



República del Ecuador

Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil

Facultad de Posgrado e Investigación

Tesis en opción al título de Magíster en:

Finanzas Mención Tributación

Tema de Tesis:

**Impacto del Fondo Nacional de Garantías como alternativa para el
financiamiento de las MIPYMES, sector comerciante en la ciudad de
Guayaquil, período 2012-2017.**

Autora:

Ing. Mayra Alexandra Paguay Wong

Director de Tesis:

Eco. Otto Suárez Rodríguez, PhD.

Septiembre 2020

Guayaquil-Ecuador

DECLARACION EXPRESA

La responsabilidad del contenido de este trabajo de investigación le corresponde exclusivamente al autor, y el patrimonio intelectual del mismo a la "UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL"

Mayra Paguay Wong

DEDICATORIA

Dedico este logro a Dios primeramente, a mis padres, mi hijo y a mis hermanos por brindarme siempre el apoyo incondicional, durante todo este proceso y por estar conmigo en todo momento.

Mayra Paguay Wong

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento a todos los que conforman la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, por su apoyo para poder llegar a la culminación de este trabajo.

Agradezco a mis padres por el apoyo incondicional que me brindaron para poder lograr mis objetivos, a mi hijo por su comprensión y a mis hermanos porque siempre estuvieron predispuestos a trasladarme a la universidad.

Mayra Paguay Wong.

RESUMEN

La banca pública juega un rol importante en generar información y crear incentivos para la inclusión financiera de las MIPYME, la banca pública actúa como banco de primer piso debido a presiones políticas que en algunas ocasiones incide en una colocación técnica y eficiente. Solo las pymes formales acceden al financiamiento, tanto de banca pública como privada, aunque deberían abrirse más espacios para la MIPYMES no formales. EL fondo de garantía se presenta como una alternativa de financiamiento desempeñando un plan complementario con el desarrollo de líneas de créditos para inyectar liquidez o realizar nuevas inversiones que ayudan de alguna manera al desarrollo de sector económico del país.

En la CFN el crédito comercial es el segmento de mayor relevancia representando, entre enero y octubre de 2017, el 74% del monto total que concedió la CFN. Por otro lado, la menor tasa de interés activa efectiva que ofreció la CFN fue en el crédito productivo corporativo, la cual a octubre de 2017 fue de 7.50%. Respecto al patrimonio que registró la CFN B.P., se puede señalar que ha aumentado paulatinamente ubicándose a octubre de 2017 en \$900 millones.

La metodología de este trabajo de investigación comprende una investigación de tipo documental, basada en la estadística de la base de datos de organismos como la Corporación Financiera Nacional B.P., con enfoque cuantitativo y cualitativo. Para la obtención y recolección de datos se aplicó una encuesta que ayudaron a determinar las limitaciones del acceso al crédito que tienen las MIPYMES en el sistema financiero.

Palabras Claves: MIPYMES, Fondo Nacional de Garantía, financiamiento, entidades financieras, desarrollo económico.

ABSTRACT

The public bank plays an important role in generating information and creating incentives for the financial inclusion of MSMEs, the public bank acts as a first-tier bank due to political pressure that sometimes affects a technical and efficient placement. Only formal SMEs have access to financing, both from public and private banks, although more spaces should be opened for non-formal MSMEs. The guarantee fund is presented as a financing alternative, carrying out a complementary plan with the development of credit lines to inject liquidity or make new investments that help in some way to the development of the country's economic sector.

The CFN commercial credit is the most relevant segment representing, between January and October 2017, 74% of the total amount granted by the CFN. On the other hand, the lowest effective active interest rate offered by the CFN was on corporate productive credit, which as of October 2017 was 7.50%. Regarding the equity registered by the CFN B.P., it can be noted that it has increased gradually, reaching \$ 900 million as of October 2017.

The methodology of this research work includes a documentary type of research, based on the statistics of the database of organizations such as the national financial corporation, with a quantitative and qualitative approach. To obtain and collect data, a survey was applied that helped determine the limitations of access to credit that MSMEs have.

Keywords: MIPYMES, National Guarantee Fund, Financing, financial entities, economic development.

INDICE GENERAL

RESUMEN	5
ABSTRACT	6
INTRODUCCIÓN	13
CAPITULO I MARCO TEÒRICO CONCEPTUAL.....	14
1.1 Planteamiento del problema:	14
1.2 Formulación del problema.....	17
1.2.1 Sistematización del problema.....	17
1.3 Objetivo de la Investigación	17
1.3.1 Objetivo General.....	17
1.3.2 Objetivos Específicos.....	17
1.4 Justificación de la investigación.....	18
1.5 Marco referencial de la Investigación	19
1.5.1 Antecedentes de la investigación.....	19
1.5.2 Concepto de MIPYMES.....	21
1.5.3 Fondo Nacional de Garantías.....	21
1.5.4 Desarrollo de las MIPYMES en el Ecuador.....	22
CAPITULO II MARCO METODOLÒGICO	28
2.1 Tipo de diseño, alcance y enfoque de la investigación	28
2.1.1 Diseño de la Investigación	28
La investigación es de tipo no experimental debido a que las variables serán analizadas de forma individual y el impacto que puede tener el Fondo Nacional de Garantía al actuar como alternativa de financiamiento en las MIPYMES en el sector del comercio en Guayaquil.	28
2.1.2 Alcance de la Investigación	29
2.1.3 Enfoque de la investigación.....	29
2.2 Métodos de investigación.....	30
2.2.1. Método analítico	30
2.3 Unidad de Análisis, población y muestra	31
2.3.1 Población y Muestra.....	31
2.4 Variables de la investigación, operacionalización.....	32
2.5 Fuentes, técnicas e instrumentos para la recolección de información.....	34

2.5.1 Fuentes de información	34
2.5.2 Técnicas de recolección de información.....	34
2.6 Tratamiento de la información	34
CAPITULO III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	35
3.1 Análisis de la situación actual.....	35
3.2 Análisis descriptivo, comparativo, evolutivo y tendencia.....	42
Cuadro resumen de las preguntas de la encuesta Preguntas	77
Análisis:	78
2.- ¿Conoce usted las líneas de crédito que las Instituciones Financieras Privadas ofrecen en beneficio para las MIPYMES?	78
Análisis:	79
3.- ¿Usted ha solicitado crédito en una Institución Financiera Privada?	79
Análisis:	80
4.- ¿Cuál de los siguientes factores cree usted que limitan el acceso al crédito?	80
5.- ¿En qué Institución Financiera Privada usted ha solicitado crédito?	81
6.- ¿A qué tasa de interés le han otorgado el crédito?	82
7.- ¿Conoce usted las líneas de crédito que las Instituciones Financieras Públicas ofrecen en beneficio para las MIPYMES?	83
8.- ¿Usted ha solicitado crédito en una Institución Financiera Pública?.....	84
Análisis:	84
9.- ¿Conoce usted los programas estatales que se ofrecen en beneficio para las MIPYMES?	85
10.- ¿De qué manera lo que tiene en dinero, cuentas por cobrar, mercaderías le alcanza para cubrir sus deudas a corto plazo?.....	86
11.- ¿De qué manera lo que tiene únicamente en dinero y cuentas por cobrar le alcanza para cubrir sus deudas a corto plazo?.....	87
12.- ¿De qué manera el dinero que tiene en efectivo y en el Banco le alcanza para cubrir sus deudas a corto plazo?	88
13.- ¿Le queda dinero para operar en el día a día después de pagar las deudas inmediatas? ...	89
Análisis:	89
14.- ¿Del total de activos que posee la empresa que porcentaje está libre de deuda?	90
Análisis:	90
15.- ¿Cuál es el nivel de rentabilidad para la empresa sobre el capital propio?	91
Análisis:	91
Empresa Martiflexo:.....	93
Empresa Calzado Yotabel	94

CONCLUSIONES	96
RECOMENDACIONES	98
REFERENCIAS.....	99

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Numero de empresa sector económico 2012 - 2016	31
Tabla 2. Matriz de Operacionalización de variables	33
Tabla 3. Número, ingresos, crecimiento y participación de las PYMES	36
Tabla 4. Clasificación por sector económico de las MiPymes de Guayaquil.....	44
Tabla 5. Financiamiento formal para las MIPYMES	77
Tabla 6. Líneas de crédito de Instituciones Financieras Privadas para MIPYMES	78
Tabla 7. Crédito de Institución Financiera Privada	79
Tabla 8. Factores que limitan el acceso al crédito	80
Tabla 9. Crédito de una Institución Financiera Privada.....	81
Tabla 10. Tasa de interés de un crédito	82
Tabla 11. Líneas de crédito de Instituciones Financieras Públicas para MIPYMES	83
Tabla 12. Crédito de una Institución Financiera Pública	84
Tabla 13. Programas estatales para MIPYMES	85
Tabla 14. Ratio de Liquidez	86
Tabla 15. Ratio Prueba Ácida.....	87
Tabla 16. Ratio de Prueba Defensiva	88
Tabla 17. Ratio Capital de Trabajo	89
Tabla 18. Estructura de Capital.....	90
Tabla 19. Rendimiento sobre el Patrimonio	91

INDICE DE FIGURA

Figura 1. Ingresos de grandes empresas y MIPYMES en el sector Comerciante (Millones de USD)	16
Figura 2. Estructuración de las PYMES.....	27
Figura 3. Principales Cuentas del Balance General de la Banca privada Grande y la CFN B.P.....	38
Figura 4. Principales Cuentas del Estado de Resultados de la Banca privada Grande y la CFN B.P.....	40
Figura 5. Morosidad total de la Cartera de la Banca Grande y CFN B.P (%).....	41
Figura 6. ROE (Rentabilidad Financiera) de la Banca Grande y CFN – B.P (%).....	41
Figura 7. Nivel de Empleos generados por las MiPymes.	45
Figura 9. Volumen de Crédito por subsistemas.....	46
Figura 10. Volumen de Crédito de CFN – B.P frente a los Bancos Principales	47
Figura 11. Crédito otorgado en la CFN – B.P por segmentos.....	48
Figura 12. Participación porcentual por segmento de crédito del total de crédito aprobados.....	49
Figura 13. Monto Total de Operaciones Activas de la CFN – B.P y Banca Grande por segmentos de créditos.....	50
Figura 14. Tasas de interés activas efectivas de la CFN – B.P y Banca Grande por segmento de crédito.....	52
Figura 15. Ingresos Mipymes y grandes empresas durante el periodo 2013-2017.....	53
Figura 16. Ingresos por región de las Mipymes y grandes empresas durante el periodo 2013-2017.....	54
Fuente: Superintendencia de compañías	54
Figura 17. Ingresos por provincia de las Mipymes y grandes empresas durante el periodo 2013-2017	55
Figura 18. Ingresos por ciudad de las Mipymes y grandes empresas durante el periodo 2013-2017	56
Figura 19. Participación de los ingresos por ventas por segmento Mipymes y grandes empresas en los distintos sectores durante el periodo 2013-2017	58
Figura 20. Ingresos de grandes empresas y Mipymes en el sector G.....	59
Figura 21. Ingresos por región de grandes empresas y Mipymes en el sector G	60
Figura 22. Ingresos por ciudad de grandes empresas y Mipymes en el sector G	61
Figura 23. Ingresos de las principales actividades de grandes empresas y Mipymes en el sector G	62
Figura 24. Utilidad generada de grandes empresas y Mipymes 2013- 2017	67
Figura 24. Ingresos de las principales actividades de grandes empresas y Mipymes en el sector G	67
Figura 25. Utilidad por provincias de Mipymes y Grandes empresas 2013 - 2017	68
Figura 26. Utilidad por ciudad de Mipymes y Grandes empresas 2013 - 2017.....	69
Figura 27. Utilidad por sectores de Mipymes y Grandes empresas 2013 - 2017	70
Figura 28. Utilidad por tamaño de Mipymes y Grandes empresas 2013 - 2017	72
Figura 29. Utilidad por región de Mipymes y Grandes empresas 2013 - 2017	73
Figura 30. Utilidad por provincia de Mipymes y Grandes empresas 2013 - 2017	74
Figura 31. Utilidad por ciudad de Mipymes y Grandes empresas 2013 - 2017.....	74

Figura 32. Utilidad por ciudad de Mipymes y Grandes empresas 2013 - 2017 75

TABLA DE FIGURAS

Gráfico 1. Financiamiento formal para las MIPYMES	78
Gráfico 2. Líneas de crédito de Instituciones Financieras Privadas para MIPyMES	78
Gráfico 3. Crédito de Institución Financiera Privada	79
Gráfico 4. Factores que limitan el acceso al crédito	80
Gráfico 5. Crédito de una Institución Financiera Privada	81
Gráfico 6. Tasa de interés de un crédito	82
Gráfico 7. Líneas de crédito de Instituciones Financieras Públicas para MIPyMES.....	83
Gráfico 8. Crédito de una Institución Financiera Pública.....	84
Gráfico 9. Programas estatales para MIPyMES.....	85
Gráfico 10. Ratio de Liquidez	86
Gráfico 11. Ratio de Prueba Ácida	87
Gráfico 12. Ratio de Prueba Defensiva	88
Gráfico 13. Ratio de Capital de Trabajo	89
Gráfico 14. Estructura de Capital	90
Gráfico 15. Rendimiento sobre el Patrimonio	91

INTRODUCCIÓN

Es de suma importancia, para cualquier país, el desarrollado económico adecuado y eficiente en el progreso del aparato productivo manejado con una adecuada estructura de políticas gubernamentales que sean equitativas, ya que no sólo es una forma de gestionar los recursos que formarán parte del presupuesto general del estado, sino que, su principal objetivo es la redistribución de la riqueza para la población, para de esta manera garantizar el buen vivir en los ciudadanos. Por lo que el país se encuentra constantemente realizando modificaciones en materia de incentivos para el otorgamiento de préstamos.

Las bases de esta otorgación tienen como objetivo fortalecer este sistema productivo a través de principios como la reciprocidad y la solidaridad, con el único fin de que el país logre un desarrollo sostenible y sustentable para que los habitantes gocen por igual de los recursos para garantizar la calidad de vida de la población, a través de salud, educación y seguridad.

Dicho incentivo, busca inyectar rentabilidad al sector productivo y de esta manera armonizar el sector comercial, es importante diversificar el sector basado en varios principios que en la Carta Magna se mencionan, como son: generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria; además podría afectar el patrimonio de los contribuyentes.

En el presente trabajo se tiene como objetivo de investigación evidenciar impacto del Fondo Nacional De Garantías como alternativa para el financiamiento de las MIPYMES, en el sector comercial, de igual manera tener conocimiento de cómo mejorarlo.

Por la importancia que supone el análisis de los efectos que generan en el sector comercial el desarrollo económico, se presenta este proyecto de investigación que busca determinar si afecta positiva o negativamente el fondo nacional de garantía y de qué manera se pueden establecer alternativas para que se mejore el ambiente empresarial. Pretendiendo determinar la legalidad

de este anticipo de acuerdo a la Constitución de la República, leyes y reglamentos, vigentes en nuestro país; a más, de revisar y conocer la normativa legal y comportamiento de recaudación en algunos países de la región.

Es por esto que se ha dividido el trabajo de la siguiente manera:

Capítulo 1, denominado Marco Teórico Conceptual en donde se definirán los fundamentos teóricos que sustentan la investigación, en este caso las conceptualizaciones acerca Fondo Nacional de Garantía.

El capítulo II denominado Marco Metodológico, se muestran los antecedentes que permiten evidenciar cómo se aplicó la implementación de las diferentes alternativas de financiamiento.

En el capítulo III denominado resultados y discusión estarán basados en el objetivo general y este a su vez de los objetivos específicos, con respecto a la recomendación serán de los resultados después del análisis de los datos de recopilados.

CAPITULO I MARCO TEÒRICO CONCEPTUAL

1.1 Planteamiento del problema:

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en la actualidad constituyen un factor importante para el crecimiento socio-económico de cada país, es por ello, que se crea la necesidad de incrementar su desempeño y requerir la implementación de estrategias que beneficien las operaciones tanto de gestión administrativa como financiera (Yance, Solís & Burgos, 2017).

De acuerdo a cifras reales, las MIPYMES constituyen el 99.8% del total de las empresas nacionales, y su aporte al empleo se ubica en un 75% a nivel nacional de acuerdo al (telegrafo, 2013).

“Sin duda alguna las MIPYMES generan riqueza y empleo, porque dinamizan la economía y mejoran la productividad de los sectores más

vulnerables, debido a que requieren menores costos de inversión y es el sector que mayormente utiliza insumos y materias primas” (Yance et al., 2017), por lo que su financiamiento es más dinámico, debido a que posee alta rotación de recuperabilidad de cartera y por ende puede hacer frente a sus deudas corrientes.

Pero no se puede desconocer, que las micro pequeñas y medianas empresas son el segmento empresarial que más obstáculos afronta para su desarrollo, crecimiento y estabilidad en el mercado y uno de estos obstáculos es el financiamiento, sobre todo el de largo plazo, que es el mecanismo, en el que se puede soportar la inversión y el crecimiento de los negocios (Sánchez, Osorio & Baena, 2007), otra limitante que se puede determinar es la falta de garantías que no poseen.

En el Ecuador el 99,8% del tejido empresarial son MIPYMES; de ellas, el 90% son micro, 8,6% son pequeñas, y 1.2% son medianas. La mayor parte actúa en el sector comercial con el 54%, en manufactura están 36,4% y en servicios 9,5%. A través de las MIPYMES se hacen el 64% de las compras públicas. Y, además, abarcan el 35% de todas las ventas nacionales (El telégrafo, 2017).

A pesar, de la importancia que presenta este sector en el Ecuador las mipymes presentan los mismos inconvenientes que en los otros países, así lo podemos constatar a través del diagnóstico del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) que detectó problemas en acceso a mercados, gestión empresarial, innovación, acceso a financiamiento, calidad y asociatividad (El telégrafo, 2017).

La preocupación por acceso a crédito es constante entre los gremios productivos, principalmente porque los empresarios a cargo de unidades económicas pequeñas enfrentan diversas dificultades para calificar como sujetos de crédito en el sector financiero formal. Entre estas podríamos destacar la infraestructura, liquidez, productividad y garantías (Lanusse, Hidalgo & Córdova, 2005).

Es por ello que, ante la dificultad de acceso crediticio para los empresarios ecuatorianos, y conscientes de que las MIPYMES conforman un sector

productivo importante para el país, el Directorio de la Corporación Financiera Nacional, con fecha 22 de octubre del 2008, aprobó la constitución del Fideicomiso Fondo de Garantía de Mediana y Pequeña Empresa FOGAMYPE, con un aporte inicial de USD 5,500.000.00 como Constituyente del Fideicomiso, y comprometiendo USD. 4.500.000,00 adicionales (Sambonino, 2016).

En tal sentido el Fideicomiso Fondo Nacional de Garantía, daría pie a que el Sistema Financiero Ecuatoriano brinde mayor facilidad de acceso a crédito al sector MIPYME, lo cual denotaría un aumento del valor en operaciones y montos totales concedidos por el sistema financiero, y por tanto, al aumento en garantías otorgadas por parte del Fondo al sector, dinamizando con ello sectores productivos dentro de la economía del Ecuador (Herrera, 2016).

No obstante, el sector de las PYMES, siempre está en constante crecimiento, de acuerdo a (Ekos, 2017).

"Emprender" y llevar adelante un negocio no es tarea sencilla, es así como Ecuador ocupa la posición 114 de 190 en el ranking global Doing Business del Banco Mundial, 166 en el indicador de apertura de un negocio, 101 para obtención de un crédito y 137 para pago de impuestos.

Cifras que son alentadoras para el desarrollo económico de un país, es por tal motivo que se debe buscar una alternativa efectiva que incentive el crecimiento y desarrollo de la MIPYMES.

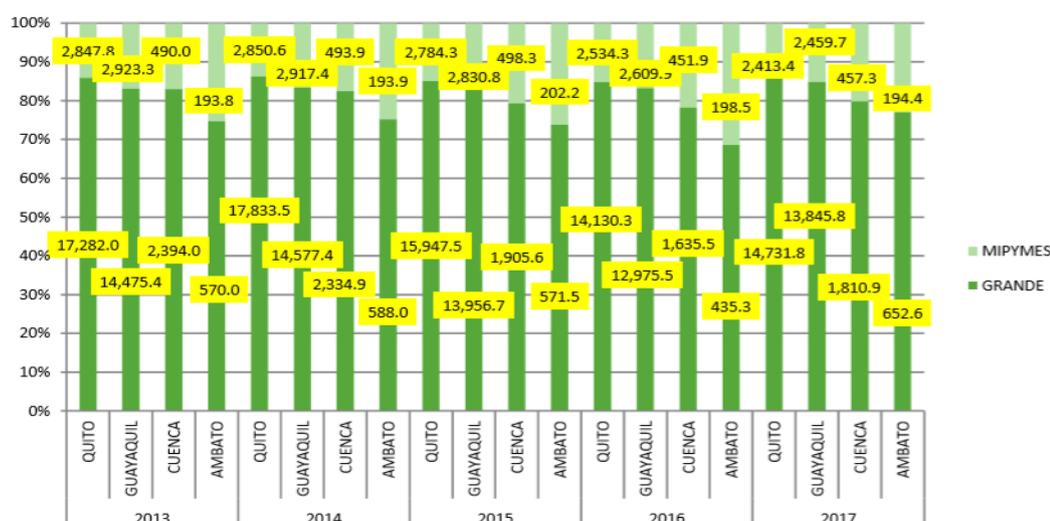


Figura 1. Ingresos de grandes empresas y MIPYMES en el sector Comerciante (Millones de USD)

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador

Es evidente la marcada participación que han tenido las MYPIMES en el sector del comercio de la ciudad de Guayaquil en comparación con otras ciudades importantes del país como Quito, Cuenca y Ambato, reflejando la ciudad de Guayaquil ingresos superiores.

En virtud de lo anterior, el presente trabajo se orienta al análisis sobre la incidencia del Fondo Nacional de Garantías como alternativa de financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas del sector comercial del cantón Guayaquil, provincia del Guayas, durante el período 2012-2017.

1.2 Formulación del problema.

¿Cuáles son las incidencias que puede tener el Fondo Nacional de Garantía al actuar como alternativa de financiamiento en las MIPYMES en el sector del comercio en Guayaquil?

1.2.1 Sistematización del problema.

1. ¿Cuáles son los procesos y condiciones que se debe considerar para el acceso de financiamiento a través del Fondo Nacional de Garantía?
2. ¿Cuál es la importancia de la garantía para el financiamiento de las MIPYMES?
3. ¿Cuál es el impacto que tiene el Fondo Nacional de Garantía en el sistema financiero y el desarrollo económico del sector comercial?

1.3 Objetivo de la Investigación

1.3.1 Objetivo General.

- Analizar el impacto del Fondo Nacional de Garantía como alternativa de financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas de Guayaquil, durante el período 2012 - 2017.

1.3.2 Objetivos Específicos.

- Diagnosticar la situación del acceso al financiamiento por parte de las MIPYMES.
- Establecer la importancia de la creación de garantías para el financiamiento de las MIPYMES.
- Analizar el impacto del Fondo Nacional de Garantía en el sector comercial de la ciudad de Guayaquil.

1.4 Justificación de la investigación.

Dentro de la economía Latinoamericana el sector de las micro pequeñas y medianas empresas son uno de los pilares fundamentales al crecimiento económico de la región, y sin duda alguna el Ecuador no es la excepción, las MIPYMES desempeñan un rol trascendental puesto que son las responsables de dinamizar la economía nacional y generar el mayor porcentaje de empleo (Parra, 2015).

Pese a la importancia que mantiene las MIPYMES en el Ecuador, el sector es consciente de lo difícil que puede ser, lograr el crecimiento, estabilidad y expansión, principalmente por la falta de facilidad al acceso de crédito en el país. Por ende, la fuente más común de financiamiento para el sector es a través de fondos propios. Es por ello, que un sin número de ellas dejan de crecer y no llegan a más de una década de antigüedad. La causa principal es que muchas de las MIPYMES no tienen liquidez y solvencia para competir en el mercado, y al querer acceder a un crédito no alcanzan a cumplir con los altos estándares de garantías y los múltiples requisitos que solicitan las instituciones financieras para el acceso a financiamientos económicos (Parra, 2015).

Pero es importante mencionar que otros de los problemas que presentan las MIPYMES están dados por la falta de conocimiento del empresario de las fuentes existentes de financiamiento formales y de las políticas públicas para el apoyo al acceso de crédito en este sector. Ante lo expuesto, una de las herramientas que se ha creado es el Fondo Nacional de Garantías como una alternativa para el acceso al crédito de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Dentro del país, el desarrollo de las MIPYMES es importante para el desenvolvimiento de la economía frente a variables adversas, que son resultados colaterales de los movimientos internacionales,

1.5 Marco referencial de la Investigación

1.5.1 Antecedentes de la investigación

Considerando la investigación realizada por (Flórez, 2017) en el trabajo denominado Efectividad de los Sistemas de Garantía en Colombia, concluye que existe una relación entre el Fondo Nacional de Garantía y los depósitos de las entidades financieras con respecto a la movilización de créditos hacia el sector de las MIPYMES observando un grado de influencia relevante para este sector. Así mismo se comprueba que el Gobierno Nacional de Colombia, cumple con los objetivos de las políticas públicas de cerrar brechas entre el sistema financiero y las micro, pequeñas y medianas empresas, afirmando que el FNG es pieza fundamental del sistema de garantías colombiano.

Además, concluye que el FNG es una institución con una fortaleza patrimonial muy importante cuyo comportamiento estable durante los últimos años ha generado el aumento en la creación de empresas que se benefician de créditos desembolsados por el sistema financiero. Así mismo, se evidencia una confianza del sector financiero en el FNG como el respaldo del cumplimiento de las obligaciones de las empresas y como una institución seria y eficiente al momento de hacer efectivas las garantías. Dando como resultado la creación de nuevas empresas, incremento y generación de empleos, la formalización del sector MIPYMES y un fortalecimiento de la base económica del país (Flórez, 2017).

En el trabajo realizado por (Sambonino, 2016) con el tema sobre la Evolución al Fondo Nacional de Garantía (FNG) en Ecuador, como alternativa para el financiamiento, concluye en virtud a la encuesta aplicada que el 100% de los microempresarios no tiene conocimiento sobre el FNG y que el 51% no han accedido a crédito debido a los requisitos colaterales impuestos por las instituciones financieras. Además, establece que las entidades participantes del Fideicomiso Fondo Nacional de Garantías durante el periodo comprendido

entre el 2013 al 2015, no presentaron incrementos sustanciales en sus índices de colocación que permitan dar acceso a operaciones de crédito al ámbito MIPYME, debido a que el Fondo presenta pocos años de operatividad como garante solidario y se encuentra en etapa de captación de nuevos partícipes que permitan expandir su patrimonio (Sambonino, 2016).

En uno de los trabajos realizados en Chile, denominado “Problemas de Financiamiento en las MIPYMES, análisis caso práctico” menciona que el financiamiento a MIPYMES, se pueden organizar en tres dimensiones: Un programa de financiamiento a Fondos de Garantía Recíproca (IGR I y III), distintos programas de garantías para obtener financiamiento y un programa de crédito para inversiones y capital de trabajo. Todas estas opciones se llevan a cabo mediante la intervención de un agente externo. La primera dimensión busca potenciar el papel que juegan los sistemas de Garantía Recíproca en el mercado financiero aportando mayor movilidad y divisibilidad de las garantías de las empresas de menor tamaño. La segunda dimensión está constituida por programas en los que CORFO ofrece garantizar un porcentaje de la operación para que así los empresarios o personas naturales puedan acceder al sistema financiero a través de Bancos, Filiales Bancarias y Cooperativas de Ahorro y Crédito supervisadas por la SBIF o por el Departamento de Cooperativas del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. La última opción es un crédito para que los empresarios puedan financiar inversiones y capital de trabajo. (Aladro, Ceroni & Montero, 2011).

El modelo de funcionamiento que tiene FOGAPE puede explicarse en cuatro pasos. En el primer paso las instituciones financieras deben acudir a las licitaciones que realiza el Fondo. En el segundo paso las empresas deben postular a los créditos con garantía FOGAPE que poseen las instituciones ganadoras de las licitaciones. En el tercer paso se realizan los pagos de los créditos obtenidos por los beneficiarios, en caso de no pago se realiza el cobro de las garantías y comisiones adeudadas. En el último paso se devuelven las garantías de los deudores que han pagado y se van liberando nuevos fondos para uso del FOGAPE. Aun cuando las medidas del FOGAPE han contribuido a disminuir las tasas cobradas por los bancos, se planea que CORFO se haga cargo del Fondo para que las políticas puedan realizarse de manera más

rápida y tengan un mayor impacto en el sistema (Aladro, Ceroni & Montero, 2011).

De acuerdo a lo anteriormente mencionado, podemos determinar que las MIPYMES son motor fundamental en el desarrollo de la economía del país

1.5.2 Concepto de MIPYMES

“Las micro, pequeñas y medianas empresas son empresas con características distintivas, y tienen dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o Regiones. Son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos que por lo general se adaptan a las necesidades de una comunidad o provincia” (Expomipyme, 2017).

Es importante mencionar que no existe una definición específica de lo que es MIPYME, sin embargo, todas las definiciones tienen en cuenta al menos la variable número de trabajadores o empleo en combinación con una de dos variables adicionales: nivel de ventas y nivel de activos. Sin embargo, en la práctica, limitaciones de información permiten calcular la dimensión del sector utilizando únicamente la variable de número de trabajadores (Expomipyme, 2017).

1.5.3 Fondo Nacional de Garantías

El Fondo Nacional de Garantías es una herramienta que busca facilitar la entrega de créditos a micro, pequeños y medianos empresarios que no cuentan con los colaterales suficientes para respaldar una operación en el sistema financiero formal, convirtiéndose el Fondo en un garante solidario. Está constituido como un fideicomiso, cuya Secretaría Técnica es la Corporación Financiera Nacional B.P. lo que garantiza un manejo independiente, brindando seguridad al sistema financiero y a los beneficiarios finales. El Fondo Nacional de Garantías, forma parte del Programa Progresar de la CFN B.P., el cual es

liderado por la Vicepresidencia de la República del Ecuador (Corporación Financiera Nacional, 2016).

El Fondo Nacional de Garantías S.A. en el país es la entidad que a través de la cual el Gobierno Nacional busca facilitar el acceso al crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante el otorgamiento de garantías. Adicionalmente, el FNG respalda préstamos destinados a financiar la adquisición de viviendas de interés social.

Garantía colateral.

La garantía colateral es un activo que sirve como garantía frente a la concesión de un crédito, una emisión de bonos o cualquier otra operación financiera. La calidad de respaldo del colateral dependerá de la calificación crediticia de éste y de su buen comportamiento. Por esta razón, el análisis del colateral es vital para valorar una operación de titulación, que no es más que una agrupación de préstamos, vendiendo activos financieros avalados por éstos (Economía, s.f).

1.5.4 Desarrollo de las MIPYMES en el Ecuador.

Las MIPYMES en Ecuador tienen un enorme potencial para generar producción, empleo e ingresos y podrían constituirse en el motor del desarrollo del país, alcanzando mayores niveles de participación en el mercado internacional, debido principalmente a la participación que presentan en el mercado, según el último Censo Económico de 2010, realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), del total de empresas en el país, el 95,4% corresponde a microempresas; el 3,8%, a pequeñas; el 0,6%, a medianas; y, el 0,2%, a grandes (El telégrafo, 2013).

Un estudio de la Corporación Financiera Internacional (CFI, 2010) denominado “Scaling-Up SME Access to Financial Services in the developing world”, señaló que las pequeñas empresas se financian con recursos propios en mayor proporción que las grandes empresas. La probabilidad de una empresa pequeña de acceder a un préstamo bancario en países de bajos

ingresos, es de aproximadamente un tercio de lo que es para una empresa de tamaño medio y menos de la mitad de lo que es para una empresa más grande (Corporación Financiera Internacional, 2010).

(Berger, A. N., & Udell, G. F, 1998) afirman que el sector de la economía tiene una característica negativa para las MIPYMES que les impide acceder al crédito en condiciones similares a las grandes empresas y esta característica se denomina opacidad en la información. Este concepto se traduce en la ausencia de información formal suficiente para que el mercado financiero pueda conocer de manera detallada los activos, los contratos más importantes, los clientes, la rentabilidad del negocio, su capacidad de pago; en resumen, es la ausencia de transparencia. La opacidad de la información se evidencia a partir de tres dimensiones: (i) verificación costosa de información; (ii) selección adversa; y (iii) riesgo moral.

De otro lado, se puede complementar este problema con la solvencia financiera individual de las MIPYMES la cual no siempre es suficiente para las entidades financieras, por lo que usualmente se opta por valorar la solvencia de sus dueños quienes seguramente tendrán mayor historial crediticio y mejor scoring de crédito. Esta práctica obedece a que las MIPYMES no pueden proporcionarle al mercado una infraestructura financiera apropiada o cumplir con estándares financieros y contables y tener la suficiente solvencia y colateral para cumplir con sus obligaciones crediticias (Corporación Financiera Internacional, 2010).

Analizando esta práctica desde la perspectiva corporativa y legal, se puede afirmar que no se respeta la separación patrimonial que ocurre naturalmente con la creación de una persona jurídica distinta de quienes la crean, partiendo de un supuesto erróneo que es que los dueños y la empresa son un solo ente jurídico y haciendo responsable al dueño de los eventuales incumplimientos de la empresa con su propio patrimonio personal. Lo anterior podría suponer eventualmente, que los dueños se rehúsen o no estén en capacidad de otorgar garantías personales, lo que dificulta aún más el acceso al crédito de estas empresas (Flórez, 2017).

Otros estudios parten de la teoría de Stiglitz & Weiss y analizan desde diferentes perspectivas el problema del acceso al crédito para las Mipymes. Autores como Llisterri y Levitsky (1996) mencionan que el acceso al financiamiento es restringido por el costo de crear y mantener las instituciones que suministran garantías de crédito y los costos transaccionales que se deben sumar a la relación entre acreedor y deudor al introducir una entidad garantizadora (Llisterri, 2010).

Para hacer frente a uno de los problemas de acceso al crédito por parte de las MIPYMES, las entidades financieras exigen de parte de los deudores el otorgamiento de garantías, las cuales brindan un respaldo al acreedor y ha sido la manera tradicional de mitigar en parte el riesgo moral y crediticio que conlleva el otorgamiento de créditos. Se afirma entonces que, a mayor riesgo o incertidumbre de cumplimiento, mayor exigencia (Flórez, 2017).

Los sistemas de garantía pretenden favorecer el acceso de las MIPYMES al crédito facilitando una garantía parcial o total de la devolución del principal e intereses del prestatario, asumiendo así una parte del riesgo en que incurren las instituciones financieras en su actividad crediticia. La justificación de la intervención del sector público a través de los sistemas de garantía se encuentra en la necesidad de superar el racionamiento del crédito a que se encuentran sometidas las pequeñas empresas por el sistema financiero (Llisterri, 2010).

Este racionamiento es debido a las asimetrías de información y a que resulta más costoso procesar operaciones de crédito de menor tamaño, como también lo es el hacer cumplir los contratos de crédito. Las asimetrías de información en las relaciones crediticias hacen que el prestamista pueda tener que asumir el riesgo moral generado en el prestatario. Efectivamente, el pequeño empresario puede decidir no destinar su beneficio empresarial a repagar al banco, particularmente si, como suele ocurrir en las MIPYMES, el nivel de apalancamiento es muy alto (Llisterri, 2010).

Los bancos, que no tienen la información sobre la voluntad de repago del pequeño empresario, deciden en consecuencia limitar el apalancamiento de las MIPYMES, lo que les lleva a racionar el crédito. Igualmente, la reacción de

defensa de los prestamistas consistente en la subida indefinida de los tipos de interés puede generar una selección adversa de los prestatarios, ya que los más seguros dejan de solicitar crédito, mientras que son los más arriesgados los que están dispuestos a aceptar cualquier precio. El resultado de ambas fallas de mercado lleva al racionamiento del crédito, es decir a que buenos proyectos de buenos prestatarios no encuentren financiamiento bancario (Llisterri, 2010).

Ello quiere decir que el mercado por sí solo, en presencia de las fallas mencionadas, no es capaz de proporcionar el mismo financiamiento a las MIPYMES que a las grandes empresas, aunque tengan similar capacidad de repago y estén dispuestas a asumir mayores tasas de interés por el crédito. Las acciones de política para facilitar el acceso al crédito buscan mitigar las imperfecciones del mercado y restablecer las condiciones que permitan que los mecanismos de mercado sostenibles lleven al equilibrio entre la oferta y la demanda de crédito empresarial. Uno de los instrumentos comúnmente propuesto es la creación de sistemas de garantías que puedan reducir el costo y riesgo de prestar a pequeñas empresas, para que éstas se transformen en nuevos clientes del sistema bancario (Llisterri, 2010).

Por su parte, los sistemas de garantías tuvieron su desarrollo y formación principalmente a partir del siglo XX. Nacieron formalmente en Europa a través de un grupo de artesanos y pequeños comerciantes quienes se unieron para garantizar mutuamente sus operaciones mercantiles, bajo el principio de solidaridad recíproca, para así tener acceso al crédito. De esta manera, surgen las sociedades de caución mutua que fueron las primeras instituciones formales que facilitaron el otorgamiento de garantías recíprocas entre sus miembros. (Flórez, 2017).

Como antecedente regulatorio, se destaca la Ley Francesa de 1917, la cual dictó un marco jurídico mediante el cual estas sociedades eran conformadas por comerciantes, con el objeto exclusivo de conceder avales para garantizar los créditos solicitados por sus socios a terceros, su capital estaba formado por las participaciones y aportes de los mismos socios con el que se constituía un fondo de reserva para otorgar las garantías. Estas sociedades contaban con un

órgano corporativo que era el consejo de administración que se encargaba de determinar los montos máximos de los avales a otorgar y la duración de los mismos para cada socio (Rodríguez & Berrizbeitia).

En el Ecuador se dio inicio al fondo de garantía a través del Directorio de la Corporación Financiera Nacional, con fecha 22 de octubre del 2008, que aprobó la constitución del Fideicomiso Fondo de Garantía de Mediana y Pequeña Empresa FOGAMYPE, con un aporte inicial de USD 5,500.000.00 como Constituyente del Fideicomiso, y comprometiendo USD. 4.500.000,00 adicionales (Sambonino, 2016).

Dentro de la ciudad de Guayaquil las MIPYMES, se clasifican de la siguiente manera:

Clasificación de le MIPYMES, por sector económico

- Comercio al por mayor y menor
- Agricultura, silvicultura y pesca
- Industria Manufacturera
- Construcción
- Transporte almacenamiento y comunicaciones
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas
- Servicio comunales, sociales y personales

En los que respecta la importancia por sector económico lo podemos visualizar a continuación.

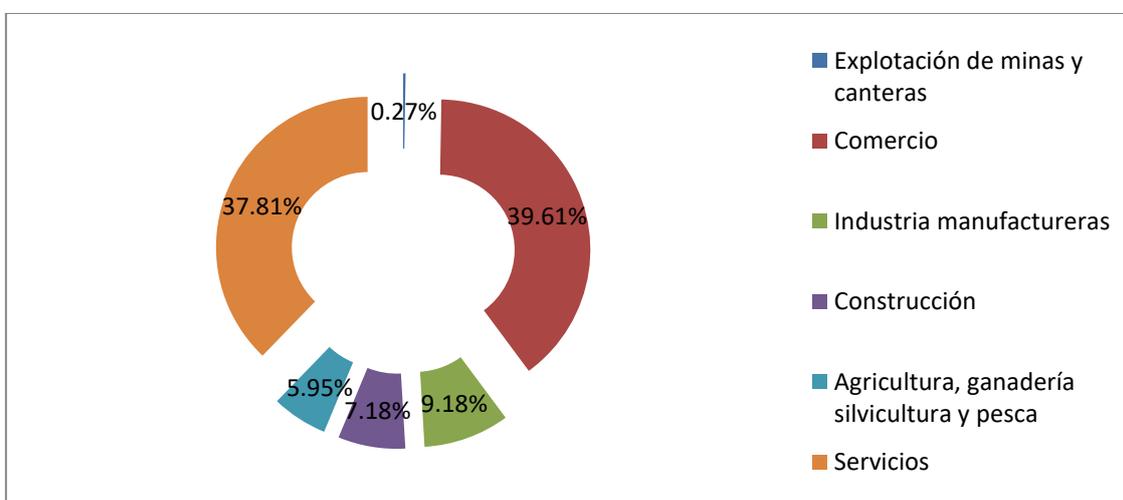


Figura 2. Estructuración de las PYMES

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

En la figura 1 se observa que el mayor componente es el sector del Comercio con un 39,61% seguido con 37,81% del sector de los servicios.

Por ende, la importancia del trabajo, al identificar el impacto de los elementos del Fondo Nacional de Garantía como alternativa para facilitar el acceso a financiamiento de las MIPYMES de la provincia del Guayas cantón Guayaquil. Provincia que es la segunda con mayor concentración de las micro pequeñas y medianas empresas en el Ecuador. Además, se pretende evaluar si los procesos y condiciones son los adecuados y se adaptan a las necesidades y falencias que mantiene este sector y si de alguna manera a través de esta herramienta cumple con uno de los principales parámetros de evaluación que mantiene el sistema financiero nacional, como es la garantía.

Pero es en el año 2013, en el que el Fondo Nacional de Garantías fue constituido con el objeto de garantizar obligaciones crediticias de las personas que no están en capacidad de concretar proyectos con el sistema financiero Nacional por falta de garantías. Entre los beneficios que otorga esta herramienta financiera a las MIPYMES están la agilidad en el proceso de crédito, rapidez en el acceso de financiamiento, facilidad de contar con una garantía que respalda su operación de crédito de manera inmediata, oportunidad de crecimiento de sus negocios tributarios (MIPRO, s.f).

Según el informe de la Corporación Financiera Nacional (2018) el Fondo Nacional de Garantía (FNG) tiene como visión convertirse en el aliado estratégico del sistema financiero privado. Ante ello, el 20 de diciembre de 2017, se suscribió un convenio marco de participación para la alianza estratégica con el Banco del Litoral. Con la firma del documento, que se realizó en la matriz de la Corporación Financiera Nacional (CFN) BP, se busca fomentar el acceso a créditos para micro, pequeños y medianos empresarios que no disponen de garantías suficientes. En la actualidad el FNG, mantiene firmado un convenio de Participación con las siguientes Instituciones Financieras:

- Banco del Pacífico.
- Cooperativa Cooprogreso.

- Banco General Rumiñahui.
- Banco Amazonas.
- Cooperativa Comercio.
- Cooperativas San Francisco.
- Banco Comercial de Manabí.
- Cooperativa El Sagrario.
- Banco del Austro.
- Banco Procredit.
- Cooperativa Andalucía.
- Cooperativa de la Policía Nacional.
- Cooperativa Cámara de Comercio de Ambato.
- Banco de Loja.
- Cooperativa Santa Rosa.
- Banco D-Miro.
- Cooperativa Alianza del Valle
- Banco Finca
- Del Bank
- Banco del Litoral.

La garantía se aplica de forma automática a las operaciones individuales que cumplen los criterios de elegibilidad de la cartera garantizada. Es decir, el fondo no hace una evaluación del riesgo crediticio de cada operación individual sino de la cartera en su conjunto. Es, por lo tanto, la entidad financiera la única que hace la evaluación del riesgo crediticio y la que decide aplicar la garantía en las condiciones preestablecidas con el fondo. Esta modalidad suele denominarse también “garantía de cartera” y se otorga a cambio de un precio o comisión de garantía que los bancos repercuten a los prestatarios (Llisterri, 2010).

CAPITULO II MARCO METODOLÒGICO

Metodología de Investigación

2.1 Tipo de diseño, alcance y enfoque de la investigación

2.1.1 Diseño de la Investigación

La investigación es de tipo no experimental debido a que las variables serán analizadas de forma individual y el impacto que puede tener el Fondo Nacional

de Garantía al actuar como alternativa de financiamiento en las MIPYMES en el sector del comercio en Guayaquil.

2.1.2 Alcance de la Investigación

Además de la naturaleza de la investigación, tendrá un tipo de alcance exploratorio - descriptivo. Según (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) los estudios descriptivos buscan especificar e identificar las propiedades, características de un fenómeno en particular, además los estudios correlacionales tienen como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables de una muestra o contexto en particular. Analizando la relación entre dos variables (dependiente e independiente), pero con frecuencia se ubican en el estudio vínculos entre tres, cuatro o más variables de acuerdo a los diferentes fenómenos.

Se utilizó la investigación con alcance descriptivo. Según (Grande Esteban, 2009).

Las investigaciones descriptivas, como su nombre lo refieren, explican situaciones y pueden perseguir muchos objetivos y pueden ser de varias clases. Este tipo de investigaciones pretenden que lo que sea investigado siempre pueda ser expresado por algún modelo numérico, ya que los datos siempre deben de ser registrados en graficas o tablas, los datos deben de ser datos concretos. (págs. 36-39)

La investigación descriptiva se usó para describir y analizar los datos después de las encuestas realizadas a los comerciantes de la ciudad de Guayaquil.

2.1.3 Enfoque de la investigación.

El enfoque se vuelve un referente al momento de realizar una adecuada recopilación de datos y su posterior interpretación y análisis del mismo. El enfoque de la investigación será de tipo mixto pues tiene tanto un componente cuantitativo como un cualitativo.

Cuantitativo dado que con la recolección de información realizada en su mayoría será numérica; y, mediante la medición y el análisis estadístico correspondiente a dicha información se probarán las hipótesis respectivas al estudio realizado de manera integrada y organizada para dar una opinión acerca de un fenómeno o situación. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

Se compone de un análisis estadístico que se lleva a cabo a partir de la recopilación de información de característica numérica, en función de variables previamente establecido. Este tipo de investigación se caracteriza por la conversión de datos no numéricos a los datos numéricos.

El enfoque también es cualitativo pues se compone de un análisis de características de efectos que se desarrollan en un campo, este tipo de investigación nos basaremos entrevista con técnicos del tema de investigación.

2.2 Métodos de investigación.

Para el desarrollo del tema de investigación, se establecerán los siguientes métodos lógicos de investigación:

A través del análisis e interpretación de cifras, se va a determinar el comportamiento y tendencia del sector que se desarrolla la encuesta a los comerciantes de la MiPymes de la ciudad de Guayaquil, cuyo monto asciende a 382 encuestado.

2.2.1. Método analítico

Se define el análisis como la descomposición de un fenómeno en sus elementos constitutivos de un sector. Luego, definimos el método como modo ordenado y sistemático y organizado para proceder para llegar a un fin determinado: la verdad, el poder, la persuasión, el cuidado de sí, el nirvana, la alegría, la certeza, el placer, la validez, la salvación, la conciliación, el amor. El método es entonces un camino, una manera de proceder, que puede constituirse en un modo de ser al incorporarse como un estilo de vida, lo que expresa su dimensión ética. (Echavarría, Gómez, Aristizábal, & Vanegas, 2010)

Con la aplicación adecuada de la metodología, nos va a ayudar a alinear adecuadamente, para definir oportunamente cualquier evento que nos ayuda a identificar el efecto del uso de los incentivos tributarios.

2.3 Unidad de Análisis, población y muestra

Como unidad de análisis de la investigación se tiene que son todas las Microempresas, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), las mismas que participan y compiten en el sector societario del Ecuador.

2.3.1 Población y Muestra

2.3.1.1 Población

La población de este proyecto se determina en base de las MIPYMES de la ciudad de Guayaquil, el cual se detalla a continuación:

Tabla 1. *Numero de empresa sector económico 2012 - 2016*

Tamaño de Empresa	2012	2013	2014	2015	2016
Microempresa	38.792	42.558	44.198	45.090	43.019
Pequeña empresa	5.124	4.996	5.210	5.067	4.850
Mediana empresa A	763	792	847	818	719
Mediana empresa B	584	592	626	608	545
Grande empresa	482	502	535	515	461
Total	45.745	49.440	51.416	52.098	49.594

Fuente: INEC

Elaborado: La Autora

Según estos datos, la población de las MIPYMES de Guayaquil es de 49,133, el periodo de investigación se lo enfoca durante el año 2017.

2.3.1.2 Muestra

Según Fisher Pineda, Alvarado, & Canales (1994) “el tamaño de la muestra debe definirse partiendo de dos criterios: uno, los recursos disponibles, que fijan el tamaño máximo de la muestra; el otro, los requerimientos del plan de análisis que fija el tamaño mínimo de la muestra” (pág. 112).

Para determinar la muestra se consideró el grupo de las Micro empresas, Pequeñas empresas, Medianas Empresas A y Medianas empresas B, con un total poblacional de 49,133.

Aplicando la formula, se obtuvo 382 MIPYMES para analizar.

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}{(N-1) \cdot e^2 + Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}$$

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño del universo 49,133 MiPymes del sector comercio

p= Porcentaje de la población que tiene el atributo deseado, que en este caso se considera 0,5.

Z = Es la desviación del valor medio que aceptamos para lograr el nivel de confianza deseado. En función del nivel de confianza que busquemos, usaremos un valor determinado que viene dado por la forma que tiene la distribución de Gauss. El nivel de confianza utilizado es de 95% => Z=1,96.

e = Es el margen de error máximo admisible, que en este caso es del 5%

2.4 Variables de la investigación, operacionalización.

Para el desarrollo del estudio de la incidencia del fondo de maniobra sobre la rentabilidad de las MIPYMES de sector comercial, en la ciudad de Guayaquil mediante la tabla 1, se han establecido como variable independiente el Fondo de Nacional de Garantías; y, variable dependiente el financiamiento de las MIPYMES, sector comerciante en la ciudad de Guayaquil.

Tabla 2. Matriz de Operacionalización de variables

Objetivo	Variable	Conceptualización	Dimensiones	Indicadores	Fuente	Técnica
Determinar los procesos y condiciones que se debe considerar para el acceso de financiamiento a través del Fondo Nacional de Garantía	Fondo Nacional De Garantía	Es una entidad que apoya el desarrollo productivo del país a través del otorgamiento garantías adecuadas, facilitando el acceso al crédito a micro, pequeños y medianos empresarios, que no cuentan con el financiamiento en el sector financiero privado, debido a que no disponen de garantías suficientes	Respaldo al acceso de crédito	Créditos otorgados	Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, sectores del comercio	Revisión y análisis documental
			Otorgamiento de garantía		Banco Central	Revisión y análisis documental
Identificar el impacto del Fondo Nacional de Garantía en el Sistema Financiero	Financiamiento en las Mipymes	El Financiamiento es un conjunto de recursos monetarios y de créditos que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto. La Mipymes son; micro, pequeñas y medias empresas	Crecimiento económico	Nivel de endeudamiento de las Mipymes	Superintendencia de Bancos y Compañías Banco Central	Revisión y análisis documental
			Desarrollo Local	Rentabilidad de las Mipymes Creación de empleos	Superintendencia de Economía Popular y Solidaria INEC	Revisión y análisis documental
Analizar la importancia de la creación de garantías para el Financiamiento						

Elaborado por: La autora

2.5 Fuentes, técnicas e instrumentos para la recolección de información

2.5.1 Fuentes de información

Para el desarrollo del tema de investigación, se hizo uso de fuentes de información del ente de regulación gubernamental, la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros; y, no directamente de los contribuyentes, es decir fuentes secundarias tales como reportes financieros e informes societarios de los sujetos de estudio.

2.5.2 Técnicas de recolección de información

Las técnicas de investigación utilizadas son de tipo documental y de campo. Documental, porque se acude al Servicio de Rentas Internas; asimismo se realizará consultas y lecturas de libros, revistas, boletines y cualquier tipo de información escrita que se considere importante y necesaria para la investigación. De campo, porque se realizarán visitas y entrevista a jefe departamental del área comercial y el área de sistemas para recolectar información.

Como técnica para la recolección de información para la construcción de la base de datos se realizó a través de la revisión y análisis documental, según (Peña & Pirela, 2007), valiéndose de información real y regulada por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros además a manera de soporte de los datos se obtuvo también de la Superintendencia de Compañías, al igual de encuestas y entrevistas.

2.6 Tratamiento de la información

Para el tratamiento de la información se hará uso de herramientas estadísticas para obtener los análisis y poder llegar a mejores conclusiones (Oliveros & Pinto, 2014) .

Se procedió a realizar tabulaciones de la información y se lo canalizó con las herramientas estadísticas para determinar un efectivo análisis de datos.

CAPITULO III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En este capítulo se presentan los resultados producto de la investigación realizada, valiéndose de herramientas de estadística descriptiva para la organización de datos y presentación de resultados preliminares del subsector empresarial objeto del estudio, así como también estimaciones y evaluaciones econométricas sustentadas con sus pruebas de hipótesis respectiva.

3.1 Análisis de la situación actual

En la coyuntura actual, el gobierno anunció las medidas económicas que contribuirían a reactivar la economía, fortalecer la dolarización y modernizar la Gestión Financiera del país. Entre las medidas que se están sometiendo a trámite legislativo a través del proyecto de Ley Orgánica para Impulsar la Reactivación Económica se citan: tasa arancelaria para combatir el contrabando, incrementos arancelarios a menos del 5% de las subpartidas, incremento de tres puntos porcentuales del Impuesto a la Renta para ciertos segmentos de empresas y la determinación de la Institución competente para administrar el sistema de dinero electrónico.

El crecimiento económico esperado para 2017 estará alrededor del 1% (CEPAL, 2017; FMI, 2017) con el gobierno haciendo ajustes que permitan llegar a la reducción del déficit, a cerca del 4% del PIB. En este contexto, se observa una proforma presupuestaria para 2018 menor, en alrededor del 5% con respecto al presupuesto del presente año.

Sin duda, la deuda agregada de alrededor de \$45 mil millones (Ministerio de Finanzas, 2017) se muestra como uno de los mayores desafíos, aunque la perspectiva por el lado de los ingresos mejora por la recuperación del precio del petróleo, el uso de mejores mecanismos para colocar el crudo internacionalmente (Ministerio de Hidrocarburos, 2017), y la fortaleza del euro frente al dólar creando ingresos sostenidos de divisas por exportaciones.

Panorama sistema financiero

La banca nacional se encuentra en una etapa económica denominada, según ASOBANCA, de expansión eficiente puesto que los créditos y depósitos están creciendo. Es así como en el presente año ha existido una leve recuperación en el sistema bancario en comparación con el 2016, en el que existió una disminución del volumen de crédito mientras que los depósitos estaban creciendo.

En vista del poco tiempo con esta tendencia de recuperación existe incertidumbre en torno a la Ley de Reactivación Económica y sus implicaciones para el sistema financiero. (ASOBANCA, 2017)

En particular, CFN B.P. desde 2014 hasta octubre de 2017 ha demostrado que puede aumentar el volumen de crédito en los diferentes sectores del país, al mantener tasas de interés inferiores a la Banca Privada. Esto se ha traducido en una estrategia de mejora de condiciones para clientes en términos de ampliación de plazos, gracia, disminución de tasas y tiempos de aprobación.

Como panorama a nivel empresarial dentro de un contexto financiero es vital para el desarrollo de la economía. Por ende, es importante conocer su desempeño en la misma ya que generan recursos en los sectores productivos que dinamizan el desarrollo y crecimiento del país. Es importante la evaluación de las MIPYMES, dentro del contexto financiero como, desarrollo y evolución de la economía durante el período de estudio.

Tabla 3. Número, ingresos, crecimiento y participación de las PYMES

		2012	2013	2014	2015	2016	2017
Número	Pequeña	12.769,00	14.422,00	15.874,00	16.853,00	17.498,00	18.254,00
	Mediana	6.162,00	6.578,00	6.883,00	7.062,00	7.170,00	7.241,00
	Total PYMES	18.931,00	21.000,00	22.757,00	23.915,00	24.668,00	25.495,00
Ingresos (USD Millones)	Pequeña	6.161,00	6.362,00	6.849,00	6.858,00	6.365,00	6.456,00
	Mediana	16.998,00	19.332,00	21.375,00	21.472,00	21.078,00	21.958,00
	Total PYMES	23.159,00	25.694,00	28.224,00	28.330,00	27.443,00	28.414,00
Crecimiento de Ingresos	Pequeña	Nd	3,30%	7,70%	0,10%	-7,20%	1,15%
	Mediana	Nd	13,70%	10,60%	0,50%	-1,80%	0,85%
	Total PYMES	Nd	10,90%	9,80%	0,40%	-3,10%	1,25%
Ingreso/PIB	Pequeña	7,00%	6,70%	6,70%	6,90%	6,50%	7,10%
	Mediana	19,30%	20,30%	21,00%	21,60%	21,40%	22,50%

	Total PYMES	26,30%	27,00%	27,70%	28,50%	27,90%	29,60%
--	-------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Fuente: Superintendencia de Compañías y Seguros

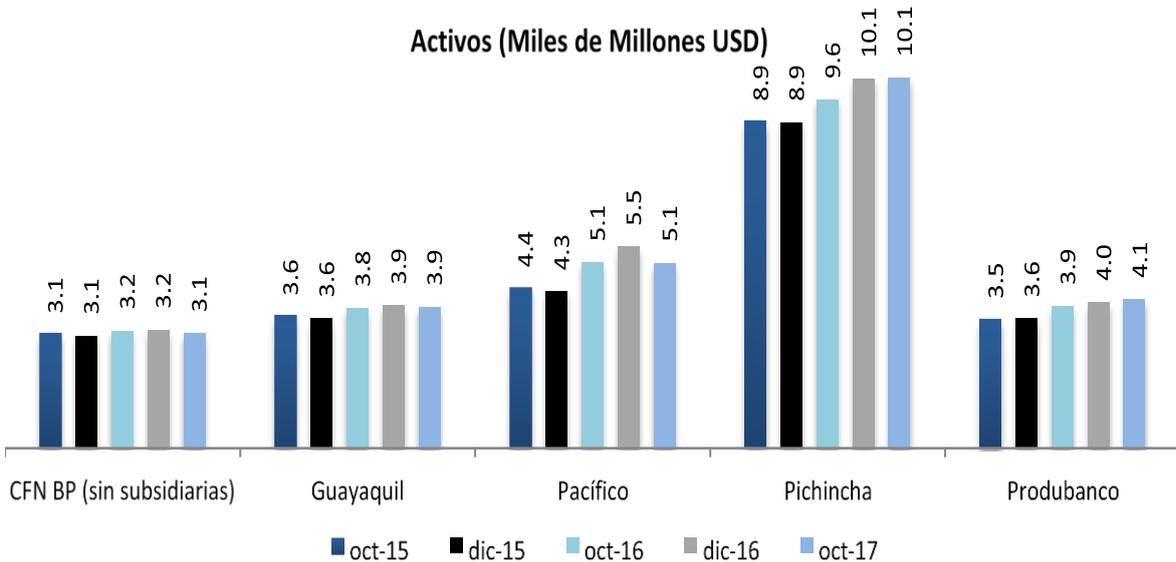
Indicadores financieros banca pública y privada

Situación Financiera

Los siguientes gráficos presentan una comparación de las cuentas del Balance General de la CFN B.P. y los Bancos Privados Grandes.

Como se puede visualizar el Banco Pichincha es la Institución Financiera más grande del Ecuador, siendo el monto de activos y pasivos superior, con respecto a los demás bancos. A octubre de 2017, el total de activos del Banco Pichincha suma \$ 10.1 miles de millones, de pasivos \$9.1 miles de millones y de patrimonio \$1 mil de millón.

Por otra parte, la CFN B.P., a octubre de 2017, presenta la siguiente información financiera: activos totales de \$3.1 miles de millones, pasivos de \$2.3 miles de millones y patrimonio de \$0.9 miles de millones.



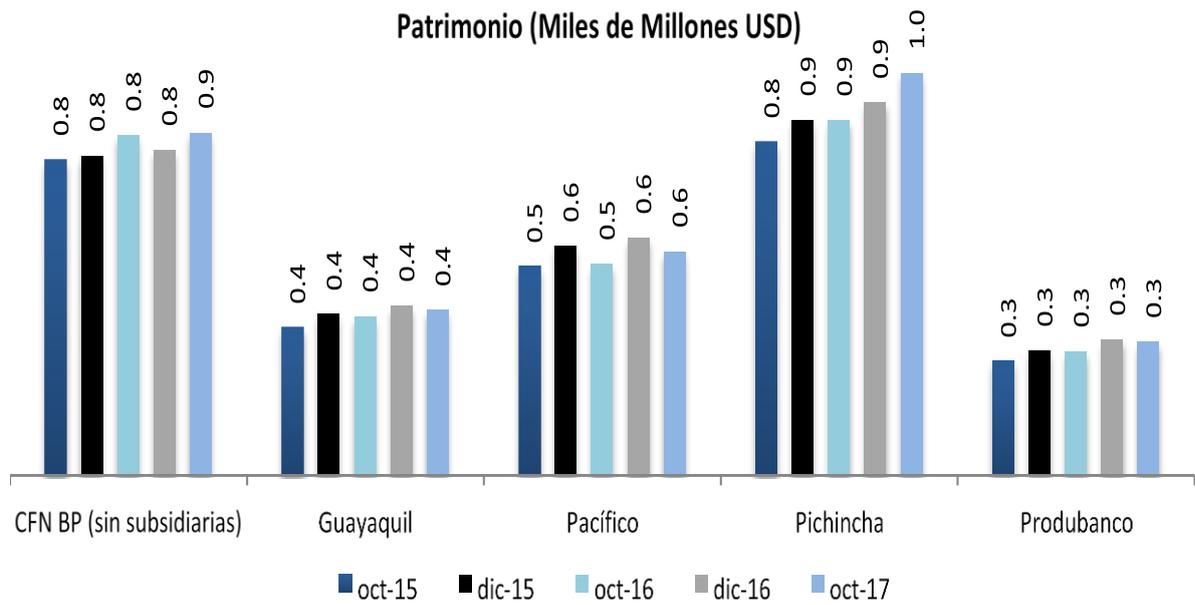
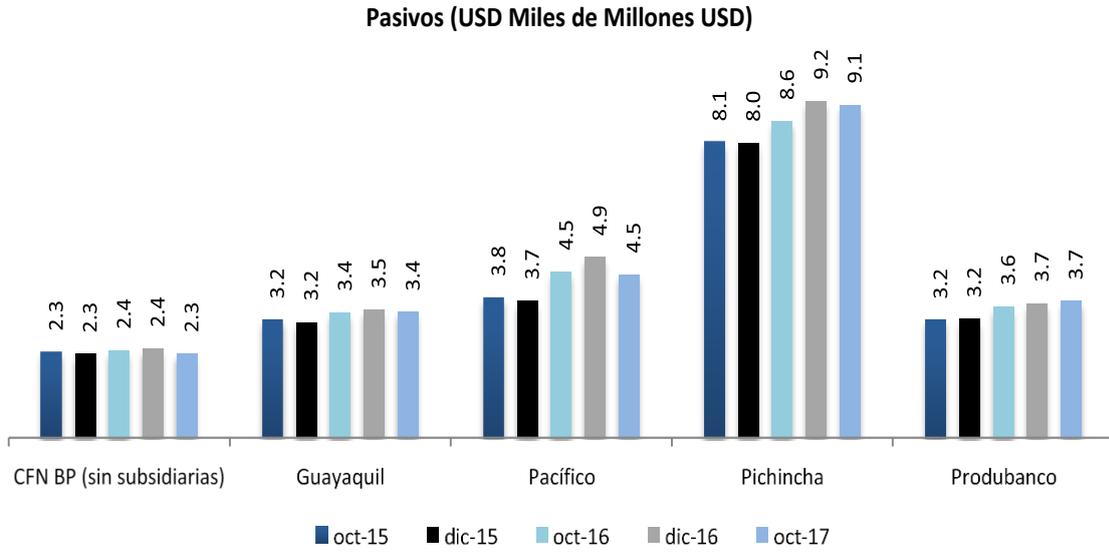


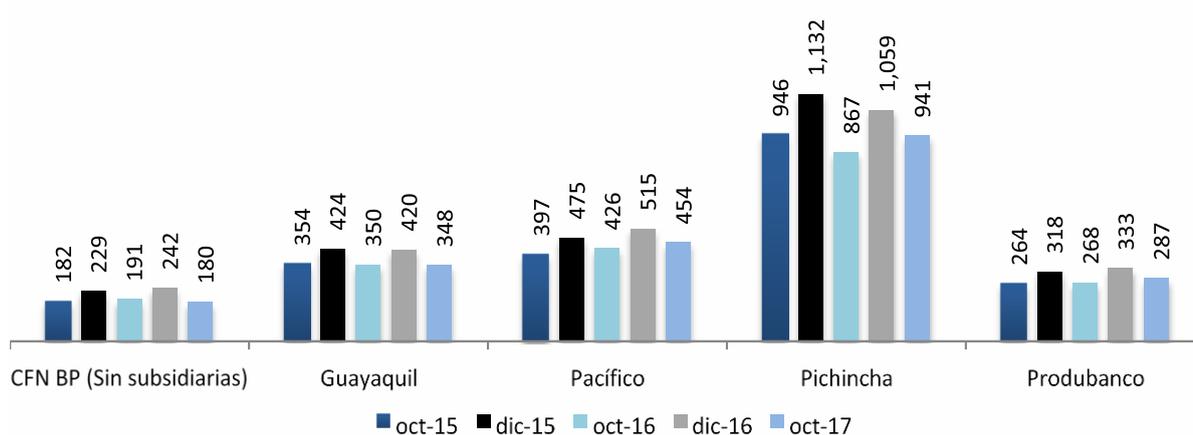
Figura 3. Principales Cuentas del Balance General de la Banca privada Grande y la CFN B.P
Fuente: Superintendencia de bancos y CFN B.P

Estado de resultados

En la figura 4, se observa que los resultados de CFN tienen un comportamiento distinto al de la Banca Privada, dado que no capta ingresos del público (depósitos a la vista) sino que su fondeo proviene de otras fuentes (Banco Central, recursos propios y fuentes externas). Cabe indicar que los egresos de la CFN B.P. serán menores debido a que presenta menores costos de operación, así como también se destaca que la CFN B.P. no entrega dividendos a inversionistas o accionistas. Esto se evidencia especialmente al observar que los ingresos de la CFN B.P. son mucho más altos que sus egresos.

A octubre de 2017, los ingresos totales de CFN B.P. sumaron \$180 millones, valor inferior al registrado en octubre 2016, que fue de \$191 millones, que en términos porcentuales sería una disminución de 5.7% respecto al año anterior. En relación con los egresos totales a octubre 2017 sumaron \$142 millones, cifra inferior al periodo anterior en 6.2%.

Con respecto a la utilidad de la CFN. B.P., a octubre de 2017 fue de \$38.2 millones, mientras que en el periodo similar al año pasado fue de \$ 39.9 millones. Por lo expuesto, se puede observar entre octubre de 2016 y 2017 una disminución de 4.08%.



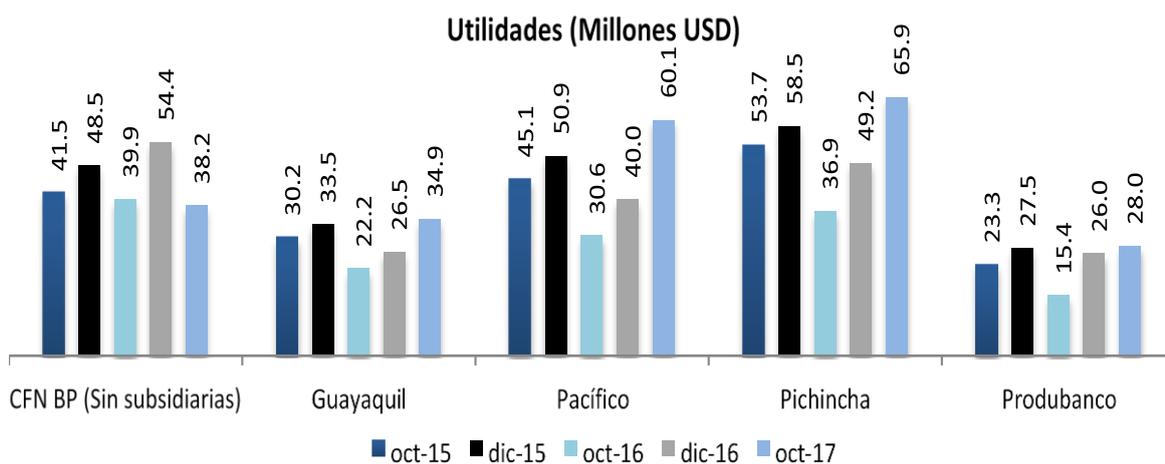
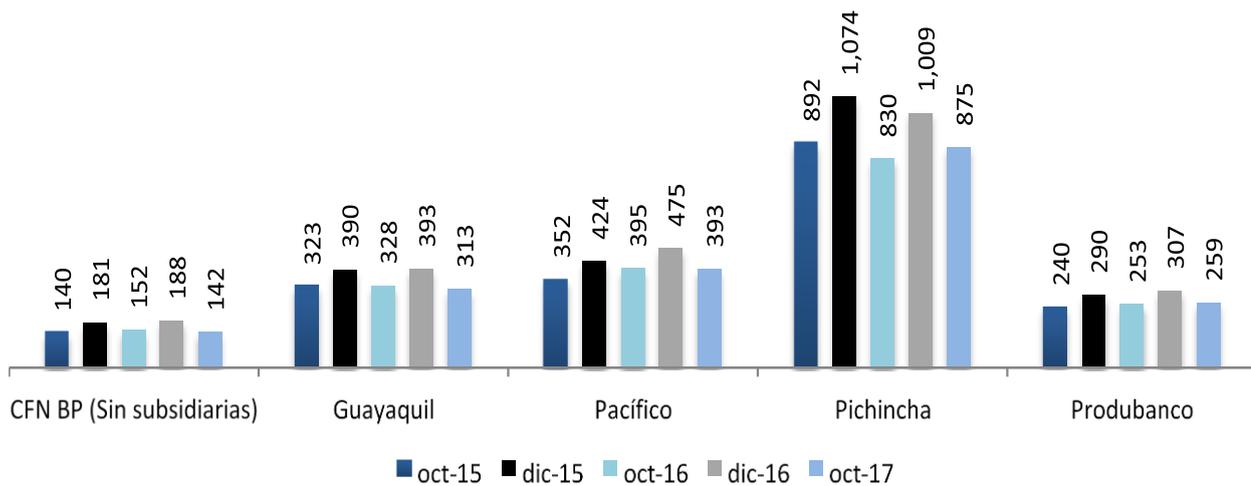


Figura 4. Principales Cuentas del Estado de Resultados de la Banca privada Grande y la CFN B.P
Fuente: Superintendencia de bancos y CFN B.P

En cuanto a otro aspecto, CFN B.P. presenta un alto nivel de morosidad comparado con la Banca Privada debido a los segmentos que atiende como Banca de Desarrollo. Es así que, en octubre de 2017, CFN B.P. presentó una tasa de 16.90% frente al 3.32% de la Banca Privada (Gráfico 9). Al comparar el resultado con el obtenido en el periodo anterior, se puede señalar que este índice aumento en 20.8% en la CFN B.P., y que disminuyó en 23.9% en la banca privada.

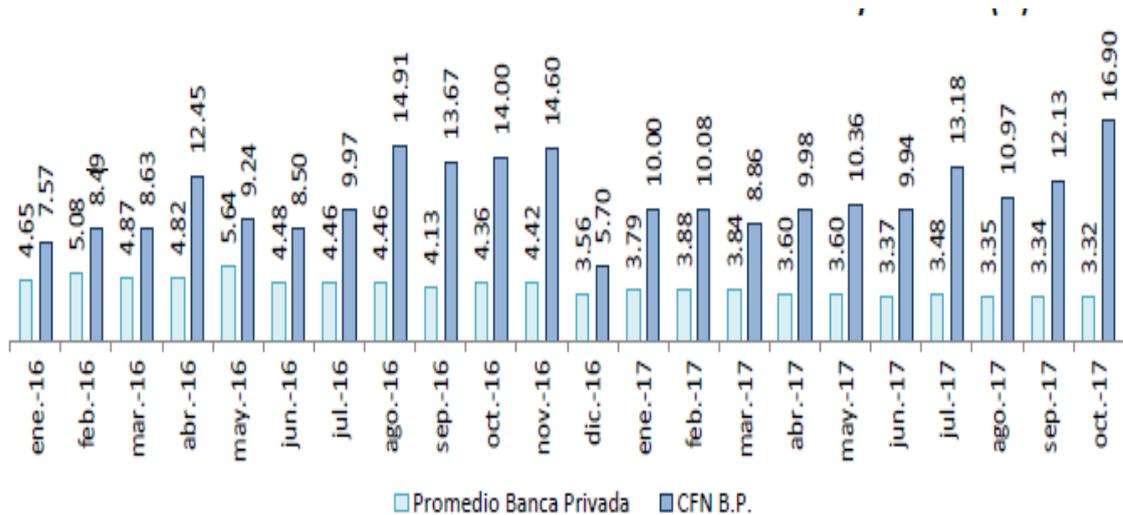


Figura 5. Morosidad total de la Cartera de la Banca Grande y CFN B.P (%)
Fuente: Superintendencia de bancos y CFN B.P

Al analizar la rentabilidad de la inversión (ROA) de la CFN B.P., se encontró que en octubre de 2017 los activos de la entidad, independientemente de su estructura de financiamiento, generaron una rentabilidad de 1.44%. Al considerar este resultado con el mismo periodo del año anterior se puede señalar que existió una variación interanual negativa de 5.5%.

En la banca privada, en cambio, este indicador en octubre de 2017 se ubicó en 0.97%, lo que implicó una variación interanual positiva de 64.9%.

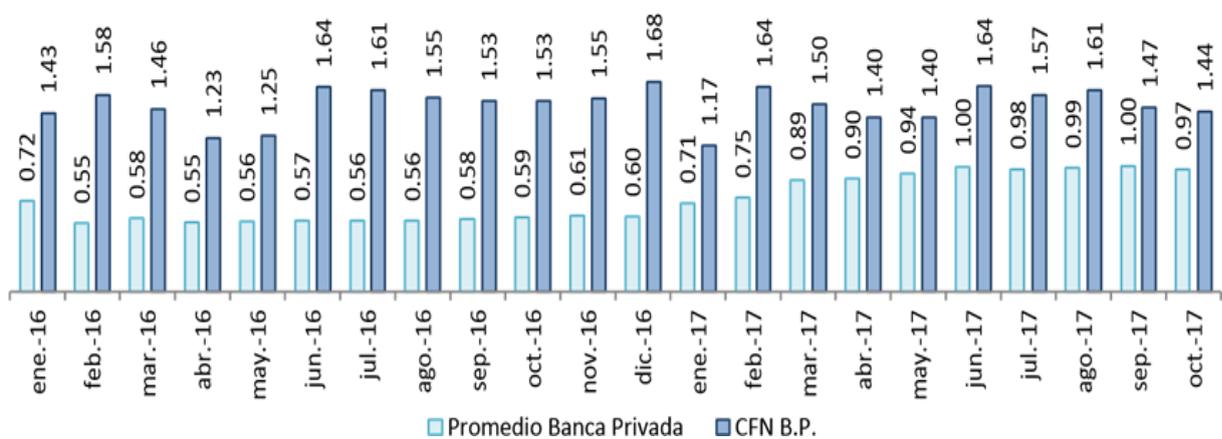


Figura 6. ROE (Rentabilidad Financiera) de la Banca Grande y CFN – B.P (%)
Fuente: Superintendencia de bancos y CFN B.P

De acuerdo con la información presentada se puede señalar que entre el año 2016 y 2017 (hasta octubre), el Sistema Financiero Ecuatoriano ha experimentado variabilidad en las cifras e indicadores.

En la Banca Privada el 81% de su volumen de crédito se concentra en el sector productivo y comercial, las cuales tienen tasas de interés activas distintas en función del sector. Las menores tasas que ofrece la banca del sector privado se registran en el segmento de crédito productivo corporativo.

En la CFN B.P. el crédito comercial es el segmento de mayor relevancia representando, entre enero y octubre de 2017, el 74% del monto total que concedió la CFN B.P. P. Por otro lado, la menor tasa de interés activa efectiva que ofreció la CFN B.P. fue en el crédito productivo corporativo, la cual a octubre de 2017 fue de 7.50%. Respecto al patrimonio que registró la CFN B.P., se puede señalar que ha aumentado paulatinamente ubicándose a octubre de 2017 en \$900 millones.

De manera general, las cifras e indicadores presentados muestran que el sector financiero nacional está experimentando cambios positivos, registrando en el presente año incrementos en el monto de crédito con respecto al año anterior. Además, se observa que los bancos privados grandes entre enero y octubre de 2017 han aumentado sus utilidades en comparación con el mismo período del 2016.

La mejora del posicionamiento que actualmente presenta el sistema financiero nacional dependerá que el Gobierno implemente políticas económicas y monetarias que ayuden a que la liquidez bancaria se mantenga estable. Además, las instituciones financieras deben procurar la aplicación de medidas que ayuden a mantener la confianza de los depositantes, y verificar que las técnicas usadas para otorgar los créditos sean las apropiadas para controlar el riesgo sistémico.

3.2 Análisis descriptivo, comparativo, evolutivo y tendencia

Con el firme objetivo de reducir la tendencia a la problemática del acceso a financiamiento que enfrentan las MIPYMES del sector comercial de la provincia del

Guayas, específicamente en la ciudad de Guayaquil, se originó el otorgamiento de garantías, para lo cual se propone la creación de un Fondo Garantías para este sector.

El FGG fue constituido como una entidad de economía mixta, que garantizará entre el 70 y 80% préstamos destinados a compra activos fijos, capital de trabajo, capitalización empresarial, tecnología e investigación y desarrollo. Contará con un Directorio integrado por representantes de: el Ministerio de Finanzas, el Concejo Provincial, la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas, las Instituciones Financieras participantes, las MIPYMES del Guayas y los inversionistas en general; estará bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos y Seguros, la Superintendencia de Compañías y el Ministerio de Finanzas y trabajará en su primera etapa con la participación del Banco del Pichincha, Banco de Guayaquil y Banco del Pacífico que constituirán las IFS participantes.

En lo que respecta a los resultados, 2017 fue muy complejo para este grupo sectorial, lo que se vio reflejado en leves ingresos. La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros presentan la información de las empresas que declararon sus cifras. A pesar de la limitante, de que no todas las entidades presentan su información a esta institución, los resultados si son un espejo de un incremento en la base de empresas en los últimos 5 años. Para lo cual en el año 2012, 18.931 negocios declararon sus resultados frente a los 25.495 de 2017. En este periodo, dadas las dificultades de la economía del año pasado, en la base hay un 3,15% más compañías que en 2015. A pesar de tener un mayor número de empresas, los resultados reflejan un escenario complejo, en el que los ingresos del segmento se incrementaron hasta 2015, en tanto que en 2016 este valor decreció en -3,1% frente al año previo.

Dentro de la base total, los ingresos en el año 2017 fueron de USD 28.414 millones, con una participación de USD 6.456 para las pequeñas y USD 21.958 para las medianas. En ambos casos los ingresos decrecieron a niveles inferiores a los del año 2014. De todas formas, las MIPYMES no dejan de ser agentes destacados en la economía, ya que en conjunto manejan ingresos que en 2017 representaron el 29,6% del PIB, siendo un peso menor en relación al 28,5% en 2015.

Es importante enfatizar que el gobierno interviene a través de programas estimulando el desarrollo y el crecimiento de este grupo empresarial y sectorial. Si bien en su conjunto las MIPYMES en 2017 fueron 25.495 empresas, no todas se mantuvieron en el mercado en los últimos cinco años y tampoco manejaron necesariamente el mismo esquema de ingresos debido a su operatividad.

Para poder entender de mejor manera la situación y evolución en el país se analizó qué pasó con ellas en el período 2012 – 2017. Los resultados demuestran que las empresas medianas tuvieron mayor estabilidad que las pequeñas, sin que esto implique que no hayan tenido sobresaltos significativos consecuentes en sus resultados.

Dentro de su evolución, el 45,3% de las empresas pequeñas se mantuvo dentro de ese mismo segmento entre 2012 y 2017. Este indicador refleja que para un gran porcentaje de empresas pequeñas no fue posible mantenerse en su rango.

Clasificación por sector económico MiPymes Guayaquil

Basado en datos obtenidos por el Servicio de Rentas Internas, las MiPymes se destacan entre las siguientes actividades económicas a nivel nacional en la siguiente tabla:

Tabla 4. Clasificación por sector económico de las MiPymes de Guayaquil

Actividad económica
Comercio al por mayor y menor
Agricultura, silvicultura y pesca.
Industrias manufactureras.
Construcción.
Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
Servicios comunales, sociales y personales.

Fuente: Servicios de Rentas Internas

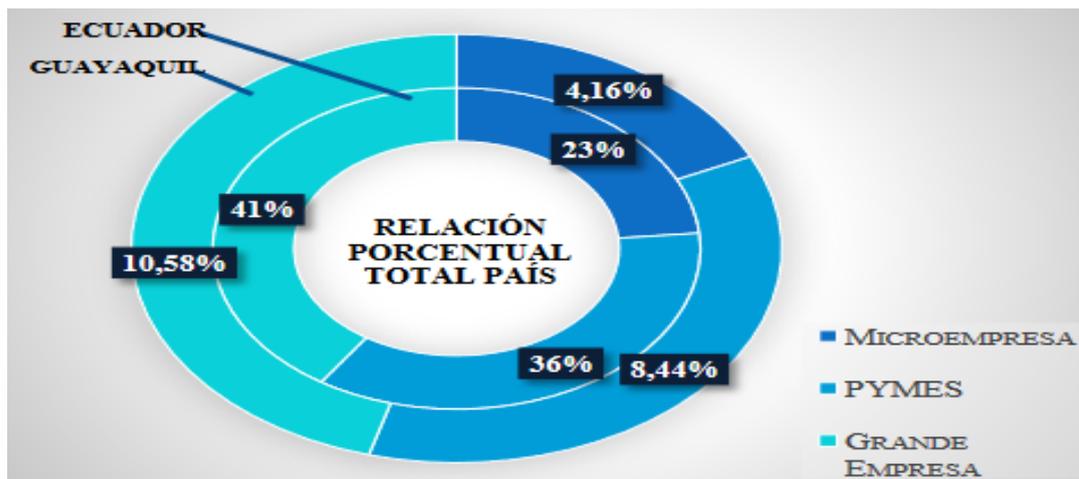


Figura 7. Nivel de Empleos generados por las MiPymes.
Fuente: INEC, Directorio de Empresas (2016)

La provincia del Guayas es la segunda en generación de empleo, siendo Guayaquil la de mayor aportación, en correlación las MiPymes de la ciudad contribuyen con el 8.44% con respecto al total País (2.932.365 empleados registrados en el año 2013) y a nivel Nacional las MiPymes aportan con el 36% de empleos.

Existe una creciente ola de conocimiento sobre las MiPymes, sus características, su estructura, los sectores donde operan, y principalmente, sobre el papel protagónico que tienen en la diversificación, innovación, creación de plazas de trabajo y el consecuente desarrollo en la economía de un país. Sin embargo, el acceso al financiamiento ha sido uno de los principales obstáculos que deben atravesar las MiPymes, puesto que continúan siendo vistas, por las instituciones financieras, como un sector inseguro al que pocos deciden enfocar sus actividades, (Ver Figura 8).

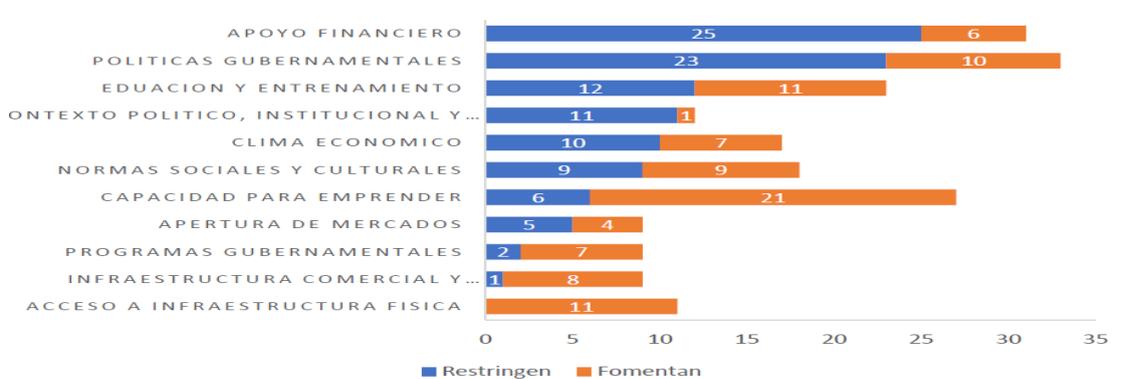


Figura 8: Frecuencia de Factores que fomentan y/o restringen el emprendimiento.
Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (2016)

Las investigaciones que abordan las limitantes para el acceso al crédito que atraviesan las MiPymes pueden llegar a ser escasas. Para el presente estudio, se podría destacar a la Corporación Financiera Internacional (2009), quien mencionó que existen tres dificultades en el entorno de las MiPymes:

1. Los obstáculos regulatorios; que del lado de la demanda pueden reducir la rentabilidad de las empresas que prefieren mantenerse en el sector informal, al no poder afrontar la carga regulatoria para formalizarse, lo que les impedirá el acceso al crédito. Y del lado de la oferta los bancos de países en vías de desarrollo suelen tener más requisitos en garantías, menor crédito para inversiones, y tasas de interés más elevadas en comparación con los países desarrollados,
2. La ineficiencia de los marcos jurídicos y judiciales, que puede inducir a las instituciones financieras a considerar que los créditos otorgados a las MiPymes son riesgosos, requieren mayor esfuerzo operativo y finalmente terminan siendo poco lucrativos.
3. Los factores macroeconómicos como el tipo de cambio, la inestabilidad económica y/o política, el elevado costo del capital, entre otros.

Los programas implementados son recientes por lo tanto no todas las MIPYMES tienen el suficiente conocimiento de ellos, y es por esta razón que solo un pequeño porcentaje ha accedido a los mismos; además si bien es cierto, estas herramientas presentan gran importancia pero no suplen las múltiples necesidades de las MIPYMES. Debido a que son programas complementarios en líneas específicas más no directos respecto al financiamiento y las múltiples necesidades de las MIPYMES ecuatorianas.

Volumen de Crédito por subsistemas

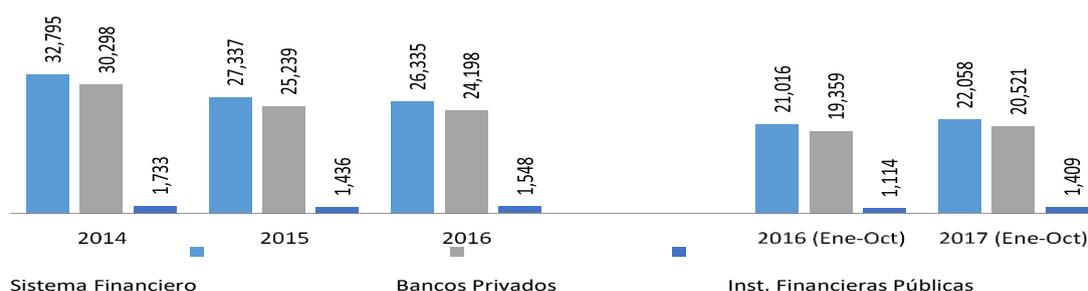


Figura 9. Volumen de Crédito por subsistemas
Fuente: Superintendencia de bancos

Durante el período comprendido de enero a octubre de 2017, existió un incremento en las colocaciones del sistema financiero. En los bancos privados el volumen de crédito aumentó en 6% respecto a igual periodo de 2016, mientras que en las instituciones financieras públicas creció en 26%.

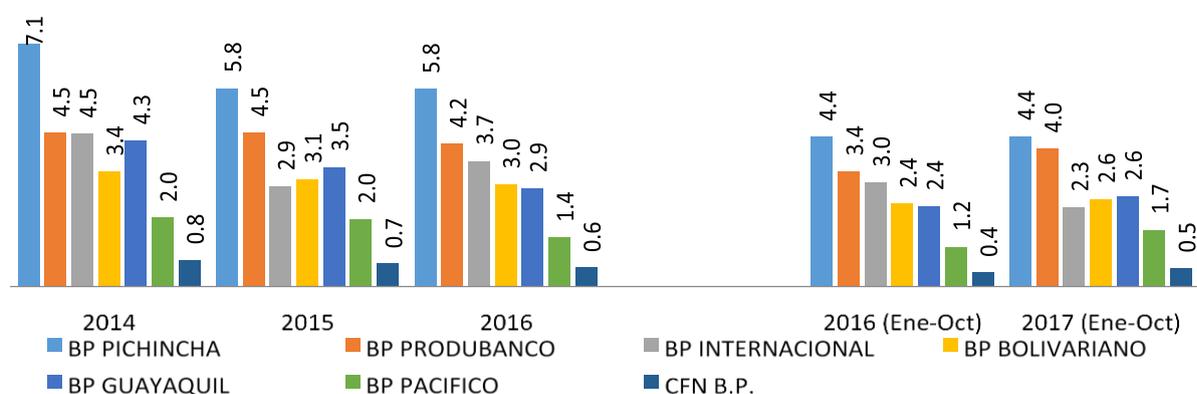


Figura 10. Volumen de Crédito de CFN – B.P frente a los Bancos Principales
Fuente: Superintendencia de bancos

En la figura 10 presenta el Volumen de Crédito de CFN B.P. frente a los bancos principales del Ecuador, en el que se puede visualizar que entre enero y octubre de 2017, la mayoría de las Instituciones del Sistema Financiero analizadas, presentaron un incremento notorio en sus volúmenes de crédito, con excepción del Banco Internacional que decreció en 24% en comparación con el mismo periodo del año anterior. Las entidades que aumentaron principalmente el monto de crédito fueron el Banco del Pacífico y la CFN B.P. con un 42% y 32% respectivamente frente al mismo período de 2016.

Volumen de Crédito por segmentos

En el 2016, el monto que otorgó la CFN B.P. por concepto de crédito comercial representó el 72% respecto al total. En el presente año, de enero a octubre, el crédito comercial representa el 74% de lo otorgado, con su segmento corporativo participando en un 59%, el empresarial 11% y Pymes 4%.

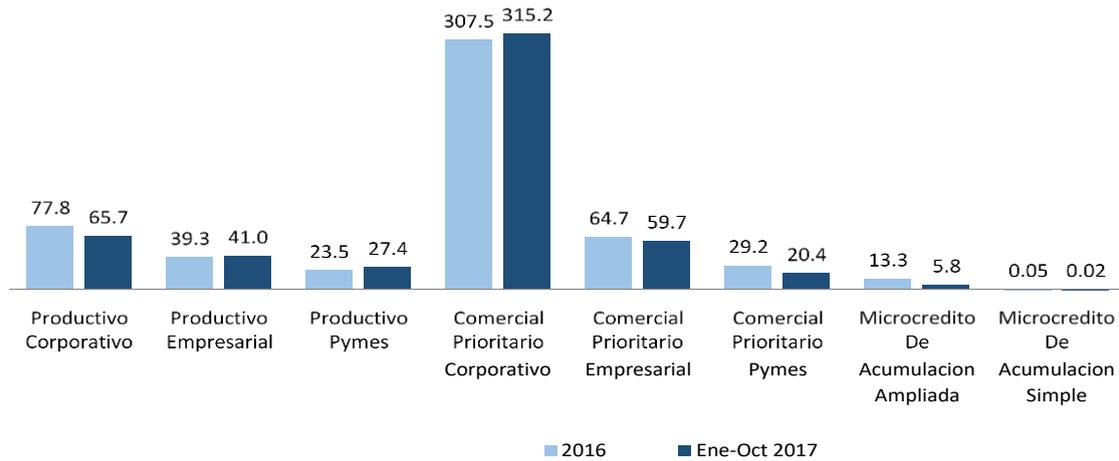


Figura 11. Crédito otorgado en la CFN – B.P por segmentos
Fuente: Superintendencia de bancos

En el marco de la banca privada, la figura 12 muestra que los segmentos Productivo y Comercial Prioritario, desde enero hasta octubre 2017, abarcaron el 81% del total de volumen de crédito.

De los USD \$ 20,521.31 millones de dólares colocados por la Banca Privada entre enero y octubre del 2017, USD \$ 10,602.54 millones fueron aprobados en el segmento Comercial Prioritario Corporativo. Esto implica que el 52% del monto total se entregó a personas naturales o jurídicas que registraron ventas anuales superiores a USD 5 millones y cuyos proyectos se financian en al menos un 90% para la adquisición de bienes de capital, terrenos, construcción de infraestructura y compra de derechos de propiedad industrial.

Se destaca que en la Banca Privada el crédito comercial tiene la mayor participación del monto total aprobado. Mientras tanto, el crédito de consumo constituye el segundo segmento de mayor relevancia para el sector privado, representando el 10% de la cartera total.

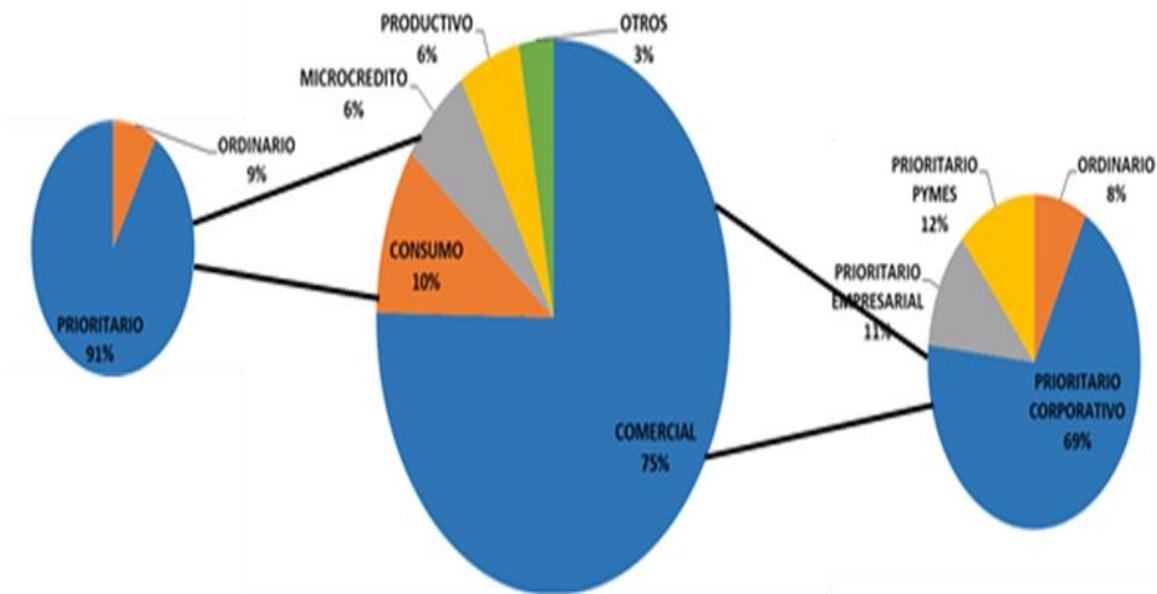
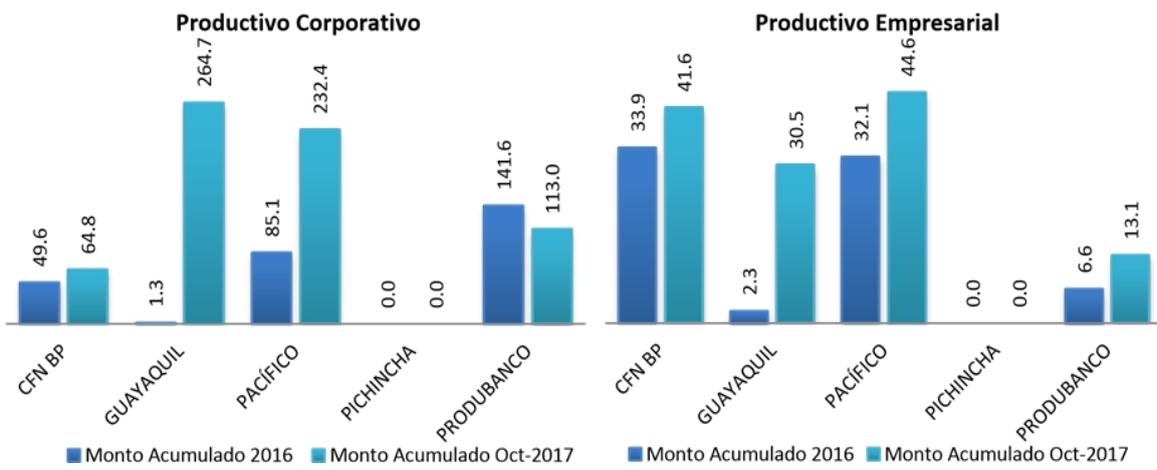


Figura 12. Participación porcentual por segmento de crédito del total de crédito aprobados
Fuente: Superintendencia de bancos

En la figura 13 se evidencia que la Banca Privada tiene una participación significativa en el monto total de operaciones activas del segmento de crédito comercial y una menor participación en el segmento de crédito productivo. A pesar de que el Banco Pichincha es el mayor banco, solo tiene participación en los segmentos comerciales.

Mientras que en el sector público (considerando al Banco del Pacífico) la relación es inversa al existir mayor colocación en el segmento productivo que en el comercial.



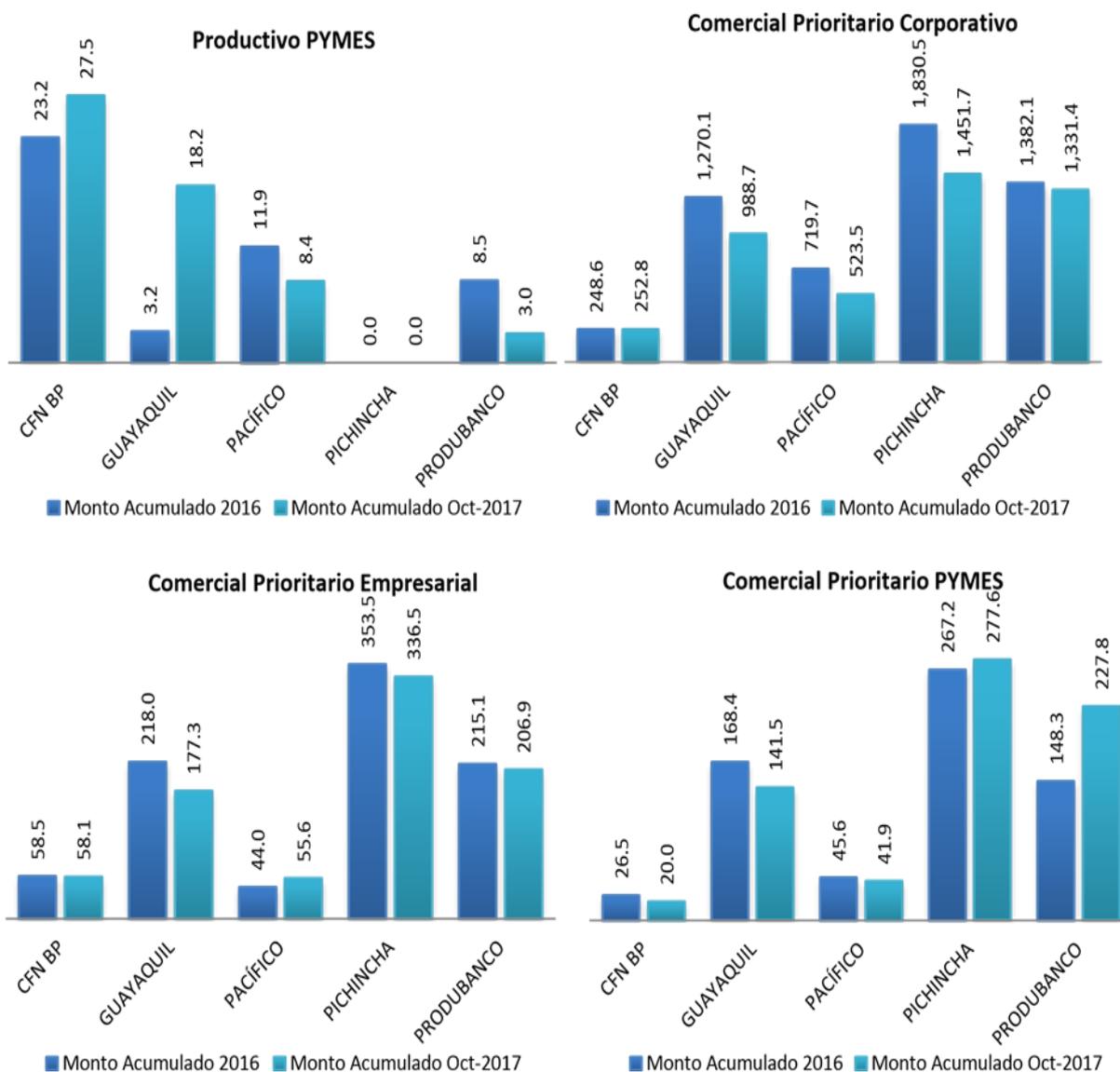


Figura 13. Monto Total de Operaciones Activas de la CFN – B.P y Banca Grande por segmentos de créditos
Fuente: Banco Central del Ecuador

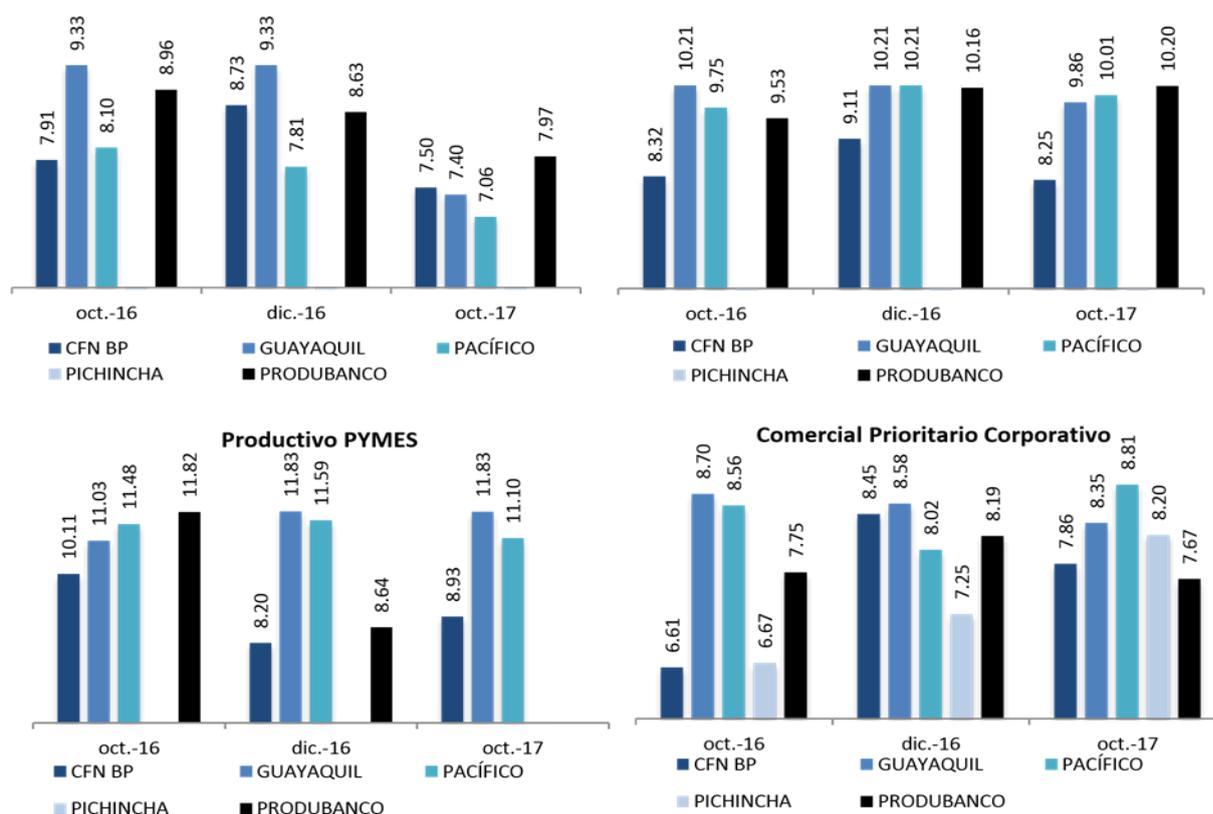
Tasa de Interés

A continuación, se presenta la evolución de las tasas de interés activas efectivas por segmento de crédito de los principales bancos privados y de la CFN B.P.

Las tasas de interés de la CFN B.P. de los segmentos productivo empresarial y PYMES continúan manteniéndose en márgenes inferiores en comparación con la banca privada. En particular, la mayor tasa que ofrece la CFN B.P. en este sector corresponde al crédito productivo Pymes, siendo en

octubre de 2017 de 8.93%. Y la menor tasa del sector es del crédito productivo corporativo, la cual en octubre de 2017 fue de 7.50%

En el segmento de crédito comercial prioritario PYMES que otorga la CFN B.P., la tasa de interés activa efectiva fue en octubre de este año del 9.74% y en el mismo mes del año anterior 9.53%. Similar comportamiento se observó en el segmento comercial prioritario corporativo, que registro una tasa efectiva activa en octubre 2016 de 6.61% y en octubre 2017 de 7.86%. Mientras tanto, considerando el mismo periodo de análisis, en el segmento comercial prioritario empresarial, tanto la CFN B.P. como el sector financiero privado (excepto Banco Pichincha) experimentaron una tendencia a la baja de las tasas de interés.



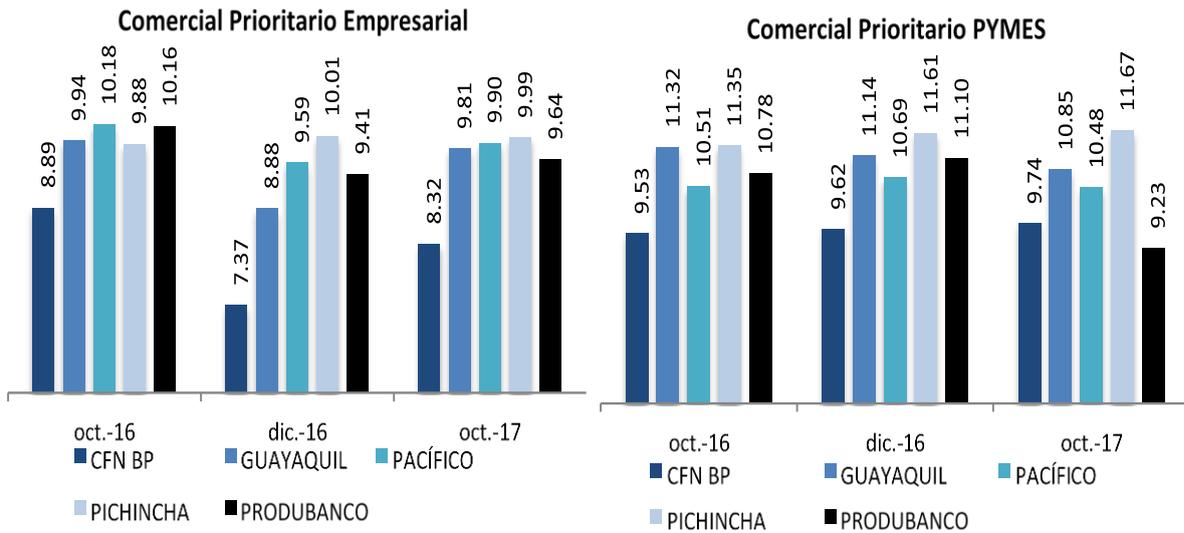


Figura 14. Tasas de interés activas efectivas de la CFN – B.P y Banca Grande por segmento de crédito
Fuente: Banco Central del Ecuador

PANORAMA FINANCIERO MIPYMES

La visualización de las empresas en un contexto financiero es vital, pues siendo estas el motor de la economía, es importante conocer su desempeño en la generación de recursos en los sectores productivos que dinamizan el desarrollo y crecimiento del país (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2017), así como también en aquellos con menos dinamismo pero que cuentan con potencial de generación de rentabilidad, para direccionar políticas e incentivos que promuevan su desarrollo.

Las MIPYMES y grandes empresas se consolidan como actores claves para impulsar la innovación en los distintos sectores productivos de la economía. Por lo tanto, es importante conocer su situación financiera para plantear incentivos que mejoren su productividad y rentabilidad. Particularmente las MIPYMES juegan un rol importante, por su capacidad para: abrir nuevos mercados, desarrollar gremios y consolidar empresas locales.

INGRESO POR VENTA

Los ingresos por ventas son aquellos que obtienen las empresas por la comercialización de los bienes o servicios que distribuyen. Representa uno de los factores más importantes para las empresas que se dedican a la comercialización y producción de bienes y servicios.

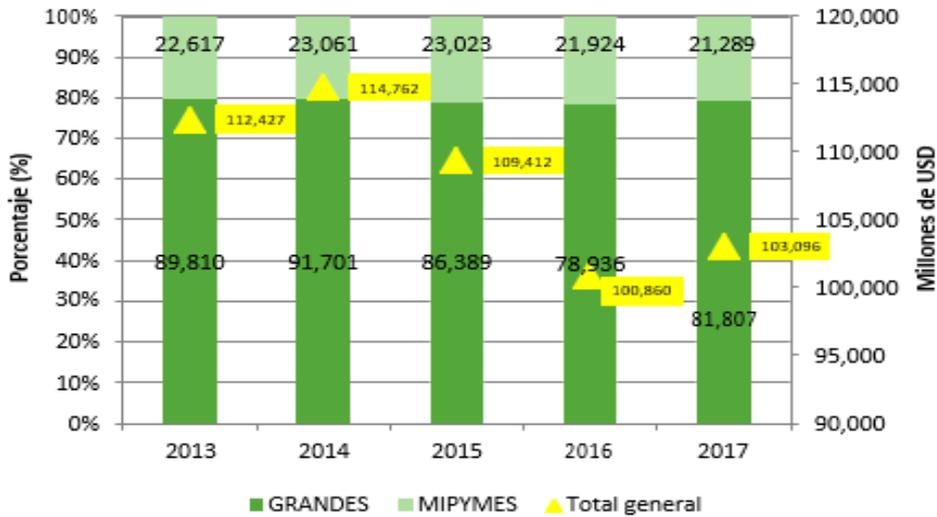


Figura 15. Ingresos Mipymes y grandes empresas durante el periodo 2013-2017
Fuente: Superintendencia de compañías

En el 2017 las grandes empresas reportaron 81,807 millones de USD en ingresos con una participación del 79% y las MIPYMES 21,289 millones de USD y una participación del 21%. Adicionalmente, la tasa de crecimiento de los ingresos por ventas este año fue de 2.22%, mientras que durante todo el periodo de análisis esta variable decreció en un 8.3%. En la Figura 15 se puede observar la evolución de los ingresos a lo largo del período de estudio.

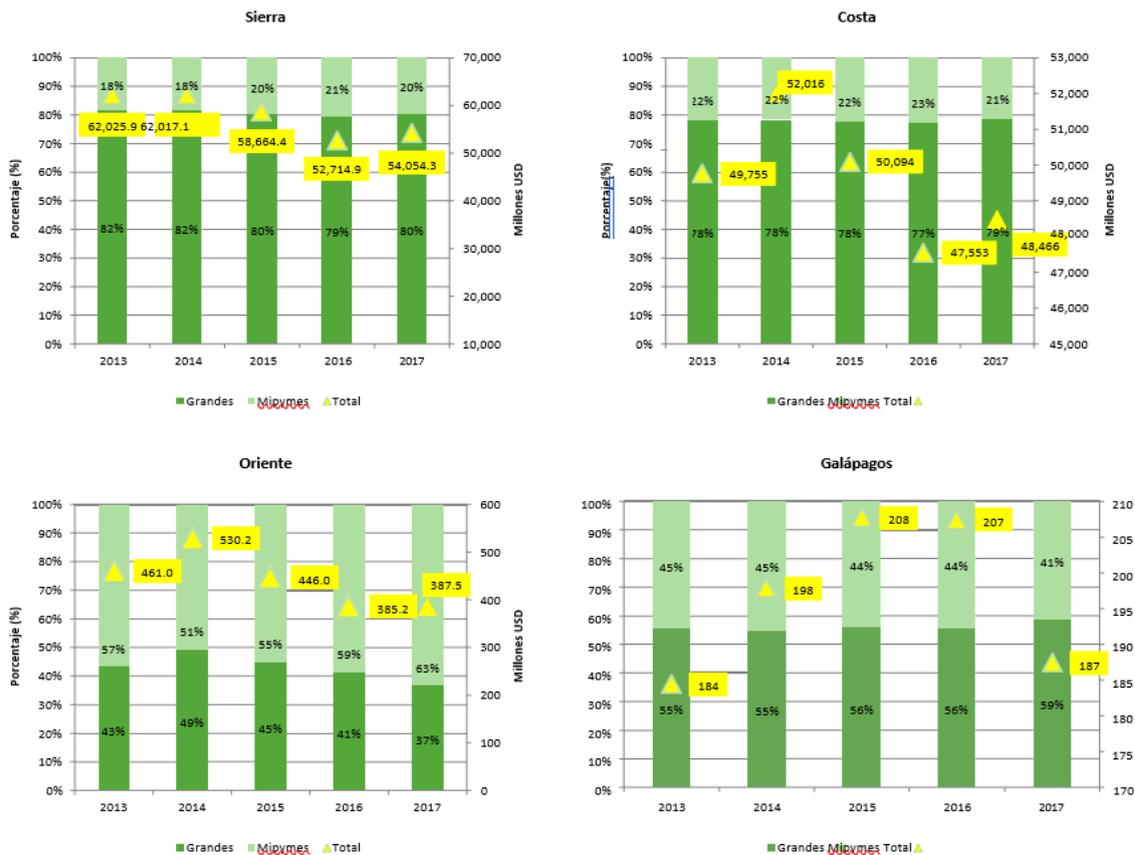


Figura 16. Ingresos por región de las Mipymes y grandes empresas durante el periodo 2013-2017
Fuente: Superintendencia de compañías

En el 2015 y 2016 las participaciones de las grandes empresas fueron del 80% (46,931 millones de USD) y 79% (41,645 millones de USD) para la Sierra, 78% (39,073 millones de USD) y 77% (36,616 millones de USD) para la Costa, 45% (201 millones de USD) y 41% (158 millones de USD) para el Oriente y finalmente, 56% (116.5 millones de USD) y 56% (116 millones de USD) en Galápagos. En estos mismos años las participaciones de las MIPYMES fueron del 20% (11,733 millones de USD) y 21% (11,070 millones de USD) en la Sierra, mientras que en la Costa fueron de 22% (11,020 millones de USD) y 23% (10,937 millones de USD), en el Oriente fue de 55% (245.3 millones de USD) y 59% (227.3 millones de USD) y en Galápagos 44% (91.5 millones de USD) y 44% (91.1 millones de USD) respectivamente.

Para el 2017 las grandes empresas reportaron ingresos por ventas⁶ en la Sierra de 43,243 millones de USD (80%), en la Costa 38,288 millones de USD (79%), en el Oriente 143 millones de USD (37%) y en Galápagos 110 millones de

USD (59%). En este mismo año las MIPYMES registraron ingresos de 10,811 millones de USD (20%) en la Sierra, 10,178 millones de USD (21%) en la Costa, 244 millones de USD (63%) en el Oriente y 77 millones de USD (43%) en Galápagos. La Figura 2 muestra los ingresos por venta de cada una de las regiones del Ecuador con las participaciones por MIPYMES y Grandes empresas.

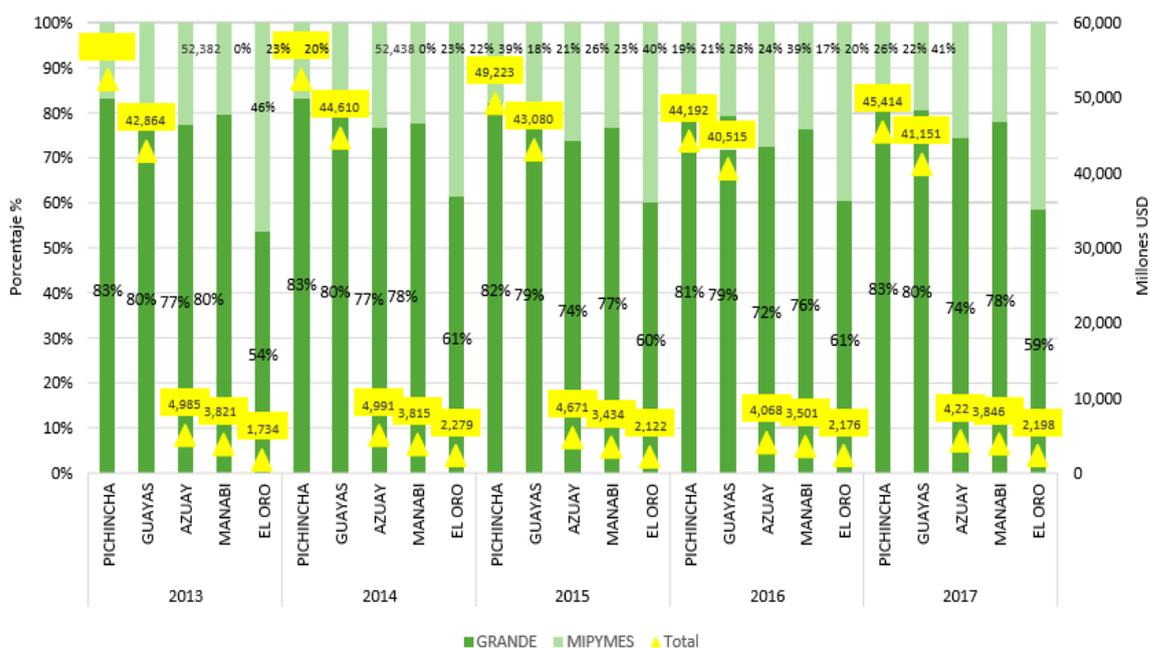


Figura 17. Ingresos por provincia de las Mipymes y grandes empresas durante el periodo 2013-2017
Fuente: Superintendencia de compañías

Las provincias más representativas en cuanto a generación de ingresos por ventas en el 2013 fueron Pichincha, Guayas, Azuay y Manabí. De tal forma que, Pichincha generó 43,629 millones de USD a través de las grandes empresas alcanzando una participación del 83% y 8,753 millones de USD a través de las MIPYMES con una participación del 17%. En esta misma línea, Guayas, que se ubicó en segundo lugar, obtuvo 34,086 millones de USD (80%) de las grandes empresas y 8,777 millones de USD (20%) de las MIPYMES. En tercer lugar, se situó Azuay con 3,857 millones de USD (77%) generados por las grandes empresas y 1,127 millones de USD (23%) por las MIPYMES. Manabí ocupó el cuarto lugar; las grandes empresas aportaron con 3,042 millones de USD (80%), mientras que las MIPYMES con 779 millones de USD (20%).

En el 2017 Pichincha reportó 37,505 millones de USD en ingresos provenientes de las grandes empresas (83%) y 7,909 millones de USD en ingresos provenientes de las MIPYMES (17%). En Guayas, por otro lado, las grandes empresas reportaron 33,105 millones de USD (80%), mientras que las MIPYMES generaron 8,046 millones de USD (20%). En tercer lugar, se ubicó Azuay con 3,143 millones de USD (74%) generados por las grandes empresas y 1,081 millones de USD (26%) reportados por las MIPYMES. En cuarto lugar, estuvo Manabí con 2,994 millones de USD (78%) generados por las grandes empresas y 852 millones de USD (22%) por las MIPYMES. La Figura 17 muestra los ingresos por venta por las provincias más importantes en el Ecuador durante el periodo de estudio, además muestra las participaciones por tamaño de empresa.

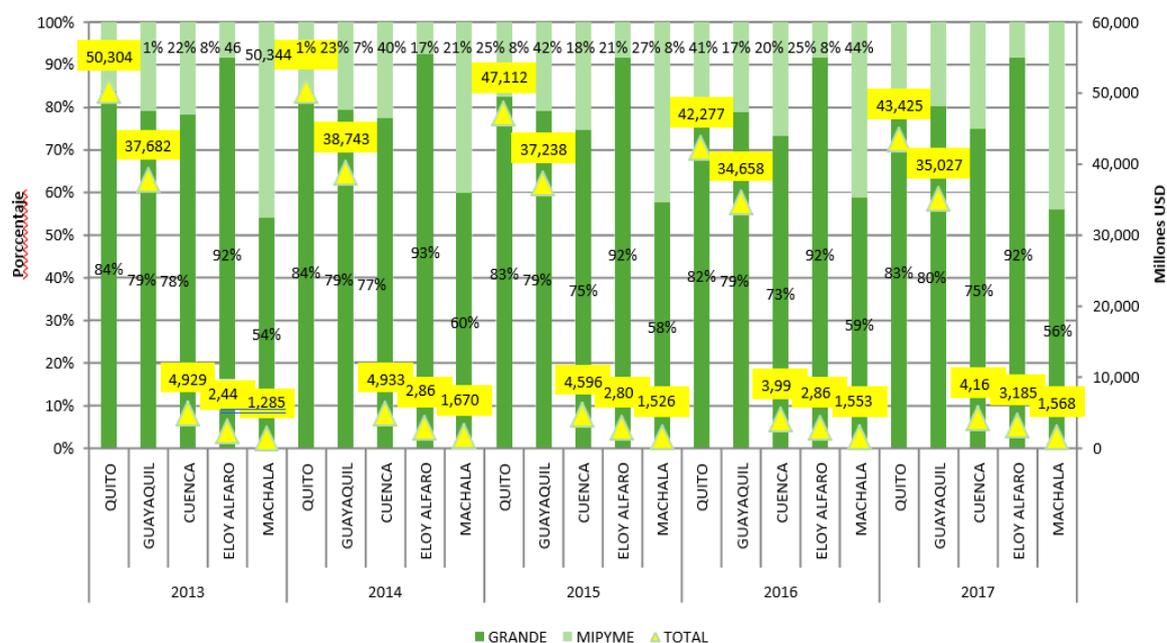


Figura 18. Ingresos por ciudad de las Mipymes y grandes empresas durante el periodo 2013-2017
Fuente: Superintendencia de compañías

Así mismo, las ciudades que más generaron ingresos por ventas fueron Quito, Guayaquil, Cuenca y Eloy Alfaro (Durán). En el año 2013, las empresas grandes ubicadas en Quito generaron 42,092 millones de USD en ingresos por ventas con una participación del 84%; en esta misma ciudad las MIPYMES generaron 8,213 millones de USD obteniendo una participación del 16%. En Guayaquil, las grandes empresas lograron ingresos por ventas de 29,840 millones de USD y una participación del 79%, mientras que las MIPYMES reportaron 7,842

millones de USD y una aportación 21%. En Cuenca y Eloy Alfaro las grandes empresas obtuvieron ingresos por ventas de 3,852 millones de USD y 2,235 millones de USD con participaciones de 78% y 92%. Mientras que los ingresos por ventas de las MIPYMES para estas mismas provincias fueron de 1,077 millones de USD y 205 millones de USD, con participaciones del 22% y 8% respectivamente.

La ciudad de Guayaquil, por otro lado, generó 29,392 millones de USD (79%) y 27,307 millones de USD (80%) a través de las grandes empresas en el año 2015 y 2016 respectivamente, y 7,847 millones de USD (21%) y 7,352 millones de USD (20%) a través de las MIPYMES en cada año respectivamente. En esta ciudad, en el año 2016, las MIPYMES presentaron un decrecimiento en sus ventas de aproximadamente 6.3%, mientras que las grandes empresas decrecieron sus ventas en un 7.1% con respecto al año 2015. Por otro lado, en Cuenca las grandes empresas reportaron 3,427 millones de USD (75%) y 2,926 millones de USD (73%) en los años 2015 y 2016 respectivamente; los ingresos generados por las grandes empresas disminuyeron en un 14.6% respecto al año 2015. En esta ciudad, las MIPYMES registraron ingresos por ventas de aproximadamente 1,170 millones de USD (25%) y 1,070 millones de USD (27%) para el 2015 y 2016, evidenciándose un decrecimiento del 8.6% durante este período. En estos años, Eloy Alfaro (Durán) registró 2,567 millones de USD (92%) y 2,626 millones de USD (92%) en ingresos por ventas provenientes de las grandes empresas, mientras que 237 millones de USD (8%) y 240 millones de USD (8%) fueron provenientes de las MIPYMES, esta ciudad contrario a las otras, mostro una tasa de crecimiento en sus ingresos tanto en Grandes empresas (2.3%) como en MIPYMES (1.3%) entre el 2016 y 2015.

En el año 2017, Quito registra a la fecha un monto total de 36,053 millones de USD (83%) generados a través de las grandes empresas, en tanto que las MIPYMES registran 7,372 millones de USD (17%). La ciudad de Guayaquil, se ubica en segundo lugar en el ranking de generación de ingresos en el 2017, registrando 28,097 millones de USD (80%) por medio de las grandes empresas y 6,931 millones de USD (20%) generados por las MIPYMES. En tercer lugar se encuentra la ciudad de Cuenca en donde las grandes empresas registran una participación del 75% alcanzando los 3,124 millones de USD y las MIPYMES una participación del 25% reportando un monto de 1,036 millones de USD en ingresos

por ventas. Eloy Alfaro (Durán) se ubica en cuarto lugar con ingresos por ventas registrados por las grandes empresas de aproximadamente 2,919 millones de USD (92%) y 266 millones de USD (8%) reportados por las MIPYMES.

SECTOR	2013		2014		2015		2016		2017	
	GRANDES	MIPYMES								
SECTOR G	82.99%	17.01%	83.34%	16.66%	82.51%	17.49%	82.10%	17.90%	83.26%	16.74%
SECTOR C	89.28%	10.72%	89.44%	10.56%	89.07%	10.93%	88.51%	11.49%	89.19%	10.81%
SECTOR A	68.74%	31.26%	69.38%	30.62%	68.91%	31.09%	69.60%	30.40%	74.14%	25.86%
SECTOR J	85.78%	14.22%	85.62%	14.38%	84.62%	15.38%	84.82%	15.18%	88.04%	11.96%
SECTOR F	73.29%	26.71%	73.70%	26.30%	70.50%	29.50%	70.91%	29.09%	70.09%	29.91%
SECTOR H	66.66%	33.34%	64.57%	35.43%	64.17%	35.83%	58.73%	41.27%	56.04%	43.96%
SECTOR B	95.13%	4.87%	95.31%	4.69%	94.96%	5.04%	94.54%	5.46%	94.39%	5.61%
SECTOR M	51.52%	48.48%	48.73%	51.27%	49.68%	50.32%	44.96%	55.04%	43.16%	56.84%
SECTOR N	45.60%	54.40%	44.93%	55.07%	44.91%	55.09%	45.05%	54.95%	43.92%	56.08%
SECTOR K	68.08%	31.92%	77.98%	22.02%	63.54%	36.46%	73.72%	26.28%	75.67%	24.33%
SECTOR L	47.88%	52.12%	48.23%	51.77%	50.13%	49.87%	50.22%	49.78%	49.69%	50.31%
SECTOR I	48.94%	51.06%	48.42%	51.58%	51.19%	48.81%	51.63%	48.37%	55.36%	44.64%
SECTOR Q	60.67%	39.33%	55.18%	44.82%	67.01%	32.99%	50.35%	49.65%	49.77%	50.23%
SECTOR E	84.76%	15.24%	84.60%	15.40%	78.93%	21.07%	77.62%	22.38%	78.96%	21.04%
SECTOR P	19.99%	80.01%	30.60%	69.40%	30.64%	69.36%	37.25%	62.75%	32.46%	67.54%
SECTOR D	2.61%	7.39%	92.02%	7.98%	93.34%	6.66%	86.26%	13.74%	52.03%	47.97%

Figura 19. Participación de los ingresos por ventas por segmento Mipymes y grandes empresas en los distintos sectores durante el periodo 2013-2017

Fuente: Superintendencia de compañías

Analizando los sectores económicos que más generaron ingresos por venta durante este periodo, tenemos que en el año 2013, el sector comercio al por mayor y menor (sector G), fue el sector con mayor monto de ingresos por ventas registrado, alcanzando los 46,884 millones de USD de los cuales el 83% correspondió a la participación de las grandes empresas y el 17% a la participación de las MIPYMES.

En el año 2017, el ranking varía ligeramente, incluyéndose el sector de información y comunicación (sector J) en cuarto lugar, desplazando al sector B. En este año, el sector G reportó ingresos 42,056 millones de USD, en donde las grandes empresas generaron el 83% y las MIPYMES el 17%, adicionalmente este sector presento un crecimiento en ventas del 3.3% respecto al año 2016. Así mismo, el sector C alcanzó los 22,935 millones de USD, de los cuales las grandes

empresas aportaron con el 89% y las MIPYMES con el 11%, mostrando un pequeño crecimiento respecto al año anterior (1%). En tercer lugar, se ubicó el sector A con un monto de ingresos por ventas reportado de 8,832 millones de USD, en este sector, las grandes empresas tuvieron una participación del 74%, mientras que las MIPYMES participaron con el 26% del total de ingresos generados, la agricultura tuvo un crecimiento del 9% respecto al año anterior. En el sector J, que se situó a continuación, se obtuvieron 5,278 millones de USD, en donde un 88% correspondió a lo generado por las grandes empresas y 12% a las MIPYMES, este sector creció un 26% más respecto al año 2016. Finalmente, y en quinto lugar, el sector F reportó 4,538 millones de USD de ingresos por ventas, de los cuales el 70% correspondió a lo reportado por las grandes empresas y 30% a las MIPYMES, este sector decreció un 5% en ventas en relación al 2016.

Sector G: Comercio al por mayor y por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas.

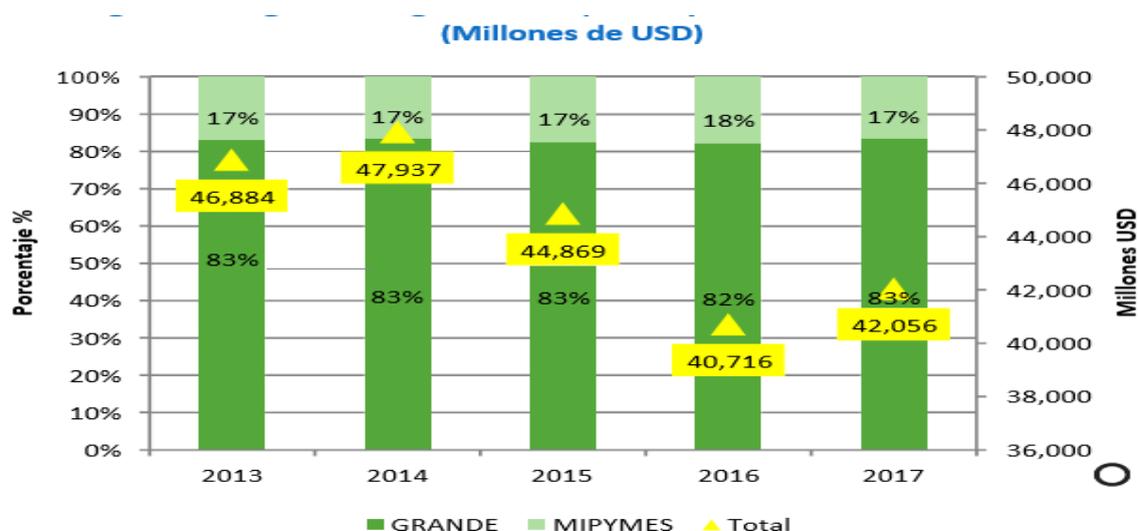


Figura 20. Ingresos de grandes empresas y Mipymes en el sector G
Fuente: Superintendencia de compañías

El sector G, según lo indica la Clasificación Internacional Uniforme (CIIU), incluye actividades de ventas al por mayor y menor de productos y servicios (accesorios a la venta de esos productos) (INEC, 2012). El sector Comercio, generó (en promedio) la mayor cantidad de ingresos para la economía ecuatoriana formal, aportando con el 41% de sus ingresos por ventas, a la nación.

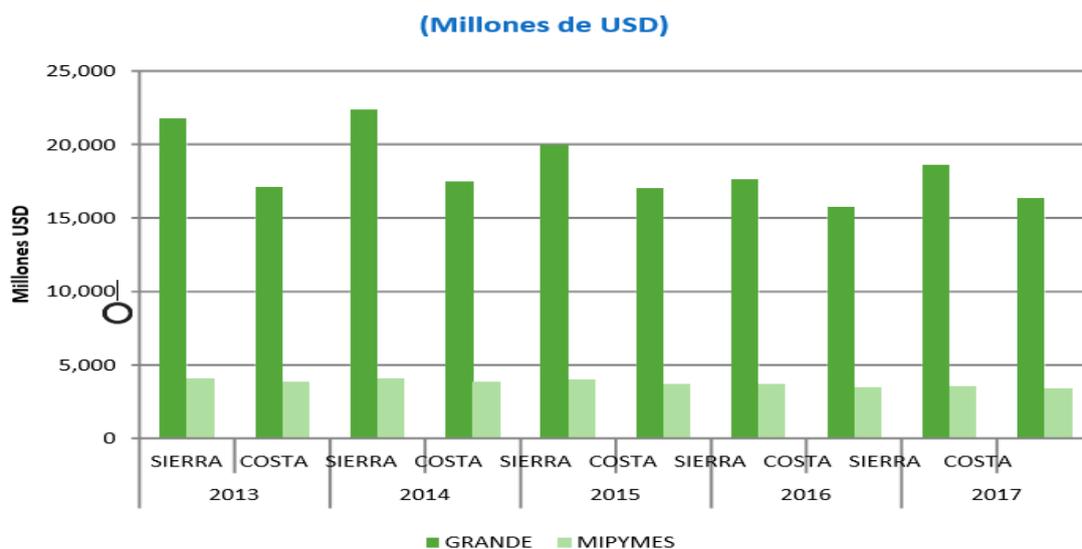


Figura 21. Ingresos por región de grandes empresas y Mipymes en el sector G
Fuente: Superintendencia de compañías

El 2017, la región Sierra alcanzó ingresos de 22,195 millones de USD, con montos de 18,622 y 3,573 millones de USD para las grandes empresas y MIPYMES. Por otro lado, la Costa y Oriente generaron ingresos de 19,745 y 102 millones de USD, respectivamente, donde sus grandes empresas lograron participaciones de 83% y 52% respectivamente, mientras que para las MIPYMES fueron 17% y 48% respectivamente. Finalmente, Galápagos reportó ingresos de 14 millones de USD (generado por MIPYMES). En la Figura 21, se muestran los ingresos por ventas de las grandes empresas y MIPYMES del sector G en las regiones con participación mayor al 5%, durante el periodo 2013 – 2017.

Figura 24. Ingresos de grandes empresas y MIPYMES en el sector G (Millones de USD)



Figura 22. Ingresos por ciudad de grandes empresas y Mipymes en el sector G
Fuente: Superintendencia de compañías

La Figura 22 muestra las ciudades con mayores ingresos por ventas pertenecientes al sector comercio, que son: Quito, Guayaquil, Cuenca y Ambato. En el 2013, Quito se convirtió en la ciudad que generaba mayores ingresos para el sector con un monto de 20,130 millones de USD, gracias a las participaciones de las grandes empresas y MIPYMES en 86% y 14% respectivamente. Por otro lado, Guayaquil se ubica en segundo lugar del ranking, gracias a la suma de los ingresos de las grandes empresas y MIPYMES, que corresponden a los montos de 14,476 y 2,923 millones de USD (participaciones de 83% y 17%). Asimismo, Cuenca (ingresos por ventas de 2,884 millones de USD) y Ambato (764 millones de USD), se ubican en tercer y cuarto puesto; donde, las grandes empresas y MIPYMES de Cuenca, obtuvieron ingresos de 2,394 y 490 millones de USD, mientras que, para Ambato, las participaciones de las grandes empresas y MIPYMES son 75% (570 millones de USD) y 25% (194 millones de USD) respectivamente. Para el 2014, Quito se ubicó como la ciudad con mayores ingresos por ventas, con un monto de 20,684 millones de USD; donde, las grandes empresas y MIPYMES generaron 17,833 (participación de 86%) y 2,851 millones de USD (participación de

14%), respectivamente. En segundo lugar, se ubica Guayaquil por un monto de 17,495 millones de USD; cuyas grandes empresas y MIPYMES tienen aportaciones de 83% (14,578 millones de USD) y 17% (2,917 millones de USD), respecto al total de ingresos de la ciudad. Por otro lado, Cuenca se ubicó en tercer lugar, con ingresos de 2,829 millones de USD; donde, las grandes empresas y MIPYMES generaron 2,335 y 494 millones de USD. Entretanto, Sangolquí se ubica en cuarto lugar del ranking, con un monto de ingresos 815 millones de USD, con participaciones de 97% (789 millones de USD) y 3.2% (26 millones de USD) para las grandes empresas y MIPYMES.

Para el 2017, los ingresos de Quito y Guayaquil fueron de 17,145 y 16,306 millones de USD, ubicándose en primer y segundo lugar del ranking, con participaciones de 86% y 85% para sus grandes empresas, así como 14% y 15% para las MIPYMES, respectivamente. Cuenca –que alcanzó el tercer lugar– generó ingresos de 2,268 millones de USD, correspondientes a 1,811 y 457 millones de USD para grandes empresas y MIPYMES. Por su parte, las grandes empresas (653 millones de USD) y MIPYMES (194 millones de USD) de Ambato, dieron paso a la obtención de ingresos por 847 millones de USD para la ciudad, ubicándola en cuarto lugar del ranking. Es importante mencionar que, para este año, las cuatro ciudades mencionadas concentran el 87% de total de ingresos por ventas del sector. En la Figura 24 se muestran los ingresos de las grandes empresas y MIPYMES por ciudades en el sector G.

ACTIVIDAD	2013		2014		2015		2016		2017	
	GRANDE	MIPYMES								
G4711.01	5,278.2	226.1	5,382.3	229.4	5,492.3	227.7	5,241.2	221.9	5,366.0	202.0
G4510.01	5,916.9	125.5	6,160.2	144.3	4,509.5	156.9	3,722.5	108.8	4,169.9	101.8
G4649.22	2,805.1	231.6	2,548.7	237.0	2,646.5	236.0	2,654.1	221.9	2,809.3	256.7
G4661.03	1,674.6	163.1	1,668.8	153.9	1,598.4	178.3	1,625.9	183.8	1,784.1	176.4
G4690.00	1,385.9	385.7	1,905.8	343.3	1,420.9	344.1	1,370.9	292.0	1,395.0	265.3
OTROS ACTIVIDADES	21,847.2	6,844.1	22,285.7	6,877.7	21,354.2	6,704.1	18,815.1	6,258.2	19,492.7	6,036.5
TOTAL	38,907.8	7,976.1	39,951.5	7,985.6	37,021.8	7,847.1	33,429.6	7,286.6	35,017.0	7,038.7

Figura 23. Ingresos de las principales actividades de grandes empresas y Mipymes en el sector G
Fuente: Superintendencia de compañías

El sector G: Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas, consta de 178 actividades (CIIU 6 dígitos) que detallan las funciones que cumplen las compañías dentro del mismo. Entre las actividades que generan la mayor cantidad de ingresos se encuentran:

- G4711.01 – Venta al por menor de gran variedad de productos en tiendas, entre los que predominan, los productos alimenticios, las bebidas o el tabaco, como productos de primera necesidad y varios otros tipos de productos, como prendas de vestir, muebles, aparatos, artículos de ferretería, cosméticos, etcétera.
- G4510.01 – Venta de vehículos nuevos y usados: vehículos de pasajeros, incluidos vehículos especializados como: ambulancias y minibuses, camiones, remolques y semirremolques, vehículos de acampada como: caravanas y autocaravanas, vehículos para todo terreno (jeeps, etcétera), incluido la venta al por mayor y al por menor por comisionistas.
- G4649.22 – Venta al por mayor de productos farmacéuticos, incluso veterinarios.
- G4661.03 – Venta al por mayor de combustibles líquidos nafta, gasolina, biocombustible incluye grasas, lubricantes y aceites, gases licuados de petróleo, butano y propano.
- G4690.00 – Venta al por mayor de diversos productos sin especialización.

En el 2013, la venta de vehículos nuevos y usados (G4510.01) fue la actividad que recaudó mayor cantidad de ingresos, con un monto de 6,042 millones de USD; donde las grandes empresas y MIPYMES tuvieron participaciones de 98% (5,917 millones de USD) y 2% (125 millones de USD) respectivamente. En segundo lugar se ubica la venta al por menor de gran variedad de productos en tiendas (G4711.01); gracias a las aportaciones de las grandes empresas y MIPYMES por montos de 5,278 y 226 millones de USD, que suman ingresos

totales por 5,504 millones de USD. En tercer lugar del ranking se encuentra la venta al por mayor de productos farmacéuticos (G4649.22) con ingresos totales de 3,037 millones de USD; con participaciones para las grandes empresas y MIPYMES por 92% (2,805 millones de USD) y 8% (232 millones de USD) respectivamente. En cuarto lugar se encuentra la venta al por mayor de combustibles líquidos (G4661.03) por un monto final de 1,838 millones de USD; donde las grandes empresas alcanzaron los 1,675 millones de USD, mientras que las MIPYMES generaron 163 millones de USD. En quinto puesto se ubica la venta al por mayor de diversos productos sin especialización (G4690.00) con un monto de 1,772 millones de USD; con participaciones para las grandes empresas y MIPYMES respectivamente de 78% (1,386 millones de USD) y 21% (386 millones de USD).

Para el 2014, el primer lugar es para la venta de vehículos nuevos y usados (G4510.01) con ingresos por ventas de 6,305 millones de USD; correspondiente a las participaciones de las grandes empresas y MIPYMES por 98% (6,160 millones de USD) y 2% (145 millones de USD). En segundo lugar se encuentra la venta al por menor de gran variedad de productos en tiendas (G4711.01) con ingresos totales de 5,612 millones de USD; donde, los ingresos de las grandes empresas y MIPYMES corresponden a 5,382 y 230 millones de USD, respectivamente. En tercer lugar se ubica la venta al por mayor de productos farmacéuticos (G4649.22) con ingresos por ventas de 2,786 millones de USD; de los cuales, el 91% pertenecen a las grandes empresas (2,549 millones de USD), mientras que el 9% restante, corresponde a las MIPYMES (237 millones de USD). En cuarto lugar se encuentra la venta al por mayor de diversos productos sin especialización (G4690.00), por un monto de 2,249 millones de USD, donde las grandes empresas y MIPYMES generaron 1,906 y 343 millones de USD aproximadamente. En quinto lugar se ubica la venta al por mayor de combustibles líquidos (G4661.03) por 1,823 millones de USD; con ingresos de 1,669 millones de USD para las grandes empresas (92% de participación) y 154 millones de USD para la MIPYMES (participación de 8%).

En el 2015, la actividad que generó mayor cantidad de ingresos fue la venta al por menor de gran variedad de productos en tiendas (G4711.01) por un monto total de 5,720 millones de USD; donde las grandes empresas participaron con el

96% (5,492 millones de USD), mientras que las MIPYMES generaron el 4% restante (228 millones de USD). El segundo lugar del ranking es para la venta de vehículos nuevos y usados (G4510.01) con ingresos de 4,666 millones de USD; donde, las grandes empresas y MIPYMES generaron 4,510 millones de USD (participación de 97%) y 157 millones de USD (participación de 3%). En tercer lugar se encuentra la venta al por mayor de productos farmacéuticos (G4649.22) con ingresos de 2,883 millones de USD; con participaciones de 92% (2,646 millones de USD) y 8% (236 millones de USD) para las grandes empresas y MIPYMES. En cuarto lugar y quinto lugar se ubican la venta al por mayor de combustibles líquidos (G4661.03) y venta al por mayor de diversos productos sin especialización (G4690.00), con montos de 1,777 y 1,765 millones de USD, respectivamente.

Para el 2016, la venta al por menor de gran variedad de productos en tiendas (G4711.01) fue la actividad que generó mayor cantidad de ingresos en el año, con un monto de 5,463 millones de USD; donde las grandes empresas y MIPYMES responden a los montos de 5,241 y 222 millones de USD. Por otro lado, la venta de vehículos nuevos y usados (G4510.01) se ubica en segundo lugar, con ingresos de 3,831 millones de USD; y con participaciones de 97% (3,722 millones de USD) y 3% (109 millones de USD) para las grandes empresas y MIPYMES de la actividad. En el tercer lugar del ranking se encuentra la venta al por mayor de productos farmacéuticos (G4649.22) con ingresos de 2,876 millones de USD; donde, las grandes empresas y MIPYMES generaron 2,654 y 222 millones de USD, y participaciones de 92% y 8%, respectivamente. Por otro lado, la venta al por mayor de combustibles líquidos (G4661.03) se ubica en cuarto lugar, con ingresos de 1,810 millones de USD; donde las grandes empresas y MIPYMES generaron 1,626 y 184 millones de USD, con participaciones de 90% y 10% respecto al total de la actividad. Finalmente, en quinto lugar se ubica la venta al por mayor de diversos productos sin especialización (G4690.00), por un monto total de 1,663 millones de USD, que se dividen en el 82% para las grandes empresas (1,371 millones de USD) y 18% para las MIPYMES (292 millones de USD).

En el 2017, la venta al por menor de gran variedad de productos en tiendas (G4711.01) generó ingresos de 5,568 millones de USD; donde, las grandes empresas y MIPYMES obtuvieron 5,366 y 202 millones de USD. Por otro lado, venta de vehículos nuevos y usados (G4510.01) obtuvo ingresos de 4,272 millones de USD, con participaciones de 98% y 2% para las grandes empresas. Además,

3,066 y 1,961 millones de USD, fueron los ingresos por ventas de las actividades G4649.22 y G4661.03, con participaciones de 91% para sus grandes empresas, mientras que para las MIPYMES corresponden a 9% respectivamente. Finalmente, la venta al por mayor de diversos productos sin especialización (G4690.00) se ubicó quinta en el ranking, con ingresos de 1,660 millones de USD, correspondiente a las participaciones de grandes empresas (1,395 millones de USD) y MIPYMES (265 millones de USD) de 84% y 16% respectivamente. Es importante mencionar que, las 5 primeras actividades del ranking, acumulan el 76% del total de ingresos del sector Comercio. La Figura 23 muestra los ingresos por ventas de las principales actividades del sector G por tamaño de empresa.

UTILIDAD DE LAS MIPYMES Y EMPRESAS GRANDES

La utilidad o pérdida es el rubro resultante luego de restar y sumar de la utilidad operacional, los gastos e ingresos no operacionales, respectivamente, los impuestos y los descuentos correspondientes.

En promedio, las grandes empresas contribuyeron con un 89% del total de utilidad generado anualmente durante el periodo 2013-2017 por todos los sectores de la economía; mientras que por otro lado, las MIPYMES tan solo contribuyeron con un 11% en promedio anual durante el mismo período.

De acuerdo con la información obtenida por la SCVS a la fecha del presente estudio,⁹ en el 2017, la utilidad generada por las empresas a nivel nacional, alcanzó un monto de 5,869 millones de USD, aproximadamente un 77% más que el año anterior. En este año las empresas grandes generaron un 74% más en utilidades respecto al 2016, alcanzando un monto de 5,236 millones de USD. Así mismo, las MIPYMES aumentaron sus utilidades en aproximadamente 113%, respecto al año anterior, alcanzando un monto de 632 millones de USD, evidenciándose una leve recuperación económica en el sector empresarial.

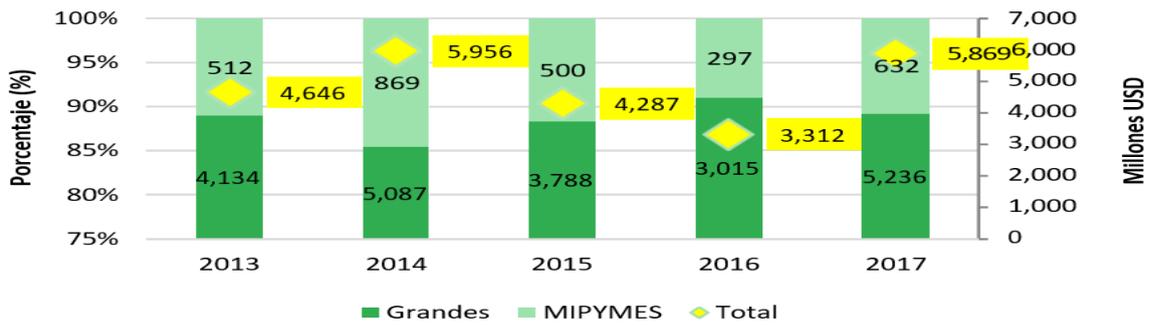


Figura 24. Utilidad generada de grandes empresas y Mipymes 2013- 2017
Fuente: Superintendencia de compañías

En cuanto a las provincias más representativas en la generación de utilidades durante todo el período de análisis (2013-2017) se encuentran: Pichincha, Guayas, Azuay y Manabí. Estas provincias en conjunto representaron el 95.8% de la utilidad generada a nivel nacional en el período de estudio; Pichincha alcanzó un monto de 11,916 millones de USD en utilidades, Guayas reportó 10,000 millones de USD, Azuay 803 millones de USD y en cuarto lugar Manabí con 380 millones de USD.

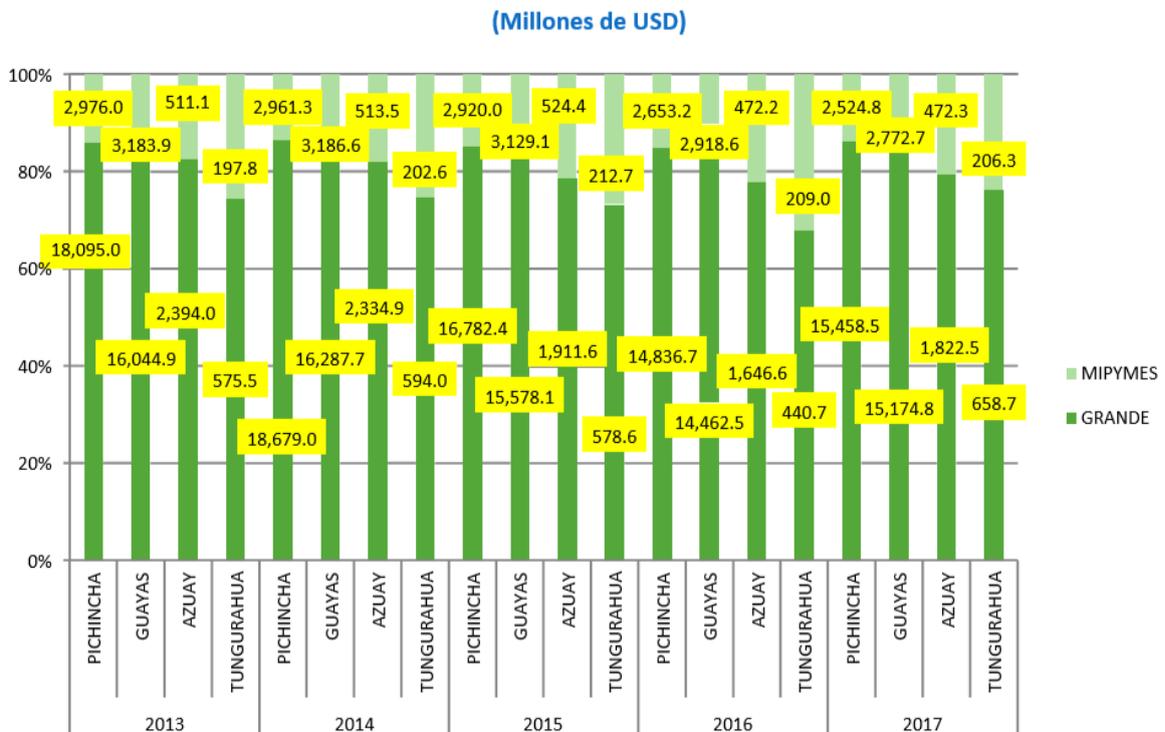


Figura 24. Ingresos de las principales actividades de grandes empresas y Mipymes en el sector G
Fuente: Superintendencia de compañías

Así mismo, las provincias con mayores participaciones en los ingresos del sector son: Guayas, Pichincha, Azuay y Tungurahua. En el 2013, Pichincha se

posicionó como la mayor generadora de ingresos; donde, las grandes empresas y MIPYMES alcanzaron ingresos de 18,095 y 2,970 millones de USD, con participaciones de 86% y 14% respectivamente. Por su parte, las grandes empresas de Guayas obtuvieron 16,045 millones de USD (participación de 83%) mientras que las MIPYMES generaron 3,184 millones de USD (17% restante). Azuay desempeña el tercer lugar en el ranking, por 2,905 millones de USD de ingresos; generados por las participaciones de las grandes empresas (2,394 millones de USD) y MIPYMES (511 millones de USD) del sector. Tungurahua es la cuarta provincia con mayores ingresos por un monto de 773 millones de USD, con participaciones de 74% (575 millones de USD) para las grandes empresas y 26% (198 millones de USD) para MIPYMES.

En Guayas, las grandes empresas generaron 1,698 millones de USD con una participación del 85.7%, y las MIPYMES aportaron con 282 millones de USD representando el 14.3% del total de utilidades en la provincia. En el año 2017, Azuay a través de las grandes empresas obtuvo 64 millones de USD en utilidades con un 83.1% de participación del total generado por la provincia, mientras que las MIPYMES representaron el 16.9% restante, con un total de 33 millones de USD en utilidades. En este año las grandes empresas en Manabí registraron utilidades que alcanzaron los 68.8 millones de USD y una participación del 71.5%; y las MIPYMES aportaron con 27.4 millones de USD y una participación del 28.5%.

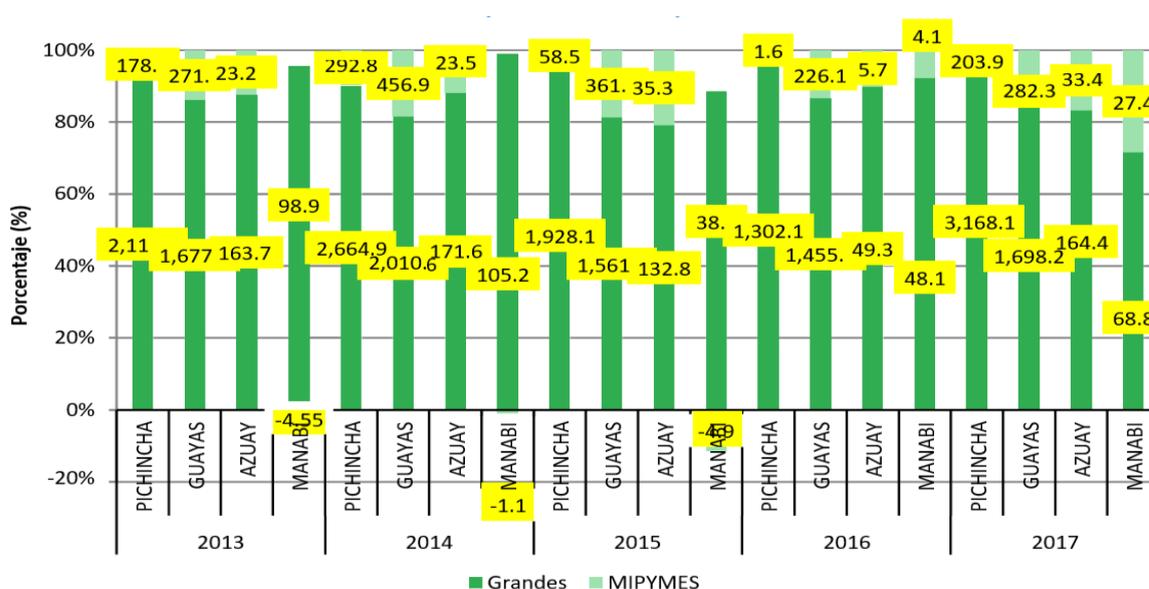


Figura 25. Utilidad por provincias de Mipymes y Grandes empresas 2013 - 2017
Fuente: Superintendencia de compañías

Las principales ciudades que contribuyeron al crecimiento de las regiones y provincias analizadas para el año 2013 fueron: Quito, Guayaquil, Cuenca y Machala. En la ciudad de Quito las grandes empresas generaron 2,053 millones de USD en utilidades con una participación del 92.7%; en esta misma ciudad, las MIPYMES aportaron con 163 millones de USD alcanzando una participación del 7.3%. En Guayaquil, las grandes empresas generaron 1,592 millones de USD con una participación del 86.6%, y las MIPYMES, por otro lado, reportaron 247 millones de USD y representaron el 13.4% de las utilidades generadas por las empresas que mantienen su matriz en esta ciudad.

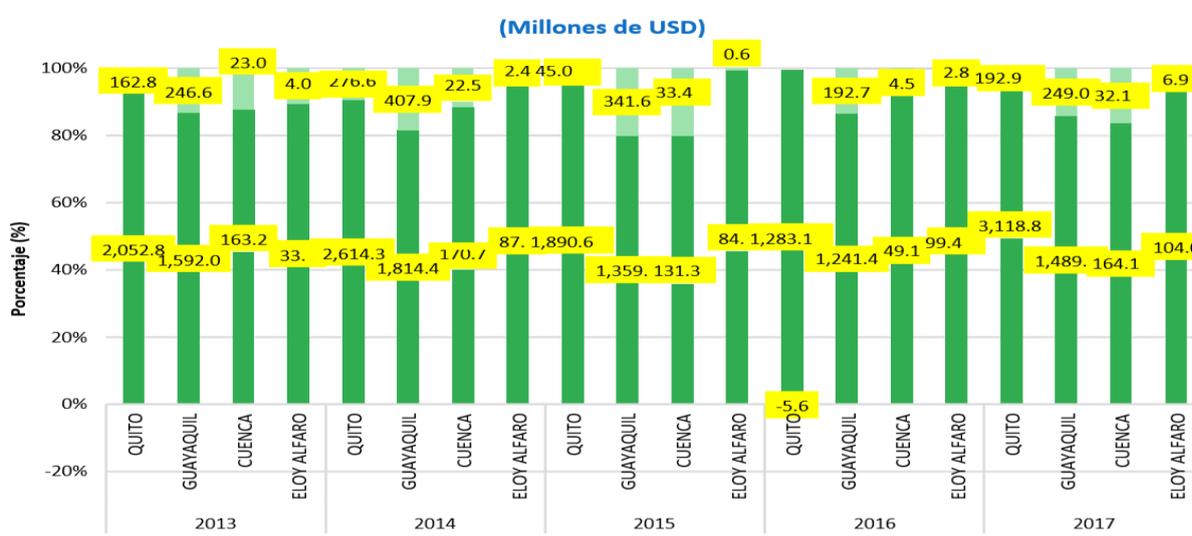


Figura 26. Utilidad por ciudad de Mipymes y Grandes empresas 2013 - 2017
Fuente: Superintendencia de compañías

En el 2017, las ciudades más representativas son: Quito, Guayaquil, Cuenca y Eloy Alfaro, tal como se presentan en el gráfico a continuación. Las grandes empresas en Quito aportaron con el 94.2% del total de utilidades generadas en esta ciudad alcanzando los 3,118 millones de USD, mientras que las MIPYMES contribuyeron con un 5.8% reportando utilidades de 193 millones de USD. La ciudad de Guayaquil, que se ubicó en segundo lugar, generó 1,489 millones de USD en utilidades a través de las grandes empresas que representaron el 85.7% del total, y 249 millones de USD a través de las MIPYMES con una participación del 14.3%. En tercer y cuarto lugar se ubicaron las ciudades de Cuenca y Eloy Alfaro (Durán), en donde las grandes empresas representaron el 83.6% (164

millones de USD) y 93.8% (104 millones de USD), respectivamente, mientras que en estas mismas ciudades las MIPYMES tuvieron participaciones del 16.4% (32 millones de USD) y 6.2% (6.9 millones de USD).

SECTORES ECONÓMICOS	2013		2014		2015		2016		2017	
	GRANDES	MIPYMES								
J. INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN.	496.9	14.9	455.1	24.1	177.1	2.8	230.8	-13.1	1310.7	10.5
G. COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR.	1186.6	133.1	1421.0	151.1	1134.9	196.0	776.6	27.6	1167.6	108.7
C. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.	1157.8	55.3	1109.5	63.5	1091.0	37.0	889.0	10.9	1042.7	33.9
K. ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS.	128.4	96.0	295.0	210.1	262.5	102.4	275.8	81.2	365.5	137.2
B. EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS.	880.3	-75.0	776.8	-64.3	376.1	-76.7	137.7	-78.4	516.2	-33.3
F. CONSTRUCCIÓN.	284.5	7.6	253.3	35.7	155.4	0.7	253.0	37.5	245.3	70.2
A. AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA.	114.0	32.2	170.3	80.6	58.8	20.5	152.6	48.9	198.1	72.4
M. ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	175.6	85.4	140.8	120.3	147.6	62.0	46.8	61.1	113.2	62.8
L. ACTIVIDADES INMOBILIARIAS.	73.0	70.6	90.1	94.3	85.8	66.1	76.0	63.9	82.2	72.2
H. TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO.	-485.4	35.6	212.4	52.6	101.0	29.3	66.7	27.6	98.1	49.8
N. ACTIVIDADES DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y DE APOYO.	42.6	27.3	45.2	45.8	34.6	39.7	17.9	14.5	5.9	35.3
OTRAS ACTIVIDADES	79.6	29.1	117.7	54.8	162.8	20.1	92.1	14.9	90.9	12.7
<u>Total general</u>	4133.9	512.3	5087.3	868.6	3787.7	499.8	3015.1	296.7	5236.3	632.4

Figura 27. Utilidad por sectores de Mipymes y Grandes empresas 2013 - 2017

Fuente: Superintendencia de compañías

A continuación, se detallan los sectores económicos con mayor participación en cuanto monto generado por utilidades en el año 2013. En primer lugar, se situó el sector de comercio al por mayor y al por menor (sector G), en donde las grandes empresas generaron 1,187 millones de USD, concentrando el 90% del total de utilidad reportado por este sector, mientras que las MIPYMES contribuyeron con 133 millones de USD, y una participación del 10%. El sector de las industrias manufactureras (sector C) se ubicó en segundo lugar, con utilidades aportadas por las grandes empresas que alcanzaron los 1,158 millones de USD y una participación del 95%; en este sector las MIPYMES representaron el 5% restante, reportando 55 millones de USD en utilidades. En tercer lugar se situó el sector de explotación de minas y canteras (sector B), en donde las grandes empresas reportaron utilidades que alcanzaron los 880 millones de USD, mientras que las MIPYMES reportaron pérdidas de aproximadamente 75 millones de USD.

En el año 2017, se registra nuevamente un cambio en el primer lugar del ranking de utilidades, ubicándose el sector J como líder, seguido del sector G y sector C. Las grandes empresas pertenecientes al sector J contribuyeron con 1,311 millones de USD en utilidades con una participación del 99.2%, mientras que las empresas pertenecientes al segmento de las MIPYMES aportaron con 10.5 millones de USD y una participación del 0.8%. Por otro lado, el sector G obtuvo 1,168 millones de USD (91.5%) por parte de las grandes empresas y 109 millones de USD (8.5%) a través de las MIPYMES. En tercer lugar, se ubicó el sector C que generó 1,043 millones de (97%) por parte de las grandes empresas, y 34 millones de USD (3%) por parte de las MIPYMES.

UTILIDAD POR TAMAÑO

Este sector contiene la reparación de vehículos automotores y motocicletas. En la venta sin transformación se considera incluir las operaciones usuales (o manipulación) asociadas con el comercio, por ejemplo, selección, clasificación y montaje de bienes, mezcla (combinación) de bienes (por ejemplo vino o arena), embotellamiento (con o sin el anterior limpiado de botella), embalaje, descarga y re-embalaje para distribución en pequeños lotes, almacenaje (sea o no congelado o refrigerado) limpieza y secado de productos agrícolas, cortado de tableros de fibra de madera u hojas de metal como actividades secundarias.

La venta al por mayor es la re-venta (venta sin transformación) de artículos nuevos y usados a minoristas, usuarios industriales, comerciales, instituciones o profesionales, o a otros mayoristas y a quienes actúan en calidad de agente o corredor en la compra o venta de mercancías en nombre de dichas personas o empresas (INEC, 2012).

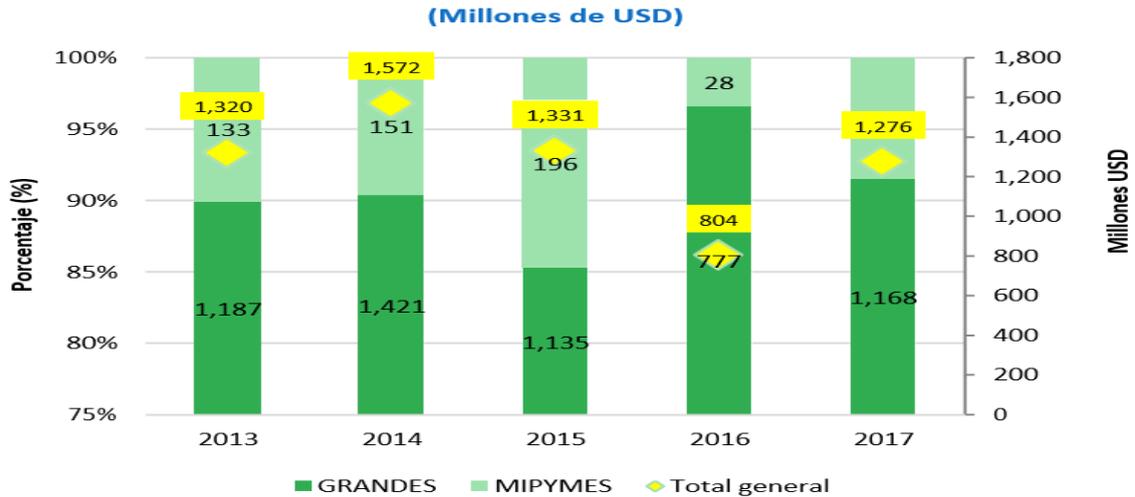


Figura 28. Utilidad por tamaño de Mipymes y Grandes empresas 2013 - 2017
Fuente: Superintendencia de compañías

En el 2013, las grandes empresas generaron 1,187 millones de USD con una participación correspondiente al 90%, mientras que las MIPYMES obtuvieron 133 millones de USD con una participación del 10% restante.

Para el año 2014, las MIPYMES generaron 1,421 millones de USD con el 90% de participación, mientras que las grandes empresas generaron 151 millones de USD en utilidades, con una participación del 10% restante.

En el año 2015, las MIPYMES generaron 196 millones de USD y una participación del 15% y las grandes empresas reportaron una utilidad de 1,135 millones de USD y el 85% de participación. Las grandes empresas en el 2016 representaron el 91% de las utilidades generadas, alcanzando los 777 millones de USD, mientras que las MIPYMES generaron el 3% restante obteniendo 28 millones de USD.

En el año 2017, las MIPYMES generaron 109 millones de USD con una participación del 9%, mientras que las grandes empresas obtuvieron 1,168 millones de USD con el 91% de participación.

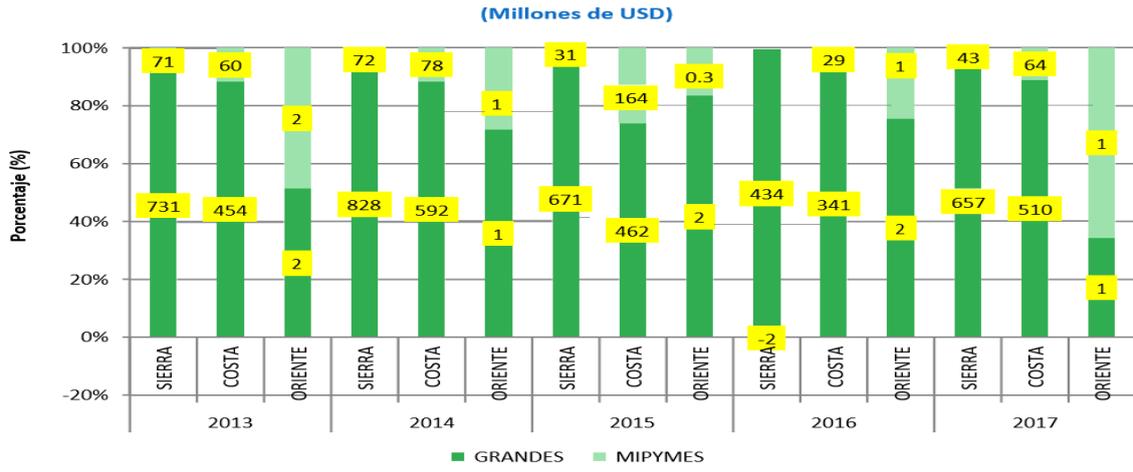


Figura 29. Utilidad por región de Mipymes y Grandes empresas 2013 - 2017
Fuente: Superintendencia de compañías

Para el año 2013, la región Sierra fue la que mayor utilidad reportó para este sector, en donde las grandes empresas alcanzaron los 731 millones de USD con una participación del 91% del total del sector analizado, en la región Costa obtuvieron 454 millones de USD y una participación del 88%. En Oriente presentaron 2 millones de USD con una participación del 51% y en Galápagos no se registraron datos de su participación.

Por otro lado, las MIPYMES para este mismo año registraron utilidades de 71 millones de USD y una participación del 9% en la región Sierra; en la Costa obtuvieron 60 millones de USD, con una participación del 12%. En el Oriente generaron utilidades de 2 millones de USD con una participación del 49% y en Galápagos generaron 154 miles de USD y una participación del 100%.

En el año 2017, en la Sierra las grandes empresas generaron 657 millones de USD con 94% de participación mientras que las MIPYMES registraron 4 millones de USD con el 6% restante. En la Costa las grandes empresas representaron el 89% generando 510 millones de USD y las MIPYMES obtuvieron 64 millones de USD con el 11% restante. En el Oriente se registraron utilidades de 609 miles de USD por parte de las grandes empresas, mientras que las MIPYMES obtuvieron un monto de 1 millón de USD. En Galápagos las MIPYMES registraron 270 miles de USD.

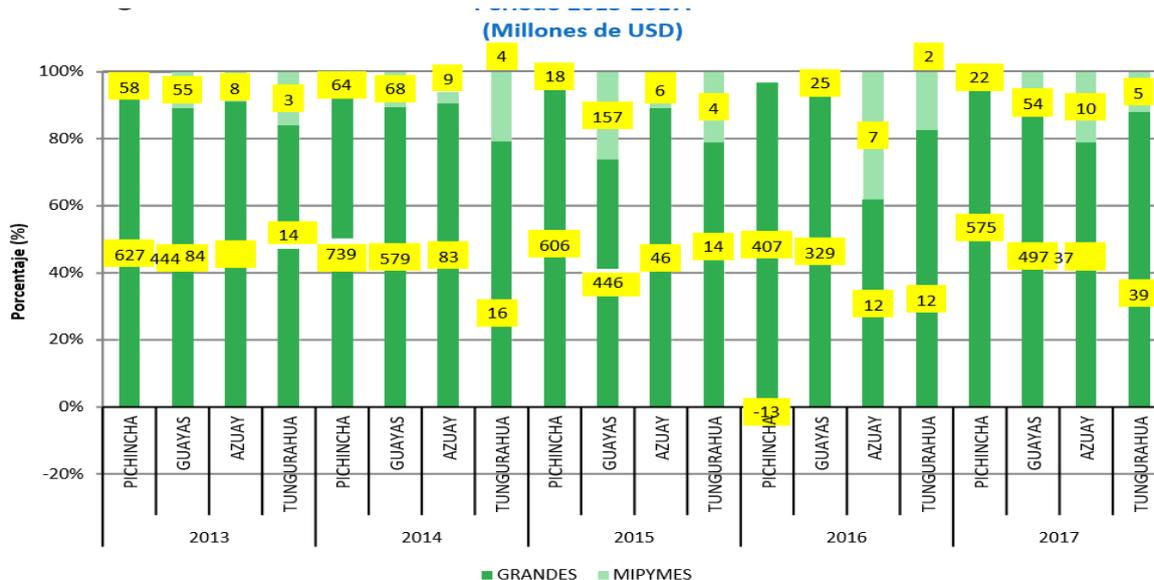


Figura 30. Utilidad por provincia de Mipymes y Grandes empresas 2013 - 2017
Fuente: Superintendencia de compañías

En el 2013, Pichincha fue la provincia que generó mayor utilidad en este sector de la economía; donde las empresas grandes generaron 627 millones de USD y una participación del 92%, mientras que las MIPYMES obtuvieron 58 millones de USD junto a una participación del 8%. En la provincia del Guayas, las grandes empresas alcanzaron los 444 millones de USD con una participación del 89% y las MIPYMES obtuvieron 55 millones de USD y una participación del 11%.

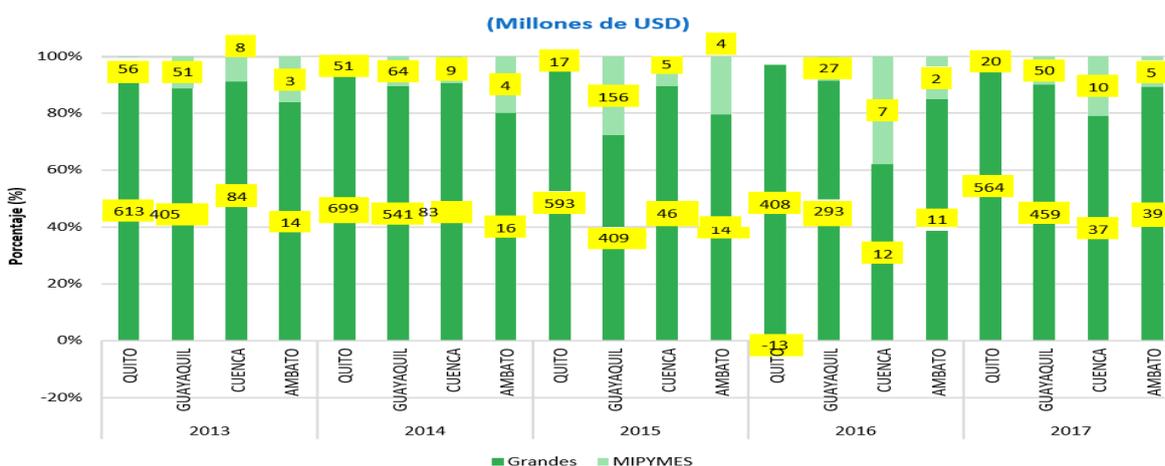


Figura 31. Utilidad por ciudad de Mipymes y Grandes empresas 2013 - 2017
Fuente: Superintendencia de compañías

Las principales ciudades que aportaron a este sector en las regiones analizadas para el periodo 2013 - 2017 fueron: Quito, Guayaquil, Cuenca y

Ambato. Para el año 2013, en Quito, las grandes empresas generaron 613 millones de USD con una participación del 92%, por otro lado, las MIPYMES obtuvieron 56 millones de USD y una participación del 8%. Guayaquil obtuvo 405 millones de USD en utilidades por parte de las grandes empresas, quienes aportaron el 89%, mientras que las MIPYMES generaron 51 millones de USD con una participación del 11%. En Cuenca, las grandes empresas obtuvieron 84 millones de USD, logrando una participación del 91% y las MIPYMES alcanzaron los 8 millones de USD con el 9% de participación restante. En Ambato las grandes empresas generaron 14 millones de USD con el 84% de participación, mientras que las MYPIMES obtuvieron 3 millones de USD con el 16% de participación.

Para el año 2017, las grandes empresas generaron 564 millones de USD en Quito, con una participación del 97%, a la vez que las MIPYMES obtuvieron 20 millones de USD y una participación del 3%. Guayaquil obtuvo 459 millones de USD en utilidades por parte de las grandes empresas, quienes aportaron el 90%, mientras que las MIPYMES generaron 50 millones de USD con una participación del 10%. En Cuenca las grandes empresas generaron 37 millones de USD con el 79% de participación, mientras que las MYPIMES obtuvieron 10 millones de USD con el 21% de participación. En Ambato, las grandes empresas obtuvieron 39 millones de USD, logrando una participación del 89% y las MIPYMES alcanzaron los 5 millones de USD en esta misma ciudad, con el 11% de participación restante.

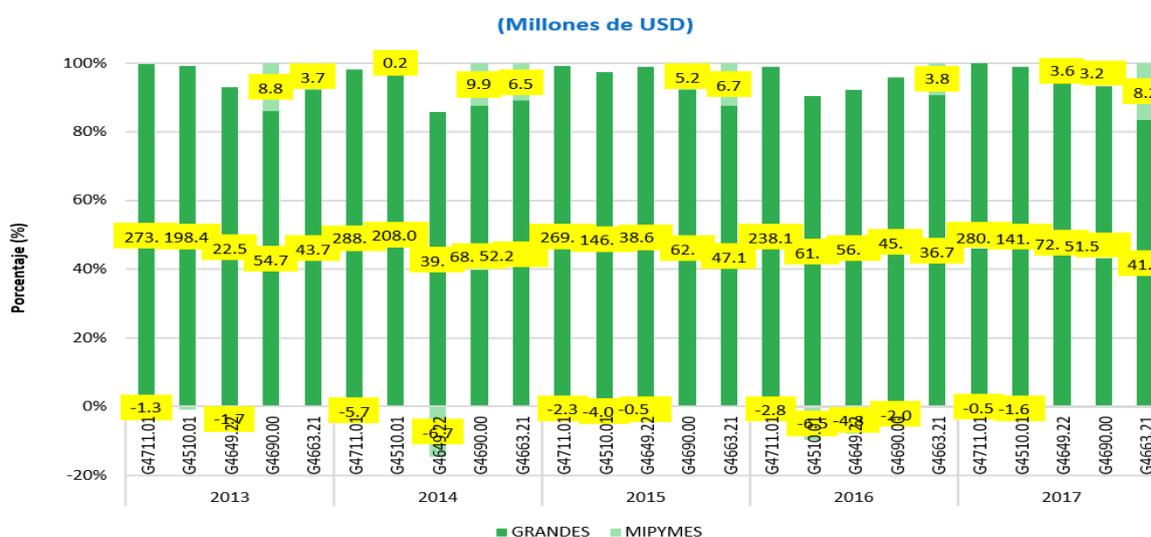


Figura 32. Utilidad por ciudad de Mipymes y Grandes empresas 2013 - 2017
Fuente: Superintendencia de compañías

En el sector del comercio, las actividades que tuvieron una mayor participación en la generación de utilidades para el año 2017, fueron:

- Venta al por menor de gran variedad de productos en tiendas. (G4711.01)
- Venta de vehículos nuevos y usados. (G4510.01)
- Venta al por mayor de productos farmacéuticos, incluso veterinarios. (G4649.22)
- Venta al por mayor de diversos productos sin especialización. (G4690.00)
- Venta al por mayor de artículos de ferreterías y cerraduras. (G4663.21)

En el 2013, las grandes empresas generaron 274 millones de USD con las ventas al por menor de gran variedad de productos en tiendas (G4711.01), mientras que las MIPYMES presentaron pérdidas por 1 millón de USD. Con las ventas de vehículos nuevos y usados (G4510.01), las grandes empresas generaron 198 millones de USD, mientras que las MIPYMES obtuvieron pérdidas por 2 millones de USD. Las ventas al por mayor de diversos productos sin especialización (G4690.00), le generó utilidades de 9 millones de USD a las MIPYMES con el 14% de participación, mientras que las grandes empresas obtuvieron 55 millones de USD y el 86% de participación restante. La venta al por mayor de electrodomésticos y aparatos de uso doméstico (G4649.11) generó utilidades por 51 millones de USD, donde las grandes empresas obtuvieron 49 millones de USD con el 95% de participación, mientras las MIPYMES alcanzaron los 3 millones de USD y el 5% de participación restante. La venta al por mayor de materiales de construcción (G4663.13), generó utilidades por 51 millones de USD a las grandes empresas, gracias a las aportaciones de 45 millones de USD por parte de grandes empresas (89%) y 6 millones de USD de MIPYMES (11% restante).

En el año 2017, la venta al por menor de gran variedad de productos en tiendas (G4711.01) y de vehículos tanto nuevos como usados (G4510.01), las grandes empresas generaron 280 y 142 millones de USD, mientras que las MIPYMES obtuvieron pérdidas por 1 y 2 millones de USD. La venta al por mayor de productos farmacéuticos (G4649.22) obtuvo 73 millones de USD, equivalente al 95% de las utilidades para esta actividad, mientras que el 5% restante corresponde a las MIPYMES por un monto de 4 millones de USD. En cuarto y quinto lugar del ranking se ubican las ventas al por mayor de diversos productos sin especialización (G4690.00) y de artículos de ferreterías y cerraduras (G4663.21), con utilidades de 52 y 41 millones de USD para las grandes empresas (participaciones de 94% y 83%), así como 3 y 8 millones de USD generado por MIPYMES (6% y 17% restante).

3.3 Encuesta dirigida a los propietarios de la MIPYMES Guayaquil

Los resultados presentados a continuación son los obtenidos mediante la encuesta que se aplicó a los propietarios de la MIPYMES Guayaquil.

Cuadro resumen de las preguntas de la encuesta

Preguntas

1.- ¿Conoce usted las alternativas de financiamiento formal que existen en el mercado para las MIPYMES?

Tabla 5. Financiamiento formal para las MIPYMES

Variable	Frecuencia	Frecuencia relativa
Si	42	11%
No	340	89%
TOTAL	382	100%

Elaborado: La Autor

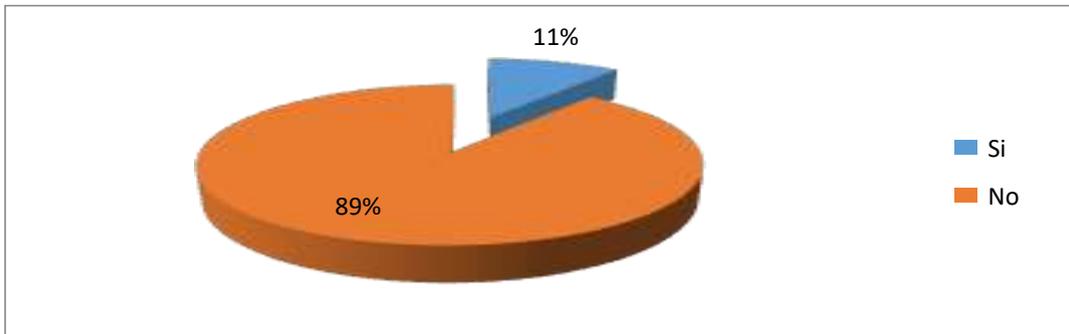


Gráfico 1. Financiamiento formal para las MIPYMES
Fuente: Encuesta Propietario MIPYMES

Análisis:

Del total de personas encuestadas un 89% manifiesta que no conoce las alternativas de financiamiento formal que existen en el mercado para las MIPYMES; mientras que el 29% dice que si conocen.

2.- ¿Conoce usted las líneas de crédito que las Instituciones Financieras Privadas ofrecen en beneficio para las MIPYMES?

Tabla 6. Líneas de crédito de Instituciones Financieras Privadas para MIPYMES

Variable	Frecuencia	Frecuencia relativa
Si	306	80%
No	76	20%
TOTAL	382	100%

Elaboradora: por la autora

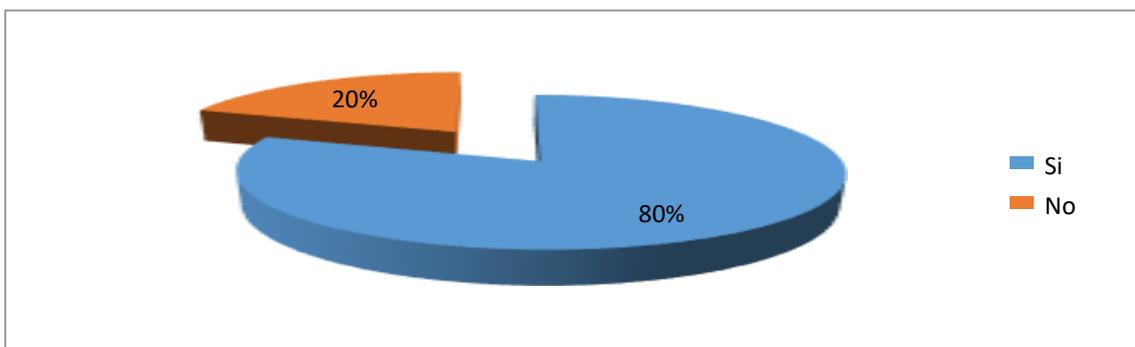


Gráfico 2. Líneas de crédito de Instituciones Financieras Privadas para MIPyMES
Fuente: Encuesta Propietario MIPYMES

Análisis:

Del total de personas encuestadas un 80% manifiesta que si conoce las líneas de crédito que las Instituciones Financieras Privadas ofrecen en beneficio para las MIPYMES; mientras que el 20% dice que no conocen.

3.- ¿Usted ha solicitado crédito en una Institución Financiera Privada?

Tabla 7. Crédito de Institución Financiera Privada

Variable	Frecuencia	Frecuencia relativa
Si	306	80%
No	76	20%
TOTAL	382	100%

Elaboradora: La autora

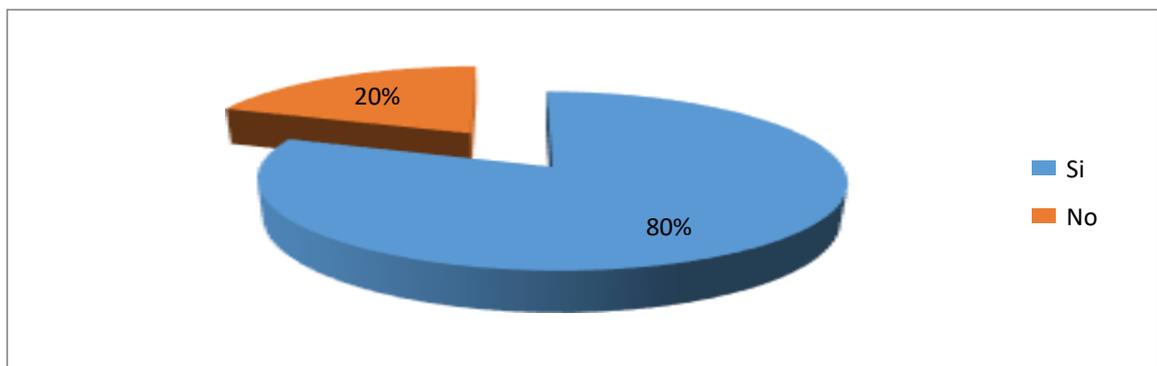


Gráfico 3. Crédito de Institución Financiera Privada

Fuente: Encuesta Propietario MIPYMES

Análisis:

Del total de personas encuestadas un 80% manifiesta que si ha solicitado crédito en una Institución Financiera Privada; mientras que el 20% dice que no ha solicitado crédito.

4.- ¿Cuál de los siguientes factores cree usted que limitan el acceso al crédito?

Tabla 8. Factores que limitan el acceso al crédito

Variable	Frecuencia	Frecuencia relativa
Falta de información	69	18%
Trámite burocrático	69	18%
Altas tasas de interés	122	32%
Entrega de garantías	122	32%
TOTAL	382	100%

Elaboradora: La autora

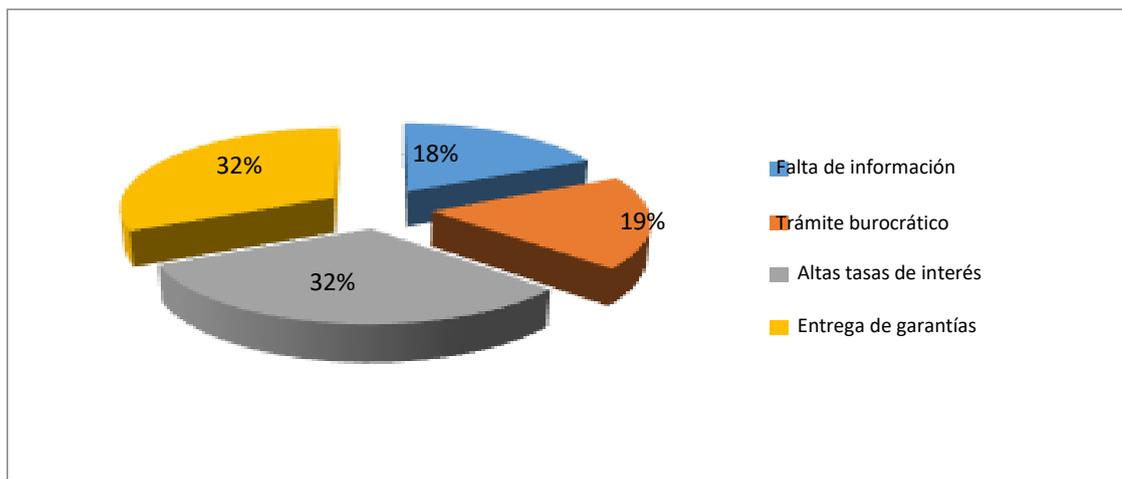


Gráfico 4. Factores que limitan el acceso al crédito

Fuente: Encuesta Propietario MIPYMES

Análisis

Del total de personas encuestadas un 32% manifiesta que el establecimiento de altas tasas de interés y la falta de garantías son las causas que limitan el acceso al crédito; el 18% manifiesta que son los trámites burocráticos y el 18% falta de información.

5.- ¿En qué Institución Financiera Privada usted ha solicitado crédito?

Tabla 9. Crédito de una Institución Financiera Privada

Variable	Frecuencia	Frecuencia relativa
Banco	115	30%
Cooperativa de Ahorro y Crédito	248	65%
Sociedad Financiera	19	5%
TOTAL	382	100%

Elaboradora: La Autora

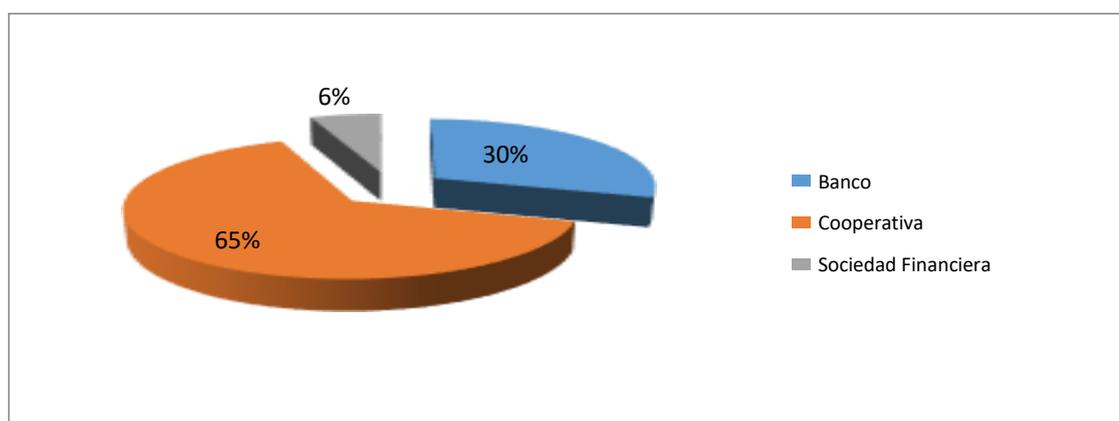


Gráfico 5. Crédito de una Institución Financiera Privada

Fuente: Encuesta Propietario MIPYMES

Análisis

Del total de personas encuestadas un 65% manifiestan que han solicitado crédito en una Cooperativa de Ahorro y Crédito; el 30% manifiestan que han solicitado crédito en un Banco y el 6% manifiestan que han solicitado crédito en una Sociedad Financiera.

6.- ¿A qué tasa de interés le han otorgado el crédito?

Tabla 10. Tasa de interés de un crédito

Variable	Frecuencia	Frecuencia Relativa
Menos del 20% anual	115	30%
Entre 20% y 30% anual	267	70%
TOTAL	382	100%

Elaboradora: La Autora

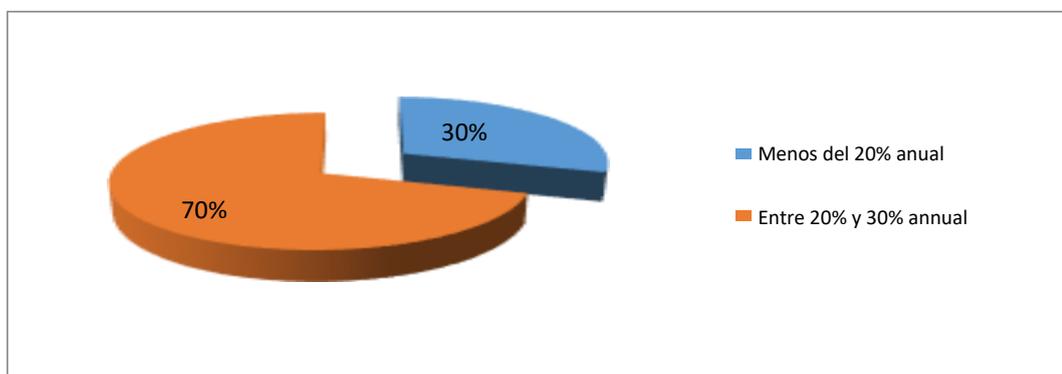


Gráfico 6. Tasa de interés de un crédito
Fuente: Encuesta Propietario MIPYMES

Análisis

Del total de personas encuestadas el 70% manifiestan que les han otorgado un crédito entre 20 y 30 % anual; mientras que el 30% manifiestan que les han otorgado un crédito a menos del 20% anual, lo cual nos demuestra que un factor que limita el acceso al crédito son las altas tasas de interés que establecen las Instituciones Financieras.

7.- ¿Conoce usted las líneas de crédito que las Instituciones Financieras Públicas ofrecen en beneficio para las MIPYMES?

Tabla 11. Líneas de crédito de Instituciones Financieras Públicas para MIPYMES.

Variable	Frecuencia	Frecuencia Relativa
Si	38	10%
No	344	90%
TOTAL	362	100%

Elaboradora: por la autora

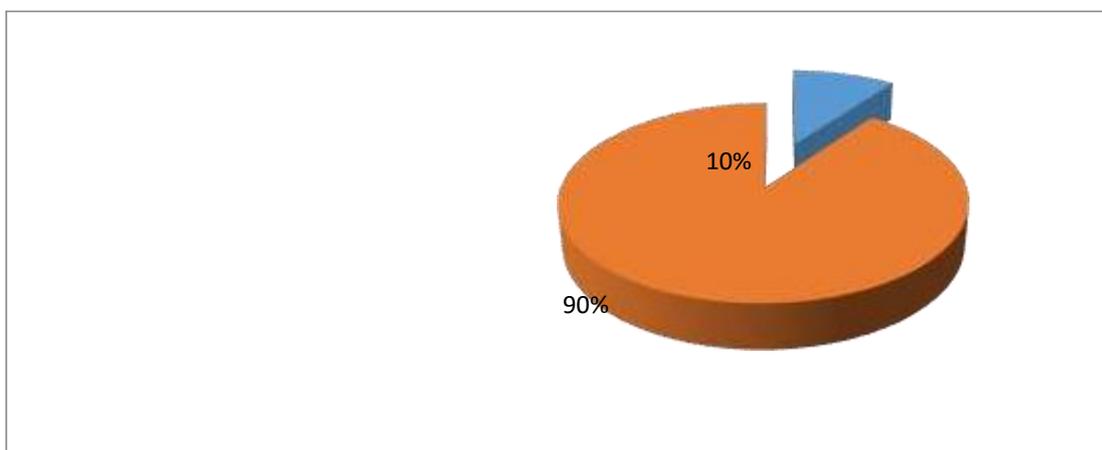


Gráfico 7. Líneas de crédito de Instituciones Financieras Públicas para MIPyMES

Fuente: Encuesta Propietario MIPYMES

Análisis

Del total de personas encuestadas el 90% manifiestan que no conocen las líneas de crédito que las Instituciones Financieras Públicas ofrecen en beneficio para las MIPYMES; mientras que el 10% dice que si conocen.

8.- ¿Usted ha solicitado crédito en una Institución Financiera Pública?

Tabla 12. Crédito de una Institución Financiera Pública

Variable	Frecuencia	Frecuencia Relativa
Si	38	10%
No	344	90%
TOTAL	382	100%

Elaboradora: La Autora

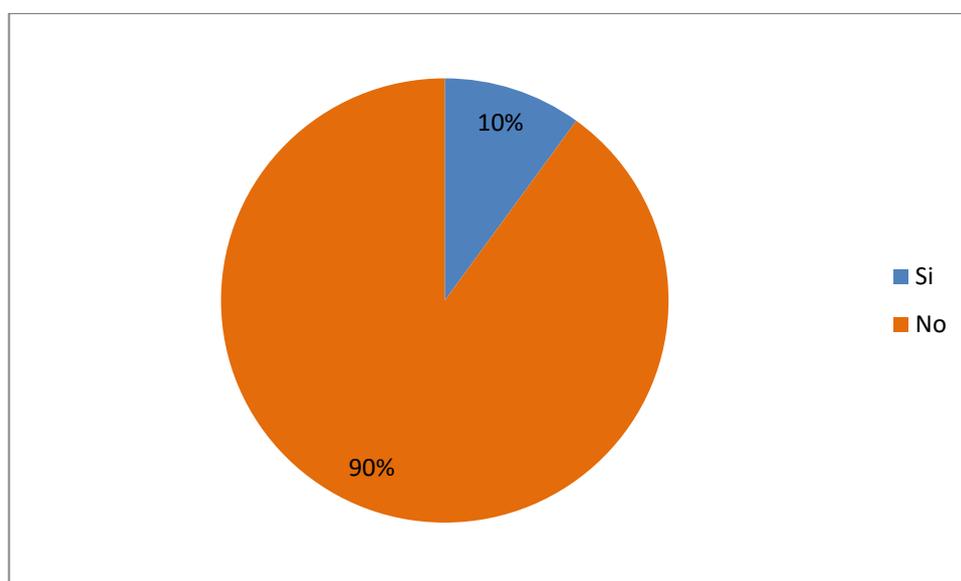


Gráfico 8. Crédito de una Institución Financiera Pública
Fuente: Encuesta Propietario MIPYMES

Análisis:

Del total de personas encuestadas el 90% manifiestan que no han solicitado crédito en una Institución Financiera Pública; mientras que el 10% dice que si han solicitado crédito.

9.- ¿Conoce usted los programas estatales que se ofrecen en beneficio para las MIPYMES?

Tabla 13. Programas estatales para MIPYMES

Variable	Frecuencia	Frecuencia Relativa
Si	69	18%
No	313	82%
TOTAL	362	100%

Elaboradora: por la autora

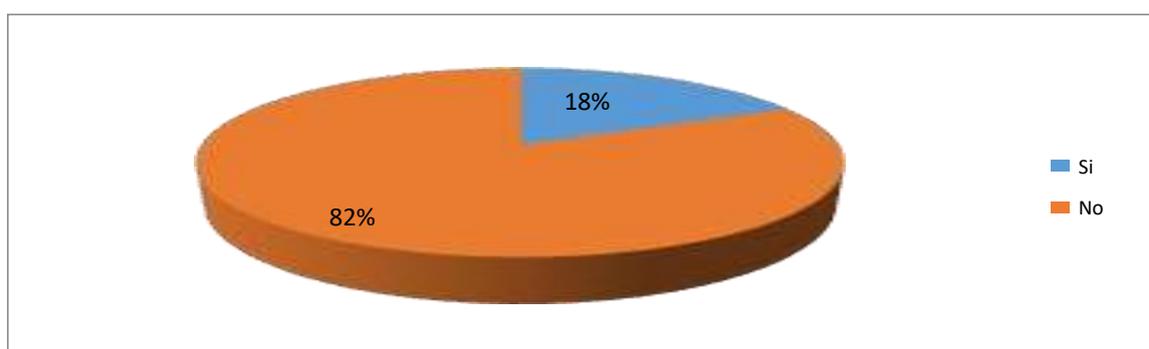


Gráfico 9. Programas estatales para MIPyMES

Fuente: Encuesta Propietario MIPYMES

Análisis

Del total de personas encuestadas el 82% manifiestan que no conocen los programas estatales que se ofrecen en beneficio para las MIPyMES, mientras que el 18% manifiestan que si conocen.

10.- ¿De qué manera lo que tiene en dinero, cuentas por cobrar, mercaderías le alcanza para cubrir sus deudas a corto plazo?

Tabla 14. Ratio de Liquidez

Variable	Frecuencia	Frecuencia relativa
Completamente	115	30%
Le sobra	38	10%
Le falta	229	60%
TOTAL	382	100%

Elaboradora: la autora

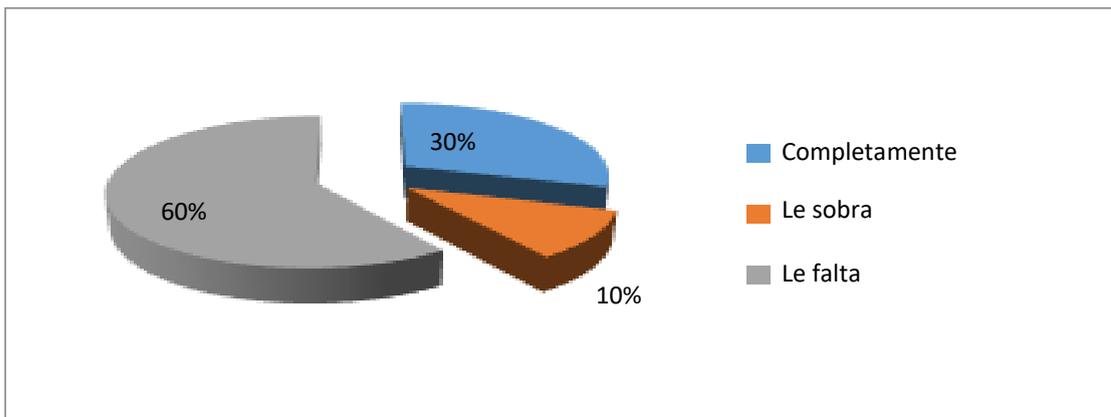


Gráfico 10. Ratio de Liquidez
Fuente: Encuesta Propietario MIPYMES

Análisis

Del total de personas encuestadas el 60% manifiestan que lo que tienen en dinero, cuentas por cobrar, mercaderías no les alcanza para cubrir sus deudas a corto plazo;

el 30% manifiestan que lo que tienen en dinero, cuentas por cobrar, mercaderías les permite cubrir completamente sus deudas a corto plazo; mientras que el 10% manifiestan que lo que tienen en dinero, cuentas por cobrar, mercaderías les alcanza para cubrir sus deudas a corto plazo y les sobra un poco de dinero.

11.- ¿De qué manera lo que tiene únicamente en dinero y cuentas por cobrar le alcanza para cubrir sus deudas a corto plazo?

Tabla 15. Ratio Prueba Ácida

Variable	Frecuencia	Frecuencia relativa
Completamente	109	30%
Le sobra	18	5%
Le falta	235	65%
TOTAL	362	100%

Elaboradora: la autora

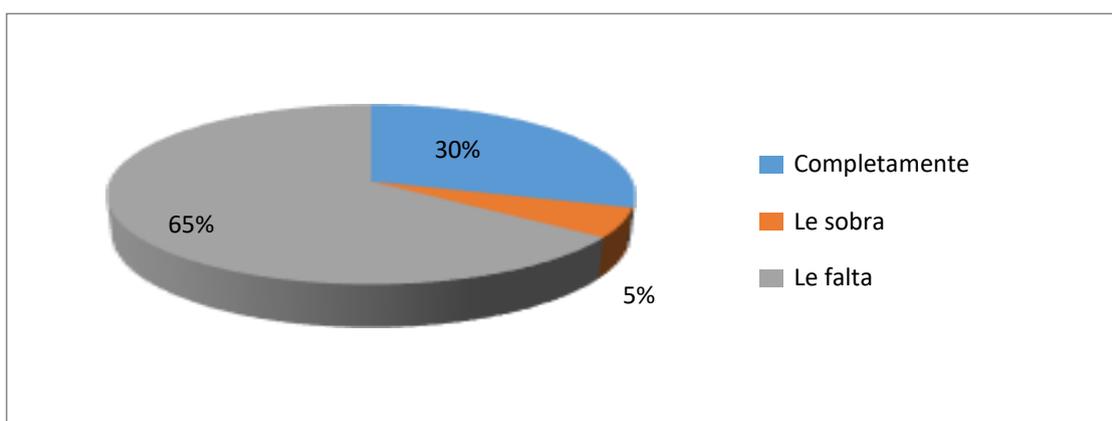


Gráfico 11. Ratio de Prueba Ácida

Fuente: Encuesta Propietario MIPYMES

Análisis

Del total de personas encuestadas el 65% manifiestan que lo que tienen únicamente en dinero y cuentas por cobrar no les alcanza para cubrir sus deudas a corto plazo; el 30% manifiestan que lo que tienen únicamente en dinero y cuentas por cobrar les permite cubrir completamente sus deudas a corto plazo; mientras que el 5% manifiestan que lo que tienen únicamente en dinero y cuentas por cobrar les alcanza para cubrir sus deudas a corto plazo y les sobra un poco de dinero.

12.- ¿De qué manera el dinero que tiene en efectivo y en el Banco le alcanza para cubrir sus deudas a corto plazo?

Tabla 16. Ratio de Prueba Defensiva

Variable	Frecuencia	Frecuencia Relativa
Completamente	115	30%
Le sobra	31	8%
Le falta	236	62%
TOTAL	382	100%

Elaboradora: por la autora

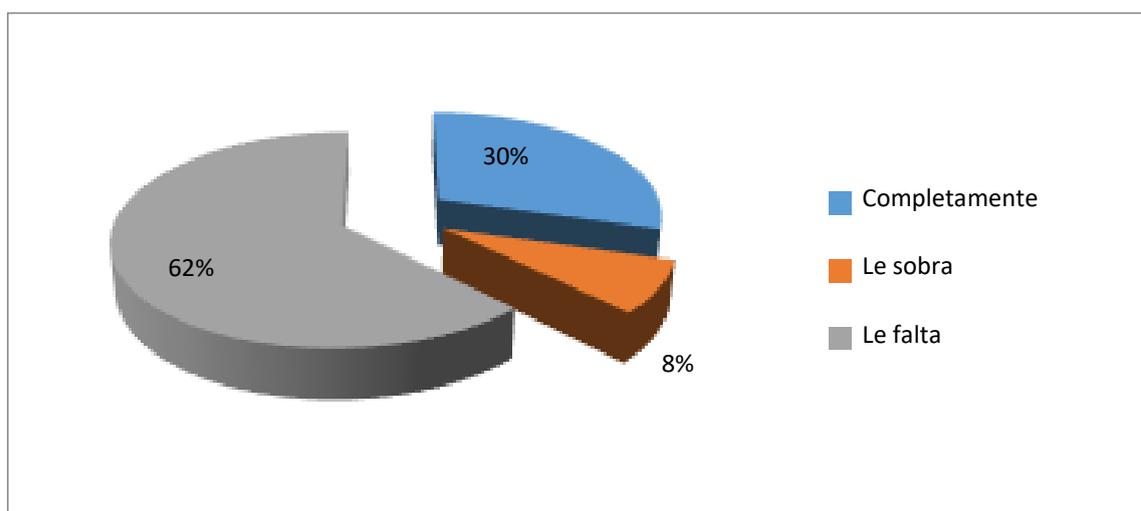


Gráfico 12. Ratio de Prueba Defensiva

Fuente: Encuesta Propietario MIPYMES

Análisis

Del total de personas encuestadas el 62% manifiestan que el dinero que tienen en efectivo y en el Banco no les alcanza para cubrir sus deudas a corto plazo; el 30% manifiestan que el dinero que tienen en efectivo y en el Banco les permite cubrir completamente sus deudas a corto plazo; mientras que el 8% manifiestan que el dinero que tienen en efectivo y en el Banco les alcanza para cubrir sus deudas a corto plazo y les sobra un poco de dinero.

13.- ¿Le queda dinero para operar en el día a día después de pagar las deudas inmediatas?

Tabla 17. Ratio Capital de Trabajo

Variable	Frecuencia	Frecuencia relativa
Si	115	30%
No	267	70%
TOTAL	382	100%

Elaboradora: por la autora

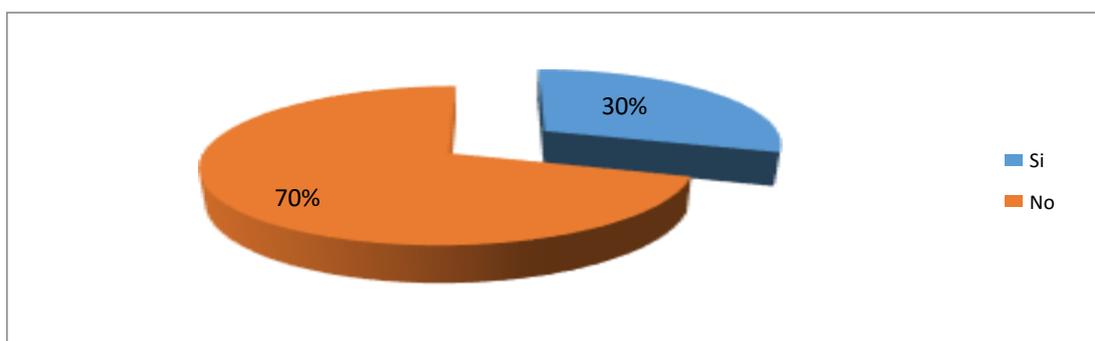


Gráfico 13. Ratio de Capital de Trabajo

Fuente: Encuesta Propietario MIPYMES

Análisis:

Del total de personas encuestadas el 70% manifiesta que no le queda dinero para operar en el día a día después de pagar las deudas inmediatas; mientras que el 30% manifiesta que si le queda dinero para para operar en el día a día después de pagar las deudas inmediatas.

14.- ¿Del total de activos que posee la empresa que porcentaje está libre de deuda?

Tabla 18. Estructura de Capital

Variable	Frecuencia	Frecuencia relativa
0-30%	115	30%
30-60%	267	70%
60- 100%	0	0%
TOTAL	382	100%

Elaboradora: por la autora

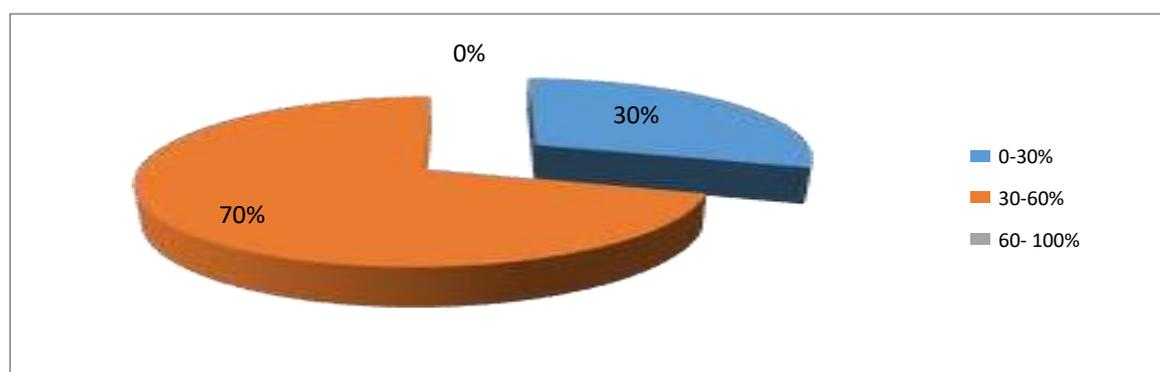


Gráfico 14. Estructura de Capital

Fuente: Encuesta Propietario MIPYMES

Análisis:

Del total de personas encuestadas el 70% manifiestan que del total de activos que posee la empresa un promedio de 30 a 60% está libre de deuda; mientras que el 30% manifiesta que del total de activos que posee la empresa un promedio de 0 a 30% está libre de deuda.

15.- ¿Cuál es el nivel de rentabilidad para la empresa sobre el capital propio?

Tabla 19. Rendimiento sobre el Patrimonio

Variable	Frecuencia	Frecuencia relativa
5 % - 15%	109	60%
15% - 30%	126	33%
Más del 30%	147	7%
TOTAL	382	100%

Elaboradora: por la autora

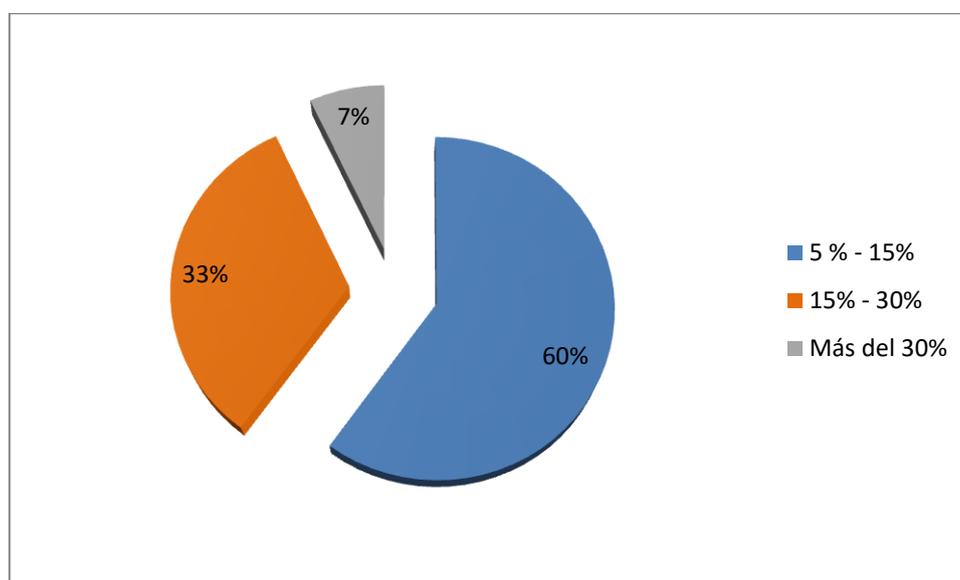


Gráfico 15. Rendimiento sobre el Patrimonio

Fuente: Encuesta Propietario MIPYMES

Análisis:

Del total de personas encuestadas el 60% manifiestan que el nivel de rentabilidad para la empresa sobre el capital propio se encuentra en un promedio entre 5 a 15%; el 33% manifiestan que el nivel de rentabilidad para la empresa sobre el capital propio se encuentra en un promedio entre 15 a 30%; mientras que el 7% manifiestan que el nivel de rentabilidad para la empresa sobre el capital propio se encuentra en un promedio de más del 30%.

Los datos anteriormente expuestos confirman que las empresas no

conocen las alternativas de financiamiento formal que existen en el mercado para las MIPYMES; es por esta razón que acceden comúnmente a las alternativas de financiamiento tradicionales y se manejan con recursos propios. De los datos anteriormente expuestos podemos deducir que la mayor parte de microempresarios conocen las líneas de crédito que las Instituciones

Financieras Privadas ofrecen en beneficio para las MIPYMES; por esta razón solicitan mayormente crédito en estas Institución así mismo se puede deducir que la mayor parte de microempresarios han solicitado crédito en una Institución Financiera Privada; esto se debe a que es una alternativa tradicional de financiamiento. Adicionalmente manifiestan que consideran que el principal factor que limita el acceso al crédito son las altas tasas de interés y la entrega de garantías seguido de los trámites burocráticos y por último la falta de información. Paralelamente manifiestan que han solicitado crédito en una Cooperativa de Ahorro y Crédito; esto tal vez sucede porque en las Cooperativas de Ahorro y Crédito se ofrece una tasa de interés menor a la del sistema financiero los Bancos y las Sociedades Financieras.

Con respecto a las tasas de interés, los microempresarios manifiestan que les han otorgado un crédito entre 20 y 30 % anual, lo cual nos demuestra que un factor que limita el acceso al crédito son las altas tasas de interés que establecen las Instituciones Financieras. Existe un desconocimiento las líneas de crédito que las Instituciones Financieras Públicas ofrecen en beneficio para las MIPYMES; esto demuestra porque suelen optar comúnmente por alternativas de financiamiento tradicionales.

De los datos anteriormente expuestos podemos deducir que la mayor parte de microempresarios manifiestan que no han solicitado crédito en una Institución Financiera Pública; esto demuestra que los microempresarios tienen desconocimiento de otras alternativas de financiamiento. Del total de personas encuestadas podemos deducir que la mayor parte de microempresarios manifiestan que tienen problemas para hacer frente a sus deudas a corto plazo, por lo cual pueden recurrir a tomar parte del Activo Fijo

para cubrir sus deudas a corto plazo. De los datos anteriormente expuestos podemos deducir que la mayor parte de microempresarios manifiestan que no tienen liquidez extremadamente inmediata para cubrir sus obligaciones a corto plazo por lo que necesariamente deben recurrir a los flujos de venta. De los datos anteriormente expuestos podemos deducir que la mayor parte de microempresarios manifiestan que no están en condiciones de pagar la totalidad de sus deudas a corto plazo sin vender sus mercaderías. De los datos anteriormente expuestos podemos deducir que la mayor parte de los microempresarios manifiestan que casi la totalidad de su negocio es propio, siendo solo una mínima parte la que se encuentra financiada por los acreedores. De los datos anteriormente expuestos podemos deducir que la mayor parte de los microempresarios manifiestan que el patrimonio de la empresa durante el año obtuvo una rentabilidad que se encuentra en un promedio entre 5 a 15%.

Empresa Martiflexo:

Con la información obtenida en la entrevista realizada al gerente de la Empresa Martiflexo se determina que el empresario desconoce las alternativas de financiamiento formal que existen en el mercado para las MIPYMES, además la empresa ha solicitado crédito a una Institución Financiera Privada comúnmente un Banco o Cooperativa y cree que el principal factor que dificulta el acceso al crédito son las altas tasas de interés y la entrega de garantías.

El gerente manifiesta que conoce los programas estatales así como las líneas de crédito que las Instituciones Financieras Públicas ofrecen en beneficio para las MIPYMES, pero no accedido a ellos porque sus trámites son tardíos, además que los créditos que se entregan se enfocan en líneas específicas sin tomar en cuenta las diversas necesidades que tienen las empresas; por otra parte dice que no conoce las opciones de inversión que ofrece el Mercado de Valores para las MIPYMES, pero si conocen otras

fuentes de financiamiento como el leasing, factoring o capital de riesgo, sin embargo, no accedido a estas opciones de financiamiento.

En cuanto a su estabilidad financiera manifiesta que no le alcanza el dinero para cubrir las deudas a corto plazo; sin embargo le queda un poco de dinero para operar en el día a día después de pagar las deudas inmediatas; a pesar de ello su patrimonio es mayor que sus deudas por el cual obtiene un nivel de rentabilidad bajo.

Empresa Calzado Yotabel

Con los datos obtenidos de la entrevista realizada al gerente de la Empresa Calzado Yoyabel se determina que el empresario desconoce las alternativas de financiamiento formal que existen en el mercado para las MIPyMES, además la empresa ha solicitado crédito a una Institución Financiera Privada comúnmente un Banco o Cooperativa y cree que los principales factores que dificultan el acceso al crédito son la falta de información, las altas tasas de interés y la entrega de garantías.

El gerente manifiesta que conoce los programas estatales así como las líneas de crédito que las Instituciones Financieras Públicas ofrecen en beneficio para las MIPyMES, pero no accedido a ellos porque sus trámites son tardíos, además que los créditos que se entregan se enfocan en líneas específicas sin tomar en cuenta las diversas necesidades que tienen las empresas; por otra parte dice que no conoce las opciones de inversión que ofrece el Mercado de Valores para las MIPyMES, pero si conocen otras fuentes de financiamiento como el leasing, factoring o capital de riesgo, sin embargo no accedido a estas opciones de financiamiento porque no se adaptan a las necesidades de la empresa.

En cuanto a su estabilidad financiera manifiesta que no le alcanza el dinero para cubrir las deudas a corto plazo; y le queda un poco de dinero para operar en el día a día después de pagar las deudas inmediatas; a pesar de

ello su patrimonio es mayor que sus deudas, por el cual obtiene un nivel de rentabilidad bajo. Como podemos ver existe una similitud de respuestas con la entrevista con las encuestas que se realizó a los propietarios PYMES por lo cual nos podemos dar cuenta que existes suficientes criterios para la aplicación del fondo de Garantía para las PYMES de la ciudad de Guayaquil

Esta entrevista tuvo por objeto determinar el impacto que tiene el Fondo de Garantía en el sector comercial, para la cual podemos determinar los parámetros son similares en cuanto que este fondo es vital debido a su fácil accesibilidad de estos recursos en comparación con el resto del sistema financiero.

En base a la percepción de los gerentes o propietarios de las MIPYMES (a través de las encuestas) y las entrevistas a propietarios de las empresas Yotabel y Martiflexo, se determinó que existen problemas en el financiamiento de las operaciones en la ciudad de Guayaquil. Gran parte de estos problemas se originan en las garantías que solicitan las instituciones a las empresas, para lo cual, en el caso de no poderse concretar, concluye en la disminución de montos, plazos o simplemente en la negación del crédito.

Adicionalmente se pudo observar que la mayoría de los encuestados tienen como primera opción de financiamiento las instituciones privadas, pero que no conocen de otras fuentes de financiamiento. Esto podría constituir una oportunidad de mejora para el gobierno en la difusión de sus alternativas de financiamiento para MIPYMES.

CONCLUSIONES

Se pudo constatar la importancia que tienen las MIPYMES para el Ecuador. Para esto se revisaron las cifras de empresas constituidas y entre micro y pequeñas empresas concentran el 97% del total de compañías en el país. De igual manera, se pudo determinar la importancia de la provincia del Guayas en cuanto a los mencionados números, ya que el 18% de las microempresas del país operan en la provincia del Guayas, así como el 25% de las pequeñas empresas.

El Sistema Financiero Ecuatoriano ha experimentado variabilidad en las cifras e indicadores, en la Banca Privada el 81% de su volumen de crédito se concentra en el sector productivo y comercial, las cuales tienen tasas de interés activas distintas en función del sector. Las menores tasas que ofrece la banca del sector privado se registran en el segmento de crédito productivo corporativo.

En la CFN B.P. el crédito comercial es el segmento de mayor relevancia representando, entre enero y octubre de 2017, el 74% del monto total que concedió la CFN B.P. P. Por otro lado, la menor tasa de interés activa efectiva que ofreció la CFN B.P. fue en el crédito productivo corporativo, la cual a octubre de 2017 fue de 7.50%. Respecto al patrimonio que registró la CFN B.P., se puede señalar que ha aumentado paulatinamente ubicándose a octubre de 2017 en \$900 millones.

Las MIPYMES contribuyen en promedio con el 21% de los ingresos por ventas obtenidos anualmente por el sector empresarial formal, y con el 11% de las utilidades generadas por este sector. Las grandes empresas, por otro lado, representan la mayor parte de los ingresos y utilidades generadas por el sector empresarial formal; estas comprenden en promedio el 79% de los ingresos por ventas reportados anualmente y el 89% de las utilidades totales obtenidas por este sector.

Tanto las MIPYMES como las grandes empresas reportaron el mayor monto de ingresos por ventas y utilidades en el año 2014, mientras que el 2016 fue el año con menores ingresos por ventas y utilidades registrados en ambos segmentos de empresas. Durante el período 2013—2017, los ingresos por ventas y utilidades de las MIPYMES tuvieron una tasa promedio de crecimiento anual de -1.5% y 24.9%, respectivamente.

De manera general, las cifras e indicadores presentados muestran que el sector financiero nacional está experimentando cambios positivos, registrando en el presente año incrementos en el monto de crédito con respecto al año anterior. Además, se observa que los bancos privados grandes entre enero y octubre de 2017 han aumentado sus utilidades en comparación con el mismo período del 2016.

La mejora del posicionamiento que actualmente presenta el sistema financiero nacional dependerá que el Gobierno implemente políticas económicas y monetarias que ayuden a que la liquidez bancaria se mantenga estable. Además, las instituciones financieras deben procurar la aplicación de medidas que ayuden a mantener la confianza de los depositantes, y verificar que las técnicas usadas para otorgar los créditos sean las apropiadas para controlar el riesgo sistémico.

RECOMENDACIONES

En función de los resultados obtenidos y las conclusiones que se derivan de dichos resultados, una de las recomendaciones del estudio es desarrollar más canales de información de las alternativas de financiamiento que pueden tener las MIPYMES en el sector público, a través del Fondo Nacional de Garantía, es importante considerar las diferentes ventajas que presente este medio de financiamiento.

Que el gobierno cree programas gubernamentales que fomente la creación de estos fondos para la adecuada fomentación de las MIPYMES

La atención necesaria por parte de las instituciones como ministerios, gremios y juntas nacionales, academias o universidades para la capacitación a las MIPYMES del sector de comercial de la ciudad de Guayaquil, en cuanto se refiere al manejo y elaboración de planes de negocios o proyectos de inversión para poder acceder a los financiamientos que necesitan para la elaboración de los mismos; incentivando así a la cultura financiera para el desarrollo de la economía nacional por medio del sector de comercial.

REFERENCIAS

- Alcaldía de Guayaquil*. (2014). Obtenido de <https://www.guayaquil.gob.ec/locales>
- A Toffler, H. T. (1998). *Las guerras del futuro. b n m de estrategia*. Mexico.
- Agencia Nacional de Regulación, Control y Sanitaria. (2012). *Arcsa*. Recuperado el 2018, de <https://www.controlsanitario.gob.ec/emision-de-permisos-de-funcionamiento/>
- Aladro, Ceroni & Montero. (Diciembre de 2011). “*Problemas de Financiamiento en las MIPyMEs; Análisis de Caso Práctico*”. Obtenido de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2011/ec-aladro_v/pdfAmont/ec-aladro_v.pdf
- Alcandía de Guayaquil. (2014). *Alcandía de Guayaquil*. Obtenido de <https://www.guayaquil.gob.ec/locales>
- Alvarado, C. (2014). “*Relación Entre Clima Organizacional y Cultura de Seguridad del Paciente en el Personal de Salud del Centro Médico Naval*”. San Marcos - Peru.: Universidad Nacional Mayor .
- Andía Valencia, W., & Paucara Pinto, E. (enero - junio de 2013). Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias. *Industrial Data*, 16(1), 81.
- Anguita, J. C., Labrador, J. R., & Campos, J. D. (2003). La encuesta como técnica de investigación. *INVESTIGACIÓN*, 527.
- Arizmendi Diaz, E. (2015). *La relación del clima organizacional en la motivación de logro de trabajadores mexicanos*. Mexico: Mexico.
- Asamblea Constituyente. (30 de 11 de 2008). *Oas.org*. Recuperado el 9 de 12 de 2018, de *Oas.org*: https://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp_ecu-int-text-const.pdf
- Baptista, M., Fernández, C., & Hernández, R. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mexico: McGraw-HILL / Interamericana Editores.
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (1998). *The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle*. *Journal of Banking and Finance*. Obtenido de <http://www.citi.columbia.edu/B8210/read23/berger.pdf>
- Bittel. (2000). *Adminstracion de Personal*.
- Blanco, A., De la Corte, L., & Sbucedo, J. (2004). *Psicología y derechos humanos*. Barcelona: Icaria.
- Brunet, L. (1989). *El clima de trabajo en las organizaciones*. México.: Trillas.
- Burke. (1971). Desarrollo Organizacional. En d. F. Mello, *Enfoque Integral*. Noriega.

- Chiavenato. (1992). *Eumed - Enciclopedia Virtual*. Obtenido de Definición de Clima Organizacional: http://www.eumed.net/libros-gratis/2012a/1158/definicion_clima_organizacional.html
- Chiavenato. (2000). *Administración de Recursos Humanos*. Colombia: Mc Graw-Hill.
- Chiavenato. (2000). *Motivaciongrupob*. Obtenido de La Motivacion: <http://motivaciongrupob.blogspot.com/2012/03/motivacion-segun-varios-autores.html>
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (2010). *Dirección Nacional Jurídica*. Recuperado el 9 de 12 de 2018, de <http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/4cdf82a-6702-4147-917e-344eb79d8eae/CODIGO+ORGANICO+DE+LA+PRODUCCION%2C+COMERCIO+E+INVERSIONES%2C+COPCI%5B2%5D.pdf>
- Cohen, B. (1992). *Introducción a la sociología*. Mexico: McGraw Hill.
- Cooper, B., Floody, B., & McNeill, G. (2010). *Como iniciar y administrar un restaurante*. Obtenido de Como iniciar y administrar un restaurante: https://kupdf.net/download/como-iniciar-y-administrar-un-restaurante-escrito-por-brian-cooper-brian-floody-gina-mcneill_598127badc0d60db0d2bb185_pdf
- Corporación Financiera Internacional. (Octubre de 2010). . *Scaling-Up SME Access To Financial Services In The Developing World*. World Bank. Washington: World Bank. Obtenido de <http://documents.worldbank.org/curated/en/669161468140035907/pdf/948300WPOBox385443B00PUBLIC00ScalingUp.pdf>
- Corporación Financiera Nacional. (2016). Recuperado el 2018, de <http://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/05/BOLETIN-BENEFICIARIOSs.pdf>
- Davenport, T. H. (1996). *Innovación de procesos*. Díaz de Santos.
- Davis, K., & Newstrom, J. (1991). *Comportamiento Humano en el Trabajo. Comportamiento Organizacional*. Mexico: Mac Graw Hill Interamericana S.A.
- Dominguez, P., & Lamilla, J. (2018). *Tesis Capitulo 3*. Guayaquil.
- Drovett, S. (1992). *Disensión de la Salud*. Buenos Aires: Maechi.
- Duran, M. (2005). Artículo: Mejores empresas para Rabajar: La importnacia del clima organizacional en el exito de las empresas. *Periodico virtual de Gerencia*, pág. (En Red) Disponible en: <http://www.degerencia.com /articulos/corg/mejoresempresas.html>.
- Economía. (s.f). *Conceptos*. Recuperado el 2018, de <http://economipedia.com/definiciones/colateral.html>
- Ecuador Legal Online. (2008). *Ecuador Legal Online*. Obtenido de <http://www.ecuadorlegalonline.com/laboral/obligaciones-derechos-como-empleador-y-empleado/>

- EKOS. (17 de Octubre de 2017). *Pymes en el Ecuador no paran de evolucionar*. Obtenido de <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=9813>
- Ekos. (31 de Octubre de 2017). *Pymes en el Ecuador: No paran de evolucionar*. Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- El telégrafo. (Octubre de 2013). *Pequeños negocios, gran potencial. Las claves de las Mipymes*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/masqmenos-2/1/pequenos-negocios-gran-potencial-las-claves-de-las-mipymes>
- El telégrafo. (28 de JUNIO de 2017). *El 95% de las empresas en el País son MIPYMES*. págs. 8-11.
- Expomipyme. (2017). Obtenido de <http://expomipymegto.com.mx/index.php/14-articulos-generales/72-definicion-de-micro-pequena-y-mediana-empresa>
- Fernandez. (2005). *Webscolar*. Obtenido de Evaluacion: <http://www.webscolar.com/conceptos-de-evaluacion-segun-diferentes-autores>
- Fleitman, J. (2000). *Pyme pequeña y mediana empresa*. Recuperado el 18 de 12 de 2018, de Pyme pequeña y mediana empresa: http://www.pyme.com.mx/articulos_pyme/todoslosarticulos/como_elaborar_un_plan_de_negocios.htm
- Flórez, A. B. (2017). *EFFECTIVIDAD DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS: EL CASO DEL FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS S.A.* . Recuperado el 23 de Marzo de 2018, de http://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/1766/MFC_00672.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Fondo Nacional de Garantía. (s.f). *Definición de FNG*. Recuperado el 2018, de <http://nombredelservidor/miaplicacionyii/index.php?r=gii/widget>
- Gámez, R. (2007). *Comunicación y cultura organizacional en empresas chinas y japonesas*. Mexico: ISBN-13: 978-84-690-3682-2.
- García Herrera, G., & Segura Agüero, L. (2014). *Repositorio Universidad Católica Sedes Sapientiae*. Obtenido de file:///C:/Users/ADMIN-MINEDUC/Downloads/Garcia_Segura_tesis_maestria_2014.pdf
- GEM. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2017. Global Entrepreneurship Monitor* , 10.
- Ghiselli. (1998). *Administración de Personal*.
- Grande Esteban, I. (2009). *Fundamentos y técnicas de investigación comercial* (12 ed.). Madrid: ESIC.
- Grönroos, C. (1990). *Service management and marketing. Managing the moments of truth in service competition*. España: Editorial Lexionton.

- Harris. (1988). Administración del Cambio. En R. E. Nasca, *Transiciones Organizacionales*. Canada: Pearson Education Canada.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Pilar Baptista, L. (2008). *Metodología de la investigación*. Mexico - DF: Best Seller.
- Herrera, I. A. (Septiembre de 2016). *Evaluación al Fondo Nacional de Garantía como alternativa*. Recuperado el 26 de Marzo de 2018, de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/12355/DISERTACION.pdf?sequence=1>
- Hoffman, K., & Bateson, J. (2002). *Fundamentos de Marketing de Servicios. Conceptos, estrategias y casos*. Mexico: Editorial Thomson.
- Horovitz, J. (1994). *La calidad del servicio*. Colombia: Editorial Mc Graw Hill.
- IESS. (2008). *Obligaciones del empleador*. Recuperado el 10 de 12 de 2018, de <https://www.iess.gob.ec/es/web/empleador/obligaciones>
- InboundCycle, E. (10 de 09 de 2016). *InboundCycle*. Recuperado el 22 de 12 de 2018, de InboundCycle: <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/las-4-p-del-marketing-que-debes-conocer>
- INEC. (2010). *ecuadorencifras*. Recuperado el 7 de 11 de 2018, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/resultados/>
- Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual. (29 de 09 de 2014). *Servicio Nacional de derechos intelectuales*. Recuperado el 09 de 12 de 2018, de Servicio Nacional de derechos intelectuales: <https://www.propiedadintelectual.gob.ec/como-registro-una-marca/>
- irishpubcompany. (13 de 12 de 2018). *irishpubcompany*. Recuperado el 23 de 12 de 2018, de [irishpubcompany: http://irishpubcompany.com/](http://irishpubcompany.com/)
- jampiere. (s.f.). *investigacion*. madrid.
- Johana, Q., & Carreño, J. S. (2006). Una herramienta del pensamiento estratégico. *Estrategia Magazine*, 8(3), 377-389.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2001). *Marketing de servicios*. Obtenido de <http://marketingdeservicios2538.blogspot.com/2016/11/definicion-de-marketing-de-servicio.html>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). *Marketing: Edición para Latinoamérica*. Madrid - España: PEARSON / Prentice Hall.
- Lahy, J. M. (Octubre de 1992). *Laboreal*. Obtenido de La Aptitud Profesional.: http://laboreal.up.pt/files/articles/92_96_1.pdf

- Lanusse, Hidalgo & Córdova. (Septiembre de 2005). *Financiamiento de las unidades económicas de pequeña escala en Ecuador*. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5233/S9500018_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Lefcovich, M. (2009). *Satisfacción del Consumidor*. España: El Cid Editor / apuntes.
- Ley de Propiedad intelectual . (30 de 11 de 2006). *Wipo*. Recuperado el 9 de 12 de 2018, de Wipo: <https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec031es.pdf>
- Likert. (2014). *Teoría del Clima Organizacional*. Obtenido de file:///C:/Users/USUARIO/Desktop/TL_Mino_Pérez_EdgaroMauricio.pdf.
- Littre1. (1883). *tesis.pdf*. Obtenido de <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/7268/Capitulo1.pdf>
- Llisterri, J. (2010). *Alternativas operativas de sistemas de garantías de crédito para la mipyme*. Recuperado el Marzo de 2018, de <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2010/07028.pdf>
- López, P. L. (2004). POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO. *Punto Cero*, 69.
- López, R. (Enero de 2012). *Las Mipyme's en el Ecuador y su importancia en el desarrollo de la economía: Un análisis de sus principales características*. Recuperado el 18 de Marzo de 2018, de <https://es.scribd.com/document/96089127/Las-Mipymes-en-el-Ecuador-y-su-importancia-en-el-desarrollo-de-la-economia>
- Marroquín., & Pérez. (2011). *El Clima Organizacional y su Relación con El Desempeño Laboral en los Trabajadores de Burger King- Guatemala*. Guatemala: Universidad San Carlos.
- Martínez, R., Tuya, L., & Pérez, A. (2009). El coeficiente de correlación de los rangos de Spearman. *Scielo*, 9-10.
- Mateos, S. M. (16 de 02 de 2017). *ABSOLUT VIAJES*. Recuperado el 22 de 12 de 2018, de *ABSOLUT VIAJES*: <https://www.absolutviajes.com/tres-bebidas-irlandesas-tipicas/>
- McCarthy, E. J. (1960). *Basic marketing: A management approach* (14 ed.). London: McGraw-Hill.
- Mejía, S. E. (Mayo de 2007). *Scientia et Technica*. Recuperado el 18 de Febrero de 2015, de <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-LiderazgoATravesDeLaHistoria-4808064.pdf>
- Méndez, C. (2006). *Clima organizacional en Colombia: El IMCOC, un método de análisis para su intervención*. Colombia.: Universidad del Rosario.
- Ministerio de Salud Pública. (2014). *Permiso de bomberos*. Obtenido de <http://www.salud.gob.ec/conozca-los-requisitos-y-valores-a-pagar-para-obtener-el-permiso-de-funcionamiento-de-establecimientos-comerciales-y-de-servicios/>

- Ministerio de Salud Publica. (2015). *Control Sanitario*. Recuperado el 9 de 12 de 2018, de https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/12/Resolucion_ARCSA-DE-067-2015-GGG.pdf
- MIPRO. (s.f). Recuperado el 2018, de <http://www.industrias.gob.ec/fondo-nacional-de-garantias/>
- Montalvo, A. (2012). *promonegocios.net*. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/mercado-definicion-concepto.html>
- Montero, L. (Septiembre de 2011). *Scribd*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/93175810/Tesis-Maria-Sanchez#scribd>.
- Nash, M. (1989). *Como Incrementa la Productividad del Recurso Humano*. Colombia: Norma.
- Ojeda , G. R. (2011). *Propuesta para determinar la relacion entre clima organizacional y el desempeño laboral*. . Mexico.: Universidad Autonoma de Mexico.
- Parra, A. B. (Noviembre de 2015). *Políticas de acceso para el crédito de las PYMES*. Recuperado el 26 de marzo de 2018, de <http://uees.me/wp-content/uploads/2016/04/Rev-1-Econom%C3%ADa-y-Pymes-Nov-15.pdf>
- Pelaes, O. (2010). *Relación entre el clima organizacional y la satisfacción del cliente en una empresa de servicios telefónicos*. Lima Peru: Tesis de doctorado. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Pineda, E. B., Alvarado, E. L., & Canales, F. H. (1994). *Manual para el desarrollo personal de Salud* (Segunda Edicion ed.). Washington, D.C. 20037, E.U.A.: ORGANIZACIÓN PANAMERICANA DE LA SALUD.
- Real Academia Española. (2001). *Diccionario de la Lengua Española (22 ed.)*. Madrid: Espasa Calpe.
- Registro Único de Contribuyentes . (2018). *SRI*. Obtenido de SRI: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC>
- Registro Único de Contribuyentes . (2018). *SRI*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC>
- Reglamento Interno de Trabajo. (2013). *RIT - MRL*. Obtenido de <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/10/Reglamento-Interno-MRL-corrregido-21.doc>
- Rodríguez. (2001). *Scribd*. Obtenido de Características del Clima Organizacional: <https://es.scribd.com/doc/95073629/Caracteristicas-del-Clima-Organizacional>
- Rubiño, S. (2011). *Locales temáticos orientados a la gastronomía*.
- Sambonino, I. (2016). *Evaluación al Fondo Nacional de Garantía como alternativa*. Recuperado el 18 de Marzo de 2018, de

<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/12355/DISERTACION.pdf?sequence=1>

- Sánchez, Osorio & Baena. (2007). APROXIMACIONES AL PROBLEMA DE FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES. 321-322.
- Schein. (1965). Desarrollo Organizacional. En d. F. Mello, *Enfoque Integral*. Noriega.
- Schneider, B. (1983). *Individual differences and organizational*. The research questionnaire.
- Shein, E. (1996). *La cultura empresarial y el liderazgo*. Barcelona: Plaza y Janés.
- Sierra, J. M. (2017). *Sweet Café Teatinos*. Recuperado el 15 de 11 de 2018, de Sweet Café Teatinos: <https://sweetcafeteatinos.com>
- Snow, J. (2003). Estimular el clima de trabajo para mejorar la actuación y retener a empleados estimados. *Revista Jona*, 7-8.
- Stanton, E. y. (2012). *promonegocios.net*. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/mercado-definicion-concepto.html>
- Stoner. (1996). *Motivaciongrupob*. Obtenido de La Motivacion.: <http://motivaciongrupob.blogspot.com/2012/03/motivacion-segun-varios-autores.html>
- Superintendencia de Compañías. (2010). *cuidatufuturo*. Recuperado el 9 de 12 de 2018, de cuidatufuturo: <https://cuidatufuturo.com/pasos-crear-empresa-ecuador/>
- telegrafo, E. (2 de diciembre de 2013). Pequeños negocios, gran potencial. Las claves de las Mipymes. *Pequeños negocios, gran potencial. Las claves de las Mipymes*. Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- The Irish Pub Company . (2017). *irishpubcompany*. Recuperado el 7 de 11 de 2018, de irishpubcompany: <http://irishpubcompany.com/about/why-invest-with-irish-pub-company/>
- The Irish Pub Company. (2017). *The Irish Pub Company*. Recuperado el 15 de 12 de 2018, de The Irish Pub Company: <https://irishpubcompany.com/portfolio-view/gastro-style-pub/>
- Toro. (2005). *Clima organizacional. Perfil de empresas Colombianas*. Medellín: Cincel.
- Uría, D. (2011). *El clima organizacional y su incidencia en el desempeño laboral de los trabajadores de Andelas Cía. Ltda. de la ciudad de Ambato*. Obtenido de (Tesis de ingeniera inédita, Uiversidad Técnica de Ambato, Ecuador): <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/handle/123456789/1376/296%20Ing.pdf?sequence=1>
- Villarán, K. W. (2009). *Plan de negocios* (junio ed.). (A. A. Eduardo Lastra, Ed.) Perú: Media Corp.

- Villavicencio Carranza, M. A. (2015). *Efectos de una intervención ad hoc sobre el clima organizacional y el desempeño laboral*. Mexico: Universidad Nacional Autónoma de Mexico.
- Viniegra, S. (2007). entendiendo el plan de negocio. En S. Viniegra, *entendiendo el plan de negocio* (pág. 22). mexico: lulu.com.
- Weihrich, K. (2004). *Administración: Una perspectiva global*. Mexico: McGraw-Hill.
- Winter, R. (2000). *Manual de Trabajo en Equipo*. Madrid: Díaz de Santos.
- Yance, Solís & Burgos. (2017). *La importancia de las PYMES en el Ecuador*. Recuperado el 18 de Marzo de 2018, de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2017/pymes-ecuador.html>
- Zeitham, V., & Bitner, M. (2002). *Marketing de servicios*. Mexico: Editorial McGraw-Hill Interamericana.

ANEXO 1 FORMATO DE ENCUESTAS

IMPACTO DEL FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS COMO ALTERNATIVA PARA EL FINANCIAMIENTO DE LAS MIPYMES, SECTOR COMERCIANTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, PERÍODO 2012-2017 ENCUESTAS

Instrucciones: Lea detenidamente las preguntas y conteste con la mayor sinceridad. Marque con una X en la opción según corresponda

1.- ¿Conoce usted las alternativas de financiamiento formal que existen en el mercado para las MIPyMES?

Si	<input type="checkbox"/>
no	<input type="checkbox"/>

2.- ¿Conoce usted las líneas de crédito que las Instituciones Financieras Privadas ofrecen en beneficio para las MIPyMES?

Si	<input type="checkbox"/>
no	<input type="checkbox"/>

3.- ¿Usted ha solicitado crédito en una Institución Financiera Privada?

Si	<input type="checkbox"/>
no	<input type="checkbox"/>

4.- ¿Cuál de los siguientes factores cree usted que limitan el acceso al crédito?

Falta de información	<input type="checkbox"/>
Trámite burocrático	<input type="checkbox"/>
Altas tasas de interés	<input type="checkbox"/>
Entrega de garantías	<input type="checkbox"/>

5.- ¿En qué Institución Financiera Privada usted ha solicitado crédito?

Banco	<input type="checkbox"/>
Cooperativa de Ahorro y Crédito	<input type="checkbox"/>
Sociedad Financiera	<input type="checkbox"/>

6.- ¿A qué tasa de interés le han otorgado el crédito?

Menos del 20% anual	
Entre 20% y 30% anual	

7.- ¿Conoce usted las líneas de crédito que las Instituciones Financieras Públicas ofrecen en beneficio para las MIPyMES?

Si	
No	

8.- ¿Usted ha solicitado crédito en una Institución Financiera Pública?

Si	
No	

9.- ¿Conoce usted los programas estatales que se ofrecen en beneficio para las MIPyMES?

Si	
No	

10.- ¿De qué manera lo que tiene en dinero, cuentas por cobrar, mercaderías le alcanza para cubrir sus deudas a corto plazo?

Completamente	
Le sobra	
Le falta	

11.- ¿De qué manera lo que tiene únicamente en dinero y cuentas por cobrar le alcanza para cubrir sus deudas a corto plazo?

Completamente	
Le sobra	
Le falta	

12.- ¿De qué manera el dinero que tiene en efectivo y en el Banco le alcanza para cubrir sus deudas a corto plazo?

Completamente	
Le sobra	
Le falta	

13.- ¿Le queda dinero para operar en el día a día después de pagar las deudas inmediatas?

Si	
No	

14.- ¿Del total de activos que posee la empresa que porcentaje está libre de deuda?

0-30%	
30-60%	
60- 100%	

15.- ¿Cuál es el nivel de rentabilidad para la empresa sobre el capital propio?

5 % - 15%	
15% - 30%	
Más del 30%	

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN