

Impacto económico de la crisis COVID-19 sobre la MIPYME en Ecuador



UNIVERSIDAD
DEL AZUAY

Casa
Editora



Impacto económico de la crisis COVID-19 sobre la MIPYME en Ecuador



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Francisco Salgado Arteaga
Rector

Genoveva Malo Toral
Vicerrectora Académica

Raffaella Ansaloni
Vicerrectora de Investigaciones

Toa Tripaldi Proaño
Directora de la Casa Editora

Verónica Andrade
Corrector de estilo

Roberto Hidalgo Flor, Baly Vera Montenegro
Revisores Pares

Daniela Durán P.
Diseño y diagramación

Impreso en el PrintLab / Universidad del Azuay
Cuenca, 2022

ISBN: 978-9942-847-90-4
E ISBN: 978-9942-847-91-1

COORDINACIÓN

Wilson Araque Jaramillo,
Universidad Andina Simón Bolívar,
Sede Ecuador

Andrés Argüello Salazar,
Universidad Andina Simón Bolívar,
Sede Ecuador

Jaime Cadena Echeverría,
Escuela Politécnica Nacional,

Gabriela Duque Espinoza,
Universidad del Azuay

Guillermo Brucil,
Universidad Técnica del Norte

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

- Escuela Superior Politécnica de Chimborazo: Gustavo Javier Aguilar Miranda
- Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador: Luis Tobar
- Universidad Técnica del Norte: Luis Vinicio Saráuz Estévez, Guillermo Brucil
- Escuela Politécnica Nacional: Jaime Luis Cadena Echeverría, Jaime Guillermo Guada Garrido, Mauricio Hernán Rojas Dávalos, Tania Mireya Pazmiño Santana, Fausto Ernesto Sarrade Dueñas, María Isabel Sánchez Pazmiño
- Universidad del Azuay: Gabriela Duque Espinoza, Adrián Sigüencia Muñoz
- Universidad Católica de Cuenca: Juan Carlos Erazo
- Pontificia Universidad Católica del Ecuador-Sede Ibarra: María Elena Torres Proaño
- Universidad Central del Ecuador: Pablo Dávila Pinto
- Universidad Andina Simón Bolívar: Wilson Araque Jaramillo, Andrés Argüello Salazar
- Universidad de las Américas: Wendy Anzules, Marcela Pérez, José Ignacio Moreta, Diego Corral, Nicolás Cáceres, Gerardo David Garzón, Erika Moreno

ÍNDICE

1. PRESENTACIÓN	9
<hr/>	
2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	10
2.1. Estructura de la muestra	
2.2. Selección de variables y diseño del cuestionario	
2.3. Análisis estadístico de los datos	
<hr/>	
3. DATOS GENERALES DE LAS EMPRESAS	11
<hr/>	
4. IMPACTO ECONÓMICO	13
4.1. Empleo	
4.2. Ventas	
4.3. Indicadores económicos y financieros	
4.4. Internacionalización	

5. IMPACTO SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA	31
5.1. Actividades con clientes y proveedores	
5.2. Actividades operativas	
5.3. Actividades estratégicas	
<hr/>	
6. ACTIVIDAD INNOVADORA	41
<hr/>	
7. ACCESO A LA FINANCIACIÓN	48

1. Presentación

La pandemia ha generado sendos coletazos al interior del tejido productivo de los países que, pensando en el futuro, se convierten en los focos directrices para las acciones que permitirán levantar a las pequeñas y medianas empresas (MIPYME) que integran este tejido. De ahí, la importancia de estudios como el presente *Impacto económico de la crisis COVID-19 sobre la MIPYME en Ecuador* que, gracias a la alianza de varias universidades ecuatorianas, permite conocer la realidad productiva de las MIPYME. Con ello, mediante la participación de multiactores, se pretende proponer un plan de acción integrado que, sobre la base del perfil de una crisis tridimensional —sanitaria, social y económica—, permita activar y/o reactivar la inversión, la producción y el empleo esperado por una sociedad que, desde antes de la pandemia, estaba ansiosa por encontrar soluciones laborales que le permitan generar un ingreso para mejorar su bienestar socioeconómico, personal y familiar.

Este estudio, presentado ahora con el énfasis ecuatoriano, es parte de una investigación más amplia que, sobre la interacción promovida desde FAEDPYME —Red Iberoamericana de Investigación en MIPYME—, contribuye a la construcción de un escenario comparativo que permite ver cómo la pandemia, por su naturaleza, ha afectado la permanencia de las MIPYME. De manera especial en aquellas que, antes de la pandemia, no generaron las reservas de resiliencia que pudieron haberles ayudado a afrontar duros desafíos como los impuestos por un evento sanitario de cobertura global que no ha estado presente, desde hace varias décadas, en el radar de ningún país del mundo.

Un punto importante de este estudio es que visibiliza la actividad innovadora que nos permite identificar cómo las MIPYME, en medio de una pandemia, supieron reaccionar para adaptarse a un entorno en donde la incertidumbre ha sido el factor predominante y se ha convertido en un gran desafío mantenerse en funcionamiento. Así mismo, nos da cuenta de que las empresas se han mantenido a pesar de que las restricciones, la pérdida de empleo y la caída de los ingresos de los consumidores han sido las constantes direccionadoras de las estrategias, tácticas y acciones implementadas por un tejido productivo puesto a prueba para sobrevivir y tratar de crecer en medio de amenazas y, también, oportunidades.

Finalmente, considerando el respaldo metodológico de este informe, que le da fuerza a las evidencias generadas, se espera que sea útil para multiactores públicos, privados, nacionales e internacionales interesados en cómo mejorar de forma sistémica el funcionamiento del tejido productivo de países como el Ecuador. En un escenario pandémico, la disponibilidad de información de origen científico se convierte en un gran insumo para solucionar problemas, tomar decisiones y/o definir estrategias capaces de adaptar a empresas, con el perfil MIPYME a una realidad que se ha vuelto más volátil en cuanto a constantes desafíos para el cambio inmediato.

Wilson Araque Jaramillo
Vicerrector

Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador

2. Metodología de investigación

El cuestionario utilizado, a nivel de Iberoamérica, y el diseño de la muestra fueron desarrollados de manera científica para garantizar que la información recabada cumpla con la robustez estadística necesaria; esto permite establecer conclusiones con base en los diferentes aspectos que se analizan en la presente investigación.

Para este estudio se obtuvo la información de 1.111 (mil ciento once) micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) ecuatorianas, mediante un cuestionario online. El trabajo de campo se realizó durante los meses de febrero a junio de 2021.

Las variables de clasificación utilizadas para contrastar si existen diferencias significativas en el perfil de respuestas fueron: tamaño, antigüedad y sector de actividad de la empresa. Para evaluar la significación estadística de las diferencias observadas en las respuestas según el factor de clasificación utilizado, se emplearon las siguientes pruebas estadísticas:

- Cuando se estudió las diferencias porcentuales se utilizó el análisis de tablas de contingencia aplicando el test de la χ^2 de Pearson, con el fin de valorar si dos variables se encuentran relacionadas. Siempre que los datos lo permitan, se utilizan tablas 2 x 2; además, se realizó la corrección por continuidad de Yates sobre la fórmula de la χ^2 de Pearson.
- En el caso de variables cuantitativas, para las que se analiza la diferencia de medias, se ha utilizado el contraste de “análisis de la varianza (ANOVA)”.

3. Datos generales de las empresas

Para la elaboración del presente informe se tomó como base los datos recabados en 1.111 empresas. Esto constituyó una muestra representativa del conjunto de establecimientos productivos que existen en el Ecuador. A continuación, se presentan algunos datos relevantes que permiten identificar un diagnóstico inicial sobre las empresas analizadas.

Las características de las empresas entrevistadas son las siguientes:

- El 50,5% son microempresas, el 23,4% son pequeñas empresas y el 26,1% son medianas empresas.
- La antigüedad media de las empresas es de 16 años.
- El control de la gestión de las empresas es, en su mayoría, de tipo familiar. El 64,1% de las empresas están regidas en el entorno familiar.
- En promedio, 1 de cada 3 empresas se encuentran gestionadas por mujeres.
- El 70,8% de los directores de las empresas encuestadas indican tener estudios universitarios.
- El 23,2% de las empresas está realizando, en la actualidad, teletrabajo; el 30,5% prevé utilizar en su organización el teletrabajo cuando finalice el COVID-19.



Cuadro 3.1
Tamaño de la empresa (%)

	Micro	Pequeñas	Medianas
% empresas	50,5	23,4	26,1

Gráfico 3.1
¿Cuántos años lleva funcionando la empresa?

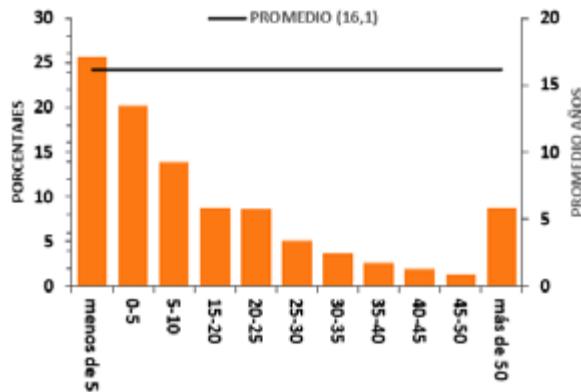


Gráfico 3.2
¿Considera que la empresa es una empresa familiar? (es decir, una o varias personas de una misma familia son los principales propietarios de la empresa)

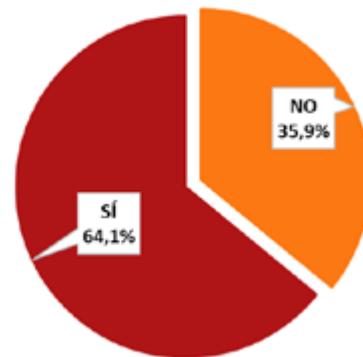


Gráfico 3.3
¿Cuál es el género del director general/gerente?

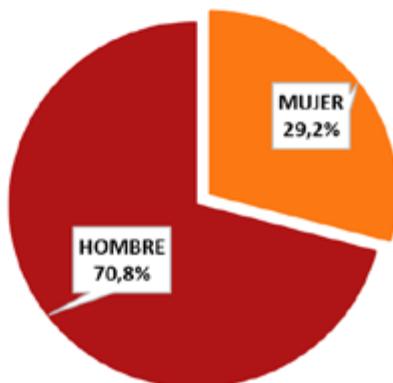
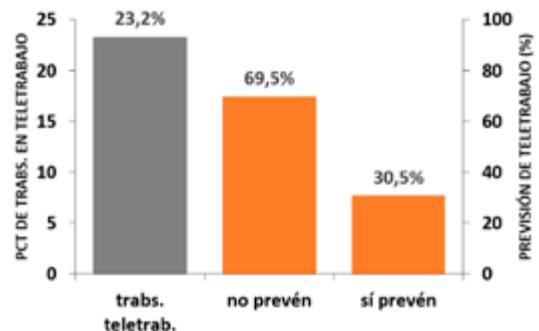


Gráfico 3.4
% de trabajadores que están en este momento realizando teletrabajo como consecuencia del COVID-19 y previsión a utilizar en su organización el teletrabajo cuando finalice el COVID-19



4. Impacto económico

La pandemia por COVID-19 generó una fuerte crisis en el sector productivo nacional pues, según los datos del Banco Central del Ecuador, el Producto Interno Bruto (PIB) para el 2020 se redujo en un 7,8% en comparación con el PIB de un año atrás. Así mismo, el mercado laboral, para el cierre del 2020, presentó tasas de desempleo del 4,9% y del 56,7% en lo que respecta al empleo no adecuado.

En este sentido, esta sección expone una primera aproximación sobre el impacto económico de la crisis del COVID-19 sobre el empleo, las

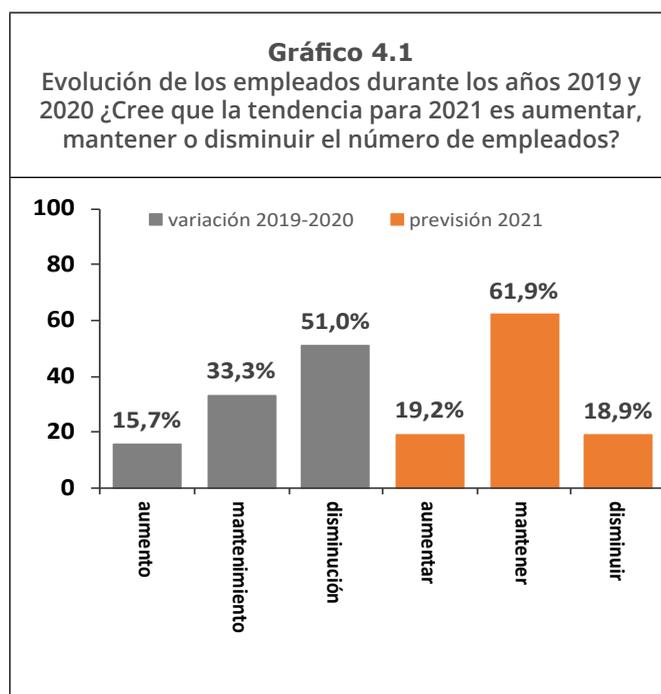
ventas, indicadores económicos y financieros; así como, en la internacionalización de las empresas.



4.1. Empleo

Para conocer el impacto en el empleo se consultó a las empresas sobre las fuentes de trabajo generadas por sus negocios en 2019 y 2020, así como la tendencia para el empleo en 2021 (gráfico 4.1). En lo que refiere a la evolución del 2020 con relación al 2019, los datos señalan que el 51% de las MIPYME analizadas disminuyeron

su empleo, un 33,3% lo mantuvo y un 15,7% lo aumentó. Para el 2021, el 61,9% de las empresas consultadas consideran mantener el nivel empleo, mientras que un 19,2% considera que este factor aumentará.



En lo que respecta a la evolución del empleo en el periodo 2019 y 2020, no se observan diferencias significativas según el tamaño de la empresa, ya que los tres estratos registran similares saldos negativos. En lo que refiere al aumento del empleo, las empresas medianas son aquellas que en su mayoría registran un incremento para el 2020 (cuadro 4.1).

En cuanto a las expectativas sobre la generación de empleo del 2021, vemos una tendencia favorable en las micro y pequeñas empresas. Las diferencias entre las empresas que opinan que disminuirán el empleo y las que aumentarán, ponen de manifiesto que las micro empresas son las que presentan mayor expectativa de incrementar el empleo para el 2021.

Cuadro 4.1
Impacto de la crisis sobre el empleo
Tamaño de la empresa

	Micro	Pequeñas	Medianas	Sig.
Evolución de los empleados durante los años 2019 y 2020				
Aumento de empleo (% empresas)	13,4	16,3	20	
Estabilidad de empleo (% empresas)	37,2	31,3	27,5	**
Disminución de empleo (% empresas)	49,4	52,4	52,5	
Saldo de expectativas	-36	-36,1	-32,5	
Tendencia empleo 2021 (% de empresas)				
Aumento (%)	19,4	21,3	17,1	
Estabilidad (%)	64,3	58,3	60,9	
Disminución (%)	16,3	20,5	22,1	
Saldo de expectativas	3,1	0,8	-5	
En una escala de 1 = Total desacuerdo a 5 = Total acuerdo				
Diferencias estadísticamente significativas: (*): p<0,1; (**): p<0,05; (***): p<0,01. - no significativa				

Al analizar los datos de evolución y perspectivas del empleo frente a la antigüedad de las empresas se aprecia una tendencia similar, tanto en las empresas jóvenes como en las maduras, pues en su mayoría registran una disminución del empleo entre el 2019 y el 2020 (cuadro 4.2). Es necesario resaltar que un 37,1% de las empresas jóvenes señalan haber mantenido los niveles de empleo, frente a un 29,1% de empresas maduras que resaltaron esta misma tendencia. Con respecto a las expectativas de empleo en el 2021, las empresas jóvenes perciben, en mayor número (24,4%), que el empleo en sus negocios aumentará.

En lo referente al análisis por sectores económicos se observa que el saldo de la evolución de empleo del 2019 al 2020 tiene valores negativos en todas las ramas de actividad productiva (cuadro 4.3). Así, la diferencia entre las empresas que aumentan y disminuyen sus fuentes de empleo en el 2020 ha sido del -90,9% en las empresas de extracción, frente a un -52,6% en las empresas de manufactura; una caída del -30,9% en comercio y un -20,7% en servicios. La tendencia del empleo para 2021 mejora significativamente, al ser los sectores primarios y de servicios los que presentan mayores expectativas.

Cuadro 4.2
Impacto de la crisis sobre el empleo
Antigüedad de la empresa

	Jóvenes (≤ 10 años)	Maduras (> 10 años)	Sig.
Evolución de los empleados durante los años 2019 y 2020			
Aumento de empleo (% empresas)	15,3	15,8	
Estabilidad de empleo (% empresas)	37,1	29,1	**
Disminución de empleo (% empresas)	47,6	55,1	
Saldo de expectativas	-32,3	-39,3	
Tendencia empleo 2021 (% de empresas)			
Aumento (%)	24,4	12,8	
Estabilidad (%)	58,3	66,7	
Disminución (%)	17,2	20,5	
Saldo de expectativas	7,2	-7,7	

Diferencias estadísticamente significativas: (*): p<0,1; (**): p<0,05; (***): p<0,01; (-) no significativa



Cuadro 4.3
Impacto de la crisis sobre el empleo
Sector de actividad de la empresa

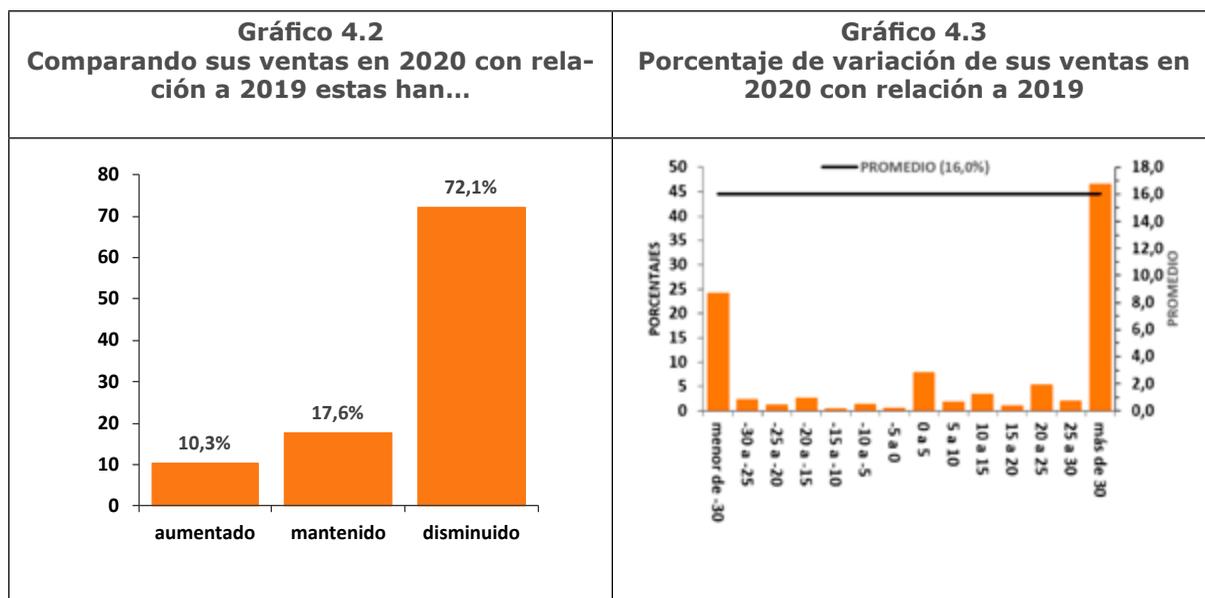
	Sector primario	Inds. Extractivas	Inds. Manufacturas	Energía, Agua, Reciclaje	Construcción	Comercio	Servicios	Otras actividades no contempladas	Sig.
Evolución de los empleados durante los años 2019 y 2020									
Aumento de empleo (% empresas)	22,5	0	11	25	19,6	16,3	14,9	21,7	
Estabilidad de empleo (% empresas)	31,3	9,1	25,4	33,3	37,5	36,6	36,1	35,9	***
Disminución de empleo (% empresas)	46,3	90,9	63,6	41,7	42,9	47,2	48,9	42,4	
Saldo de expectativas	-23,8	-90,9	-52,6	-16,7	-23,3	-30,9	-34	-20,7	
Tendencia empleo 2021 (% de empresas)									
Aumento (%)	26,2	9,1	15,1	16,7	19,3	17,7	19,8	22,3	
Estabilidad (%)	63,1	72,7	67,9	58,3	57,9	62,1	61	56,4	
Disminución (%)	10,7	18,2	17	25	22,8	20,2	19,2	21,3	
Saldo de expectativas	15,5	-9,1	-1,9	-8,3	-3,5	-2,5	0,6	1	

Diferencias estadísticamente significativas: (*): p<0,1; (**): p<0,05; (***): p<0,01; (-) no significativa

4.2. Ventas

La crisis que viven las empresas ecuatorianas por la pandemia del COVID-19 ha causado una disminución sobre los ingresos, pues el 72,1% de las empresas encuestadas estima que han visto reducidas sus ventas en 2020 con relación al 2019 (gráfico 4.2); mientras que el 17,6% consiguió mantenerlas y un 10,3% las aumentó. En promedio, entre el 2019 y el 2020, la variación sobre las ventas registra una reducción del 16% (gráfico 4.3).

En esta misma línea, sobre las expectativas de las ventas, se aprecia que la mayoría de las empresas (49,9%), en el 2021, piensan mantener los niveles de ventas, no así para el 2022, en donde un mayor número de negocios (63,6%) percibe que aumentará.





Al revisar las ventas según el tamaño de las empresas no se encuentran diferencias significativas (cuadro 4.4). Las empresas de tamaño micro son aquellas que registran la mayor caída en las ventas en el 2020, pues en promedio 3 de cada 4 empresas señalaron esta condición. Con respecto a las expectativas de ventas para el primer semestre de 2021 se observa una situación más favorable para las empresas. Estas registran saldos positivos, algo similar a las expectativas para el segundo cuatrimestre del 2021, en donde la mayor parte de las empresas, sin importar su tamaño, proyecta un aumento en las ventas.

El factor antigüedad demuestra diferencias sig-

Cuadro 4.4
Impacto de la crisis sobre las ventas
Tamaño de la empresa

	Micro	Pequeñas	Medianas	Sig.
Evolución de las ventas entre 2019 y 2020				
Aumento (%)	9	15,6	8,3	
Mantenimiento (%)	15,9	13,2	24,5	
Disminución (% empresas)	75,1	71,2	67,1	
Saldo de evolución	-66,1	-55,6	-58,8	
Expectativas de ventas primer semestre 2021				
Aumento (%)	38	37,5	39,9	
Mantenimiento (%)	48,1	49,8	53,3	*
Disminución (%)	13,9	12,6	6,9	
Saldo de expectativas	24,1	24,9	33	
Expectativas de ventas segundo semestre 2021				
Aumento (%)	64	64	62,9	
Mantenimiento (%)	29,9	28,8	32,4	
Disminución (%)	6,2	7,2	4,8	
Saldo de expectativas	57,8	56,8	58,1	

En una escala de 1 = Total desacuerdo a 5 = Total acuerdo

Diferencias estadísticamente significativas: (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$. - no significativa

nificativas entre el comportamiento de las empresas jóvenes y maduras, pues en lo que refiere a la evolución de las ventas en el periodo 2019 y 2020 las empresas maduras son aquellas que registraron, en mayor número (76,1%), disminución en sus ventas.

En lo referente a las expectativas de ventas, en el segundo semestre de 2021, tanto las empresas jóvenes como las maduras, en su mayoría, proyectan un incremento como se indica en el cuadro 4.5. Es necesario resaltar que, en promedio, 3 de cada 10 empresas encuestadas creen que se mantendrán los niveles de las ventas para el periodo señalado. No obstante, no

se encuentra una diferencia relevante entre las expectativas por antigüedad de la empresa.

Con relación al factor sector de actividad no se encuentran diferencias significativas en la evolución de las ventas entre 2019 y 2020, ni en las expectativas de las ventas para el primer semestre del 2021 (cuadro 4.6). Los sectores que presentaron una evolución más desfavorable en 2020 fueron los de energía (saldo de -83,3%) y construcción (-70,9%). Las expectativas del segundo semestre son claramente positivas en los cuatro sectores y no hay diferencias notables entre ellos.

Cuadro 4.5
Impacto de la crisis sobre las ventas
Antigüedad de la empresa

	Jóvenes (≤ 10 años)	Maduras (> 10 años)	Sig.
Evolución de las ventas entre 2019 y 2020			
Aumento (%)	11,8	8,3	
Mantenimiento (%)	19	15,5	**
Disminución (% empresas)	69,2	76,1	
Saldo de evolución	-57,4	-67,8	
Expectativas de ventas primer semestre 2021			
Aumento (%)	43,4	32,3	
Mantenimiento (%)	46,1	54,2	**
Disminución (%)	10,6	13,5	
Saldo de expectativas	32,8	18,8	
Expectativas de ventas segundo semestre 2021			
Aumento (%)	66,1	61,2	
Mantenimiento (%)	28,1	32,1	
Disminución (%)	5,8	6,6	
Saldo de expectativas	60,3	54,6	

Diferencias estadísticamente significativas: (*): p<0,1; (**): p<0,05; (***): p<0,01; (-) no significativa

Cuadro 4.6
Impacto de la crisis sobre las ventas
Sector de actividad de la empresa

	Sector primario	Inds. Extractivas	Inds. Manufacturables	Energía, Agua, Reciclaje	Construcción	Comercio	Servicios	Otras actividades no contempladas	Sig.
Evolución de las ventas entre 2019 y 2020									
Aumento (%)	12,3	9,1	10,3	0	7,3	12,9	9,6	12,5	
Mantenimiento (%)	28,4	18,2	14,5	16,7	14,5	11,3	20,3	11,5	
Disminución (% empresas)	59,3	72,7	75,2	83,3	78,2	75,8	70,1	76	
Saldo de evolución	-47	-63,6	-64,9	-83,3	-70,9	-62,9	-60,5	-63,5	
Expectativas de ventas primer semestre 2021									
Aumento (%)	50,6	36,4	38,5	41,7	38,6	32,3	36,1	44,2	
Mantenimiento (%)	39,5	54,5	51,6	58,3	47,4	55,6	50,3	46,3	
Disminución (%)	9,9	9,1	9,9	0	14	12,1	13,6	9,5	
Saldo de expectativas	40,7	27,3	28,6	41,7	24,6	20,2	22,5	34,7	
Expectativas de ventas segundo semestre 2021									
Aumento (%)	62,2	45,5	64,1	83,3	49,1	65,3	62,8	73,1	
Mantenimiento (%)	30,5	45,5	31,1	16,7	45,6	31,5	29,6	21,5	
Disminución (%)	7,3	9,1	4,8	0	5,3	3,2	7,6	5,4	
Saldo de expectativas	54,9	36,4	59,3	83,3	43,8	62,1	55,2	67,7	
Diferencias estadísticamente significativas: (*): p<0,1; (**): p<0,05; (***): p<0,01; (-) no significativa									

4.3. Indicadores económicos y financieros

En este apartado pretendemos tener una aproximación sobre cómo ha impactado la crisis generada por el COVID-19 en diferentes indicadores económicos y financieros de la empresa. En el gráfico 4.6 se aprecian los resultados globales sobre lo que opinan los encuestados. En términos generales, los datos muestran que la mayoría de los indicadores se han visto afectados. En especial en el nivel de liquidez donde el 77,3% de las empresas se vieron perjudicadas, con un grado de importancia de 3,37 (en una escala de 1 a 5). Seguido del indicador de rentabilidad, viéndose afectadas el 75,7% de las empresas, con un grado de importancia de 3,34. El impacto sobre los indicadores de nivel de deuda y de facturación ha sido menor, ya que se han visto perjudicadas el 73,5% y el 74,1% de las

empresas, pero con un grado de impacto menor (3,44 y 3,35, respectivamente). Otro indicador relevante, sobre el que se aprecia un fuerte impacto, ha sido la realización de inversiones. En este caso un 71,5% de las empresas señalan que han paralizado inversiones, con una valoración en su grado de importancia de 3,33 (en una escala de 1 a 5). De forma contraria, es interesante comprobar que, en el periodo analizado, el 19,5% de las empresas confirman que la crisis generó un impacto positivo sobre su productividad (grado de importancia de 3,05), el 18,8% de las empresas un impacto positivo en su rentabilidad (intensidad de 3,14) y al 18,8% les afectó positivamente la crisis en su nivel de facturación (intensidad de 3,14).



En el cuadro 4.7 se presentan los resultados considerando el tamaño de las empresas. El segmento que se ha visto más afectado, en todos los indicadores, ha sido el de la microempresa. Así, el 77,3% de estas se vieron afectadas en sus niveles de facturación y el 78,3% en su rentabilidad. Sin embargo, estos porcentajes se reducen en la mediana empresa hasta el 69,9% y 71,4%, respectivamente. Si se analiza a las em-

presas que consideran que la crisis les ha podido beneficiar, se encuentra que son las empresas medianas en las que el impacto ha sido positivo, en mayor proporción. El 23,8% de las mismas tuvo un impacto positivo en su nivel de facturación y en el 22,3% en su rentabilidad.

Cuadro 4.7
Impacto de la crisis sobre indicadores económicos y financieros
Tamaño de la empresa

(%)	No	Si	Si	Sig.
	Negativa- mente (%)	Positivamente (%)		
Facturación				
Microempresas	6,3	77,3	16,4	
Pequeñas	9,6	71,3	19,1	**
Medianas	6,3	69,9	23,8	
Rentabilidad				
Microempresas	5,2	78,3	16,5	
Pequeñas	8,1	74,5	17,4	
Medianas	6,3	71,4	22,3	
Productividad				
Microempresas	6	77,8	16,2	
Pequeñas	8,4	73,9	17,7	***
Medianas	7,8	64,3	27,9	
Realización de inversiones				
Microempresas	13,7	73,4	12,9	
Pequeñas	13,9	71,3	14,8	
Medianas	12,4	67,4	20,2	
Nivel de deuda				
Microempresas	9,4	76,6	14	
Pequeñas	11,3	73	15,7	
Medianas	12,2	68,5	19,3	
Nivel de liquidez				
Microempresas	5,4	80,4	14,2	
Pequeñas	7,2	80,3	12,4	***
Medianas	8,9	68,5	22,6	

Diferencias estadísticamente significativas: (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$; (-) no significativa

Respecto a la antigüedad, los datos del cuadro 4.8 muestran diferencias significativas en los indicadores de realización de inversiones, nivel de deuda y de liquidez, no encontrando evidencia significativa en los niveles de facturación, rentabilidad y productividad. Así, las empresas más jóvenes se han visto más afectadas negati-

vamente. El 70,9% de las empresas jóvenes ha tenido una caída de sus inversiones (frente al 72,1% de las maduras), el 72,1% de las empresas jóvenes se han visto afectadas negativamente en su nivel de deuda y el 77,6% en su nivel de liquidez (frente al 75,2% y 77,4% de las empresas maduras, respectivamente).

Cuadro 4.8
Impacto de la crisis sobre indicadores económicos y financieros
Antigüedad de la empresa

	No (%)	Si Negativamente (%)	Si Positivamente (%)	Sig.
Facturación				
Jóvenes	7,2	71,9	20,9	
Maduras	6,8	76,5	16,7	
Rentabilidad				
Jóvenes	6,5	73,0	20,5	
Maduras	5,8	78,1	16,1	
Productividad				
Jóvenes	6,9	73,5	19,6	
Maduras	7,2	73,2	19,6	
Realización de inversiones				
Jóvenes	13,2	70,9	15,9	
Maduras	13,7	72,1	14,1	
Nivel de deuda				
Jóvenes	11,1	72,1	16,8	
Maduras	10,2	75,2	14,6	
Nivel de liquidez				
Jóvenes	6,9	77,6	15,6	
Maduras	6,6	77,4	16,0	

Diferencias estadísticamente significativas: (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$; (-) no significativa

Si se considera el sector de actividad también se encuentran diferencias estadísticamente significativas (cuadro 4.9). Las empresas de energía, construcción y de comercio son las que se han visto más afectadas en todos los indicadores analizados. Así, el 91,7% de las empresas de energía y el 81,0% de las empresas de construc-

ción son las que, en mayor proporción han sufrido una caída de su facturación (frente al 79% de comercio); y el 91,7% de las de energía y el 82,8% de las de comercio son las que más han visto afectada su rentabilidad de manera negativa (frente al 82,1% de construcción y 81,6% de manufacturas).

Cuadro 4.9
Impacto de la crisis sobre indicadores económicos y financieros

Sector de actividad de la empresa	No	Si	Si	Sig.
	(%)	Negativamente	Positivamente	
		(%)	(%)	
Facturación				
Sector primario	13,4	65,9	20,7	
Inds. Extractivas	0,0	72,7	27,3	
Inds. Manufactureras	6,3	77,3	16,4	
Energía, Agua, Reciclaje	0,0	91,7	8,3	
Construcción	5,2	81,0	13,8	
Comercio	5,6	79,0	15,3	
Servicios	7,2	71,2	21,7	
Otras actividades no contempladas	7,3	75,0	17,7	
Rentabilidad				
Sector primario	12,5	62,5	25,0	
Inds. Extractivas	0,0	70,0	30,0	
Inds. Manufactureras	4,8	81,6	13,5	
Energía, Agua, Reciclaje	0,0	91,7	8,3	
Construcción	8,9	82,1	8,9	**
Comercio	2,5	82,8	14,8	
Servicios	6,3	73,3	20,4	
Otras actividades no contempladas	6,3	71,6	22,1	

Productividad				
Sector primario	15,0	62,5	22,5	
Inds. Extractivas	9,1	63,6	27,3	
Inds. Manufactureras	4,3	79,2	16,4	
Energía, Agua, Reciclaje	8,3	83,3	8,3	
Construcción	7,0	89,5	3,5	**
Comercio	5,7	80,3	13,9	
Servicios	7,4	69,4	23,2	
Otras actividades no contempladas	6,3	71,6	22,1	
Realización de inversiones				
Sector primario	15,0	60,0	25,0	
Inds. Extractivas	18,2	54,5	27,3	
Inds. Manufactureras	10,7	75,1	14,1	
Energía, Agua, Reciclaje	8,3	91,7	0,0	
Construcción	12,3	84,2	3,5	**
Comercio	9,1	80,2	10,7	
Servicios	14,9	68,7	16,4	
Otras actividades no contempladas	14,0	69,9	16,1	
Nivel de deuda				
Sector primario	11,1	65,4	23,5	
Inds. Extractivas	9,1	72,7	18,2	
Inds. Manufactureras	9,2	75,2	15,5	
Energía, Agua, Reciclaje	25,0	66,7	8,3	
Construcción	8,9	91,1	0,0	*
Comercio	8,2	77,0	14,8	
Servicios	11,4	71,0	17,6	
Otras actividades no contempladas	11,6	74,7	13,7	
Nivel de liquidez				
Sector primario	8,6	66,7	24,7	
Inds. Extractivas	9,1	63,6	27,3	
Inds. Manufactureras	5,3	81,6	13,1	
Energía, Agua, Reciclaje	8,3	83,3	8,3	
Construcción	3,6	89,3	7,1	
Comercio	4,1	83,7	12,2	
Servicios	7,4	74,9	17,7	
Otras actividades no contempladas	9,5	73,7	16,8	

Diferencias estadísticamente significativas: (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$; (-) no significativa

4.4. Internacionalización

La crisis generada por el COVID-19 ha tenido graves consecuencias en un contexto global y también ha impactado en los mercados internacionales. En este apartado analizaremos cómo la crisis ha afectado a la internacionalización de las MIPYME ecuatorianas. El 17,5% de las empresas encuestadas han realizado, a lo largo de 2020, ventas a mercados internacionales (gráfico 4.7). La intensidad media de las ventas a mercados internacionales sobre el total de las ventas de las empresas exportadoras fue del 40,5% (gráfico 4.7). Si analizamos el impacto de la crisis, los datos muestran que sí impactó en el nivel de facturación en el 56,8% de las em-

presas internacionalizadas (cuadro 4.8); y el grado de importancia del impacto fue de 2,97 (en una escala de 1 a 5). También se vio afectado el número de países de destino de la internacionalización. El 46,8% considera que se vio impactado por la crisis, con un grado de importancia de 3,09. Por el contrario, la crisis ha influido positivamente en determinadas empresas a lo largo del 2020. Así, el 19,8% de las empresas encuestadas señala que su nivel de facturación en los mercados internacionales se incrementó (aunque con un grado bajo de impacto positivo, 2,61 en una escala de 1 a 5); y el 18,9% amplió el número de países de destino.

Gráfico 4.7
Porcentaje de empresas exportadoras
Para aquellas empresas que exportan: del total de sus ventas en 2020,
¿qué porcentaje ha destinado a mercados internacionales?

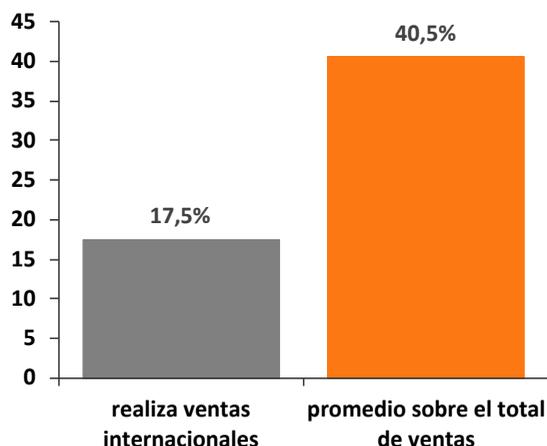
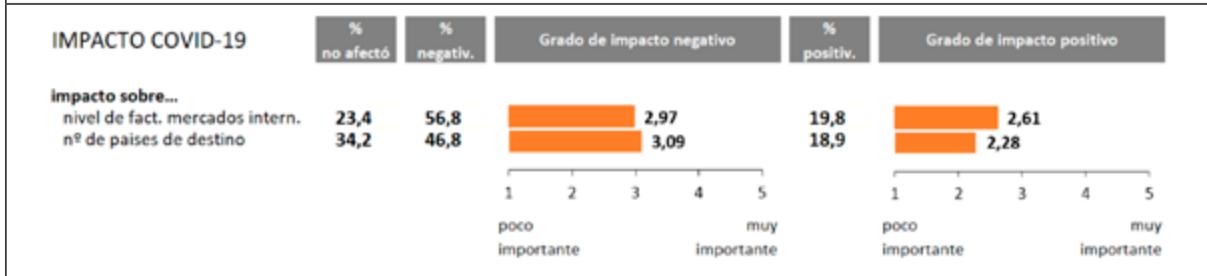


Gráfico 4.8
Impacto de la crisis en la internacionalización



En el análisis de las empresas por tamaño, comprobamos que no hay diferencias estadísticamente significativas ni en el nivel de facturación ni en el impacto en el número de países destino (cuadro 4.10).

Cuadro 4.10
Internacionalización e impacto de la crisis
Tamaño de la empresa

(%)	No	Si	Si	Sig.
	Negativa-mente	Positivamente		
	(%)	(%)		
Impacto en su nivel de facturación al exterior				
Microempresas	30,7	50,7	18,7	
Pequeñas	23,5	58,8	17,6	-
Medianas	15,9	61,9	22,2	
Impacto en el número de países destino				
Microempresas	43,2	41,9	14,9	
Pequeñas	35,3	47,1	17,6	-
Medianas	22,6	51,6	25,8	

Diferencias estadísticamente significativas: (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$; (-) no significativa

En cuanto al factor antigüedad de la empresa, solo se aprecian diferencias significativas en el impacto en el número de países de destino (cuadro 4.11). Las empresas más jóvenes son las más perjudicadas; mientras que, el 44,8% de las empresas jóvenes han disminuido el número

de países de destino de sus ventas, este porcentaje se reduce al 48,9% en las empresas maduras. Finalmente, la clasificación por sector de actividad no muestra diferencias estadísticamente significativas (cuadro 4.16).

Cuadro 4.11
Internacionalización e impacto de la crisis
Antigüedad de la empresa

	No (%)	Si Negativamente (%)	Si Positivamente (%)	Sig.
Impacto en su nivel de facturación al exterior				
Jóvenes	23,7	56,7	19,6	
Maduras	23,7	57,0	19,4	-
Impacto en el número de países destino				
Jóvenes	37,5	44,8	17,7	
Maduras	31,5	48,9	19,6	-

Diferencias estadísticamente significativas: (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$; (-) no significativa

En cuanto al factor internacionalización e impacto de la crisis, no se aprecian diferencias significativas (cuadro 4.12). Sobre el impacto en su nivel de facturación al exterior, se puede apreciar que las más afectadas fueron: la industria extractiva con el 80%, la de energía con el 66,7%

y el sector servicios con el 64%. Mientras que en lo referente al impacto en el número de países destino se tiene al sector servicios con el 52,3%, seguido de la construcción y comercio con el 50% respectivamente.

Cuadro 4.12
Internacionalización e impacto de la crisis
Sector de actividad de la empresa

	No (%)	Si Negativamente (%)	Si Positivamente (%)	Sig.
Impacto en su nivel de facturación al exterior				
Sector primario	26,1	43,5	30,4	
Inds. Extractivas	20,0	80,0	0,0	
Inds. Manufactureras	32,5	52,5	15,0	
Energía, Agua, Reciclaje	33,3	66,7	0,0	
Construcción	50,0	50,0	0,0	-
Comercio	41,7	41,7	16,7	
Servicios	14,0	64,0	22,1	
Otras actividades no contempladas	23,1	46,2	30,8	
Impacto en el número de países destino				
Sector primario	38,1	38,1	23,8	
Inds. Extractivas	40,0	40,0	20,0	
Inds. Manufactureras	47,5	40,0	12,5	
Energía, Agua, Reciclaje	66,7	33,3	0,0	
Construcción	50,0	50,0	0,0	-
Comercio	41,7	50,0	8,3	
Servicios	23,3	52,3	24,4	
Otras actividades no contempladas	38,5	38,5	23,1	

Diferencias estadísticamente significativas: (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$; (-) no significativa

5. Impacto sobre la organización de la empresa

La crisis sanitaria no solo ha impactado en el crecimiento económico y en el empleo de las empresas, sino también en la gestión de las actividades. En este apartado se preguntó a los encuestados sobre los efectos que habían sufrido diferentes actividades de gestión; se solicitó

utilizar una escala Likert de 5 puntos, desde 1 (total desacuerdo) hasta 5 (total acuerdo). Las actividades se han clasificado en: relacionadas con clientes y proveedores, operativas y estratégicas.

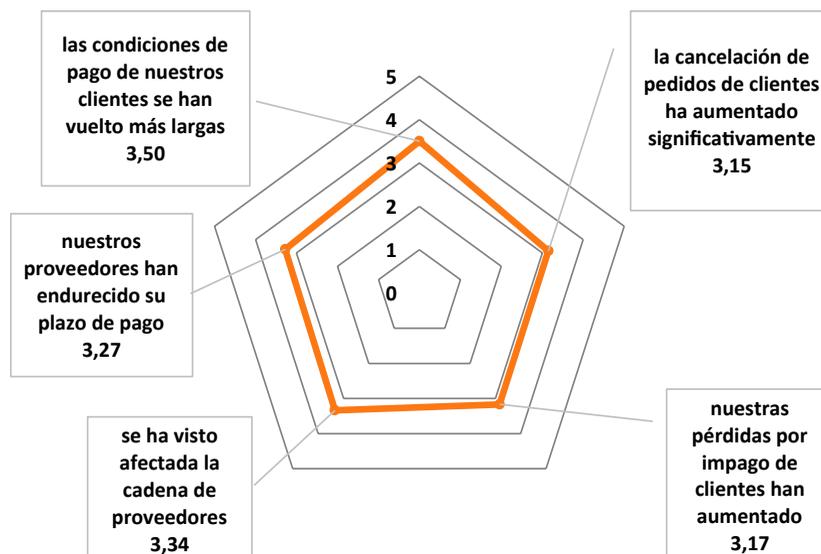
5.1. Actividades con clientes y proveedores

El impacto más significativo en las MIPYME ecuatorianas se establece en las actividades relacionadas con clientes y proveedores. Dentro de estas se tiene la cadena de suministros que ha experimentado continuos retrasos en las condiciones de pago de los clientes. Estas demoras se han vuelto más largas (3,5 en una escala de 1 a 5) (gráfico 5.1). De ahí que este comportamiento parece indicar una afectación económica significativa y problemas de liquidez, ya que esta extensión del periodo de cobro impacta directamente la capacidad de pago a proveedores y acreedores. Es decir, el efecto negativo se transmite a toda la red de suministros. Por consiguiente, las MIPYME ecuatorianas otorgaron valores de 3,34 a la afectación en la cadena de proveedores. Adicionalmente, colocaron un impacto de 3,27 por el endurecimien-

to de condiciones de pago de pedidos realizados por parte de los clientes. Completando, se revela un aumento de 3,17 a las pérdidas por impago de clientes y un deterioro de 3,15 por la cancelación de pedidos de clientes.

En consecuencia, la crisis del COVID-19 ha afectado la gestión empresarial; ya que, las actividades relacionadas con los clientes son prioritarias en las operaciones económicas y comerciales. En este sentido las MIPYME, cuya liquidez es un factor preponderante para su desenvolvimiento, se han visto obligadas a buscar estrategias de financiamiento con sus proveedores y nuevas condiciones de pago con acreedores. De esta manera, se prevé enfrentar el descenso de ingresos y la dificultad de cobro de cuentas.

Gráfico 5.1
Actividades con clientes y proveedores



1- total desacuerdo 5- total acuerdo

A continuación, se revisará el comportamiento de este tipo de actividades en función de una serie de variables moderadoras.

Primero, analizando el tamaño de la empresa, se encuentra que las micro empresas tienen una mayor afectación en las actividades con clientes y proveedores. Se observan valores superiores a 3,2 en todas las operaciones estu-

diadas. Sin embargo, se obtiene una diferencia estadísticamente significativa con respecto a las pequeñas y medianas empresas, únicamente en la cancelación de pedidos de los clientes (cuadro 5.1). Por lo tanto, el factor **tamaño de la empresa** no parece que haya sido relevante para todas las actividades analizadas relacionadas con los clientes y proveedores.

Cuadro 5.1
Actividades con clientes y proveedores
Tamaño de la empresa

	Micro	Pequeñas	Medianas	Sig.
Se ha visto afectada la cadena de proveedores	3,4	3,2	3,3	-
Nuestros proveedores han endurecido su plazo de pago	3,3	3,3	3,2	-
Las condiciones de pago de nuestros clientes se han vuelto más largas	3,6	3,4	3,5	-
La cancelación de pedidos de clientes ha aumentado significativamente	3,3	2,9	3,1	***
Nuestras pérdidas por impago de clientes han aumentado	3,2	3,0	3,2	-
En una escala de 1 = Total desacuerdo a 5 = Total acuerdo				
Diferencias estadísticamente significativas: (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$. - no significativa				

De acuerdo a la segunda variable moderadora **edad de la empresa**, surgen otras diferencias estadísticamente significativas (cuadro 5.2). La afectación más relevante es que las empresas maduras se han visto más afectadas en la cancelación de pedidos de clientes (3,2) que las empresas jóvenes (3,1). Del mismo modo, las empresas maduras han tenido un mayor impacto en su cadena de suministros (3,4 vs. 3,3). Se observa además que existe una diferencia estadística significativa en este rubro. Adicionalmente, se considera que los proveedores han endurecido más su plazo de pago en las empresas maduras que en las empresas jóvenes (3,3 vs. 3,2).

Tomando en consideración el tercer factor moderador **sector**; se puede destacar que las empresas del sector primario han sido las más afectadas en la cadena de suministro de proveedores (cuadro 5.3). Por otro lado, las industrias más impactadas en la mayoría de rubros han sido las extractivas. Así, estas han experimentado una mayor cancelación de pedidos de sus clientes (3,4), más factor de impagos de clientes (3,4) y los proveedores han extendido sus plazos de pago (3,5). Finalmente, el sector de energía, agua y reciclaje ha sido el más golpeado en el rubro de clientes que han alargado sus plazos de desembolsos (3,8). Sin embargo, ninguno de los rubros asociados al factor sector empresarial tiene diferencias estadísticas significativas

Cuadro 5.2
Actividades con clientes y proveedores
Antigüedad de la empresa

	Jóvenes (≤ 10 años)	Maduras (> 10 años)	Sig.
Se ha visto afectada la cadena de proveedores	3,3	3,4	**
Nuestros proveedores han endurecido su plazo de pago	3,2	3,3	-
Las condiciones de pago de nuestros clientes se han vuelto más largas	3,5	3,6	-
La cancelación de pedidos de clientes ha aumentado significativamente	3,1	3,2	-
Nuestras pérdidas por impago de clientes han aumentado	3,1	3,2	-

Diferencias estadísticamente significativas: (*) : $p < 0,1$; (**) : $p < 0,05$; (***) : $p < 0,01$; (-) no significativa



Cuadro 5.3
Actividades con clientes y proveedores
Sector de actividad de la empresa

	Sector primario	Inds. Extractivas	Inds. Manufactureras	Energía, Agua, Reciclaje	Construcción	Comercio	Servicios	Otras actividades no contempladas	Sig.
Se ha visto afectada la cadena de proveedores	3,5	3,1	3,4	3,3	3,2	3,5	3,3	3,4	-
Nuestros proveedores han endurecido su plazo de pago	3,1	3,5	3,5	3,5	3,1	3,4	3,2	3,5	-
Las condiciones de pago de nuestros clientes se han vuelto más largas	3,5	3,5	3,5	3,8	3,7	3,6	3,5	3,4	-
La cancelación de pedidos de clientes ha aumentado significativamente	2,9	3,4	3,3	2,5	3,0	3,0	3,2	3,1	-
Nuestras pérdidas por impago de clientes han aumentado	3,2	3,4	3,1	3,0	3,1	3,1	3,2	3,3	-

Diferencias estadísticamente significativas: (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$; (-) no significativa

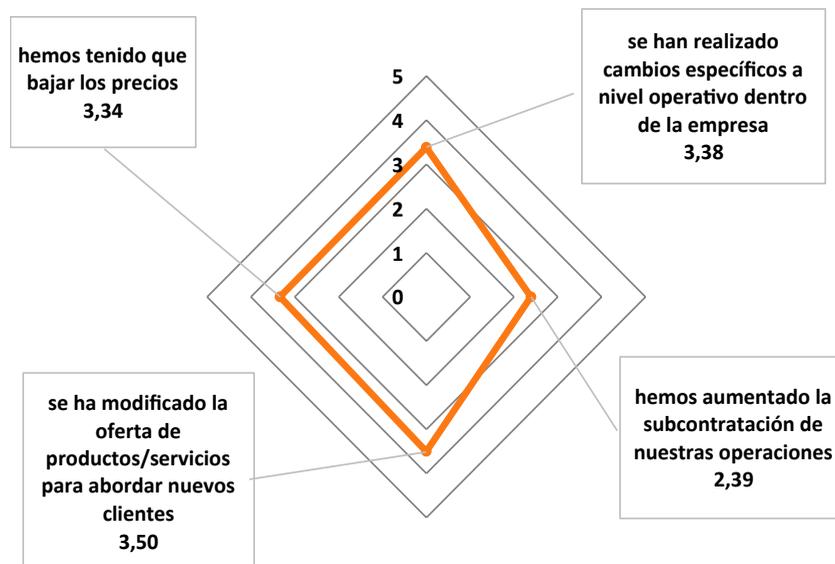
5.2. Actividades operativas

Al estudiar las actividades operativas de las empresas analizadas se aprecia un impacto con relación al manejo de precios, lanzamiento de nuevas alternativas de oferta para clientes y nuevas formas de subcontratación para mitigar los efectos de la pandemia. Todas las valoraciones de las variables anotadas se encuentran por debajo de 3,5 en una escala de 1 a 5 (gráfico 5.2). Las actividades más afectadas por el entorno disruptivo son aquellas relacionadas a cambios en la oferta de productos/servicios para abordar nuevos clientes (3,5). Por otra parte, se han desarrollado cambios específicos a

nivel operativo para adaptarse a la situación de la crisis (3,38). En cuanto a actividades de orden comercial como ajuste de precios, también han tenido un efecto mitigante importante (3,34). El aspecto de menor utilización ha sido el aumentar la subcontratación de sus operaciones (2,39).

De los datos antes descritos se puede evidenciar que la pandemia causó un impacto moderado en las actividades operativas y con ello, en la gestión de desempeño de la empresa.

Gráfico 5.2
Actividades operativas



1- total desacuerdo 5- total acuerdo

Con relación a las variables moderadoras sobre las actividades operativas, se puede verificar en el cuadro 5.4 cómo el tamaño de la empresa ha impactado los valores de los aspectos operativos. Se puede apreciar que las empresas medianas son las que más cambios específicos, a nivel operativo, han realizado para adaptarse a la crisis sanitaria (3,5). De la misma forma, estas empresas también tienen valores superiores en la subcontratación de operaciones (2,7); y en este rubro poseen una diferencia estadísticamente significativa con respecto a las empresas pequeñas y micro. De hecho, las empresas medianas presentan mayor afectación en la modificación de la oferta de productos/servicios para abordar nuevos clientes. En resumen, las empresas medianas han presentado más alternativas de resiliencia contra este escenario de crisis. Por último, cabe recalcar que la gestión de precios tiene una diferencia estadística significativa con la variable moderadora tamaño. Las empresas que menos han reaccionado en este rubro son específicamente las industrias medianas (3,1), mientras que las micro y pequeñas llegan a valores de 3,4.

En cuanto al factor moderador antigüedad de la empresa, los datos muestran que las empresas maduras tienen mayor impacto en los cambios específicos a nivel operativo dentro de la empresa (cuadro 5.5). Incluso este es el único aspecto operativo, tomando en cuenta la edad de la empresa, que tiene una diferencia estadística significativa con respecto a empresas jóvenes.

Dentro de este orden de ideas se considera también un factor moderador al sector y se lo relaciona con las actividades operativas, con el fin de verificar si surgen diferencias estadísticamente significativas (cuadro 5.6). Por lo tanto, la subcontratación que ha aumentado en el sector de la construcción, tiene impacto estadístico (2,8). Por otro lado, las empresas del sector de la industria extractiva, manufactura y servicios son las que han tenido que realizar más cambios operativos en sus instalaciones para mitigar los efectos del entorno COVID-19 (3,5). Por último, han tenido que bajar más los precios en la industria manufacturera, construcción y servicios (3,4).

Cuadro 5.4
Actividades operativas
Tamaño de la empresa

	Micro	Pequeñas	Medianas	Sig.
Se han realizado cambios específicos a nivel operativo dentro de la empresa	3,3	3,4	3,5	
Hemos aumentado la subcontratación de nuestras operaciones	2,3	2,3	2,7	***
Se ha modificado la oferta de productos/servicios para abordar nuevos clientes	3,5	3,4	3,5	
Hemos tenido que bajar los precios	3,4	3,4	3,1	***

En una escala de 1 = Total desacuerdo a 5 = Total acuerdo

Diferencias estadísticamente significativas: (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$. - no significativa

Cuadro 5.5
Actividades operativas
Antigüedad de la empresa

	Jóvenes (≤ 10 años)	Maduras (> 10 años)	Sig.
Se han realizado cambios específicos a nivel operativo dentro de la empresa	3,3	3,5	**
Hemos aumentado la subcontratación de nuestras operaciones	2,3	2,4	-
Se ha modificado la oferta de productos/servicios para abordar nuevos clientes	3,5	3,5	-
Hemos tenido que bajar los precios	3,4	3,3	-

Diferencias estadísticamente significativas: (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$; (-) no significativa

Cuadro 5.6
Actividades operativas
Sector de actividad de la empresa

	Sector primario	Inds. Extractivas	Inds. Manufacturables	Energía, Agua, Reciclaje	Construcción	Comercio	Servicios	Otras actividades no contempladas	Sig.
Se han realizado cambios específicos a nivel operativo dentro de la empresa	3,1	3,5	3,5	3,3	3,4	3,2	3,5	3,4	-
Hemos aumentado la subcontratación de nuestras operaciones	2,5	2,5	2,5	1,6	2,8	2,1	2,4	2,2	**
Se ha modificado la oferta de productos/servicios para abordar nuevos clientes	3,1	3,7	3,6	2,6	3,1	3,5	3,6	3,4	***
Hemos tenido que bajar los precios	3,3	3,1	3,4	2,5	3,4	3,3	3,4	3,3	-

Diferencias estadísticamente significativas: (*) : $p < 0,1$; (**) : $p < 0,05$; (***) : $p < 0,01$; (-) no significativa

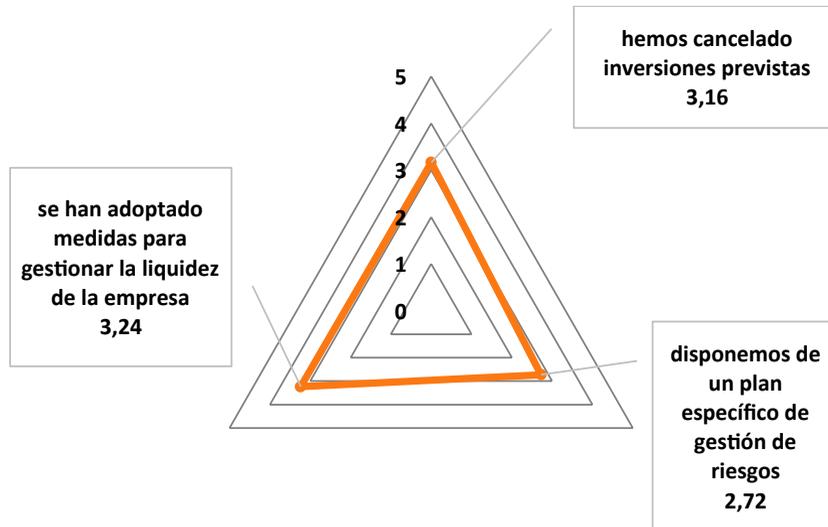
5.3. Actividades estratégicas

¿Cómo ha afectado la crisis a las actividades estratégicas, desde el punto de vista financiero de las empresas?

En la opinión de los encuestados, esta crisis sanitaria ha generado la necesidad de adoptar medidas vitales para la supervivencia de la empresa. La estrategia más utilizada se centra en gestionar de manera eficiente la liquidez de la organización (3,24). La segunda acción utilizada

ha sido cancelar inversiones imprevistas (3,16), con el fin de precautelar el capital respectivo. Finalmente, se considera importante también disponer de planes de gestión de riesgos o de contingencias (2,72) para paliar los efectos de disrupción. Las MIPYME ecuatorianas han calificado estas acciones con una valoración en una escala de 1 a 5 para cada uno de los rubros anotados (gráfico 5.3).

Gráfico 5.3
Actividades estratégicas



1- total desacuerdo 5- total acuerdo

Nuevamente, utilizando la variable moderadora de tamaño de empresa sobre las actividades estratégicas (cuadro 5.7), se puede verificar que existe una diferencia estadística significativa al comparar cómo las empresas pequeñas y medianas han elaborado y utilizado mayor cantidad de planes específicos para gestionar sus riesgos (3,0), frente a las microempresas que muestran un menor desempeño (2,0). Adicionalmente, existe un diferencial estadístico en las medidas para gestionar la liquidez, pues se observa un mejor manejo por parte de las empresas medianas (4,0).

Cabe considerar también la variable moderadora de edad de las empresas. En el cuadro 5.8 se muestra que existe, en dos rubros, una diferencia estadística significativa. Es así que, las empresas maduras son las que más han implantado planes de gestión de riesgos (2,8). De igual manera, estas empresas maduras exponen un mejor uso de acciones de gestión para el manejo de liquidez (3,4).

Finalmente, al ver los datos por sector (cuadro 5.9), se aprecia cómo las industrias extractivas y de energía, agua y reciclaje son las que más han tenido que adoptar medidas para gestionar la liquidez en sus empresas (3,5); mientras, la industria manufacturera ha tenido que reducir en mayor cuantía sus inversiones previstas para mitigar la crisis (3,4). Sin embargo, la actividad estratégica que tiene diferencia estadística significativa es la elaboración de un plan específico de gestión de riesgos. En este aspecto, la industria extractiva presenta una mayor calificación de 3.2, como acción para reducir el impacto disruptivo.

Cuadro 5.7
Actividades estratégicas
Tamaño de la empresa

	Micro	Pequeñas	Medianas	Sig.
Hemos cancelado inversiones previstas	3,0	3,0	3,0	-
Disponemos de un plan específico de gestión de riesgos	2,0	3,0	3,0	***
Se han adoptado medidas para gestionar la liquidez de la empresa	3,0	3,0	4,0	***
En una escala de 1 = Total desacuerdo a 5 = Total acuerdo				
Diferencias estadísticamente significativas: (*): p<0,1; (**): p<0,05; (***): p<0,01. - no significativa				

Cuadro 5.8
Actividades estratégicas
Antigüedad de la empresa

	Jóvenes (≤ 10 años)	Maduras (> 10 años)	Sig.
Hemos cancelado inversiones previstas	3,1	3,2	-
Disponemos de un plan específico de gestión de riesgos	2,6	2,8	**
Se han adoptado medidas para gestionar la liquidez de la empresa	3,1	3,4	**
Diferencias estadísticamente significativas: (*): p<0,1; (**): p<0,05; (***): p<0,01; (-) no significativa			

Cuadro 5.9
Actividades estratégicas
Sector de actividad de la empresa

	Sector primario	Inds. Extractivas	Inds. Manufacturables	Energía, Agua, Reciclaje	Construcción	Comercio	Servicios	Otras actividades no contempladas	Sig.
Hemos cancelado inversiones previstas	3,1	3,1	3,4	3,2	3,2	3,0	3,2	3,0	
Disponemos de un plan específico de gestión de riesgos	2,5	3,2	2,6	2,2	2,5	2,5	2,9	2,6	***
Se han adoptado medidas para gestionar la liquidez de la empresa	3,1	3,5	3,2	3,5	3,2	3,3	3,3	3,0	
Diferencias estadísticamente significativas: (*): p<0,1; (**): p<0,05; (***): p<0,01; (-) no significativa									

6. Actividad innovadora

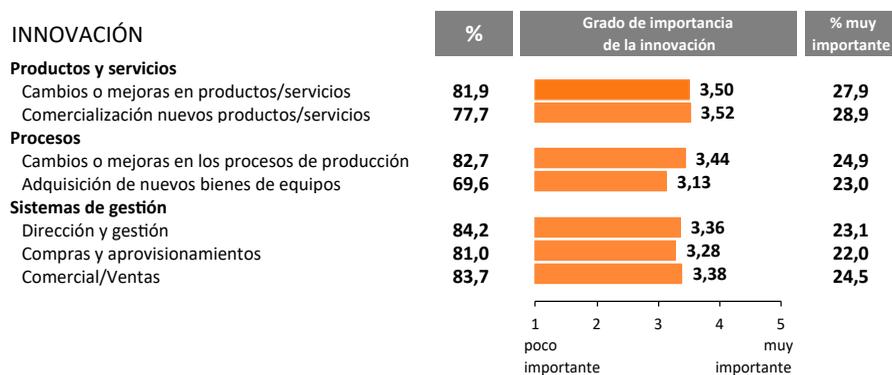
En lo que refiere a los procesos de innovación por parte de las empresas ecuatorianas, como se muestra en el gráfico 6.1, se procedió a consultar sobre este ámbito, así como su grado de importancia en los últimos dos años. Así mismo, se debe señalar que se presenta los resultados separados por procesos de innovación en productos y servicios, procesos y sistemas de gestión.

Los datos recabados demuestran una gran intensidad en los procesos de innovación por parte de las MIPYME ecuatorianas durante estos dos años. En lo que refiere a los productos y servicios que ofertan las empresas, el 81,9% señala haber incurrido en procesos de innovación en este campo, así mismo un 82,7% resaltó

haber incurrido en mejoras o cambios en sus procesos productivos.

Por otra parte, se puede percibir de manera general que las MIPYME identifican como muy importante los procesos de innovación pues, en todos los ámbitos consultados, dentro de una escala de Likert de 1 a 5, siendo 5 muy importante, en promedio, las empresas que participaron del estudio resaltan sobre la media, la importancia de la innovación en sus negocios (gráfico 6.1). El proceso más importante de innovación se registra en la comercialización de productos y servicios, pues el 28,9% de las empresas señalaron como muy importante este aspecto, con una calificación de 3,52 sobre 5.

Gráfico 6.1
Realización de innovaciones en productos, procesos o gestión y grado de importancia de las mismas



Al revisar los distintos tipos de innovación según el tamaño de la empresa, se observan diferencias significativas, como se aprecia en el cuadro 6.1. Las empresas medianas, en su mayoría 89,1%, han indicado haber realizado cambios y mejoras en sus productos y servicios, porcentaje que disminuye al 78,7% de las microempresas. De igual forma ocurre en la comercialización de nuevos productos o servicios, donde las empresas medianas lo han realizado en el 84,5% de los casos frente al 74,8% de las microempresas.

Las innovaciones en procesos también reflejan diferencias significativas. El 90,6% de las empresas medianas generaron cambios o mejoras en los procesos de producción frente al 79,7% de las microempresas.

Estas diferencias a favor de las empresas de mayor tamaño también se observan en los procesos de innovación en gestión, pues como se presenta el cuadro 6.1, un mayor número de empresas medianas indicaron haber realizado innovaciones frente al número de empresas pequeñas y medianas.

Al analizar la importancia de las innovaciones realizadas por las empresas ecuatorianas (cuadro 6.2), no se confirman diferencias significativas entre los tamaños analizados a excepción de la innovación en la gestión comercial y de ventas, en donde las empresas grandes registran un mayor grado de importancia (3.47) frente a las empresas de menor tamaño.

Cuadro 6.1
Realización de innovaciones (%)
Tamaño de la empresa

	Micro	Pequeñas	Medianas	Sig.
Innovación en productos y servicios				
Cambios o mejoras en productos/servicios	78,7	81,5	89,1	***
Comercialización nuevos productos/servicios	74,8	77,0	84,6	***
Innovación en procesos				
Cambios o mejoras en los procesos de producción	79,7	83,1	90,6	***
Adquisición de nuevos bienes de equipo	64,1	71,1	79,3	***
Innovación en gestión				
Organización y gestión	79,6	86,7	91,7	***
Compras y aprovisionamientos	77,1	80,6	90,2	***
Comercial/ventas	81,5	84,7	89,8	**
Chi-Cuadrado de Pearson.				
Diferencias estadísticamente significativas: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$; (-) no significativa				

Cuadro 6.2
Importancia de las innovaciones
Tamaño de la empresa

	Micro	Pequeñas	Media- nas	Sig.
Innovación en productos y servicios				
Cambios o mejoras en productos/servicios	3,48	3,54	3,51	-
Comercialización nuevos productos/servicios	3,47	3,57	3,56	-
Innovación en procesos				
Cambios o mejoras en los procesos de producción	3,37	3,44	3,55	-
Adquisición de nuevos bienes de equipo	3,04	3,16	3,27	-
Innovación en gestión				
Organización y gestión	3,23	3,43	3,51	-
Compras y aprovisionamientos	3,12	3,42	3,41	-
Comercial/ventas	3,28	3,49	3,47	**
En una escala de 1 = poco importante a 5 = muy importante				
Diferencias estadísticamente significativas: (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$; (-) no significativa				

En lo que concierne a la antigüedad se establece que un factor relevante del comportamiento innovador, entre las empresas jóvenes y maduras, refiere a los cambios en los procesos de compras y aprovisionamiento, en donde el 82,2% de las empresas maduras señalaron haber incurrido en procesos de innovación en esta área, frente a un 80% de empresas jóvenes que indicaron de igual forma esta condición.

Cuadro 6.3
Realización de innovaciones (%)
Antigüedad de la empresa

	Jóvenes (≤ 10 años)	Maduras (> 10 años)	Sig.
Innovación en productos y servicios			
Cambios o mejoras en productos/servicios	82,5	81,2	-
Comercialización nuevos productos/servicios	77,5	78,6	-
Innovación en procesos			
Cambios o mejoras en los procesos de producción	82,6	84,2	-
Adquisición de nuevos bienes de equipo	69,6	69,9	-
Innovación en gestión			
Organización y gestión	82,2	86,6	-
Compras y aprovisionamientos	80,0	82,2	**
Comercial/ventas	84,5	84,4	-
Chi-Cuadrado de Pearson.			
Diferencias estadísticamente significativas: (*): p<0.1; (**): p<0.05; (***): p<0.01; (-) no significativa			



Cuadro 6.4
Importancia de las innovaciones
Antigüedad de la empresa

	Jóvenes (≤ 10 años)	Maduras (> 10 años)	Sig.
Innovación en productos y servicios			
Cambios o mejoras en productos/servicios	3,6	3,4	-
Comercialización nuevos productos/servicios	3,6	3,4	-
Innovación en procesos			
Cambios o mejoras en los procesos de producción	3,4	3,4	-
Adquisición de nuevos bienes de equipo	3,2	3,1	-
Innovación en gestión			
Organización y gestión	3,4	3,4	-
Compras y aprovisionamientos	3,3	3,3	-
Comercial/ventas	3,4	3,4	-
En una escala de 1 = poco importante a 5 = muy importante			
Diferencias estadísticamente significativas: (*): p<0.1; (**): p<0.05; (***): p<0.01; (-) no significativa			

El análisis de la innovación, considerando el sector de actividad, muestra que los sectores se han comportado de forma diferente (cuadro 6.5). Revisando procesos de innovación por la adquisición de nuevos equipos, 8 de cada 10 empresas de la industria extractiva señalan haber incurrido en estos procesos, siendo esto muy significativo frente a otras industrias. De igual forma, mejoras o cambios en los procesos de producción fueron espacios de innovación que marcaron una diferencia en el sector antes mencionado.

En lo que concierne a cambios innovadores en la comercialización de nuevos productos, el sector servicios demuestra una diferencia significativa, frente a otras actividades económicas, pues el 81,2% de estas empresas señala este particular.

Cuadro 6.5
Realización de innovaciones (%)
Sector de actividad

	Sector primario	Inds. Extractivas	Inds. Manufactureras	Energía, Agua, Reciclaje	Construcción	Comercio	Servicios	Otras actividades no contempladas	Sig.
Innovación en productos y servicios									
Cambios o mejoras en productos/servicios	80,2	90,9	83,7	66,7	73,2	77,3	84,9	79,6	-
Comercialización nuevos productos/servicios	72,8	72,7	80,3	41,7	74,5	71,4	81,2	75,3	**
Innovación en procesos									
Cambios o mejoras en los procesos de producción	80,2	90,9	85,6	83,3	78,2	73,1	86,6	80,6	**
Adquisición de nuevos bienes de equipo	77,5	81,8	66,3	41,7	65,5	55,5	74,0	72,0	***
Innovación en gestión									
Organización y gestión	82,7	90,9	84,1	75,0	80,0	81,2	86,8	81,7	-
Compras y aprovisionamientos	84,0	100,0	84,0	72,7	76,4	87,4	80,2	75,3	-
Comercial/ventas	83,8	81,8	85,0	72,7	78,2	88,1	84,7	82,8	-
Chi-Cuadrado de Pearson									
Diferencias estadísticamente significativas: (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$; (-) no significativa									

Cuadro 6.6
Importancia de las innovaciones
Sector de actividad

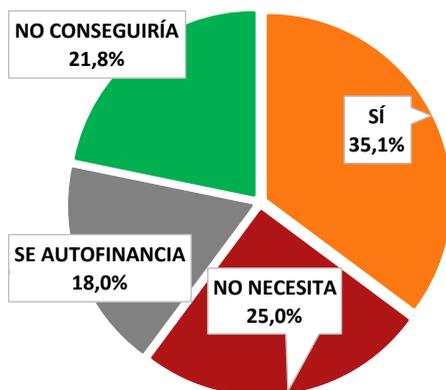
	Sector primario	Inds. Extractivas	Inds. Manufactureras	Energía, Agua, Reciclaje	Construcción	Comercio	Servicios	Otras actividades no contempladas	Sig.
Innovación en productos y servicios									
Cambios o mejoras en productos/servicios	3,2	3,6	3,4	3,0	3,2	3,5	3,6	3,5	-
Comercialización nuevos productos/servicios	3,3	3,9	3,7	3,0	3,3	3,4	3,6	3,4	-
Innovación en procesos									
Cambios o mejoras en los procesos de producción	3,2	3,5	3,5	2,5	3,3	3,3	3,5	3,4	*
Adquisición de nuevos bienes de equipo	3,1	3,6	3,1	3,0	3,3	3,2	3,2	3,0	-
Innovación en gestión									
Organización y gestión	3,1	3,9	3,3	2,8	3,3	3,3	3,4	3,3	-
Compras y aprovisionamientos	3,3	3,7	3,2	2,5	3,2	3,4	3,3	3,2	-
Comercial/ventas	3,2	3,4	3,4	2,6	3,4	3,5	3,4	3,3	-
En una escala de 1 = poco importante a 5 = muy importante									
Diferencias estadísticamente significativas: (*): p<0,1; (**): p<0,05; (***): p<0,01; (-) no significativa									

7. Acceso a la financiación

En esta sección se analiza la financiación de las MIPYME; para ello se ha consultado si la empresa ha intentado acceder a líneas de financiación en la actualidad, así como la decisión del banco en caso de haberla solicitado. El gráfico 7.1 muestra que el 35,1% de las empresas encuestadas han solicitado líneas de financiación de entidades de crédito, mientras que el 25%

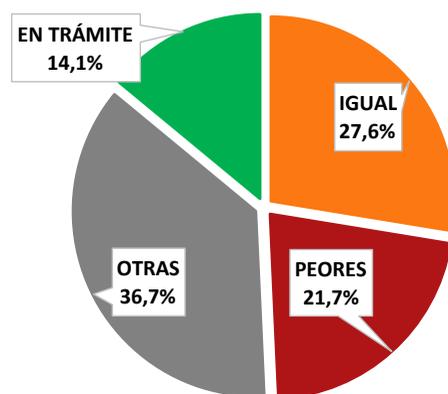
no han realizado la solicitud porque no lo necesitan y el 18% no lo han solicitado porque se autofinancian. Por otra parte, el 21,8% declara que no han intentado acceder a líneas de financiación pese a necesitarlo porque creen que no lo conseguirían.

Gráfico 7.1. ¿Su empresa ha intentado acceder a líneas de financiación de entidades de crédito en la actualidad?



El gráfico 7.2 muestra el resultado de las negociaciones entre las entidades de crédito y aquellas empresas que han intentado contratar líneas de financiación. Se puede apreciar que solo un 36,7% de los participantes declaran que las entidades financieras no han querido concederles la financiación o no la han aceptado. Para un 14,1% la solicitud se encuentra en trámite. El resto de las solicitudes de financiación han sido aceptadas por las entidades de crédito en las mismas condiciones que en años anteriores (27,6%) o en peores condiciones (21,7%).

Gráfico 7.2 En caso de haberlo solicitado



Otras: no se le ha concedido, no se ha aceptado

Las diferencias en la solicitud y acceso a la financiación se analizan considerando el tamaño y la antigüedad, así como el sector de actividad de la empresa. En lo que respecta al tamaño (cuadro 7.1) se aprecian diferencias estadísticamente significativas en cuanto al porcentaje de empresas que han intentado acceder a líneas de financiación de entidades de crédito. Así, el 42,1% de las empresas medianas solicitaron financiación, frente al 31,6% de las microempresas y 36,8% de las medianas. Esto se explica, pues, en promedio, 3 de cada 10 microempresas considera que pese a necesitar crédito, teme no acceder al mismo. Así mismo, si analizamos el panel B que

refleja el resultado de la solicitud de financiación, el factor tamaño muestra resultados estadísticamente significativos. Los datos muestran que al 44,2% de las microempresas no se les ha concedido la financiación.

En cuanto a la antigüedad de la empresa, el cuadro 7.2 muestra que tanto las empresas jóvenes como las maduras han solicitado créditos a las entidades financieras. Así, el 35,7% de las jóvenes solicitaron un crédito frente al 34,7% de las maduras (panel A). Se debe resaltar que una vez solicitado el crédito las empresas jóvenes se ven más limitadas para su obtención. Así, al 37,1% de las empresas jóvenes no han querido

concederles la financiación frente al 26,5% de las empresas maduras; al 6,7% de las empresas jóvenes se les ha concedido crédito, pero la empresa no lo ha querido aceptar porque las condiciones se han endurecido.

Cuadro 7.1
Financiación de la empresa
Tamaño de la empresa

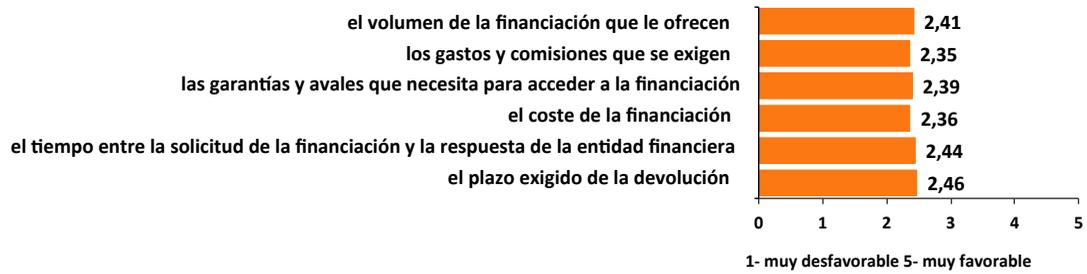
	Micro	Pe- que- ñas	Media- nas	Sig.
Panel A. Solicitud de financiación				
Sí, la empresa ha solicitado financiación (%)	31,6	42,1	36,8	
No, porque la empresa no está invirtiendo y no la necesita (%)	26,0	26,0	21,9	
No, porque la empresa se está autofinanciando y no la necesita (%)	14,5	14,5	28,3	***
No, porque pese a necesitarla la empresa teme no obtenerla (%)	27,9	17,4	13,0	
Panel B. Acceso a la financiación				
Se le han concedido con las mismas condiciones que en años anteriores (%)	19,5	29,4	40,0	
Se le han concedido, aunque las condiciones se han endurecido (%)	16,2	24,5	28,2	
No han querido concederles la financiación (%)	44,2	29,4	14,1	***
Se le han concedido pero la empresa no la ha aceptado porque las condiciones se han endurecido (%)	5,2	3,9	3,5	
Está en trámite (%)	14,9	12,7	14,1	
Chi-Cuadrado de Pearson.				
Diferencias estadísticamente significativas: (*): p<0,1; (**): p<0,05; (***): p<0,01; (-) no significativa				

Cuadro 7.2
Financiación de la empresa
Antigüedad empresa

	Jóvenes (≤ 10 años)	Maduras (> 10 años)	Sig.
Panel A. Solicitud de financiación			
Sí, la empresa ha solicitado financiación (%)	35,7	34,7	
No, porque la empresa no está invirtiendo y no la necesita (%)	24,0	26,3	
No, porque la empresa se está autofinanciando y no la necesita (%)	13,3	23,1	***
No, porque pese a necesitarla la empresa teme no obtenerla (%)	27,0	16,0	
Panel B. Acceso a la financiación			
Se le han concedido con las mismas condiciones que en años anteriores (%)	23,6	32,1	
Se le han concedido, aunque las condiciones se han endurecido (%)	16,9	27,2	
No han querido concederles la financiación (%)	37,1	26,5	***
Se le han concedido pero la empresa no la ha aceptado porque las condiciones se han endurecido (%)	6,7	1,9	
Está en trámite (%)	15,7	12,3	
Chi-Cuadrado de Pearson.			
Diferencias estadísticamente significativas: (*): p<0,1; (**): p<0,05; (***): p<0,01; (-) no significativa			

Finalmente, se analizaron algunas variables sobre el financiamiento medido en una escala de 1 (muy desfavorable) a 5 (muy favorable), se puede observar que la mayoría de las condiciones se consideran medianamente estables o con una evolución ligeramente desfavorable. Los elementos que peor han evolucionado fueron los gastos y comisiones que exigen las entidades financieras (2,35), así como el costo de financiarse (2,36).

Gráfico 7.3. A lo largo del 2020 ¿cómo cree que han evolucionado las siguientes variables?





ISBN: 978-9942-847-91-1



9 789942 847911



**UNIVERSIDAD
DEL AZUAY**

Casa 
Editora