



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Instituto de Ciencias Matemáticas

"Análisis de la pequeña y mediana empresa de Guayaquil
antes y después de la crisis económica del Ecuador • Período
Marzo de 1999 a Marzo 2000"

T E S I S D E G R A D O

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERO EN ESTADÍSTICA INFORMÁTICA

P R E S E N T A D A P O R :

Cecilia Elizabeth / Garcés Delgado



CIB



D-26695

GUAYAQUIL - ECUADOR

A Ñ O 2 0 0 1

AGRADECIMIENTO

A Dios.

A mis padres, por todos
sus esfuerzos y anhelos.

A mis hermanos.

A mi novio **Ian**.

A mis profesores,
compañeros y amigos.

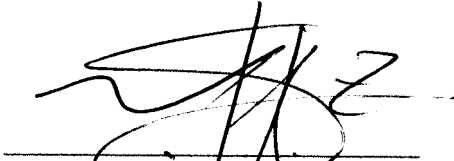
A la Ing. Ximena Carrillo,
por orientarme con
acierto en el desarrollo
de esta Tesis.

Y a todos, quienes de
alguna forma colaboraron
conmigo.

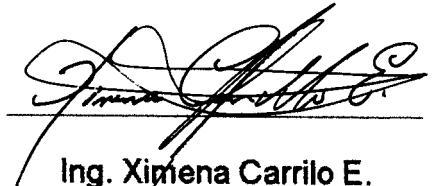
DEDICATORIA

A mi padre y madre,
Vicente e Isabel, quienes
han sido para mí, buenos
ejemplos de valentía y
fuerza de voluntad.

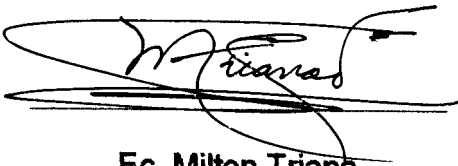
TRIBUNAL DE GRADO

A handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and a long horizontal stroke at the end, positioned above a horizontal line.

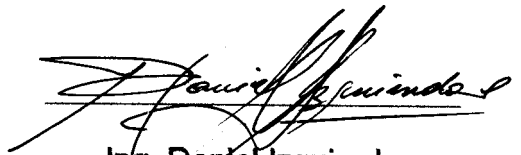
Ing. Pablo Alvarez
SUB-DIRECTOR DEL ICM

A handwritten signature in black ink, featuring a large, stylized initial 'X' followed by a series of loops and a long horizontal stroke at the end, positioned above a horizontal line.

Ing. Ximena Carrillo E.
DIRECTOR DE TESIS

A handwritten signature in black ink, with a large, stylized initial 'M' followed by a series of loops and a long horizontal stroke at the end, positioned above a horizontal line.

Ec. Milton Triana
VOCAL

A handwritten signature in black ink, with a large, stylized initial 'D' followed by a series of loops and a long horizontal stroke at the end, positioned above a horizontal line.

Ing. Daniel Izquierdo
VOCAL

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, me corresponden exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL”

(Reglamento de Graduación de la ESPOL).


Cecilia Garcés Delgado

RESUMEN

Este estudio pretende conocer cuáles son las variables que han afectado a las Pequeñas y Medianas Empresas – PYMES de Guayaquil, cómo se han mantenido a través de la crisis económica vivida a partir de Marzo de 1999, debido a la caída de los indicadores macroeconómicos y del sector financiero del país. Se observarán las decisiones que han debido tomar como nuevas políticas en su intento por mantenerse a salvo.

En sus primeros capítulos, se describe un panorama global del Ecuador de años anteriores, los factores externos e internos que han influido en el desempeño y evolución de estas empresas que representan el motor impulsor principal de la economía del país, los sectores en que se hayan distribuidas y sus problemas clásicos.

Luego se selecciona una muestra de personas naturales y jurídicas, la que se investigará para conocer sus políticas de éxito usadas y los factores de riesgos por los que atravesaron.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
RESUMEN	II
ÍNDICE GENERAL	III
ÍNDICE DE FIGURAS	IV
ÍNDICE DE TABLAS	V
INTRODUCCIÓN	1
1 ANTECEDENTES DE LAS PYMES	4
1.1 ¿Qué son las Pymes?	5
1.2 Pymes en el Ecuador	7
1.3 Situación económica pasada	8
1.3.1 Congelamiento de fondos	14
1.3.2 Dolarización	15
1.3.3 Impuestos y aranceles	20
1.4 Sectores en que se hayan distribuidas	24
1.5 Problemas básicos	28
1.5.1 Endeudamiento	28

	Pág.	
1.5.2	Financiamiento y créditos para las Pymes	32
1.5.3	Capacitación	40
1.5.4	Capacidad de innovación	42
1.5.5	Control de calidad en la producción	44
2	MARCO TEÓRICO	46
2.1	Objetivo general	47
2.2	Objetivos específicos	47
2.3	Marco teórico	48
2.3.1	Empresa pequeña, mediana y grande	48
2.3.1.1	Áreas en que se desenvuelve la Pyme	49
2.3.1.2	Ventajas competitivas de la Pyme	52
2.3.1.3	Desventajas competitivas con que se enfrentan	54
2.3.1.4	Fracaso de la pequeña empresa	57
2.3.1.5	Factores que determinan el triunfo de una empresa	61
2.3.2	Estadística Inferencia ¹	62
2.3.3	Medidas descriptivas	64
2.3.4	Muestreo aleatorio a utilizarse	71
2.3.4.1	Muestreo aleatorio simple	71
2.3.4.2	Tamaño de la muestra aleatoria simple para estimar proporciones	71
2.3.4.3	Recolección de datos	74

	Pág.
2.3.5 Definición y codificación de las variables del cuestionario	77
2.4 Metodología y diseño de la investigación	96
2.4.1 Limitaciones	96
2.4.2 Muestreo, confianza y error	98
3 ANÁLISIS DE DATOS	100
3.1 Tipos de personas naturales y jurídicas	101
3.2 Actividad CIU	102
3.3 Años de constitución	104
3.4 Bienes o servicios ofrecidos	106
3.5 Personal empleado y su selección	108
3.6 Capacitación de empleados y su inversión anual	113
3.7 Rendimiento	116
3.8 Fuerza laboral	127
3.9 Problemas financieros	132
3.10 Dolarización	146
4 PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	148
4.1 Resumen de la situación encontrada	149
4.2 Tablas de contingencia	151
4.2.1 Variables No. de personas y ventas	151

	Pág.
4.2.2 Variables actividad CIU y ventas	152
4.2.3 Variables No. de personas y reducción de fuerza laboral	153
4.2.4 Variables No. de personal y problema financiero	154
4.2.5 Variables actividad CIU y tiempo	155
4.2.6 Variables Actividad CIU y niveles	157
4.3 Cumplimiento de objetivos	158
4.3.1 Tendencia a innovación y desarrollo de competitividad	158
4.3.2 Factores de riesgos atravesados y superación de estos	159
4.3.3 Factores que contribuyeron al éxito	162
4.3.4 Impulso a buscar políticas de apoyo	163
5 CONCLUSIONES	164
6 OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES	169
ANEXOS	172
BIBLIOGRAFÍA	178

ÍNDICE DE FIGURAS

		Pág
Figura 1.1	Índices anuales de las tasas de interés activas e inflación	11
Figura 1.2	Producto interno bruto	12
Figura 1.3	Índices demográficos del Ecuador	13
Figura 1.4	Razón de cambio de sucres por dólar	16
Figura 1.5	Productividad en establecimientos económicos pequeños y medianos	25
Figura 1.6 (a)	Aprobaciones de crédito justificado: Ene – Dic. 1999	33
Figura 1.6 (b)	Aprobaciones de crédito justificado: Ene – Dic. 2000	34
Figura 1.6 (c)	Aprobaciones de crédito justificado: Ene – Mar 2001	34
Figura 1.7	Beneficiarios finales del crédito: Ene – Dic. 1999	35
Figura 1.8 (a)	Aprobaciones de crédito por sector: Ene – Dic. 1999	35
Figura 1.8 (b)	Aprobaciones de crédito por sector: Ene – Dic. 2000	36
Figura 1.8 (c)	Aprobaciones de crédito por sector: Ene – Mar 2001	36
Figura 1.9 (a)	Aprobaciones de crédito por provincias: Ene – Dic. 99	37
Figura 1.9 (b)	Aprobaciones de crédito por provincias: Ene-Dic.2000	37
Figura 1.9 (c)	Aprobaciones de crédito por provincias: Ene-Mar 2001	38
Figura 1.10	Comportamiento crediticio de la banca en Ecuador	40
Figura 3.1	Clasificación de personas naturales y jurídicas	102
Figura 3.2	Clasificación de empresas según la actividad CIIU	104
Figura 3.3	Clasificación de Pymes según los años de constitución	106
Figura 3.4	Clasificación de empresas según los bienes o servicios que ofrecen	108
Figura 3.5	Clasificación por el número de personas empleadas	110
Figura 3.6	Porcentaje de empresas según el método de selección del personal	112
Figura 3.7	Capacitación a personal	114
Figura 3.8	Monto anual de la inversión en capacitación	116
Figura 3.9	Porcentaje de empresas que se vieron afectadas por el feriado bancario y congelamiento de cuentas	118
Figura 3.10	Comportamiento global de las ventas	119
Figura 3.11	Comportamiento de las ventas por sectores	121
Figura 3.12	Comportamiento de los precios de bienes o servicios	123
Figura 3.13	Comportamiento de los precios por sectores	125
Figura 3.14	Número de empresas afectadas por reducción de fuerza laboral	128
Figura 3.15	Porcentajes de reducción de fuerza laboral	129
Figura 3.16	Necesidad de reducir fuerza laboral por sectores	130

	Pág
Figura 3.17	Porcentaje de empresas afectadas por problemas financieros 133
Figura 3.18	Medios de financiación a los que acudieron las empresas 134
Figura 3.19	Medios de financiación a los que acudieron las empresas por sectores 135
Figura 3.20	Tiempo que tomó a las empresas lograr estabilidad 137
Figura 3.21	Niveles de ingresos actuales alcanzados 139
Figura 3.22	Número de políticas empleadas por las Pymes para no sucumbir ante la crisis económica 140
Figura 3.23	Políticas más usadas por las empresas 141
Figura 3.24	Políticas empleadas por las empresas según el sector 142
Figura 3.25	Opinión sobre el efecto de la dolarización en las Pymes 147
Figura 4.1	PIB por clase de actividad económica 162

ÍNDICE DE TABLAS

		Pág.
Tabla 1.1	Actividad Industrial Nacional en todos los establecimientos económicos	26
Tabla 1.2	Actividad Industrial Nacional en establecimientos económicos medianos y pequeños	27
Tabla 2.1	Clasificación de pequeñas y medianas empresas según su estado	97
Tabla 3.1	Estimadores para la variable Tipo de empresas	101
Tabla 3.2	Tabla de frecuencias para la variable Tipo de empresas	101
Tabla 3.3	Estimadores de la variable Actividad CIIU	103
Tabla 3.4	Tabla de frecuencias de la variable Actividad CIIU	103
Tabla 3.5	Estimadores de la variable Años de constitución	105
Tabla 3.6	Tabla de frecuencias de variable Años de constitución.	105
Tabla 3.7	Estimadores de la variable Bienes o servicios	107
Tabla 3.8	Tabla de frecuencias de la variable Bienes y servicios	107
Tabla 3.9	Estimadores de la variable No. de personas	109
Tabla 3.10	Tabla de frecuencias de la variable No. de personas	109
Tabla 3.11	Estimadores de la variable Contratación de personal	111
Tabla 3.12	Tabla de frecuencias de la variable Contratación de personal	111
Tabla 3.13	Estimadores de las variables Capacitación e Inversión	113
Tabla 3.14	Tabla de frecuencias de la variable Capacitación	114
Tabla 3.15	Tabla de frecuencias de la variable Inversión	115
Tabla 3.16	Estimadores de las variables Rendimiento, Ventas, Precios y Fuerza laboral	117
Tabla 3.17	Tabla de frecuencias de la variable Rendimiento	117
Tabla 3.18	Tabla de frecuencias de la variable Ventas	119
Tabla 3.19	Tabla de contingencia de Actividad CIIU vs. Ventas	120
Tabla 3.20	Tabla de frecuencias de la variable Precios	123
Tabla 3.21	Tabla de contingencia de Precios vs. Actividad CIIU	124
Tabla 3.22	Tabla de frecuencias de la variable Fuerza laboral	127
Tabla 3.23	Tabla de contingencia de Fuerza laboral vs. Actividad CIIU	129
Tabla 3.24	Estimadores de las variables Problema financiero, donde acudió, Tiempo, Niveles, No. de políticas	132
Tabla 3.25	Tabla de frecuencia de la variable Problema financiero	132
Tabla 3.26	Tabla de frecuencia de la variable Medio de financiación al que acudió	134

	Pág.	
Tabla 3.27	Tabla de frecuencia de la variable Tiempo tomado para estabilizarse	137
Tabla 3.28	Tabla de frecuencias de la variable Niveles alcanzados posteriormente	138
Tabla 3.29	Tabla de frecuencia de la variable No. de políticas empleadas	140
Tabla 3.30	Estimadores de la variable Dolarización	146
Tabla 3.31	Tabla de frecuencias de la variable Dolarización	146
Tabla 4.1	Situación de las empresas	150
Tabla 4.2	Porcentajes de las empresas estudiadas por los factores de riesgos estudiados	161

INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas – Pymes - desempeñan un papel decisivo en el crecimiento de la economía ecuatoriana y en la **creación** de puestos de trabajo. Son un factor clave de estabilidad y su capacidad para adaptarse **a** los ciclos económicos las convierten, además, en claro objetivo de la política económica.

Ecuador es un país con abundantes recursos naturales y gran cantidad de gente dispuesta a trabajar para sacarlo adelante, pero lo que ha determinado la prosperidad no son solo los recursos que posee, sino las estrategias aplicadas por los empresarios para la transformación de esos recursos en bienes y servicios.

Precisamente la **justificación** de este estudio se basa en el interés por conocer esas estrategias que pudieron servir como factores de éxito para las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Guayaquil, que al igual que las demás empresas en todo el país atravesaron por serios problemas con la crisis económica vivida en 1999.

En esta investigación se resume aquel escenario del país y los factores de riesgo **a** los que se han expuesto las Pymes de la ciudad.

Citando algunos de ellos y las realidades que agravaron los problemas propios de la empresa privada a lo largo de una década, se tienen: los fenómenos naturales, la inestabilidad política, la **caída** de los precios de los productos exportables, el problema fronterizo, el congelamiento de cuentas, la devaluación del sucre, y la **proliferación** de impuestos, tasas y otras contribuciones.

Lo anterior ha ocasionado la inestabilidad **macroeconómica**, el escaso desarrollo de los mercados financieros, la falta de credibilidad en los programas de estabilización, la globalización de la economía, un historial de alta inflación, la paralización del sector productivo, entre otros.

Se observó que, como problemas básicos a los que se han enfrentado las Pymes están: el terrible endeudamiento, el inalcanzable financiamiento y crédito, la falta de un presupuesto para la capacitación del personal, la decreciente capacidad de innovación, y el descuido en el control de calidad en la producción.

Para analizar parte de esto se levantaron datos de una muestra de Pymes de la ciudad de Guayaquil, a través de un cuestionario aplicado en entrevistas personales dirigido a gerentes, administradores y propietarios de las empresas, utilizando para ello los conocimientos adquiridos de **estadística**,

muestreo, e investigación de mercados a lo largo de estos **años** de preparación estudiantil.

Para seleccionar la muestra se utilizó Muestreo Aleatorio Simple, y se clasificó posteriormente a las empresas por sector industrial de acuerdo a la actividad **CIIU** en que se desempeñan. El número de personas naturales y jurídicas que formaron parte de la muestra es de 314.

El marco **muestral** fue la base de datos de la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas, la cual sirvió también para la localización de las empresas y de sus dirigentes.

Las variables de estudio consideradas en esta investigación son: los **años** de **constitución**; la actividad **CIIU**; los bienes o servicios ofrecidos; el **método** de selección de personal; la inversión anual en la capacitación del personal; el impacto del feriado bancario y congelamiento de cuentas en la **variación** de los niveles de ventas y los precios; la reducción de la fuerza laboral; los problemas financieros por los que atravesaron y el medio que usaron para financiarse; las **políticas** de éxito aplicadas; el tiempo que tardaron en lograr estabilidad y los niveles alcanzados luego de la superación de la crisis.

CAPÍTULO I

1. ANTECEDENTES DE LAS PYMES

El primer capítulo de este estudio declara los antecedentes de las **pequeñas** y medianas empresas del país, las Pymes. En este se describe un panorama global del Ecuador de años anteriores, los factores externos e internos que han influido en el **desempeño** y evolución de estas empresas, que representan el motor impulsor principal de la economía del país; los sectores en se hayan distribuidas y sus problemas **clásicos**.

1.1 ¿Qué son las PYMES?

El término Pymes abarca el grupo de **pequeñas** y medianas empresas, las que son muy heterogéneas entre ellas. Son particularmente importantes en el proceso de desarrollo de cualquier país, y entre algunas de las **características** de las Pymes modernas está la búsqueda constante de innovación y de crecimiento; se destacan por su activa inserción en la estructura industrial, percibiendo el cambio como el principal desafío del **pequeño** empresario moderno.

Las pequeñas y medianas empresas cumplen una **función** vital en la generación del crecimiento económico de un país, pero en la mayoría de los países industriales y en proceso avanzado de desarrollo, también representan una importante fuente generadora de empleos.

Las Pymes, adicionalmente, son el filo de avanzada en el desarrollo de los productos del **mañana**. En países desarrollados, la tasa de innovación en las pequeñas empresas es de alrededor del doble que en las empresas grandes. Aunque esto lamentablemente no se observa en las empresas ecuatorianas.

Con respecto a la expansión de las empresas **pequeñas**, esta no solamente ocurre en los potenciales países industriales sino en muchas de las economías de países menos desarrollados.

A principios de este nuevo milenio, las empresas se hayan enfrentadas a la competencia extranjera cada vez más creciente a nivel mundial. Entonces para que las Pymes sigan **desempeñando** un papel importante en el desarrollo futuro de un país, deben tener el conocimiento para efectuar exportaciones y el financiamiento comercial necesario para dar cumplimiento a las órdenes del extranjero, por lo que cada país debe implantar la estructura necesaria que soporte este tipo de negociaciones.

Los gobiernos no deben olvidar que la función principal de ellos es ayudar a fomentar el crecimiento de la economía, el cual es un reflejo de la capacidad productiva del país (la producción de todos los tipos de empresas), sin interferir indebidamente en el mercado.

1.2 Pymes en el Ecuador

Las **pequeñas** y medianas empresas en el Ecuador constituyen alrededor del 80% del aparato productivo del país, siendo estas en su mayoría empresas familiares.

La Cámara de la **Pequeña** Industria del Guayas - CAPIG, considera a una persona natural o jurídica para la **afiliación** a ésta, si el valor del número de sus activos se encuentra entre los \$800 y los \$112000 (**dólares**), más que fijarse en el número de empleados que mantenga. Pero considerando al personal, una empresa Pyme podría tener hasta 200 empleados, Es decir, en el rango mencionado se contemplan las **pequeñas** como las medianas empresas afiliadas de la provincia.

En tanto que el INEC ⁽¹⁾, las clasifica por el número de empleados: una Pyme tiene entre 10 y 99 empleados, y una grande tiene 100 o más empleados.

⁽¹⁾ INEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Una característica muy marcada del empresario ecuatoriano que difiere de los empresarios de otros países, en términos generales, es que este no se interesa mayormente por incursionar en nuevos negocios, sino que prefiere los que ya están operando. Lo que se debe a la baja tolerancia al riesgo que tienen.

Y es que existir o crecer se ha vuelto todo un desafío para la pequeña y mediana empresa en Ecuador, ya que la honda **recesión** ocasionada a principios de 1999 tocó las puertas a todo el sector productivo del país.

1.3 Situación económica pasada

Aunque la crisis económica dada en los últimos dos **años** – 1999 y 2000 - ha repercutido enormemente sobre la población y el motor productivo, el Ecuador tiene serios problemas estructurales, y no son recientes, se han venido acumulando y agravando a lo largo de dos décadas.

Volviendo un poco hacia atrás. Las crisis naturales por el terremoto que destruyó el oleoducto en 1987, el desastre de la Josefina, el

shock económico implantado en 1992, la guerra del Cenepa con el Perú (suscitada por eternos problemas limítrofes), la desastrosa administración de Abdalá Bucaram y el Gobierno Interino del Dr. Fabián Alarcón, han conducido al Ecuador a una situación de tal gravedad, con un gasto público desaforado que llevó al Presupuesto General del Estado desde mil millones de **dólares** en 1984 a la cifra equivalente de cinco mil millones de dólares en 1999. Tal es así, que el ex Presidente Jamil Mahuad Witt pintaba una **visión** casi **apocalíptica** de la situación nacional en su período de gobierno (agosto 1998 – enero/2000).

Pues, como quiera que se examine el severo retroceso económico dado en los 24 meses anteriores a Marzo del 2000, el resultado es el mismo: algunos analistas señalan que se regresó a niveles de desarrollo económico de 10 o 15 **años** atrás. Lo que equivale a haber descapitalizado al Ecuador, en más de 7 mil millones de dólares en 1999, y que fue producto de desacertadas decisiones gubernamentales, agravada con la extremada tendencia alcista del dólar y la peor crisis bancaria de la historia que **provocó** el congelamiento de cuentas en Marzo de ese año.

Entonces, no sin razones, las **compañías** internacionales **calificadoras** de riesgo ubicaban al Ecuador en un nivel altamente especulativo, algo fatal en el marco de la **globalización** en el que ya se vivía.

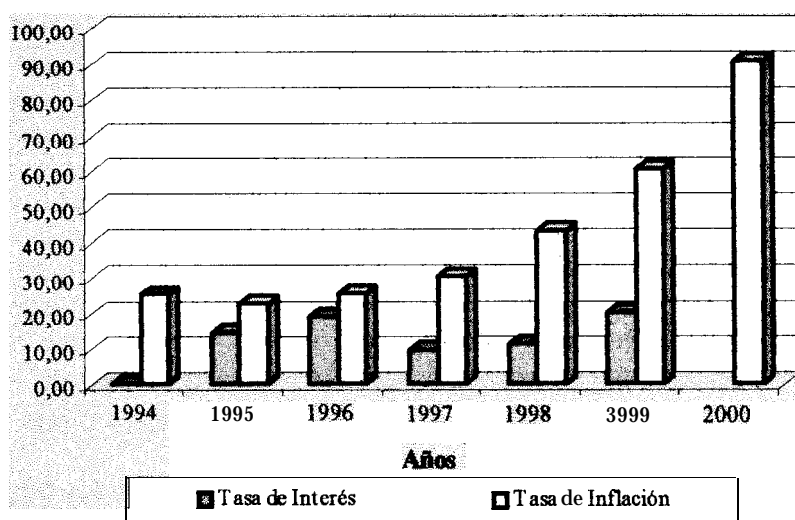
Así es que, después del excesivo crecimiento del crédito no respaldado y controlado provocado por la era del “boom” bancario entre 1993 y 1994, en el que se observó que las tasas pasivas se colocaron a niveles atractivos para los inversionistas y las tasas activas crecieron tanto; se desembocó en tasas activas altísimas que pronto se convirtieron en la carga más pesada para los sectores económicos productivos. Esta crisis de los sectores productivos tarde o temprano contagió también al sistema financiero, el que deterioró la calidad de la cartera, transformando sus ganancias en pérdidas.

La figura 1 .1 muestra un panorama de la variación de las tasas de interés y las tasas de inflación del período de 1994 al 2000.

Después de la caída sin precedentes de la **producción** en 1999, el BCE hizo una previsión de crecimiento de 1.29% para el año 2000,

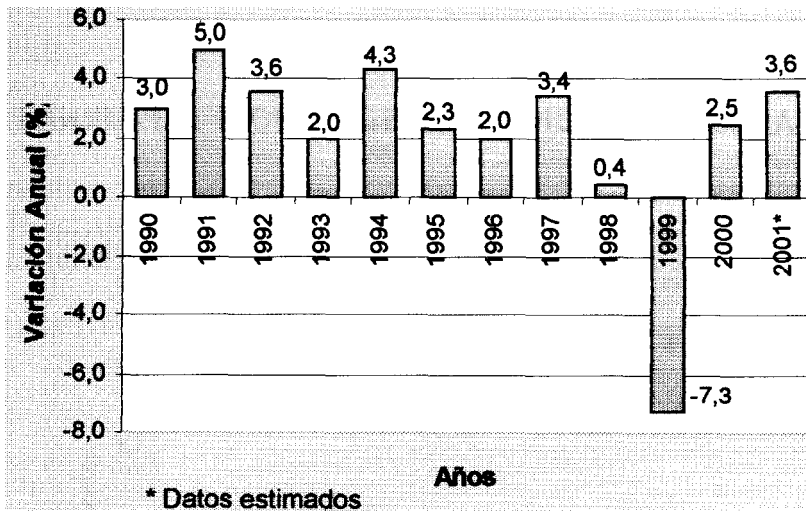
que no pudo ser mayor debido a varios problemas que afectaron a distintas ramas de actividad. Observar la figura 1.2.

FIGURA 1.1: ÍNDICES ANUALES DE LAS TASAS INTERÉS ACTIVAS E INFLACIÓN



Nunca antes la producción se encontraba en proporciones semejantes ni siquiera luego de la destrucción del oleoducto. De un Producto Interno Bruto que en 1998 fue de 19.710 millones de dólares se desplomó a 13.769 millones de dólares en 1999, es decir, una grave contracción, siendo funestas las proyecciones para el 2000 en esa época.

FIGURA 1.2: PRODUCTO INTERNO BRUTO



Fuente: Información Estadística - Anuario 22. Año 2000.

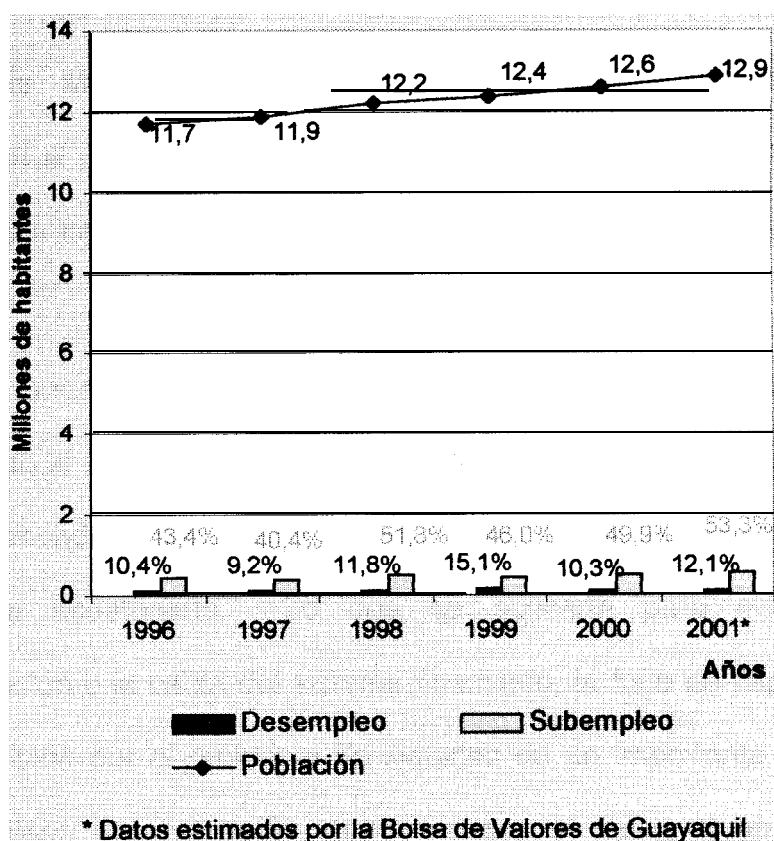
Banco Central del Ecuador

Nótese como decrece el PIB de 3,4 en 1997 a 0,4 en 1998 mientras para 1999 se registra un crecimiento negativo del 7,3%, entre otras razones, por la presencia del mismo fenómeno climático que amplió sus efectos hacia 1999, por varios eventos exógenos, como la contracción de flujos crediticios externos y la baja de los precios de los productos agrícolas de exportación.

Como corolario de la crisis el desempleo también se agudizó y la miseria llegó a sentirse principalmente en provincias de la Costa. Entre 1998 y 1999, el desempleo pasó de 11,8 a 15,1 por ciento,

pero para el 2000 el índice bajo a 10.3 por ciento. Los índices de desempleo y subempleo pueden apreciarse en la figura 1.3.

FIGURA 1.3: ÍNDICES DEMOGRÁFICOS DEL ECUADOR



1.3.1 Congelamiento de fondos

‘La posibilidad de un estallido social por una huelga anunciada, el problema con el dólar debido a la gran demanda de este, el descontrol de precios y la situación de los bancos vivida hasta aquel Domingo 7 de marzo de 1999 fueron las razones para que el Sr. Presidente Mahuad y un grupo de funcionarios y asesores decidieran el primer feriado bancario en el país, decisión aprobada tan solo por los presentes y justificada por un estado de emergencia.

De esta forma, los bancos se mantuvieron cerrados una semana, reabriendo el siguiente Lunes, 15 de marzo. Para esta fecha ya se había planeado el congelamiento de fondos de los depositantes en la banca ecuatoriana. Lo que se aplicaría para evitar la hiperinflación o la caída del sistema financiero, la fuga de capitales, pero también por el problema de iliquidez de un importante banco guayaquileño que no podía atender pagos el Lunes 8 antes de decidir el feriado.

La conocida revista GESTIÓN publicó en uno de sus artículos del año 2000, el cálculo realizado del total de fondos congelados: casi **US\$ 4.000** millones, a una cotización de **S/. 9.971** por dólar.

Se esperaba que la liberación de estos capitales sucediera en la semana siguiente, pero en su lugar, el gobierno propuso un calendario de descongelamiento paulatino que dependía del monto del capital congelado.

Un nuevo medio de pago que resultó del congelamiento fueron los Certificados de Depósitos Reprogramados o **CDR's**, que para muchos ecuatorianos sirvieron para cancelar sus deudas a los bancos. Pero no tardó mucho en que se empezaron a negociar estos, a porcentajes bajos de su valor nominal.

Luego de esto, se sobrevino la insostenible situación provocada por la especulación desmedida del dólar, tal que la decisión de dolarizar fue inminente para el gobierno ecuatoriano.

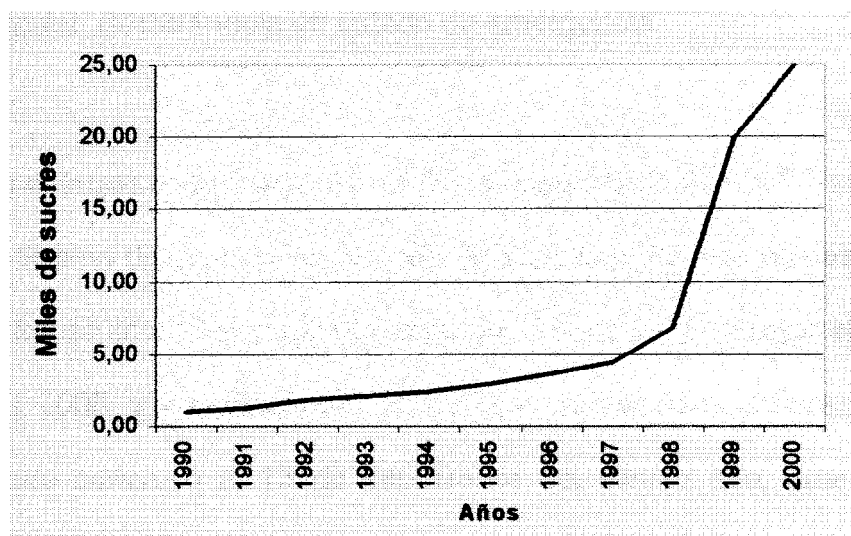
1.3.2 Dolarización

Frente a las angustias e incertidumbre por el tipo de cambio, en el 2000 el Ecuador entró en un proceso de dolarización en el que el dólar se ha convertido en la moneda usada en todo el territorio nacional. La dolarización fue la alternativa que el gobierno de Jamil

Mahuad y luego de Gustavo **Noboa** consideró como la mejor para afrontar la peor crisis económica de la historia republicana del país.

La figura 1.4, presenta cómo evolucionó la razón de cambio del dólar con respecto al sucre a través de una década.

FIGURA 1.4: RAZÓN DE CAMBIO DE SUCRES POR DÓLAR



Fuente: Información Estadística - Anuario 22. Año 2000. BCE.

El primer semestre del año 2000 se mostró como un período muy duro para el Ecuador debido al cambio de gobierno y al cambio de sistema monetario.

De tal forma que, a pesar de las nuevas medidas y mejores **pronósticos** para el **año** 2000, fueron evidentes las marchas y contramarchas en el manejo oficial, se **profundizó** la brecha fiscal, se pretendió seguir la condenable práctica de gravar al pueblo con tributos y reajustes en los precios de los servicios **públicos**, es decir se produjo una **depauperización** social y su expresión más notoria radicó en el auge de la delincuencia¹ que **llegó** a niveles insoportables que obligaron al Ejecutivo a reconocer el estado de **conmoción** que vivía la provincia del Guayas en general y la ciudad de Guayaquil en particular, declarándola en estado de emergencia.

Pero cambiar de moneda, es un proceso que toma tiempo. Para ello el Gobierno dispuso de un período de transición de seis meses en el que los ecuatorianos pudieron aprender a conocer y manejar el dólar en el 2000, y durante el cual se usó tanto sucres como dólares. Ese período **concluyó** el 13 de septiembre del mismo **año**, cuando la economía se dolarizó completamente.

A partir de esto, el país está enfrentado a la tarea de darle forma a un nuevo esquema **económico**. Para muchas empresas, la puesta en marcha de este esquema pudo significar una amenaza que de no ser asimilada, pudo llevarlas a **situaciones** críticas que incluso

podieron expresarse en su liquidación. De ahí que, el desafío empresarial del momento consiste en establecer cursos alternativos de decisiones para convertir cada una de las opciones empresariales en oportunidades, para su fortalecimiento y desarrollo.

Entre los factores que explican los fenómenos de la dolarización, sobre todo en los países de América Latina, y que han jugado un papel importante en el proceso están: la inestabilidad macroeconómica, el escaso desarrollo de los mercados financieros, la falta de credibilidad en los programas de estabilización, la **globalización** de la economía, el historial de alta **inflación**, los factores institucionales, entre otros.

En los últimos años, la dolarización recibió mucha atención en América Latina. Durante los años pasados, los gobiernos de Argentina y Ecuador propusieron cambiarse al dólar. Otros países, incluyendo México, discutieron también su conveniencia. La dolarización es un concepto interesante que puede proporcionar resultados inmediatos a los países que enfrentan problemas macroeconómicos.

Un cambio al dólar permite una rápida reducción de la tasa inflacionaria, así como una caída en las tasas nominales de interés. Sin embargo, la dolarización no soluciona los desbalances o fallas estructurales que subyacen a los problemas **macroeconómicos**. Los impulsores de la dolarización arguyen que ésta compra el tiempo necesario para implementar las reformas indispensables o que ata las manos del gobierno de manera que este se ve forzado a realizar los ajustes. Aunque parece no ser así, la **dolarización** encaja en los límites conceptuales de la macroeconomía, se queda corta en proveer una solución realista de política a los problemas institucionales.

Entre las cosas positivas que genera la dolarización está la eliminación del riesgo **cambiarío**, pues al no haber incertidumbre de devaluación no hay riesgo; esto a su vez reduce las tasas de interés permitiendo transacciones a largo plazo y una **profundización** en el sistema financiero. Un segundo pro son los costos de transacción, pues los intercambios entre monedas y las oportunidades de cambio perdidas, por no coincidir con la moneda correcta, son **ineficiencias** fundamentales.

1.3.3 Impuestos y aranceles

La proliferación de impuestos, tasas y otras contribuciones es una de las más pesadas cargas que tienen que soportar **las** Pymes. Es imperiosa una **simplificación** de impuestos y una rebaja de los mismos de manera que la capacidad de evasión no sea una ventaja más a adquirir en el mercado.

Según la revista PYMES que publica la **CAPIG**, “los impuestos no redistribuyen el ingreso, ellos solo reducen el ingreso para toda la nación, esto es, reducen los incentivos para hacer las actividades que de otra manera resultarían en un ingreso alto y por lo tanto, en impuestos altos”.

Por una observación hecha sobre un estudio previamente analizado por la Cámara mencionada, se publicó que: “los **países** con las tasas más altas de impuesto a la renta, a la **nómina**, ventas o importaciones, no recaudan más ingresos que los que tienen tasas tributarias mucho más bajas.” Al efectuar un análisis dinámico, los países con impuestos altos califican muy mal. Se dijo que lo que tienen en común todos los países con altos impuestos es poco o

ningún crecimiento económico. En consecuencia, sus ingresos por impuestos tampoco crecen.

El país necesita crear condiciones que permitan la utilización de los recursos productivos de la manera más eficiente y eficaz posible; para lograr la prosperidad, la equidad y la sostenibilidad de la economía en el largo plazo.

Es por esto que, el gobierno propuso un plan de reforma tributaria, el que consiste en la reducción del número de impuestos y el alza del IVA en tres puntos, lo que según éste, implicará un solo impacto inflacionario de **0,8%** en el mes que entre en vigencia, si esto sucede. Así mismo, se afirma que el aumento del IVA permitirá recuperar cerca de **US\$ 200 millones** que el Estado dejaría de percibir en el **año 2001** por la eliminación del ICC y la sobretasa arancelaria, si el IVA subiera al 15%. Sin embargo, luego de varios meses de discusión y desacuerdos este impuesto aumentará dos puntos para cumplir con acuerdos internacionales. Es de esperarse entonces que ahora el gobierno configure un esquema en el que el sector privado no pierda competitividad.

En relación a la reducción en el Impuesto a la Renta, las autoridades esperan que sirva de mecanismo para estimular el consumo, el ahorro y la inversión.

Aunque esto le significaría al fisco un sacrificio de **US\$ 80 millones**, arrojaría resultados como: el aumento sustancial en la entrada de capitales y por lo tanto, una moneda más fuerte y tasas de interés más bajas; la reducción de “la fuga de cerebros” (gente capacitada); y la reducción en la evasión de impuestos, más crecimiento económico, lo que implicaría un aumento en la recaudación real de los impuestos de todas las fuentes.

Los factores citados y las mencionadas realidades han ahondado los graves problemas que la empresa privada ha tenido que enfrentar: fenómenos naturales, inestabilidad política, caída de los precios de los productos exportables, problema fronterizo, congelamiento de cuentas, **dolarización** a 25.000 sucres, entre otras.

Todo esto desembocó en un limitado crecimiento económico **versus** a un crecimiento demográfico superior al 2 por ciento; una economía sujeta a flujos de capital en condiciones de alto riesgo; un proceso de apertura externa incompleto; canales de distribución ineficientes;

una estructura industrial predominante primaria; poco relacionamiento intersectorial; una baja productividad de los factores; unos patrones de ahorro y consumo distorsionados; mercado interno estrecho, limitado; falta de infraestructura y servicios públicos, baja calificación de mano de obra, fuerte presiones gremiales acompañado de **visión** a corto plazo y fragmentada del país.

La crisis económica como la que se **padeció** hasta el año 2000, afectó de forma directa al sector productivo del país, ocasionando el despido masivo de empleados y la quiebra de muchas empresas e industrias.

Ahora con el esquema monetario de **dolarización**, se **prevé** que el rumbo de la economía dependa de la posibilidad de reestructurar y renegociar la deuda externa y contar con recursos financieros que permitan la **reactivación** del sector productivo; también, de la estabilidad que se logre otorgar a la economía y el consecuente retorno de la confianza por parte de los agentes **económicos**.

1.4 Sectores en que se hayan distribuidas

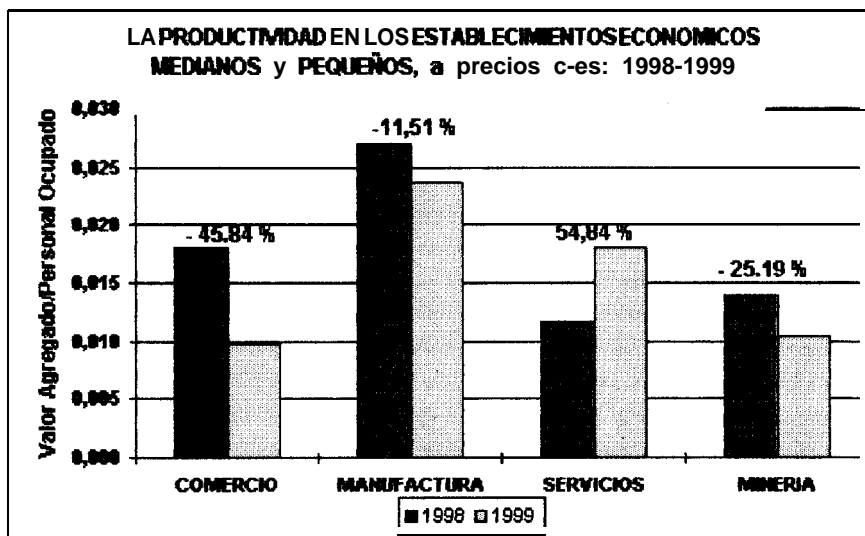
Todas las empresas en el país se clasifican dentro de algún sector, dependiendo de la actividad que realicen, la clasificación se conoce como actividad **CIU** (véase ésta en el Anexo I).

El mayor aporte a la producción generado en el país, durante 1998 dentro del Sector Comercio, correspondió al Comercio por mayor con el **58%**, 22% con la distribución correspondió al Comercio por menor y el resto (20%) a la venta de vehículos y combustibles al por menor.

La producción del comercio, en el país, se centralizó en las regiones Sierra y Costa con el 57% y 43% respectivamente. Mientras en la Costa, la provincia del Guayas aportó con el 94% a la producción total de la región, en la Sierra, en cambio, Pichincha contribuyó con el 91%.

Prácticamente, en Guayas y Pichincha se concentra casi toda la producción generada por esa actividad; pues, entre las dos cubrieron el 93% del total nacional.

FIGURA 1.5: PRODUCTIVIDAD EN ESTABLECIMIENTOS ECONÓMICOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS



Fuente: Página web del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Por información proporcionada por la CAPIG, se supo que hay cerca de 10.000 empresas afiliadas a esta en la provincia del Guayas, que abarcan sectores industriales como: el Comercio, Manufactura, Minería y Servicios. Pero de este total, apenas 1.728 se reportaron activas hasta septiembre del 2000.

A continuación se muestra un detalle del número de establecimientos ubicados por sector para los años de 1998 y 1999, y la tasa de variación de dichos años, elaborado por el INEC.

TABLA 1 -1: ACTIVIDAD INDUSTRIAL NACIONAL EN TODOS LOS ESTABLECIMIENTOS ECONOMICOS (GRANDES, MEDIANOS Y PEQUEÑOS) INVESTIGADOS POR LA ENPRIN
Valores Monetarios a Precios Corrientes en Millones de Suces

SECTORES DE LA PRODUCCION	COMERCIO		MANUFACTURA		MINERIA		SERVICIOS		TOTAL SECTORES		
	1.998	1.999	1.998	1.999	1.998	1.999	1.998	1.999	1.998	1.999	Var% (*)
NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	1.022	1.023	1.618	1.618	41	41	724	725	3.405	3.407	0,06
PERSONAL OCUPADO	45.151	42.519	135.668	129.260	3.3031	4.467	40.426:	37.342	224.548	213.588	-4,88
REMUNERACIONES	1.621.855	2.240.739	5.210.736	6.445597	203.053	292.225	931.122	1.510.447	7.966.766	10.489.008	31,66
PRODUCCION TOTAL	7.129.741	12.907.150	58.190.722	80.340.253	4.612.833	10.521.493	4.724.953	8.328.609	74.658.249	2.097.505	50,15
CONSUMO INTERMEDIO	4.507.372	10.908.066	31.310.712	58.062.565	945.580	1.532.768	3.245.678	5.825480	40.009.342:	76.328.879	90,78
VALOR AGREGADO A PRECIOS PRODUCTOR	2.622.370	1.999.085	26.880.010	22277.689	3.667.254	8.988.724	1.479.275	2.503.129	34.648.909	35.768.627	3,23
FORMACION BRUTA DE CAPITAL	1.579.973	4.518.341	5.774.439	10.416.592	1.569.477	-489.120	277.923	392.500	9.201.812	14.838.313	61,25

(*): Variación Porcentual = [(1999 / 1998) - 1] * 100

Fuente : INEC, Encuesta Nacional por muestreo de la Producción Industrial (ENPRIN)

TABLA 1.2: ACTIVIDAD INDUSTRIAL NACIONAL EN LOS ESTABLECIMIENTOS ECONOMICOS MEDIANOS y PEQUEÑOS INVESTIGADOS POR LA ENPRIN

De 10 a 99 personas ocupadas

SECTORES DE LA PRODUCCION	COMERCIO		MANUFACTURA		MINERIA		SERVICIOS		TOTAL		Var% (*)
	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999	
ESTABLECIMIENTOS	942	946	1.328	1.304	38	33	627	618	2.935	2.901	-1,16
PERSONAL OCUPADO	23.278	23.245	45.742	41.633	1.631	1.418	14.773	13.248	85.424	79.544	-6,88
REMUNERACIONES	757.821	1.068.391	1.025.311	1.603.475	29.040	28.972	333.808	653.605	2.145.980	3.354.443	56,31
PRODUCCION TOTAL	3.245.375	6.391.856	11.258.614	23.333.916	138.600	149.992	1.943.880	3.238.147	16.586.469	33.113.911	99,64
CONSUMO INTERMEDIO	2.070.104	5370.283	7.826.025	18.890.753	74.922	83.434	1.464.758	2.168.960	11.435.809	26.513.430	131,85
PRECIOS REGULADOS	1.175.271	1.021.574	3.432.589	4.443.163	63.679	66.557	479.122	1.069.187	5.150.661	6.600.481	28,15
FORMACION BRUTA DE CAPITAL	787.065	1.742.022	1.213.504	2.528.942	23.141	5.819	6.343	121.260	2.030.053	4.398.043	116,65

(*): Variación Porcentual = [(1999 / 1998) - 1] * 100

Fuente : INEC, Encuesta Nacional por muestreo de la Producción Industrial (ENPRIN)

1.5 Problemas Básicos

La empresa privada ecuatoriana tiene la característica singular de estar fragmentada, es decir, compuesta de **pequeñas** unidades productivas, que en su gran mayoría no son costo - eficientes.

Los costos altos no permiten alcanzar la masa crítica: la economía de escala. Son tan pequeñas que alrededor de sólo 400.000 personas trabajaban en 24.000 **compañías** activas, que reportadas a la Superintendencia de Bancos en 1999, arrojó un promedio de 16.7 personas por empresa.

Otras realidades son el terrible endeudamiento que tiene la empresa privada, **obligándola** a incurrir en altos costos financieros; la incapacidad para poder competir en un mundo globalizado y la pobre calidad gerencia¹ de los administradores.

1.5.1 Endeudamiento

En Ecuador, a pesar de vivir un año el proceso de **dolarización**, las reformas estructurales para complementar el proceso de

transformación y garantizar el éxito se contemplaron demasiado tiempo en el Congreso Nacional, entre ellas: la apertura de líneas de crédito al sector productivo para impulsar el crecimiento de la economía y la reconversión tributaria.

Ya se conoce que por **políticas económicas** como la **devaluación** de diciembre 1999 y enero 2000, se pulverizó al sucre en el **100%**, erosionando el **50%** del capital de trabajo de las empresas, de tal forma que el nivel de producción habría caído a la mitad y con ello se abrió un círculo vicioso: escasez de productos y el despunte de la **inflación**. Pero sin **dolarización** seguramente los precios habrían colapsado.

Desde marzo de 1999, el **65%** del crédito ya estaba en dólares, viéndose los más pequeños y vulnerables en una situación insostenible y asfixiante, de allí que la decisión de dolarizar en el país se dio debido a que los problemas de largo plazo fueran muy profundos.

Para rematar al sector productivo, después de estar endeudado hasta la coronilla, con la producción paralizada y sin acceso a sus fondos congelados, las líneas de crédito fueron totalmente cerradas

más adelante en ese mismo **año**. La banca privada internacional decidió ante la incertidumbre, recortar y cobrar las líneas de crédito a la banca ecuatoriana, es decir, indirectamente a las empresas ecuatorianas que recibían esos créditos. Finalmente, la propia banca multilateral (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, etc.) decidió restringir sus préstamos al Ecuador ya que no veían esfuerzos importantes del **país** para poner orden en su economía.

Como un programa de salvación para **las** entidades ahogadas en deudas (sobre todo con los **CDR's**), el 13 de marzo del 2000, Gustavo **Noboa**, Presidente de la nación, lanzó un proyecto de Reprogramación de Pasivos en la Ley de transformación **económica** – Ley Trole I, dándole a los deudores un plazo de 120 días para reprogramar sus deudas. Estas deudas sumaban un total de 4.200 millones de dólares.

Sin embargo, el instructivo de reprogramación de las deudas superiores a 50.000 dólares entró en vigencia el 20 de junio del 2000 y el 13 de julio del mismo **año** culminó el plazo. Esto lamentablemente fracasó. No se **reestructuró** ni un solo crédito debido a la dureza de las condiciones, siendo los sectores

empresariales los más perjudicados; estos exigieron plazos más largos y términos más blandos para cumplir sus obligaciones.

A marzo del 2001, se extendió el programa de reestructuración de deudas (mediante el Decreto 1166 del 1 de febrero del 2001) propuesto para beneficiar a personas naturales y jurídicas del sector productivo que tuviesen al 31 de diciembre del 2000 deudas superiores a **US\$50.000** con las instituciones financieras intermediarias – **IFI's** públicas y privadas, incluidas las **OffShore**.

Este programa no contempla la reestructuración de créditos referentes a sobregiros, créditos contingentes y los obtenidos a través de la utilización de tarjetas de crédito. Con este se pretende dar facilidades de pago a los deudores, las solicitudes de quienes desearan acogerse a este programa se **receptarán** hasta el 23 de abril de 2001 ante la institución acreedora.

1.52 Financiamiento y créditos para las Pymes

Esta visto que el manejo del crédito no ha sido el adecuado en los últimos años. Según lo expresado por la **Corporación** Andina de Fomento (**CAF**) los resultados de los recursos desembolsados no resultaron exitosos debido a que no se contó con el paquete **tecnológico** adecuado en su momento. Además de la crisis que también frustró los resultados.

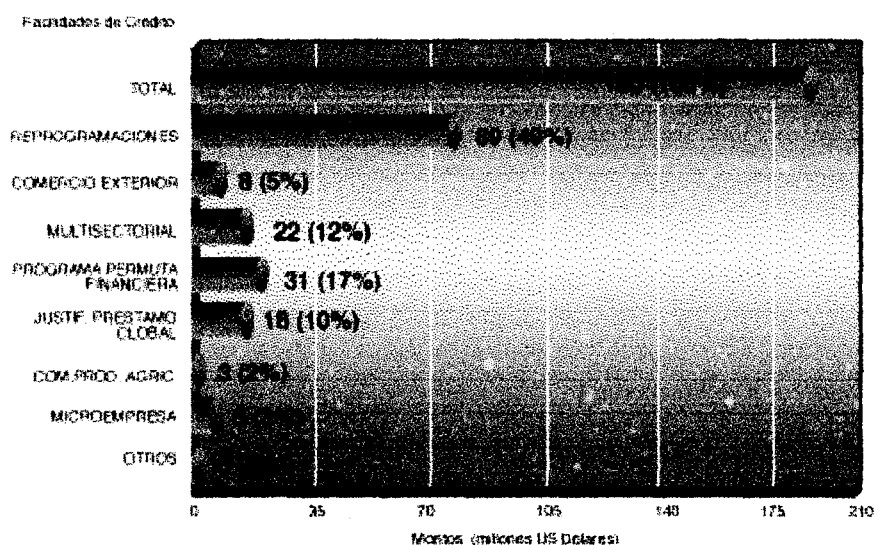
La CAF y el Banco Interamericano de Desarrollo – BID consideran que a inicios del 2001 es el momento de invertir en créditos para la **pequeña** y mediana industria. Dicen contar con **US\$350** millones para las asignaciones, aunque sugieren los préstamos debieran ser modestos en todo el **año**.

Ya que, los empresarios que viven una etapa de **recuperación** económica tras la crisis del 99, están ávidos de crédito, la CAF propone continuar trabajando este **año** 2001 con la Corporación Financiera Nacional (**CFN**), en especial para fortalecer la actividad exportadora.

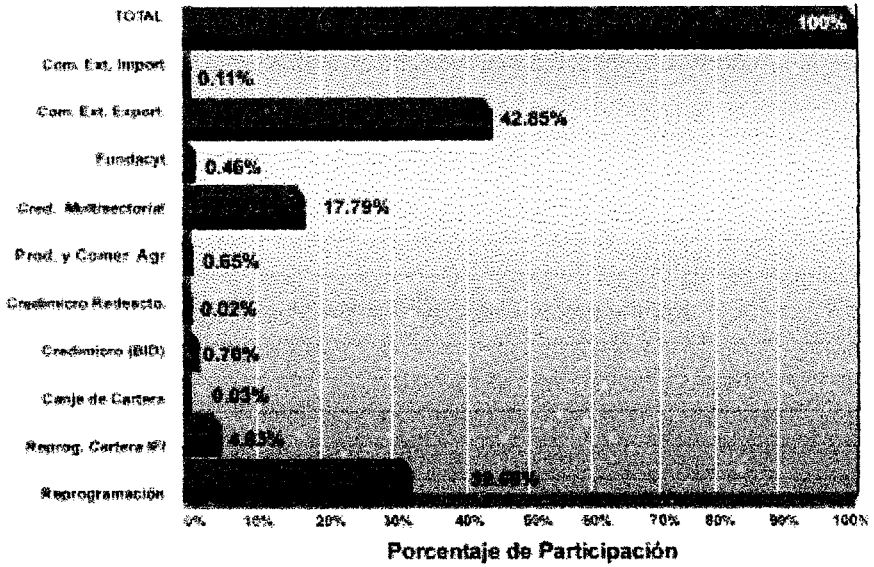
La CFN es la entidad encargada de canalizar los recursos en el Ecuador. Entre **enero** y **febrero** del **2001**, ha desembolsado alrededor de **US\$392.000**, un 3.1% del total canalizado.

A continuación se presenta un resumen estadístico de la **actividad crediticia** de la CFN en el **país** para los **años 1999**, 2000 y el primer trimestre del 2001:

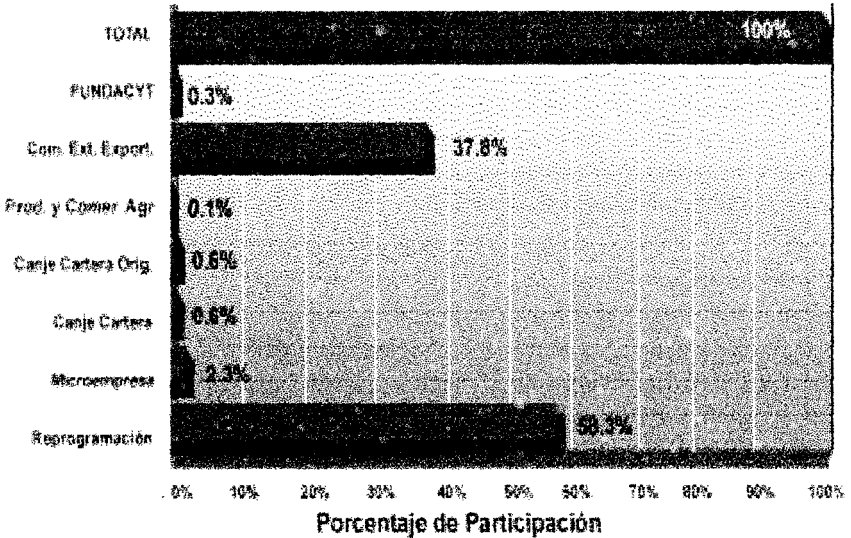
FIGURA 1.6: APROBACIONES DE CRÉDITO JUSTIFICADO



(a) Periodo: Enero - Diciembre de **1999**



(b) Período: Enero - Diciembre del 2000



(c) Período: Enero a Marzo de 2001

FIGURA 1.7: BENEFICIARIOS FINALES DEL CRÉDITO JUSTIFICADO CFN
Período: Enero - Diciembre de 1999

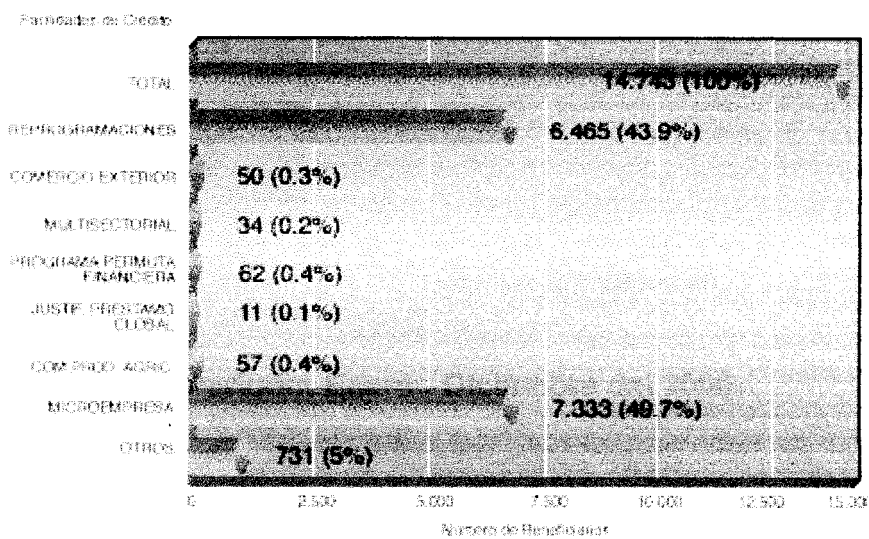
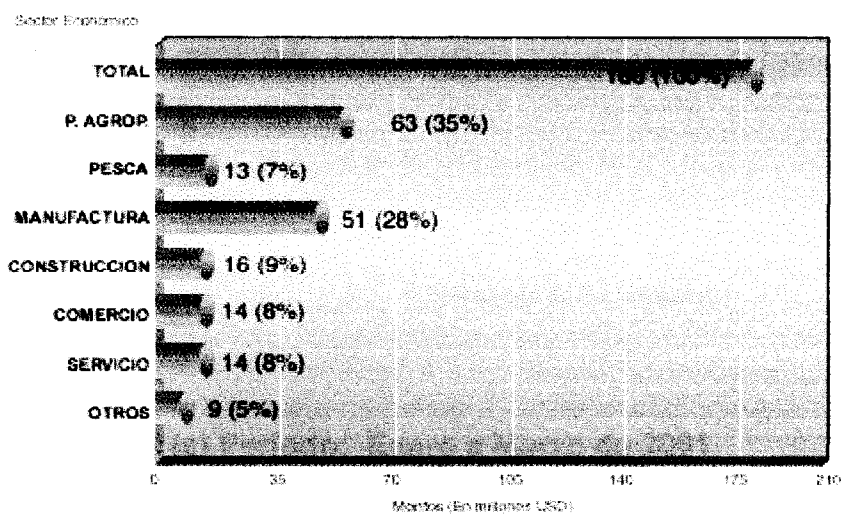
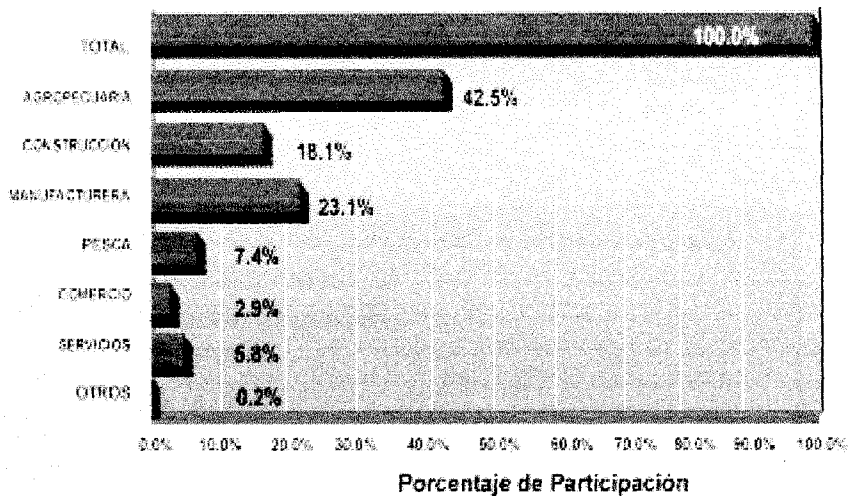


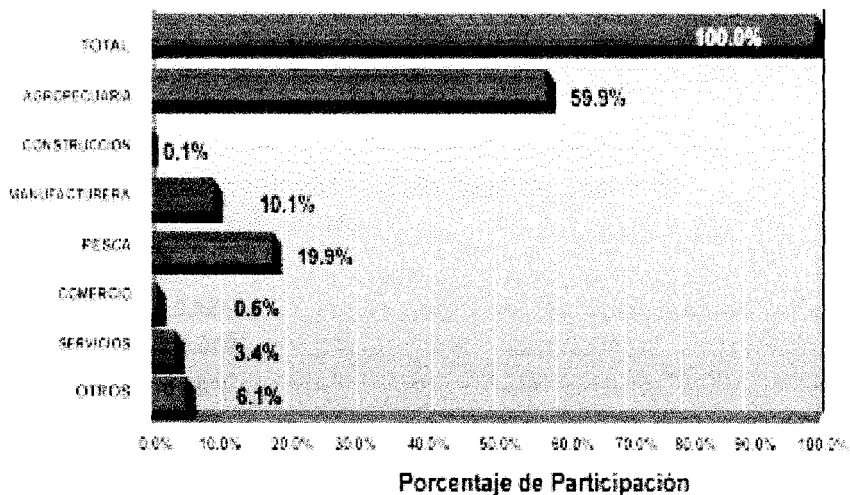
FIGURA 1.8: APROBACIONES DE CRÉDITO POR SECTOR



(a) Período: Enero - Diciembre de 1999

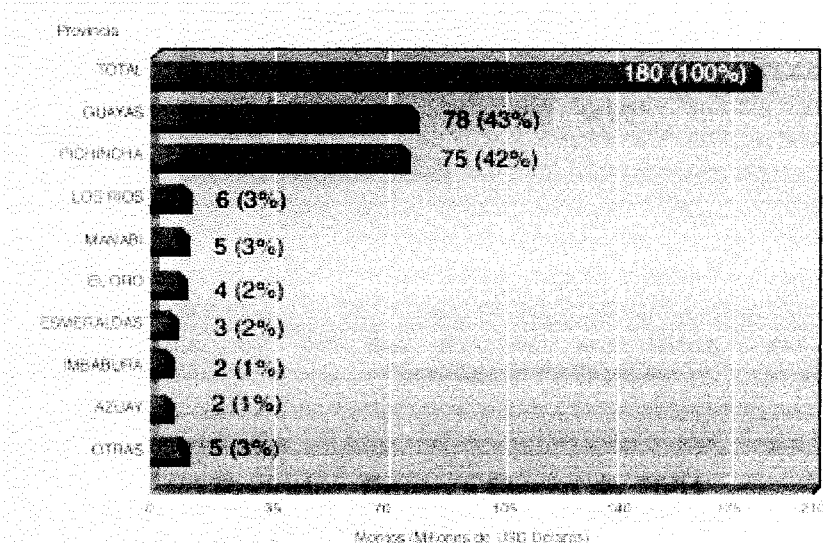


(b) Período: Enero - Diciembre del 2000

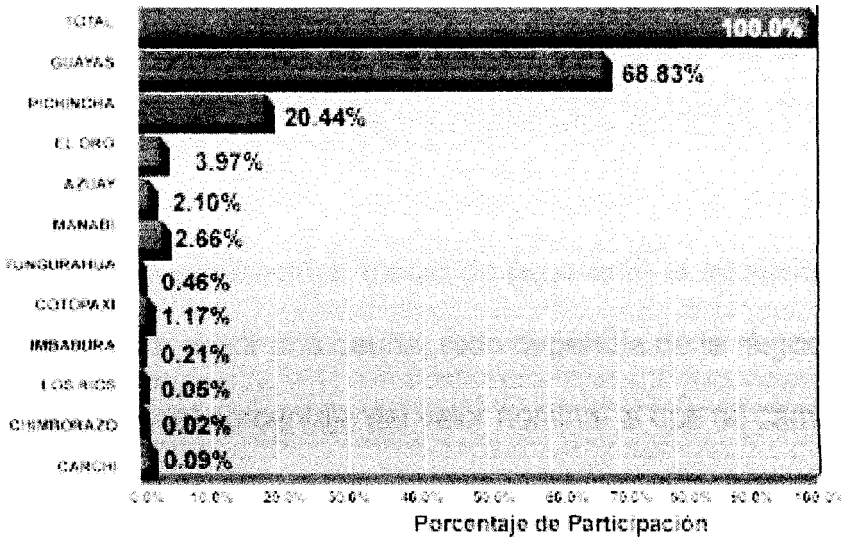


(c) Período: Enero a Marzo de 2001

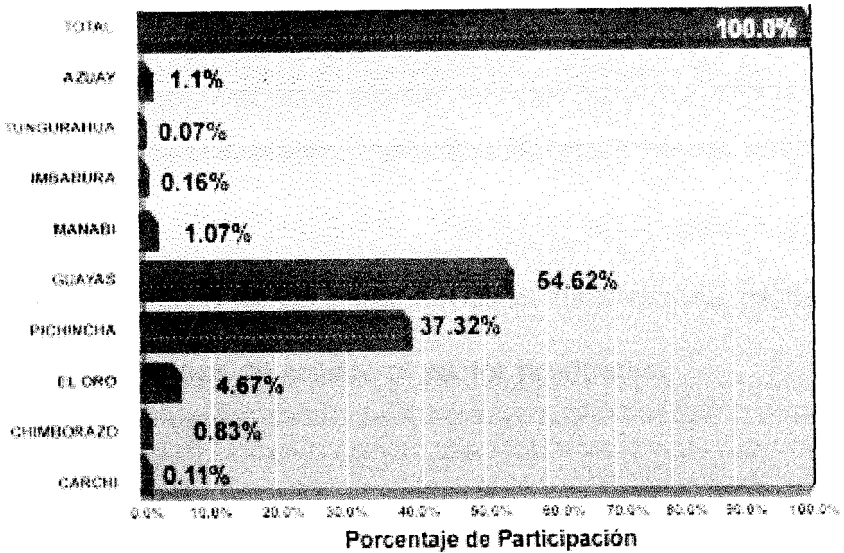
FIGURA 1.9: APROBACIONES DE CRÉDITO POR PROVINCIAS



(a) Período: Enero - Diciembre de 1999



(b) Período: Enero - Diciembre del 2000



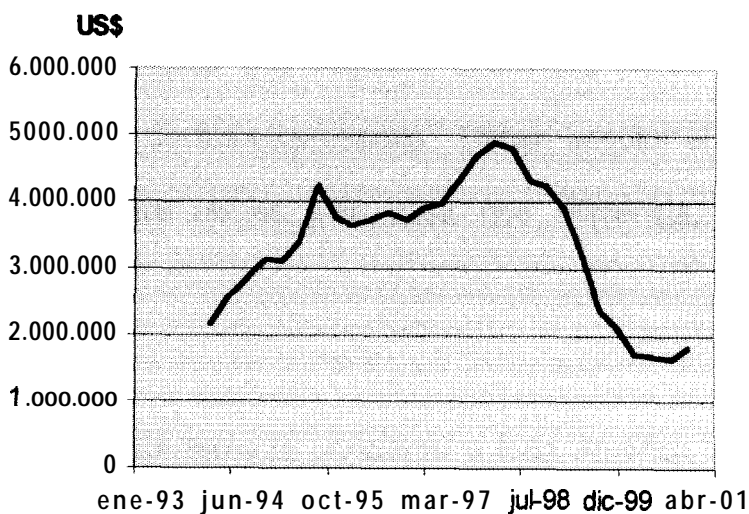
(c) Período: Enero a Marzo de 2001

Los créditos otorgados por todas las instituciones financieras fueron reducidos. La aparición de los CDR's garantizó de alguna forma el dinero de los depositantes de los bancos cerrados y desde luego benefició a la banca, ya que estos certificados reducían la cartera vencida de los bancos con sus clientes, quienes podían usar sus certificados de depósito como medio de pago ante la adquisición de algún bien o para cubrir una deuda; todo dependía de la negociación que se hiciera y del porcentaje del valor nominal al que se cambiara.

Pero los **CDR's** no eran más que papeles. La CFN fue la encargada de retirar estos certificados de circulación y hacerlos líquidos. Fue por esto que, la Corporación Financiera Nacional se vio casi en la quiebra durante 1999, haciendo imposible la cobertura de los préstamos que recibía de los bancos u otras instituciones, motivo por el que cerró sus líneas de crédito al sector productivo.

Por otro lado, el crédito otorgado por la banca ecuatoriana desde de 1994 hasta el año 2000 se resume en la Figura 1.10. Esta muestra que en marzo de 1998 se presentó el mayor crecimiento en la curva del crédito otorgado por el sector privado, sin embargo, a partir del siguiente mes hasta diciembre de 1998, pudo observarse una ligera caída de esta. Pero ya para el siguiente año, 1999, la caída fue más notoria, tanto que de **US\$4.253.712** a finales del 98 el crédito otorgado se redujo a **US\$ 2.125705** en diciembre del 99, de ahí en adelante bajó hasta **US\$ 1.654.644** en septiembre del 2000 y finalmente en último trimestre del mismo año se notó una recuperación de **US\$ 166.669**.

**FIGURA 1 .IO: COMPORTAMIENTO CREDITICIO
DE LA BANCA EN ECUADOR**



1.5.3 Capacitación

Las empresas deben prepararse para cambiar y hacerlo de inmediato, porque la **dolarización** y la **globalización** están exigiendo su modificación con respecto al nuevo entorno que las rodea. El desafío más grande se presenta para las Pymes, porque disponen de menores recursos para enfrentar la crisis económica de la que

apenas estamos saliendo, la apertura comercial y el ajuste estructural.

La **asignación** del gasto en **capacitación** para las **pequeñas** empresas es un tema que requiere directrices claras y toda la atención de parte de los empresarios. Deben aceptar el reto de la competitividad, que no es otra cosa que eficiencia, calidad y competencia leal.

Generalizando, este tema le concierne a toda América Latina. La escasez de recursos, su mala asignación y la ineficiencia con que se utilizan los destinados actualmente a este conjunto de empresas, son factores que obligan ante todo a tomar medidas para que se haga mejor uso de los recursos disponibles, en especial de los públicos. Vinculada a lo anterior esta la necesidad de encontrar nuevas fuentes de financiamiento para la **formación** y capacitación de la fuerza de trabajo, haciendo uso de los incentivos adecuados. Complementariamente, habrá que desarrollar tecnologías de formación apropiadas a las condiciones de los países de la región, reformar las instituciones existentes y crear nuevas formas de relación entre los actores comprometidos.

En Guayaquil, la Cámara de Comercio y la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas, son dos de los principales organismos encargados de la constante capacitación a personas naturales o jurídicas interesadas, que a través de diversos foros nacionales, internacionales, conferencias, charlas y mesas redondas que se organizan sobre temas de interés económico, técnico y social procuran cumplir con todas las expectativas generadas por el nuevo entorno.

1.5.4 Capacidad de innovación

La mayoría de las empresas ecuatorianas no invierten en la investigación de mercados, ni siquiera de la más elemental. Los países prósperos asignan **4%** del producto interno bruto a la investigación. Sin embargo, no todos los administradores en Ecuador creen en esta técnica.

A eso se deben serios problemas que frecuentemente enfrentan los importadores ecuatorianos de **vehículos** cuando se quedan con enormes inventarios sin vender.

La gerencia ecuatoriana no debe esperar hasta el último momento para comenzar a hacer cambios. Debe usar la tecnología para incrementar la productividad considerablemente. Establecer buenos sistemas de información que faciliten la toma de decisiones; planificar para el mediano y largo plazo; asegurar que su negocio tenga claros y oportunos canales de comunicación; que las acciones que se tomen sean coordinadas; crear sistemas de control, etc.

La globalización es parte de la revolución tecnológica, va mucho más allá que la integración del comercio en un solo mercado global, esta representa oportunidades antes insospechadas para el desarrollo de las **pequeñas** y medianas empresas de los países en desarrollo como este, tanto en los mercados internacionales como en los domésticos.

Hay muchas oportunidades que están surgiendo para las PYMES de los países en desarrollo. Una de ellas es poder integrarse en las cadenas de producción de empresas operando mundialmente. Lo que ofrece formar parte de un subproceso que puede llevarse a cabo en diferentes lugares del mundo, luego de esto juntar los productos de varios subprocesos para integrar el producto final y entregarlo a quien interese. La ventaja sería que cada componente puede

producirse en el lugar donde resulte **más** económico fabricarse en todo el mundo.

Lo que ayuda en esto es que por primera vez, las PYMES pueden acceder directamente a los mercados internacionales a través del internet. Para vender sólo es necesario tener una computadora, una línea de teléfono y un módem. Así, puede accederse a pequeños pero muy rentables nichos en cualquier parte del mundo, aprovechando que la gente **está** dispuesta a pagar más por productos individualizados.

Por esta y otras razones, la globalización representa una oportunidad de oro para el florecimiento de las PYMES en los países como Ecuador.

1.5.5 Control de Calidad en la Producción

Esta fase trata de la participación gradual de los departamentos y el personal administrativo en el proceso de control de calidad. Parece que en el país la gente no termina de darse cuenta de lo importante que es tener una cultura de calidad: ofrecer bienes y servicios de buena calidad y así mismo exigirlos.

La gerencia debe comprender que cada departamento tiene un rol importante en la producción. El concepto de cero defectos debe practicarse. Este se centra en la productividad a través de la participación de los trabajadores, administradores y de todos en general. El círculo de calidad **está** basado en el estilo de participación administrativa. Asume que la productividad mejorará a través de la motivación.

En otros países, los altos ejecutivos han visto la necesidad de introducir la filosofía de la calidad en la producción de bienes y servicios durante todas las fases, comenzando con la identificación de las necesidades de los clientes y el diseño del producto y continuando con la garantía del producto y el servicio al cliente. Los clientes son los que determinan el nivel de aceptación de calidad de estos.

Debe recordarse que la “calidad de un producto o servicio es la capacidad que tenga ese producto o servicio para satisfacer lo requerido por el cliente”. Y es de esta forma que los empresarios deben enfocar sus esfuerzos para ofrecer productos y servicios mejores, lo que aumentará su competitividad y beneficiará a todos.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

A menudo la teoría es vista solo como un conjunto de aspectos que están estrechamente relacionados, pero no se logra captar los objetivos de esta. Servir como guía para la comprensión y desarrollo de la práctica diaria. En el marco teórico de este estudio se encontrarán definiciones importantes como el de pequeña y mediana empresa – Pyme, algunas de las ventajas y desventajas competitivas de estas, conceptos de estadísticos a usarse, la **codificación** de las variables a medirse y la metodología y diseño de esta **investigación**.

2.1 OBJETIVO GENERAL

El objetivo de este estudio es conocer cuáles son las variables que han afectado a las **pequeñas** y medianas empresas <Pymes> de Guayaquil, cómo se han mantenido a través de la seria y profunda crisis afrontada y **qué** decisiones han debido tomar.

Con la **información obtenida** se pretende proveer de una herramienta que sirva de referencia para la toma de decisiones.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Mediante información general, levantada por medio de una encuesta dirigida a los administradores de una muestra de **pequeñas** y medianas empresas de la ciudad de Guayaquil, se espera poder:

- Conocer la tendencia a innovación y desarrollo de competitividad de parte de las Pymes.
- Explorar los factores de riesgos por los que han atravesado y cómo los han superado.

- Analizar cuáles han sido los principales factores que han contribuido **al** éxito de éstas durante el período de la crisis **económica** del país.
- Observar el impulso a buscar políticas de apoyo a los procesos de **financiamiento e inversión**.

2.3 MARCO TEÓRICO

2.3.1 Empresa pequeña, mediana y grande ⁽²⁾

La palabra “empresa” trae a la mente la idea de un establecimiento comercial o de una industria. Sin embargo, la empresa es una organización que desarrolla una actividad concreta dentro de un sistema socioeconómico, lo cual exige ciertos formalismos jurídicos y económicos.

⁽²⁾ Vallarino Guerrero, Carlos. Marco Legal de la Empresa. Ecuador 1999

Una empresa puede ser definida como una entidad que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que se suministran a terceros con el fin de satisfacer sus necesidades humanas, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia.

Aunque la definición anterior abarca todo tipo de empresa, grande, mediana o pequeña, e independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos, definirla en términos de pequeña o mediana conlleva otro tipo de observación, depende de factores como el **tamaño** de su fuerza laboral, el tipo de **administración**, el área de operaciones, la suma de sus activos o pasivos, el volumen de ventas, entre algún otro factor que puede variar de acuerdo al país. Es decir, el dimensionamiento de una empresa es en general subjetivo como ya se dijo en el capítulo 1.

2.3.1.1 Áreas en que se desenvuelve la Pyme

Existen tres grandes sectores principales en los cuales se puede invertir para establecer una empresa. Estos son, el manufacturero, el mayorista y el detallista. Cada uno de estos tiene características específicas.

◆ **Empresas dedicadas a la industria, fabricación o manufactura**

1. Es la que requiere proporcionalmente una inversión mayor de capital, debido a la necesidad de adquirir maquinarias y equipo.
2. Requiere el empleo de personal con entrenamiento adecuado en la **operación** de los equipos.
3. La existencia de control de calidad sobre los productos manufacturados.
4. Es requisito para el triunfo económico de la empresa que ésta esté presupuestada.
5. De todas es la que requiere una planificación más detallada, tanto desde el punto de vista interno como externo.

◆ **Empresas dedicadas a la venta al detalle**

1. Es uno de los sectores más competitivos, ya que el margen total de utilidad en la venta es proporcionalmente menor.
2. A los empresarios de este tipo de negocio se les hace relativamente igual de fácil establecerse o abandonar el sector detallista.

3. Se requiere una predisposición especial para tratar con el público consumidor.
4. Ciertos tipos de establecimientos de ventas al detalle son extremadamente estables.
5. Aunque el desarrollo de nuevos métodos de venta ha estimulado este sector, los cambios en el son de carácter evolutivo y no revolucionario, y usualmente reflejan cambios en los gustos del consumidor.

◆ **Empresas mayoristas o distribuidoras**

1. Requieren menos capital que las empresas manufactureras y más capital que las detallistas. Usualmente se requiere la **inversión** en **depósitos** de mercaderías, camiones y vehículos para la distribución de las mercaderías.
2. El distribuidor satisface una necesidad, tanto del fabricante como del detallista, actuando como intermediario entre ambos.
3. Los márgenes de utilidad no son tan usualmente mayores que los del sector detallista.
4. La supervivencia a largo plazo del distribuidor depende de la habilidad de éste en la elección de sus clientes. Por lo tanto, una adecuada planificación es vital en este sector.

2.3.1.2 Ventajas Competitivas de la Pyme

A pesar de sus problemas, la empresa pequeña compete satisfactoriamente en el mercado. Las razones que le permiten a la pequeña empresa sobrevivir y también generar una adecuada ganancia son múltiples, y usualmente dependen de situaciones específicas que cada empresa enfrenta. Sin embargo, existen ciertos factores comunes que han sido identificados en empresas que continúan operando y produciendo utilidades, algunos son:

◆ Flexibilidad en la administración

Es bien conocido el aspecto evolutivo del mercado. Constantemente nuevos productos surgen a la luz pública y nuevas necesidades surgen que hay que satisfacer. La existencia de líneas de comunicación cortas y el hecho de que las decisiones en las empresas pequeñas son tomadas, en la gran parte de los casos, por el mismo dueño “sobre el terreno” hacen que la ejecución de la estrategia sea extremadamente factible y flexible, permitiéndole a la empresa adaptarse más rápidamente a los cambios bruscos que pueda sufrir el mercado.

Lo anterior también asegura la estabilidad interna de empresa, ya que el **dueño** en el contacto diario y personal con sus empleados está en posición de tomar las medidas adecuadas para evitar los múltiples problemas humanos que usualmente surgen en toda empresa.

◆ **Contacto personal con el mercado que se sirve**

Una de las ventajas que puede explicar al **máximo** una empresa pequeña es la no existencia en ella de una superestructura burocrática que alejada del mercado toma decisiones relativas a productos y servicios que hay que ofrecer. En la **pequeña** empresa el **dueño** de ésta, debido a su constante trato con la clientela que forma su mercado, en **posición** de obtener un conocimiento detallado y concreto del tipo de cliente que sirve y de los productos que más se venden. Esa información no debe pasar por muchas personas para la toma de decisiones, eso sino es el propio **dueño** que con la información que dispone de primera mano toma las decisiones necesarias. Esta le permite desarrollar una estrategia de mercado que hará que su empresa luzca diferente de las demás a los ojos de los clientes. Esta diferenciación puede ser basada en la habilidad de

ofrecer un producto o servicio excelente o pudiera ser definida en términos geográficos o de liderazgo en un mercado en particular.

◆ **Aplicación del talento y especialización del dueño**

Otro factor común identificado en aquellas empresas triunfadoras es la existencia de un **dueño** que tiene gran conocimiento en un área especial, quien aplica conocimientos en una actividad que le es agradable y en la cual él disfruta. Toda empresa pequeña para triunfar requiere largas horas de trabajo por parte del dueño. Uno de los elementos motivadores que animará a este tipo de empresario a continuar dedicándole horas extras a la empresa ha de ser el que la actividad que desenvuelva le sea agradable.

2.3.1.3 Desventajas Competitivas con que se enfrentan

Es de extrema importancia reconocer las debilidades estructurales que por motivo del tamaño son características de la pequeña empresa. A menudo vemos que es imposible para el dueño obtener empleados competentes, recursos financieros adicionales para la expansión de la firma, o un presupuesto para la **investigación** de nuevos productos o mercados.

Se han identificado un número de factores que afectan la **operación** de las empresas con desventajas competitivas, las que en un gran porcentaje determinan su fracaso y **desaparición**, entre ellas se citan:

◆ **Limitado capital y habilidad de adquirir recursos adicionales**

Este es uno de los problemas que más afecta al futuro de la pequeña empresa. Usualmente el dueño o el empresario establece la empresa con un capital limitado, el cual, cuando la empresa comienza a crecer, resulta insuficiente para hacer frente a dicho crecimiento. Debido al tamaño de la empresa, y al poco tiempo que lleva en operaciones, por lo regular es difícil encontrar un banco que esté dispuesto a correr el riesgo de prestar el capital adicional requerido para su expansión.

◆ **Inexperiencias del dueño**

En **ocasiones** puede suceder que el empresario potencial, aun teniendo recursos financieros, carezca de la experiencia y el conocimiento necesario de **cómo** operar una empresa del tipo que pretende establecer.

◆ El número de horas de trabajo requerido

Un factor común que ha sido identificado en los estudios que se han hecho sobre pequeñas empresas es el número de horas que el **dueño** tiene que dedicarse a la empresa. En muchos casos, los empresarios para subsistir se ven compelidos a trabajar los sábados y los domingos, casi siempre en labores manuales o de contabilidad, a pesar de estar cerrado el establecimiento y de que no haya empleados en él, lo que además de generar problemas familiares y de salud, le impide tener tiempo para pensar, reflexionar, planear y ponderar la política futura del negocio frente a los nuevos factores que el propio futuro va creando.

Las desventajas tecnológicas de las **Pymes** se hallan también entre los elementos determinantes de la permanencia de la brecha tecnológica que separa a los países latinoamericanos de los países industrializados.

La empresa Latinoamericana debe afrontar con creciente frecuencia las decisiones sobre tecnología y ha de mantener en operación continua servicios internos de carácter tecnológico, de información, ensayos, controles de especificaciones y calidad, estudios, etc.

2.3.1.4 Fracaso de la Pequeña Empresa

A la larga varias causas principales **podrían** originar el fracaso de las empresas, entre ellas:

1. Falta de libros adecuados de contabilidad
2. Mala administración de los inventarios
3. Mala administración de las cuentas por cobrar
4. Mala **selección** del lugar donde se sitúa la empresa

Síntomas que pronostican el posible fracaso

No confundir los **síntomas** con las causas que lo originan. El **propósito** de identificar los síntomas es el poder poner en acción con suficiente tiempo algún tipo de medida con vista a la causa directa, que evite, o por lo menos que posponga, el fracaso de la empresa.

Tres aspectos deben de ser revisados en toda empresa. La liquidez, la solvencia y la capacidad de la empresa de realizar ingresos netos.

La capacidad que tiene una empresa de convertir sus activos en efectivo en un momento debe determinar el grado de liquidez de ella. El mejor indicador del grado de liquidez de una empresa está dado

por dos Índices o razones contables que miden la liquidez. El primer **índice**, es el que compara el activo corriente (numerador) con el pasivo corriente (denominador). Si esta **relación** es de 2 a 1, se considera que es adecuada. La segunda, se obtiene comparando ciertos activos corrientes como el efectivo y las cuentas por cobrar con el pasivo corriente. Esta razón es conocida como prueba del ácido y si la relación es de 1 a 1, se considera adecuada. Estas dos razones dan una idea de la situación real de la empresa.

Un progresivo deterioro de las razones es una segura manifestación de un posible fracaso de la empresa porque lo expresado puede determinar una carencia de efectivo con que hacerle frente a los pagos de la empresa en el futuro.

Los síntomas de una inadecuada solvencia son también determinados al observarse las siguientes razones (índices):

1. Activo corriente a capital neto
2. Pasivo total a capital neto
3. Activos fijos a pasivos a largo plazo

Las causas de disminución continuada en el volumen de venta pueden ser varias, pero usualmente son un reflejo de una política

inadecuada de mercadotecnia y de un inventario que no refleja el tipo de mercadería deseada por la clientela.

La disminución en los ingresos netos usualmente se debe a un control pobre sobre gastos y a un margen de utilidad pobre en la mercancía vendida. Tampoco se debe olvidar que tanto ventas pobres como utilidades pobres también pudieran deberse a una competencia agresiva o a un mercado difícil de penetrar.

Cómo evitar el fracaso

En casos de falta de liquidez, el empresario debe intentar rápidamente obtener capital líquido de la siguiente manera:

1. Buscar capital de inversión inicial.
2. Retener las utilidades producidas en el negocio.
3. Disminuir los inventarios.
4. Acelerar el cobro de las cuentas por cobrar.
5. Implantar una política que sea necesaria en la operación del negocio.
6. Vender los activos fijos que no son necesarios en la operación del negocio.
7. Obtener préstamos bancarios.

Pero se debe notar que a veces la falta de liquidez es transitoria.

La mejor manera de resolver los casos en los que la falta de capital líquido es un problema para la empresa es la de poder anticipar o prever dichas situaciones con suficiente tiempo. El estado de flujo de efectivo ⁽³⁾ le permitirá al dueño saber más o menos cuando es que se avecina la falta de efectivo.

Los problemas de **disminución** progresiva en las ventas y en los ingresos netos tienen que ser tratados individualmente. La disminución en las ventas se puede combatir tomando las siguientes medidas:

1. Mejorando el servicio al cliente
2. Llevando a cabo un estudio del mercado.
3. Mejorando la promoción de ventas por medio de una selección cuidadosa de los canales a través de los cuales se anuncia.
4. Desarrollar nuevos servicios y ofrecerle al público nueva mercadería.

³⁾ Estimado de la cantidad de **efectivo** que se espera que ingrese y del efectivo que se espera que egrese en un período de tiempo.

La disminución de los ingresos netos requiere otras medidas:

1. Análisis detallados de los ingresos de cada partida de gastos generales con la intención de eliminar aquellos que se puedan, y disminuir aquellos que son factibles de ser reducidos.
2. Revisión de los costos de producción o de mercadería.
3. Análisis de los gastos laborales.

Aún así, no existen garantías de que aunque se tomen las medidas mencionadas las ventas aumentarán y los ingresos netos subirán, ya que son muchos los ejemplos de empresas que habiéndolo hecho fracasaron.

2.3.1.5 Factores que determinan el triunfo de una empresa

Después de consultar varios libros se pudo concluir que, básicamente, los factores que en algún momento pueden determinar el triunfo de una empresa son:

1. Experiencia y capacidad del dueño
2. Capital suficiente
3. Crédito disponible

4. Buena ubicación de la empresa
5. Métodos de administración modernos que incluyen un buen sistema de libros de contabilidad.
6. Personal eficiente y cortés.
7. Adecuada cobertura contra ciertos riesgos.

2.3.2 Estadística Inferencia1

Además de la teoría administrativa financiera, es también de gran ayuda la teoría estadística. El objetivo de la **estadística**, como teoría de información pretende hacer inferencias. Por este motivo se intentará primero recordar o reforzar la base teórica elemental de modo firme, con la descripción de cada tema utilizado en este análisis.

Universo

Se llama así a cualquier colección finita o infinita de individuos o elementos. En esta es posible medir o contar cada uno o varios caracteres, o clasificar sus unidades de acuerdo con ellos. Dentro de esta investigación, el universo son todas las pequeñas y medianas empresas ubicadas dentro de la ciudad de Guayaquil.

Población

La **población** que se intenta investigar o población objetivo puede ser considerada como un modelo cuya contrapartida en el mundo real estaría formado por otro conjunto en el que existen omisiones, duplicaciones y unidades **extrañas**. Como es el caso de las empresas afiliadas a la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas.

Muestra

Cuando no es conveniente realizar un censo, como en esta ocasión debido a lo costoso que resultaría la investigación, entonces es necesario trabajar con una muestra, es decir un subconjunto de la población que refleje sus similitudes y diferencias, teniendo así las mismas características.

Muestra Aleatoria

Sean N y n el número de elementos de una población y de una muestra respectivamente. Entonces se denomina aleatoria a la muestra si cada una de las combinaciones de N en n que

representan a las muestras tiene la misma probabilidad de ser escogida.

2.3.3 Medidas descriptivas

Un requisito necesario en el proceso de hacer inferencias acerca de una población, es la capacidad para describir un conjunto de números. Las distribuciones de frecuencias nos ofrecen un método gráfico muy útil para la descripción de una población teórica o real de números. Pero de mayor utilidad aún para el propósito de hacer inferencias son las medidas numéricas descriptivas, las que permiten tener una apreciación clara del conjunto de datos.

Medidas como: la media, la varianza, la mediana y la moda; y las herramientas gráficas como: el histograma, el diagrama de cajas, las funciones de distribución, entre otras; permiten describir el comportamiento de una variable y ayudan en la formulación de hipótesis para probar teorías a partir de éstas.

Media aritmética

Es una **medida** descriptiva del centro o **localización** de un conjunto de datos. Se denota por \bar{x} y se define como el promedio de todas las observaciones de un conjunto dado de n mediciones u observaciones, x_1, x_2, \dots, x_n . Cuya fórmula es:

$$\bar{x} = \Sigma X_i / n$$

1.1

Mediana

La mediana de n observaciones x_1, x_2, \dots, x_n puede definirse vagamente como el valor “más cercano a la mitad” una vez que los datos se encuentran ordenados de acuerdo con su **tamaño**. Con más precisión, si, se ordenan las observaciones de acuerdo con su tamaño, y si n es un número impar, la mediana es el valor de la observación que aparece en el lugar **número $(n+1)/2$** ; si n es un número par, la mediana se define como el promedio de los valores de las observaciones que aparecen en los lugares $n/2$ y $n/2 + 1$.

Moda

Es otra medida de tendencia central, indica la **medición** que se presenta con mayor frecuencia dentro del conjunto observado.

Cuartiles y percentiles

Además de la mediana ⁽⁴⁾, que divide un conjunto de datos en dos mitades, los **cuartiles** dividen en cuartas partes a un conjunto de datos considerando otro criterio de división. El primer **cuartil**, Q_1 es un valor que tiene una cuarta parte, o **25%**, de las observaciones menores que él, es conocido también como el 25avo percentil de la muestra, $P_{0.25}$.

Generalizando, se define el p-ésimo percentil de la muestra como: “un valor tal que al menos **100p%** de las observaciones están en o por debajo de ese valor, y cuando menos **100 (1 – p)%** están en o sobre ese valor”.

⁴⁾ Es preferible utilizar la mediana como medida de tendencia central, si se desea minimizar los cálculos o eliminar el efecto de valores extremos.

Rango intercuartil

Aporta información sobre el 50% de los datos ubicados alrededor de la mediana. Se define como la diferencia entre el primer **cuartil** y el tercer **cuartil**.

$$\text{Rango intercuartil} = Q_3 - Q_1 \quad 1.2$$

Varianza

Mide la variación de un conjunto de datos en términos de las cantidades por las que se desvían de su promedio.

Sea un conjunto de números x_1, x_2, \dots, x_n con media \bar{x} , a las diferencias $x_1 - \bar{x}, x_2 - \bar{x}, \dots, x_n - \bar{x}$ se las denominan **desviaciones de la media**. La **varianza** de dicho conjunto es esencialmente el promedio ⁽⁵⁾ de las desviaciones de su media \bar{x} elevadas al cuadrado.

⁽⁵⁾ Pero la razón para dividir entre $n - 1$ en lugar de entre n es que sólo hay $n - 1$ desviaciones independientes $x_i - \bar{x}$. La suma de todas estas es cero siempre, debido a que el valor de cualquiera de ellas es igual al negativo de la suma de las demás $n - 1$ desviaciones.

La **varianza** se define por la fórmula:

$$S^2 = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n - 1}$$

1.3

Desviación estándar

Usada también para medir la dispersión. La desviación estándar de n observaciones x_1, x_2, \dots, x_n es la raíz cuadrada de su varianza, es decir,

$$S = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n - 1}}$$

1.4

Su ventaja sobre la **varianza** es que está dada en las mismas unidades que las observaciones.

Covarianza

Es un número que representa el promedio de los productos entre las desviaciones, de los valores por pares. Determina la **relación** entre un par de variables aleatorias X_1 y X_2 , mientras mayor es el número en valor absoluto, mayor es la dependencia lineal entre estas dos variables. Puede tomar valores positivos, los que indican que a medida que X_1 crece X_2 también crece, y valores negativos, que indican que cuando X_1 decrece X_2 también lo hace.

Coefficiente de correlación

Ya que resulta difícil usar la covarianza como medida absoluta de dependencia por ser su valor dependiente de la escala de medición, se utiliza entonces el coeficiente de **correlación** lineal de la población, ρ , que elimina este problema al estandarizar los valores.

$$\rho = \text{Cov}(X_1, X_2) / \sigma_1 \sigma_2 \quad 1.5$$

Este coeficiente es un número entre **0** y **1**, mientras más se acerque al valor absoluto de **1** mayor será la relación lineal entre las variables. El signo de este coeficiente depende del signo de la covarianza.

Coeficiente de confianza

Indica la fracción de veces, en un muestreo repetitivo, que los intervalos construidos contendrán **el parámetro** - objetivo θ .

El objetivo es encontrar un estimador por intervalo que genere intervalos angostos que contengan a θ con una alta probabilidad. A estos estimadores se les denomina comúnmente intervalos de confianza. Los extremos superior e inferior de un intervalo de confianza se llaman límites de confianza superior e inferior, θ_i y θ_s , respectivamente. La probabilidad de que un intervalo de confianza contenga a θ se conoce como coeficiente de confianza, $1 - \alpha$.

$$P(\hat{\theta}_i < \theta < \hat{\theta}_s) = 1 - \alpha \quad 1.6$$

Histograma de frecuencias relativas

Gráfica que describe cualquier conjunto de mediciones u observaciones. Se **diseña** al dividir el eje de las mediciones en intervalos de longitudes iguales, construyéndose un rectángulo sobre cada intervalo, cada uno con una altura proporcional a la fracción del número total de mediciones observadas en cada intervalo.

2.3.4 Muestreo aleatorio a utilizarse

El muestreo de poblaciones finitas es un fundamento esencial en la toma de decisiones y de la **investigación** científica en todos los campos.

2.3.4.1 Muestreo Aleatorio Simple

Conocido también como irrestrictamente aleatorio, consiste en la **extracción** de la muestra de una población finita, unidad a unidad sin reposición de éstas a la **población** después de cada selección. Todas las unidades tienen la misma probabilidad de selección, todas las muestras son equiprobables y las muestras que constan de las mismas unidades obtenidas en distinto orden de selección se consideran como idénticas. Otro nombre por el que se conoce es muestreo sin reposición y con probabilidades iguales.

2.3.4.2 Tamaño de la muestra aleatoria simple para estimar proporciones

Seguido del establecimiento de la característica o características a estimar y el grado de confianza y de precisión requeridos y fijados de

acuerdo a los objetivos y limitaciones, se decide el número de elementos que formarán parte de la muestra, de modo que los resultados no sean en exceso costosos o imprecisos.

Una vez prefijado el error máximo admisible, que representa la precisión mínima a exigir de los resultados, y el coeficiente de seguridad o confianza, se necesita conocer además la variabilidad de la **población**, ya que cuanto más dispersos **estén** los valores de la variable en estudio, más arriesgado será utilizar una muestra de **tamaño** pequeño. En realidad, el diseño óptimo de la muestra, en particular la **determinación** previa de su **tamaño** óptimo, sólo podría conseguirse a partir del conocimiento de la población.

Cuando no se conoce el comportamiento de la población y la característica de interés se representa por proporciones, entonces la fórmula indicada para determinar el tamaño óptimo de la muestra es la mostrada a **continuación**:

$$n_0 = \frac{Z_{\alpha/2}^2 P^*Q}{e^2 \left(1 + \frac{n_0}{N} \right)}$$

Donde: $n_0 = Z_{\alpha/2}^2 P^*Q / e^2$

Ya que $P*Q$ representa el estimador de la **varianza** para este caso.

Entonces la **fórmula** permite calcular el tamaño de la muestra a partir de:

1. La desviación k correspondiente al coeficiente de confianza P_k .
2. El error máximo admisible, e .
3. El tamaño N de la población.
4. La **varianza** poblacional ajustada S^2 , $P*Q$ en el caso de usar proporciones.

Así el **tamaño** de la muestra, n , debe redondearse al número entero más aproximado al obtenido.

2.3.4.3 Recolección de datos ⁽⁶⁾

Cuestionario

Este es el medio de **comunicación** entre el que solicita los datos y el respondiente, al igual que el documento de trabajo para la fase de codificación y depuración, que permite el tratamiento informático de los datos. Suele estructurarse en secciones y las preguntas deberían ser fáciles de comprender y contestar.

El diseño del cuestionario comprende varios aspectos íntimamente ligados, ya que el fallo de cualquiera de ellos puede invalidar la encuesta en su totalidad.

Como fase previa al planteamiento de una encuesta han de fijarse claramente cuáles son los objetivos que se persiguen, qué **información** se necesita para cumplirlos y de qué medios se dispone. En cuanto a las especificaciones de los fines del estudio es conveniente no limitarse a una declaración vaga de los fines, sino establecer estos de un modo muy concreto.

⁽⁶⁾ **Azorín** y Sánchez. Métodos y aplicaciones del muestreo. Editorial Alianza.

Sería conveniente expresar no **sólo** cuál es la información que se desea obtener, sino también el motivo de la encuesta, la forma en que van a utilizarse los resultados, así como el modo en que habrán de influir en decisiones posteriores, y si se trata de un estudio enumerativo o **analítico**. Es también importante indicar las características a estimar, las tabulaciones o formación de cuadros, y la precisión que se considera adecuada. Al establecer la cobertura o abarcamiento que corresponde a los fines del estudio, debe justificarse, en caso de eliminación de partes de la **población** ideal, si existiese fundamentos para prescindir de las mismas. En **tales** casos, al practicar dicha “poda” (**cut-off**), deberá tenerse presente que los resultados de la encuesta sólo se referirán a la población muestreada.

Entrevista personal

Es el método más utilizado en las encuestas en gran escala dirigida a hogares: se le considera como el procedimiento idóneo en las investigaciones sociales, a pesar de su costo elevado y de la posible introducción, por los entrevistadores, de errores y sesgos.

Para que una entrevista pueda realizarse es, por supuesto, necesario que el agente entrevistador localice y establezca contacto con el respondiente; esto no suele resultar sencillo en algunas ocasiones, como en ciertas zonas residenciales urbanas.

La entrevista ha de realizarse exclusivamente a las personas seleccionadas, por lo que es necesario repetir el intento un determinado número de veces, cuando no fue posible establecer contacto, por ausencia o negativa, así como el caso de cuestionarios incompletos o datos inconsistentes. Estos intentos suelen hacerse fuera del horario laboral normal.

Es importante conseguir uniformidad tanto en la forma de hacer las preguntas como en la de registrar las respuestas.

2.3.5 Definición y codificación de variables del cuestionario

DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

Variable 1: Tipo de empresa

Identifica el tipo de empresa, si es una persona natural o jurídica, y a su vez si es una **compañía** limitada, una sociedad anónima, o mixta.

Codificación:

Compañía Limitada: 1

Sociedad Anónima: 2

Persona natural: 3

Compañía mixta: 4

Variable 2: Razón social

Esta variable capta el nombre de la empresa. La que solo se usó como referencia¹ para la ubicación de esta. No se codificará.

Variable 3: Sector

El sector donde se ubica la empresa de acuerdo a la actividad que realiza. La codificación será similar a la clasificación que **realizó** la

CAPIG. Sin embargo, se prefirió utilizar la variable 5 para una mejor **clasificación** de las empresas de acuerdo a la actividad que realizan.

Codificación:

Agrícola:	1	Metalmecánico:	10
Alimenticio:	2	Mineral no metálico:	11
Bienes Inmuebles:	3	Otros:	12
Construcción:	4	Plástico:	13
Cuero y calzado:	5	Químico:	14
Gráfico:	6	Radiodifusión:	15
Industrial:	7	Servicios:	16
Joyería, ópticas:	8	Textil:	17
Maderero:	9		

Variable 4: Ubicación

Esta variable al **igual** que la segunda variable del cuestionario no necesita **codificación**. Representa la dirección más exacta posible de la empresa y también fue usada para **la** localización geográfica de la misma.

Variable 5: Actividad (CIIU)

La actividad de la empresa codificada de acuerdo a **clasificación CIIU**, según los bienes o servicios que ofrecen.

Sector 1: Agricultura y pesca

Sector 2: Petróleo, minas y canteras

Sector 3: Industrias manufactureras

Sector 4: Electricidad, gas y aguas

Sector 5: Construcción

Sector 6: Comercio, restaurantes y hoteles

Sector 7: Transporte y comunicaciones

Sector 8: Establecimientos financieros, bienes inmuebles y servicios
a las empresas

Sector 9: Servicios sociales y personales

Variable 6: Cargo del entrevistado

Este cuestionario fue elaborado para aplicarse a gerentes o administradores, pero debido a la dificultad de localización de estas personas muchas veces, fue necesario aplicarse a otra persona de la

empresa que el conocimiento de los datos que se precisan. Esta variable tampoco ha de codificarse.

PREGUNTAS

Variable 7: Años de constitución

Variable numérica que indica desde hace cuantos años la empresa se constituyó. La respuesta es abierta, pero será clasificada por intervalos:

Intervalo 1: Entre 3y6 años

Intervalo 2: Entre 7y10 años

Intervalo 3: Entre 11y14 años

Intervalo 4: Entre 15y18 años

Intervalo 5: Entre 19y22 años

Intervalo 6: Más de 23 años

Variable 8: Misma actividad

Con esta variable se pretende conocer si como empresa siempre se ha dedicado a la misma actividad o ha diversificado su actividad.

Contiene una pregunta de profundización para saber desde cuándo se dedica a la nueva actividad en caso de tenerla.

Codificación:

si: 0 No: 1

Variable 9: Nueva actividad

Variable de profundización para conocer hace cuanto tiempo se dedica a la nueva actividad. La respuesta puede ser un número cualquiera.

Variable 10: Bienes o servicios

Con esta pregunta se desea saber cual es el mercado objetivo de los bienes o servicios que ofrece la empresa.

Codificación:

Consumo nacional: 1

Exportación: 2

Ambos: 3

Variable II : Número de personas

Variable con se pretende tener un aproximado de cuantas personas laboran en la empresa. Se presentan en ella cuatro intervalos.

Codificación:

Entre 1 y 10:	1
Entre 11 y 50:	2
Entre 51 y 100:	3
Más de 100:	4

Variable 12: Contratación de personal

Variable numérica que representa la forma en que, en la mayoría de las veces, se escoge al personal que forma parte de la empresa.

Codificación:

Por nivel de instrucción:	1
Por recomendación:	2
Ambos:	3
Otro:	4

Variable 13: Capacitación

Pregunta que busca conocer si las empresas invierten en la capacitación de sus empleados.

Codificación:

si: 0 No: 1

Variable 14: Monto anual de inversión

Si el respondiente dijo que SI a la pregunta anterior, entonces se procede a indagar un aproximado de lo que se invierte en dólares anualmente. Se tienen opciones **múltiples** de respuesta.

Codificación:

Menos de \$500:	1
Entre \$500 y menos de \$1000:	2
Entre \$1000 y menos de \$3000:	3
Entre \$3000 y menos de \$5000:	4
Más de \$5000:	5
Inversión no es constante c/año :	6

Variable 15: Rendimiento

Esta pregunta busca captar si en la fecha inmediata posterior al congelamiento de cuentas y el feriado bancario, la empresa observada vio afectado negativamente el rendimiento de ésta. Solo tiene dos posibilidades de respuesta.

Codificación:

si: 0 No: 1

Variable 16: Ventas

Esta variable es también **numérica** y puede tomar tres valores de respuesta. Con ella se desea medir cómo se vieron afectadas las ventas porcentualmente.

Codificación:

Incrementaron: 1

Bajaron: 2

Se mantuvieron igual: 3

Todas estas opciones de respuesta deberían ir acompañados de la respuesta del porcentaje correspondiente.

Variable 17: Porcentaje de variación de ventas

Es un valor numérico entero que representa al porcentaje de incremento o decremento en las ventas de la empresa observada y que se asignarán a varios intervalos para su mejor estudio.

Intervalo 1: Variación menor al 25 por ciento.

Intervalo 2: Variación mayor al 25 y menor 0 igual al 50 por ciento.

Intervalo 3: Variación mayor al 50 y menor 0 igual al 75 por ciento.

Intervalo 4: **Variación** mayor al 75 por ciento.

Variable 18: Precios

Al igual que la variable 16, es también numérica y puede tomar tres valores de respuesta. Con ella se desea medir **cómo** se vieron afectados porcentualmente los precios con el fin de mantener las ventas.

Codificación:

Incrementaron: 1

Bajaron: 2

Se mantuvieron igual: 3

Todas estas opciones de respuesta deberían ir **acompañados** de la respuesta del porcentaje correspondiente.

Variable 19: Porcentaje de variación de precios

Es un valor numérico entero que representa al porcentaje de incremento o decremento de los precios de los bienes **y/o** servicios ofrecidos por la empresa, el que se asignará a varios intervalos para su mejor estudio.

Intervalo 1: Variación menor al 25 por ciento.

Intervalo 2: Variación mayor al 25 y menor 0 igual al **50** por ciento.

Intervalo 3: **Variación** mayor al **50** y menor 0 igual al 75 por ciento.

Intervalo 4: Variación mayor al 75 por ciento.

Variable 20: Reducción de fuerza laboral

Esta variable indaga la necesidad de la empresa de haber tenido que reducir su fuerza laboral. Es **numérica** y puede tomar solo dos valores de respuesta.

Codificación:

si: 0 No: 1

Variable 21: Porcentaje de reducción

Esta pregunta **sólo** se hace si en la anterior pregunta respondieron que si se redujo fuerza laboral. Por lo tanto, la variable en cuestión es numérica, tomará un valor entero positivo, y clasificará dentro los mismos intervalos de variación.

Intervalo 1: Variación menor al 25 por ciento.

Intervalo 2: Variación mayor al 25 y menor 0 igual al 50 por ciento.

Intervalo 3: Variación mayor al 50 y menor 0 igual al 75 por ciento.

Intervalo 4: Variación mayor al 75 por ciento.

Variable 22: Problemas financieros

Mide si la empresa observada tuvo problemas financieros en lo posterior a la fecha de Marzo de 1999. Solo tiene dos posibles respuestas.

Codificación:

si: 0 No: 1

Variable 23: Entidad donde acudió

Variable numérica con seis ~~respuestas~~ posibles de enteros positivos. Pretende conocer los lugares donde la empresa puede acudir para hacer un préstamo con el fin de solucionar sus problemas financieros.

Codificación:

CFN:	1	Autofinanciación:	4
Banco privado:	2	No hizo préstamo:	5
Préstamo a tercero:	3	Otro lugar:	6

Variable 24: Recuperación

De igual forma, esta variable tiene también dos posibilidades de respuesta, si o no, **y** quiere determinar si la empresa estudiada pudo mantenerse laborando a lo largo de todo el período posterior a Marzo del 1999 hasta la actualidad, Febrero del 2001.

Codificación:

si: 0 No: 1

Variable 25: Tiempo

Si responde que **SI** en la pregunta referente a si se mantuvo laborando estable, entonces se procede a averiguar cuánto tiempo le tomó estabilizarse. Esta variable se mide en meses, los que se clasificarán por semestres para mejor observación, **tomará** valores **numéricos** enteros positivos del 1 al 4.

Variable 26: Niveles

Posterior a preguntar cuanto tiempo le tomó recuperarse, se desea conocer también, si al recuperarse o estabilizarse ha conseguido

alcanzar los mismos niveles anteriores. Existen tres posibles valores que puede tomar esta variable.

Codificación:

Superiores:	1
Iguales:	2
Inferiores:	3

Variable 27: Política de éxito 1

Con esta variable se desea conocer una de las políticas de éxito de la empresa para evitar que el período de crisis la llevase a la quiebra. Pudiendo tomar nueve posibles valores enteros positivos.

Codificación:

Reducción de costos:	1
Incremento de personal:	2
Incremento de capital:	3
Mejoramiento de calidad de productos/servicio :	4
Aumento en el porcentaje de ventas:	5

Aceleración de cobro de cuentas por cobrar:	6
Bajo nivel de endeudamiento:	7
Proveedores dieron facilidad de crédito:	8
Otra política:	9

Variable 28: Porcentaje1

Porcentaje en que favoreció la primera política **señalada** para mejorar la situación de la empresa observada.

Codificación:

Intervalo 1: Menor o igual al 20 por ciento.

Intervalo 2: Mayor a 20 y menor o igual a 40 por ciento.

Intervalo 3: Mayor a 40 y menor o igual a 60 por ciento.

Intervalo 4: Mayor a 60 y menor o igual a 80 por ciento.

Intervalo 5: Mayor al 80 por ciento.

Variable 29: Política de éxito 2

Con esta variable se desea conocer una de las **políticas** de éxito de la empresa para evitar que el **período** de crisis la llevase a la quiebra. Pudiendo tomar nueve posibles valores enteros positivos.

Codificación:

Reducción de costos:	1
Incremento de personal:	2
Incremento de capital:	3
Mejoramiento de calidad de productos/servicio:	4
Aumento en el porcentaje de ventas:	5
Aceleración de cobro de cuentas por cobrar:	6
Bajo nivel de endeudamiento:	7
Proveedores dieron facilidad de crédito :	8
Otra política:	9

Variable 30: Porcentaje2

Porcentaje en que **favoreció** la segunda política **señalada** para mejorar la **situación** de la empresa observada.

Codificación:

Intervalo 1: Menor o igual al 20 por ciento.

Intervalo 2: Mayor a 20 y menor o igual a 40 por ciento.

Intervalo 3: Mayor a 40 y menor o igual a 60 por ciento.

Intervalo 4: Mayor a 60 y menor o igual a 80 por ciento.

Intervalo 5: Mayor al 80 por ciento.

Variable 31: Política de éxito 3

Con esta variable se desea conocer una de las políticas de éxito de la empresa para evitar que el **período** de crisis la llevase a la quiebra.

Pudiendo tomar nueve posibles valores enteros positivos.

Codificación:

Reducción de costos:	1
Incremento de personal:	2
Incremento de capital:	3
Mejoramiento de calidad de productos/servicio :	4
Aumento en el porcentaje de ventas:	5
Aceleración de cobro de cuentas por cobrar:	6

Bajo nivel de endeudamiento:	7
Proveedores dieron facilidad de crédito:	8
Otra política:	9

Variable 32: Porcentaje3

Porcentaje en que favoreció la tercera **política señalada** para mejorar la situación de la empresa observada.

Codificación:

Intervalo 1: Menor o igual al 20 por ciento.

Intervalo 2: Mayor a 20 y menor o igual a 40 por ciento.

Intervalo 3: Mayor a 40 y menor o igual a 60 por ciento.

Intervalo 4: Mayor a 60 y menor o igual a 80 por ciento.

Intervalo 5: Mayor al 80 por ciento.

Variable 33: Doiarización

Variable numérica con dos posibles **valores**. Pretende medir la opinión del entrevistado con respecto al proceso de **dolarización**, si le afectó positivamente a su empresa 0 no.

Codificación:**si: 0****No: 1**

2.4 Metodología y diseño de la investigación

Este estudio será analizado en el marco de una investigación de mercados de las Pymes, utilizando las técnicas estadísticas descritas previamente.

Debe considerarse que la aplicación del cuestionario estará dirigida a los administradores o propietarios de las empresas, y procurará captar las variables influyentes en el proceso de crecimiento o extinción de las empresas muestreadas.

2.4.1 Limitaciones

El marco muestral considerado serán las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Guayaquil que constaren como activas y localizables en la base de datos de Pymes que posee la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas, modificada hasta octubre del año 2000, mes en que se adquirió esta. A esta fecha, la base aún se encontraba en actualización, ya que por ser una base grande tomaba varios meses su completa modificación.

De todas formas, era posible trabajar con la base de datos hasta donde se encontró actualizada al momento de la adquisición, aunque esto redujo en gran parte el número de empresas consideradas por este estudio, pero de otro modo esta investigación no hubiese sido posible.

En la tabla 2.1 se muestra una estadística de las empresas y del estado en que fueron encontradas, según clasificación de la CAPIG.

Tabla 2.1 Clasificación de pequeñas y medianas empresas según su estado

Codificación	Descripción de las Pymes	Cantidad
22	Activas	1728
90	Desafiliadas	522
91	Fallecidos	7
92	Liquidadas	107
93	Localizables	5200
94	En proceso de recuperación	100
	Total	7664

Fuente: CAPIG - Actualizada a Octubre del 2000

2.4.2 Muestreo, confianza y error

La variable de interés en este estudio es conocer si la empresa observada pudo mantenerse durante el período de crisis y recuperarse de los factores externos que influyeron en su rendimiento posteriormente, **información** recopilada por la pregunta 14 del cuestionario ⁽⁷⁾.

Para la **selección** del tamaño de la muestra, se decidió asumir el peor de los casos con esta población. Esto es, calcular el tamaño de la muestra para una variable binomial, asegurando que al no conocer el comportamiento de la población, la **varianza** estimada de esta será $P*Q$, siendo equiprobable la posibilidad de que haya cerrado o que continúe laborando. Se trabajará con el 95 por ciento de confianza y el 5 por ciento de error.

⁷⁾ El cuestionario se puede observar en el Anexo II

De tal forma que al aplicar las fórmulas de la página 72 para la población activa de 1.728 personas naturales y jurídicas, con **varianza** igual a 0.25, 95 por ciento de confianza y error del 5 por ciento, el tamaño de la muestra calculado resultó ser de 314.

Posteriormente, se utilizará muestreo aleatorio simple. Para el análisis se clasificará las empresas por sectores de acuerdo a la actividad que realizan, dato que también registra la base adquirida.

Con los datos recogidos del cuestionario se procederá al **análisis** del comportamiento de cada variable. Para esto se involucrará en el proceso de análisis la hoja de cálculo Excell 98 y la herramienta informática conocida como SPSS 8.0, un paquete estadístico muy práctico para estas investigaciones.

CAPÍTULO III

3. ANÁLISIS DE DATOS

En este capítulo se analizará variable a variable los datos levantados con el cuestionario aplicado. Se podrá apreciar como influyeron los factores en las empresas visitadas, de acuerdo a los sectores en se hayan distribuidas.

3.1 Tipos de personas naturales y jurídicas

El 59.23 por ciento de las personas naturales y jurídicas observadas corresponde a empresas de sociedad o compañías anónimas; el 35.35 por ciento, a compañías limitadas; el 4.78 por ciento, a personas naturales y el 0.64 por ciento, a empresas públicas y privadas.

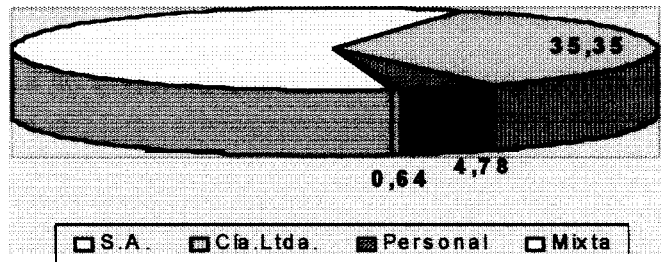
Tabla 3.1: Estimadores para la variable Tipo de empresas

Media	1,7070
Mediana	2
Moda	2
Desv.estándar	0,5848
Varianza	0,3420
Rango	3
Sesgo	0,353
Percentiles 25	1
50	2
75	2

Tabla 3.2: Tabla de frecuencias según el tipo de empresas

	Frecuencia	Porcentaje	Porc.acum.
Cía. Ltda.	111	35,35	35,35
S.Anónima	186	59,24	94,59
Personal	15	4,78	99,36
Mixta	2	0,64	100,00
Total	314	100,00	

Figura 3.1 Clasificación de personas naturales y jurídicas



3.2 Actividad CIU

De los nueve factores en estudio, mencionados en el capítulo pasado, el sector 2, es decir, el de Petróleo, minas y canteras, no se halla presente por no haberse visitado ninguna empresa dedicada a este tipo de actividades.

Como se aprecia el sector de Manufactura corresponde al mayor número de empresas observadas, lo que representa el 39.9 por ciento del total; luego le corresponde al sector Comercio, restaurantes y Hoteles, el 24.2 por ciento del total; seguido está el sector de Establecimientos financieros y servicios a empresas con el 14.65 por ciento; el sector de Servicios Sociales y Personales representa el 7.01 por ciento del total de Pymes visitadas; el

porcentaje de empresas del sector de la Construcción es de 5.1 por ciento; Transporte y Comunicaciones, el 4.78 por ciento, mientras que de los dos últimos, el sector de Electricidad, Gas y Agua, y el de Agricultura y pesca se encuestaron el 2.55 y 2.23 por ciento del total, respectivamente.

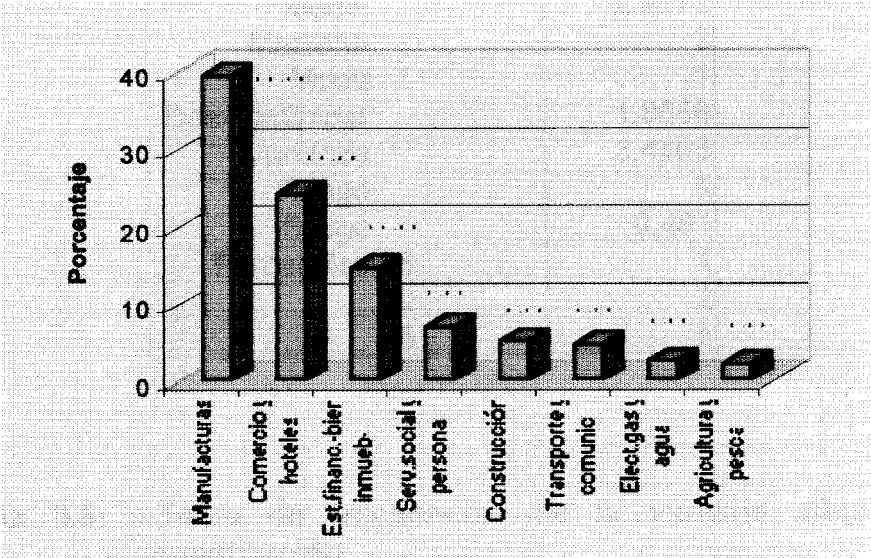
Tabla 3.3: Estimadores de la variable Actividad CIU

Media	5,1529
Mediana	6
Moda	3
Desv.estándar	2,1969
Varianza	4,8264
Rango	8
Sesgo	0,214
Percentiles 25	3
50	6
75	7

Tabla 3.4: Tabla de frecuencias de la variable Actividad CIU

	Frecuencia	Porcentaje	Porc.acum.
Sector 1	7	2,23	2,23
Sector 3	124	39,49	41,72
Sector 4	8	2,55	44,27
Sector 5	16	5,10	49,36
Sector 6	76	24,20	73,57
Sector 7	15	4,78	78,34
Sector 8	46	14,65	92,99
Sector 9	22	7,01	100,00
Total	314	100,00	

Figura 3.2 Clasificación de empresas según la actividad CIU



3.3 Años de constitución

El histograma de la Figura 3.3 muestra a las mismas empresas según los años de constitución, para darse una idea de cuantos años de vida tienen en el mercado. Los intervalos para la clasificación de los años se explican de la sección de codificación de valores de las variables en el capítulo II.

Los porcentajes de representación para cada uno de los intervalos son los siguientes:

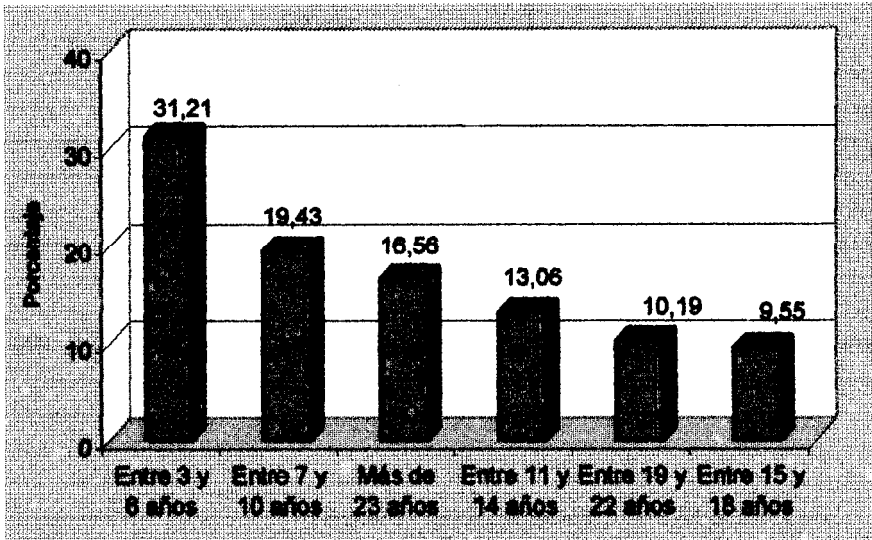
Tabla 3.5: Estimadores de la variable años de constitución

Media	2,9777
Mediana	2
Moda	1
Desv.estándar	1,8566
Varianza	3,4468
Rango	5
Sesgo	0,461
Percentiles 25	1
50	2
75	5

Tabla 3.6: Tabla de frecuencias de la variable años de constitución

	Frecuencia	Porcentaje	Porc.acum.
1	98	31,21	31,21
2	61	19,43	50,64
3	41	13,06	63,69
4	30	9,55	73,25
5	32	10,19	83,44
6	52	16,56	100,00
Total	314	100,00	

Figura 3.3: Clasificación de Pymes según los años de constitución



3.4 Bienes o servicios ofrecidos

Con respecto a **los** bienes o servicios que ofrecen **las** empresas en estudio, en la Figura 3.4 se puede apreciar que: el 83.12 por ciento son para consumir dentro del **país**, ya sea en Guayaquil o en otras provincias; el 15.29 por ciento son para consumo nacional y para exportar; mientras que el 1.59 por ciento restante son ofrecidos por las empresas solo como productos de **exportación**.

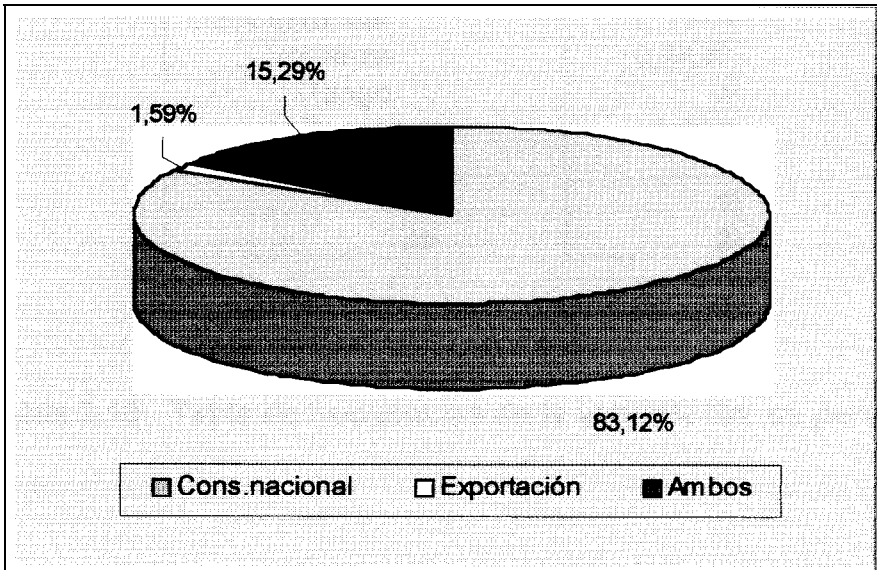
Tabla 3.7: Estimadores de la variable bienes o servicios

Media	1,3217
Mediana	1
Moda	1
Desv. estándar	0,7250
Varianza	0,5256
Rango	2
Sesgo	1,655

Tabla 3.8: Tabla de frecuencias de la variable bienes o servicios

	Frecuencia	Porcentaje	Porc.acum.
1	261	83,12	83,12
2	5	1,59	84,71
3	48	15,29	100,00
Total	314	100,00	

Figura 3.4: Clasificación de empresas según los bienes o servicios que ofrecen



3.5 Personal empleado y su selección

En cuanto al personal que labora para estas empresas: el 51.59 por ciento de las firmas tiene entre 1 y 10 personas laborando; el 36.94 por ciento de ellas tiene entre 11 y 50 empleados; el 9.55 por ciento tiene entre 51 y 100; y el 1.91 por ciento restante tiene más de 100 personas colaborando para la empresa, lo que se observa con números en la Figura 3.5.

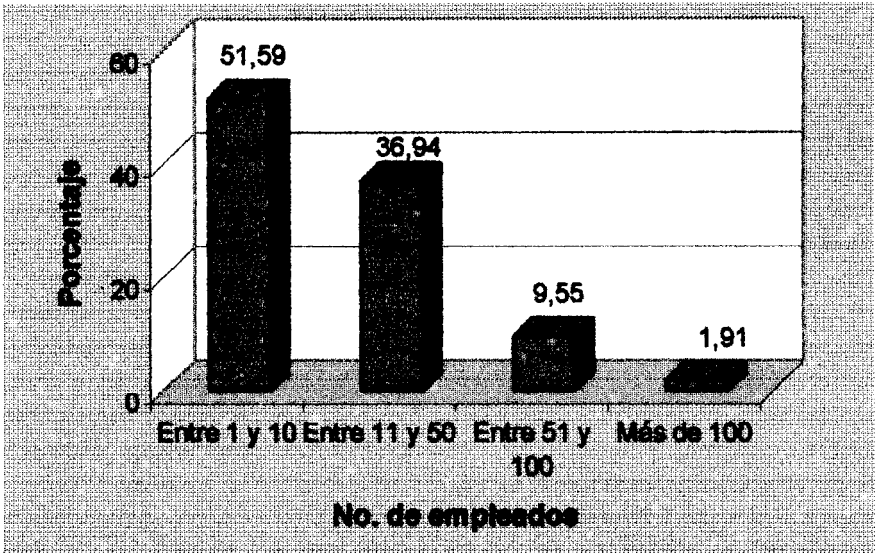
Tabla 3.9: Estimadores de la variable No. de personas

Media	1,6178
Mediana	1
Moda	1
Desv.estándar	0,7373
Varianza	0,5436
Rango	3
Sesgo	1,032
Percentiles 25	1
50	1
75	2

Tabla 3.10: Tabla de frecuencias de la variable No. de personas

	Frecuencia	Porcentaje	Porc.acum.
1	162	51,59	51,59
2	116	36,94	88,54
3	30	9,55	98,09
4	6	1,91	100,00
Total	314	100,00	

Figura 3.5: Clasificación por el número de personas empleadas



Según estas mismas empresas pueden haber distintas formas de seleccionar al **personal**, representadas en la Figura 3.6. La Tabla 3.11 muestra los estimadores de la muestra para el **método** de selección aplicado.

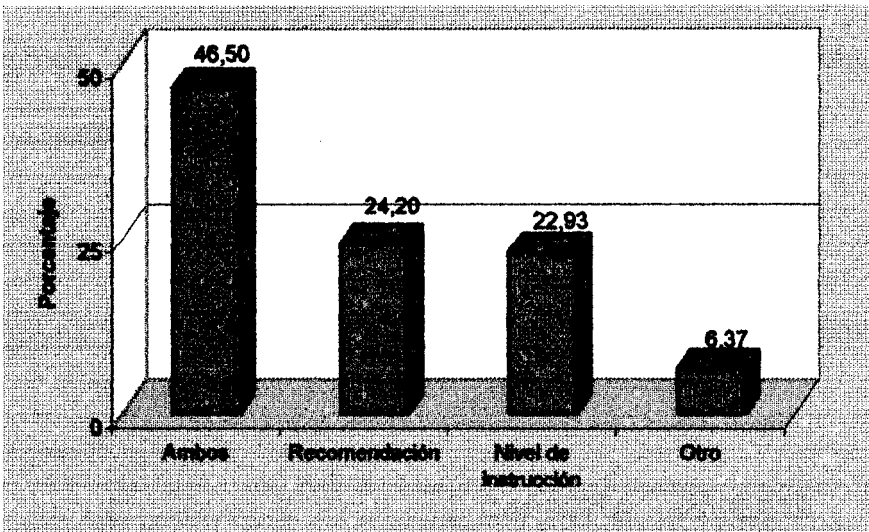
Tabla 3.11: Estimadores de la variable Contratación de personal

Media		2,3631
Mediana		3
Moda		3
Desv.estándar		0,9055
Varianza		0,8198
Rango		3
Sesgo		-0,262
Percentiles	25	2
	50	3
	75	3

Tabla 3.12: Tabla de frecuencias de la variable Contratación de personal

	Frecuencia	Porcentaje	Porc.acum.
1	72	22,93	22,93
2	76	24,20	47,13
3	146	46,50	93,63
4	20	6,37	100,00
Total	314	100,00	

Figura 3.6: Porcentaje de empresas según el método de selección del personal



El 46.5 por ciento contrata a su personal considerando su nivel de **instrucción** y la recomendación que **éste** tiene, el 24.2 por ciento solo contrata personal si **está** muy bien recomendado, el 22.93 por ciento dice que lo **más** importante **es** el **nivel** de instrucción, mientras que el 6.37 por ciento dijo aplicar otro método para reclutar personal, como es el de entrenamiento previo y luego **selección**.

3.6 Capacitación de empleados y su inversión anual

Una forma de reconocer la tendencia al desarrollo de las empresas, es saber si invierten en la capacitación de sus empleados, los resultados de las figuras 3.7 y 3.8 muestran en detalle, la cantidad de empresas observadas que invierten en capacitación de su personal y las cantidades anuales.

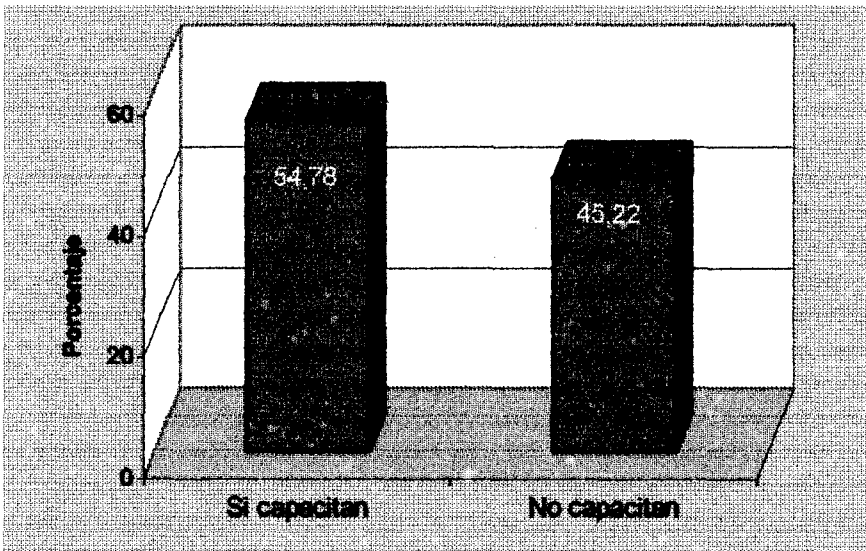
Tabla 3.13: Estimadores de variables Capacitación e Inversión

	CAPACITA	INVIERTE
Mediana	0	2
Moda	0	1
Desv.estándar	0,4985	2,0015
Varianza	0,2485	4,0058
Rango	1	5
Sesgo	0,193	0,691
Percentiles 25		1
50		2
75		6

Tabla 3.14: Tabla de frecuencias de la variable Capacitación

	Frecuencia	Porcentaje	Porc.acum.
Si capacitan	172	54,78	54,78
No capacitan	142	45,22	100,00
Total	314	100,00	

Figura 3.7: Capacitación a personal

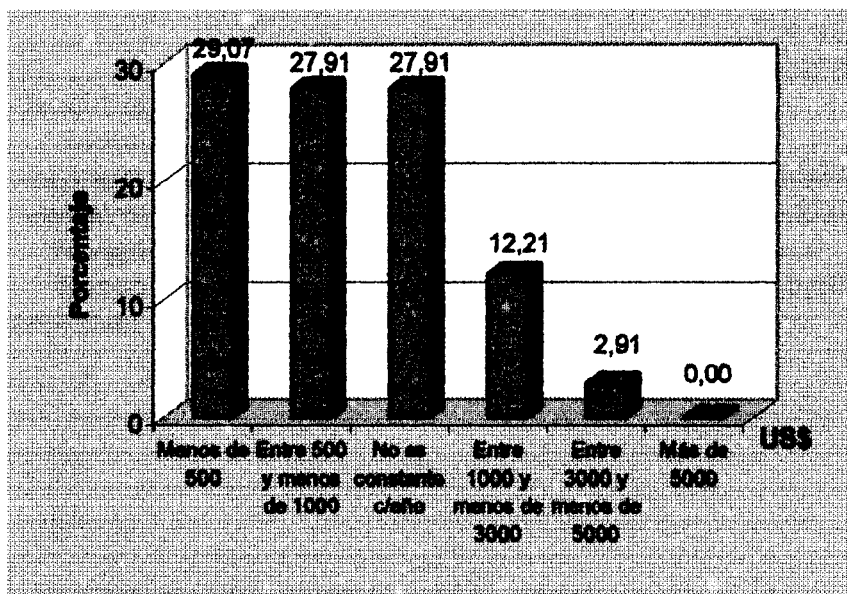


El 54.78 por ciento de las empresas respondió que sí capacitan al personal en lo posible, mientras que el 45.22 por ciento no cuentan con un presupuesto para esto. Así mismo, del porcentaje de Pymes que sí invierten en capacitación anualmente: el 29.07 por ciento dedica menos de 500 dólares para este rubro; 27.91 por ciento de las empresas respondieron que asignan entre 500 y menos de 1000 dólares, e igualmente el mismo porcentaje dijo no ser constante la inversión cada año; 12.21 por ciento, entre 1000 y menos de 3000; y, el 2.91 por ciento, entre 3000 y menos de 5000 dólares.

Tabla 3.15: Tabla de frecuencias de la variable Inversión (monto anual)

	Frecuencia	Porcentaje	Porc.acum.
1	50	29,07	29,07
2	48	27,91	56,98
3	21	12,21	69,19
4	5	2,91	72,09
6	48	27,91	100,00
Total	172	100,00	

Figura 3.8: Monto anual de la inversión en **capacitación**



3.7 Rendimiento

Después de que el **Gobierno** decretara **el** feriado bancario y el congelamiento de las cuentas, gran parte de **la economía** se debilitó, esto se **debió** a que con **el** capital retenido en los bancos se redujo la capacidad de compra y de reinversión de los negocios.

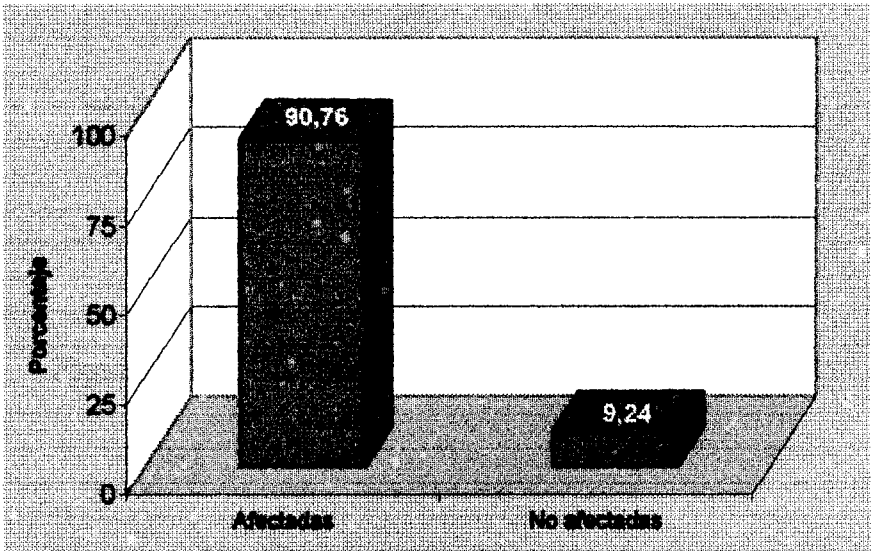
Tabla 3.16: Estimadores de las variables

	Rendimiento	Ventas	Precios	Fuerza Laboral
Mediana	0	2	2	0
Moda	0	2	3	0
Desv.estándar	0,2900	0,4911	0,9349	0,5001
Varianza	0,0841	0,2412	0,8741	0,2501
Rango	1	2	2	1
Sesgo	2,829	0,442	-0,134	0,103
Percentiles 25	0	2	1	0
50	0	2	2	0
75	0	3	3	1

Tabla 3.17: Tabla de frecuencias de la variable Rendimiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porc.acum.
0	285	90,76	90,76
1	29	9,24	100,00
Total	314	100,00	

Figura 3.9: Porcentaje de empresas que se vieron afectadas por el congelamiento de cuentas y feriado bancario



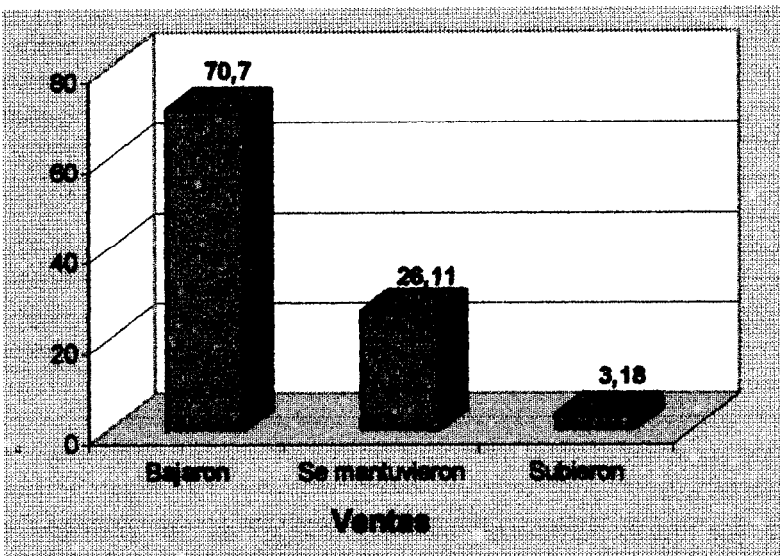
Lo que corresponde **al 90.76 por ciento**, respondió que de una u otra forma se vieron afectadas por este suceso inesperado, mientras que el otro 9.24 por ciento no, gracias **a** tener su capital en constante movimiento, en cuentas de bancos extranjeros o invertido en mercadería para la venta.

Pero eso no fue todo, debido a la **reducción** del poder **adquisitivo** de los consumidores, **las** ventas en todos los **establecimientos** bajaron lo que se refleja bastante bien en las Tablas 3. **19** y la Figura 3.10.

Tabla 3.18: Tabla de frecuencias de la variable Ventas

	Frecuencia	Porcentaje	Porc.acum.
1	10	3,18	3,18
2	222	70,70	73,89
3	82	26,11	100,00
Total	314	100,00	

Figura 3.10: Comportamiento global de las ventas



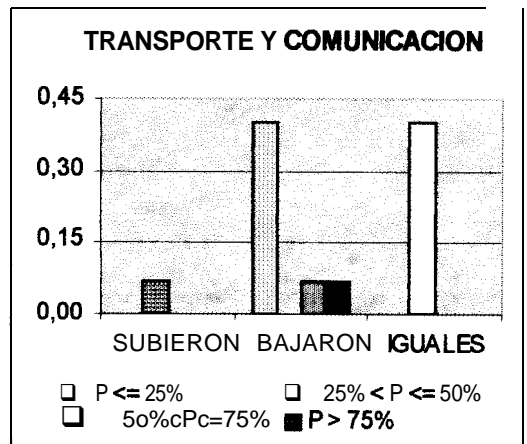
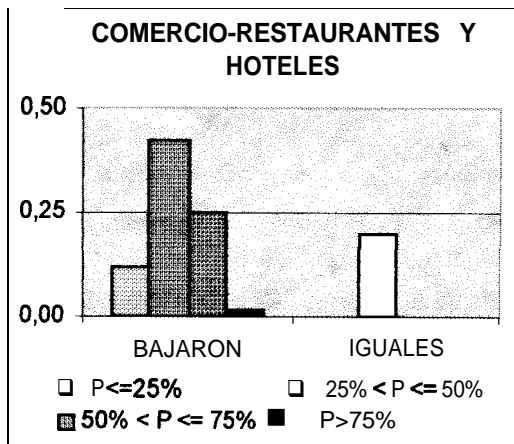
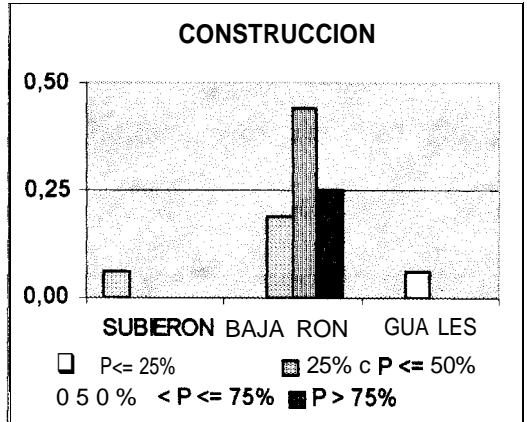
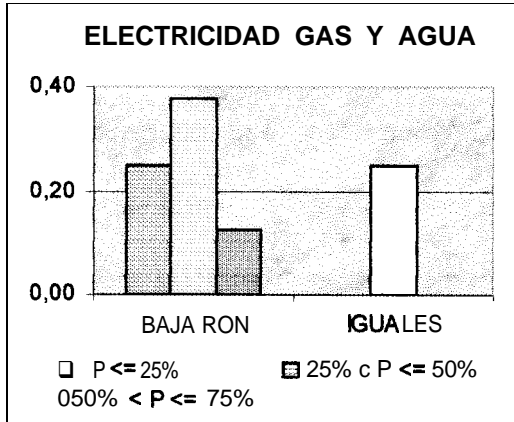
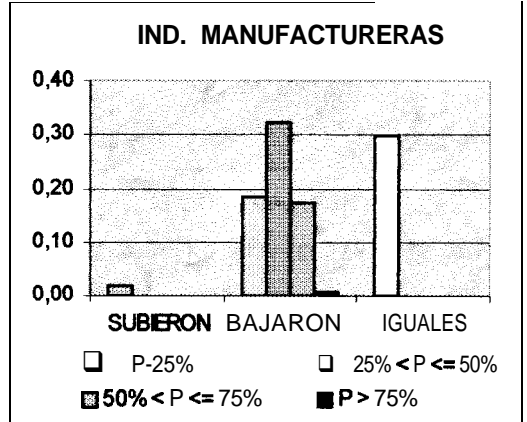
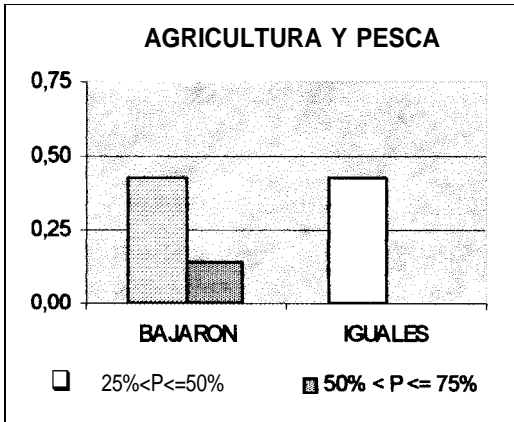
El 70.7 por ciento de los establecimientos bajaron el volumen de sus ventas, el 26.1 por ciento logró mantenerlas, y apenas el 3.18 por ciento pudo subirlas. Las empresas que no parecieron tener mayores problemas fueron aquellas que ofrecen un bien o servicio a un nicho de mercado específico.

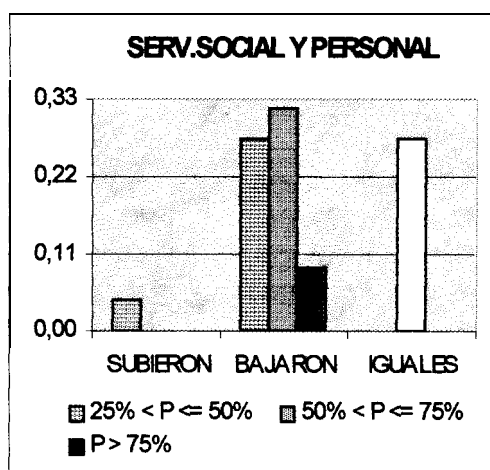
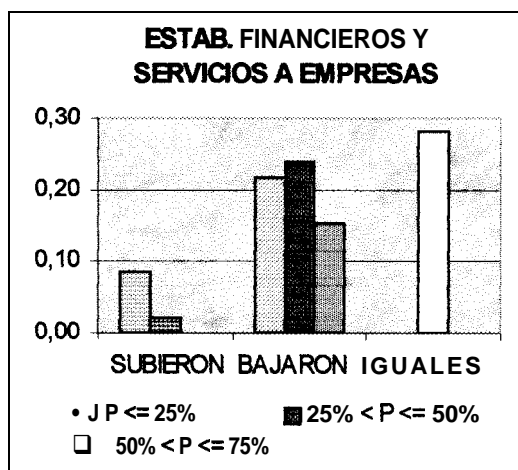
Tabla 3.19: Tabla de contingencia – Actividad CIU vs. Ventas

ACTCIU	VENTAS			Total
	SUBIERON	BAJARON	IGUALES	
Sector 1		4	3	7
Sector 3	2	86	36	124
Sector 4		6	2	8
Sector 5	1	14	1	16
Sector 6		61	15	76
Sector 7	1	8	6	15
Sector 8	5	28	13	46
Sector 9	1	15	6	22
Total	10	222	82	314

De esta manera, en la Figura 3.11 se muestran como se afectaron las ventas de bienes y servicios de las empresas de acuerdo a sectores en que se hallan clasificadas.

Figura 3.11: Comportamiento de las ventas por sectores





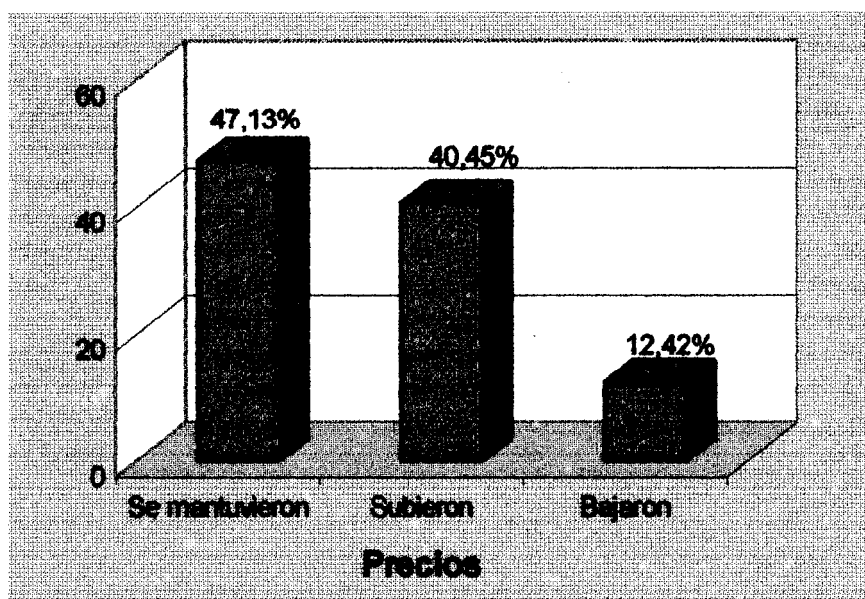
De esta forma se puede apreciar que los sectores más afectados fueron los de Construcción, Comercio y hoteles, y Electricidad, gas y agua, con una baja en sus ventas del 88, 80 y 75 por ciento para estos sectores respectivamente; mientras que los menos afectados fueron los sectores de Agricultura y pesca, Establecimientos financieros y Servicios a empresas, y el de Comunicación y transporte con 57, 61 y 53 por ciento respectivamente.

Aumentar el precio de los bienes o servicios, resultaba imperante en ese período, sin embargo no todos pudieron hacerlo como se verá en la Tabla 3.21 y en la Figura 3.12.

Tabla 3.20: Tabla de frecuencias de la variable Precios

	Frecuencia	Porcentaje	Porc.acum.
1	127	40,45	40,45
2	39	12,42	52,87
3	148	47,13	100,00
Total	314	100,00	

Figura 3.12: Comportamiento de los precios de bienes o servicios



El 47.13 por ciento de las empresas mantuvieron iguales sus precios al menos por período de tres meses, el 40.45 por ciento los incrementaron, y 12.42 por ciento los bajaron para intentar mantener las ventas.

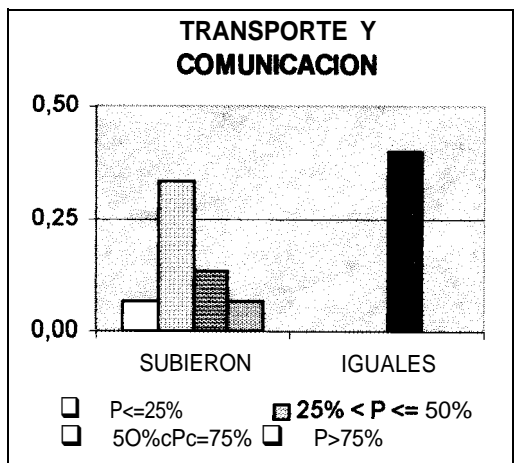
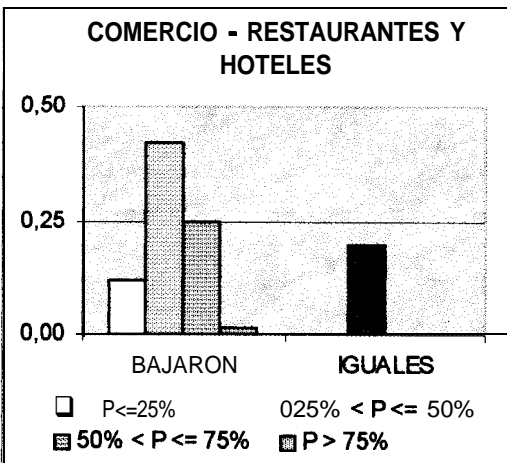
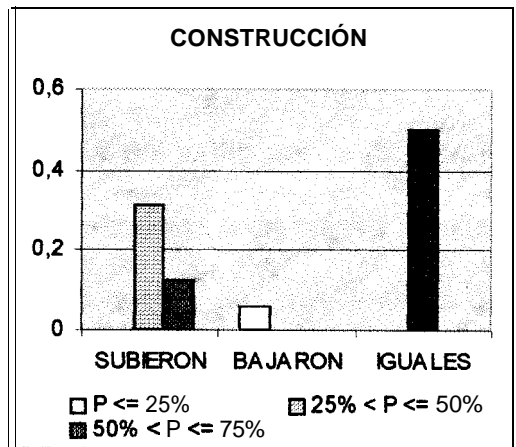
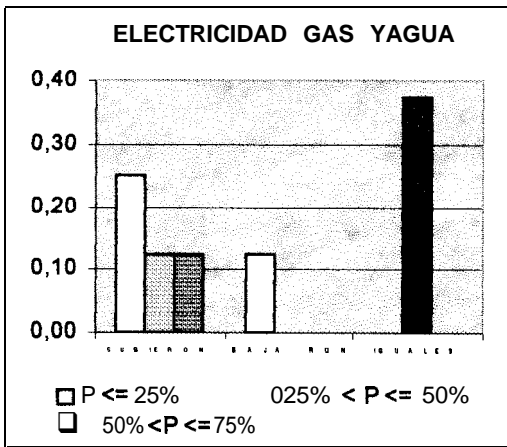
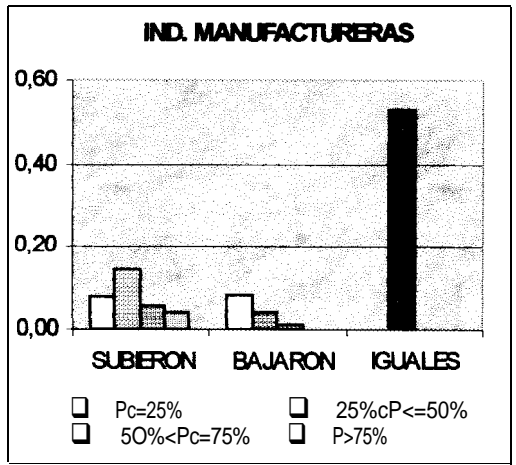
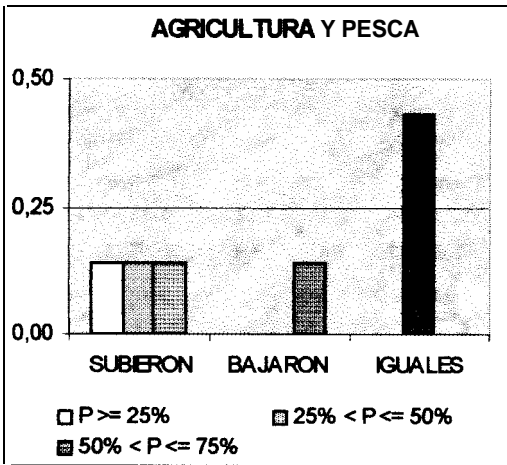
Al igual que con las ventas, se analizó lo sucedido con cada sector respecto a la variación de sus precios.

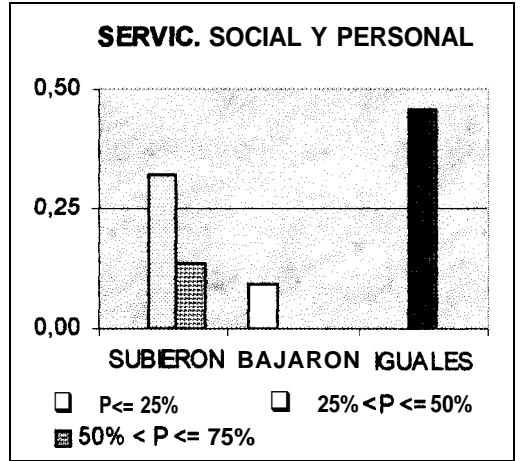
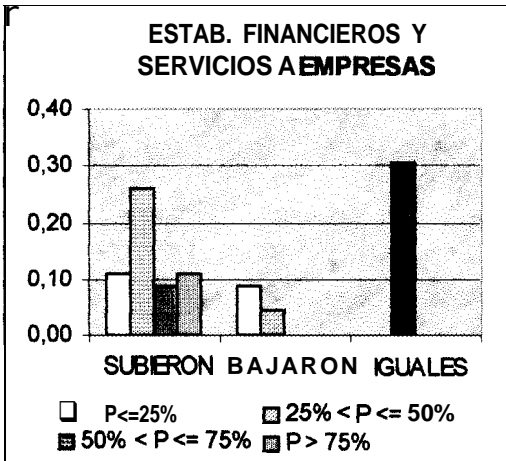
Tabla 3.21: Tabla de contingencia ⁽⁸⁾ – Precios vs. Actividad CIU

ACTCIU	PRECIOS			Total
	SUBIERON	BAJARON	IGUALES	
Sector 1	3	1	3	7
Sector 3	38	22	64	124
Sector 4	4	1	3	8
Sector 5	7	1	8	16
Sector 6	30	6	40	76
Sector 7	9		6	15
Sector 8	26	6	14	46
Sector 9	10	2	10	22
Total	127	39	148	314

⁽⁸⁾ En esta tabla solo se muestran los valores observados que se usaron para facilitar la realización de los gráficos detallados por sectores.

Figura 3.13: Comportamiento de los precios por sectores





Los sectores más favorecidos, gracias a que pudieron incrementar sus precios fueron los de Transporte y comunicaciones (sector 7), y los Establecimientos financieros y de servicios a empresas (sector 8); el 60 por ciento de las personas naturales y jurídicas entrevistadas del sector 7 dijo haber incrementado sus precios, de estos, el 33.33 por ciento los elevó entre el 25 y 50 por ciento de su valor; mientras que el 56.52 por ciento del sector 8 confirmó elevar sus precios, de los cuales 26.09 por ciento los elevó dentro del mismo rango.

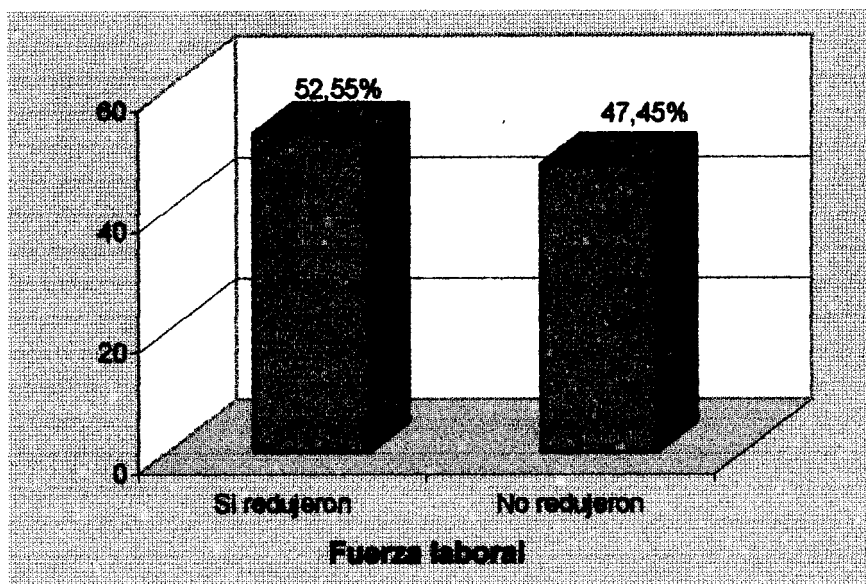
3.8 Fuerza laboral

No solo pudo observarse sino también sentirse marcadamente la reducción casi inmediata del **índice** de ocupación laboral, esto debido a que las empresas despidieron o suspendieron empleados como una medida necesaria para reducir sus costos frente a la posibilidad de quebrar.

Tabla 3.22: Tabla de frecuencias de la variable Fuerza laboral

	Frecuencia	Porcentaje	Porc.acum.
01	165	52,55	52,55
1	149	47,45	100,00
Total	314	100,00	

Figura 3.14: Número de **empresas afectadas por reducción de fuerza laboral**



El 52.55 por ciento de las empresas respondió haber reducido su personal, mientras que el **resto** hizo lo posible por mantenerlos.

Los intervalos para los porcentajes de **reducción** se presentan en la Figura 3.15, y en la Figuras 3.16 un detalle de la reducción por sectores de actividad. **Para facilidad** se **utilizó** la letra P para representar el porcentaje de **reducción**.

Figura 3.15: Porcentajes de reducción de fuerza laboral

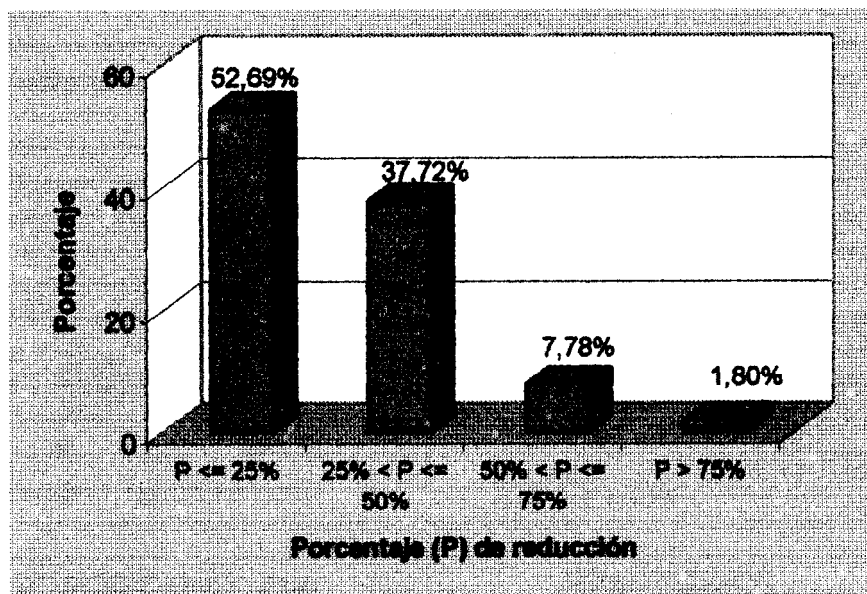
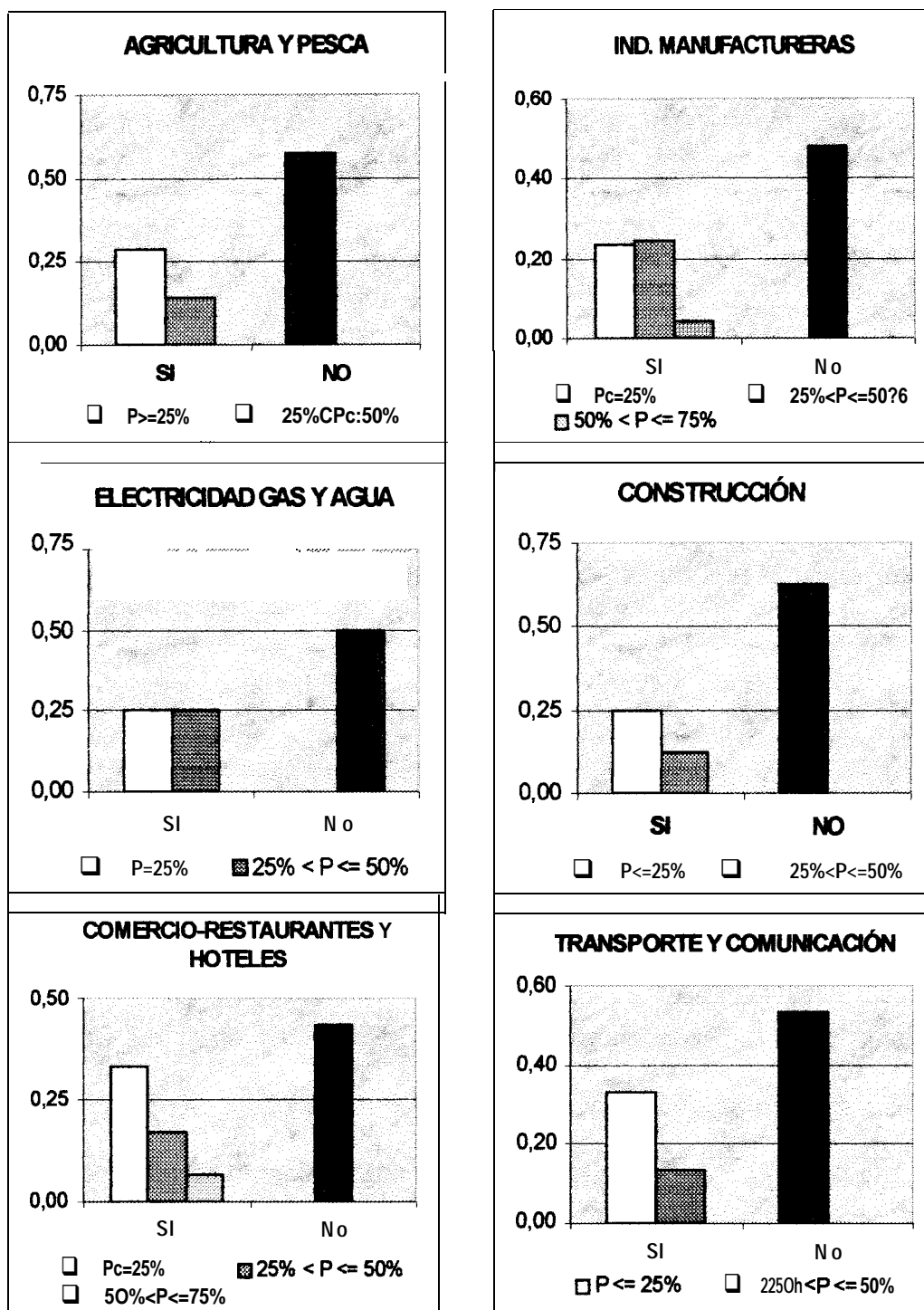
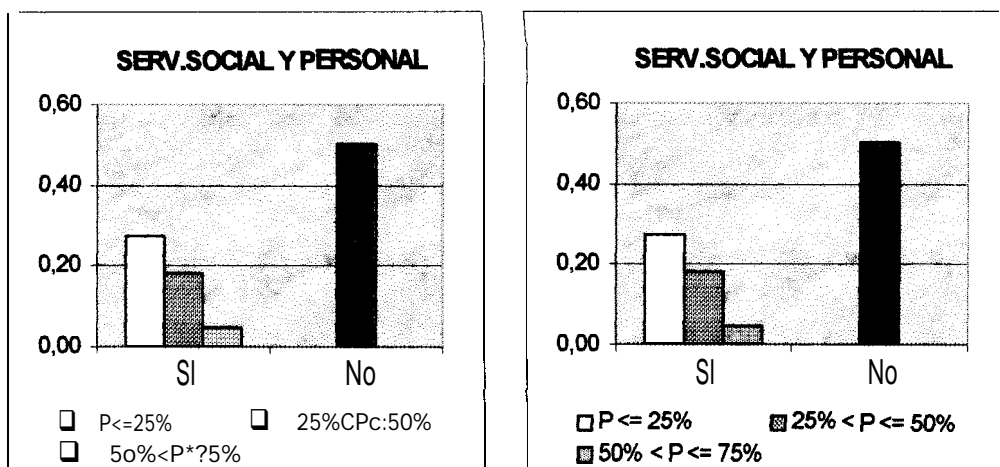


Tabla 3.23: Tabla de contingencia – Fuerza laboral ve. Actividad CIU

ACTCIU	REDUC. FUERLABO		Total
	SI	NO	
Sector 1	3	4	7
Sector 4	64	54	124
			8
Sector 5	6	10	16
Sector 6	43	33	76
Sector 7	7	8	15
Sector 8	23	23	46
Sector 9	11	11	22
Total	165	149	314

Figura 3.16: Necesidad de reducir fuerza laboral por sectores





Por las gráficas mostradas se puede apreciar que la reducción de fuerza laboral o la suspensión de una parte de ella fue una de las principales políticas adoptadas por el 57 por ciento del sector de Comercio, restaurantes y hoteles, y el 52 por ciento del sector de Establecimientos financieros, bienes inmuebles y servicios a empresas, y el sector de Manufactura; mientras los que menos redujeron personal fueron los de Construcción y Transporte y comunicaciones, con el 38 y 47 por ciento respectivamente; esto ya que los establecimientos visitados son pequeños en cuanto al número de personas que laboran en ellos o aplicaron otra política con el fin de reducir costos para mantenerse.

3.9 Problemas financieros

El porcentaje de empresas que afrontaron serios problemas financieros al punto de buscar formas de financiamiento, aún cuando se redujeron los préstamos, además de registrarse tasas de interés altas, fue grande, el 72.61 por ciento de ellas admitió haber pasado una situación muy dura.

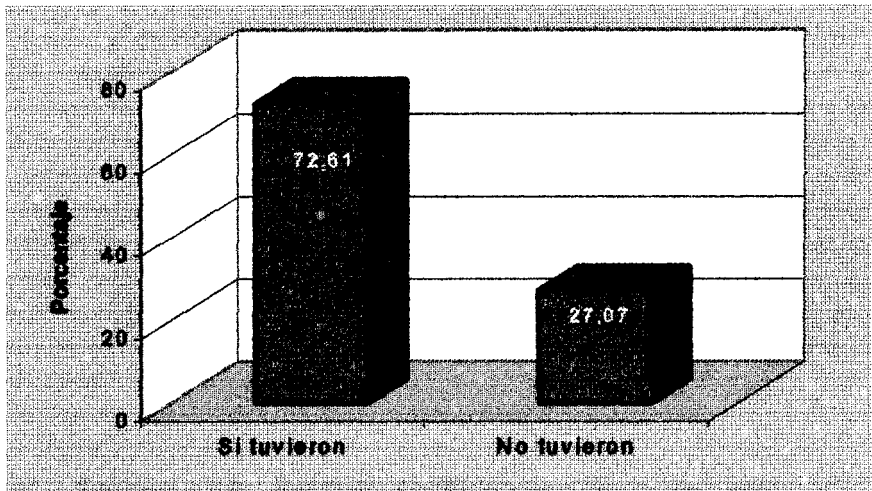
Tabla 3.24: Estimadores de las variables

	IPROBLEM FINANC.	DONDE ACUDIO	TIEMPO	NIVELES	No. POLITICA
Mediana	0	4	2	2	2
Moda	0	4	2	3	2
Desv. estándar	0,4467	1,0125	1,0088	0,8103	0,5462
Varianza	0,1995	1,0252	1,0177	0,6566	0,2984
Rango	1	5	3	2	2
Sesgo	1,019	-0,289	0,178	-0,164	0,082
Percentiles 25		3	2	1	2
50		4	2	2	2
75		4	3	3	2

Tabla 3.25: Tabla de frecuencia de la variable Problema financiero

	Frecuencia	Porcentaje	Porc.acum.
0	228	72,61	72,61
1	86	27,39	100,00
Total	314	100,00	

Figura 3.17: Porcentaje de empresas afectadas por problemas financieros



Entre varios de los medios de financiación estudiados a los que pudieron acudir estos establecimientos están: la autofinanciación que alcanzó el 45.18 por ciento, es decir, búsqueda de capital de otras empresas de su propiedad o dinero de sus socios; el 21.49 por ciento hizo algún **préstamo** a una tercera persona ajena a la empresa; mientras que apenas el 19.74 por ciento de ellos consiguió ser sujeto de **crédito** de alguna entidad bancaria; la CFN, que busca ayudar al **pequeño** y mediano empresario con **varias** líneas de **crédito**, también redujo el presupuesto para **préstamos** en el **año** 1999 y 2000, siendo así que apenas una de las empresas visitadas respondió haber acudido a esta entidad.

Tabla 3.28: Tabla de frecuencia de la variable Medio de financiación al que **acudió**

	Frecuencia	Porcentaje	Porc.acum.
1	4	1,75	1,75
2	45	19,74	21,49
3	49	21,49	42,98
4	103	45,18	88,16
5	25	10,96	99,12
6	2	0,88	100,00
Total	228	100,00	

Figura 3.18: **Medios** de financiación a los que acudieron las empresas

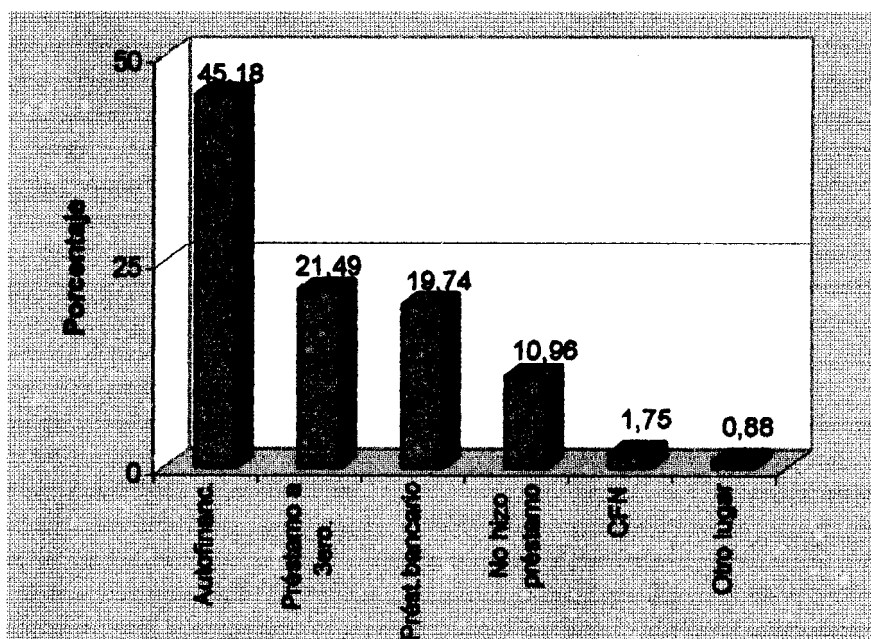
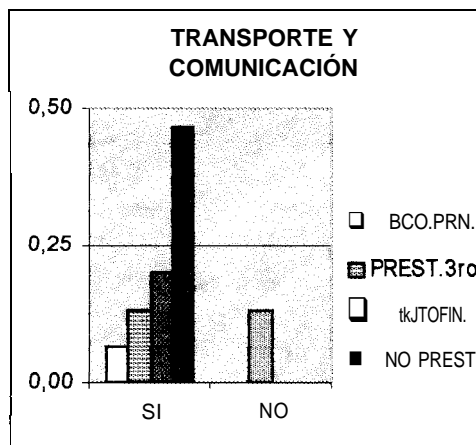
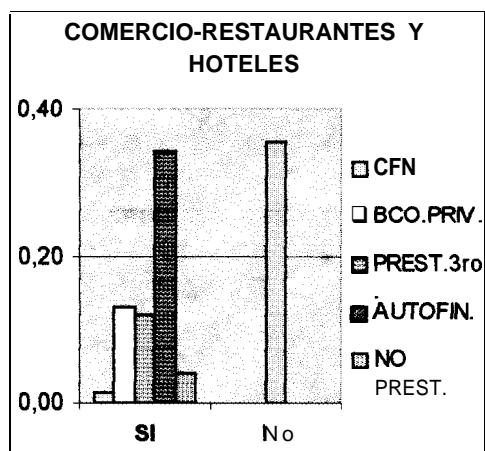
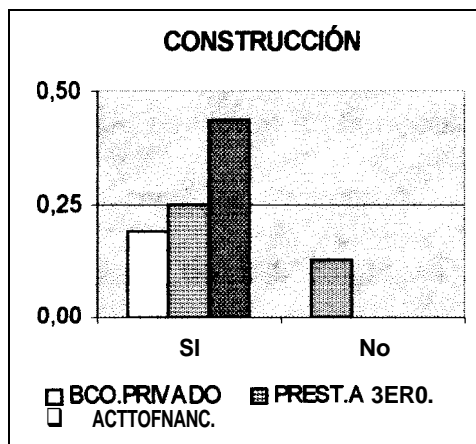
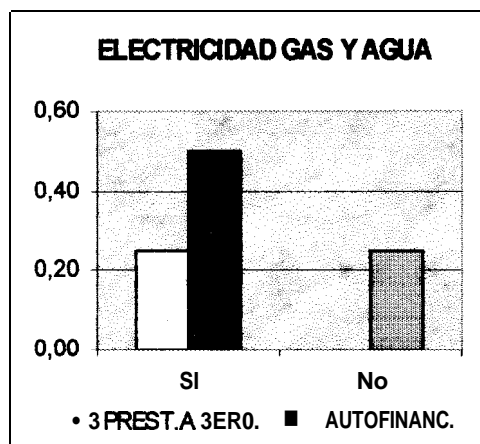
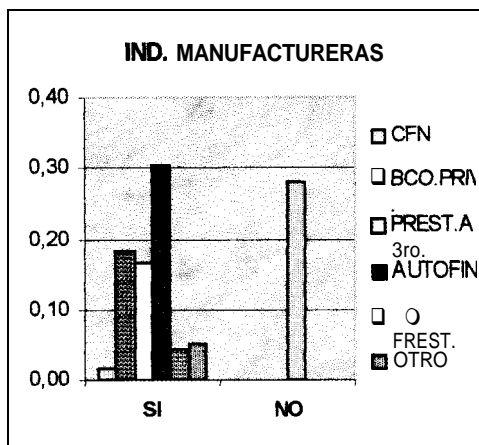
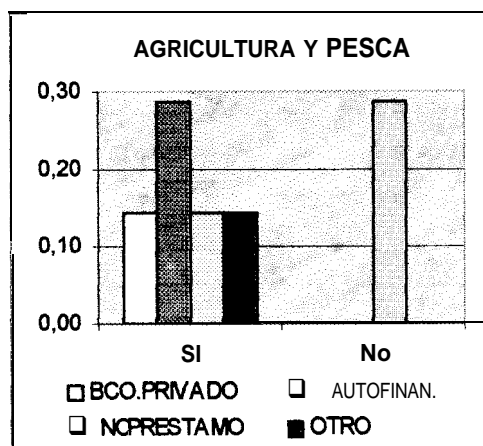
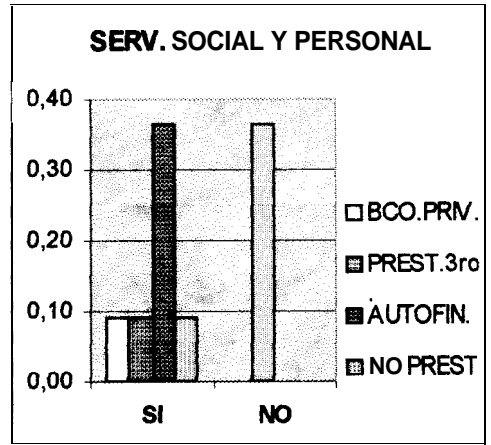
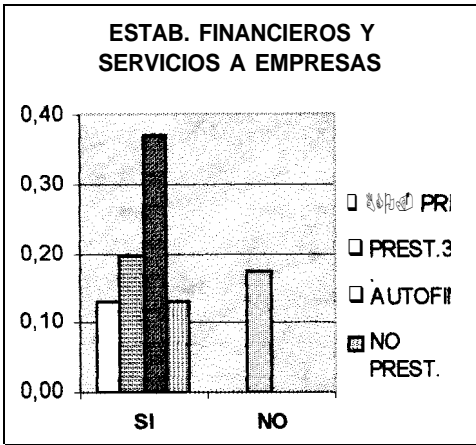


Figura 3.19: Medios de financiación a los que acudieron las empresas por sectores



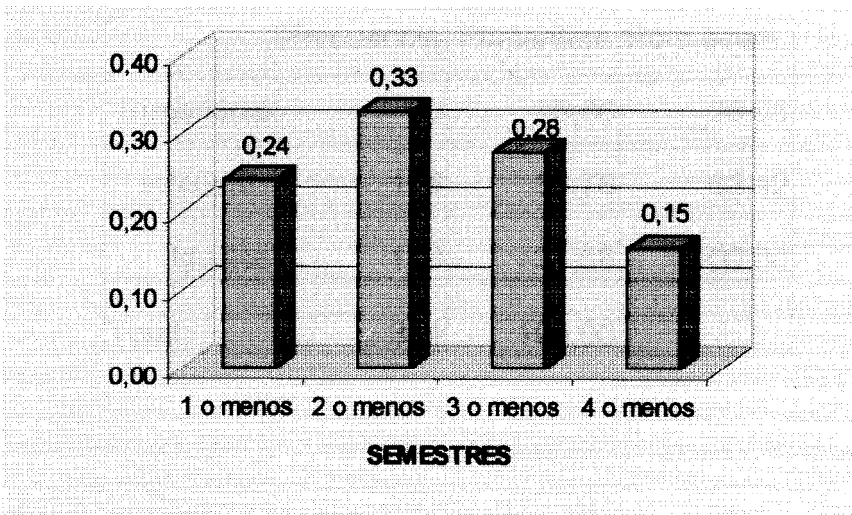


De los gráficos presentados correspondientes a las empresas visitadas, los sectores más afectados que se vieron en la necesidad de incrementar capital para continuar operando fueron el de Construcción, del cual el 44 por ciento de las empresas que respondió que aplicaron la autofinanciación y que al haberse restringido los préstamos el 25 por ciento solo les quedó hacer un préstamo a una tercera persona; y, Transporte y comunicación, el 47 por ciento decidió no hacer préstamos; en general todos los sectores se vieron golpeados por la seria crisis y en su mayoría acudieron a la autofinanciación.

Tabla 3.27: Tabla de frecuencia de la variable Tiempo tomado para estabilizarse

	Frecuencia	Porcentaje	Porc.acum.
1	76	24,20	24,20
2	103	32,80	57,01
3	87	27,71	84,71
4	48	15,29	100,00
Total	314	100,00	

Figura 3.20: Tiempo que tomó a las empresas lograr estabilidad

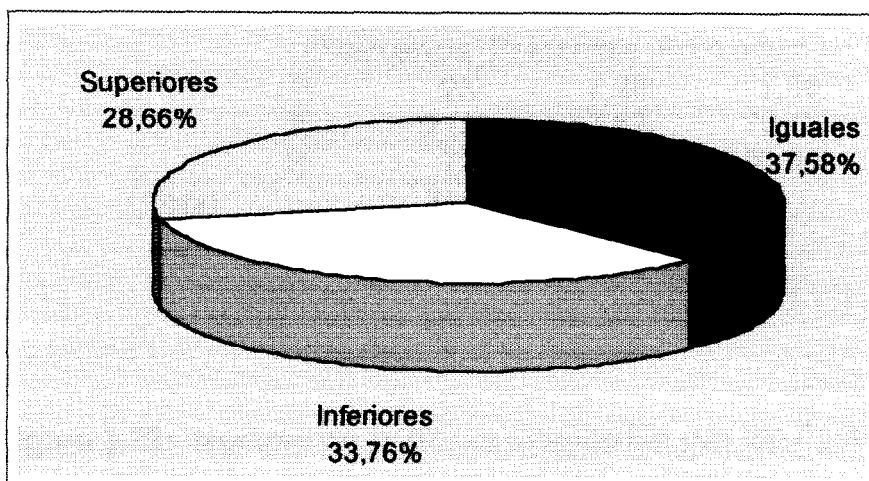


Esta gráfica general de la situación de los establecimientos entrevistados muestra que al 32,8 por ciento de ellos les tomó entre dos semestres o menos para alcanzar un nivel de estabilidad, esto es

compensar sus ingresos con sus egresos, de tal forma que fuera sostenible la situación suscitada; al 27.71 por ciento les tomó 3 semestres o menos; tan solo el 24.2 por ciento pudo hacerlo en 1 semestre 0 menos y al 15.29 le tomó cuatro semestres 0 menos, es decir, entre **año** y medio y dos **años**, coincidiendo algunas con fechas actuales al estudio por encontrarse laborando pero con niveles bajos de recuperación.

Tabla 3.28: Tabla de frecuencia de la variable Niveles alcanzados posteriormente

	Frecuencia	Porcentaje	Porc.acum.
Superiores	90	28,66	28,66
Inferiores	106	33,76	62,42
Iguales	118	37,58	100,00
Total	314	100,00	

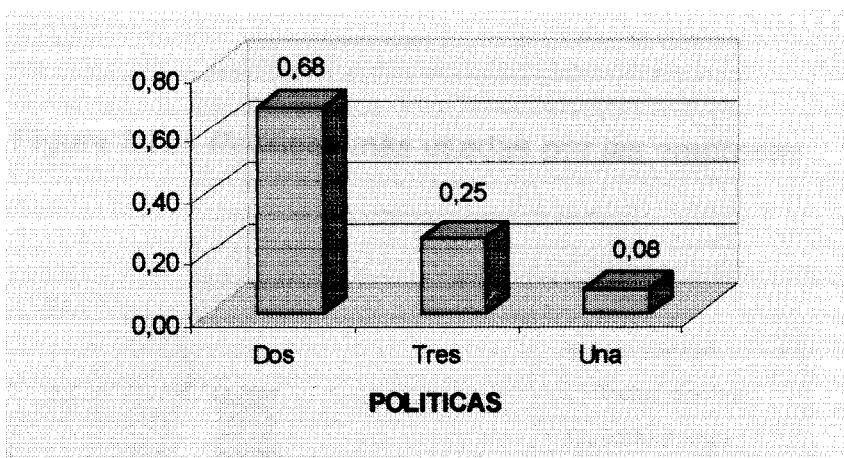
Figura 3.21: Niveles de ingresos actuales alcanzados

En la figura 3.21 se observan los porcentajes globales de los niveles alcanzados hasta la fecha del levantamiento de los datos de las empresas involucradas en este estudio. El 37.58 por ciento de ellas presentan niveles de ingresos iguales a los obtenidos antes de verse afectadas; el 33.76 por ciento dice aún no llegar a esos niveles anteriores; mientras que el 28.66 aún, ha logrado llegar a niveles de antes pero sin superarlos.

Tabla 3.29: Tabla de frecuencia de la variable No. de políticas empleadas

	Frecuencia	Porcentaje	Porc.acum.
1	25	7,96	7,96
2	212	67,52	75,48
3	77	24,52	100,00
Total	314	100,00	

Figura 3.22: Número de políticas empleadas por las Pymes para no sucumbir ante la crisis económica

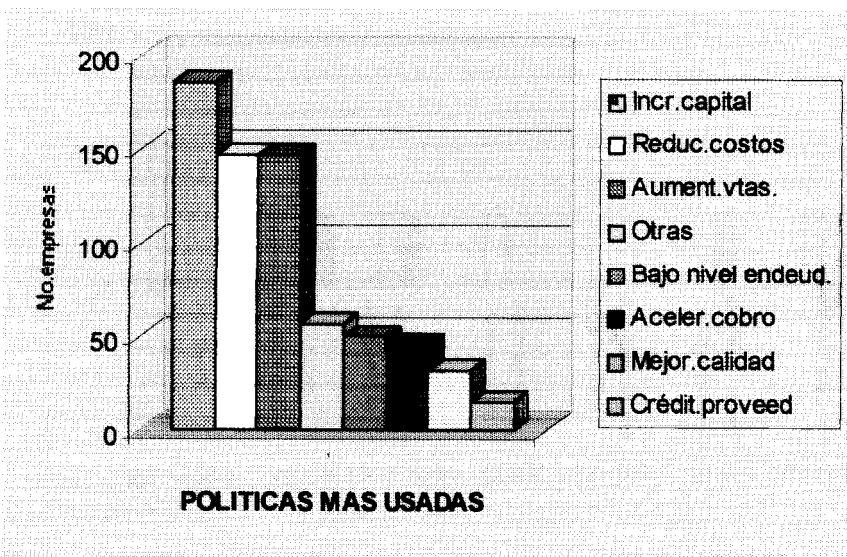


Las Pymes envueltas en este estudio aplicaron varias medidas de ajuste al descalabro del sector productivo. La necesidad de hacerlo fue una razón de vida o muerte para la empresa, es por eso que se

revisó el número de políticas empleadas como factores de éxito para evitar el cierre de la misma, lo que arrojó un porcentaje del 67.52 para las empresas que aplicaron dos políticas, 24.52 por ciento para las que aplicaron tres políticas principales, y 7.96 por ciento para las que aplicaron solo una política importante.

Con respecto a las políticas más usadas para solucionar los varios problemas afrontados, presentamos la figura 3.23 con los totales de empresas que las usaron, cabe recordar que una empresa pudo usar una, dos o tres políticas, incluso más, pero solo se tabularon las tres más importantes.

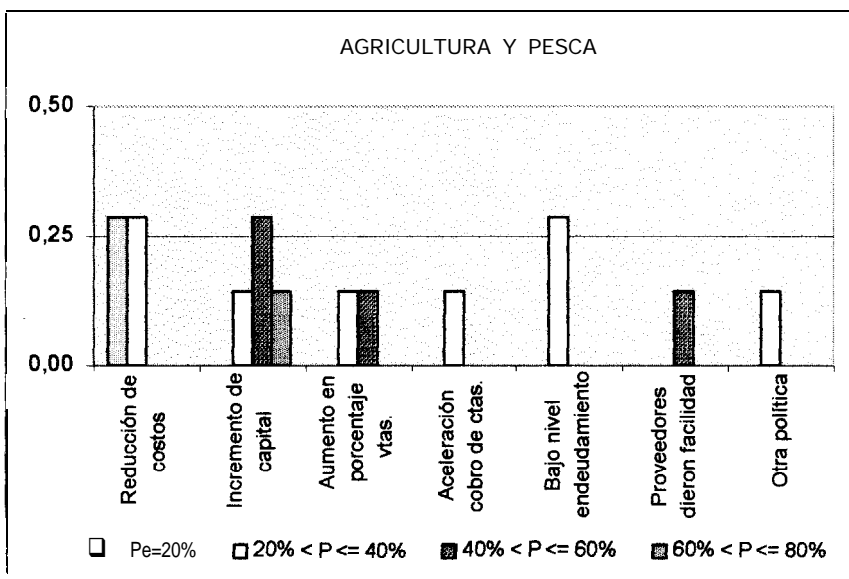
Figura 3.23: Políticas más usadas por las empresas



De esta forma vemos que las políticas más utilizadas fueron el incremento de capital, empleada por 186 empresas de las 314; la reducción de costos (entre ellos el despido de personal) y la recuperación parcial del volumen de ventas.

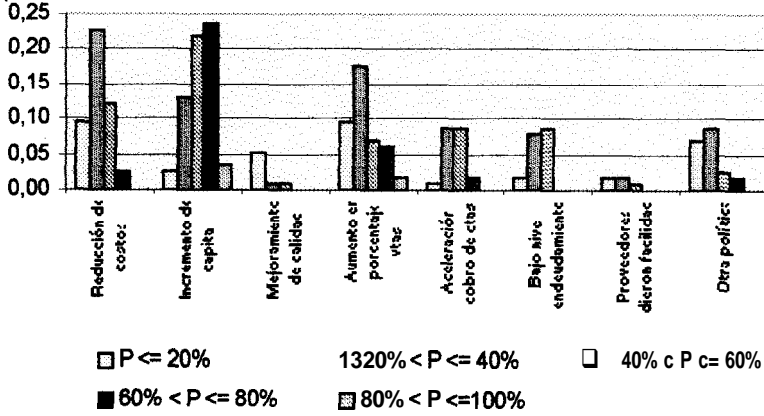
Las otras políticas debieron resultar igual de útiles, aún cuando fueran menos respondidas como solución. Bajo el rótulo de Otras se encuentran políticas como: Exportación, promociones, abrir cartera a nuevos clientes, trabajos de recursos, mantener ventas con materiales almacenados.

Figura 3.24: Políticas empleadas por empresas según el sector

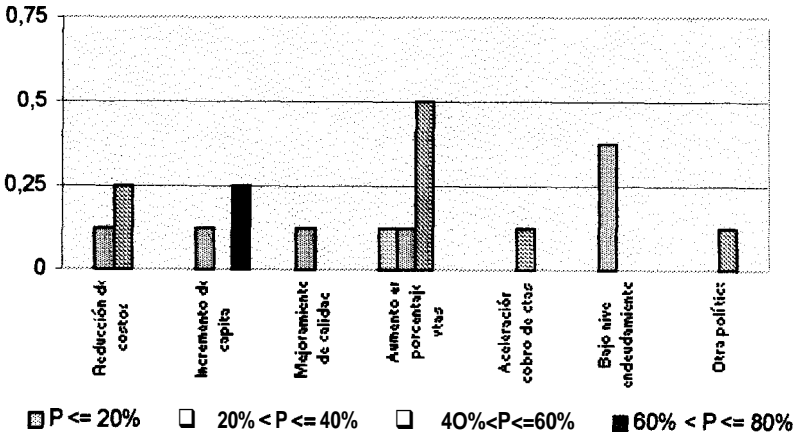


IND. MANUFACTURERA

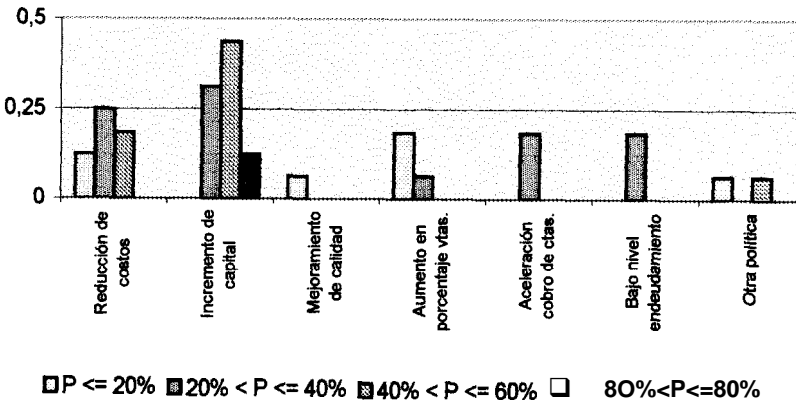
Empresas



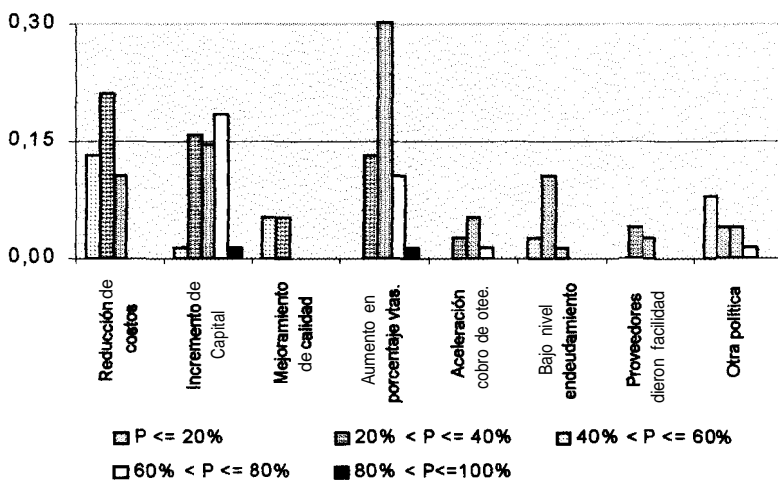
ELECTRICIDAD



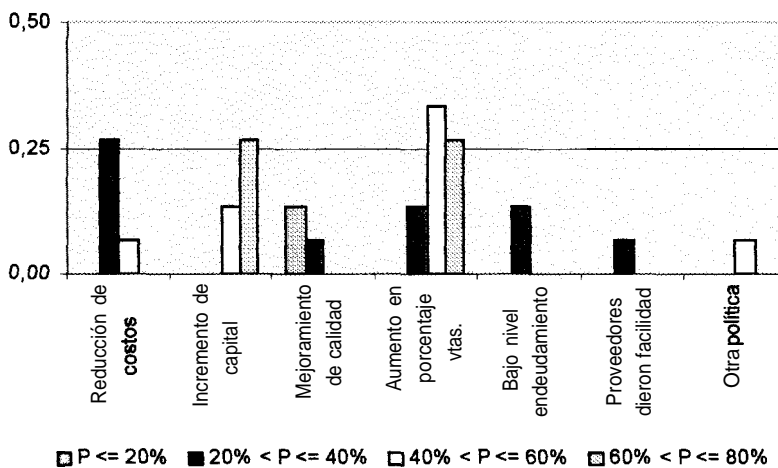
CONSTRUCCIÓN



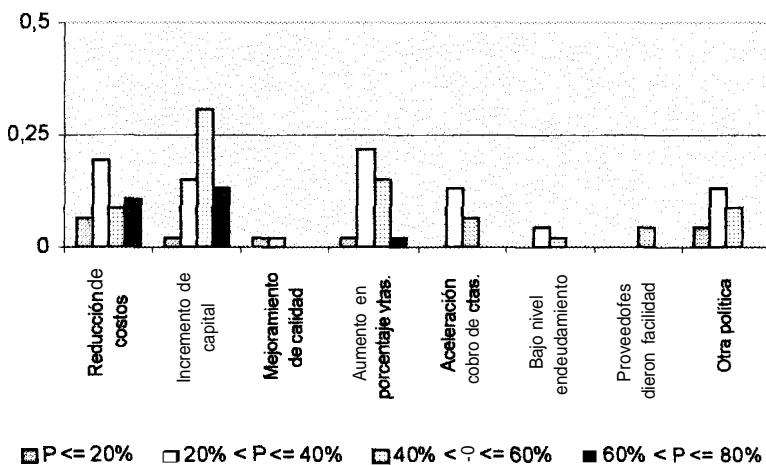
COMERCIO-RESTAURANTES Y HOTELES

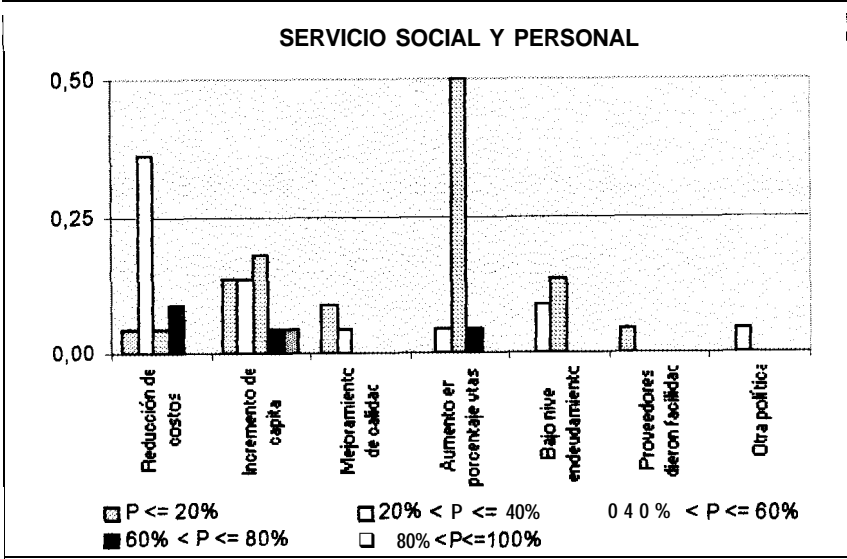


TRANSPORTE Y COMUNICACIÓN



ESTAB. FINANCIEROS Y SERVICIOS A EMPRESAS





3.10 Dolarización

Las tablas 3.30 y 3.31, y la Figura 3.25 presentan el resultado de las respuestas a una pregunta de opinión con respecto a la **dolarización**.

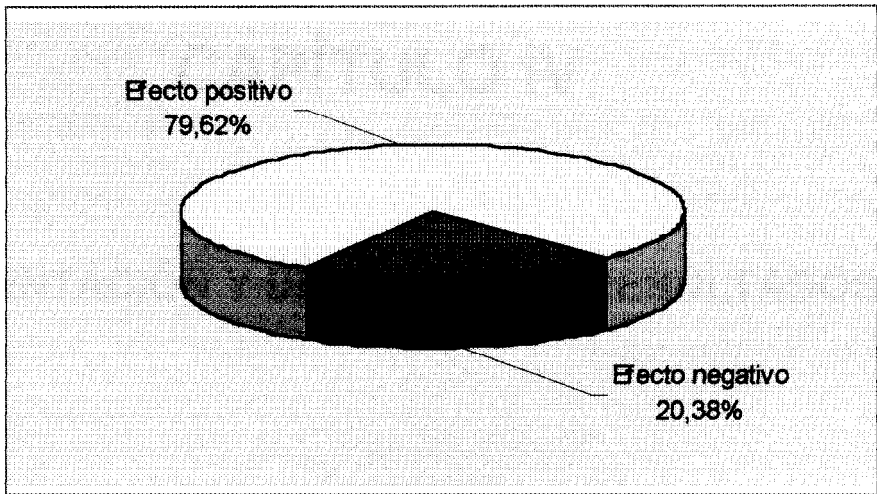
Tabla 3.30: Estimadores de la variable Dolarización

Mediana	0
Moda	0
Desv. estándar	0,4035
Varianza	0,1628
Rango	1

Tabla 3.31: Tabla de frecuencias de la variable Dolarización

	Frecuencia	Porcentaje	Porc.acum.
Efecto Positivo	250	79,62	79,62
Efecto Negativo	64	20,38	100,00
Total	314	100,00	

Figura 3.25: Opinión sobre el efecto de la dolarización en las Pymes



El 79.62 por ciento de los establecimientos dijo haber experimentado un efecto positivo en el desempeño de su empresa aún cuando haya significado el aumento en sus costos de materia prima en el momento, mientras que el 20.38 por ciento restante opinó que esta medida tomada por el gobierno les favorecía poco o nada.

CAPÍTULO IV

4. PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Este capítulo pretende mostrar el uso de las variables estudiadas para el cumplimiento de los objetivos planteados al principio del **capítulo II**.

4.1 Resumen de la situación encontrada

Lo que se quiere demostrar con este análisis es que la crisis financiera que condujo al cierre de algunas instituciones financieras y al congelamiento de los depósitos, generó una profunda desconfianza entre los agentes económicos, **además** de conducir al país a situaciones en las cuales las variables **macroeconómicas** rezagaron la inversión productiva y deterioraron el capital empresarial.

Para comenzar se dará un detalle de la situación y el total de algunas empresas de las cuales fue imposible su localización o recibir su colaboración, el que se explica en la Tabla 4.1.

En el transcurso del levantamiento de los datos se encontraron tres empresas cerradas, pero estas no fueron tomadas en cuenta para el análisis, tan solo para llevar un número referencial.

Tabla 4.1 Situación de las empresas

Situación		No. empresas
Colaboraron (sin reemplazar)		212
No colaboración	76	
No localizadas	23	
Cerradas	3	
Reemplazadas		102
Total muestra		314

Por otro lado, como era de esperarse, también se encontraron personas sin ánimo de colaboración, otras que nunca se ubicaron o que se encontraron de viaje, a estas tanto como los establecimientos no localizados se los reemplazó por otro grupo de empresas nuevamente muestreado. Una vez completados los datos se procedió al análisis de estos.

En el capítulo III se mostraron varios resultados de la investigación realizada, a continuación se desea complementar este estudio con un análisis de tablas de contingencia de algunas variables que se piensa están correlacionadas, y de esta forma demostrar que incidencia tienen por ejemplo el tamaño de la empresa con la manera en que sus ventas se vieron afectadas.

4.2 Tablas de contingencia

4.2.1 Variables No. de personas y ventas

Factor 1. A: Entre 1 y 10 personas

B: Entre 11 y 50 personas

C: Entre 51 y 100 personas

D: Más de 100 personas

Factor 2. X: Incrementaron

Y: Bajaron

Z: Se mantuvieron iguales

	A	B	C	D	Total
X	3 5,2	6 3,7	1 1,0	0 0,2	10
Y	126 114,5	71 82,0	20 21,2	5 4,2	222
Z	33 42,3	39 30,3	9 7,8	1 1,6	82
	162	116	30	6	314

$$\chi^2 = 10,295 \quad p = 0.112$$

Lo que nos indica que existe no evidencia estadística para afirmar que estas dos variables son independientes o no, es decir, que no hay suficiente información para hacer una inferencia.

4.2.2 Variables Actividad CIU y ventas

Factor 1. Sector 1: Agricultura y pesca

Sector 2: Petróleo, minas y canteras

Sector 3: Industrias manufactureras

Sector 4: Electricidad, gas y agua

Sector 5: Construcción

Sector 6: Comercio, restaurantes y hoteles

Sector 7: Transporte y comunicaciones

Sector 8: Establecimientos financieros, bienes inmuebles
y servicios a las empresas

Sector 9: Servicios sociales y personales

Factor 2. X: Incrementaron

Y: Bajaron

Z: Se mantuvieron iguales

	Sector 1	Sector 3	Sector 4	Sector 5	Sector 6	Sector 7	Sector 8	Sector 9	Total
X	0 0,2	2 3,9	0 0,3	1 0,5	0 2,4	1 0,5	5 1,5	1 0,7	10
Y	4 4,9	86 87,7	6 5,7	14 11,3	61 53,7	8 10,6	28 32,5	15 15,6	222
Z	3 1,8	36 32,4	2 2,1	1 4,2	15 19,8	6 3,9	13 12,0	6 5,7	82 82,0
	7	124	8	16	76	15	46	22	314

$$\chi^2 = 22,667$$

$$p = 0,0659$$

Lo que indica que existe evidencia estadística para rechazar que estos factores sean independientes, es decir, las variables ventas y actividad **CIU** son dependientes la una de la otra.

4.2.3 Variables No. de personas y reducción de fuerza laboral

Factor 1. A: Entre 1 y 10 personas

B: Entre 11 y 50 personas

c: Entre 51 y 1 00 personas

D: Más de 1 00 personas

Factor 2. X: Si redujeron

Y: No redujeron

	A	B	C	D	Total
X	81 85,1	70 61,0	10 15,8	4 3,2	165
Y	81 76,9	46 55,0	20 14,2	2 2,8	149
	162	116	30	6	314

$$\chi^2 = 8,171$$

$$p = 0,0426$$

Existe evidencia estadística para rechazar la hipótesis de que estos factores sean independientes, es decir, las variables No. de personas y reducción de fuerza laboral son dependientes.

4.2.4 Variables No. de personas y problema financiero

Factor 1. A: Entre 1 y 10 personas

B: Entre 11 y 50 personas

C: Entre 51 y 100 personas

D: Más de 100 personas

Factor 2. X: Si tuvieron

Y: No tuvieron

	A	B	C	D	Total
X	113 117,6	89 84,2	22 21,8	4 4,4	228
Y	49 44,4	27 31,8	8 8,2	2 1,6	86
	162	116	30	6	314

$$\chi^2 = 1,767$$

$$p = 0,6221$$

Existe evidencia estadística para aceptar la hipótesis de que estos factores son independientes, es decir, las variables que representan al número de personas en la empresa y a si tuvo esta o no algún problema financiero son dependientes.

4.2.5 Variables Actividad CIU y tiempo

Factor 1. Sector 1: Agricultura y pesca

Sector 2: Petróleo, minas y canteras

Sector 3: Industrias manufactureras

Sector 4: Electricidad, gas y agua

Sector 5: Construcción

Sector 6: Comercio, restaurantes y hoteles

Sector 7: Transporte y comunicaciones

Sector 8: Establecimientos financieros, bienes inmuebles
y servicios a las empresas

Sector 9: Servicios sociales y personales

Factor 2. W: Menor o igual a 1 semestre

X: Menor o igual a 2 semestres y mayor a 1.

Y: Menor o igual a 3 semestres y mayor a 2.

Z: Menor o igual a 4 semestres y mayor a 3.

	Sector 1	Sector 3	Sector 4	Sector 5	Sector 6	Sector 7	Sector 8	Sector 9	Total
W	3 1,7	27 30,0	4 1,9	1 3,9	18 18,4	6 3,6	9 11,1	8 5,3	76
X	2 2,3	39 40,7	1 2,6	2 5,2	28 24,9	5 4,9	20 15,1	6 7,2	103
Y	1 1,9	41 34,4	1 2,2	8 4,4	19 21,1	3 4,2	7 12,7	7 6,1	87
Z	1 1,1	17 19,0	2 1,2	5 2,4	11 11,6	1 2,3	10 7,0	1 3,4	48
	7	124	8	16	76	15	46	22	314

$$\chi^2 = 29,819$$

$$p = 0,0957$$

Entonces existe evidencia estadística para rechazar la hipótesis de que los factores en cuestión sean independientes entre sí, es decir que existe una dependencia entre las variables actividad CIU y el tiempo que tomó a las empresas estabilizarse.

4.2.6 Variables Actividad CIU y niveles

Factor 1. Sector 1: Agricultura y pesca

Sector 2: Petróleo, minas y canteras

Sector 3: **Industrias** manufactureras

Sector 4: Electricidad, gas y agua

Sector 5: Construcción

Sector 6: Comercio, restaurantes y hoteles

Sector 7: Transporte y comunicaciones

Sector 8: Establecimientos financieros, bienes inmuebles
y servicios a las empresas

Sector 9: Servicios sociales y personales

Factor 2. X: Superiores

Y: Iguales

Z: Inferiores

	Sector 1	Sector 3	Sector 4	Sector 5	Sector 6	Sector 7	Sector 8	Sector 9	Total
X	2 2,0	35 35,5	5 2,3	0 4,6	30 21,8	3 4,3	11 13,2	4 6,3	90
Y	2 2,4	49 41,9	2 2,7	6 5,4	21 25,7	5 5,1	17 15,5	4 7,4	106
Z	3 2,6	40 46,6	1 3,0	10 6,0	25 28,6	7 5,6	18 17,3	14 8,3	118
	7	124	8	16	76	15	46	22	314

$$\chi^2 = 26,322$$

$$p = 0,0235$$

Entonces existe evidencia estadística para rechazar la hipótesis de que los factores en cuestión son independientes entre sí, es decir que hay una dependencia entre la actividad **CIU** y los niveles posteriormente alcanzados por las personas naturales y jurídicas envueltas en este estudio.

4.3 Cumplimiento de los objetivos

Con respecto a los objetivos planteados, se describirán los resultados de las estadísticas para conocer su contribución a este estudio.

4.3.1 Tendencia a innovación y desarrollo de competitividad

La tendencia a innovación y desarrollo de competitividad puede apreciarse a través del grado de capacitación y selección de sus empleados.

En Ecuador, las personas naturales y jurídicas están entrando al desarrollo de este campo aún con precaución y no es porque no les parezca excelente, sino más bien porque esto implica más costos, y como sabemos luego de la situación vivida, no todos tienen las mismas posibilidades económicas para hacerlo. Tal es así, que el 54.78 por ciento de las empresas visitadas capacitan a sus empleados, pero un poco más del 29 por ciento invierten menos de 500 dólares anuales, cerca del 28 por ciento entre 500 y 1000 dólares, otro porcentaje igual dice invertir cuanto puede durante el año que le es posible. Así mismo, prefieren emplear personas conocidas, bien recomendadas o con un buen nivel de instrucción. Aunque una opción visible de las empresas, pero no mencionada en las entrevistas, es la contratación de estudiantes de últimos niveles universitarios en lugar de profesionales, de esa forma **podrían** ahorrarse algo de dinero.

4.3.2 Factores de riesgos atravesados y superación de estos

Los riesgos por que atravesaron las empresas en general se resumen en la Tabla 4.2. Esta presenta los porcentajes de variación de ventas, precios, total de fuerza laboral de las empresas visitadas, por sector, que se vieron afectadas por los factores antes

mencionados. Igualmente, el porcentaje de empresas que afrontaron problemas financieros.

De esta forma podría observarse que, en el sector de Agricultura y Pesca, el 57 por ciento de las empresas bajaron sus ventas entre el 25 y 75 por ciento; así mismo, el 42.86 por ciento aumentaron sus precios entre el 25 y 75 por ciento (aunque otro porcentaje igual dijo haberlas mantenido, mientras que cerca del 14 por ciento, las bajaron entre el 50 y 75 por ciento); el 57 por ciento redujo el número de empleados; y, el 71 por ciento, tuvo problemas financieros.

De igual manera se detalla la situación de los demás sectores, tal que podría verse cuáles fueron los más golpeados.

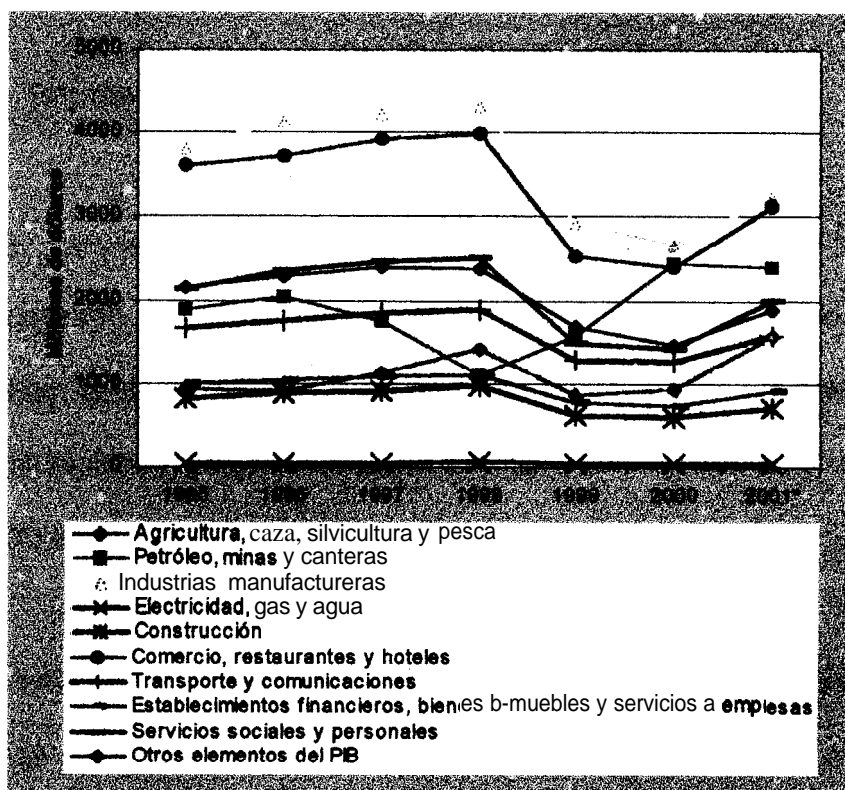
Tabla 4.2: Porcentajes de las empresas afectadas por los factores de riesgos estudiados

Sector	Reducción En ventas	Aumento de Precios	Reduc. fuerza lab.	Problemas financieros
Agricultura Y pesca	57%	42. 86%	57%	71%
Industrias Manufacturas	69%	33%	52%	77%
Electricidad, gas y agua	75%	50%	50%	75%
Construcción	88%	44%	38%	88%
Comercio Y hoteles	80%	39%	57%	77%
Transporte y Comunicación	53%	60%	47%	87%
Estab. financ. y serv. Empresas	61%	56. 52%	52. 17%	82. 61%
Serv. Social Y personal	68%	45%	50%	63. 64%

Aunque se debe estar consciente de que esta información no es suficiente para deducir el impacto negativo registrado en algunos sectores, se mostrará a continuación, en la figura 4.1, el PIB sectorial de la economía a través de varios años. El objeto de presentar esta figura (estructurada en base a datos tomados del Web page de la Bolsa de Valores de Guayaquil) es que se pueda hacer una

comparación en cuanto al aporte que las empresas, por clase de actividad económica, pudieron realizar al PIB.

Figura 4.1: PIB POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONÓMICA



* Datos estimados por la Bolsa de Valores de Guayaquil -BVG

4.3.3 Factores que contribuyeron al éxito

Estos son los que se llamarán factores o políticas de éxito. Dentro de las políticas empleadas resultaron diversas aunque las principales

son comunes entre las empresas, como se apreció en las figuras 3.23 y 3.24 del capítulo 3. La observación de estas y del tiempo que tomó a las personas naturales y jurídicas involucradas a alcanzar una situación estable dan la idea de en qué medida pudieron ayudar las políticas usadas.

4.3.4 Impulso a buscar políticas de apoyo

Puede decirse que los empresarios entrevistados tienen conocimiento de hacia dónde deben acudir en estos casos, sin embargo, la situación nacional era tal que buscar apoyo financiero en las instituciones gubernamentales era casi nulo; y acudir al sector privado resultaba meterse en una gran deuda.

Fue notable el impacto negativo registrado en el crecimiento de algunos sectores como: “Servicios gubernamentales, sociales y personales”, reflejando problemas suscitados en sectores como la salud y educación; “Comercio y hoteles”, influenciado por la inestabilidad del tipo de cambio, y “Construcción y obras públicas”, debido al deterioro del poder adquisitivo, a mayores costos de fabricación y al déficit en el presupuesto nacional.

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES

1. La crisis económica afrontada desde marzo de 1999, es decir, todo el escenario propiciado luego del feriado bancario y el congelamiento de cuentas de ese mes **provocó** un grave estancamiento de las empresas en general durante casi 2 **años**; pero fueron las pequeñas y medianas, las que se vieron más afectadas.
2. Con respecto a la **contratación** de personal, los empresarios guayaquileños entrevistados respondieron seleccionarlo mayormente por el nivel de **instrucción**, pero existe cierta desconfianza de su parte (**quizás** por el ambiente que se vive), ya que se fijan mucho en las recomendaciones. Actualmente es difícil conseguir empleo, sobre todo porque después de la crisis las empresas están aún en recuperación.

3. En general, el 72.61 por ciento de las empresas se vieron frente a serios problemas financieros, mientras las ubicadas dentro del porcentaje restante mencionó salvarse (en parte) del congelamiento gracias a que su capital se mantenía circulando o invertido en su mercadería.

4. Ya que el sector privado como el público cerró sus líneas de crédito casi totalmente, las empresas debieron recurrir a otros medios para mantenerse funcionando. El sector de la economía más golpeado fue el de la Construcción, que contrajo sus ventas en el 88 por ciento, siguiendo el sector de Comercio, cuyas empresas redujeron hasta el 80 por ciento de estas. En general, alrededor del 71 por ciento de las empresas visitadas bajaron sus niveles de ventas. Se verificó además que la variable ventas fue dependiente del sector de actividad económica.

5. En vista que luego de un mes del feriado bancario los depósitos seguían congelados, los dueños de empresas o sus dirigentes debían pensar en formas alternativas de compensar sus egresos, mas aumentar los precios de sus bienes y servicios inmediatamente hubiese sido una medida equivocada para conseguirlo, pues la población en conjunto sentía la reducción en su poder de compra. Posteriormente el incremento de los precios de los bienes o servicios para ciertos sectores como el de

Comercio, restaurantes y hoteles, y el de Establecimientos financieros y servicios a empresas, fue una necesidad. De esta forma un porcentaje cercano al 40 por ciento de las empresas subieron sus precios, muchos lo hicieron paulatinamente.

6. Dos de las primeras políticas empleadas por los administradores para lograr el sostenimiento de la empresa fueron el incremento de capital y la reducción de su fuerza laboral. Recibir financiamiento resultó difícil para muchos e imposible para otros, siendo así que los que pudieron incrementar su capital de trabajo lo consiguieron gracias a acudir a sus reservas, a la mediación con otra empresa asociada o de su propiedad, a recursos familiares o dinero del exterior.

7. La crisis económica como la que se padeció hasta el año 2000, afectó de forma directa al sector productivo del país, ocasionando el despido masivo de empleados y la quiebra de muchas empresas e industrias. Tal es así, que con un análisis de contingencia se comprobó también que, la reducción de fuerza laboral dependió del tamaño de la empresa. Esto puede parecer curioso, pero solo prueba que las empresas con mayor número de empleados fueron las que adoptaron políticas como **reducción** o suspensión de personal.

8. Otros lograron superar esa etapa por acuerdos de crédito tanto con los proveedores como con los clientes, por la aceleración del cobro de sus cuentas, por diversificación de su cartera a nuevos clientes en el país o en el exterior, o por bajo nivel de endeudamiento.

 9. Pero el impulso de su parte a buscar políticas de apoyo quedó de lado durante esa época, porque además de que nadie hacía préstamos sin una excelente garantía, los intereses eran altos y se los cobraba en dólares, debido a la fluctuación incesante y especulativa del dólar.

 10. Pudo observarse de los comentarios que la **dolarización** trajo consigo confianza, pues los empresarios y administradores opinan que en menos de un año pudo sentirse una mejoría para los agentes económicos, esta permitió que la producción se haya rehabilitado poco a poco y sus ganancias se vayan viendo nuevamente. La comercialización de bienes y servicios ha mejorado significativamente. Inclusive algunas empresas han registrado **récords** de venta de sus productos.
- II. Se verificó que la estabilización, recuperación de las empresas y los niveles alcanzados posteriormente dependieron del sector de actividad económica o actividad **CIU**.

12. La productividad aumentará a través de la capacidad competitiva de las industrias, con buenos métodos, estrategias y tecnologías modernas. De otra forma cualquier esfuerzo puede ser vano.

13. **Ante** todo esto, la esperanza de todos es que como fruto de los sacrificios que ha debido afrontar nuestro país, se pueda cosechar mejores resultados económicos derivados de las nuevas medidas.

CAPÍTULO VI

6. OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES

1. La inserción de la **pequeña y** mediana empresa en la transformación productiva del país se justifica por razones ocupacionales, es decir, por el carácter intensivo de generación de empleo en todos los sectores, y porque su incorporación y difusión tecnológica exige desarrollar una base empresarial amplia y dinámica.
2. Un análisis comparativo del **patrón** de desarrollo en diferentes países mostraría que las estructuras productivas bien articuladas, especialmente en lo referente a las vinculaciones entre empresas de diferentes **tamaños**, tiende a favorecer el desarrollo industrial de los países .

3. Por lo que la creación de un entorno favorable para las Pymes exige también medidas y reformas por parte del Gobierno, encaminadas a corregir algunos desequilibrios que afectan directamente a estas empresas.

4. Una de esas medidas fue dolarizar la economía del país. Luego de varios meses de adoptar completamente esta política se ha observado que la **recuperación** ha sido leve pero se incrementa, los propietarios de las empresas o sus administradores han podido mejorar los salarios de sus empleados y trabajadores.

5. Algunos empresarios señalaron que ahora pueden hacerse proyecciones a largo plazo porque el dólar no se va a depreciar como ocurría con el sucre. Lo que crea más estabilidad y reduce el riesgo, atrayendo la inversión.

6. Aprovechando esto, es justo que las entidades bancarias e instituciones financieras públicas y privadas presten más atención a los futuros **pequeños** y medianos empresarios. Si el Estado observa que la educación y **preparación** de los estudiantes está dirigida a crear administradores, debería entonces financiarse programas de

apoyo a jóvenes empresarios, dándoles la oportunidad de demostrar lo que han aprendido, pues hay gente muy capaz y con buenas ideas a la que le resulta casi imposible obtener créditos.

7. La diversificación del crédito no debe verse como una opción sino como la salida al estancamiento del sector productivo, ¿por qué hacer grandes préstamos a pocas grandes empresas, cuando se puede prestar menores cantidades a muchas empresas pequeñas y medianas, de tal forma que se estimule más la producción y las instituciones financieras diversifiquen el riesgo?.

8. Debería también, incentivarse el contacto entre las Pymes como se hace en otros países. Sería de mucha ayuda para sí mismas, si las empresas del mismo sector se relacionan y suman sus fuerzas.

ANEXOS

ANEXO I

CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME O CLASIFICACIÓN CIIU DE LAS EMPRESAS

1 AGRICULTURA Y PESCA

- 1.1 ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA AGRICULTURA
- 1.2 ACTIVIDADES RELACIONAS CON LA PESCA

2 PETRÓLEO, MINAS Y CANTERAS

- 2.1 EXPLOTACIÓN DE MINAS DE CARBÓN
- 2.2 PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO CRUDO Y GAS NATURAL
- 2.3 EXTRACCIÓN DE MINERALES METÁLICOS
- 2.4 SURTIDORES DE GASOLINA Y DISTRIBUIDORES DE BOMBAS DE GAS

3 INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

- 3.1 FABRICACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS
- 3.2 INDUSTRIA DE BEBIDAS
- 3.3 INDUSTRIA DE TABACO
- 3.4 FABRICACIÓN DE TEXTILES
- 3.5 FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR (EXCEPTO CALZADO)
- 3.6 INDUSTRIA DE CUERO Y PRODUCTOS DE CUERO
- 3.7 FABRICACIÓN DE CALZADO / ZAPATERÍA
- 3.8 INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE LA MADERA (INCLUIDO MUEBLES) / TAPICERIA
- 3.9 FABRICACIÓN DE PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL
- 3.10 IMPRENTAS, EDITORIALES E INDUSTRIAS CONEXAS
- 3.11 FABRICACION DE SUSTANCIAS QUÍMICAS INDUSTRIALES
- 3.12 FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE CAUCHO
- 3.13 FABRICACIÓN DE PRODUCTOS PLÁSTICOS / ARTESANÍAS DE PLÁSTICO
- 3.14 FABRICACIÓN DE OBJETOS DE BARRO, LOZA Y PORCELANA, ARTESANÍAS Y MUEBLES
- 3.15 FABRICACIÓN DE VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO
- 3.16 INDUSTRIAS BÁSICAS DE HIERRO Y ACERO
- 3.17 FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METÁLICOS, EXCEPTUANDO MAQUINARIA Y EQUIPO
- 3.18 CONSTRUCCIÓN DE MATERIAL DE TRANSPORTE
- 3.19 CONSTRUCCIÓN DE MAQUINARIA EXCEPTUANDO LA ELÉCTRICA
- 3.20 IMPORTADORA Y EXPORTADORA DE TODO TIPO

4 ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA

- 4.1 ELECTRICIDAD, GAS Y VAPOR
- 4.2 OBRAS HIDRÁULICAS Y SUMINISTROS DE AGUA

4.3 VENTA DE GAS

5 CONSTRUCCIÓN

5.1 EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN

6 COMERCIO, RESTAURANTES Y HOTELES

6.1 RESTAURANTES FORMALES

6.2 PICANTERÍAS (RESTAURANTES INFORMALES)

6.3 FAST FOODS (LQCALES DE COMIDA RÁPIDA) Y HELADERÍAS

6.4 HOTELES

6.5 PENSIONES, MOTELES Y RESIDENCIALES

6.6 SUPERMECADOS

6.7 MICROMERCADOS / FIGRORÍFICOS

6.8 TIENDAS DE BARRIO Y ABARROTOS / BODEGAS Y DEPÓSITOS / LICORERÍAS

6.9 PANADERÍAS / DULCERÍAS / PASTELERÍAS

6.10 FARMACIAS

6.11 BAZARES Y PAPELERÍAS/ CASAS DE MÚSICA/ FOTOCOPIADORAS/ LIBRERÍAS / PERFUMERÍAS / ART. PARA FIESTAS

6.12 ALMACENES DE ELECTRODOMÉSTICOS/ FERRETERÍAS/ PINTURAS

6.13 ALMACENES DE ROPA, TELAS, CALZADO

6.14 ALMACENES NATURISTAS

6.15 VENTA DE VEHÍCULOS

6.16 VENTA DE ARTÍCULOS DEPORTIVOS (INCLUIDO BICICLETAS)

6.17 JOYERÍAS/ RELOJERÍAS

6.18 REPUESTOS Y ACCESORIOS AUTOMOTRICES

6.19 ALMACENES QUE COMERCIALIZAN DIVERSOS PRODUCTOS IMPORTADOS

6.20 VENTA DE COMPUTACIÓN Y TELEFONÍA CELULAR

6.21 VENTA DE MASCOTAS Y ACUARIOS

6.22 MUEBLERÍA

6.23 VIDRIERÍA/ VENTA DE CERÁMICA

6.24 VENTA DE PLÁSTICOS

6.25 FLORISTERÍA Y COMERCIALIZACIÓN DE FLORES

6.26 COMPRA Y VENTA DE CHATARRA

7 TRANSPORTE Y COMUNICACIONES

7.1 SERVICIOS DE TRANSPORTE DE PASAJEROS Y CARGA (AÉREO Y TERRESTRE/ TAXIS)

7.2 SERVICIOS CONEXOS DEL TRANSPORTE (COURIERS NACIONALES E INTERNACIONALES)

7.3 CANALES DE TELEVISIÓN Y RADIODIFUSORAS

7.4 EMPRESAS PRIVADAS DE TELECOMUNICACIONES, BEEPERS/ TELEFONÍA CELULAR

8 ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, BIENES INMUEBLES Y SERVICIOS A LAS EMPRESAS

- 8.1 ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS/ CASAS DE CAMBIO
- 8.2 ASEGURADORAS/ BROKERS O CORREDORES DE SEGUROS
- 8.3 BANCOS/ COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO/ INTERMEDIARIAS FINANCIERAS Y MUTUALISTAS
- 8.4 BIENES INMUEBLES
- 8.5 SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS (JURÍDICOS, AUDITORÍAS, ELABORACIÓN DE DATOS ARQUITECTÓNICOS, PUBLICIDAD! ENVÍOS POSTALES, ETC.) / AGENCIA DE VIAJES / ALQUILER DE AUTOS/ AGENCIA DE EMPLEOS
- 8.6 ALQUILER Y ARRENDAMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO

9 SERVICIOS SOCIALES Y PERSONALES

- 9.1 ENTIDADES PÚBLICAS
- 9.2 INSTITUTOS DE INVESTIGACIONES Y CIENTÍFICOS
- 9.3 SERVICIOS MÉDICOS Y ODONTOLÓGICOS/ OTROS SERVICIOS DE SANIDAD/ ÓPTICAS
- 9.4 FUNDACIONES Y ENTIDADES NO GUBERNAMENTALES
- 9.5 CINES, TEATROS, GALERÍAS DE ARTE
- 9.6 BARES DE DIVERSIÓN NOCTURNA
- 9.7 DISCOTECAS Y CENTROS DE DIVERSIÓN NOCTURNA
- 9.8 LAVANDERÍAS / BAÑOS CALIENTES / SAUNAS TURCOS / LIMPIEZA EN GENERAL
- 9.9 SERVICIOS DOMÉSTICOS
- 9.10 SERVICIOS PERSONALES DIVERSOS / PELUQUERÍAS, GABINETES DE BELLEZA, GIMNASIOS / ESTAMPADOS Y FOTOS / TATUAJES / AGENCIAS DE MODELOS
- 9.11 COLEGIOS; ESCUELAS, UNIVERSIDADES, CLASES DE COMPUTACIÓN, INSTITUTOS /ACADEMIAS DE MÚSICA, DE BELLEZA
- 9.12 FUNERARIA
- 9.13 MECÁNICA EN GENERAL / LUBRICADORAS / MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN
- 9.14 PARQUEADEROS
- 9.15 HOSPITALES Y CLÍNICAS
- 9.16 REPARACIÓN RADIOS, TELEVISIÓN, MÁQUINAS DE ESCRIBIR, CALZADO, BICICLETAS

ANEXO II



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL Ingeniería en Estadística Informática

ESTUDIO SOBRE LOS FACTORES DE ÉXITO Y DE RIESGO DE LAS PYMES DE
GUAYAQUIL LUEGO DEL CONGELAMIENTO BANCARIO

CUESTIONARIO PARA PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS

DATOS GENERALES

Tipo de empresa _____
Razón social _____
Sector _____
Dirección _____
Actividad (CIIU) _____
Cargo del entrevistado _____

PREGUNTAS

1. **¿Hace** cuántos años se constituyó la empresa? _____
2. **¿Siempre** se ha dedicado la empresa **a la** misma actividad? Si No
(Si responde No) **¿Desde** cuando se dedica **a** esta actividad? _____
3. Los bienes o servicios que ofrece su empresa son para:
Consumo nacional Exportación
4. **¿Cuántas** personas laboran en la empresa?
Entre 1 y 10 Entre 11 y 50 Entre 51 y 100 Más de 100
5. En su mayoría, **¿cómo** se escoge al personal que formará parte de su empresa?
Por nivel de instrucción Por recomendación
Ambos Otro _____
6. **¿Se** invierte en capacitación de los empleados? (Si responde No ir a pregunta 8)
si No
7. **¿Cuánto** se invierte anualmente?
Menos de \$500 Entre \$3000 y menos de \$5000
Entre \$500 y menos de \$1000 **\$5000 o más**
Entre \$1000 y menos de \$3000 Inversión no es constante c/año

8. Con el feriado bancario y el congelamiento de cuentas de Marzo de 1999, ¿se vio afectado negativamente el rendimiento de su empresa?

♦)(

9. ¿Cómo se vieron afectadas porcentualmente sus ventas?

Incrementaron _____ %
Bajaron _____ %
Se mantuvieron igual

10. ¿Cómo variaron sus precios con el fm de mantener las ventas?

Incrementaron _____ %
Bajaron _____ %
Se mantuvieron igual

11. ¿Se vio usted en la necesidad de reducir su fuerza laboral? ♦)(
(Si responde que Si) ¿En qué porcentaje? _____ %

12. ¿Le causó lo anterior problemas de **financiamiento**? (Si responde No ir a pregunta 14)

♦)(

13. ¿Dónde acudió para solucionar sus problemas **financieros**?

CFN Banco privado Préstamo a tercero LI
Autofinanciación No hizo préstamo Otro _____

14. ¿Ha podido recuperarse y **establecerse** nuevamente como una empresa estable?

Si

(Si responde Si) ¿Cuánto tiempo le tomó recuperarse? _____

¿Alcanzando qué niveles actualmente? Superiores Iguales Menores

15. ¿A qué factores atribuye Ud. el sostenimiento de su empresa **después** de sobrevivir a la crisis económica del país posterior a la fecha antes mencionada?

Reducción de Costos _____ %
Aceleración de cuentas por cobrar _____ %
Incremento de Capital _____ %
Mejoramiento de calidad de **productos/servicios** _____ %
Aumento en el porcentaje de ventas _____ %
Otra política _____ _____ %

16. ¿Considera Ud. que la **dolarización** afectó positivamente a la empresa? Si El No

BIBLIOGRAFÍA

1. AROSEMENA, GUILLERMO. La encrucijada de la empresa privada ecuatoriana: Quedarse rezagada en el pasado o proyectarse al futuro. Publicación de la ESPOL, Marzo del 2000.
2. AZORÍN, F; SÁNCHEZ, L. Métodos y aplicaciones del muestreo. Editorial Alianza. España.
3. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. www.bce.fin.ec
4. BANCO DE GUAYAQUIL. www.bancoquayaquil.com
5. CÁMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL GUAYAS. Reactivación: con 500.000 plazas de trabajo. Revista PYMES, Año 2, No. 9 Julio – Agosto 2000.
6. CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL. www.cfn.fin.ec

7. CORTEZ CASTRO CARLOS. La crisis financiera del país, causas y efectos en la economía ecuatoriana. Revista ESPOL – PROPUESTAS, Abril 1999.
8. GALLARDO JORGE. La crisis del sistema financiero. Revista ESPOL – PROPUESTAS, Abril 1999.
9. HINDS MANUEL. Las ventajas de la globalización para las **pequeñas** y medianas empresas, Revista PYMES, Año 2, No. 8 Mayo - Junio 2000.
10. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS.
www.inec.gov.ec
- 11 .MENDENHALL, WILLIAM; SCHEAFFER, RICHARD; WACKERLY, DENNIS. Estadística matemáticas con aplicaciones. Grupo Editorial Iberoamericana.
12. PISONERO R. ELENA. Manuales de gestión y estrategia de las PYMES.
www.infoservi.com/privado/1999/cursos/ESTRATEGIA%20PYMES/1/prologo.htm
13. PORTER, MICHAEL. Por un nuevo modelo de competitividad. Revista ESPOL - PROPUESTAS, Septiembre 2000.

14. **RODRÍGUEZ, LEONARDO.** Planificación, organización y **dirección** de la pequeña empresa. Editorial Scott Foresman and Company, 1985.

15. **SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.** **Pequeña y Mediana** empresa. Quito – Ecuador, 1998.

16. **VALLARINO, CARLOS.** Marco legal de la empresa. Ecuador 1999.