



Las PYMES en Ecuador: Entre la innovación y el desafío, como impulso a la competitividad de las PYMES y su incidencia social

SMEs in Ecuador: Between innovation and challenge, as a boost to the competitiveness of SMEs and their social impact

PME no Equador: Entre a inovação e o desafio, como impulso à competitividade das PME e ao seu impacto social

Paola Aracely Sandoval-Reyes ^I

pasandovalr@uce.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0003-1450-9422>

Aníbal Wladimir Cando-Aguinaga ^{II}

acandoa2@unemi.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0000-8265-8452>

Correspondencia: pasandovalr@uce.edu.ec

Ciencias Económica y Empresarial

Artículo de Investigación

* **Recibido:** 12 de diciembre de 2024 * **Aceptado:** 17 de enero de 2025 * **Publicado:** 21 de febrero de 2025

- I. Ingeniero en Empresas Hoteleras, Maestría en Gerencia y Liderazgo educacional, Docente Universidad Central del Ecuador, Ecuador.
- II. Licenciado en Marketing, Maestría en Gerencia de Negocios, Maestría en Gerencia y Liderazgo Educativo, Maestrante en la UNEMI de la Maestría en Marketing con Mención en “Marketing Digital”, Investigador Independiente, Ecuador.

Resumen

La economía resulta una cuestión cada vez más trascendente en la actualidad. Es por eso que sus modos de producción, escenarios, posibilidades y limitaciones despiertan un marcado interés de investigadores y analistas. Y en esa amplitud de temas, las cuestiones relativas a las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), cobran especial relevancia a partir del creciente impacto en las economías nacionales, con características muy específicas en cada caso. Este informe pretende poner en perspectiva cómo se manifiesta este fenómeno en Ecuador, en particular a partir de una revisión de las estrategias, posibilidades y limitantes al financiamiento de este tipo de instituciones económicas, en el período 2012-2017. Se tomarán en cuenta los condicionamientos políticos, sociales y económicos que inciden y determinan estos procesos.

Palabras Clave: Pymes; economía; desarrollo, financiamiento.

Abstract

The economy is an increasingly important issue today. That is why its modes of production, scenarios, possibilities and limitations arouse a marked interest among researchers and analysts. And in this broad range of topics, issues related to small and medium-sized enterprises (SMEs) become especially relevant due to the growing impact on national economies, with very specific characteristics in each case. This report aims to put into perspective how this phenomenon manifests itself in Ecuador, in particular from a review of the strategies, possibilities and limitations to the financing of this type of economic institutions, in the period 2012-2017. The political, social and economic conditions that influence and determine these processes will be taken into account.

Keywords: SMEs; economy; development, financing.

Resumo

A economia está a tornar-se uma questão cada vez mais importante hoje em dia. É por isso que os seus modos de produção, cenários, possibilidades e limitações despertam um interesse acentuado entre investigadores e analistas. E neste vasto leque de temas, as questões relativas às pequenas e médias empresas (PME) ganham especial relevância pelo seu crescente impacto nas economias nacionais, com características muito específicas em cada caso. Este relatório tem como objetivo colocar em perspectiva a forma como este fenómeno se manifesta no Equador, em particular através de uma revisão das estratégias, possibilidades e limitações ao financiamento deste tipo de

instituições económicas, no período 2012-2017. Serão tidas em conta as condições políticas, sociais e económicas que influenciam e determinam estes processos.

Palavras-chave: PME; economia; desenvolvimento, financiamento.

Introducción

Las PYMES, ese concepto tan repetido y tan poco conocido

El fomento productivo, la creación de puestos de trabajo, la inversión y la ampliación y calidad de los servicios son temas que con frecuencia aparecen entre los más interés y preocupación en todas las esferas: política, económica y social, y a todos los niveles, desde quienes deben tomar decisiones a nivel macro, como en el espacio aparentemente “limitado” del núcleo familiar. Y esto se debe al impacto real y cotidiano que estas cuestiones generan.

En la amplitud de posibilidades de análisis o enfoques para acercarnos a estas temáticas, la perspectiva de las pymes resulta absolutamente trascendente, más en el contexto de los países latinoamericanos en desarrollo, en este caso Ecuador, como marco referente para el análisis que se presenta en este trabajo.

Los resultados de la indagación que se proponen en este texto se obtuvieron mediante la recolección, análisis y vinculación de datos y procesos, mediante métodos y técnicas cuantitativas y cualitativas, a partir de lo que propone enfoque mixto en investigación. Desde este prisma, y con un carácter exploratorio, se pondrá en perspectiva la realidad de las Pymes en Ecuador en el período que abarca desde 2012 al 2017. Se trata de un tema extenso, con múltiples indicadores y dimensiones de análisis, por lo que este estudio se centrará en cómo se manejaron durante estos años las opciones de financiamiento. Con ese propósito se tomarán en cuenta los elementos económicos, pero especialmente los sociales y políticos, como cuestiones contextuales esenciales que determinaron el apoyo a las Pymes en mayor o menor medida.

La muestra seleccionada para este estudio no tendrá una segmentación específica, aunque los datos que se ofrecerán estarán delimitados en ocasiones por sectores o tipo de mercado en el que se encuentran inmersas. Es importante precisar que, en su mayoría, cerca de un 80 por ciento de las Pymes se localizan en las ciudades de Quito y Guayaquil, a pesar de los intentos durante los últimos años de descentralizar la actividad económica y comercial.

Aunque este trabajo se centra en el análisis del financiamiento, hay una serie de cuestiones que deben tomarse en cuenta respecto a las PYMES y que analizaremos muy sucintamente.

Uno de esos temas, con mayor arraigo en la investigación empresarial y varias décadas de aportes a este campo, es la competitividad. Este es uno de los anhelos de cualquier tipo de organización comercial, sea micro, pequeña, mediana o grande, y sin diferenciación de sector o posicionamiento en el mercado. La competitividad se constituye en uno de los principales campos de acción a los que se dirige la gestión en las organizaciones y constituye objeto de estudio desde la década del sesenta del pasado siglo.

Asociados a ella aparecen otros elementos, también relevantes, que tienen que ver con el empleo de la tecnología y la innovación, temáticas en las que las PYMES aún tiene un amplio camino por recorrer, o al menos, en la prioridad que se otorga a destinar mayor presupuesto para estos indicadores, pero ese análisis se realizará con mayor profundidad más adelante en este texto.

La motivación, el acceso a personal capacitado, la productividad y las relaciones y cercanía con aliados o las personas y organizaciones de interés, como proveedores, están también entre los temas que impactan directa o indirectamente en la competitividad, y por tanto en el éxito o fracaso de la empresa.

Lo que sí debe precisarse, a los fines de poner en perspectiva esta dimensión, es la importancia real del financiamiento para estas empresas, pero no el financiamiento *per se*, sino enfocado adecuadamente en los intereses y necesidades de la entidad.

A partir de esta premisa, es importante establecer un punto inicial imprescindible para el avance de este informe: qué son las Pymes, cuáles son sus características y elementos que las definen, y su importancia en el complejo escenario económico.

La conceptualización de las PYMES es un proceso en el que no todos los autores están de acuerdo, y su configuración, incluso por países, presenta diferencias.

Cuestiones como la cantidad de trabajadores, los ingresos, o incluso el segmento, suelen determinar la clasificación en pequeña y mediana empresa.

Es necesario, antes de acercarnos a una definición, aclarar que la escasa y a veces de mala calidad de la información acerca de las PYMES limita un poco su conceptualización o clasificación, especialmente en América Latina, donde los estudios acerca de su evolución se han encontrado con este obstáculo.

En la región, de manera general, resultan más frecuentes al menos dos indicadores para conceptualizar a las pequeñas y medianas empresas. Uno es la cantidad de personas empleadas y otro el volumen de ventas.

El primer criterio se enfoca en la cantidad de trabajadores, y es el más empleado como indicador por los centros o institutos de estadísticas, aunque quienes cuestionan esta variable indican que puede conducir a una sobrestimación de la participación real de las pymes en las economías, pues existen casos en los que grandes empresas se manejan con pocos empleados. Por esa razón, la mayoría de las instituciones encargadas de la planeación económica y política emplean el segundo criterio, enfocado en el volumen de ventas. En ambos casos, estos elementos empelados en la clasificación dejan de lado la segmentación por ramas o sectores.

En todo caso, la delimitación de lo que se entiende como concepto de PYMES no debe centrarse en las diferencias, sino en las cuestiones que son tomadas en cuenta para establecer no solo una clasificación, sino que permitan acciones que favorezcan el apoyo de lo que se considera una forma de organización productiva con notable impacto y crecimiento en la región.

En ese sentido, en los últimos años se ha incrementado la cantidad y calidad de la información con respecto a las pequeñas y medianas empresas, lo que permitirá entender mejor sus dinámicas y procesos y al mismo tiempo, establecer los indicadores más fiables para su conceptualización.

Las PYMES en América Latina: un antecedente necesario

América Latina se caracteriza por una amplia diversidad que se manifiesta en la cultura, los idiomas, los sistemas educativos, legislativos y políticos, de manera general, entre otros. Y esas diferencias resultan palpables también en sus dinámicas económicas, en particular, cómo se estructuran y manejan las Pymes, y su impacto en cada uno de los escenarios locales.

En una región en la que para el 2017 las exportaciones aumentaron en un 10 por ciento y cayó la inversión extranjera directa en cerca del cuatro por ciento (4%), según datos de la CEPAL, las transformaciones en las economías particulares, así como su interconexión, resulta trascendente destacar cómo se producen estas relaciones, en particular, cómo esas dinámicas afectan, se expresan y/o impactan en las pequeñas y medianas empresas, como “agentes importantes en la estructura económica de los países de la región no sólo por su participación en el total de firmas sino también por su aporte al empleo y, en menor medida, al producto”, de acuerdo con Ferrero y Stumpo (2010). De acuerdo con estos autores, se trata del impacto en la generación de empleo, su proporción con respecto al total de empresas existentes, y en menor medida, por su aporte al producto interno bruto.

Para la región, las PYMES son actores relevantes para el desarrollo productivo y su impacto es esencialmente en el mercado interno, donde una parte importante de la población depende de la

creación y mantenimiento de pequeñas y medianas empresas. La diferencia en este sentido es que las consideradas mayores economías latinoamericanas muestran mayor participación de las pymes en relación con economías menos fuertes o países más pequeños.

A pesar de esta heterogeneidad, hay algunas cuestiones que sí resultan similares para todos los países, como la poca participación en las exportaciones, cuestión atribuible al escaso desempeño en relación con la competitividad, el acceso de precios más convenientes, el empleo de tecnología e incluso los recursos humanos.

Las diferencias productivas, estructurales y políticas determinan también diferentes modos de participación de las PYMES en los países latinoamericanos, su impacto, rendimiento y productividad. Estos elementos tienen además una relación directa con los indicadores primarios para la determinación de este tipo de empresas: la cantidad de empleados y los volúmenes de ventas. Las condiciones de desigualdad social características de la región se encuentran también entre los elementos que determinan los mecanismos de surgimiento, desarrollo y el apoyo que reciben las pymes, tanto de las entidades públicas como privadas.

En los últimos años, de acuerdo con Ferraro y Stumpo, (2010), la generación de diversos mecanismos para la promoción y cooperación internacional, la articulación productiva y el crédito “no ha sido suficiente para mejorar de manera significativa el desempeño de las pymes en su conjunto.”

Una cuestión que debe tomarse en cuenta es su participación en la economía global, con indicadores muy diferentes por países (porcentajes):

País	No. de empresas	Empleo	Ventas	Exportaciones
Argentina	26,8	43,6	41,0	8,4
Brasil	15,4	42,6	25,9	12,5
Chile	17,2	21,2	18,3	2,2
Colombia	3,8	32,0	17,1	n.d.
Ecuador	44,3	24,0	15,9	menos de 2
El Salvador	8,2	27,7	34,3	menos de 2
México	4,3	30,8	26,0	menos de 5
Perú	1,9	11,9	27,0	menos de 2

Uruguay	21,2	47,0	n.d.	n.d.
---------	------	------	------	------

Fuente: Ferraro y Stumpo (2010)

Ante estas evidencias, debe considerarse el universo de las PYMES en el continente en su variedad, diferencias y modos de actuación, marcado por las fluctuaciones económicas y políticas que lo han caracterizado. En ese sentido, su definición debe considerar estos elementos, aunque mantendremos de manera general los indicadores de empleo y ventas como los pilares para su conceptualización, entendiendo que resultan los más empleados por las organizaciones que generan y divulgan la información al respecto.

Las PYMES en Ecuador: definición y contexto

En la diversidad del continente, Ecuador asume sus propias prácticas y estándares para delimitar lo que considera PYMES, y en ese sentido establece sus propios criterios en relación con los límites al volumen de ventas y cantidad de empleados para ser considerada pequeña y mediana empresa.

De acuerdo con datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL):

En el Ecuador se clasifican las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) sobre la base del número de empleados efectivos y el valor bruto de las ventas anuales, o el valor de los activos totales. La microempresa tiene entre uno y nueve empleados, con un valor bruto de ventas anuales menor a 100.000 dólares y con un valor de activos totales menor a 20.000 dólares, sin incluir inmuebles y vehículos. La pequeña empresa cuenta con diez a 49 empleados; además, tiene un valor bruto de ventas anuales de entre 100.001 y 1.000.000 de dólares y un valor de activos totales de entre 100.001 y 750.000 dólares. La mediana empresa tiene un rango que oscila entre 50 y 199 empleados; además, su valor bruto de ventas anuales está entre 1.000.001 y 5.000.000 de dólares, y el valor de activos totales se ubica entre 750.001 y 4.000.000 de dólares.

Clasificación de las empresas:

Tipo de empresa	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
Número de empleados	01 a 09	Hasta 49	50 a 199	Mayor a 200
Ventas anuales	100.000	1.000.000	1'000.001 a 5'000.000	Mayor a 5'000.000
Activos totales	Menor a 100.000	100.001 - 750.000	750.000 a 4'000.000	Mayor a 4'000.000

--	--	--	--	--

Fuente: Galarza, E. (2016) Basado en Plan Nacional de Desarrollo 2007

Como se puede apreciar, esta clasificación establecida en Ecuador es aceptada como válida por instituciones regionales, como la CEPAL.

Esta clasificación, adoptada a partir de los lineamientos internos en el país, será el punto referencial para definir a las pequeñas y medianas empresas en el país, en el cual existe una gran concentración territorial de este tipo de organizaciones, ubicadas mayoritariamente – 80 por ciento- en las provincias de Guayas y Pichincha, siendo esta última también, especialmente Quito, la de mayor concentración de las sedes de las grandes empresas.

Esta concentración territorial es una de las razones por la cual “los encadenamientos productivos se encuentren localizados en ciertas zonas, altamente competitivas, mientras que la mayor parte de las áreas del país tienen un escaso desarrollo empresarial.” (Ferraro y Stumpo, 2010). Y esta es la causa además de cómo se manejan los accesos a créditos y otras formas de financiamiento, cuyas normas están más enfocadas en los modos productivos de las PYMES ubicadas en los centros comerciales y financieros del país, limitando las posibilidades de las que se encuentran en la “periferia”.

Una característica de las PYMES ecuatorianas, que las homogeniza con el resto de las del continente, es que el nivel de exportación es aún limitado. En este caso se debe en mayor medida a precios no competitivos, limitaciones de calidad, y trabas arancelarias y no arancelarias que imponen los países receptores de las exportaciones nacionales.

El poco manejo o valorización del conocimiento respecto a requisitos nacionales e internacionales es otra de las razones que se aduce en relación con las limitaciones a la exportación, aunque el trabajo de varias organizaciones y entidades de apoyo en los últimos años se enfocan en el asesoramiento y la creación de espacios de intercambio y potenciación de las posibilidades comerciales de estas iniciativas productivas.

Aunque el período de análisis se inscribe del 2012 al 2017, hay que tomar en cuenta algunos elementos referenciales de los años previos, que ayudan a explicar la evolución que tuvieron las PYMES en estos años. En ese sentido, debe mencionarse que a partir de 2007 comienza a experimentarse en el país una vuelta al rol del estado como ente regulador, a la par que se trazaron estrategias de apoyo a las pequeñas y medianas empresas. En estos años previos también hubo un incremento del capital destinado a préstamos para emprendedores por parte de las instituciones

bancarias. Un mecanismo de apoyo importante en esta etapa a las Pymes fue la reducción del 1,1 por ciento de las tasas de interés, de manera global.

Debe mencionarse también, que, a pesar de estas acciones, no se logra concretar en Ecuador un instrumento jurídico específico que norme y favorezca el desarrollo de las PYMES. Este hecho sigue limitando la creación y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, aun cuando queda muy claro su positivo impacto en la economía nacional, tanto para la generación de ingresos y aporte al PIB, como para la creación de nuevos empleos; y, las intenciones de simplificar los trámites para el apoyo a la pequeña y mediana empresa (en particular el financiamiento como cuestión trascendental para su funcionamiento) estuvieron manifiestas en este período, aunque se mantiene entre las deudas pendientes con el sector, pues los procesos aun establecen numerosas barreras.

Para el término del 2011, las cifras de las PYMES confirman su importancia en el país:

Ingresos: 23 mil millones

Contribución al impuesto a la renta: 270 millones

Con este antecedente necesario, tanto regional como local, revisaremos en el siguiente epígrafe la evolución de las pequeñas y medianas empresas entre 2012 y 2017, un período con altibajos económicos que tuvieron un impacto directo en su consolidación.

PYMES en Ecuador: la necesidad de mecanismos de apoyo. Un aparte para el financiamiento

La intención de favorecer el apoyo y el emprendimiento de las PYMES se refuerza en el país como parte de una política de diversificación económica, y por el reconocimiento al impacto directo en la economía nacional. En ese sentido se crearon algunos mecanismo jurídico y normas macroeconómicas destinadas a mejorar el entorno productivo de las pequeñas y medianas empresas, articuladas en el Plan Nacional de Desarrollo, que hasta el 2010 tuvo un impacto en la promoción del empleo y la producción de emprendimientos fuera de las zonas habituales de mayor concentración de las inversiones y el apoyo financiero.

Las cifras asociadas no sólo al ingreso, sino a la generación de empleo, constituyen una clara evidencia de la importancia de este tipo de empresas para el país, y cuyo apoyo desde las diversas entidades se sustenta en el artículo 284 de la Constitución vigente desde 2008, en el cual se establece que un objetivo de la política económica debe ser impulsar el empleo pleno, propósito en el que sin dudas impacta directamente la creación y desarrollo de las PYMES.

La Ley de Economía Popular y solidaria vigente antes y durante el período de análisis, es una consecuencia directa de este mandato constitucional, que busca, entre otras cuestiones, el incentivo y la competitividad de las pequeñas y medianas empresas. Este cuerpo legal, relacionado con el Código de la Producción, aunque no elimina las principales barreras asociadas al apoyo financiero (los engorrosos trámites para acceder a préstamos y las excesivas garantías, entre otros), sí constituye un fuerte impulso.

Entidades como la Senplades (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo), el Ministerio de Producción, La Corporación Financiera Nacional, entre otras, establecieron diferentes programas específicos para apoyar la creación y el fortalecimiento de las Pymes. Con independencia de los resultados globales o particulares de cada uno de estos programas, debe enfatizarse en el hecho de que sin dudas significaron un mecanismo de apoyo y favorecieron los emprendimientos. Constituyen además la evidencia de una política pública que estableció estas formas productivas como elemento importante para la economía del país.

Paulatinamente, en estos años se trabajó con el propósito de reducir las tasas de interés y el recorte de las comisiones establecidas por las entidades financieras privadas, aunque estas circunstancias han sido muy fluctuantes, especialmente en el período objeto de análisis: 2012-2017.

La importancia determinada de las Pymes y la necesidad de su fomento ponen ante la situación de buscar las vías adecuadas para su apoyo, particularmente en la cuestión del financiamiento.

En ese sentido, en el país, funcionan diversos tipos, como resumen (González et al, 2017):

Crédito Productivo PYMES: el cual está orientado a financiar la adquisición de bienes de capital, terrenos, construcción, infraestructura y compra de derechos de propiedad industrial de PYME cuyas ventas superen los \$100,000 hasta el millón de dólares.

Crédito Comercial Prioritario PYME: El cual es otorgado para adquirir bienes y servicios para actividades productivas y comerciales, que no estén dentro del crédito comercial ordinario.

Microcrédito: El crédito otorgado a personas naturales o jurídicas con ventas anuales menores o iguales a \$100,000; con el fin de financiar actividades a pequeña escala de producción o comercialización.

Este segmento se divide en:

Microcrédito Minorista: cuando los solicitantes de crédito no adeuden a las entidades del sistema financiero nacional montos menores o igual a \$1,000; incluyendo el monto de la operación solicitada.

Microcrédito de Acumulación Simple cuando los solicitantes de crédito no adeuden a las entidades del sistema financiero nacional montos mayores a \$1,000 y hasta \$10,000; incluyendo el monto de la operación solicitada.

Microcrédito de Acumulación Ampliada: cuando los solicitantes de crédito no adeuden a las entidades del sistema financiero nacional montos superiores a \$10,000; incluyendo el monto de la operación solicitada

En América Latina, de manera general se da una circunstancia que no es diferente en el contexto ecuatoriano y sin dudas constituye una limitante a los mecanismos de apoyo financiero, y que puede resumirse en la escasa coordinación que se da entre los organismos, entidades y programas creados con este fin. Sumado a ello la fluctuación de los enfoques en políticas públicas, que dependen en su mayoría de los gobiernos de turno, y no se enfocan en una visión a largo plazo de las posibilidades de las pequeñas y medianas empresas.

En los casos en que efectivamente se crean programas o instrumentos novedosos, el problema radica entonces en el acceso a los mismos. Ambas circunstancias se mantienen, porque a la par de la inexistencia de programas, los que existen se monitorean poco y la información generada respecto a su impacto real es escasa o parcial.

Para Ferraro et al (2011), se trata de la falta de sistemas financieros desarrollados, con capacidad de intermediación y posibilidades de extender el acceso al crédito a las empresas de menor tamaño. Esta situación se exagera con el cúmulo de requisitos de las instituciones bancarias relativas a información y garantías, el poco conocimiento de los mecanismos de acceso y las elevadas tasas de interés.

Estas circunstancias se mantienen en el centro de las dificultades que enfrentan las PYMES para su desarrollo y constituyen los elementos que contextualizan la situación de los mecanismos de apoyo, particularmente el financiamiento.

Es importante recordar que, aunque en el período de análisis se dieron algunas normas favorables al emprendimiento de las pequeñas y medianas empresas, elementos como la subida de impuestos y precios limitaron su impacto.

Otra cuestión que debe tomarse en cuenta es que las condiciones para otorgar créditos – la opción más empleadas por las PYMES en Ecuador- terminan beneficiando en ocasiones a las grandes empresas ya establecidas, cuando en el país el mayor porcentaje de empresas corresponde a las pequeñas y medianas.

La segmentación de los mercados financieros y la discriminación negativa hacia las pequeñas y medianas empresas son aspectos que prevalecen, en mayor o menor medida, en las economías latinoamericanas. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las pymes en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes. (Ferraro et al, 2011).

Atenta también contra el acceso al financiamiento el poco conocimiento o uso de otras opciones además de los préstamos bancarios, como la Bolsa de Valores, el acceso a capital de riesgo, los servicios no financieros, el *leasing* y el *factoring*, entre otros, y que en Ecuador pocas veces están en la mira de las PYMES. A esto se suma el poco desarrollo de las entidades de capital de riesgo, y los mecanismos deficientes para hacer frente al financiamiento de start ups, lo que a su vez repercute en la creación de nuevas empresas y la dinamización de la economía.

En Ecuador, como en muchos países de la región, el impacto de las PYMES en la economía es directo, por un lado, asociado a los ingresos, y por otro, a sus estructuras organizacionales, más pequeñas, adaptables, y con mayores posibilidades de redistribuir los ingresos, incentivar la producción y dinamizar el mercado en muchos sentidos. Sólo como datos globales, constituyen el 90 por ciento de las entidades productivas, el 60 por ciento del empleo que se genera, ocupan la mitad de toda la producción, y son mayoría, casi totalidad, como proveedoras de servicios asociados al consumo diario.

Con este antecedente, no resulta extraño entonces que el Código de la Producción, en el caso particular de las PYMES, establezca prioridades asociadas a fomentar políticas económicas en su apoyo, destinar un presupuesto anual y garantizar su desarrollo integral, entre otras acciones que denotan su prioridad como estrategia productiva y para dinamizar la economía nacional, aunque se mantengan, hasta hoy, circunstancias y procesos que limitan el cumplimiento de estos objetivos, y por tanto, merman el apoyo, las posibilidades de financiamiento, crecimiento y pervivencia de las Pymes.

Un ejemplo de esta situación es lo que sucede con el sistema de rentas internas (SRI), que otorga máximo 60 días para el pago de impuestos, cuando las pequeñas y medianas empresas dan de plazo hasta 90 días de pago de crédito a los clientes. Esta situación las obliga en ocasiones a la cancelación de un IVA que no han cobrado, dificultando su gestión económica.

En el contexto ecuatoriano, de acuerdo con la Superintendencia de Compañías: “A nivel de provincias, Pichincha y Guayas concentran la mayor parte de la actividad económica (54% del PIB en el año 2015 de acuerdo al Banco Central). Guayas tiene el 41,4%, seguida de Pichincha con 38,9%. A estas provincias le sigue Azuay con 4,97%.” En cuanto a los sectores, la distribución se comporta de la siguiente forma:

Sector	Peso en la economía global	Pequeña Empresa	Mediana Empresa
Comercio	29,54 %	26,8 %	36,23 %
Industria manufacturera	10,08 %	8,81 %	13,18 %
Transporte y almacenamiento	8,87 %	9,7 %	8,62 %
Actividades agropecuarias	8,13 %	6,4 %	12,36 %
Construcción	7,41 %	7,92 %	6,16
Actividades administrativas y de apoyo	6,08 %	6,48 %	5,1 %
Actividades inmobiliarias	4,97 %	5,99 %	2,48 %
Información y Comunicación	3,64 %	4,17 %	2,33 %
Otros (menos de 3 %)	21,29 %	23,73 %	15,33 %

Fuente: Superintendencia de Compañías, 2016

La misma fuente, (Ekos, 2017), señala que: “Si bien en su conjunto las PYMES en 2016 fueron 24.668 empresas, no todas se mantuvieron en el mercado en los últimos cinco años y tampoco manejaron necesariamente el mismo rango de ingresos.”

Para el 2012, de acuerdo con la Superintendencia de Compañías, el 70 por ciento de todas las empresas registradas son PYMES, con un aporte de más del 25 por ciento del PIB y una generación de empleo cercana al 70 por ciento del total de la población económicamente activa (PEA).

Desde este año, y hasta el 2016, a pesar de las fluctuaciones durante el último período, por cuestiones que revisaremos en esta propuesta de análisis, se puede constatar que las empresas medianas tuvieron mayor estabilidad, aunque las pequeñas resultaron las de mayor cantidad, como se evidencia en las estadísticas ofrecidas por Ekos (2017), fuente que señala el total de pequeñas empresas en 17854 y las medianas 7767.

De esta realidad compleja, podemos establecer algunas premisas aceptadas mayoritariamente respecto al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas:

- El acceso al crédito es menor

- Los mercados de créditos no cuentan con mecanismo eficientes para la obtención de la información
- Los métodos de selección de beneficiarios limitan las posibilidades de algunas PYMES
- Las evaluaciones de riesgo suelen dificultarse por información inexacta o escasa
- El cúmulo de requisitos establecidos por las entidades bancarias y de crédito
- Los intereses elevados

De manera general, los problemas de los mercados de crédito dificultan el crecimiento económico de los países, y de manera particular a las empresas menores. Especialmente la segmentación que se realiza y que impacta negativamente a las PYMES, a pesar de la alta participación en la economía nacional y ser un pilar esencial en la generación de capital y empleo. Como plantean Yance, Solís, Burgos & Hermida (2017), su importancia radica en la contribución al desarrollo y transformación de la matriz productiva; las posibilidades de su estructura de adaptarse a procesos cambiantes; y la capacidad para ajustarse a las necesidades del mercado.

De acuerdo con Cedeño (2016), para el 2013 el escenario empresarial ecuatoriano estaba mayoritariamente clasificado como PYMES, con más del 84 por ciento. Una evidencia de la importancia que se les atribuye como base del desarrollo económico, y también social, aunque el propio autor presenta un panorama poco alentador:

La situación actual de la pequeña industria se resume a continuación:

- Escaso nivel tecnológico
- Baja calidad de la producción, ausencia de normas y altos costos
- Falta de crédito, con altos costos y difícil acceso
- Mano de obra sin calificación
- Producción se orienta más al mercado interno
- Incipiente penetración de PYMES al mercado internacional
- Ausencia total de políticas y estrategias para el desarrollo del sector
- Son insuficientes los mecanismos de apoyo para el financiamiento, capacitación, y uso de tecnología
- El marco legal para el sector de la pequeña industria es obsoleto

Los años 2012 y 2013 fueron favorables para estas entidades productivas y de servicios, de acuerdo con la CAPEIPI, con altos niveles de producción y ventas, aunque se mantuvieron dificultades de acceso al crédito, de acuerdo con información de Christian Cisneros, director ejecutivo del gremio

de Pichincha (Revista Líderes, 2013). Hay que señalar que, aunque se produjeron en los últimos años del período de análisis notables fluctuaciones en la economía nacional, el número de PYMES se mantiene en el país y han aumentado en casi el doble las que han accedido a las exportaciones. Para el 2014, la situación de las PYMES en el país aún se presenta favorable, como se puede apreciar en la tabla que aparece más adelante, dado esencialmente por el mayor volumen de créditos otorgados. Con la caída de este apoyo, al año siguiente, comienzan a verse las consecuencias negativas.

En esta perspectiva, una vez más, destaca la insuficiencia de los mecanismos de apoyo al fomento de PYMES, información que se valida con datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, la cual refleja que pesar del aumento de estas empresas desde mediados de la primera década de los 2000, para el 2015, el número de empleados en las MIPyMEs decreció en más del 10 por ciento en relación con un 6,5 por ciento en las empresas grandes, a la vez que decrecieron sus utilidades.

En ese sentido, de acuerdo con el Observatorio de la Pyme de la Universidad Andina Simón Bolívar, la contracción económica a partir del 2015 también se evidenció en su funcionamiento. Este año el promedio de trabajadores se ubicó en 18, y en el 2014, ese indicador se ubicaba en 27, y se estima que la producción disminuyó en cerca de la mitad, situación que mostró además el impacto de la baja del acceso a crédito y otros mecanismos de apoyo.

Para el 2016, comienza a observarse una caída en los valores asociados a los ingresos de las PYMES y sus ingresos con respecto al PIB, aun cuando el número global de pequeñas y medianas empresas continuó en aumento.

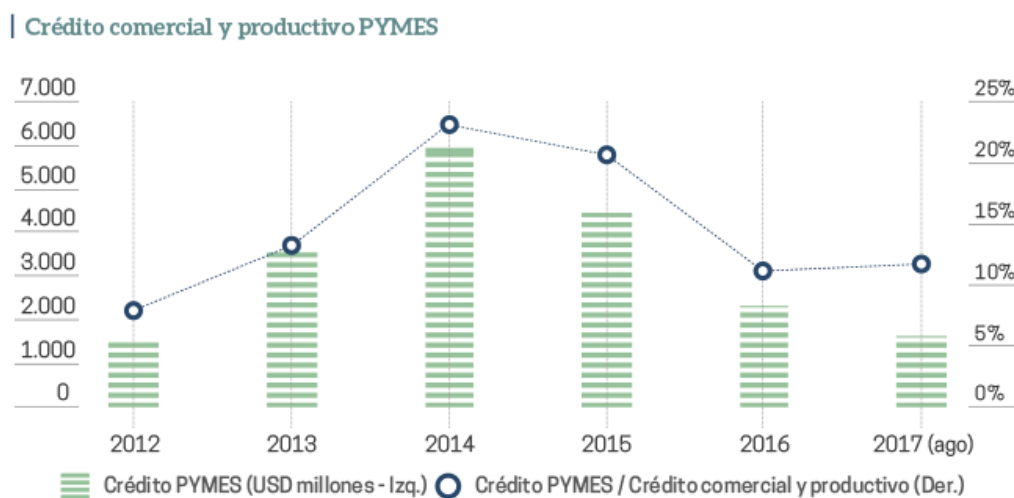
Aunque debe mencionarse que el aumento sustantivo en la cantidad de PYMES no significa exactamente un aumento en sus ingresos, como puede confirmarse en la siguiente tabla con información de la Superintendencia de Compañías, publicada en la revista Ekos.

Las PYMES en Ecuador

		2012	2013	2014	2015	2016
Número	Pequeña	12.769	14.422 ↑	15.874 ↑	16.853 ↑	17.498 ↑
	Mediana	6.162	6.578 ↑	6.883 ↑	7.062 ↑	7.170 ↑
	Total PYMES	18.931	21.000 ↑	22.757 ↑	23.915 ↑	24.668 ↑
Ingresos (USD Millones)	Pequeña	6.161	6.362 ↑	6.849 ↑	6.858 ↑	6.365 ↓
	Mediana	16.998	19.332 ↑	21.375 ↑	21.473 ↑	21.078 ↓
	Total PYMES	23.159	25.694 ↑	28.224 ↑	28.331 ↑	27.443 ↓
Crecimiento de ingresos	Pequeña	nd	3,30%	7,70%	0,10%	-7,20%
	Mediana	nd	13,70%	10,60%	0,50%	-1,80%
	Total PYMES	nd	10,90%	9,80%	0,40%	-3,10%
Ingresos / PIB	Pequeña	7,00%	6,70% ↓	6,70% -	6,90% ↑	6,50% ↓
	Mediana	19,30%	20,30% ↑	21,00% ↑	21,60% ↑	21,40% ↓
	Total PYMES	26,30%	27,00% ↑	27,70% ↑	28,50% ↑	27,80% ↓

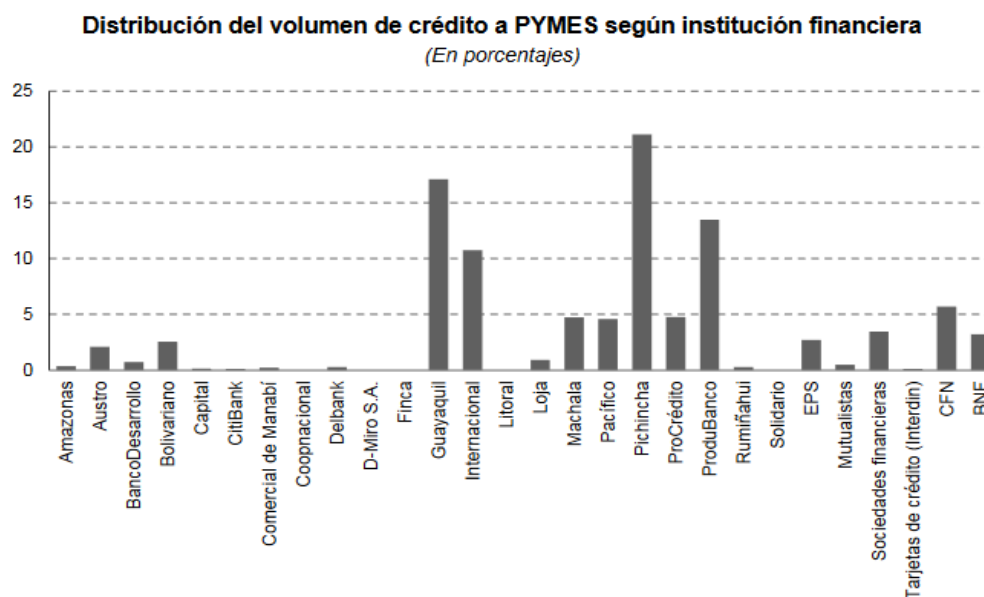
Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, Ekos

Lo que sí resulta interesante es destacar la relación entre el volumen de créditos otorgados en el período y el crecimiento de los ingresos, relación que resulta más directamente proporcional en estos indicadores.



Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, Ekos

Como ya se había mencionado, en el caso de Ecuador, la banca privada fue la que ofreció mayor cantidad de créditos a las PYMES, como se puede observar en la siguiente tabla.



Fuente: Banco Central del Ecuador.

El 2016 resultó un año cuyas cifras deben analizarse más detenidamente. Y para ello debe tomarse en cuenta también el contexto, pues las cifras por sí solas pueden resultar contradictorias. Este es el período en que se aprueba y entra en vigor la Ley de Garantías, cuyos resultados a largo plazo no tuvieron el impacto deseado, pues “la regulación emitida por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera respecto de garantías adecuadas en materia de economía popular y solidaria, no tienen un tratamiento equilibrado para estas organizaciones” (Galarza, 2016).

Por otro lado, el sismo del 16 de abril cambió la configuración económica del país, que ya mostraba signos de baja en varios indicadores de su balanza comercial. El primer impacto negativo para las PYMES de este evento natural fue el consiguiente aumento de precios, impuestos e importaciones necesarias para su funcionamiento. Pero también significó que poco más de un año después, se registre la creación de 300 nuevos emprendimientos, que dan empleo directo a 7 mil personas y generan un ingreso anual de un cuarto de millón de dólares, de acuerdo con El Comercio (2018). Estos elementos permiten poner en perspectiva una cuestión que, aunque impacta en el financiamiento, no se debe directamente a este. Estas circunstancias permitirían explicar un poco mejor la realidad de las pequeñas y medianas empresas durante el 2016, cuando el número de

PYMES llegó a casi 17 mil 500. Ese mismo año, 30 MIPyMEs se convirtieron en exportadoras por primera vez, de acuerdo con datos de El Comercio (2017), diario que señala además que, de las 2500 entidades registradas como exportadoras en el país, más del 60 por ciento corresponden a este segmento, mostrando una vez la carga económica que tienen frente al avance y desarrollo económico del país.

El 2017 mantuvo registros de financiamiento similares a los años anteriores, en los que a banca privada se constituyó como la principal fuente de financiamiento para las PYMES, como se puede apreciar en esta información de la Superintendencia de Bancos:

CREDITO COMERCIAL PRIORITARIO PYMES	
PERIODO ENERO-DICIEMBRE 2017	
INSTITUCION FINANCIERA	MONTO
BANCOS PRIVADOS	\$ 27.078.371.576,38
INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS	\$ 25.339.602.469,30

CREDITO PRODUCTIVO PYMES	
PERIODO ENERO-DICIEMBRE 2017	
INSTITUCION FINANCIERA	MONTO
BANCOS PRIVADOS	\$ 26.380.995.886,78
INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS	\$ 25.122.545.075,18

A pesar del aparentemente elevado volumen de créditos, en el “ámbito financiero se observa una constante preocupación por las dificultades de financiación a lo que se enfrentan las PYMES, y dentro de ellas, por el fenómeno del racionamiento del crédito y sus efectos tanto sobre la rentabilidad y eficiencia de las PYMES como sobre el conjunto de la economía”, señalan Galo et al (2015), aunque destacan la viabilidad de los bancos como fuente de financiamiento. Estos autores destacan además que:

El obtener recursos financieros en el país para este tipo de empresas se ha vuelto toda un dolor de cabeza puesto que, se encuentran con un sinnúmero de dificultades ya sean administrativas (demoroso proceso de aprobación de crédito), hasta financieras (altas tasas de interés), sin embargo, no hay que dejar de lado incluso, que a este tipo de empresas se les aplica plazos cortos y exigencias elevadas de garantías (Bloch & Granato, 2007). Las fuentes tradicionales de financiamiento son las preferidas por los establecimientos ecuatorianos, entre ellos los bancos, las cooperativas de

ahorro y crédito y otras fuentes (Ministerio de Industrias y Productividad, 2012). En el caso de los mercados financieros y de capitales no siempre logran asignar los recursos con una máxima eficiencia social y productiva, de tal forma que la arquitectura financiera de cada país determina en gran medida, la eficiencia de estos mecanismos.

Ante la perspectiva de que las PYMES ecuatorianas representan 2,6 % del PIB nacional, más del 90 % de los establecimientos industriales y generan empleo a más de un millón de personas, debe haber una preocupación mayor las condiciones y el volumen de financiamiento que se ofrece a estas empresas. En el sector privado, por ejemplo, debería aprovecharse más el mercado de capitales, en el que se dificulta la participación de estas organizaciones.

De acuerdo con Ekos (2017), los ingresos de las PYMES se comportaron de la siguiente manera:

| Ingreso promedio de las PYMEs (USD millones)

Ingreso promedio	2012	2013	2014	2015	2016
Mediana	2,76	2,97	3,14	3,05	2,96
Pequeña	0,48	0,45	0,44	0,41	0,37
Total PYMES	1,22	1,25	1,27	1,2	1,14

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, Ekos

Estos datos permiten una vez más contrastar la información respecto a que en los años en los que se tuvo mayor acceso a crédito, los ingresos promedios fueron más elevados, pues ha quedado demostrado que un elemento muy importante en el desarrollo de las Pymes es la posibilidad de acceso a crédito para financiar sus actividades.

De acuerdo a cifras de la Superintendencia de Bancos, el crédito destinado a este segmento de empresas ha tenido variaciones desde 2012. Se pueden identificar dos segmentos en el periodo, el primero de 2012 - 2014 en el que se dio un crecimiento del crédito productivo y comercial a PYMES y de 2015 en adelante en el que éste se redujo. Además de las dificultades que se pueden dar en el acceso al crédito, un factor de gran incidencia también fue la menor demanda, lo que generó mayor liquidez en las instituciones financieras. En el año 2016 el crédito a PYMES fue de USD 2.323,78 millones lo que representa -47,9% menos que en 2015. En lo que a 2017 se refiere,

se proyecta que este valor sea levemente superior al de 2016. El crédito comercial y productivo a PYMES representó el 11,2% de ese segmento, siendo su pico más alto el año 2014 con 23,1%. (Ekos, 2017).

Siendo el mayor proveedor de crédito a las PYMES, la banca privada aún debe hacer frente a dos dificultades esenciales que limitan el acceso al financiamiento: “1) aquellas que surgen por el desconocimiento de las PYMES sobre las oportunidades que el mercado les ofrece y, 2) aquellas que surgen por el rechazo de las entidades financieras a ciertos proyectos por razones ajenas a la propia viabilidad comercial.” (Galo et al, 2015). Estos autores afirman además que “el sistema financiero privado estaría fracasando en encontrar mecanismos adecuados de colocación de créditos a los mejores proyectos por razones ajenas a la propia viabilidad comercial del proyecto.” Otro elemento que se encuentra con frecuencia entre los obstáculos para la obtención de financiamiento, y que se había mencionado con anterioridad en este trabajo, es la presentación incorrecta de los documentos exigidos como requisito, por su excesivo número y el tiempo que toma para completar la información solicitada.

Y aunque la mayoría de las PYMES prefiere las instituciones bancarias como fuente de financiamiento, no dejan de reconocer los altos costos, plazos de pago inadecuados, documentación compleja, demora en la concesión de los créditos y las garantías exigidas. Estos pueden considerarse los principales obstáculos en el propósito de gestionar mejor los recursos y mecanismos de apoyo para el fomento de las pequeñas y medianas empresas.

En la actualidad existen en Ecuador más de 138 mil PYMES, distribuidas en todas las provincias, especialmente Pichincha, Guayas, El Oro, Azuay y Manabí, y el mayor reto al que se enfrentan es lograr los recursos para mantener su actividad, pues las estadísticas muestran que la mayoría de las organizaciones de este tipo no superan la década, esencialmente por falta de financiamiento. De acuerdo con Delgado (2018), “Las empresas pequeñas tienen una mayor dificultad para acceder a financiamiento debido a que tienen un alto riesgo y plazos (in)adecuados por parte del sector privado. Por estas razones es que usualmente las PYMES se ven obligadas a recurrir a pagar mayores intereses y a recibir capital riesgoso.”

Esta es una realidad que afecta directamente la creación y el avance de estas empresas, que no sólo deben competir en condiciones desiguales, sino que incluso el acceso al crédito resulta con mayores intereses, como publica diario El Universo (2018), en este ejemplo del sistema de créditos que

emplea la CFN (Corporación Financiera Nacional), una de las entidades bancarias del sector público con mayor aporte al financiamiento:

Sector	Tasa de Interés
Corporativo:	7.50%
Empresarial:	8.25%
Pyme:	9.75%

Fuente: El Universo (2018)

Como puede comprobarse en esta tabla, además de los requisitos, como garantías de carácter hipotecario y con un nivel de cobertura de 125 por ciento, toca entonces al sector de las PYMES un reto mayor y otra desventaja competitiva: un porcentaje de interés mucho mayor que el establecido para otras organizaciones empresariales.

Esta información presenta otra contradicción digna de mencionar: un sector financiero público, que por mandato constitucional se debe al desarrollo económico del país, que a la vez que ofrece menos financiamiento en comparación con la banca privada, establece mayores intereses al crédito de las pequeñas y medianas empresas.

Las Pymes en Ecuador deben considerar otras alternativas a las tradicionales entidades bancarias privadas y públicas, vistos ya los obstáculos que existen en estas instituciones para el acceso rápido y con condiciones viables para el desarrollo de las empresas de este tipo.

Además de las opciones ya presentadas con anterioridad, debe considerarse también el aporte del capital individual o familiar como fuente de financiamiento. Estos casos representan un porcentaje considerablemente menor, sin embargo, denotan un interés real por el crecimiento económico y la generación de recursos.

Conclusiones

Desde la perspectiva inicial de esta propuesta de que la economía constituye un elemento trascendental en todas las esferas del desarrollo nacional, este trabajo ha analizado la situación de las PYMES en el Ecuador en el período 2012-2017, específicamente lo relativo a cómo se ha comportado el financiamiento a estas formas productivas y de servicios.

En ese sentido, sería válido rescatar, a modo de conclusiones, las principales cuestiones planteadas:

- A pesar de la diversidad regional en materia económica, con respecto a las PYMES hay una tendencia a entender su importancia, aunque ello no signifique necesariamente estrategias claras de apoyo a este tipo de empresas para impulsar su impacto y aporte a las economías locales.
- En Ecuador se observa una similitud con ciertos procesos regionales asociados a la variabilidad política, económica y social, que impacta directamente en las condiciones del surgimiento y desarrollo de PYMES.
- A pesar del impacto demostrado de las PYMES en las economías locales, en indicadores de desarrollo e impulso social asociados fundamentalmente a la generación de ingresos, impuestos y puestos de trabajo, las políticas públicas aun deben enfocarse más en generar el soporte necesario para el incremento de las pequeñas y medianas empresas.
- Los mecanismos financieros de apoyo a las PYMES constituyen un impulso importante a su avance y crecimiento, aunque no debe entenderse el financiamiento como la única forma de soporte. La mejoría de condiciones para la competitividad, innovación, acceso a tecnología, posicionamiento social y visibilidad, constituyen recursos valiosos, a veces intangibles y menos valorados, y sin embargo inciden directamente en la supervivencia, rentabilidad e impacto de las pequeñas y medianas empresas.
- En el período analizado, especialmente la segunda mitad, se observa un decrecimiento de la inversión extranjera directa en el país, cuestión que por una parte afectó el financiamiento a las PYMES, y por otra, tampoco se aprovechó esa brecha por las entidades financieras locales para ocupar un lugar prioritario en las posibilidades y opciones para el crecimiento del sector empresarial.
- Las PYMES en Ecuador se concentran en los dos principales polos económicos del país: Quito y Guayaquil, aunque esta segunda ciudad aglutina en proporción la mayor cantidad.
- En los últimos años, como resultado de las políticas de fomento a los emprendimientos y por circunstancias excepcionales como el sismo de abril de 2016, la pequeña y la mediana empresa se ha ampliado a sectores y regiones con menor actividad de las PYMES.
- Las pequeñas y medianas empresas del país abarcan una diversidad de sectores que van desde la producción de bienes y servicios, la educación, la construcción y otros, aunque en los últimos años se ha notado una diversificación a sectores tradicionalmente en manos de

las grandes empresas, como la construcción, el cultivo y comercialización del camarón y la producción florícola.

- Las principales fuentes de financiamiento para la pequeña y mediana empresa se concentran en las entidades bancarias nacionales, cuyas políticas han variado muy poco durante el tiempo, y se mantienen altos los intereses y garantías para acceder a créditos.
- El alza de los tributos impacta directamente de forma negativa en el rendimiento de las PYMES, sus capacidades productivas, de generación de empleo y permanencia en el mercado.
- Los créditos con intereses elevados constituyen la mayor dificultad para el aumento de las PYMES y el mantenimiento de las existentes.
- A pesar de las políticas gubernamentales, el impulso de organizaciones como la CAPEIPI y el apoyo de entidades como la Subsecretaría MIPYMES y Artesanías, del Ministerio de Industrias y Productividad, las acciones afirmativas para el soporte de las pequeñas y medianas empresas es limitado, por lo que su impacto aun no resulta tan notable a nivel macro.
- El acceso a la exportación y las capacidades para negociar con proveedores se encuentran también entre las limitantes al desarrollo, impacto y permanencia de las PYMES en el ámbito de la economía ecuatoriana.
- Debe trabajarse con más énfasis en la descentralización de las pequeñas y medianas empresas, creando incentivos de financiamiento más eficaces en todo el país, donde las condiciones económicas no son homogéneas.
- Deben revisarse las condiciones: jurídicas, económicas, sociales y políticas, que favorezcan la creación y el éxito de pequeñas y medianas empresas, como reconocimiento a su impacto real en la economía y posibilidad de crecimiento de los mercados internos y externos.
- Entidades internacionales, instituciones e investigadores coinciden en señalar que el acceso al financiamiento bancario de las PYMES es un problema común a los países en desarrollo.
- Las barreras al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas implican, entre otros, problemas asociados con el freno a la innovación y el desarrollo de nuevas alternativas de producción. En esos casos, suelen ser iniciativas que despegan en países desarrollados con mayor apoyo a este tipo de emprendimientos. La dificultad que genera esta circunstancia

no se limita a esta situación, sino que mantiene limitadas las posibilidades de crecimiento de otras formas productivas.

- De manera general, en el período analizado, el capital privado fue la principal fuente de financiamiento. El interés de este en determinados sectores establece límites al surgimiento de las PYMES que se encuentran fuera de estas prioridades.
- Los principales obstáculos al financiamiento de las PYMES se pueden resumir en: altos costos, plazos de pago inadecuados, documentación compleja, demora en la concesión de los créditos y las garantías.

Referencias

1. Aladro, S. C. (2011). Problemas de financiamiento en las MIPyMEs. Análisis de Caso Práctico. Tesis en opción al grado de Ingeniero Comercial. Santiago de Chile: Universidad de Chile.
2. Andrade, S. y. (2006). El mercado de valores como alternativa de financiamiento para la pequeña y mediana empresa (PYME) en Ecuador. Tesis en opción al grado de Ingeniero Comercial. . Quito: Escuela Politécnica Nacional.
3. Burgos, I. e. (2017). La importancia de las PYMES en el Ecuador. Obtenido de Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana.: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2017/pymes-ecuador.html>
4. Cedeño, P. (2016). Aplicación de las normas de información financiera (NIIF) en Ecuador. Caso PyMEs de la construcción en la ciudad de Manta. Dominio de las Ciencias. Vol. 2, No.1, 44-62.
5. Christian Cisneros: 'Alza de tributos puede afectar indirectamente a las pymes'. (24 de Octubre de 2017). El Comercio. Recuperado el 10 de Septiembre de 2018, de <https://www.elcomercio.com/actualidad/christiancisneros-capeipi-alza-tributos-pymes.html>.
6. Delgado, A. y. (2015). Análisis y alternativas para financiamiento de Mipymes a través de Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Azuay. Tesis en opción a la obtención del título de Ingeniero Comercial, Universidad Politécnica Salesiana, Cuenca.

7. Delgado, D. y. (2018). Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento. Obtenido de Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>
8. Ekos, R. (31 de Octubre de 2017). Pymes en el Ecuador: No paran de evolucionar. Revista Ekos. Obtenido de <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=9813>
9. Espinosa, M. (18 de Septiembre de 2018). 300 nuevos negocios nacieron en Manabí luego del terremoto. El Comercio. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios-manabi-terremoto-emprendimientos-ecuador.html>
10. Espinoza, R. e. (2016). Una mirada a la Globalización: PYMES ecuatorianas. . Obtenido de Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana. : <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2016/pymes.html>
11. Ferraro, C. e. (2011). Eliminando barreras. El financiamiento a las PYMES en América Latina. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
12. Ferraro, C. y. (2010). Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
13. Galarza, E. (2016). Garantías reales mobiliarias: mecanismo facilitador para el acceso al crédito de las unidades económicas populares familiares en el Ecuador. Programa de Maestría en Derecho. Mención en Derecho Financiero, Bursátil y de Seguros , Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador, Quito.
14. Galo, H. e. (enero-junio de 2015). Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversiones. Actualidad Contable Faces, vol. 18, núm. 30, 49-73.
15. González, F. e. (2017). Crowdfunding: una alternativa de financiamiento para Pymes. Guayaquil: Grupo Compás.
16. González, P. y. (12 de Junio de 2017). 183 nuevos productos se exportaron durante el 2016. El Comercio. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-productos-exportacion-mipymes-negocios.html>

17. Mantilla, L. e. (2014). La competitividad de las Pymes manufactureras de Ambato-Ecuador. (U. d. Cartagena, Ed.) Panorama Económico. , 22, 17-30.
18. Ministerio de Industrias y Productividad. (2012). Alternativas de financiamiento a través del mercado de valores para PYMES. Quito.
19. Núñez, P. (2013). Revni: Alternativa de financiamiento para pequeñas y medianas empresas (PYMES) en Ecuador. Disertación de grado previa a la obtención del título de Ingeniería Comercial, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito.
20. Pérez, O. R. (Abril de 2015). Análisis del mercado de valores ecuatoriano como fuente de inversión para las PyMES. Revista Ciencia UNEMI, 8(13), 8-15.
21. Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador. (2017). Estudios Sectoriales: MIPYMES y Grandes empresas. Quito.
22. Yance, S. B., & Hermida. (2017). La importancia de las PYMES en el Ecuador. Obtenido de Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana.: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2017/pymes-ecuador.html>
23. Zapata, B. (3 de Julio de 2018). Créditos para emprendedores y Pymes en Ecuador. El Universo. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2018/07/03/nota/6840290/creditos-emprendedores-pymes-ecuador>

© 2025 por los autores. Este artículo es de acceso abierto y distribuido según los términos y condiciones de la licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0) (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>).