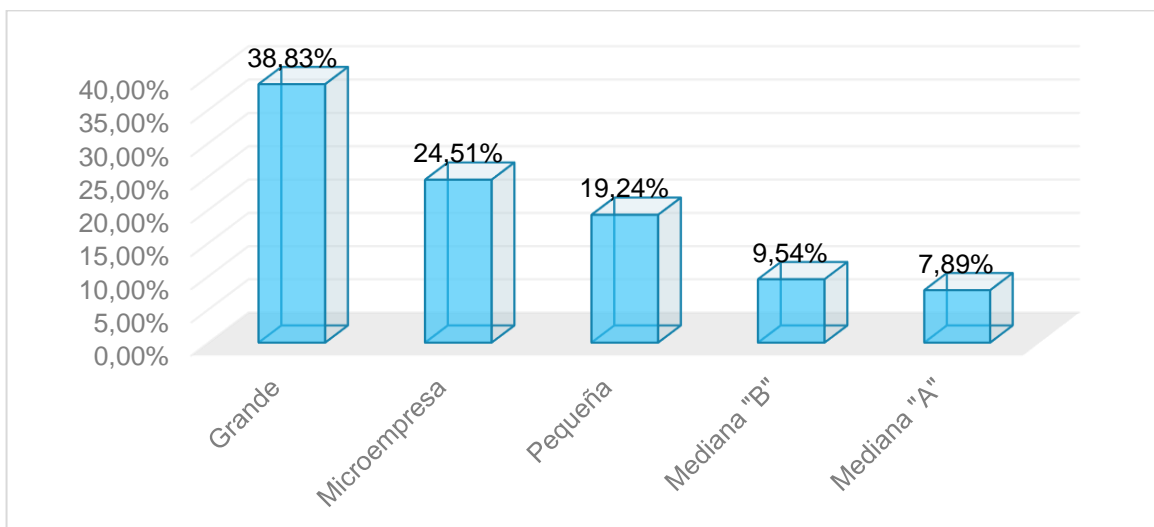
**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018)

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

Estos resultados muestran la importancia de las Pymes con relación a la generación de plazas de trabajo, pues cuantitativamente el número de afiliados de este tipo de empresas es únicamente inferior en 2% al establecido por las grandes empresas, por lo tanto, en el campo laboral su aporte es fundamental para el mejoramiento de la calidad de trabajo y para el incremento de la capacidad adquisitiva de la población, lo que da inicio al efecto multiplicador con el cual se dinamiza la economía.

Las microempresas también reflejan un número importante de afiliados, pero por debajo de los niveles determinados por las Pymes y grandes empresas, como se visualiza en el gráfico 20. Ya que son unidades productivas de menor tamaño y menores ingresos.

**Gráfico 20. Participación del personal afiliado según tamaño de empresa (2017)**



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

La tabla "Masa salarial según tamaño de la empresa (2017)", esta variable también constituye parte del análisis para el establecimiento del aporte de las empresas a la economía nacional. Es así que, la masa salarial tiene relación directa con la calidad del trabajo, es decir, con la capacidad que tienen las empresas para establecer remuneraciones con base a dos variables: el nivel de ingresos (desarrollo interno) y la especialización laboral (nivel de conocimientos y experiencia). Por lo que las grandes empresas lideran esta dimensión con el 54,67% de la masa salarial empresarial, con lo que se puede establecer que tienen mayor influencia en el incremento de la calidad adquisitiva de la población, con 13.489 millones de dólares. En segundo lugar, se ubican las Pymes cuya masa salarial representa el 32,35% (alrededor de la mitad generada por las grandes empresas) con 7.982 millones de dólares, mientras que las microempresas tuvieron una masa salarial que representa el 12,98% con 3.202 millones de dólares.

**Tabla 7. Masa salarial según tamaño de la empresa (2017)**

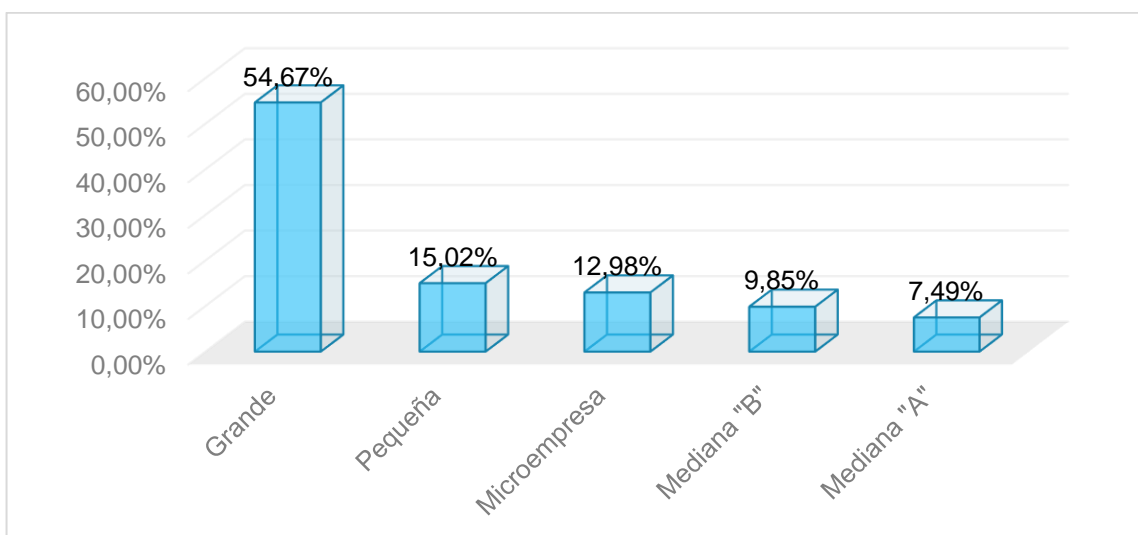
Tamaño de empresa	Masa Salarial
Grande	\$ 13.488.508.597
Pequeña	\$ 3.704.651.666
Microempresa	\$ 3.201.609.444
Mediana "B"	\$ 2.429.453.090
Mediana "A"	\$ 1.848.346.608
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 24.671.569.406</b>

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

La revisión realizada de los principales indicadores y datos acerca del comportamiento del tejido empresarial en el año 2017 refleja la importancia del segmento representado por las Pymes sobre el impulso en el dinamismo de la economía, siendo uno de los sectores empresariales de mayor generación de plazas de empleo y masa salarial, lo que constituye uno de los elementos que disparan el crecimiento económico, pues mientras mayor es el poder adquisitivo de la población, el flujo comercial incrementa, haciendo que las empresas vendan más, generando más ingresos para el Estado (impuestos) y consecuentemente abriendo más plazas de trabajo.

**Gráfico 21. Masa salarial según tamaño de la empresa (2017)**



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

### **Dinámica de las Pymes periodo 2007 – 2017**

Una vez revisado el tejido empresarial ecuatoriano, resulta imperativo para la investigación centrarse en el estudio del segmento de las Pymes. En este sentido, se empezará por el factor económico de este segmento de empresas, pues a partir de este es posible construir un escenario idóneo para la proliferación de dichas empresas. El objetivo de analizar la siguiente serie de tiempo con los datos de pequeñas y medianas empresas, es el de identificar su comportamiento con respecto a la influencia de su entorno y de esta forma complementar el diagnóstico situacional realizado en el capítulo uno de este estudio.

Como se muestra en la tabla 8 los datos reflejan que de forma general existió un crecimiento permanente de las Pymes en Ecuador dentro de los 10 años de análisis, mostrando una tasa de crecimiento anual promedio del 1,6%. No obstante, muestra señales de desaceleración en los puntos críticos en el que el Ecuador experimentó recesiones económicas. Por ejemplo, para el año 2007 el número de Pymes tuvo una tasa de crecimiento de 0,98%, que a pesar de ser un porcentaje positivo está alejado de la media para el periodo 2007 - 2017. En el año

2008 se evidencia un crecimiento del 1,79%, pasando de 66.392 en 2007 a 68.569 empresas en 2008, este incremento obedece al potenciamiento que tuvo la economía nacional debido al crecimiento de la inversión pública y privada (en su mayor parte fue pública a causa del financiamiento externo logrado por Ecuador a través de China). Adicionalmente, como se mencionó en el primer capítulo, en los últimos meses del año 2007 se creó el segmento de crédito Comercial Pymes, lo que permitió un mayor acceso de las empresas al crédito ya que se destinaron volúmenes de créditos más altos y específicos para este segmento. Para el año 2009, se evidencia un decrecimiento en el número de Pymes, mismas que desaparecieron en el mismo momento en que existía una desaceleración económica generada por la caída del precio del petróleo y por el sobreendeudamiento del Estado, haciendo que desaparecieran aproximadamente 1.461 Pymes, lo que significó una reducción del 2.16%, la segunda más fuerte en la década de estudio. De este número de Pymes, el subsegmento más afectado fue el de la pequeña empresa pues la reducción fue de un total de 1.124 unidades productivas registradas, mientras que para la mediana A y B la reducción representó un total de 143 y 194 empresas, respectivamente.

**Tabla 8. Numero de Pymes periodo 2007 – 2017**

<b>Número de empresas</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Pequeña	54.825	55.911	54.787	56.135	59.380	60.577	61.798	65.135	63.480	63.400	63.814
Mediana A	6.666	6.746	6.603	6.708	7.263	7.421	7.582	7.929	7.909	7.703	8.225
Mediana B	4.891	4.912	4.718	4.745	5.126	5.187	5.248	5.588	5.357	5.143	5.468
<b>Total</b>	<b>66.382</b>	<b>67.569</b>	<b>66.108</b>	<b>67.588</b>	<b>71.770</b>	<b>73.185</b>	<b>74.628</b>	<b>78.652</b>	<b>76.746</b>	<b>76.246</b>	<b>77.507</b>

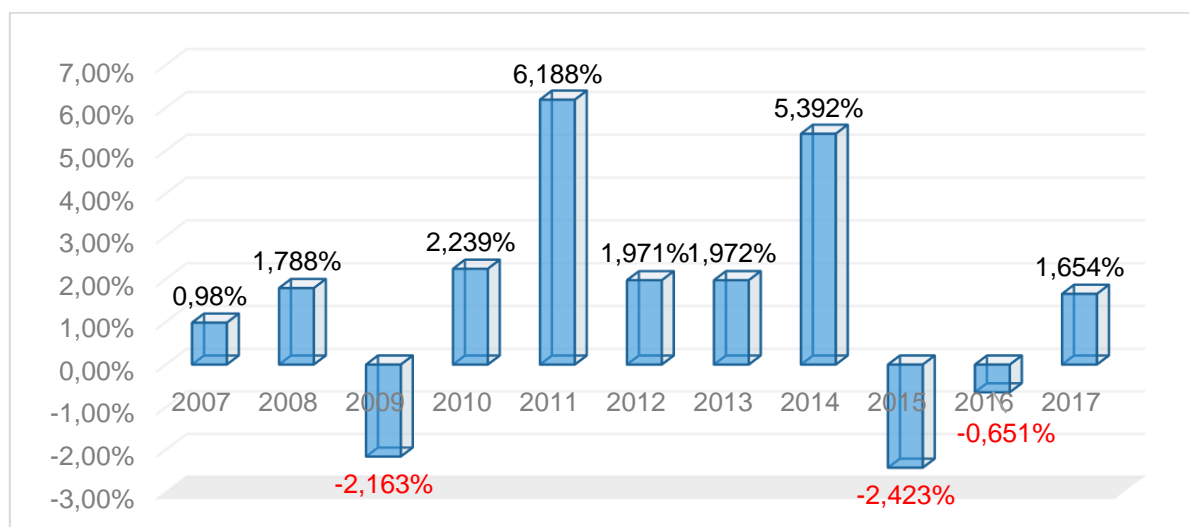
**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018)

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

Siguiendo con el análisis, para el año 2010 nuevamente el número de Pymes comienza a crecer a razón del 2,24%, con un total de 67.588 unidades productivas registradas, es decir, se crearon y mantuvieron este año 1.505 empresas mostrando el efecto que tiene la recuperación de la economía nacional, pues precisamente en el año 2010 el precio del barril de petróleo se ubicó en 70 dólares aproximadamente. Para el año 2011 se obtuvo la tasa de crecimiento más alta de toda la década llegando a ubicarse en 6,18% pasando de 67.588 a 71.770 unidades productivas registradas, producto de la nueva legislación, en la que se dio facilidades y apertura para el registro de este tipo de unidades productivas. Como se

puntualizó en el capítulo anterior, en el año 2011 la legislatura permite el registro de aquellas unidades productivas que fungían como las personas naturales para reconocerlas como personas jurídicas. En los años 2012 y 2013 la tasa de crecimiento se mantuvo positiva. Sin embargo, en menor proporción (1,97%) que la obtenida en 2011, registrando un total de 73.185 y 74.628 empresas, respectivamente. La reducción se ve relacionada al estancamiento de la inversión pública y la aplicación de la política de salvaguardas, lo que denotó un agotamiento del modelo económico utilizado por el gobierno en curso para dinamizar la economía. Sin embargo, para el año 2014, se obtuvo la segunda tasa de crecimiento más alta de todo el periodo con el 5,39% (de 74.628 a 78.652 Pymes), por lo tanto, en este año se crearon y mantuvieron aproximadamente 4.024 Pymes. Los factores que influyeron en este crecimiento obedecen a las facilidades de financiamiento generado por el sector público y privado con el acceso a capital de trabajo de forma inmediata (BanEcuador, 2015).

**Gráfico 22. Tasa de crecimiento del Número de Pymes periodo 2007 – 2017**



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018

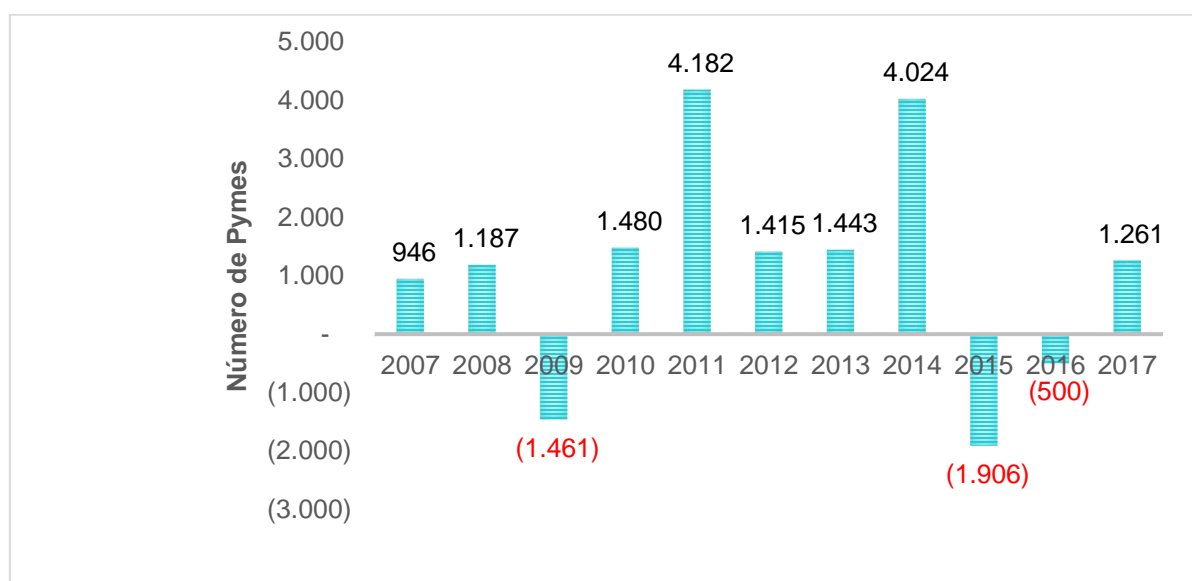
**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

Para los años 2015 y 2016, el comportamiento de las Pymes se vio afectado principalmente por el decrecimiento del flujo comercial derivado específicamente de la desaceleración de la economía por la limitada inyección de capital público (disminución de los ingresos del Estado por baja del precio del petróleo a niveles promedio de 30 USD). Por tal motivo, en el año 2015 el número de Pymes tuvo un decrecimiento de 2,42%, lo que significó una desaparición de 1.906 empresas, es decir, pasaron de 78.652 en 2014 a 76.746 en 2015. En el siguiente año se obtuvo una pequeña recuperación, pues la tasa de crecimiento fue de 0,65%, menor al año 2015, pero no dejó de ser significativa ya que la desaparición de Pymes implica la pérdida de plazas de trabajo y la disminución de la capacidad adquisitiva de la población. El decrecimiento del número de Pymes para el año 2016 fue igual a 500.

En el año 2017, la situación económica del país mejoró en el flujo comercial y por consiguiente la capacidad adquisitiva de la población se incrementó (debido al crecimiento de los ingresos del Estado a causa del incremento de los precios del petróleo a 60 USD promedio, lo que generó mayor inversión pública), haciendo que las Pymes aumentaran de 76.246 en 2016 a 77.507 en 2017, significando el fortalecimiento del tejido empresarial con 1.261 empresas creadas.

Luego del análisis de la dinámica de las Pymes desde la perspectiva cuantitativa (número de empresas), es necesario determinar los puntos críticos que han desencadenado ciertamente la desaparición de empresas a causa de los diferentes factores del entorno ecuatoriano.

**Gráfico 23. Pymes creadas vs desaparecidas**



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

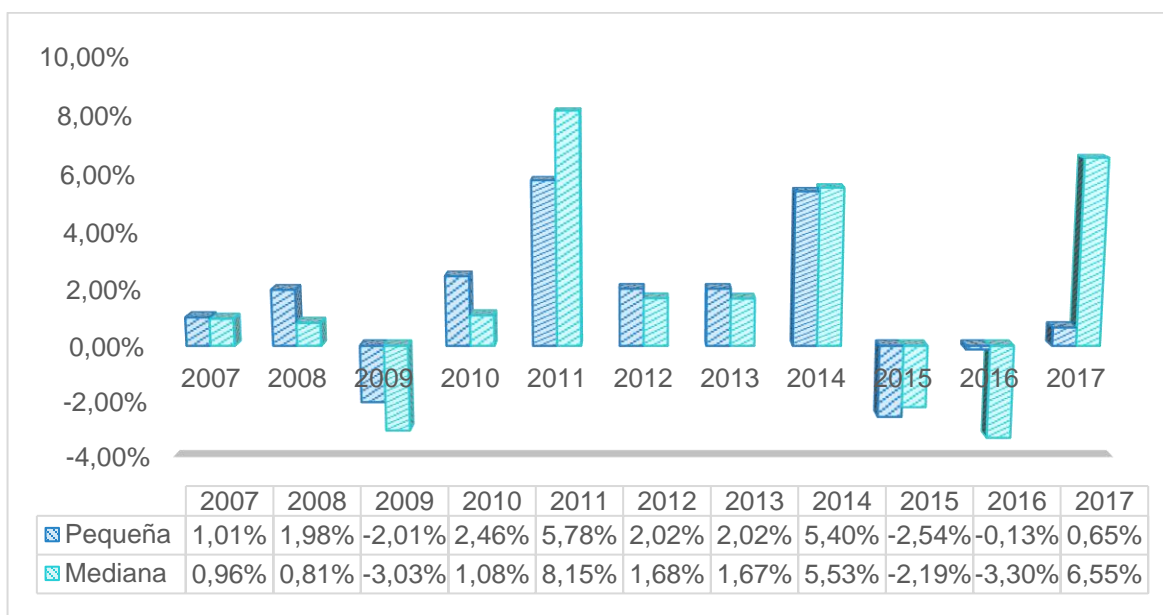
Los puntos críticos que ha tenido que atravesar el sector de las Pymes se han identificado en los años 2009, 2015 y 2016, los cuales coinciden con los periodos de recesión económica del Ecuador, lo que denota la existencia de una relación entre el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas y la economía.

Por otra parte, los años en los cuales se crearon más Pymes fueron 2011 y 2014, con 4.138 y 4.024 unidades productivas. En el año 2011 este crecimiento se debió, como ya se lo ha mencionado antes, a la accesibilidad para que personas naturales registren sus unidades productivas en la organización jurídica de las empresas. Mientras que, para el año 2014, este crecimiento obedece a las facilidades de financiamiento generado por el sector público y privado con el acceso a capital de trabajo de forma inmediata. Consecuentemente, a partir de este escenario es posible plantear la interacción del proceso de creación y el de desaparición de empresas, mediante los cuales se pretende encontrar la relación entre el emprendimiento en Pymes y la economía nacional.

En contraste con los años de mayor creación de Pymes, se encuentran los puntos críticos en los cuales las empresas tendieron a desaparecer, estos son específicamente los años 2009 y 2015. La razón por la cual el número de empresas disminuyó en estos puntos recae específicamente en el efecto que causó la recesión económica del Ecuador. En el año 2009 el precio del barril de petróleo decreció y con esto disminuyeron los ingresos del Estado, a esto se le añade el sobreendeudamiento público, lo que limitó la capacidad de inversión pública, sector que fue el principal inversionista del sistema productivo de acuerdo al modelo de desarrollo económico del periodo 2007 – 2017. La desaparición de Pymes en el año 2015 es una réplica de lo sucedido en el 2009, ya que encontramos nuevamente un escenario con bajos precios del barril de petróleo (disminución de ingresos del estado, reducción de inversión pública), no obstante, el impacto fue mayor al tener precios de crudo en 30 USD promedio por tiempos más prolongados, tanto así que el efecto se extendió hasta el año 2016.

Es importante resaltar que dentro del grupo de análisis se encuentran las pequeñas y medianas las empresas, y son dos segmentos que tienen diferentes características cada uno, por lo que describen entre sí un comportamiento diferente. Como se observa en el gráfico 24, en el caso de las pequeñas empresas estas tienen una mayor variabilidad y muestran más sensibilidad ante los periodos de cambios que se realizan en su entorno. Esto se visibiliza en el constante cambio del número de empresas de este tamaño, por lo que la sensibilidad a cambios en el entorno es mayor en las pequeñas empresas que en las de tamaño mediano. Los años en los que las pequeñas versus las medianas empresas reflejaron un desempeño positivo fueron 2007, 2008, 2010, 2012, 2013, 2014, mientras que el año que describió un comportamiento negativo fue únicamente el 2015. Este escenario corresponde a los años en donde los periodos de crisis y desarrollo fueron más prolongados.

**Gráfico 24. Variación porcentual Pequeñas vs Medianas empresas**



**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018)

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

Aunque los dos sectores empresariales crecieron en los años de análisis, los pequeños emprendimientos tendieron a desarrollarse más por la estructura jurídica que esta demanda, la cual requiere parámetros más flexibles para su formación (menos capital de trabajo y menos número de trabajadores). Partiendo de esta observación, en el año 2007 el crecimiento de las pequeñas empresas fue mayor al de las medianas empresas, con una tasa de crecimiento del 1,01%. La situación es similar en el año 2008, describiendo un mayor crecimiento por parte de las pequeñas empresas con 1,98%. Durante el año 2009, la desaceleración económica dio camino a un mayor decrecimiento de las medianas empresas (-2,89%), lo que trajo como resultado que durante la recesión desaparecieron o en el mejor de los casos pasaron al nivel de pequeñas empresas. Para el 2010, en pleno periodo de recuperación, el crecimiento de las pequeñas empresas fue mayor con 2,46%, no obstante, en el año 2011, debido a la organización jurídica de las empresas se evidenció un incremento de las medianas empresas, que crecieron a razón del 8,18%. En los siguientes años, desde 2012 hasta 2014, la situación de las pequeñas empresas se replica, describiendo un incremento mayor que las medianas empresas

Para el año 2015 se evidencia aún más la sensibilidad del sector de las pequeñas empresas con relación al impacto de la recesión económica que duró hasta finales del año 2016 y comienzos de 2017, dado que decrecieron en mayor escala que las empresas de tamaño mediano (-2,54%). Finalmente, para los años 2016 y 2017 el efecto de la situación jurídica y económica del Ecuador produjo mayores resultados en las medianas empresas, de esta forma tuvieron un mayor decrecimiento en el año 2016 (-3,17%) y en el año 2017 registraron un crecimiento mayor de 6,59%.

A partir de estos resultados se puede inferir en que, en periodos prolongados de crecimiento o decrecimiento, le corresponde un mayor nivel de sensibilidad de las pequeñas empresas, tomando en consideración que tanto pequeñas como medianas empresas crecen o disminuyen a razón de los ciclos económicos medidos a través del PIB. Adicionalmente a la dimensión cuantitativa del número de Pymes, se debe analizar la evolución de las ventas de este sector empresarial (Pymes), con el objetivo de determinar el comportamiento de los ingresos de este segmento de empresas con relación a los periodos de crecimiento y decrecimiento económico del Ecuador entre los años 2007 - 2017.

# **Capítulo III: Análisis del efecto producido por las Pymes y su aporte en la economía ecuatoriana en el periodo 2007 – 2017**

## **Introducción**

Como parte final de esta investigación de pregrado, se presentan los principales resultados obtenidos a través del análisis de las variables del entorno en que se desarrollaron las Pymes, Variables que se presentan por medio de indicadores de desarrollo empresarial y que estructuran el ciclo de vida de una Pyme, y variables económicas que miden el rendimiento de las Pymes en el periodo analizado. Índices como la tasa de emprendimiento, tasa de negocios establecidos y la tasa de cierre de negocios, que representan respectivamente la creación, maduración y cierre de negocios. El principal instrumento usado son los resultados generados por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

Para las variables económicas se utilizan el crecimiento PIB ecuatoriano y las ventas producidas por las Pymes desde 2007 hasta 2017. Se realiza una comparación entre el PIB como indicador del comportamiento de la economía nacional con los índices del ciclo de vida de las Pymes y su nivel de ventas, con la finalidad de visualizar la dinámica de las Pymes como resultado de su producción dentro del periodo 2007 – 2017. Lo que permitirá visualizar su comportamiento y aporte al crecimiento de la economía ecuatoriana.

## **Efecto de las Pymes en el crecimiento económico durante la última década (2007 – 2017)**

Para apreciar los efectos o aportes realizados por las Pymes a la economía nacional, se empieza con un análisis del ciclo de vida de las unidades de este segmento empresarial frente al crecimiento económico. Esto permitirá observar el comportamiento de las etapas de vida de una Pymes, de acuerdo con los datos obtenidos por el GEM, frente a la trayectoria del crecimiento del PIB.

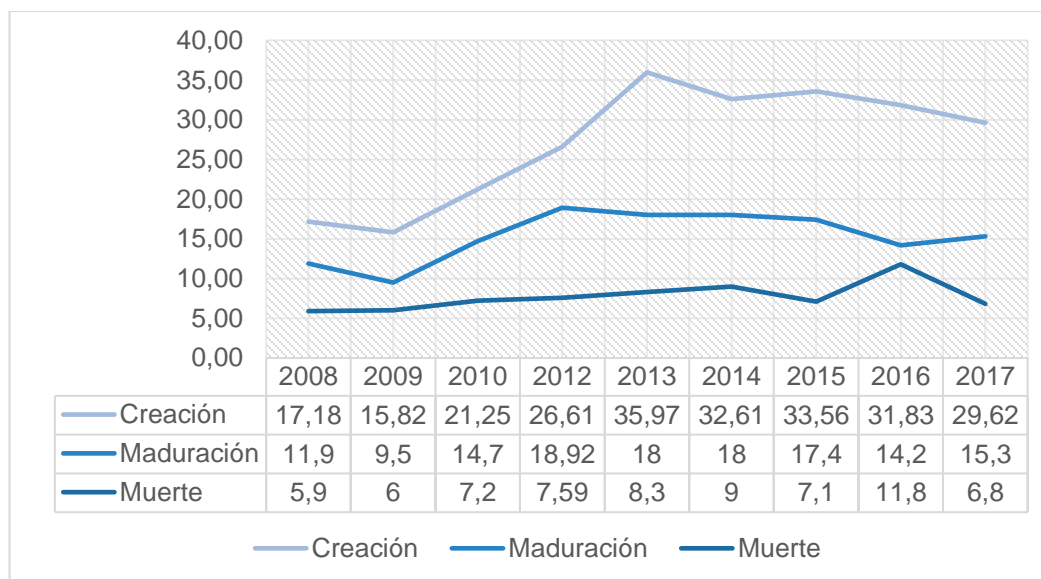
## **Ciclo de vida (creación – maduración – muerte) de las Pymes y crecimiento económico del Ecuador en el periodo 2007 – 2017**

El proceso que experimentan las Pymes presenta tres niveles a través de los cuales se describe su desempeño en la economía, esto son: creación, maduración y muerte. Para su análisis, se han considerado los índices establecidos por el GEM, estos son:

- Tasa de emprendimientos nacientes (creación)
- Tasa de negocios establecidos (maduración)
- Tasa de cierre de negocios (muerte)

En el gráfico 25, se presenta el comportamiento que han tenido estas tres variables en el periodo de análisis. La tasa de cierre de negocios o muerte, representa una línea un tanto plana a lo largo de los años de estudio, pero con tendencia de crecimiento. Del 2008 al 2009 incrementó en 3 puntos y luego tuvo una caída en los años 2015 y 2017. Por su parte, la tasa de maduración de las empresas es inversa a la de cierre de negocios, ya que, si los negocios no se mantienen en el tiempo, entonces cierran. Mientras que, la tasa de crecimiento de emprendimientos en Ecuador ha tenido un crecimiento importante entre 2008 y 2017 pasando de 17,8 puntos a 29,62 puntos. Como se ve en la gráfica, las tres tasas tienen un inicio similar en los primeros años y después cada una toma su tendencia. Esto se da porque son los primeros años en que se empieza a medir estos indicadores y con el tiempo se observa su comportamiento.

**Gráfico 25. Tasas de Ciclo de vida de Pymes 2008 2017**



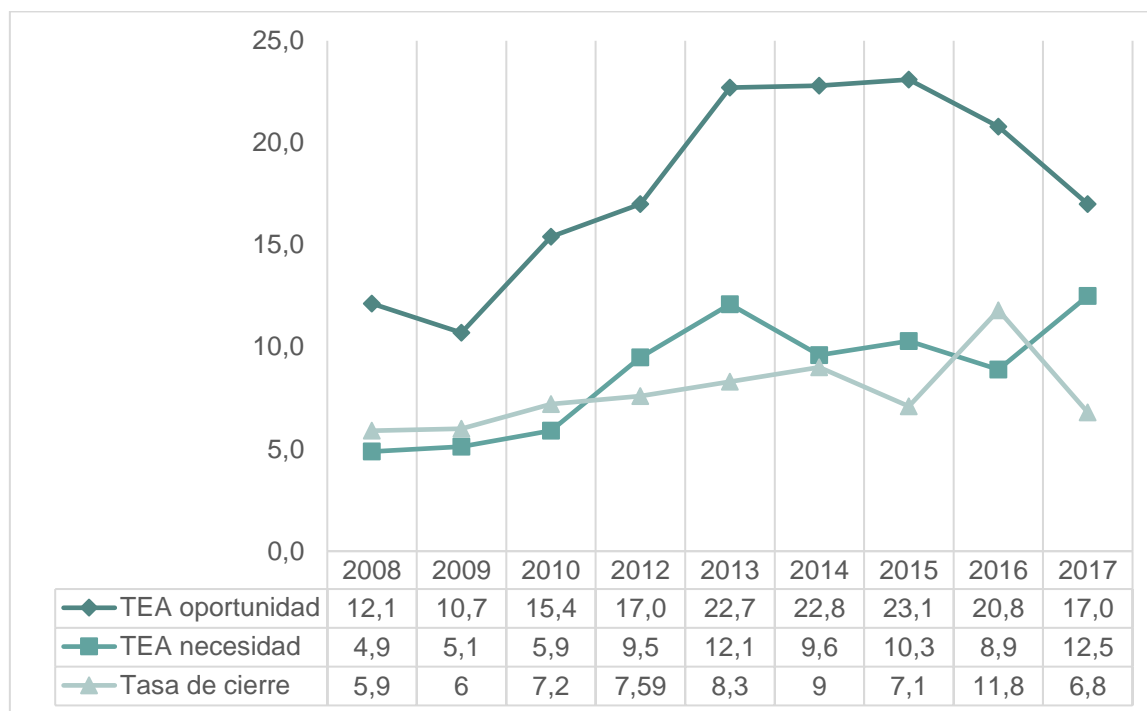
**Fuente:** Global Entrepreneurship Monitor, 2017

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

A continuación, la gráfica 26, nos muestra una relación entre la TEA por oportunidad y por necesidad versus la tasa de cierre de negocios. Es decir, se muestra el motivo de iniciar un negocio en Ecuador en comparación con el nivel de cierre de negocios. Los informes del GEM ya indicaban que los negocios que menor permanencia tienen en el mercado son aquellos que iniciaron por una necesidad y, como podemos observar, gráficamente existe una relación inversa entre la tasa de cierre de negocios con la creación de empresas por necesidad. Lo que quiere decir que en los años en que más emprendimientos se crearon motivados por una necesidad menos empresas cerraron en los mismos años. Y cuando menos empresas se crearon mayor fue la tasa de cierre de negocios. Puesto que, si bien la tasa de cierre de negocios se alimenta tanto de los emprendimientos que iniciaron por una

necesidad y los que lo nacieron de una oportunidad, son los primeros los que alimentan en mayor medida a la tasa de cierre de empresas.

**Gráfico 26. TEA por Oportunidad y por Necesidad vs Cierre de negocios 2008-2017**



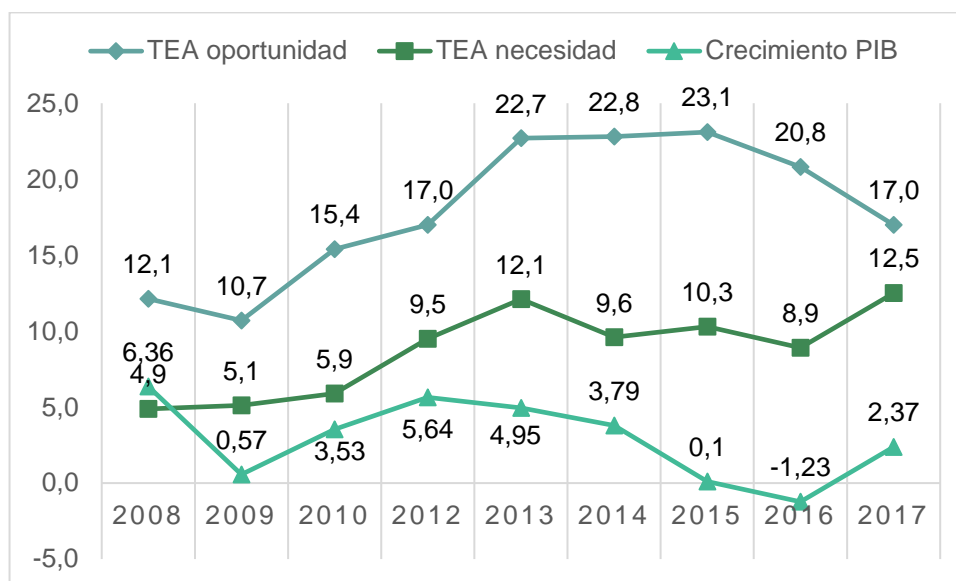
**Fuente:** Global Entrepreneurship Monitor, 2017

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

El siguiente gráfico (27) indica el comportamiento de la TEA por oportunidad y necesidad frente a la tasa de crecimiento del PIB. Se comprueban los resultados emitidos por el GEM para Ecuador, puesto que la TEA por necesidad sigue una relación inversa al crecimiento de la economía ecuatoriana. Lo que denota que los emprendimientos por necesidad incrementan cuando existe una desaceleración de la economía nacional, ya que en estos periodos de tiempo cierran negocios y existe un aumento del desempleo.

Cuando se da este escenario las personas buscan incrementar sus ingresos para pasar los tiempos de crisis, y para lograrlo inician emprendimientos. Lo que se relaciona con el gráfico anterior, dado que como estos negocios son creados temporalmente, cuando la economía empieza a recuperarse, los emprendedores buscan fuentes de empleo con dependencia laboral y cierran sus negocios. Por este motivo en el gráfico anterior se encuentra una relación inversa entre la tasa de cierre de negocios y la TEA por necesidad.

**Gráfico 27. TEA por Oportunidad y por Necesidad vs Crecimiento del PIB 2008 - 2017**



**Fuente:** (Banco Central del Ecuador, 2019) y (Global Entrepreneurship Monitor, 2017)

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

Mientras que la TEA por oportunidad, como ya lo mencionaba el estudio del GEM refleja que los negocios son creados en cualquier momento, tanto en tiempos de recesión como en crecimiento económico. En el caso ecuatoriano, desde el año 2012, la TEA por oportunidad tuvo una relación inversa al crecimiento de la economía. Se puede decir entonces que, en los años 2008, 2009, 2010 y 2012 la TEA por oportunidad tenía una relación directa con el crecimiento económico. Ya que cuando existió desaceleración económica en el país también disminuyó la tasa de creación de emprendimientos en Ecuador y viceversa.

Por lo tanto, la data demuestra coincidencias entre la situación económica del Ecuador y el emprendimiento, el cual se ve mermado al encontrarse con menores flujos comerciales (consumo), lo que limitada la capacidad emprendedora.

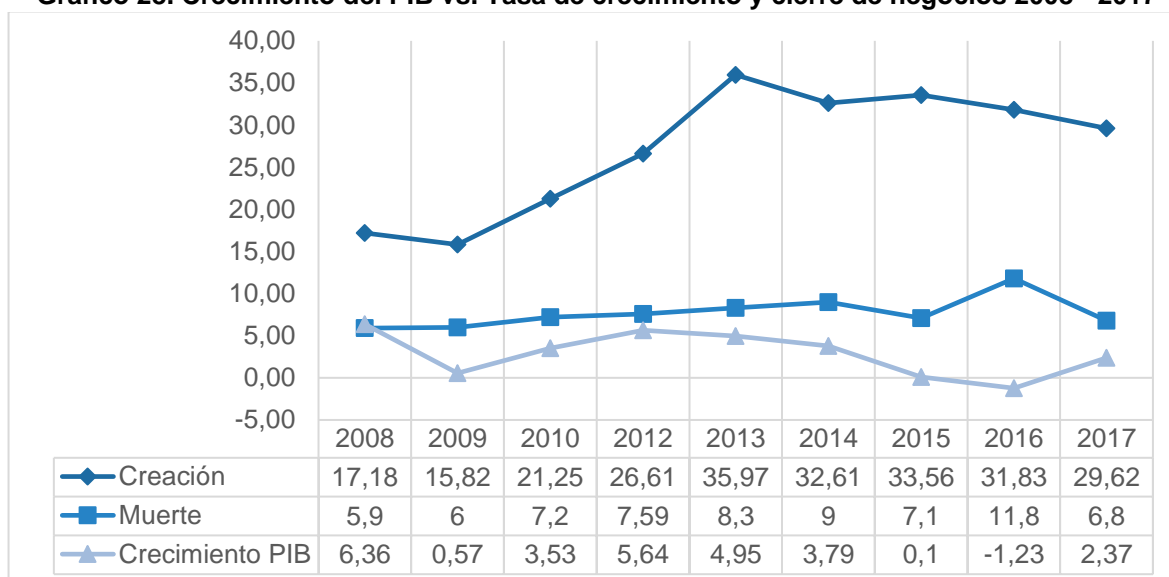
Esto muestra que a medida que el contexto económico se deteriora, también lo hacen las Pymes, por lo que requieren un entorno con mejores condiciones económicas, políticas y sociales para lograr mantenerse activas. Este hecho se explica desde una perspectiva teórica con base en el modelo de Inversión Ahorro propuesto fundamentalmente por Hicks y Hansen, donde se explica que la contracción realizada por los gobiernos por medio de los ajustes fiscales, repercute directamente sobre la demanda de la economía, de modo que existe como efecto una caída tanto de las inversiones como también del crédito dentro del mercado financiero.

Para visualizar la relación que existe entre el crecimiento económico y las creación y muerte de las pequeñas y medianas unidades productivas, el gráfico 28 otorga una vista del comportamiento de estas tres variables. Se contempla que, en los primeros años de análisis, de 2008 a 2012, existe un efecto positivo entre el crecimiento del PIB y la tasa de creación de Pymes. Mientras que en los años posteriores su efecto es inverso, mientras el crecimiento

de la economía ecuatoriana incrementa, las tasas de creación de Pymes disminuyen y viceversa. Teniendo resultados similares que en el estudio realizado por Douglas Holtz-Eakin y Chihwa Kao (2003, p. 12) quienes basaron su estudio en la relación entre el crecimiento económico y los efectos de las políticas aplicadas a las pequeñas y medianas empresas, en sus variables de análisis están la tasa de nacimiento de Pymes, tasa de mortandad de Pymes y la productividad en la economía (%PIB) en los estados que conforman los Estados Unidos de América, uno de los resultados que arrojó la investigación fue que los aumentos en la tasa de nacimiento de las Pymes conducen a mayores niveles de productividad económica.

Sin embargo, también se puede observar que desde el año 2014, a pesar de que existió un decrecimiento en la economía, la desaparición de empresas fue menor. Lo que evidencia que, al igual que en la investigación realizada por Demirguc-Kunt y Levine (2005, p. 224), este segmento de la estructura empresarial ecuatoriana, puede adaptarse de mejor manera a los cambios económicos que presentó la economía.

**Gráfico 28. Crecimiento del PIB vs. Tasa de crecimiento y cierre de negocios 2008 - 2017**



**Fuente:** (Banco Central del Ecuador, 2019) y (Global Entrepreneurship Monitor, 2017)

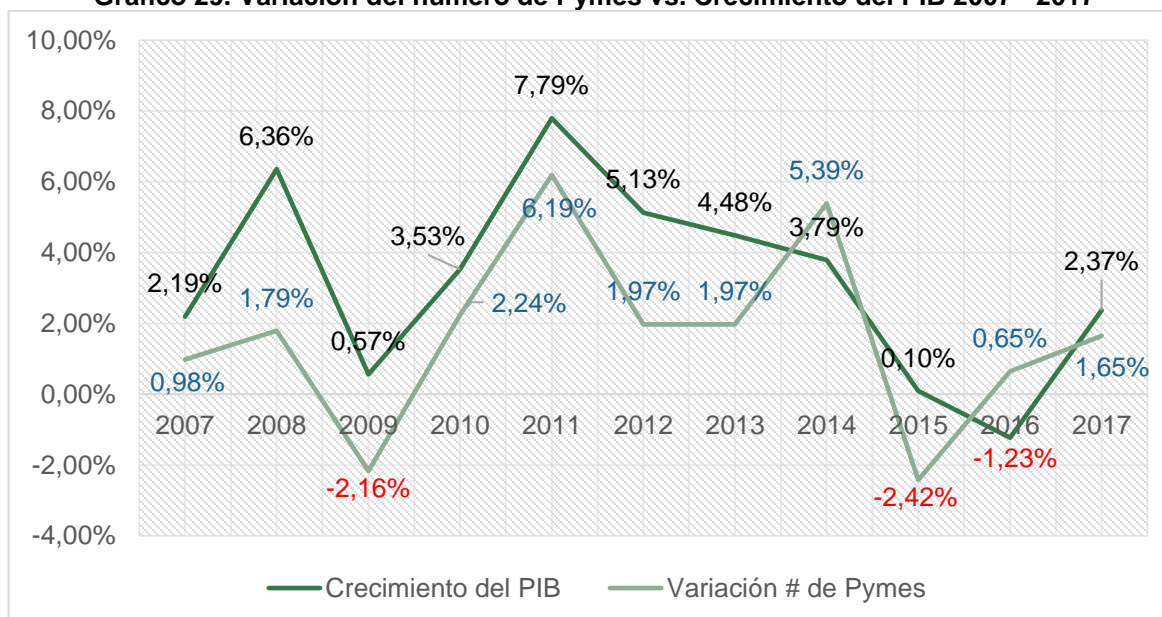
**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

De acuerdo con el enfoque de la Teoría del Emprendimiento, el emprendimiento es el factor propiciador de pequeñas sociedades productivas que desencadenan relaciones efectivas para el crecimiento multidimensional del Ecuador. A partir de la iniciativa emprendedora se inicia el ciclo de vida de una Pyme dentro del entorno nacional.

## Número de Pymes y su aporte al crecimiento económico en el periodo 2007 – 2017

Después de contrastar la tasa de nacimiento y muerte de Pymes resultados de los estudios realizados por el GEM en Ecuador, y siguiendo los estudios realizados para determinar el aporte de las Pymes en el crecimiento económico que fueron descritos en el marco teórico, se analiza también la variación porcentual del número de Pymes versus el crecimiento del PIB, datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2018). Estos indicadores muestran los crecimientos o disminuciones de las variables Numero de Pymes y PIB, en el periodo de análisis 2007 – 2017.

**Gráfico 29. Variación del número de Pymes vs. Crecimiento del PIB 2007 - 2017**



**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018)

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

El gráfico número 29, muestra que las Pymes siguen el mismo patrón de crecimiento que la economía ecuatoriana, a excepción de los años 2014 y 2016, en estos dos años se observa que a pesar de que existió una contracción en el crecimiento económico, pasando en el año 2013 de 4,48% al 3,79% en el 2014, por el contrario, el número de Pymes se incrementó del 1,97% en 2013 a 5,39% en el 2014. De similar forma, en el año 2016 la tasa de variación del PIB fue del -1,23% mientras que el número de pequeñas y medianas empresas incrementó en 0,65% para el mismo año. Dichas inconsistencias se explican según Demirguc-Kunt y Levine (2005, p. 224) a que las empresas de este segmento de la estructura empresarial necesitan menos recursos que las grandes empresas para afrontar las crisis.

Los años de crecimiento en que la relación de la variación del número de Pymes y el crecimiento del PIB es positiva son 2007, 2008, 2010, 2011 y 2017. La relación de estos dos indicadores en periodos de contracción de la economía también es positiva.

Los datos muestran que el periodo más largo de decrecimiento económico empieza en el año 2011 y termina en el 2016, y dada la positiva relación entre la economía y el nivel de Pymes en el país, durante el periodo de análisis, también se vio afectado el nivel de crecimiento de las Pymes. Por lo que, al igual que los estudios expuestos en el marco teórico, se puede visualizar una relación positiva entre el crecimiento de Pymes y el crecimiento del PIB. Sin embargo, como ya se ha mencionado anteriormente, no se puede determinar la causalidad entre las variables.

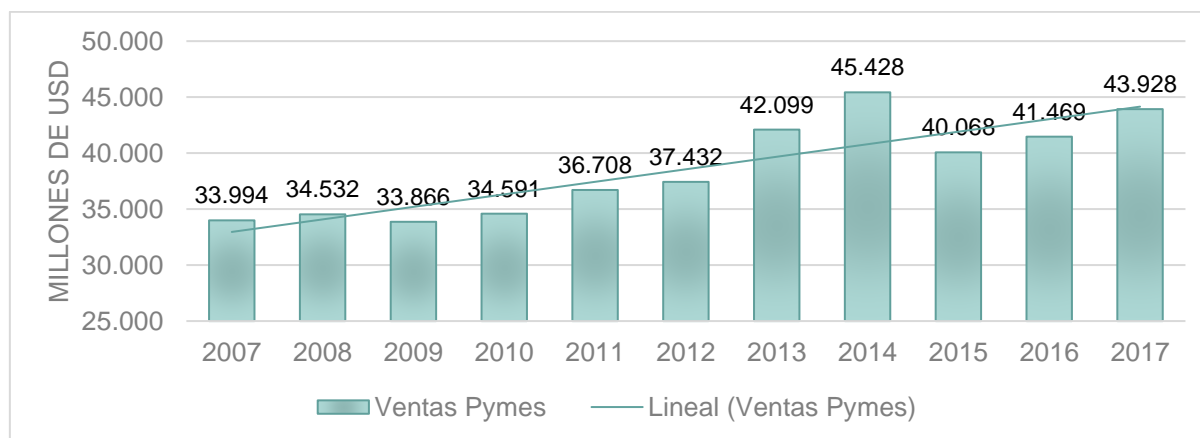
Esto se explica con base en el modelo de inversión ahorro de Hicks y Hansen, que en definitiva expresa la relación que se ha podido identificar entre las mejoras producidas a través del ahorro nacional, comprendido tanto del ahorro privado como del ahorro del gobierno, como efecto dinamizador de las condiciones económicas y de gran parte de sus actores, lo que incluye también a las Pymes, ya que cuando la inversión es mayor, esto se traduce en una mayor producción total (PIB) y consecuentemente en un crecimiento sostenido de los actores económicos empresariales, aun de las pequeñas y medianas empresas.

Adicionalmente, el crecimiento de las Pymes, en términos de rentabilidad o de su transición de pequeñas a medianas empresas o de medianas a grandes empresas, se relaciona con el modelo de Solow-Swan, que propone como característica principal, que el crecimiento viene dado por un factor tecnológico y humano, de modo que en cuanto mayor sea la inversión realizada por las empresas será un factor de crecimiento a largo plazo.

### Nivel de ventas de las Pymes y su aporte al crecimiento económico del Ecuador en el periodo 2007 - 2017

Finalmente, el nivel de ventas de las Pymes en el territorio ecuatoriano durante los años 2007 al 2017, permite analizar la capacidad de desarrollo comercial de este segmento empresarial, y representa también su aporte en la economía nacional.

**Gráfico 30. Ventas Pymes 2007 – 2017 (millones de USD)**

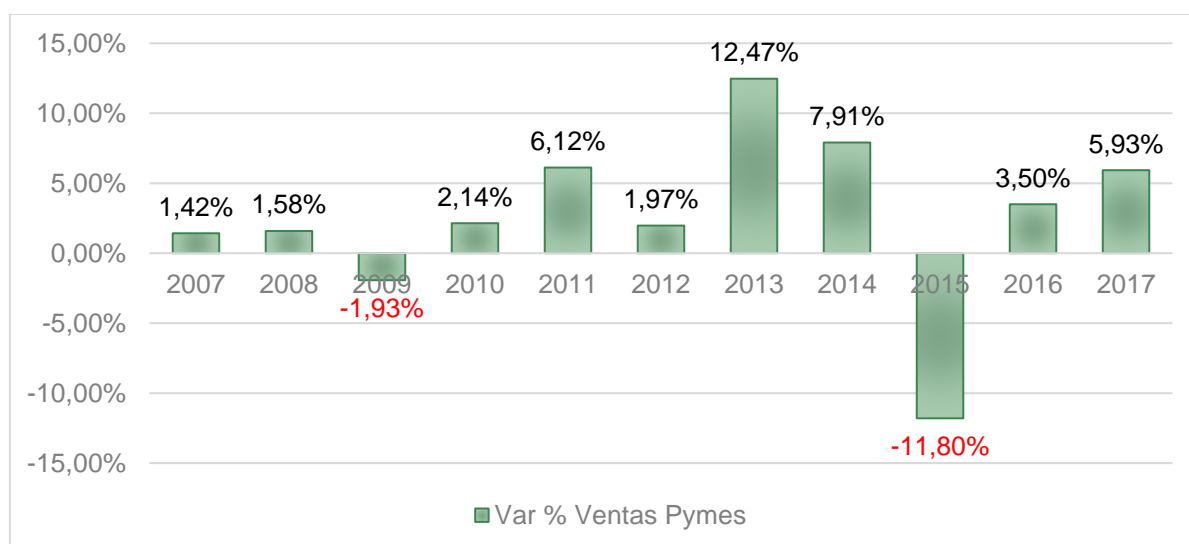


**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018)

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

Las Pymes muestran una tendencia creciente de sus ventas dentro del periodo 2007 – 2017 y su promedio fue de 2,66%. Los años en los cuales se describen mayores ingresos son 2013, 2014 y 2017 con 42.00, 45.428 y 43.928 millones de USD, respectivamente. No obstante, para los periodos en los cuales el Ecuador experimentó crisis se registran disminuciones importantes en el nivel de ventas de las pequeñas y medianas unidades productivas, precisamente para los años 2009 y 2015. En el año 2009, se dio un decremento en los ingresos generados por las ventas de los bienes y servicios de las Pymes, consecuentemente con ya analizada recesión económica (decrecimiento del precio de petróleo y aumento del gasto público) registrando un total de 33.866 millones de USD. Mientras que para el año 2015 al tener una desaceleración prolongada (generada principalmente por el decrecimiento del precio del petróleo a niveles de 30 USD) las Pymes tuvieron ventas valoradas en 40.068 millones de USD.

**Gráfico 31. Variación Ventas Pymes 2007 – 2017**



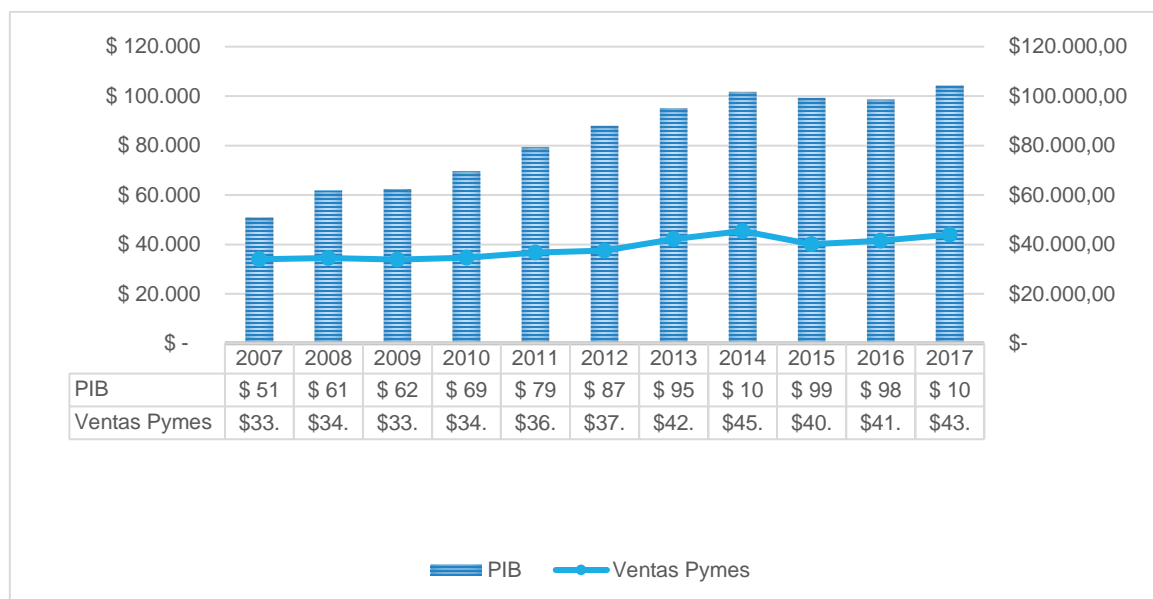
**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018)

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre.

Al contrastar la variabilidad del número de pequeñas y medianas empresas con de las ventas generadas en los años estudiados en el presente documento, se tiene un escenario en el cual, en el año 2009 aunque existió un decrecimiento importante de empresas (-2.13%) las ventas de estas mismas organizaciones únicamente se redujeron en -1,93%. Esto demuestra que los ingresos que generan este tipo de empresas se desarrollan en torno a su capacidad de producción y atención al mercado. En el año 2011, el número de Pymes se incrementó a razón de 6,18%, mientras que sus ventas tuvieron un rendimiento levemente menor de 6,12%. Así también, en el año 2013, el número de Pymes tuvo un crecimiento de 1,97%, y sus ventas en el mismo año se incrementaron significativamente a razón del 12,47%. Lo que demuestra que el crecimiento o decrecimiento no depende únicamente del número de Pymes, sino de su capacidad de producción y de su desarrollo en el mercado. Durante los años 2015 y 2016 se muestra un escenario diferente, en el cual, aunque las Pymes se reducen sutilmente, las ventas tienen un impacto mayor, esto se debe principalmente a la

recesión prolongada que tuvo el Ecuador, lo que generó una recuperación lenta del sector. En el año 2015 el número de Pymes disminuyó en 2.42%, mientras que las ventas tuvieron un decrecimiento mayor, igual a -11,8%, lo mismo sucedió en el año 2016, aunque en menor proporción, reflejando un decrecimiento del número de Pymes de -0,65%, menor al decrecimiento de las ventas del mismo año igual a -3,50%.

**Gráfico 32. Ventas Pymes vs. PIB 2007 – 2017 (millones de USD)**



**Fuente:** (Banco Central del Ecuador, 2019) e (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018)

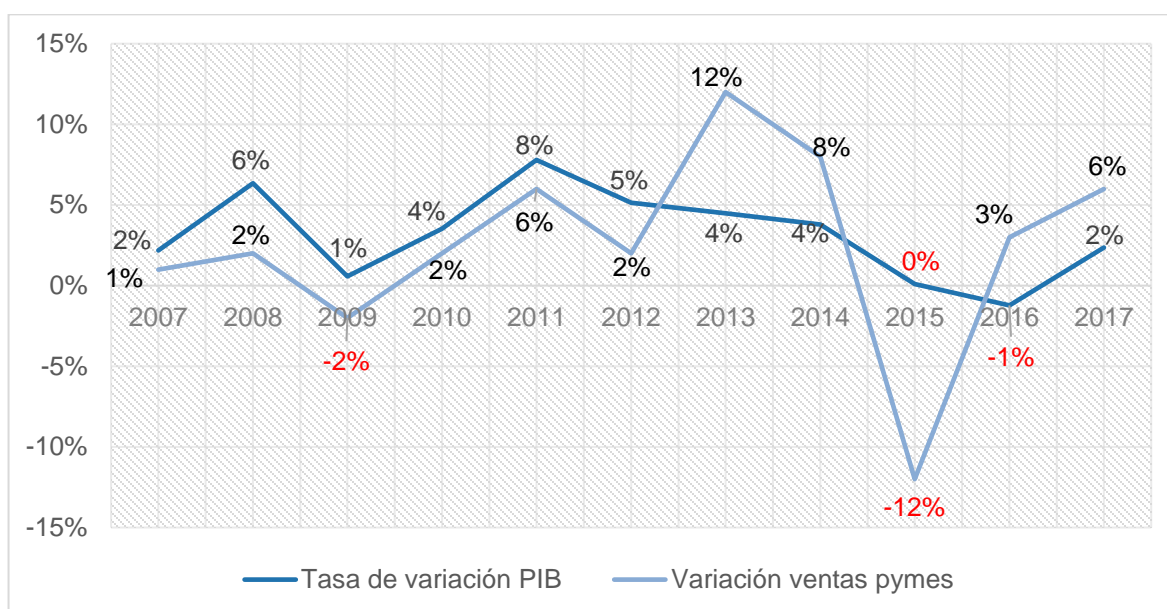
**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

En el periodo 2007 – 2012, tanto la variación del PIB como de las Pymes, siguen una trayectoria paralela. En promedio, en este periodo la tasa de variación del PIB estuvo por encima de la variación de ventas de las Pymes en un 2,5%. Sin embargo, en los años 2016 y 2017 la variación de las ventas de las Pymes estuvo por encima del crecimiento del PIB a razón del 3,5% promedio.

Las Pymes registraron una variación positiva en sus ventas en los años 2007, 2008, 2010, 2011, 2013, 2016 y 2017, en estos años se tuvo un incremento en ventas de 1%, 2%, 2%, 6%, 12%, 3% y 6%, respectivamente, describiendo un crecimiento promedio del 5% anual. En estos años, la inversión en términos de ahorro se vio reflejado en las ventas. Particularmente, en estos años se tuvo un entorno económico en recuperación que permitió que las Pymes puedan crearse o repotenciarse a través de nuevas inversiones derivadas del ahorro. De acuerdo con el modelo del gobierno, se tuvo como principal elemento disparador al incremento del precio del barril de petróleo que propició a la vez el crecimiento de la inversión pública, y que fue el puntal del modelo económico aplicado en el periodo 2007 – 2017.

Este hecho también puede explicarse teóricamente a través de la interpretación del modelo de Inversión Ahorro de Hicks y Hansen, ya que las mejoras producidas a través del ahorro nacional, que es la suma del ahorro privado y el ahorro del gobierno, tuvieron un impacto dinamizador de mejora económica sobre las Pymes, puesto que cuando el gobierno expandió sus gastos e inversiones, las tasas de interés fueron relativamente más bajas, de modo que también la inversión fue mayor, lo que se traduce en una mayor producción total (PIB), por lo que la curva de crecimiento mejora. Esto muestra que a medida que el contexto económico se recupera, existe también un escenario más favorable para las Pymes, razón por la cual, incrementan sus ventas y aportan positivamente al crecimiento económico nacional, lo que a su vez implicaría un periodo de ahorro, lo cual puede capitalizar con una mayor inversión.

**Gráfico 33. Variación PIB vs. Variación Ventas Pymes 2007 - 2017**



**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018)

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

Como se ha evidenciado en el análisis realizado en este último capítulo, el efecto de las Pymes en el crecimiento económico es positivo y por lo tanto su aportación. Es el segundo sector que genera más empleos en el país, tanto así que para el año 2017 abarcó un total de 1.077.851 empleos, es decir 63.382 empleos menos que la gran empresa, y aunque su nivel de ventas es menor que el de las grandes empresas es importante realizar el análisis de su aportación al crecimiento económico del país ya que sigue siendo representativo.

De acuerdo con el modelo del ciclo de crecimiento de Berger y Udell, quienes construyen su tesis sobre la base de los tipos de financiación disponibles para las Pymes en función de un ciclo de crecimiento, de modo que aun cuando las empresas se sostienen a través de un financiamiento privado, personal o familiar, generan oportunidades de empleo y rentabilidad que puede ser aprovechada para su crecimiento. Su aportación crecerá en la medida de que estas empresas tengan ciclos de crecimiento y puedan acceder a mejores flujos de

financiamiento y, por lo tanto, su inversión se transforme en un mayor aporte a la economía nacional, tanto en ofertas de trabajo como en rentabilidad económica.

Es por eso que los periodos de crecimiento de las ventas de la Pymes corresponden también a las facilidades para acceder a financiamiento tanto desde el sector público como del sector privado, por lo que el volumen de crédito para este segmento empresarial pasó de 15.835 millones de USD en el 2010 a 20.963 millones de USD en el 2011. De forma similar, el volumen de crédito para Pymes pasa de 15.139 millones de USD en el 2012 a 34.077 y 32.788 millones de USD para los años 2013 y 2014, respectivamente (Banco Central del Ecuador, 2019).

Adicionalmente, visto este efecto positivo desde el punto de vista de la teoría de la inversión, se fundamenta en que las inyecciones de capital que los empresarios realizan para la producción y/o expansión de estas unidades del tejido empresarial, tiene un efecto multiplicador dentro de la economía, ya que las Pymes generan empleo y pagan una remuneración a sus trabajadores, mismos que incrementan su capacidad adquisitiva y dinamizan la economía.

## **Conclusiones**

Después del estudio realizado en este documento, se ha podido llegar a las siguientes conclusiones:

En cuanto a las condiciones económicas del Ecuador que han afectado el desarrollo de las Pymes en el periodo de análisis se encontró que el crecimiento económico ha sido determinante para el desarrollo de las Pymes, puesto que este factor es el que propicia los procesos de emprendimiento y también propicia una mayor dinámica en el ciclo de las empresas. De acuerdo con el análisis realizado las principales variables que incidieron en la situación económica del país radicaron en el precio del barril de petróleo y el sobreendeudamiento público, mismos que en los años 2009, 2015 y 2016 provocaron una desaceleración productiva, generada por el decrecimiento de la inversión pública, la cual fue el eje del modelo de crecimiento económico del gobierno en el periodo 2007 – 2017.

Por lo tanto, en estos años de recesión el número de Pymes fue decreciente ya que precisamente para estos periodos se registraron descensos en el número de empresas de este tipo. Lo que muestra la estrecha relación entre el factor económico y la creación y desaparición de empresas al igual que lo demuestra el modelo de inversión – ahorro IS-LM que fue propuesto por dos autores, Hicks y Hansen, quienes consideraban que la inversión es el elemento fundamental de la economía y por el cual se explica el comportamiento del Producto Interno Bruto (PIB) dentro de un ciclo económico, de modo que las dinámicas de la inversión determina la evolución y productividad económica a corto y largo plazo.

En cuanto a las condiciones políticas y sociales del Ecuador que han afectado el desarrollo de las Pymes en el periodo de análisis, se encontró que el factor político también contribuyó de forma significativa a la creación de Pymes en el Ecuador, especialmente para el 2011, en el que la legislación ecuatoriana, ya que el gobierno ecuatoriano favoreció a la actividad emprendedora a través de las reformas que se implementaron desde la creación de una nueva Constitución del Ecuador en 2008. Donde se establecen cambios en el modelo económico que favorecen al emprendimiento, lo cual se complementa con el desarrollo de leyes y la implementación de algunos programas de apoyo en 2008 a los emprendimientos, con lo cual se facilitó el acceso a la identificación formal de aquellos que trabajaban desde el anonimato o como personas naturales. Permitiéndoles desde ese año ser reconocidas como personas jurídicas, lo que permitió la visualización de parte de este sector que trabajaba sin ser reconocido como empresa.

A nivel social, destacan las dinámicas que se presentan entre fenómenos como la pobreza, el desempleo y el emprendimiento como respuesta a estos dos primeros factores, pues quienes tienen menores ingresos y menor posibilidad de acceso a un mercado formal debido a su grado de estudios, se ven en la necesidad de poder iniciar sus emprendimientos para obtener sus ingresos económicos.

Del análisis de la estructura de las Pymes se obtuvo que para el año 2017 este sector empresarial representó el segundo lugar en cuanto a número de empresas en el país con el 8,77%, mientras que la gran empresa representó el 0,46% y la microempresa lideró este

indicador con el 90,78%. Sin embargo, en cuanto al nivel de ventas las Pymes abarcaron alrededor del 28% y por su parte las grandes empresas aproximadamente el 71%. Del mismo modo, dentro de la participación del personal afiliado según tamaño de empresa, las Pymes se ubicaron únicamente dos puntos porcentuales por debajo de las grandes empresas con el 37%, lo que representó 63.382 empleos menos que la gran empresa. En cuanto a la masa salarial, las Pymes se posicionaron en el segundo lugar con un valor de 7.982 dólares, un poco más de la mitad del valor alcanzado por las grandes empresas, que ocuparon el primero lugar con 13.488 dólares, lo que indica que las grandes empresas requieren mano de obra más calificada y mejor remunerada que las Pymes.

De acuerdo con los datos revisados para el análisis de la dinámica de las Pymes en el periodo 2007 – 2017, se evidenció que de forma general existió un crecimiento permanente de las Pymes en Ecuador, mostrando un crecimiento promedio del 1,59% anual. Sin embargo, este sector del tejido empresarial mostró señales de desaceleración en los puntos críticos en el que el Ecuador experimentó recesiones económicas. El año en que el número de Pymes alcanzó su incremento más alto fue el 2011 llegando al 6,19% y con un total de 4.138 Pymes creadas, efecto que es atribuido a la facilidad que brindó el sistema legislativo en el país para que las firmas que funcionaban desde el anonimato o como personas naturales pasen a ser personas jurídicas. Este hecho también contribuyó a que las Pymes cumplieran con los requisitos para acceder a financiamiento de la banca privada.

A nivel teórico, estos cambios pueden ser explicados desde la perspectiva de Berger y Udell, quienes afirman que la estructura financiera de la empresa va cambiando de acuerdo con su dimensión y sobre todo con su edad, de modo que entre mayor edad y dimensión económica presentan las empresas, pueden obtener financiamiento desde fuentes más formales como la banca privada o la bolsa de valores.

Finalmente, se constató que la tasa promedio de creación de Pymes en el periodo 2007 – 2017, fue mayor a su tasa de desaparición, por lo que se crean el doble de Pymes que las que desaparecen. Sobre esa base, se establece que a pesar de los años de recesión económica el efecto generado por las Pymes es positivo en términos de dinamización de la economía, a razón de que tienden a crearse más empresas que a desaparecer. Comportamiento que obedece a que las Pymes tienen una estructura más pequeña, tanto de funcionamiento como financiera en comparación con las grandes empresas y necesitan menos recursos para adaptarse a los periodos de recesión que presenta la economía. También necesitan menos recursos para su creación o expansión, argumento que es secundado por las investigaciones empíricas presentadas en el marco teórico de este documento.

Los informes del GEM mencionan la ausencia de innovación en los nuevos negocios, dejando entrever que es uno de los motivos principales por el cual las Pymes no trascienden y muchas de ellas quiebran manteniéndose en el mismo tamaño en el que empezaron. En tal sentido, esto coincide con el modelo propuesto por Solow-Swan, quienes explican que el progreso tecnológico es el principal factor que impulsa el crecimiento de la renta per cápita a lo largo del tiempo, de modo que la falta de inversión en este aspecto dificulta el crecimiento productivo de las empresas, sobre todo de las Pymes.

Por lo que, si bien no se puede establecer una causalidad en el efecto y aporte que las Pymes generan en la economía ecuatoriana, de forma general y respaldada en las investigaciones sobre el tema presentadas en el marco teórico, se puede visualizar que los efectos producidos por el emprendimiento en Pymes sobre la economía ecuatoriana en el periodo 2007 – 2017 son positivos, esto debido al efecto multiplicador que ejercen las empresas dentro del contexto económico y social, pues a razón de la creación de una unidad empresarial se inicia un efecto dinamizador que requiere de la interacción de todos los agentes económicos. En consecuencia, la creación de Pymes dentro de la economía ecuatoriana aporta con la producción nacional. Esto se puede analizar desde el enfoque Schumpeteriano, donde se ha establecido que los emprendimientos promueven la innovación, acelera los cambios estructurales de la economía, debido a que introduce nueva competencia en el sector empresarial y por lo tanto contribuye a la productividad, creación de empleo y la competitividad nacional.

Con base al análisis del efecto producido por las Pymes en la economía ecuatoriana en el periodo 2007 – 2017 realizado con los diferentes indicadores como PIB, ciclo de vida y ventas de las Pymes, se puede concluir que las Pymes siguen el mismo patrón de crecimiento que la economía ecuatoriana en la mayor parte de los años estudiados en este documento. Ya que en los años en los cuales existe una mejoría en el PIB nacional, también existe un mayor volumen en el ciclo de vida y ventas realizadas por las pequeñas y medianas empresas en el mismo año, demostrando así su aporte en la economía nacional. A su vez, esto coincide con los diversos estudios que han sido elaborados por el GEM respecto del aporte económico de las Pymes a las economías de distintos países, mientras que desde una perspectiva teórica, la explicación de estos hechos viene dada a través del modelo de inversión ahorro de Hicks y Hansen, que señala que las mejoras producidas a través del ahorro nacional, comprendido tanto del ahorro privado como del ahorro del gobierno, tiene un efecto dinamizador de las condiciones económicas, lo que incluye a las Pymes, ya que cuando la inversión es mayor, tanto en el campo público como en el privado, esto se traduce en una mayor producción total (PIB) y consecuentemente en un crecimiento de las pequeñas y medianas unidades productivas.

## ***Recomendaciones***

Adicionalmente al presente estudio, se recomienda realizar un análisis sistemático de los efectos que produce la desaparición de empresas, es decir, su impacto en la recaudación fiscal, así como la pérdida de plazas de empleo y el comportamiento de la oferta y demanda de bienes y servicios. Esto con el objetivo de identificar los puntos de inflexión que han llevado al país a tener una alta tasa de emprendimiento, y a la vez una elevada tasa de desaparición o cierre de negocios.

En este sentido, aunque el tema central de esta investigación no corresponde al financiamiento de las Pymes en el Ecuador, se recomienda buscar mecanismos que faciliten el acceso al financiamiento de este segmento empresarial, ya que actualmente los requisitos para acceder a créditos son altamente exigentes y dada su estructura resulta difícil acceder a él. Reconociendo que los emprendimientos por necesidad son beneficiosos para la sociedad ya que permiten a las personas obtener un ingreso para sus hogares, especialmente en tiempos de crisis, se recomienda trabajar en las fortalezas que se evidencian del GEM: el efecto positivo que tiene la educación en general y especialmente el efecto que tiene la educación específica en el emprendimiento, así como en la creación de empresa.

Aprovechar el optimismo con respecto a las oportunidades del entorno, pues al ser una economía en desarrollo y basada en factores productivos los empresarios pueden beneficiarse del acceso a información sobre investigación y desarrollo de las economías más desarrolladas, así como acceso en el mercado interno de materias primas.

Finalmente, es necesario que las autoridades gubernamentales orienten el desarrollo de políticas públicas y programas gubernamentales con el fin de fortalecer o proveer los factores críticos para que los negocios incorporen tecnología, agreguen valor y generen empleo; es decir, para que se creen empresas con mayor potencial de crecimiento y competitividad y se genere prosperidad.

## ***Referencias bibliográficas***

- Acs, Zoltan, Carlsson, Bo, y Karlsson, Charlie (1999). *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy* Hardback. Cambridge University Press
- Agencia Internacional de Energía. (2010). *Data & Publications*. Recuperado de <https://webstore.iea.org/>
- Arias, Fidas (2012). *El proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica*. Caracas: Epistime.
- Arrow, K. (1962). The economic implications of learning by doing. *Review of Economic Studies*, 18(1), 1278-1315.
- Assous, M. (2007). Kalecki's 1934 model VS. the IS-LM model of Hicks (1937) and Modigliani (1944). *Euro. History of Economic Thought*, 14(197), 97 – 118.
- Asociación de Bancos del Ecuador (2019). *Informe Técnico: Tasas de interés*. Ecuador: ASOBANCA
- Asociación de Bancos Privados del Ecuador (2011). *Boletín Informativo #14*. Ecuador: OBPE
- Audretsch, David, Bönte, Werner y Keilbach Max (2008) Entrepreneurship capital and its impact on knowledge diffusion and economic performance, *Journal and Business Venturing*, 23, (687-698) doi: 10.1016/j.jbusvent.2008.01.006
- Banco Central del Ecuador (2018) *Información económica*. Recuperado de <https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica/>
- Banco Central del Ecuador (2015). *Definiciones*. Recuperado de <https://www.bce.fin.ec/index.php/transparencia/historico-transparencia>
- Banco Central del Ecuador (2019). *Cuentas nacionales*. Recuperado de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/CuentasNacionales/cnt63/CTASTRIM105.xlsx>
- Banco Central del Ecuador (2019). *Cuentas Nacionales Anuales*. Recuperado de <https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/CuentasNacionales/Anuales/Dolares/indicecn1.htm>
- Banco Central del Ecuador (2019). *Balanza de Pagos*. Recuperado de [https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/bi\\_menuBalanza.html](https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/bi_menuBalanza.html)
- BanEcuador (2015) *Crédito Pymes*. Recuperado de <https://www.banecuador.fin.ec/a-quien-financiara/credito-a-pequenas-y-medianas-empresas-pymes/>
- Banco Mundial (2018). *Crecimiento del PIB (% anual)*. Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=EC>
- Beck, Thorsten, Demircug-Kunt, Asli y Levine, Ross (2005). *SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence*. *Journal of Economic Growth*. Recuperado de <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2Fs10887-005-3533-5.pdf>

- Behar, Daniel (2008). Metodología de la investigación. Shalom. Recuperado de <http://rdigital.unicv.edu.cv/bitstream/123456789/106/3/Libro%20metodologia%20investigacion%20este.pdf>
- Berger, Allen y Udell, Gregory (1988). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*. 22(6-8), (613-673)
- Cámara de Industrias y Producción (2017). La carga tributaria en el Ecuador. Recuperado de <http://www.cip.org.ec/wp-content/uploads/2017/01/La-carga-tributaria-en-Ecuador-1.pdf>
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), 2010. Registro Oficial Suplemento 351. Ecuador
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2018). MIPYMES en América Latina: Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. Recuperado de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707_es.pdf)
- De Gregorio, J. (2012). Macroeconomía. Teoría y Políticas. Santiago: Pearson-Educación.
- Elizondo, Arturo (2015). Metodología de la Investigación. México: McGraw Hill.
- El tiempo (2017). El Ecuador que deja Rafael Correa. Ecuador: El tiempo. Recuperado de <https://www.eltiempo.com/mundo/latinoamerica/analisis-del-legado-de-rafael-correa-en-ecuador-92964>
- Frezatti, J., Relvas, T., Junqueira, E., & Bido, D. (2010). Perfil de planificación y ciclo de vida de las empresas. *RAUSP*, 45(4), 383-399.
- Gitman, Lawrence y Joehnk, Michael (2009). Fundamentos de inversiones. Estado de México: Pearson Educación. Recuperado de <https://www.uv.mx/personal/clelanda/files/2016/03/Gitman-y-Joehnk-2009-Fundamentos-de-inversiones.pdf>
- Global Entrepreneurship Monitor (2017). Global Entrepreneurship Monitor. Ecuador 2017. Recuperado de <http://espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/documentos/GemEcuador2017.pdf>
- Gregory, B., Rutherford, M., Oswald, S., & Gardiner, L. (2005). An Empirical Investigation of the Growth cycle theory of Small Firm Financing. *Journal of Small Review*, 50(4), 37-46.
- Guercio, M., Martínez, L., & Vigier, H. (2019). Un análisis de las empresas TIC desde una perspectiva financiera. Evidencia para las pymes de software y videojuegos. *Innovar*, 29(74), 85-99,.
- Harberger, Arnold (1971). Three Basic Postulates for Applied Welfare Economics: An Interpretive Essay. *Journal of Economic Literature*, Vol. 9, No. 3. pp. 785-797. Recuperado de <http://links.jstor.org/sici?sici=0022-0515%28197109%299%3A3%3C785%3ATBPF%3E2.0.CO%3B2-X>
- Hessels, Jolanda, Van Gelderen, Marco y Thurik, Roy (2008). Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, 31(3), (323-339)
- Hicks, John (1937). Teoría de Inversión. Madrid: McGraw Hill.

- Holtz-Eakin, Douglas y Kao, Chihwa (2003). Entrepreneurship and Economic Growth: The proof is in the productivity. Maxwell School of Citizenship and Public Affairs. Recuperado de [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1809885](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1809885)
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (2010). Informe de Educación. Recuperado de [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiPirjq0t3rAhXCzVkkHYRUDGAQFjAJegQIBB&url=https%3A%2F%2Fwww.ecuadorencifras.gob.ec%2Fwp-content%2Fdescargas%2FPresentaciones%2Fcapitulo\\_educacion\\_censo\\_poblacion\\_vivienda.pdf&usq=AOvVaw27F99wEdwUCPsGsEYkCGwC](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiPirjq0t3rAhXCzVkkHYRUDGAQFjAJegQIBB&url=https%3A%2F%2Fwww.ecuadorencifras.gob.ec%2Fwp-content%2Fdescargas%2FPresentaciones%2Fcapitulo_educacion_censo_poblacion_vivienda.pdf&usq=AOvVaw27F99wEdwUCPsGsEYkCGwC)
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (2012). Reporte Mensual de Inflación. Recuperado de [www.ecuadorencifras.gob.ec](http://www.ecuadorencifras.gob.ec)
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (2018) Directorio de Empresas y Establecimientos. Recuperado de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio\\_Empresas\\_2017/Documentos\\_DIEE\\_2017/Documentos\\_DIEE\\_2017/Boletin\\_Tecnico\\_DIEE\\_2017.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2017/Documentos_DIEE_2017/Documentos_DIEE_2017/Boletin_Tecnico_DIEE_2017.pdf)
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (2018). Directorio de Empresas y Establecimientos. Recuperado de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio\\_Empresas\\_2018/Documentos\\_DIEE\\_2018/Documentos\\_DIEE\\_2018/Principales\\_Resultados\\_DIEE\\_2018.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2018/Documentos_DIEE_2018/Documentos_DIEE_2018/Principales_Resultados_DIEE_2018.pdf)
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (2019) Información Histórica de Empleo. Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/informacion-historica-de-empleo/>
- Invenómica (2019). Emerging Markets Bond Index (EMBI) Latinoamérica serie histórica. Recuperado de <https://www.invenomica.com.ar/riesgo-pais-emb-i-america-latina-serie-historica/>
- Keynes, John (1972). The Collected Writings of John Maynard. England: Macmillan and St Martin's Press.
- La Nación (2017). Gobierno de Rafael Correa marcó un hito en el manejo de los bonos soberanos. Recuperado de <https://lanacion.com.ec/gobierno-rafael-correa-marco-hito-manejo-los-bonos-soberanos/>
- Lasio, Virginia, Arteaga, Ma. Elizabeth., y Caicedo, Guido (2009). Global Entrepreneurship Monitor – Ecuador 2008. Ecuador: ESPEA – ESPOL.
- Lasio, Virginia, Arteaga, Ma. Elizabeth., y Caicedo, Guido (2010). Global Entrepreneurship Monitor – Ecuador 2009. Ecuador: ESPEA – ESPOL.
- Lasio, Virginia, Arteaga, Ma. Elizabeth., y Caicedo, Guido (2011). Global Entrepreneurship Monitor – Ecuador 2010. Ecuador: ESPEA – ESPOL.
- Lasio, Virginia, Arteaga, Ma. Elizabeth., y Caicedo, Guido (2012). Global Entrepreneurship Monitor – Ecuador 2011. Ecuador: ESPEA – ESPOL.
- Lasio, Virginia, Caicedo, Guido, Ordeñana, Xavier, y Villa, Ramón (2014). Global Entrepreneurship Monitor – Ecuador 2013. Ecuador: ESPEA – ESPOL.

- Lasio, Virginia, Caicedo, Guido, Ordeñana, Xavier, e Izquierdo, Edgar (2015). *Global Entrepreneurship Monitor – Ecuador 2014*. Ecuador: ESPEA – ESPOL.
- Lasio, Virginia, Caicedo, Guido, Ordeñana, Xavier, e Izquierdo, Edgar (2016). *Global Entrepreneurship Monitor – Ecuador 2015*. Ecuador: ESPEA – ESPOL.
- Lasio, Virginia, Caicedo, Guido, Ordeñana, Xavier, y Samaniego, Andrea (2017). *Global Entrepreneurship Monitor – Ecuador 2016*. Ecuador: ESPEA – ESPOL.
- McClelland, David (1961). *The Achieving Society*. Nueva Jersey: Van Nostrand.
- Ministerio de Comercio Exterior (2016). *Salvaguardia por balanza de pagos*. Recuperado de <http://www.comercioexterior.gob.ec/boletin-de-prensa-salvaguardia-por-balanza-de-pagos/>
- Nugent, Jeffrey y Yhee, Seung-Jae (2002). *Small and Medium Enterprises in Korea: Achievements, Constraints and Policy Issues*. *Small Business Economics*.
- Núñez E. (s.f.). *Revolución Ciudadana*. Camaleo. Recuperado de <https://es.calameo.com/read/00415890191309d1ea2ac>
- Organización Internacional del Trabajo (2009). *Políticas para las Pymes frente a la crisis*. Recuperado de [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms\\_191351.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf)
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2017). *Perspectivas económicas de América Latina 2017*. Recuperado de [https://www.oecd.org/dev/americas/E-book\\_LEO2017\\_SP.pdf](https://www.oecd.org/dev/americas/E-book_LEO2017_SP.pdf)
- Paz y Miño, Juan (2010). *El "30-S" en Ecuador: La democracia en peligro*. Taller de Historia Económica. Facultad de Economía de Quito de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Recuperado de <http://the.pazymino.com/bSep2010.html>
- ProEcuador (2019). *¿Qué es ProEcuador?* Recuperado de <https://www.proecuador.gob.ec/>
- Romer, P. (1991). *Endogenous technological change*. *Journal of Political Economy*, 98(5), 60-105.
- Romero, Isidoro (2006) *Las Pymes en la economía global: hacia una estrategia de fomento empresarial*. *Revista Latinoamericana de Economía* 37 (146) (31-50) Recuperado de [https://idus.us.es/xmlui/bitstream/handle/11441/16479/file\\_1.pdf](https://idus.us.es/xmlui/bitstream/handle/11441/16479/file_1.pdf)
- Ros, J. (2012). *La Teoría General de Keynes y la macroeconomía moderna*. *Investigación económica*, 71(279), 19-37.
- Sala, I., & Martin, X. (1990). *Introduction to the literature and neoclassical models*. Cambridge: Mass.
- Sargent, T. (1987). *Macroeconomic theory*. San Diego: Academic Press.
- Secretaría Nacional de Planificación (2013). *Cambio de la Matriz Productiva*. Recuperado de [http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz\\_productiva\\_WEBtodo.pdf](http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf)
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2013). *Transformación de la Matriz Productiva*. Recuperado de [http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz\\_productiva\\_WEBtodo.pdf](http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf)

- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (2016). Plan Nacional para el Buen Vivir. Recuperado de <http://www.buenvivir.gob.ec/documents/10157/13136/6+Objetivos+nacionales+para+el+Buen+Vivir.pdf>
- Shapiro, Albert and Sokol, Lisa (1982). The Social Dimensions of Entrepreneurship. Encyclopedia of Entrepreneurship (72-9)
- Solow, Robert (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. The Quarterly Journal of Economics, 70, (65-94)
- Zibell, Matías (2017). Tras 10 años de gobierno, además de un Ecuador dividido, ¿qué más deja Rafael Correa? BBC News. Recuperado de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-38980926>

# Anexos

## Producto Interno Bruto

Miles de USD

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
51.007.777	61.762.635	62.519.686	69.555.367	79.276.664	87.924.544	95.129.659	101.726.331	99.290.381	99.937.696	104.295.862

Fuente: Banco Central del Ecuador – Cuentas Nacionales

Elaborado por: Josselyn Aguirre

## Tasa de Variación Anual del Producto Interno Bruto 2007-2017

Tasa de variación porcentual (%)

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
2,19	6,36	0,57	3,53	7,79	5,14	4,48	3,79	0,10	-1,23	2,37

Fuente: Banco Central del Ecuador – Cuentas Nacionales

Elaborado por: Josselyn Aguirre

## Valor Agregado Bruto (VAB)

Miles de USD

INDUSTRIAS	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
A - Agricultura, silvicultura y pesca	4.772.112	5.537.442	6.198.165	6.769.906	7.611.445	7.598.802	8.342.246	9.284.062	9.387.758	9.513.086	9.730.031
B - Explotación de minas y canteras	5.970.124	8.928.498	5.120.757	7.575.549	10.462.856	11.380.820	11.851.166	11.267.342	4.690.708	3.800.422	5.023.893
C - Industrias Manufactureras	7.003.937	8.464.608	8.677.243	9.321.734	10.338.482	11.390.409	12.407.628	14.002.443	14.321.156	14.541.423	14.983.046
D - Generación, captación y distribución de energía eléctrica	304.330	344.647	249.941	430.781	581.182	670.085	667.600	848.378	1.112.408	1.269.838	1.409.691

E - Captación, depuración y distribución de agua; y saneamiento	281.273	287.885	291.668	323.294	346.473	376.237	397.928	404.418	396.266	415.425	416.754
F - Construcción	4.016.663	5.394.324	5.927.782	6.501.177	8.106.494	9.378.602	10.012.663	10.891.167	11.125.419	11.975.950	12.087.372
G - Comercio al por mayor y al por menor; reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas	5.356.038	6.742.797	6.523.543	7.241.104	8.399.816	9.053.712	9.976.646	10.544.766	10.218.226	9.631.895	9.960.093
I - Alojamiento y servicios de comida	864.979	947.086	1.182.399	1.312.445	1.427.889	1.631.804	1.877.562	2.054.398	2.083.056	2.123.199	2.225.384
H - Transporte y almacenamiento	3.231.203	3.520.805	3.548.360	3.700.294	3.696.347	3.859.534	4.299.562	4.337.750	4.773.336	5.414.130	5.387.444
J - Comunicaciones e información	1.241.421	1.425.183	1.553.783	1.682.358	1.811.815	1.914.060	2.021.485	2.127.122	1.983.681	1.915.601	1.931.590
K - Actividades financieras y de seguros	1.303.028	1.441.430	1.713.975	1.947.775	2.300.455	2.761.317	2.590.553	3.165.915	3.164.721	3.072.556	3.536.287
L - Actividades inmobiliarias	3.055.673	3.201.807	3.493.778	3.651.851	3.794.797	3.962.576	4.112.049	4.417.810	4.755.470	5.014.635	4.863.505
M - Actividades profesionales, técnicas y administrativas	3.241.469	3.642.474	3.726.649	4.301.610	5.046.421	5.712.417	6.549.777	7.015.716	6.886.511	6.574.135	7.071.757
O - Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	2.784.183	3.528.729	4.236.961	4.538.551	5.013.468	5.499.779	6.050.912	6.681.784	6.659.530	6.884.767	7.062.194
P - Enseñanza	2.629.366	3.162.096	3.464.356	3.780.925	3.814.204	4.404.316	4.622.697	4.715.779	5.238.238	5.374.674	5.697.152
Q - Servicios sociales y relacionados con la salud humana	1.302.761	1.564.856	1.720.641	1.969.145	2.181.642	2.538.985	2.890.749	3.117.080	3.250.680	3.402.778	3.582.878
R-S-U - Entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios	1.003.781	1.214.966	1.106.795	1.116.072	1.269.023	1.389.005	1.480.526	1.590.059	1.561.504	1.626.256	1.575.484
T - Hogares privados con servicio doméstico	148.562	201.269	276.479	334.889	333.406	333.711	382.113	428.752	433.837	487.516	538.178
<b>TOTAL VAB</b>	<b>48.510.903</b>	<b>59.550.902</b>	<b>59.013.275</b>	<b>66.499.460</b>	<b>76.536.215</b>	<b>83.856.171</b>	<b>90.533.862</b>	<b>96.894.741</b>	<b>92.042.505</b>	<b>93.038.286</b>	<b>97.082.733</b>
Otros elementos del PIB	2.496.874	2.211.733	3.506.411	3.055.907	2.740.449	4.068.373	4.595.797	4.831.590	7.247.876	6.899.410	7.213.129
<b>TOTAL PIB</b>	<b>51.007.777</b>	<b>61.762.635</b>	<b>62.519.686</b>	<b>69.555.367</b>	<b>79.276.664</b>	<b>87.924.544</b>	<b>95.129.659</b>	<b>101.726.331</b>	<b>99.290.381</b>	<b>99.937.696</b>	<b>104.295.862</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador – Cuentas Nacionales

Elaborado por: Josselyn Aguirre

## Variaciones del VAB (%)

INDUSTRIAS	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	PROMEDIO
A - Agricultura, silvicultura y pesca	9,8%	9,3%	10,5%	10,2%	9,9%	9,1%	9,2%	9,6%	10,2%	10,2%	10,0%	9,8%
B - Explotación de minas y canteras	12,3%	15,0%	8,7%	11,4%	13,7%	13,6%	13,1%	11,6%	5,1%	4,1%	5,2%	10,3%
C - Industrias Manufactureras	14,4%	14,2%	14,7%	14,0%	13,5%	13,6%	13,7%	14,5%	15,6%	15,6%	15,4%	14,5%
D - Generación, captación y distribución de energía eléctrica	0,6%	0,6%	0,4%	0,6%	0,8%	0,8%	0,7%	0,9%	1,2%	1,4%	1,5%	0,9%
E - Captación, depuración y distribución de agua; y saneamiento	0,6%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,5%
F - Construcción	8,3%	9,1%	10,0%	9,8%	10,6%	11,2%	11,1%	11,2%	12,1%	12,9%	12,5%	10,8%
G - Comercio al por mayor y al por menor; reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas	11,0%	11,3%	11,1%	10,9%	11,0%	10,8%	11,0%	10,9%	11,1%	10,4%	10,3%	10,9%
I - Alojamiento y servicios de comida	1,8%	1,6%	2,0%	2,0%	1,9%	1,9%	2,1%	2,1%	2,3%	2,3%	2,3%	2,0%
H - Transporte y almacenamiento	6,7%	5,9%	6,0%	5,6%	4,8%	4,6%	4,7%	4,5%	5,2%	5,8%	5,5%	5,4%
J - Comunicaciones e información	2,6%	2,4%	2,6%	2,5%	2,4%	2,3%	2,2%	2,2%	2,2%	2,1%	2,0%	2,3%
K - Actividades financieras y de seguros	2,7%	2,4%	2,9%	2,9%	3,0%	3,3%	2,9%	3,3%	3,4%	3,3%	3,6%	3,1%
L - Actividades inmobiliarias	6,3%	5,4%	5,9%	5,5%	5,0%	4,7%	4,5%	4,6%	5,2%	5,4%	5,0%	5,2%
M - Actividades profesionales, técnicas y administrativas	6,7%	6,1%	6,3%	6,5%	6,6%	6,8%	7,2%	7,2%	7,5%	7,1%	7,3%	6,8%
O - Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	5,7%	5,9%	7,2%	6,8%	6,6%	6,6%	6,7%	6,9%	7,2%	7,4%	7,3%	6,8%
P - Enseñanza	5,4%	5,3%	5,9%	5,7%	5,0%	5,3%	5,1%	4,9%	5,7%	5,8%	5,9%	5,4%
Q - Servicios sociales y relacionados con la salud humana	2,7%	2,6%	2,9%	3,0%	2,9%	3,0%	3,2%	3,2%	3,5%	3,7%	3,7%	3,1%

R-S-U - Entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios	2,1%	2,0%	1,9%	1,7%	1,7%	1,7%	1,6%	1,6%	1,7%	1,7%	1,6%	1,8%
T - Hogares privados con servicio doméstico	0,3%	0,3%	0,5%	0,5%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,5%	0,5%	0,6%	0,4%
<b>TOTAL VAB</b>	<b>48.510.903</b>	<b>59.550.902</b>	<b>59.013.275</b>	<b>66.499.460</b>	<b>76.536.215</b>	<b>83.856.171</b>	<b>90.533.862</b>	<b>96.894.741</b>	<b>92.042.505</b>	<b>93.038.286</b>	<b>97.082.733</b>	<b>100,0%</b>
Otros elementos del PIB	2.496.874	2.211.733	3.506.411	3.055.907	2.740.449	4.068.373	4.595.797	4.831.590	7.247.876	6.899.410	7.213.129	
<b>TOTAL PIB</b>	<b>51.007.777</b>	<b>61.762.635</b>	<b>62.519.686</b>	<b>69.555.367</b>	<b>79.276.664</b>	<b>87.924.544</b>	<b>95.129.659</b>	<b>101.726.331</b>	<b>99.290.381</b>	<b>99.937.696</b>	<b>104.295.862</b>	

**Fuente:** Banco Central del Ecuador – Cuentas Nacionales

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

## Desempleo

<b>Año</b>	<b>Personas</b>	<b>Tasa</b>
Dic-07	316.697,00	5,0%
Dic-08	380.026,00	6,0%
Dic-09	423.802,00	6,5%
Dic-10	323.027,00	5,0%
Dic-11	276.787,00	4,2%
Dic-12	276.174,00	4,1%
Dic-13	288.745,00	4,2%
Dic-14	273.414,00	3,8%
Dic-15	357.892,00	4,8%
Dic-16	410.441,00	5,2%
Dic-17	373.871,00	4,6%

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos – ENEMDU

**Elaborado por:** Josselyn Aguirre

## Participación de la población entre 18 y 64 años de los países participantes del GEM 2008 (%)

	Emprendedores Nacientes	Emprendedores Nuevos	Actividad Emprendedora Temprana (TETA)	Negocios Establecidos	Actividad Emprendedora Total	Tasa de cierre de negocios	Tamaño de la muestra
<b>Economía basada en factores productivos</b>							
Angola	19.3	4.1	22.7	4.1	26.0	23.4	1,490
Bolivia	17.4	14.3	29.8	19.1	45.6	10.5	1,879
Bosnia y Herzegovina	6.4	2.7	9.0	8.7	17.1	5.0	1,586
Colombia	13.8	11.7	24.5	14.1	36.7	7.1	2,000
Ecuador	8.7	9.1	17.2	11.9	28.1	5.9	2,142
Egipto	7.9	5.5	13.1	8.0	20.2	6.3	2,603
India	6.9	4.9	11.5	16.5	27.6	10.1	1,919
Irán	5.9	3.4	9.2	6.8	15.7	5.2	3,119
<b>Economía basada en la eficiencia</b>							
Argentina	8.5	8.5	16.5	13.5	29.6	10.2	1,731
Brasil	2.9	9.3	12.0	14.6	26.4	3.5	2,000
Chile	8.6	5.8	14.1	6.8	20.2	5.8	4,068
Croacia	4.9	2.8	7.6	4.8	12.3	2.9	1,696
República Dominicana	11.7	9.8	20.4	8.2	27.9	11.3	2,013
Hungría	3.8	2.8	6.6	5.3	11.8	1.1	1,994
Jamaica	9.0	7.1	15.6	9.1	24.3	8.9	2,399
Latvia	3.9	2.8	6.5	3.0	9.4	1.7	2,011
Macedonia	7.2	7.7	14.5	11.0	24.8	5.3	1,746
México	9.3	4.0	13.1	4.9	17.6	13.6	2,433
Perú	19.7	6.8	25.6	8.3	32.7	10.4	1,990
Rumania	2.5	1.6	4.0	2.1	5.9	2.2	1,667
Rusia	1.7	2.0	3.5	1.1	4.4	1.1	1,660
Serbia	4.0	3.6	7.6	9.3	16.5	3.7	1,613
Sudáfrica	5.7	2.1	7.8	2.3	9.9	5.8	2,719
Turquía	3.2	3.0	6.0	4.8	10.7	3.9	2,400
Uruguay	7.7	4.4	11.9	7.9	19.3	9.1	1,645
<b>Economía basada en la innovación</b>							
Bélgica	2.0	0.9	2.9	2.6	5.3	1.5	1,997
Dinamarca	2.3	2.3	4.4	4.4	8.4	1.9	2,012
Finlandia	4.1	3.3	7.3	9.2	16.0	2.1	2,011
Francia	3.8	1.9	5.6	2.8	8.2	2.2	1,573
Alemania	2.4	1.5	3.8	4.0	7.7	1.8	4,751
Grecia	5.3	4.6	9.9	12.6	22.0	2.9	1,962
Islandia	6.5	3.6	10.1	7.1	16.7	3.4	2,002
Irlanda	3.3	4.3	7.6	9.0	16.3	3.6	1,924
Israel	3.5	3.1	6.4	4.5	10.6	3.2	1,778
Italia	2.0	2.7	4.6	6.5	11.0	1.8	2,970
Japón	3.2	2.3	5.4	7.9	12.7	1.0	1,879
República de Corea	3.5	6.5	10.0	12.8	22.6	4.7	2,000
Holanda	2.1	3.2	5.2	7.2	12.3	1.6	2,534
Noruega	5.0	4.0	8.7	7.7	15.8	3.4	1,614
Eslovenia	4.1	2.4	6.4	5.6	11.8	1.3	3,019
España	3.3	3.9	7.0	9.1	14.8	1.3	30,879
Reino Unido	3.1	2.9	5.9	6.0	11.7	2.1	5,892
Estados Unidos	5.9	5.0	10.8	8.3	18.7	4.4	3,441

Fuente: Encuesta de Población Adulta (APS) del GEM, 2008

Elaborado por: Lasio, Arteaga y Caicedo, 2009 – GEM Ecuador 2008