

32

LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. CLASIFICACIÓN PARA SU ESTUDIO EN LA CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA

THE MICRO, SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES. CLASSIFICATION FOR ITS STUDY IN THE ACCOUNTING AND AUDITING ENGINEERING CAREER OF THE TECHNICAL UNIVERSITY OF MACHALA

Dr. C. Gonzalo Chávez Cruz¹

E-mail: gchavez@utmachala.edu.ec

MSc. John Campuzano Vásquez¹

E-mail: jcampuzano@utmachala.edu.ec

MSc. Víctor Betancourt Gonzaga¹

E-mail: jbetancourt@utmachala.edu.ec

¹ Universidad Técnica de Machala. República del Ecuador.

Cita sugerida (APA, sexta edición)

Chávez Cruz, G., Campuzano Vásquez, J., & Betancourt Gonzaga, V. (2018). Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Clasificación para su estudio en la carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Machala. *Revista Conrado*, 14(65), 247-255. Recuperado de <http://conrado.ucf.edu.cu/index.php/conrado>

RESUMEN

Este artículo hace un recuento de las más importantes clasificaciones de Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MYPIMES) que se disponen en los actuales momentos y de las dificultades taxonómicas vigentes, con el objetivo de determinar qué aspectos son relevantes o coincidentes en cada una de ellas. Se revisa la pertinencia de estas en la realidad internacional, del Ecuador y en la provincia de El Oro, y cómo pueden incidir en las decisiones de la política pública en cuanto a, formalización, cumplimiento tributario, financiamiento y actividades de promoción e incentivos. En la parte final, se clasifica a las MYPIMES de la provincia de El Oro tomando los criterios referenciados internacionalmente y los que las regulaciones nacionales determinan, en busca de tener claridad en el tamaño de las empresas locales y sus posibles incentivos para el crecimiento, pensando en aportes técnicos desde la universidad local. Los resultados de la investigación fueron utilizados en la carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Machala.

Palabras clave:

Clasificación, MYPIMES, impuestos, política pública, empresas.

ABSTRACT

This article makes a recount of the most important Micro, Small and Medium Enterprises classification (MYPIMES) that are available at the current times and current taxonomic difficulties, in order to determine which aspects are relevant or coincidental in each of them. It is reviewed the relevance of these aspects in the international reality of Ecuador and the province El Oro, and how they can influence public policy decisions regarding formalization, tax compliance, financing, promotion and incentive activities. In the final part, the MYPIMES of the province El Oro are classified taking the internationally referenced criteria and the ones that the national regulations determine, in order to have clarity in the size of the local companies and their possible incentives for growth, thinking in technical contributions from the local university. The results of the research were used in the Accounting and Auditing Engineering career of the Technical University of Machala.

Keywords:

Classification, MYPIMES, taxes, public policy, enterprises.

INTRODUCCIÓN

Hablar de micro, pequeñas y medianas empresas es algo muy habitual en estos tiempos, casi todos los gobiernos definen la importancia de estas en el desarrollo de los países, sin importar el sector de donde provengan. Paradójicamente, pese a la gran importancia de las micro, pequeña y medianas empresas para las economías de la región, es poco lo que conocemos en detalle sobre ellas (Guaipatín, 2003). Incluso se viene estableciendo normativas de apoyo, buscando con ello un fomento de MIPYMES como factor dinamizador de las economías. La vieja visión de la gran empresa dominando el mercado viene perdiendo peso, -aunque no está olvidada- cuando se enfrentan serios problemas en la generación de empleo. Por lo que la base del desarrollo productivo se orienta o descansa en lo que puedan hacer las MIPYMES como medios de generación de empleo, como distribuidoras de ingresos, como fuentes de abastecimiento de insumos para las grandes empresas, y porque no decirlo de innovación en cuanto a las necesidades insatisfechas o de nuevas creadas, que pueden visualizarse de mejor forma en estas unidades productivas.

Ejemplos de evolución de las MIPYMES demuestran que son el tránsito obligado hacia las grandes empresas, grandes firmas internacionales tuvieron su origen micro-económico, Microsoft, Google, Volkswagen, Ford, etc., ejemplos muy conocidos, no nacieron grandes, todo lo contrario fueron pequeñas apuestas empresariales que lograron captar apropiadamente el mercado y sus necesidades, el actual gigante de redes sociales Facebook representa el ideal de un negocio nacido pequeño, convertido en poco tiempo en una de las mejores empresas cotizadas en el sector de la tecnología. Sin embargo, para las MIPYMES no todo es color de rosa, siguen existiendo ambientes hostiles como normas burocráticas interminables, que con documentos y plazos impide la creación de mayores iniciativas de este tipo.

De igual manera, se debe considerar los problemas que enfrentan las empresas familiares, tanto en Ecuador como en muchos otros países, sobre lo cual poco se ha investigado desde la Academia, sabiendo que la constitución de muchas de ellas nace desde los entornos familiares, a lo que Romero (2006), indica, que estas representan en promedio en Latinoamérica cerca del 80% de todas las empresas registradas, y que contribuyen con cerca del 68% de la generación total de empleo y con un poco más del 50% del PIB nacional.

Lo anterior evidencia, que las MYPIMES familiares tienen problemas en su concepción, ya que no siempre los miembros constituyentes desde el inicio cumplen con

todos los requisitos legales. Por lo que citando a Torgler & Schnaider (2007), en cuanto a que, *“la informalidad es un fenómeno que reconoce múltiples causas y genera distintas consecuencias. Una de estas causas en muchos casos, se relaciona con el nivel y la estructura del sistema tributario mediante el efecto que los impuestos ejercen sobre las decisiones racionales de tipo individual para pertenecer al sector formal de la economía, en tanto estos sean percibidos como un costo necesario para su logro”*. Sin lugar a dudas, que la carga tributaria y los cumplimiento que demandan las instituciones de recaudaciones de impuestos son incidentes en la cantidad de negocios que deciden adherirse al sistema formal empresarial.

Por lo que este nivel de informalidad, se atribuye a las pequeñas unidades productivas que son las que tienen costos mayores de cumplimiento o de ponerse al día en sus obligaciones. Por lo que en ciertos casos se implementan convenios con universidades públicas o privadas para ayudar a ordenar información contable que permita la formalización de las actividades ante entes tributarios tal como se indicó anteriormente, sumado a la credibilidad que puedan tener las instituciones públicas en cuánto al adecuado uso de los recursos recibidos vía impuestos. Para Feld & Frey (2007), el gobierno debe proporcionar servicios públicos a los ciudadanos en cambio de sus pagos de impuestos. Si el principio del beneficio de la fiscalidad, que implica una equivalencia fiscal entre los bienes públicos y los precios impuestos, se viola estableciendo los precios demasiado altos, los ciudadanos piensan que tienen una justificación para evadir impuestos (Spicer & Lundstedt, 1976; Spicer & Becker, 1980; Becker, Büchner & Sleeking, 1987). Alm, McClelland & Schulze (1992); y Alm, Jackson & McKee (1993), encuentran que la introducción de un bien público a cambio de los impuestos que pagan aumenta las tasas de cumplimiento, situación que puede ser asumida para las MYPIMES en función de servicios como seguridad, justicia, carreteras, consumo de energía eléctrica, telefonía, etc.

DESARROLLO

¿Cómo se definen a las MYPIMES? La complejidad de su conceptualización es muy fuerte. En tal sentido se han establecido diversos criterios y enfoques orientados a lograr encontrar una idónea conceptualización. Ferraro & Stumpo (2010), indican que los criterios de trabajadores y ventas, como clasificadores ignoran las diferencias sectoriales -y entre ramas dentro de los sectores- que, en general, son muy relevantes.

Ventas, número de trabajadores y activos son los más utilizados por institutos nacionales de estadísticas que, en

muchos casos, proveen la información disponible en los países mientras que las instituciones gubernamentales que diseñan e implementan políticas públicas adoptan la definición que utiliza la variable ventas como criterio de corte para establecer el tamaño de las empresas, el nivel de empleo o de impacto tributario en las finanzas.

La Unión Europea en su Bolton Report de 1971, describe las principales características de una pequeña empresa, indica que es un negocio independiente, gestionado por su propietario o copropietarios que tiene una pequeña participación en el mercado. Incluso este informe en Reino Unido dio un aporte significativo al dar paso al nombramiento de un primer ministro para la pequeña empresa en 1972 (Blackburn, 2002).

El Informe Bolton también adopta una serie de diferentes definiciones estadísticas. Reconoció que el tamaño es relevante para el sector - es decir, una empresa de un determinado tamaño podría ser pequeño en relación con un sector donde el mercado es grande y hay muchos competidores; mientras que una empresa de proporciones similares podría ser considerado grande en otro sector con menos jugadores y / o empresas en general, más pequeñas que la integran (Lukács, 2005) lo que Ferraro & Stumpo tomaría en 2010.

En concordancia con lo anterior, en ciertos países una empresa de 20 personas puede ser considerada como pequeña, y en otros una de 200 podría asumir esta clasificación, con lo que está claro que el número de trabajadores no puede ser un indicador totalmente relevante cuando se considera países de desarrollo relativo diferente.

Cardozo, et. al. (2012), hablan que la complejidad conceptual es general y recoge algunos criterios y enfoques orientados a lograr una idónea conceptualización, de autores que consideran el tipo de actividad, tecnología utilizada, intensidad productiva, niveles de inversión, volumen de ventas, participación en el mercado, capacidad de empleo (Hillary, 2000; López Gelvis, 2006; Ayyagari, Beckt & Demirguc-Kunt, 2007; Gracia, Martínez & Aragón, 2009; European Commission Enterprise and industry, 2009).

En este sentido, Cueva (2012), citando a Ameconi (2004), plantea que *“en Latinoamérica no existe una homogeneidad regional en lo que se refiere a los parámetros de definición. No hay consensos con el propósito de lograr esta meta por parte de muchos gobiernos. Sin la clara definición de las Pymes ni abordando seriamente en el tema de las microempresas, Latinoamérica cada día que pasa permanece estancada como bloque regional retrasando más los procesos de desarrollo y crecimiento. Las MiPyMEs competitivas y sostenibles marcan la diferencia*

entre las naciones del norte y sur. Un gobierno que incentive con políticas nacionales el surgimiento de nuevas MiPyMEs y el fortalecimiento estructural de las que ya existen, garantiza no sólo su éxito, sino una notable mejora en la balanza comercial de su país”.

Saavedra, et al. (2008), en concordancia con Duarte (2007), también señala que en América Latina no existe un solo clasificador de MIPYMES, lo que ha dificultado su estudio y en algunos países presentan más de un criterio para clasificar las MIPYMES y que este varía dependiendo del lugar en que se encuentren y en la región existen diversas maneras de clasificarlas. Como se puede apreciar no hay uniformidad alguna como se manifestó líneas atrás, Ecuador es un buen ejemplo de la multiplicidad de clasificaciones desde lo público.

La clasificación desde la técnica estadística tampoco es ajena a las MIPYMES, se puede mencionar el uso de Técnicas de Análisis Multivariado para su tipificación, para el efecto de Renolfi & Cardona (2009), analizan la construcción de tipologías para comprobar dicha heterogeneidad por medio de la identificación de atributos relevantes a la diferenciación de las empresas, bajo el supuesto básico de que la realidad de las mismas se explica por medio de innumerables variables que actúan conjuntamente. En este sentido, las técnicas de estadística multivariada son herramientas idóneas para este fin, aunque por la cantidad de preguntas expuestas por los autores (28) estas no son fácilmente contestables en todos los entornos productivos y más aún, cuando se presentan inconvenientes como que las MIPYMES carecen de mecanismos idóneos de información y lectura crítica sobre la dirección, velocidad y magnitud (Narodowski, 2003).

Como se colige, si es posible ir más allá de una simple descripción o deseo de clasificarlas por el número de trabajadores o por sus activos. Esfuerzos en las legislaciones nacionales por ordenar el tema de las MIPYMES existen, en Perú con la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa que utiliza el término MYPE y en su artículo 3, la caracteriza por el número total de empleados y el volumen de ventas iniciales. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en una investigación sobre políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina de Ferraro, et al. (2011), hace una aclaración metodológica en torno a los criterios no homogéneos para la definición de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME).

Para Zevallos (2003), el término “empresa media” fue acuñado en México para refundir en un solo grupo a las

pymes y a aquellas microempresas que denominamos "con opción de desarrollo". Esta nueva clasificación profundiza la forma común de dividir las microempresas entre las de subsistencia y aquellas con opción de desarrollo, utilizando como único criterio el número de trabajadores que laboran en ellas. Si bien la variable número de trabajadores da una idea cuantitativa de la microempresa, no entrega ningún indicio sobre sus características cualitativas. Algo en lo que se coincide en casi todos los países, son más bien las capacidades estratégicas de crecimiento las que podrían definir con mayor fuerza si es una empresa coyuntural o con posibilidades de desarrollo.

MIPYME en Ecuador

Revisando la legislación ecuatoriana se puede encontrar observaciones sobre MIPYMES en los artículos 53 y 56 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, que hablan de las definiciones y del registro único de las MIPYMES, en cuanto a su clasificación se expide el Reglamento que las ubica en función de dos indicadores que se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 1. Clasificación de MIPYMES – Ecuador

Clasificación	Trabajadores	Ventas anuales (USD)
Microempresa	1 – 9	Igual o menores a \$100.000
Pequeña empresa	10 - 49	Entre 100.001 a 1'000.000
Mediana empresa	50 - 199	Entre \$1'000.000 y 5'000.000

Fuente: elaborada por los autores.

Por otro lado, el Ministerio de Industria y Productividad de Ecuador (2011), tiene como referencia la siguiente clasificación de la micro, pequeña y mediana empresa, clasificando las PYMES tomado en cuenta tres variables como: la cantidad de empleados, total de activos y las ventas o ingresos brutos obtenidos y se resume la clasificación en el siguiente cuadro:

Tabla 2. Clasificación de PYMES – MIPRO.

Tipo de Empresas	Cantidad de empleados	Ventas (USD\$)	Activos Totales (USD\$)
Microempresas	Menor a 10	Menores a \$ 100.000	Menores a \$ 100.000
Pequeña empresa	Entre 11 y 49	Entre \$ 100.001 a \$ 1,000.000	Entre \$ 100.000 y \$ 700.000
Mediana empresa	Entre 50 y 199	Entre \$ 1,000.001 a \$ 5,000.00	Entre \$ 700.001 a \$ 4,000.000

La Superintendencia de Compañías del Ecuador, mediante resolución N0. SC.Q.ICL.CPAIRFS.11.01 del 2011, la que, en su artículo primero, resuelve para efectos del registro y preparación de los estados financieros, que se considere la normativa impuesta por la Comunidad

Andina en su resolución 1260 y la legislación vigente, para lo cual se establecen la siguiente clasificación donde se toma en cuenta dos variables, el de personal ocupado y el valor bruto de las ventas.

Tabla 3. Clasificación según Superintendencia de Compañías.

VARIABLES	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
PERSONAL OCUPADO	1 a 9	10 a 49	50 a 199	Más de 200
VALOR BRUTO DE LAS VENTAS ANUALES	Menor a 100.000 dólares	100.001 a 1,000.000	1,000.000 a 5,000.000	Más de 5,000.000
MONTO ACTIVOS	Hasta 100.000 dólares	De 100.001 a 1,000.00 hasta 750.000 dólares	De 750.001 hasta 3,999.999 dólares	Más de 4,000.000 dólares

Fuente: Ecuador. Superintendencia de Compañías (2011).

El Servicio de Rentas Interna de Ecuador (2015), reconoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que, de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en nuestro país, las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que se destacan las siguientes:

- Comercio al por mayor y al por 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.

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) en el documento Panorama Laboral y Empresarial del Ecuador 2009 – 2013, al referirse a la heterogeneidad entre agentes, propone cinco categorías de empresas: microempresas, pequeñas, medianas A, medianas B y grandes. Para ello, toma como referentes para esta clasificación las ventas anuales en dólares, considerando como microempresa a aquellas que tienen ventas hasta \$ 100.000, pequeñas si las ventas varían entre \$100.001 y \$1.000.000, medianas A entre \$1.000.001 y \$2.000.000, medianas B entre \$2.000.001 y \$5.000.000 y finalmente grandes cuyas ventas superan los \$5.000.000.

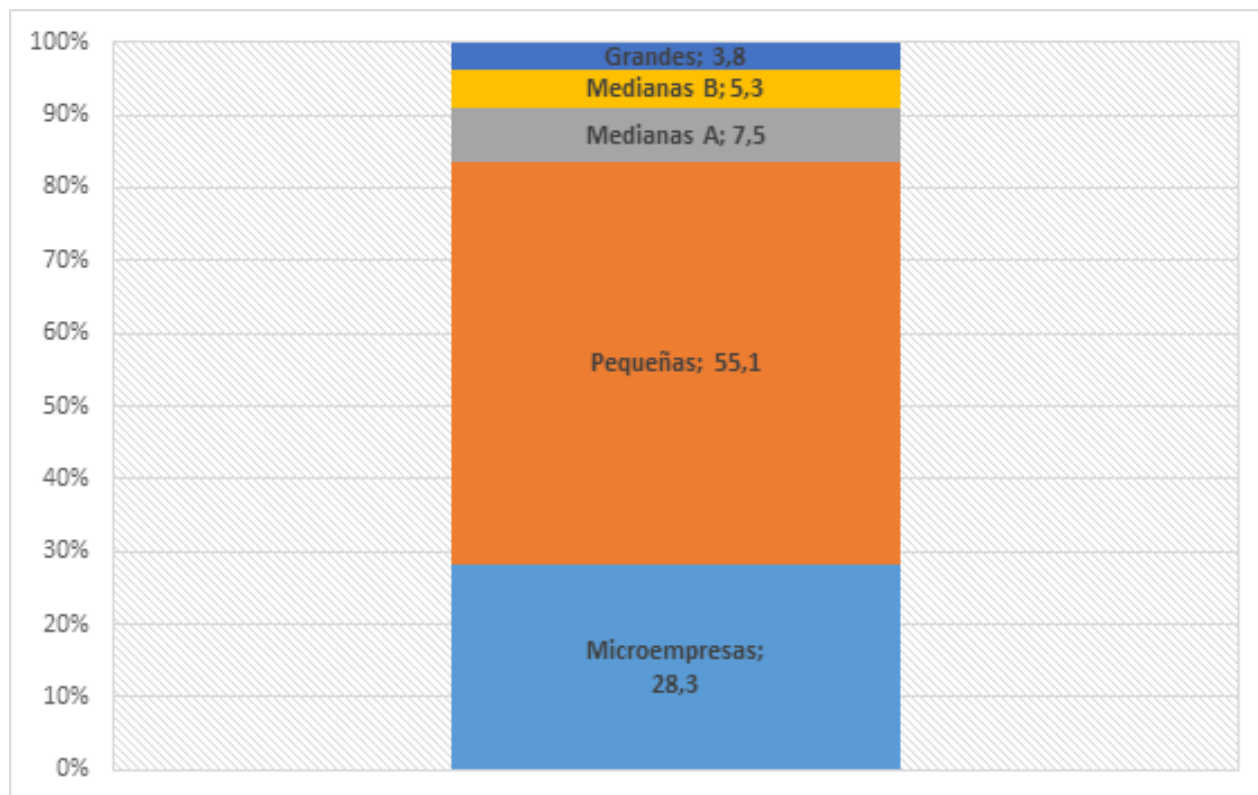


Figura 1. Distribución de firmas según tamaño 2013.

Fuente: Ecuador. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2009).

Corporación Financiera Nacional

La Corporación Financiera Nacional como banca de segundo piso se apoya en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de todas las actividades económicas para el otorgamiento de créditos, que en su numeral 7 presenta una clasificación de empresas, señalando:

Puesto que las actividades de una empresa pueden abarcar una gran variedad de grupos o clases de la CIIU, en ciertas estadísticas podría ser conveniente clasificarlas sólo a nivel de división. En cualquier caso, cuando una de ellas haya de clasificarse a un nivel más detallado, deberá aplicarse el enfoque descendente descrito en el apartado a) del punto 2 supra (párrafos 82 y 83).

La clasificación de una empresa con varias actividades debe determinarse atendiendo al valor añadido por las unidades que la componen. Deberá incluirse en la categoría de la CIIU correspondiente a la actividad de las unidades componentes que aporten la mayor proporción del valor añadido. Por ejemplo, en el caso de una empresa constituida por establecimientos que forman una cadena vertical de producción, se otorga

ponderación proporcional a los establecimientos situados en los diferentes eslabones de la cadena. La aplicación de ese principio permite asimismo determinar directamente la categoría de clasificación industrial a la que hay que asignar a la empresa a partir de las categorías de clasificación a las que estén asignadas sus unidades componentes. 95. Si no se dispone de datos sobre el valor añadido de las unidades componentes de una empresa, para determinar la actividad principal pueden utilizarse los datos sobre el número de empleados o los sueldos y salarios pagados por esas unidades. En la medida de lo posible deben utilizarse medidas netas de las actividades de esas unidades de nivel de establecimiento. Las cifras de la producción bruta de esas unidades pueden resultar engañosas. La proporción de la producción bruta de cada establecimiento que corresponde al valor añadido puede variar pronunciadamente de una unidad a otra. En algunos casos, cuando se trata de industrias con una cuota de inversión muy elevada y una cuota salarial relativamente baja, al ponderar las diferentes actividades para determinar la clase principal puede atenderse también al valor de los activos de cada unidad componente. 96. La clasificación de las entidades dedicadas a actividades

auxiliares, en particular de las oficinas administrativas centrales, atendiendo a la actividad principal de los establecimientos a los que prestan sus servicios, puede resultar cuestionable o difícil en algunos casos. La actividad principal puede representar mucho menos de la mitad de la actividad total de los establecimientos a los que prestan servicios, o éstos y la oficina administrativa central pueden estar ubicados en diferentes países. De ahí que en algunas clasificaciones nacionales de las actividades económicas se haya establecido una categoría especial para las oficinas administrativas centrales. Esa categoría especial se incluye en la clasificación equivalente de actividades empresariales de la CIU (clase 7414).

Tabla 4. Estructura detallada de la clasificación utilizada por la CFN.

Sección/División	Grupo	Clase	Descripción
División 52			Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas, reparación de efectos personales y enseres domésticos
	521		Comercio al por menor no especializado en almacenes
		5211	Venta al por menor en almacenes no especializados con surtido compuesto principalmente de alimentos, bebidas y tabaco.
		5219	Venta al por menor de otros productos al almacenes no especializados
	522	5220	Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en almacenes especializados

Fuente: Organización de Naciones Unidas (2005).

Con lo cual podemos darnos cuenta, que hay una identificación por ventas, aunque no se precisa si es una MYPIME, esta clasificación es utilizada también por el Servicio de Rentas Internas (SRI), como una forma de identificación rápida, sin que esta tenga implicaciones en apoyos o beneficios tributarios. Se hace entonces, una codificación de las empresas tomando como referencia el catalogo del CIU.

Para la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas (CAPIG) las MIPYMES son las unidades productivas individuales o asociadas que se encuentran en los parámetros descritos a continuación y que al menos cumplan dos de los tres parámetros establecidos en cada una de las categorías detallada:

- Microempresas. - Es aquella unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de cien mil

(US \$ 100.000,00) dólares de los Estados Unidos de América.

- Pequeña empresa.- Para esta Cámara de Producción (Ecuador. Camara de la Pequeña Industria del Guayas, 2015). Es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil uno (US \$ 100.001,00) y un millón (US \$1'000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América.
- Mediana Empresa. - Es aquella unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre millón uno (USD 1'000.001,00) y cinco millones (USD 5'000.000,00) dólares de los Estados Unidos de América.)

Clasificación de MYPIMES según la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha CAPEIPI

Según la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha se clasifican a las PYMES considerando tres variables:

Tabla 5. Clasificación de PYMES según CAPEIPI.

Número	Micro	Pequeñas	Medianas
Número de Empleados	1 – 9	Hasta 49	50 - 199
Valor bruto de Ventas Anuales	100.000	1,000.000	1,000.001 a 5,000.000
Valor Activos Totales	Menor a 100,000	De 100.001 hasta 750,000	750.001 a 4,000.000

Al analizar todas las clasificaciones anteriores, se puede ver que hay coincidencia con lo que es una microempresa, pequeña y mediana empresa, tanto en número de trabajadores, ventas y activos. Solamente para la Superintendencia de Compañías en su clasificación se introduce la denominación de Grande. Con estas coincidencias es claro que es posible proponer una sola taxonomía empresarial. Lamentablemente, no se ha profundizado en estudios que analicen otros criterios que puedan mostrar tendencias de sobrevivencia de las MYPIMES o de la calidad de la inversión realizada.

Clasificación de las MYPIMES en la provincia de El Oro

Como se ha señalado anteriormente, no hay estudios que puedan homogenizar lo que son las MYPIMES en el mundo, hay muchas referencias que están relacionadas entre sí. Sin embargo, ante la inexistencia de una clasificación provincial se ha optado por tomar las variables ventas y activos, de las empresas registradas en la Superintendencia de Compañía de El Oro para entregar una primera clasificación que sirva de guía a posibles

ayudas en política empresarial, considerando como referente clasificador el Código de la Producción que se visualiza en la Tabla 1.

Metodológicamente se procedió a tomar cuatro años de referencia desde la base de datos de la Superintendencia de Compañías de la provincia de El Oro, tomando ventas como la variable clasificadora ante la falta de información del número de trabajadores teniendo la siguiente tabla.

Tabla 6. Clasificación de empresas provincia de El Oro.

Empresas	2010	2011	2012	2013
Grandes	1		5	33
Medianas	6	5	10	127
Micro	105	62	54	284
Pequeñas	18	12	13	195
Total general	130	79	82	640

Fuente: Superintendencia de Compañías
Elaboración: Los autores

Normativa vigente

Para analizar la tabla y sus resultados, hay que considerar el artículo 361 de la Ley de Compañías que establece 13 causales de disolución, entre ellas:

1. Por vencimiento del plazo de duración fijado en el contrato social.
2. Por traslado del domicilio principal a país extranjero;
3. Por auto de quiebra de la compañía, legalmente ejecutoriado.
4. Por acuerdo de los socios, tomado de conformidad con la Ley y el contrato social.
5. Por conclusión de las actividades para las cuales se formaron o por imposibilidad manifiesta de cumplir el fin social.
6. Por pérdidas del cincuenta por ciento o más del capital social o, cuando se trate de compañías de responsabilidad limitada, anónimas, en comandita por acciones y de economía mixta, por pérdida del total de las reservas y de la mitad o más del capital.
7. Por fusión a la que se refieren los artículos 337 y siguientes.
8. Por reducción del número de socios o accionistas del mínimo legal establecido, siempre que no se incorpore otro socio a formar parte de la compañía en el plazo de seis meses, a partir de cuyo vencimiento, si no se hubiere cubierto el mínimo legal, el socio o accionista que quedare empezará a ser solidariamente responsable por las obligaciones sociales contraídas desde entonces, hasta la publicación de la correspondiente declaratoria de disolución.

9. Por incumplimiento, durante cinco años, de lo dispuesto por el artículo 20 de esta Ley.

Art. 20.- Las compañías constituidas en el Ecuador, sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, enviarán a ésta, en el primer cuatrimestre de cada año:

- a. Copias autorizadas del balance general anual, del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, así como de las memorias e informes de los administradores y de los organismos de fiscalización establecidos por la Ley.
 - b. La nómina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas.
 - c. Los demás datos que se contemplaren en el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías. El balance general anual y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias estarán aprobados por la junta general de socios o accionistas, según el caso; dichos documentos, lo mismo que aquellos a los que aluden los literales b) y c) del inciso anterior, estarán firmados por las personas que determine el reglamento y se presentarán en la forma que señale la Superintendencia.
10. Por no elevar el capital social a los mínimos establecidos en la Ley.
 11. Por inobservancia o violación de la Ley, de sus reglamentos o de los estatutos de la compañía, que atenten contra su normal funcionamiento o causen graves perjuicios a los intereses de los socios, accionistas o terceros.
 12. Por obstaculizar o dificultar la labor de control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías o por incumplimiento de las resoluciones que ella expida.
 13. Por cualquier otra causa determinada en la Ley o en el contrato social.

Con estos antecedentes, se puede interpretar la tabla 6, considerando la evolución de las del 2010 al 2011 se produce una reducción drástica en cada una de las clasificaciones, incluyendo la desaparición de una grande registrada; entre 2011 al 2012 se da un giro, teniendo crecimiento en todas a excepción de las micro, luego entre el 2012 y 2013 se produce un fuerte crecimiento en todas. ¿Qué cosas pueden haber incidido?

La explicación puede deberse, por la aplicación de beneficios tributarios como la reducción del Impuesto a la Renta para compañías en un punto desde el año 2010 hasta llegar al 22 por ciento. Elemento que puede contribuir a la formalización de negocios, de la misma forma para las personas naturales se plantea un porcentaje máximo del 35 por ciento sobre un valor incrementando

anualmente, algo que también puede motivar la formalización de negocios naturales a pequeñas compañías

Además, se puede observar que hay una concentración muy fuerte en las microempresas, de tal forma que el impacto representa un 270 por ciento de crecimiento en estos cuatro años de recopilación. Las pequeñas tienen una mayor tasa de crecimiento, la misma que bordea el 1083 por ciento. Vale citar que en el 2013 según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Ecuador, la tasa de actividad emprendedora temprana (TEA) fue de 36%. Superior al 26.6% del 2012. Con lo que Ecuador muestra una TEA más alta, en relación con algunos países de América. Con lo que adicionalmente se puede entender el crecimiento significativo en los años objeto de análisis.

CONCLUSIONES

La provincia tiene una alta concentración de pequeñas y microempresas, con lo que conociendo que estas generan un alto uso de mano de obra, son vitales en la reducción del desempleo, en el dinamismo económico provincial y en la estabilidad social y política que de ello se deriva.

Este tipo de empresas, como se enunció líneas atrás, son pilares en la innovación, considerando que son estructuras organizativas flexibles con alta capacidad de innovación por la estrecha relación con los clientes, que les permite adaptarse a entornos cambiantes como los actuales en donde los dominios de las tecnologías de la comunicación hacen más accesibles los bienes y servicios que ofrecen las MYPIMES.

Según Azzone & Cainarca (1993), las actividades de búsqueda de la calidad deben ser consideradas innovaciones. En ese estudio diferencian la “calidad interna” (a nivel de proceso) de la “calidad externa” (a nivel de producto). La primera alude a la habilidad para minimizar las tareas que no generan valor agregado (desperdicios, retraso, tiempo de espera, colas, scraps, etc). La calidad externa apunta a que los productos se adapten a las especificaciones de diseño y que satisfagan a los consumidores en términos de seguridad y performance. Con lo que toda empresa que busca la calidad esta tras procesos innovadores.

Es por ello, que con esta clasificación se pretende visibilizar en la provincia el impacto que estas pequeñas unidades productivas pueden tener en la actividad de una provincia, cuya característica más notoria es la producción agrícola. A la vez, que da paso para que la universidad local pueda incluir en sus agendas investigativas o planes de investigación institucional a las MYPIMES como una opción adicional para demostrar extensión y compromiso

social por la cantidad de mano de obra y por el potencial de aporte a la economía, pudiendo ubicar análisis microeconómicos, que determinen condiciones socio-institucionales, procesos de construcción de competencias e interacciones competitivas entre los agentes productivos.

Por lo que la Universidad puede influir en los procesos innovadores mediante la selección de modalidades de gestión sectorial, capacitaciones emprendedoras y procesos de aprendizaje, risk-taking de los empresarios, toolkit, etc. Sin dejar de lado la posibilidad de proponer una clasificación más exhaustiva mediante la inserción del número de empleados que tienen y las inversiones que realizan por tipo de clasificación. Por esta razón se deciden tratar estos resultados en la carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Machala.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alm, J., Jackson, B. R., & McKee, M. (1993). Fiscal Exchange, Collective Decision Institutions and Tax Compliance. *Journal of Economic Behavior and Organization* 22(3), 285–303. Recuperado de https://econpapers.repec.org/article/eeejeborg/v_3a22_3ay_3a1993_3ai_3a3_3ap_3a285-303.htm
- Alm, J., McClelland, G. H., & Schulze, W. D. (1999). Changing the Social Norm of Tax Compliance by Voting. *Kyklos*, 52(2), 141–71. Recuperado de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-6435.1999.tb01440.x>
- Azzone, G., & Cainarca, G. C. (1993). The strategic role of quality in small size firm. *Small Business Economics*, 5(1), 67-76. Recuperado de <https://link.springer.com/article/10.1007/BF01539319>
- Barrera Ordoñez, G. S., & Guzhñay Leon, S. J. (2013). Determinación de las clases de capital intelectual que afectan la correcta gestión de las Pymes manufactureras de alimentos y bebidas, maquinaria y equipos, madera entre otras en la ciudad de Guayaquil. Tesis doctoral. Guayaquil: Universidad Politécnica Salesiana.
- Cardozo, E., Velazquez de Naime, I., & Monrroy, C. (2012). El concepto y clasificación de PYME en América Latina. *Global Conference on Business and Finances Proceedings*, 7(2). Recuperado de <http://oa.upm.es/10940/>
- Cueva, F. D. (2012). Emprendimiento, empresa y crecimiento empresarial. *Contabilidad y Negocios*, 2(3), 46-55. Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/contabilidadNegocios/article/view/600>

- De Renolfi, M. C., & Cardona, G. (2013). Tipificación de PYMES mediante Técnicas de Análisis Multivariado: el Caso de la Ciudad de Santiago del Estero, Argentina. *Tec Empresarial*, 3(1-2), 45-54. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3202363.pdf>
- Ecuador. Cámara de la Pequeña Industria del Guayas. (2015). Recuperado de <http://www.capig.org.ec/>
- Ecuador. Ministerio de Economía Fomento y Turismo. (2014). Antecedentes para la revisión de los criterios de clasificación del Estatuto Pyme. Recuperado de <http://www.consejoconsultivoemt.cl/wp-content/uploads/2014/09/Boletin-Clasificacion-de-Empresas-por-Tama%C3%B1o-Estatuto-Pyme.pdf>
- Ecuador. Ministerio de Industria y Productividad. (2011). *Código de la Producción*. Recuperado de http://www.mipro.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=293&Itemid=141
- Feld, L. P., & Frey, B. S. (2007). Tax compliance as the result of a psychological tax contract: The role of incentives and responsive regulation. *Law & Policy*, 29(1), 102-120. Recuperado de https://www.bsfrey.ch/articles/449_2007.pdf
- Ferraro, C. A., Goldstein, E., Zuleta, L. A., & Garrido, C. (2011). Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina. Santiago de Chile: CEPAL.
- Guaipatín, C. (2003). Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región. Washington D.C: Inter-American Development Bank.
- Lemes Batista, A., & Machado Hernandez, T. (2007). Las PYMES y su espacio en la economía latinoamericana. Segundo Encuentro Internacional Sobre las Pequeñas y Medianas y Microempresas del Siglo XXI.
- Lukács, E. (2005). The economic role of SMEs in world economy, especially in Europe. *European Integration Studies*, 4(1), 3-12. Recuperado de <http://www.uni-miskolc.hu/uni/res/kozlemanyek/2005/EIS1.doc>
- Narodowski, P. (2003). El sistema de apoyo a PyMEs en los '90 Avances y dudas. *In work presented by the author at the V Congress of the AIV, Reggio Calabria*.
- Romero, L. E. (2013). Competitividad y productividad en empresas familiares Pymes Una aproximación desde la interacción familia-empresa. *Revista EAN*, (57), 131-142. Recuperado de <https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/378>
- Spicer, M. W., & Becker, L. A. (1980). Fiscal Inequity and Tax Evasion: An Experimental Approach. *National Tax Journal*, 33, 171-75.
- Spicer, M. W., & Lundstedt, S. B. (1976). Understanding Tax Evasion. *Public Finance*, 31 (2), 295-305. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3396146.pdf>
- Stumpo, G., & Ferraro, C. A. (2010). *Políticas de apoyo a las PYME en América Latina entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Torgler, B., & Schneider, F. (2007). What shapes attitudes toward paying taxes? Evidence from multicultural European countries. *Social Science Quarterly*, 88(2), 443-470. Recuperado de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6237.2007.00466.x>
- Winfried, B., Büchner, H. J., & Sleeking, S. (1987). The Impact of Public Transfer Expenditures on Tax Evasion: *An Experimental Approach*. *Journal of Public Economics*, 34, 243-52.
- Zevallos Vallejos, E. G. (2003). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. *Revista de la CEPAL*. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/.../10874-micro-pequenas-medianas-empresas-america-latina>