

# 46

## MIPYMES, ANÁLISIS Y REFLEXIÓN DESDE LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS EN LOS ESTUDIANTES

### MIPYMES, ANALYSIS AND REFLECTION FROM THE FORMATION OF ENTREPRENEURIAL SKILLS IN STUDENTS

Dimas Néstor Hernández Gutiérrez<sup>1</sup>

E-mail: [dimasng48@gmail.com](mailto:dimasng48@gmail.com)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9138-9685>

Pedro Manuel Cabeza García<sup>1</sup>

E-mail: [pcabeza@umet.edu.ec](mailto:pcabeza@umet.edu.ec)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0748-906X>

Fidel Ángel Gutiérrez Rodríguez<sup>1</sup>

E-mail: [fgrezr1959@gmail.com](mailto:fgrezr1959@gmail.com)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8570-9398>

<sup>1</sup>Universidad Metropolitana. Ecuador.

#### Cita sugerida (APA, séptima edición)

Hernández Gutiérrez, D. N., Cabeza García, P. M., & Gutiérrez Rodríguez, F. A. (2022). Mipymes, análisis y reflexión desde la formación de competencias emprendedoras en los estudiantes. *Revista Conrado*, 18(85), 397-411.

#### RESUMEN

El objetivo de este ensayo está enfocado a reflexionar sobre la importancia de las micros, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) en el panorama regional y de forma específica en Ecuador. Para ello se aborda en primer lugar el rol de estas entidades en la transformación productiva en América Latina, la realidad socioeconómica que confrontan, con la falta de apoyo de los gobiernos de la región y la necesidad de que exista una integración regional que sea capaz de generar acuerdos regionales horizontales que conlleven a un mayor proceso de inclusión social y de desarrollo de estas entidades. A su vez se ofrece como se clasifican acorde a los organismos internacionales y su importancia económica por sectores en los países de la región y el rol que juegan en el mundo del empleo. Finalmente se abordan las características de las MIPYMES en Ecuador, sus oportunidades, sus desafíos y los principales factores que deben tenerse en cuenta para evitar fracasos en su creación y desarrollo, así como la experiencia desarrollada en la Universidad Metropolitana sobre la formación de competencias emprendedoras en los estudiantes que les permitan dar origen a emprendimientos sostenibles.

#### Palabras clave:

Mipymes, economía, desarrollo, América Latina.

#### ABSTRACT

The objective of this essay is focused on reflecting on the importance of micro, small and medium-sized enterprises (MSMEs) in the regional panorama and specifically in Ecuador. To this end, the role of these entities in the productive transformation in Latin America, the socioeconomic reality that they confront, with the lack of support from the governments of the region and the need for a regional integration that is capable of generate horizontal regional agreements that lead to a greater process of social inclusion and development of these entities. At the same time, it is offered how they are classified according to international organizations and their economic importance by sector in the countries of the region and the role they play in the world of employment. Finally, the characteristics of MSMEs in Ecuador, their opportunities, their challenges and the main factors that must be taken into account to avoid failures in their creation and development are addressed, as well as the experience developed at the Metropolitan University on the formation of entrepreneurial skills that allow them to give rise to sustainable enterprises.

#### Keywords:

Mipymes, economy, development, Latin America.

## INTRODUCCIÓN

Todo debate que involucre a las MIPYMES requiere comenzar por lo elemental. ¿Qué es una MIPYME? ¿De qué particularidades hablamos cuándo nos referimos a este sector? Y aunque parece elemental, es uno de los temas más difíciles de conceptualizar. Por MIPYMES entendemos a las micro, pequeñas y medianas empresas, un universo de por sí heterogéneo, no sólo por las diferencias de tamaño, sino porque englobamos en él los más variados rubros y actividades de la industria, el comercio, los servicios, la producción primaria y la producción de alto valor agregado (López, et al., 2014).

A su vez, los Estados las definen a partir de leyes y resoluciones, según parámetros de empleo, de facturación y de consumo de energía. Sin embargo, el “ser MIPYME” se define de una forma bastante más compleja que cualquier índice o nomenclatura. Ser MIPYME es una cultura, una forma de ser, una lógica de pensamiento y de funcionamiento que merece ser analizada por sociólogos, economistas y politólogos más allá de cualquier definición en letra fría (Bada, et al., 2017; Islas, et al., 2019).

A pesar de la complejidad que presenta el sector a la hora de definirlo, a pesar de la heterogeneidad que lo compone, existe un denominador común en cuanto a dos factores centrales: el lugar de relevancia que ocupan en la economía de los países y la falta de visibilidad que esto tiene frente a las sociedades.

Este sector merece ser entendido especialmente como el motor del trabajo, generador de mano de obra intensiva. Siendo tal su aporte, ¿qué podría pasar si realmente estuviera en la agenda de los gobiernos como un sujeto diferente, si fuera parte de un debate en cada uno de nuestros países y a nivel de bloques regionales?

Las MIPYMES junto a los trabajadores constituyen el 98% de la población activa de las sociedades. Su ubicación, generalmente periférica, hace que contribuyan a la democratización de la economía, promoviendo el desarrollo de los barrios y zonas alejadas. Además, son las micro, pequeñas y medianas empresas las que producen la mayor distribución de rentabilidad.

Y de aquí se desprende el tema central, que es y siempre fue la inclusión social. El desarrollo sin inclusión no es desarrollo. Puede existir un crecimiento del PBI y países que se conviertan en potencia, pero inexorablemente, para que un país sea civilizado, desarrollado y en crecimiento, debe generar inclusión. El desarrollo no se puede dar a partir de un sector determinado. Los cambios no se deben llevar adelante para que un grupo realice negocios o para que los países muestren índices de aceptación y

desarrollo macro más importantes, sino para que pase algo trascendental, para que la población se incluya, se incorpore a la defensa de todo este fenómeno siendo parte, y realmente formará parte cuando sienta el beneficio de los resultados que se van dando a la interna de esta discusión.

Afortunadamente en los últimos tiempos en gran parte de América latina han resultado electos gobiernos con esta mirada, que entienden que para que nuestra América se desarrolle tiene que desarrollarse el sujeto social concreto, o sea, el hombre cotidiano.

¿Por qué el tema de la inclusión es central en todos los debates?

Porque no pueden existir países de dos pisos. Debemos bregar por países homogéneos donde el pueblo pueda acceder a salud, educación, vivienda y tres comidas diarias. Ese es el desarrollo que explica por qué América latina debe tener una agenda con el sector micro, pequeño y mediano: para trabajar en dirección a una articulación concreta.

La crisis que se está sufriendo alrededor del mundo alerta sobre uno de los flagelos más importantes que la sociedad humana tiene como interrogante hacia el futuro, que es la generación de mano de obra y de puestos de trabajo.

Las estadísticas demuestran que, en casi toda América latina, las MIPYMES crean prácticamente el 70% de los puestos de trabajo, por lo que los micro, pequeños y medianos empresarios constituyen parte de la alternativa, con un rol determinante que jugar.

Uno de los temas más acuciante es la integración regional: ahora bien, si preguntáramos a cualquier persona si sabe qué es el Mercosur, seguramente tendrá una idea muy vaga, y mucho menos sabrá sobre la UNASUR y la CELAC, que son novedades de la modernidad y de la integración latinoamericana. Los éxitos realmente se definen cuando el sujeto social concreto, el hombre cotidiano, la vida en la que nosotros articulamos nuestra relación, resultan en una integración que redunde en beneficio del conjunto de la sociedad.

¿Qué pasaría si en lugar de ser verticales los acuerdos a nivel Mercosur, fueran verdaderamente horizontales y fuéramos parte de esa integración, de esa discusión?

Principalmente, aún nos falta descifrar el cómo hacerlo, porque todavía no contamos con la capacidad, la logística ni la operatoria necesaria para poder integrar cadenas

de valor, intercambio de tecnología y experiencias, búsqueda de negocios entre países, complementación económica entre micro, pequeñas y medianas empresas.

En todo este devenir, esta alianza elemental debe ser una fuerza que incluya a los trabajadores junto a los pequeños y medianos empresarios, frente a un mercado interno en disputa en América latina, que se encuentra casi calcado en todos los lugares, con falta de inclusión y falta de integración.

Muchos empresarios MIPYME de diferentes países de América latina han venido soñando con una verdadera articulación desde hace más de quince años.

Desde entonces, esta necesidad continúa desarrollándose y creciendo, con una agenda enmarcada en la idea de un modelo de integración horizontal que implica que el sujeto MIPYME, con sus particularidades, sea un sujeto que pueda contribuir a la democratización de la economía, además de mejorar las condiciones de vida de los trabajadores.

La idea que los une fue la de una articulación económica desde el sector privado donde, algún día, los Estados pudieran ayudar a tejer una red de intereses que, en apariencia, pudieran ser sectoriales, pero que en verdad son mucho más abarcadores.

Esta realidad enfocada desde el sector el sector MIPYME, que abarca el 98% de las empresas, en casi todos los países desarrollados, porque no es una particularidad de solo de Latinoamérica, estaba dejado de la mano del poder político. Había mucho camino por recorrer y la tarea era posible, siempre con la mirada puesta en la articulación regional de la América latina.

Entendíamos entonces, y ahora, que existe una sola forma de resolver el conflicto social en América latina, que es creando y apoyando a las MIPYMES.

MATERIALES Y MÉTODOS

La presente investigación se desarrolló apoyada en el paradigma cualitativo, con base en el discurso presentado por otros investigadores en relación a la caracterización de las MIPYMES a nivel internacional, regional y como caso de estudio Ecuador. A través de la inducción como método de investigación se pudieron analizar las fuentes documentales para llegar a generalizaciones que permitieron indagar sobre las condiciones en las que operan las MIPYMES en el Ecuador. La metodología fue de revisión documental de carácter descriptivo como enfoque de investigación, mediante el empleo del análisis de contenido con base en la estructura semántica presente en la investigación de los autores realizada a través de las tesis/artículos/libros consultados.

A nivel mundial existen diversas formas de definir a la MIPYME en función de las necesidades de cada país, a la conformación específica de las empresas y a la facilidad de clasificación y obtención de información. Entre las variables más utilizadas se encuentra el número de empleados, el nivel de ventas y la inversión en activos. Sin embargo, el tamaño del mercado, valor agregado, volumen de ventas o producción, separación de funciones básicas y el valor del capital invertido también son variables que determinados países utilizan para caracterizar a las MIPYMES (Saavedra & Hernández, 2008).

La tabla 1 muestra la clasificación de las empresas de acuerdo a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), el Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos de Francia (INSEE) y la Comunidad Europea (CE). El criterio principal de clasificación es el número de trabajadores.

Tabla 1. Clasificación de empresas de acuerdo a Organismos Internacionales.

|                       | OCDE      | CEPAL    | INSEE     | CE        |                             |                             |
|-----------------------|-----------|----------|-----------|-----------|-----------------------------|-----------------------------|
| Tamaño /<br>Criterios | Empleados | Empleado | Empleados | Empleados | Ventas                      | Activo                      |
| Microempresa          | 0-19      | 1-4      | 1-49      | 1-9       | Hasta 2 millones de € anual | Hasta 2 millones de € anual |

|         |         |        |            |         |                              |                              |
|---------|---------|--------|------------|---------|------------------------------|------------------------------|
| Pequeña | 20-99   | 5- 49  | 50-250     | 10-49   | Hasta 10 millones de € anual | Hasta 10 millones de € anual |
| Mediana | 100-499 | 50-250 | 250 - 1000 | 50 -249 | Hasta 50 millones de € anual | Hasta 43 millones de € anual |

Fuente: Saavedra & Hernández (2008).

Al considerar la clasificación de las MIPYMES en Latinoamérica resalta que la mayoría de los países utiliza más de un criterio para definir las (tabla 2). Al respecto, sólo Argentina y Panamá no emplean el número de trabajadores como criterio de clasificación, en su lugar manejan el nivel de ventas, ya que el giro empresarial y el grado de adopción de Tecnologías de Información y Comunicaciones influyen en la capacidad de generar ingresos de la empresa con un menor número de empleados.

En el caso de México, a partir de junio de 2009 se incluye el nivel de ventas como un criterio adicional de clasificación por sector empresarial. Países como el Salvador y Colombia también combinan dos criterios, pero utilizan el valor de los activos y empleados. En el caso de Bolivia, Cota Rica, Uruguay y Venezuela consideran al menos tres criterios de clasificación, incluyendo en algunos casos, la inversión en maquinaria, equipo y herramienta.

Tabla 2. Criterios para definir la MIPYME en Latinoamérica.

| País/ Criterio | Empleo | Ventas | Activos | Otros |
|----------------|--------|--------|---------|-------|
| Argentina      |        | X      |         |       |
| Bolivia        | X      | X      | X       |       |
| Brasil         | X      | X      |         |       |
| Chile          | X      | X      |         |       |
| Colombia       | X      |        | X       |       |
| Costa Rica     | X      | X      | X       | X     |
| El Salvador    | X      |        | X       |       |
| Guatemala      | X      |        |         |       |
| México         | X      | X      |         |       |
| Panamá         |        | X      |         |       |
| Perú           | X      |        |         |       |
| Uruguay        | X      | X      | X       |       |
| Venezuela      | X      | X      |         | X     |

Fuente: Saavedra & Hernández (2008).

La Organización Internacional del Trabajo (1982), citada por citado en Lemes & Machado (2007), caracteriza a la pequeña empresa como *“una entidad en la cual, tanto la producción como la gestión están concentradas en manos de una o dos personas, responsables asimismo de las decisiones que se toman en la empresa”*.

De acuerdo a Filion, et al. (2011), las características generales de las MIPYMES son: a) sociedad establecida por una o dos personas quienes aportan el capital; b) la administración es empírica en muchos casos, debido al capital cultural del empresario1; c) el dueño realiza las funciones de “hombre orquesta”; d) generalmente el mercado que atienden es local; e) su crecimiento se basa principalmente en la reinversión de utilidades; y; f) tienen ventajas fiscales al ser causantes menores.

Según Molina, et al. (2016), si se analiza la MIPYME en base a sus funciones administrativas, apoyos financieros y técnicos, así como a su estructura legal y operativa, resalta que la planeación de las MIPYMES está centrada en el dueño de la empresa, es operativa más que estratégica por lo que tiene un horizonte de corto plazo y se basa en la

experiencia más que en el análisis. En cuanto a su estructura y organización, la toma de decisiones está centralizada en el dueño quien desarrolla una gran cantidad de funciones en las diversas áreas de la empresa y se apoya principalmente de familiares, y conforme experimenta un crecimiento va contratando personal externo; la distribución de trabajo se basa en la intuición del empresario y no en el diseño analítico de una estructura organizacional ni descripción de puestos. La función de ventas está a cargo del dueño, quien establece una relación directa con el cliente y es quien conoce las necesidades de su mercado, lo que permite adaptarse rápidamente a las exigencias de los clientes. El área de recursos humanos es la que menor atención adquiere por parte del empresario, en donde el reclutamiento de personal se basa en conocidos de empleados, la capacitación es de inducción y básica para desarrollar las funciones y la motivación se basa en el salario. La estructura productiva se caracteriza por el poco uso de tecnología sofisticada, siendo intensiva en mano de obra poco especializada, donde la producción es a pequeña escala, especializada y con una baja diversificación productiva. La función contable está a cargo de un contador externo y en algunos casos se contrata a un auxiliar para apoyar la administración del capital de trabajo (Cohen & Baralla, 2012).

La planeación financiera es una actividad poco común a pesar de las grandes problemáticas que enfrentan, como son: alto nivel de endeudamiento, cartera vencida excesiva, continuos incrementos en el costo de la materia prima, bajo nivel de ventas y utilidades, falta de capital para invertir y para capital de trabajo, dificultad para adquirir préstamos, ausencia de personal especializado en la toma de decisiones financieras y ausencia de control financiero en la organización (López, 2008).

En el ámbito jurídico, solo el 50% de los empresarios se registran como personas jurídicas evidenciando la predisposición a asociar los asuntos de la empresa como personales. Conforme la empresa crece, se tiene la tendencia a separar la figura del dueño con la del negocio; de hecho, un mayor número de medianas empresas están registradas como personas jurídicas y, por ende, administran sus finanzas de manera independiente (Sarmiento, 2010).

Por otra parte, el conocimiento organizacional se enfrenta a lo que los expertos han llamado barreras o incapacidades de aprendizaje, que afectan la respuesta de la organización frente a las demandas del entorno y a las necesidades internas, incidiendo muchas veces en su competitividad.

Al respecto, Gómez, et al. (2015), encontraron evidencia estadística de la relación existente entre las incapacidades de aprendizaje y los estilos de aprendizaje en 200 MIPYMES en la ciudad de Durango (México). Adicionalmente, encontraron que la ceguera es la incapacidad de aprendizaje organizacional que se presenta con mayor frecuencia e intensidad en las MIPYMES de esa ciudad.

Por su parte Gómez- Osorio, et al. (2018), abordaron en su estudio sobre las incapacidades tales como la ceguera y candidez, que se presentan de manera predominante en los directivos de las Mipymes. Lo anterior es importante dado que la ceguera aunada a la candidez genera una mezcla sinérgica inadecuada para la organización, que impedirá no ver la realidad además de no tener el control adecuado sobre la misma.

Otra consideración la expone el análisis realizado por Cépeda, et al. (2017), en relación con las dificultades que enfrentan las MIPYMES, principalmente financieras en cuanto a la obtención de información respecto a sus competidores, la cual se genera a partir de la asignación de recursos disponibles con la intención de ejecutar acciones con miras a obtener los datos necesarios para trazar su accionar. Una de las opciones para esto es el empleo de redes sociales o el uso de las tecnologías de información y comunicaciones (TIC) como mecanismo para obtener información más cercana a las fuentes original.

Otra característica importante está relacionada con el volumen de ventas que generan las MIPYMES en Latinoamérica. Un estudio desarrollado por Sarmiento (2010), muestra que las ventas anuales de las MIPYMES tienen una mediana de 35 mil dólares, pero existen diferencias por tamaño de empresa. En la Figura 1, se observa que las pequeñas y medianas empresas tienen marcadas diferencias en las ventas que generan en relación a las microempresas; al respecto, sólo el 5% de las microempresas registran ventas entre 200 mil y 1 millón de dólares, cuando el 29% de las pequeñas empresas y el 34% de las medianas logran este rango de ventas.

En cuanto a los gastos anuales de las MIPYMES, la mediana es de 31 mil 200 dólares anuales y aunque también existen diferencias por tamaño de empresa, queda claro que no tienen grandes márgenes de utilidades, ya que la mayoría de sus ingresos se destinan a cubrir pagos. La materia prima, los insumos e inventario (56%) y el pago de empleados y servicios (renta, luz, agua, impuestos y telecomunicaciones) (32%) son sus principales gastos (Sarmiento, 2010). En el mismo estudio, encontraron que el 90% de los dueños de MIPYMES utilizan productos bancarios, pero sólo el 51% cuenta con productos financieros



empresariales. Y aunque el 73% de las MIPYMES tienen la intención de separar sus gastos personales de los gastos del negocio, solo el 17% ha logrado implementarlo. El 76% de las MIPYMES expresaron que es complicado obtener créditos formales, especialmente las microempresas. Su principal fuente de financiamiento son los proveedores.

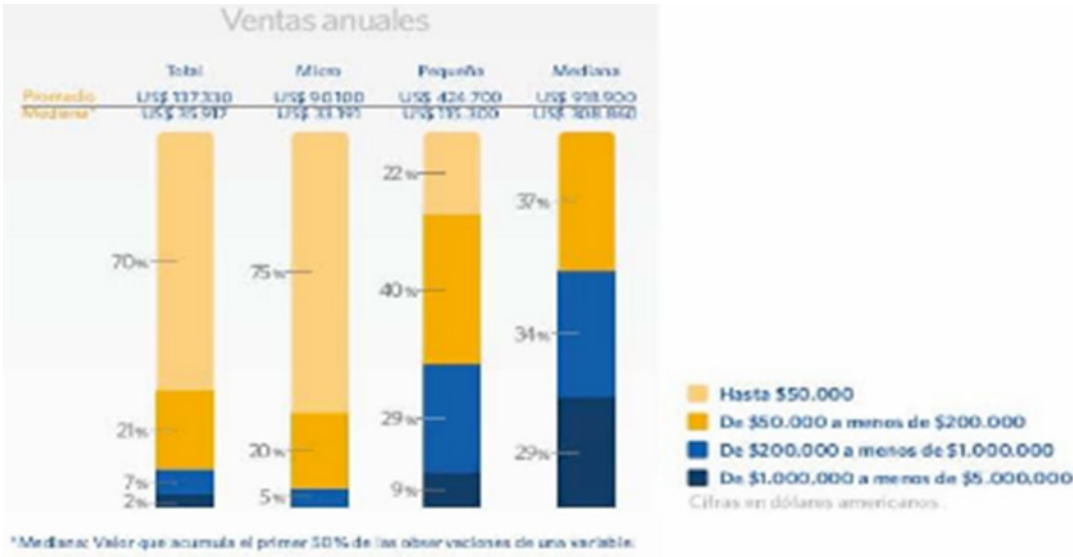


Figura 1. Distribución sectorial de MIPYMES.

Fuente: Nielsen Company y Visa (2007).

Importancia económica de la MIPYME en Latinoamérica

Aunque existen diversas definiciones de MIPYME es necesario resaltar la importancia de estas empresas en los países de Latinoamérica con la información disponible. Al respecto, la MIPYME representa al menos el 97% de las unidades económicas, como lo muestra la Figura 2. Panamá y Perú son los países con menor y mayor proporción de MIPYMES, respectivamente. En el caso de la microempresa, Bolivia y Venezuela tienen el mayor número de microempresas con un 99.69% y 99.58%, respectivamente. Uruguay, Guatemala y Costa Rica, resaltan por tener el mayor número de pymes de América Latina con proporciones entre 21 y 19%.

Estos datos muestran que, dada la configuración de empresas en América Latina, no se puede hablar de Mipymes y Pymes como si se tratara del mismo conjunto de empresas. Las microempresas son quienes tienen la principal representación de organizaciones con un promedio de 90%, mientras que la pyme representa, en promedio, el 9.5% del universo de empresas en los países estudiados. En este sentido, dado que las características de las microempresas y pymes son distintas, las estrategias de apoyo también deberían serlo; sin embargo, en la mayoría de los países de Latinoamérica se generan programas de apoyo en conjunto.

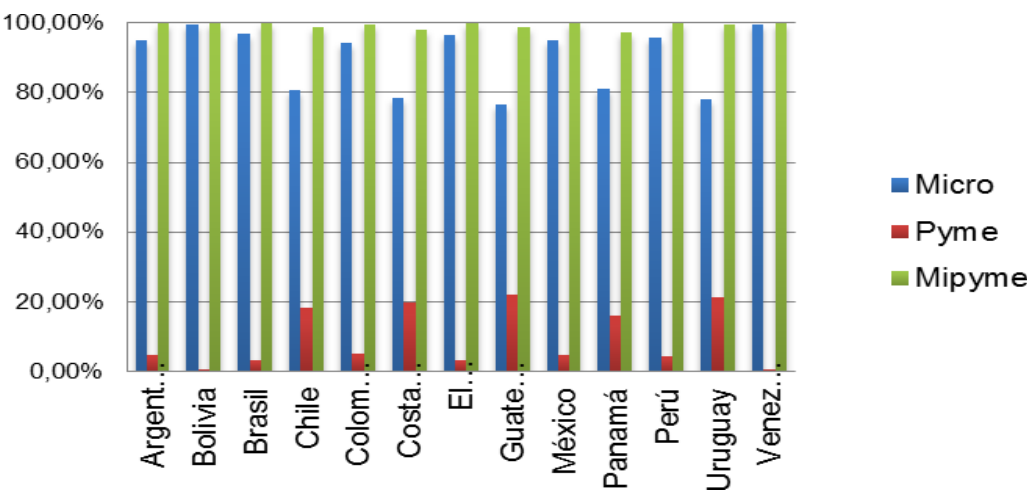


Figura 2. Porcentaje de Microempresas, Pymes y Mipymes.

En lo referente a la composición sectorial, el 49% de las MIPYMES se desempeñan en el sector comercial, el 38% en el sector servicios y sólo el 13% en la industria (Figura 3). Esto datos muestran la dificultad que experimentan las MIPYMES para desarrollarse en actividades industriales que requieren conocimientos más específicos, experiencia en el giro, mayor inversión de capital y mano de obra calificada (sobre todo en determinadas ramas económicas).

■ Comercio ■ Servicios ■ Manufactura

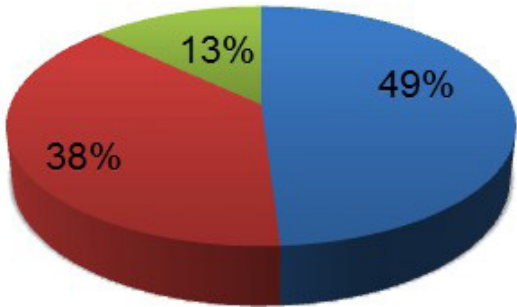


Figura 3. Distribución sectorial de MIPYMES.

Fuente: Saavedra & Hernández (2008).

En un estudio específico que se realizó en México, en la ciudad de Celaya, sobre las MIPYMES manufactureras, se encontró que las principales problemáticas a las que se enfrenta la micro, pequeña y mediana empresa se relacionan con el área de producción, específicamente en:

- a) Adquisición de maquinaria y equipo y/o modernización del proceso productivo.
- b) Dificultad para adquirir insumos de calidad, a precios accesibles y con las especificaciones necesarias.
- c) Existencia de instalaciones improvisadas, no aptas para hacer eficiente la logística interna de la empresa, tener una mejor imagen y servicio al cliente (Contreras, et al., 2012).

La distribución del empleo por tamaño de empresa y por país, se muestra en la tabla 3, en donde resalta la contribución de las MIPYMES en el empleo. Existe un segmento de trabajadores independientes (autoempleo) que representan el 29.6% de la Población Económicamente Activa (PEA) en el cual están considerados los trabajadores profesionales y no profesionales y el autoempleo con trabajadores familiares. Considerando el trabajo independiente, microempresas y micronegocios, en promedio en América Latina el 50.5% del empleo son generados por empresas con menos

de 11 empleados. Sin embargo, existen países cuya proporción es mayor como Bolivia y Paraguay con más del 70%; Colombia, El Salvador, Nicaragua, Honduras y Ecuador con proporciones entre el 60 y 70%.

Tabla 3. Distribución de trabajadores del sector privado a nivel nacional por tamaño de empresas en América Latina, 2007 (Porcentajes respecto a la PEA ocupada total).

| PAÍS                                |                                              |                                           |                        |                                       |                                        |                                           |                                            |                                           |                               |
|-------------------------------------|----------------------------------------------|-------------------------------------------|------------------------|---------------------------------------|----------------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------|
|                                     | Independientes                               |                                           |                        | Micro-empresa<br>(2 a 5 trabajadores) | Micro-negocio<br>(6 a 10 trabajadores) | Pequeña empresa<br>(11 a 50 trabajadores) | Mediana empresa<br>(51 a 100 trabajadores) | Gran empresa<br>(más de 100 trabajadores) | Ocupados en el sector privado |
|                                     | No profesionales, técnicos y administrativos | Profesionales, técnicos y administrativos | Empresas unipersonales |                                       |                                        |                                           |                                            |                                           |                               |
| América Latina (promedio ponderado) | 23.0                                         | 2.4                                       | 4.2                    | 14.3                                  | 6.6                                    | 11.2                                      | 4.2                                        | 10.3                                      | 81.8                          |
| Argentina                           | 14.1                                         | 4.3                                       | 0.7                    | 17.4                                  | 7.9                                    | 9.9                                       | 4.2                                        | 7.3                                       | 76.8                          |
| Bolivia                             | 35.2                                         | 2.0                                       | 0.4                    | 31.4                                  | 8.7                                    | 6.2                                       | 1.9                                        | 2.7                                       | 88.5                          |
| Brasil                              | 23.1                                         | 2.6                                       | 4.9                    | 11.6                                  | 6.6                                    | -                                         | -                                          | -                                         | 81.1                          |
| Chile                               | 16.2                                         | 4.2                                       | -                      | 10.4                                  | 5.0                                    | 14.0                                      | 10.6                                       | 17.0                                      | 84.6                          |
| Colombia                            | 32.9                                         | 3.6                                       | 1.8                    | 18.5                                  | 5.5                                    | 9.5                                       | 3.0                                        | 13.6                                      | 88.5                          |
| Costa Rica                          | 15.9                                         | 2.0                                       | -                      | 21.5                                  | 4.6                                    | -                                         | -                                          | -                                         | 80.7                          |
| Ecuador                             | 26.6                                         | 1.7                                       | 1.0                    | 24.4                                  | 8.1                                    | 11.2                                      | 1.8                                        | 10.8                                      | 85.6                          |
| El Salvador                         | 27.3                                         | 0.8                                       | -                      | 28.4                                  | 6.4                                    | 8.4                                       | 2.2                                        | 13.0                                      | 86.6                          |
| Honduras                            | 38.6                                         | 1.6                                       | -                      | 24.7                                  | 1.5                                    | 0.7                                       | 0.1                                        | 0.1                                       | 90.3                          |
| México                              | 21.2                                         | 1.6                                       | 2.0                    | 25.1                                  | 6.4                                    | 11.5                                      | 4.3                                        | 10.0                                      | 83.6                          |
| Nicaragua                           | 32.9                                         | 1.4                                       | -                      | 24.7                                  | 7.2                                    | 9.3                                       | 2.5                                        | 8.2                                       | 86.3                          |
| Panamá                              | 25.0                                         | 1.4                                       | -                      | 14.9                                  | 7.4                                    | 8.4                                       | -                                          | -                                         | 79.4                          |
| Paraguay                            | 35.4                                         | 2.0                                       | 0.0                    | 26.4                                  | 7.0                                    | 7.9                                       | 2.3                                        | 1.7                                       | 83.7                          |
| Perú                                | 30.4                                         | 1.9                                       | -                      | 19.4                                  | 6.3                                    | 13.6                                      | 3.8                                        | 11.2                                      | 86.5                          |
| Venezuela                           | 27.6                                         | 1.2                                       | -                      | 18.3                                  | 12.1                                   | -                                         | -                                          | -                                         | 81.0                          |
| República Dominicana                | 37.9                                         | 1.6                                       | -                      | 11.8                                  | 6.5                                    | 8.5                                       | -                                          | -                                         | 82.9                          |
| Uruguay                             | 15.9                                         | 6.5                                       | -                      | 18.0                                  | 8.4                                    | 11.8                                      | -                                          | 16.1                                      | 76.6                          |

Fuente: Tueros, et al. (2009).

La pequeña empresa aporta el 11.2% de la PEA en promedio en América Latina y cuenta con mejores niveles de capitalización y recursos sociales que el trabajo independiente, microempresas y micronegocios (Tueros, et al., 2009). La mediana empresa contribuye, en promedio, con el 4.2% de empleos, pero tiene una *“mayor contribución al crecimiento económico debido a su superior integración con mercados dinámicos, nacionales e internacionales, y su más alta productividad”*. (Tueros, et al., 2009, p. 5)

También es importante resaltar que las MIPYMES en el área rural *“son un componente importante del tejido empresarial de América Latina, ya que en conjunto absorben el 73.6% de los ocupados en el sector privado”* (Tueros, et al., 2009, p. 6). Al respecto, el trabajo independiente representa la base del empleo con un 57.3% dada la escasez de empresas que demandan mano de obra en esas regiones (Tueros, et al., 2009).

Arazi & Baralla (2012), condensaron la información que destaca la importancia económica de la MIPYME en Latinoamérica (Tabla 4). Entre las variables utilizadas se encuentra el volumen de ventas, el valor de la producción, la participación de las MIPYMES en las ventas de un país, en la producción, en el PIB y en el valor agregado, principalmente. De acuerdo



a este autor, las MIPYMES en Brasil generan una cuarta parte del total de salarios pagados; en Chile generan el 17% del total de ventas registradas las que a su vez representan un 30% del PIB; en Honduras las ventas de MIPYMES constituyen el 80% del PIB, y en Panamá las ventas representan el 33% del PIB.

Tabla 4. Importancia económica de MIPYME en América Latina.

| País            | Indicador                               | Micro | Pyme   | Grande |
|-----------------|-----------------------------------------|-------|--------|--------|
| Argentina       | Participación en la producción (%)      | 24,8% | 42,7%  | 32,5%  |
| Brasil          | Salarios (millones US\$)                | 7.84  | 19.86  | 102.59 |
| Chile           | Ventas (millones US\$)                  | 3.37  | 19.647 | 89.98  |
| Colombia        | Participación en valor agregado (%)     | 1,4%  | 30,9%  | 67,7%  |
| Costa Rica      | Participación en las ventas (%)         | n.d.  | 12,6%  | n.d.   |
| Guatemala       | Participación en el PIB (millones US\$) | 7.449 | n.d.   | n.d.   |
| Honduras        | Ventas (millones US\$)                  | n.d.  | 4.884  | n.d.   |
| México          | Participación en el valor agregado (%)  | 30%   | 32%    | 38%    |
| Nicaragua       | Participación en la producción (%)      | 2,1%  | 36,3%  | 61,6%  |
| Panamá          | Producción (millones US\$)              | 3.4   |        | n.d.   |
| Rep. Dominicana | Producción (millones US\$)              | 2.38  | n.d.   | n.d.   |
| Venezuela       | Participación en la producción (%)      | n.d.  | 13,8%  | n.d.   |

Fuente: Guaipatín (2003).

Además, como lo muestran los datos de la tabla 4, en Argentina, más de dos terceras partes de la producción de este país las generan MIPYMES (Micro y Pyme), aunque en Nicaragua esta misma proporción la aporta la gran empresa. Y en México, el 62% del valor agregado es creado por las MIPYMES (Micro y Pyme).

La realidad de las Mipymes en América Latina

La contribución de la Micro, Pequeña y Mediana empresa (MIPYME) al crecimiento económico y a la generación de empleo es de gran valor para el desarrollo de un país. Se estima que en promedio las MIPYMES aportan el 65.9% de los empleos de un país (Tueros, et al., 2009) y el 75% del PIB. Estos datos muestran, además, que las MIPYMES en Latinoamérica son “un instrumento de cohesión y estabilidad social al brindar oportunidades de empleo a colectivos, semi o escasamente cualificados” (Saavedra & Hernández, 2008, p. 133)

Las MIPYMES ayudan a producir bienes que para la gran empresa no es costeable fabricar o que se requieren en pequeñas cantidades y deben adaptarse a determinadas especificaciones; así mismo, crean y fortalecen la formación empresarial al adquirir experiencia en diversas funciones de la organización, además de su impacto en la generación de empleos y aportación a los ingresos públicos.

El continuo desarrollo de políticas que fomentan la creación y facilitan la supervivencia de las MIPYMES, se debe a las creencias generales que se tienen sobre las ventajas de éstas respecto a las grandes empresas, entre las que resaltan: a) mayor eficiencia en la creación de empleos, b) mayor potencial de innovación, c) mayor flexibilidad y capacidad de adaptación estructural, d) mayor capacidad de adaptar sus productos y servicios a las necesidades de los consumidores, e) representa el contrapeso respecto a los monopolios, y f) constituyen un amortiguador para las fuertes variaciones del empleo (López, et al., 2014).

Los estudios sobre MIPYMES son necesarios para la generación de estrategias nacionales, empresariales y la definición de políticas públicas. Para ello es preciso comprender profundamente sus necesidades, problemas, características, lógicas de emprendimiento y su funcionamiento para formular estrategias que impacten directamente en su desempeño. Y aunque existen espacios como el Observatorio Latinoamericano Pyme, Observatorio Europeo de la Pyme y el Observatorio Pyme México, que buscan generar información sobre el desempeño e impacto de las MIPYMES, de manera sistematizada, confiable útil y comparable entre regiones o países, ha sido difícil debido a sus distintas formas de clasificación, dinamismo de apertura y mortandad.

El objetivo de esta investigación fue ofrecer un panorama sobre la realidad que viven las MIPYMES en los países de América Latina que sirva como base para el desarrollo de estrategias empresariales y de política pública. Para ello, se inicia comparando las distintas definiciones que existen sobre las MIPYME en base a organismos internacionales. Posteriormente se examina su importancia en el ámbito económico, así como las características que describen su forma de operar, para finalmente contrastar con la situación de la MIPYMES del Ecuador, así como propiciar una plataforma sólida para la creación de competencias emprendedoras en los estudiantes universitarios.

### Las MIPYMES en Ecuador

Las Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) juegan un papel de gran importancia dentro del desarrollo de la economía en Ecuador, debido a su relación e incidencia en la generación de empleo, y crecimiento económico. De esta forma las MIPYMES se relacionan directamente con el desarrollo económico en todas las regiones del país. Si bien al analizar los factores de crecimiento económico se identifican como responsables a las grandes empresas, en realidad los resultados indican que el crecimiento depende en buena medida del desempeño de sus MIPYMES.

Al contar con estructuras más pequeñas es sencillo ajustarse a los requerimientos del mercado y de los clientes, sobre todo, si se trabaja con grandes empresas e igualmente pueden tener un trato más cercano con sus clientes.

Sin embargo, también existen varias dificultades relacionadas con el éxito de estos emprendimientos, debido a la menor disponibilidad de recursos, acceso al crédito, limitantes para emprender procesos de desarrollo tecnológico, entre otros.

Con el fin de comprender mejor el impacto y la composición que tienen las MIPYMES en Ecuador, se presenta un análisis desarrollado por Changúan, et al., (2017) a partir de un grupo de indicadores, así como los resultados que fueron obtenidos en esta valoración.

### Características de las MIPYMES en Ecuador

En el año 2013, las empresas en Ecuador se encontraron estructuradas por un total de 52.929 empresas, las empresas grandes la conformaron 3.125 firmas representando el 6% de participación, por otro lado, las MIPYMES la conformaron 49.804 firmas que representaron el 94% de participación (Changúan et al., 2017).

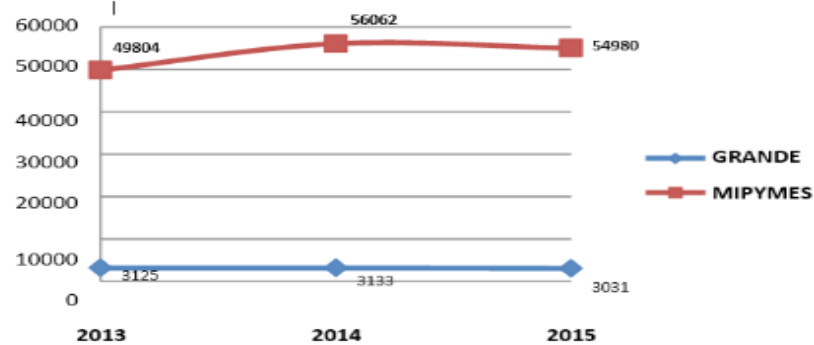
En el año 2014, hubo un crecimiento del 11.84% en el total de número de empresas, las empresas grandes tuvieron un crecimiento del 0.26%, aumentaron sus empresas a 3.133 con una participación del 5%, mientras que las MIPYMES con 56.062 firmas tuvieron un crecimiento del 12.57% y una participación del 95%.

Para el año 2015, en contraste con el año anterior, hubo un decrecimiento del 2% en el total de empresas, las empresas grandes presentaron un decrecimiento del 3.26% contando con 3.031 firmas que representó el 5%. Las MIPYMES se encontraron estructuradas por 54.980 firmas, un 1.93% menos que el año anterior, que representó el 95% del total de empresas en la economía.

En el (gráfico 4) que se muestra a continuación se aprecia la evolución del número de compañías según tamaño en el periodo analizado.

La región que contribuye con un mayor número de empresas en el Ecuador para el año 2013, fue la Costa con un 54.3% de participación y 28.762 firmas, de las cuales 1.456 fueron grandes y 30.238 fueron MIPYMES, seguido de la región Sierra con 22.750 firmas que representó el 43%, 1.639 firmas fueron grandes. La región Oriente tuvo 24 empresas grandes y 1.172 empresas MIPYMES, por lo cual obtuvo una participación del 2.3%. Por último, la región Galápagos tuvo 6 empresas grandes y 215 empresas MIPYMES, con una participación del 0.4% (Figura 4).

Gráfica 4 : No. de empresas según tamaño de empresa



Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador  
Autor: Dirección Nacional de Investigación y Estudios

Figura 4. Número de empresa según su tamaño.

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador

Para el año 2014, todas las regiones presentaron un crecimiento, en la Costa fue de 11% con 1.456 empresas grandes y 30.238 MIPYMES que representó el 53.5% de participación, la región Sierra tuvo un crecimiento del 14% y una participación del 43.5% con 1.647 empresas grandes y 24.104 MIPYMES. La región Oriente fue la que presentó el mayor crecimiento que fue de 26% con 1.502 empresas, 24 fueron grandes y 1.478 MIPYMES por lo cual obtuvo una participación del 2.5%. La región Galápagos tuvo un crecimiento del 13%, con 6 empresas grandes y 242 MIPYMES obtuvo una participación del 0.4%.

En el año 2015, la cantidad total de empresas disminuyó a 58.011, es decir, un decrecimiento del 2% con respecto al año anterior. La costa tuvo un decrecimiento del 4%, 1.407 firmas fueron grandes y 28.909 MIPYMES, obtuvo una participación del 52 % seguido de la región Sierra que se conformó con 26.031 firmas, teniendo un crecimiento del 1% que representó el 45% de participación, tuvo 1.598 firmas grandes y 24.433 MIPYMES. La región Oriente registró 1.427 firmas, un 5% menos que el año anterior con una participación del 2.5%, del total de firmas, 21 fueron grandes y 1.406 MIPYMES. En Galápagos también se presentó un decrecimiento en el número de empresas de 4% con 5 empresas grandes y 232 MIPYMES, tuvo una participación del 0.5%. En la tabla 5 a continuación se aprecia la evolución del número de compañías por región en el periodo analizado (Figura 5).

Tabla 5. Número de empresas por región.

| Región    | 2013    |         | 2014    |         | 2015    |         |
|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
|           | GRANDES | MIPYMES | GRANDES | MIPYMES | GRANDES | MIPYMES |
| COSTA     | 1456    | 27306   | 1456    | 30238   | 1407    | 28909   |
| SIERRA    | 1639    | 21111   | 1647    | 24104   | 1598    | 24433   |
| ORIENTE   | 24      | 1172    | 24      | 1478    | 21      | 1406    |
| GALAPAGOS | 6       | 215     | 6       | 242     | 5       | 232     |
| TOTAL     | 3125    | 49804   | 3133    | 56062   | 3031    | 54980   |

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

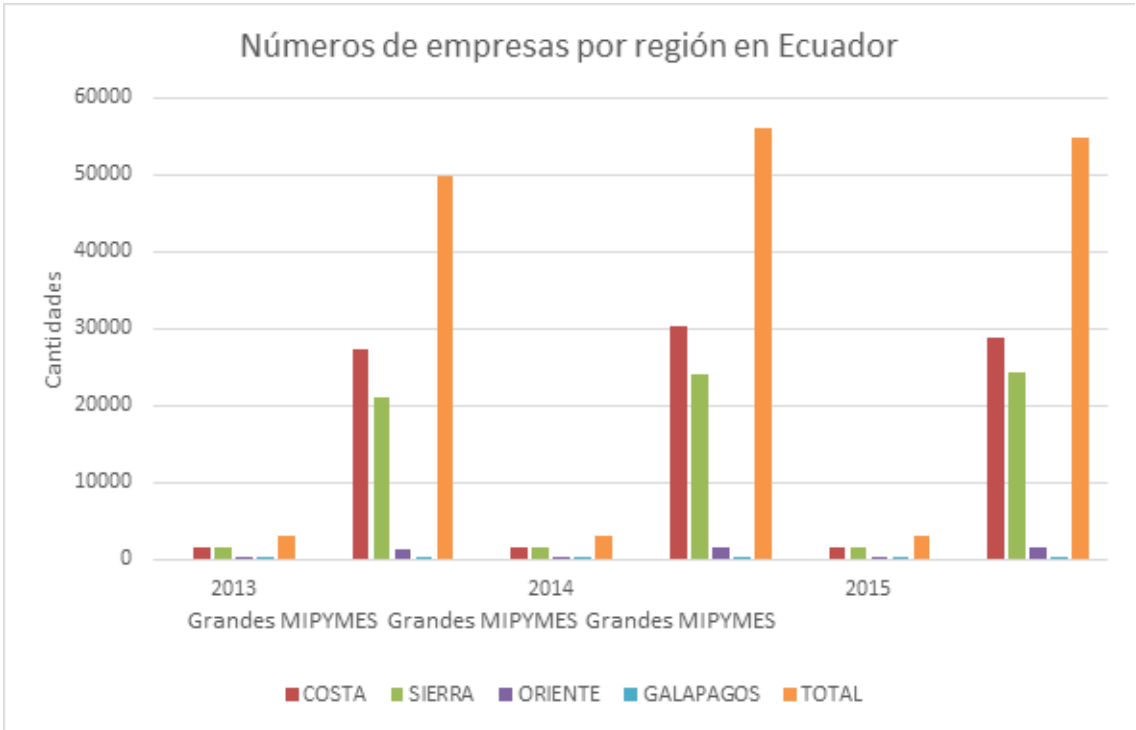


Figura 5. Número de empresas por región en Ecuador.

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

#### Factores de riesgo a prevenir en la creación y gestión de las MIPYMES

Según Marriot & Morán (2015), la mejor forma de prevenir el descalabro y construir una MIPYMES sobre bases sólidas, la continuidad y el crecimiento de la empresa, es necesario tomar en cuenta todos aquellos factores posibles que la comprometan. A continuación, se brinda una lista de factores a los cuales él o los propietarios deberán regularmente chequear, para evitar los dañinos efectos por ellos causan.

1. Falta de experiencia.
2. Falta de dinero/capital.
3. Mala ubicación.
4. Falta de enfoque.
5. Mal manejo de inventarios.
6. Excesivas inversiones en activos fijos.
7. Falencias en materia de créditos y cobranzas.
8. No contar con buenos sistemas de información.
9. Fallas en los controles internos.
10. Mala selección de personal.
11. Falencias en política de personal.
12. Fallas en la planeación.
13. Graves errores en la fijación de estrategias.
14. Falta o ausencia de planes alternativos

15. Falta o falencias en el control presupuestario y de gestión.
16. Graves fallas en los procesos internos.
17. Problemas de comercialización.
18. Problemas de materias primas.
19. Ausencia de políticas de mejora continua.
20. Falta de capacitación del empresario y directivos.
21. Altos niveles de desperdicios y despilfarros.
22. Graves errores en materia de seguridad.
23. Graves falencias a la hora de resolver problemas y tomar decisiones.
24. La resistencia al cambio.
25. Incapacidad para consultar.
26. Excesiva centralización en la toma de decisiones.
27. Mala administración del tiempo.
28. Mala gestión financiera en materia de endeudamiento y liquidez.
29. Error en el cálculo del punto de equilibrio, u operar en una actividad con elevado punto de equilibrio.
30. Sacar del negocio mucho dinero para gastos personales.
31. Mala selección de socios.
32. No conocerse a sí mismo.
33. No conocer los ciclos de vida de cada tipo de actividad.
34. Mala gestión del riesgo.

#### Desarrollo de competencias emprendedoras de los estudiantes en la formación universitaria

Dada la dinámica de los cambios existentes en el orden económico internacional, las tensiones globales en materia de tecnología, producción y comercio, los avances crecientes en digitalización y robótica, los desafíos de la inserción regional desde el punto de vista de la productividad, la especialización y el comercio y la nueva brecha digital, entre otros temas, es indispensable integrar en América Latina, las políticas de fomento de las MIPYMES con las políticas industriales de diversificación productiva que propicie un crecimiento económico inclusivo en la región.

El desarrollo y formación del emprendimiento va cobrando una mayor fuerza creciente en momentos actuales en América Latina, dada la importancia de las MIPYMES, y muy en especial en países como Chile, Colombia, Brasil, México y el Ecuador, trabajándose de forma creciente en

esquemas de educación empresariales en las universidades, como una formación de nuevo tipo y ese es el caso de la educación superior en el Ecuador.

Según expresó Fayolle & Gailly (2013), la educación en emprendimiento comprende todas las actividades destinadas a fomentar la mentalidad, actitudes y habilidades emprendedoras abarcando una gama de aspectos como la generación de ideas que pudieran dar origen a una nueva organización, la implementación o puesta en marcha, el crecimiento de la organización y la innovación.

En el caso específico de la carrera de Lic. en Administración de Empresas en la Universidad Metropolitana del Ecuador con ese loable propósito, tiene aprobado un proyecto de investigación encaminado en la transformación de esa situación y que de forma constructiva los estudiantes y profesores participan de manera activa a través de varias herramientas didácticas y pedagógicas tales como: la aplicación didáctica del método de casos y su integración en los Productos Integradores de varias asignaturas, en la capacitación de la comunidad emprendedora mediante el proceso de Vinculación con la Sociedad de los estudiantes, los cuales participan de manera activa y protagónica como capacitadores, en la Práctica Profesional de los estudiantes en la mejora de los Planes de Negocios de las MIPYMES y en la elaboración de sus tesis de grado.

Todas estas transformaciones han posibilitado que los estudiantes se sientan preparados y enfocados para responder a las necesidades que presentan los emprendimientos en la identificación de oportunidades que sirvan de base para la innovación o la creación de nuevas MIPYMES con la aplicación de la innovación, la ciencia y la tecnología. Resulta necesario, propiciarles a los estudiantes de la educación superior durante su formación, el desarrollo de competencias emprendedoras que les permitan dar origen a emprendimientos que fortalezcan el uso de la innovación, la investigación y la tecnología para su crecimiento.

#### CONCLUSIONES

Las MIPYMES se han revalorizado en el mundo por su rol en la economía, y para la sociedad en particular, por su potencial de generar empleo, por ampliar la base del sector privado, por contribuir a reducir la concentración de poder económico y por su aporte al producto nacional, representando en la actualidad el 98 % de las compañías de América Latina en la que generan el 61 % del empleo, pero debido a su baja productividad, contribuyen solo con el 29 % de su producto interno bruto.

En ese sentido para impulsar las MIPYMES resulta imperioso generar políticas de competencia para modificar la relación de poder en las cadenas productivas, establecer un diálogo público-privado para definir las políticas de fomento y apostar sostenidamente por el desarrollo de capacidades para que dichas entidades puedan integrarse a la llamada cuarta Revolución Industrial.

Las MIPYMES en Ecuador son muy representativas de lo que ocurre en su economía, enfrentando un escenario muy complejo, tanto por la situación económica como por la falta de políticas de incentivos a la producción que se registraron. No obstante, poseen un enorme potencial para generar producción, empleo e ingresos.

Las MIPYMES ecuatorianas, por falta de información, asistencia técnica, créditos y modernización de los organismos oficiales en sus políticas, no han podido expandir sus productos hacia el mercado internacional.

El dinamismo de una economía depende de la capacidad de emprender, sostener y permitir que crezcan los negocios, algo que resulta una asignatura pendiente en el currículo universitario en Ecuador.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bada Carbajal, L. M., Rivas Tovar, L. A., & Littlewood Zimmerman. H. F. (2017). Modelo de asociatividad en la cadena productiva en las Mipymes agroindustriales. *Contaduría y Administración*, 62(4), 1100-1117.
- Céspedes, S.D., Velázquez, L. J., & Marín, B.E. (2017). Análisis evaluativo a los procesos de marketing en la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas de alimentos en Medellín. *Revista Estudios Gerenciales*, 33, 271-288.
- Cohen Arazi, M., & Baralla, G. (2012). La situación de las PyMEs en América Latina. *Inter-American Development Bank (IADB)*, 27.
- Contreras, R., Arroyo, B., & López, A. (2012). Formas de aprendizaje en las mipymes. Una perspectiva sociocultural. *Universidad de Guanajuato*, Campus Celaya-Salvatierra. División de Ciencias Sociales y Administrativas
- Fayolle, A., & Gailly, B., (2013). The Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Attitudes and Intention: Hysteresis and Persistence. *Journal of Small Business Management*, 53, 75-93.
- Filion, L. J., Cisneros, L. F., & Mejía-Morelos, J. H. (2011). *Administración de PYMES*. Pearson Educación.
- Gómez, J., Villarreal, M., & Villarreal, F. (2015). Las incapacidades de aprendizaje organizacional y su relación con los estilos de aprendizaje organizacional en la Mipyme. *Revista Contaduría y Administración*, 60(3), 686-702.
- Gómez-Osorio, M., & Gómez-Romero, J. G. (2018). Las incapacidades y estilos de aprendizaje organizacional: estudio comparativo de las Mipymes en Bogotá-Colombia y Durango-México. *Estudios Gerenciales*, 34(148), 336-346.
- Guaipatín, C. (2003). Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Islas Pineda, J. A., López Pérez, J. F., & Palomo González, M. A. (2019). Factores de las TIC que contribuyen a mejorar el desempeño del negocio de las MIPYMES. *Contaduría y Administración*, 65(4), 1-20.
- Lemes, A., & Machado, T. (2007). Las pymes y su espacio en la Economía Latinoamericana. *Segundo encuentro internacional sobre las Medianas, Pequeñas y Micro-Empresas del siglo XXI*. <https://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/alb.htm>
- López, A. (2008). Problemas financieros en la micro, pequeña y mediana empresa de la ciudad de Celaya. *Ide@s CONCYTEG*, 3(35), 4-34.
- López, A., Blanco, M., Blanco, G., Rodríguez, A., Barrera, E., González, C., & Wulf, E. (2014). Herramientas para la competitividad de la pequeña empresa en América Latina. <https://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1389/index.htm>
- Marriot Cabrera, J. L., & Morán Montalvo, C. (2015). Factores determinantes del fracaso empresarial en el Ecuador, en pequeñas y medianas empresas durante los cinco primeros años de su creación. (Tesis de Pregrado). Universidad Espíritu Santo.
- Molina Sánchez, R., López Salazar, A., & Schimtt, C. (2016). Factores que influyen en los problemas del emprendimiento de las mipymes: una percepción de los expertos. *Revista Internacional Administración y finanzas*, 9(1), 95-113.
- Obando Changúan, M. P., Sandoval Colina, N. E., Ruiz Parrales, E. C., & Montiel Díaz, P. A. (2020). Responsabilidad social corporativa en la rentabilidad empresarial. *Pro Sciences: Revista de Producción, Ciencias e Investigación*, 4(30), 48-54.



- Saavedra, M. L., & Hernández, Y. (2008). Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo. *Actualidad contable fa-ces*, 11(17), 122-134.
- Sarmiento-Morales, J. J. (2010). Identificación del impacto de la carga fiscal en las pymes de Bogotá, a partir del contexto latinoamericano, nacional y regional. *Cuadernos de Contabilidad*, 11(28), 201-237.
- Tueros, M., Dini, M., Polo, P., Poma, L., & Henríquez, L. (2009). Crisis Internacional y políticas para las MIPYMES. Organización Internacional del Trabajo.