



Caracterización financiera de las empresas domiciliadas en la provincia de Santa Elena: un estudio longitudinal

Leonardo Cañizares Cedeño, Phd.



Leonardo Cañizares Cedeño, Phd.

Caracterización financiera de las empresas domiciliadas en la provincia de Santa Elena: un estudio longitudinal.

Editado por Colloquium
ISBN: 978-9942-600-78-3
Primera edición 2025

La obra fue revisada por pares académicos antes de su proceso editorial, en caso de requerir certificación debe solicitarla a: sbores@colloquium-editorial.com.

Quedan rigurosamente prohibidas, bajo las sanciones en las leyes, la producción o almacenamiento total o parcial de la presente publicación, incluyendo el diseño de la portada, así como la transmisión de la misma por cualquiera de sus medios, tanto si es electrónico, como químico, mecánico, óptico, de grabación o bien de fotocopia, sin la autorización de los titulares del copyright.

Ecuador 2025

Índice

Introducción	4
Metodología	4
Definición de Objetivos:	4
Recopilación de Datos	4
Normalización de Datos:	5
Clasificación de Empresas:	5
Informe:	5
Revisión:	5
Mantenimiento y Actualización:	5
Capítulo I	6
1.1. Principales industrias y sus características	6
1.2. Ingresos por industria	10
1.3. Industrias más representativas por porcentaje del total de ingreso	12
1.4. Empresas más representativas por porcentaje del total de ingreso por industria	14
1.4.1. <i>Industria camaronera</i>	17
1.4.2. <i>Industria pesquera</i>	18
1.4.3. <i>Industria agricultura y ganadería</i>	20
1.4.4. <i>Industria de comercio al por mayor y menor</i>	22
1.4.5 <i>Industria turística</i>	23
Capítulo II	26
2.1. Estado actual de las empresas en la provincia de Santa Elena	26
2.2. Evolución de la situación de las empresas en la provincia de Santa Elena	28
2.3. Evolución de las empresas año 2012-2022	28
2.4. Evolución número de empleados año 2012-2022	30
2.5. Evolución inversión año 2012-2022	31
2.6. Evolución patrimonio año 2012-2022	33
2.7. Evolución ingresos por ventas año 2012-2022	35
2.8. Evolución utilidad neta año 2012-2022	36
2.9. Evolución impuesto causado año 2012-2022	38
Capítulo III	40
3.1. Caracterización de las pymes y su evolución	40
3.2. Número de empresas pymes	41
3.3. Número de empleados pymes	42
3.4. Inversión pymes	42
3.5. Patrimonio pymes	43
3.6. Ingresos por venta pymes	44
3.7. Utilidad antes de impuesto pymes	45
3.8. Utilidad del ejercicio pymes	46
3.9. Utilidad neta pymes	47
3.10. Impuesto a la renta causado pymes	48
3.11. Ingresos totales pymes	49
Capítulo IV	51
4.1. Conceptualización y Relevancia de las Microempresas en el Contexto Global	51
4.2. El Contexto Microempresarial en la Provincia de Santa Elena	52

4.3. Evolución Cuantitativa de las Microempresas Provinciales.....	52
4.4. Análisis Financiero Detallado del Segmento Microempresarial.....	55
<i>Evolución de Activos y Estructura Patrimonial</i>	55
<i>Ingresos y Desempeño Operacional</i>	55
<i>El Problema de la Rentabilidad Microempresarial</i>	55
4.5. Factores Explicativos del Desempeño Microempresarial	56
<i>Limitaciones Estructurales de Escala</i>	56
<i>Deficiencias en Capacidades Gerenciales</i>	56
<i>Restricciones de Acceso al Financiamiento</i>	57
<i>Competencia del Sector Informal</i>	57
4.6. Heterogeneidad del Universo Microempresarial.....	57
<i>Microempresas por Necesidad versus Oportunidad</i>	57
<i>Diferenciación Sectorial en el Desempeño</i>	58
4.7. Impacto Socioeconómico de las Microempresas	58
<i>Función de Inclusión Económica</i>	58
<i>Generación de Empleo de Primera Oportunidad</i>	58
<i>Provisión de Servicios Comunitarios</i>	59
4.8. Desafíos y Perspectivas del Segmento Microempresarial	59
<i>Sostenibilidad Financiera</i>	59
<i>Potencial de Graduación</i>	59
<i>Necesidad de Políticas Diferenciadas</i>	60
Capitulo V.....	60
Conclusiones y recomendaciones	60
5.1. Conclusiones.....	60
5.1.1. Transformación Empresarial Estructural de la Provincia de Santa Elena.....	60
5.1.2 Configuración Sectorial Diversificada y Sinérgica.....	61
5.1.3 Estructura Empresarial Polarizada pero Funcionalmente Complementaria.....	62
5.1.4. Liderazgo Empresarial y Especialización Competitiva.....	63
5.1.5. Resiliencia ante Crisis y Capacidad Adaptativa.....	63
5.1.6. Contribución Fiscal e Impacto en Desarrollo Regional	63
5.1.7. Productividad y Competitividad Empresarial.....	64
5.2. Recomendaciones.....	64
5.2.1. Políticas Públicas para Fortalecimiento del Ecosistema Empresarial.....	64
5.2.2. Fortalecimiento de Grandes Empresas como Motores de Desarrollo.....	64
5.2.3. Desarrollo Integral de PYMES como Columna Vertebral Económica	65
5.2.4. Apoyo Diferenciado para Microempresas	65
5.2.5. Desarrollo Sectorial Estratégico Consolidación del Liderazgo en Industria	65
5.2.6. Fortalecimiento Institucional y Capacidades Locales	67
5.2.7. Infraestructura y Servicios de Apoyo	68
5.2.8. Sostenibilidad y Responsabilidad Social Empresarial	68
5.2.9. Monitoreo y Evaluación.....	69
Referencias.....	70

Introducción

El estudio acerca de la caracterización económica de las empresas es uno de los instrumentos de gran representación, ya que sirve para entender cuál es la dinámica financiera de una región, en donde se pueden observar cuales son las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que afectan a los sectores productivos. Siendo así que, en Santa Elena, una de las provincias del Ecuador que posee un valioso potencial productivo, debido a la ubicación geográfica en la que se encuentra es una ventaja, ya que al pertenecer a la zona costera del país la mayoría de las empresas se enfocan en realizar actividades dedicadas a la explotación de los productos del mar y criaderos de camarones, sin embargo, no podemos dejar a un lado las actividades de comercio, turismo y hotelería que engrandecen a la península, además de las actividades agropecuarias que mayormente se realizan en la zona norte, debido a sus áreas fértiles.

En un mercado globalizado, los cambios son constantes tanto en las políticas mercantiles como la competitividad, esto hace que las empresas se sientan cada vez más presionadas, llegando al punto de optimizar los recursos financieros, humanos y tecnológicos. Por tal razón las empresas ecuatorianas deben implementar estrategias de innovación y así mantener una posición en la Superintendencia de Compañías mediante el Ranking empresarial, en la provincia de Santa Elena se encuentran 1075 empresas constituidas entre, grandes, medianas, pequeñas y microempresas, las mismas que brindan no solo empleo a miles de peninsulares, si no que generan grandes ingresos para el desarrollo económico de la provincia.

Con base a lo expuesto anteriormente, describir las características financieras de las empresas no solo se enfoca en interpretar las cifras que representan los ingresos, sino que busca analizar algo más profundo, que muestren la estructura de las organizaciones, y de cómo su actividad genera rentabilidad, empleo e impulsan el desarrollo provincial y nacional.

Metodología

El estudio y caracterización de esta investigación se basa en una metodología mixta que incluye tanto el análisis cuantitativo de datos como la valoración cualitativa de la misma. Aquí se presenta los pasos para obtener el ranking de empresas de la Provincia de Santa Elena:

Definición de Objetivos:

- En primer lugar, se enfoca en crear el ranking y saber lo que se desea lograr con él, en este caso se realizó para un fin informativo, y para promover la competencia empresarial.

Recopilación de Datos

- Se reúnen los datos de empresas de la provincia en esto se incluye la información financiera, datos de empleados, ubicación, sector industrial, etc.
- Se requiere la normalización de datos para considerar factores como el tamaño de la empresa y las actividades de las industrias.

Normalización de Datos:

- Se asegura de que los datos cualitativos y cuantitativos sean comparables y pueden ser cuantificados en la medida de lo posible.

Clasificación de Empresas:

- Se ordenan las empresas en función de sus puntuaciones totales, de mayor a menor. Las empresas con las puntuaciones más altas ocuparán los primeros lugares en el ranking.

Informe:

- Se redacta un informe que presente claramente los resultados del ranking de empresas de la península de Santa Elena.

Revisión:

- Antes de redactar el informe del ranking empresarial se verifican los datos y la metodología utilizada para asegurarse de presentar los valores precisos.

Mantenimiento y Actualización:

- Para poder mantener el ranking se debe de actualizar los datos y las puntuaciones periódicamente, ya que la situación de las empresas puede cambiar con el tiempo.

Mediante la metodología aplicada se obtendrá una base de datos sólida presentes en el Ranking Empresarial de la Provincia de Santa Elena de la Superintendencia de Compañías.

Capítulo I

1.1. Principales industrias y sus características

La Provincia de Santa Elena forma parte de la región costera del Ecuador a lo largo de la historia ha desarrollado diversas actividades productivas que muestra la riqueza natural que posee gracias a su ubicación geográfica, lo que representa un gran centro económico para el país, desde el tiempo colonial la explotación de sal constituyó unas de las actividades comerciales más importantes de la zona, a esto se suma el descubrimiento y la explotación de petróleo en Ancón en el siglo XX, destacando a esta provincia como la cuna de la industria petrolera ecuatoriana, ya en la actualidad se han sumado nuevos sectores productivos, entre los cuales se destacan principalmente:

- Industria Pesquera, dada su ubicación costera, los puertos pesqueros como Santa Rosa, San Pedro y Chanduy desempeñan un papel importancia en la economía.
- Industria Camaronera, la crianza de larvas de camarón es una actividad que se destaca mucho en la provincia.
- Industria Agricultura y Ganadería, actividades de cultivos de productos como banano, cacao, arroz y maíz, la crianza de animales es importante en la zona.
- Industria Comercio al por mayor y menor, estas actividades de comercio contribuyen en el desarrollo económico y a la vez favorece a los habitantes ya que genera empleos.
- Industria Turística, es una fuente principal de ingreso para la provincia, gracias a las inversiones realizadas en la infraestructura, actividades de aventura, entre otras, atraen tanto a visitantes nacionales e internacionales.

A continuación, se presenta una tabla con las 5 principales industrias, los diferentes tipos de actividades económicas a los que se dedican y un código representativo de ellas:

Tabla 1.1

Principales industrias de la provincia de Santa Elena y sus actividades económicas

Tipo de industria	Año	Código	Actividad económica
Industria pesquera	2012	C1020.05	Elaboración de harina de pescado para consumo humano.
	2013	C1020.06	Elaboración de harina y solubles de pescado y otros animales acuáticos para alimento de animales, no aptos para el consumo humano.

	2013	A0311.01	Actividades de pesca de altura y costera: extracción de peces, crustáceos y moluscos marinos, tortugas, erizos de mar, ascidias y otros tunicados, etcétera.
	2018	C1020.04	Elaboración de productos de pescado: cocinado, filetes de pescado, huevos de pescado, caviar y sustitutos del caviar, etcétera. Elaboración de productos de crustáceos (excepto camarón y langostinos) y otros moluscos mediante el secado, salazón, conservación en salmuera, enlatados, ahumado, etcétera.
	2020	C1040.22	Extracción de aceites de pescado (hígado de pescado) y mamíferos marinos.
	2022	A0311.01	Actividades de pesca de altura y costera: extracción de peces, crustáceos y moluscos marinos, tortugas, erizos de mar, ascidias y otros tunicados, etcétera.
	2014	A0321.02	Explotación de criaderos de camarones (camaroneras), criaderos de larvas de camarón (laboratorios de larvas de camarón).
Industria camaronera	2019	C1020.01	Preparación y conservación de camarón y langostinos mediante el congelado, ultracongelado secado, ahumado, salado, sumergido en salmuera y enlatado, etcétera.
	2014	A0141.01	Cría y reproducción de ganado bovino incluido la obtención de pelo y excremento.
Industria de agricultura y ganadera	2015	A0150.00	Explotación mixta de cultivos y animales sin especialización en ninguna de las actividades. El tamaño del conjunto de la explotación agrícola no es un factor determinante. Si el cultivo de productos agrícolas o la cría de animales representan en una unidad determinada una proporción igual o superior al 66% de los márgenes brutos corrientes, la actividad mixta no debe clasificarse en esta clase, sino entre los cultivos o las actividades de cría de animales.

2016	C1010.22	Fabricación de productos cárnicos: salchichas, salchichón, chorizo, salame, morcillas, mortadela, patés, chicharrones finos, jamones, embutidos, etcétera. Incluso snacks de cerdo.
2018	C1010.11	Explotación de mataderos que realizan actividades de sacrificio, faenamiento, preparación, producción y empaçado de carne fresca refrigerada o congelada en canales o piezas o porciones individuales de: bovino, porcino, ovino, caprino.
2018	C2821.06	Fabricación de otra maquinaria de uso agropecuario: máquinas utilizadas en la avicultura y la apicultura, equipo para la preparación de pienso, etcétera, máquinas para limpiar, seleccionar y clasificar huevos, fruta, etcétera.

Tipo de industria

Año	Código	Actividad económica
2021	A0146.01	Explotación de criaderos de pollos y reproducción de aves de corral, pollos y gallinas (aves de la especie gallus domesticus).
2012	G4711.01	Venta al por menor de gran variedad de productos en tiendas, entre los que predominan, los productos alimenticios, las bebidas o el tabaco, como productos de primera necesidad y varios otros tipos de productos, como prendas de vestir, muebles, aparatos, artículos de ferretería, cosméticos, etcétera.
2015	L6810.01	Compra - venta, alquiler y explotación de bienes inmuebles propios o arrendados, como: edificios de apartamentos y viviendas; edificios no residenciales, incluso salas de exposiciones; instalaciones para almacenaje, centros comerciales y terrenos; incluye el alquiler de casas y apartamentos amueblados o sin amueblar por períodos largos, en general por meses o por años.
2016	G4663.21	Venta al por mayor de artículos de ferreterías y cerraduras: martillos, sierras, destornilladores, y otras herramientas de mano, accesorios y dispositivos; cajas fuertes, extintores.

**Industria
comercio al
por mayor y
menor**

2016	G4730.01	Venta al por menor de combustibles para vehículos automotores y motocicletas en establecimientos especializados.
2017	G4711.01	Venta al por menor de gran variedad de productos en tiendas, entre los que predominan, los productos alimenticios, las bebidas o el tabaco, como productos de primera necesidad y varios otros tipos de productos, como prendas de vestir, muebles, aparatos, artículos de ferretería, cosméticos, etcétera.
2017	L6810.01	Compra - venta, alquiler y explotación de bienes inmuebles propios o arrendados, como: edificios de apartamentos y viviendas; edificios no residenciales, incluso salas de exposiciones; instalaciones para almacenaje, centros comerciales y terrenos; incluye el alquiler de casas y apartamentos amueblados o sin amueblar por períodos largos, en general por meses o por años.
2017	C1520.01	Fabricación de calzado, botines, polainas y artículos similares para todo uso, de cualquier material y mediante cualquier proceso, incluido el moldeado (aparado de calzado).
2020	G4663.13	Venta al por mayor de materiales de construcción: piedra, arena, grava, cemento, etcétera.
2021	G4630.32	Venta al por mayor de camarón y langostinos.
2022	G4661.03	Venta al por mayor de combustibles líquidos nafta, gasolina, biocombustible incluye grasas, lubricantes y aceites, gases licuados de petróleo, butano y propano.
2022	G4752.01	Venta al por menor de artículos de ferretería: martillos, sierras, destornilladores y pequeñas herramientas en general, equipo y materiales de prefabricados para armado casero (equipo de

Tipo de industria

		bricolaje); alambres y cables eléctricos, cerraduras, montajes y adornos, extintores, segadoras de césped de cualquier tipo, etcétera en establecimientos especializados.
	2012 F4100.10	Construcción de todo tipo de edificios residenciales: casas familiares individuales, edificios multifamiliares, incluso edificios de alturas elevadas, viviendas para ancianos, casas para beneficencia, orfanatos, cárceles, cuarteles, conventos, casas religiosas. Incluye remodelación, renovación o rehabilitación de estructuras existentes.
	2013 I5510.01	Servicios de alojamiento prestados por hoteles, hoteles de suites, apartamento hoteles, complejos turísticos, hosterías.
Industria turística	2014 H4921.02	Transporte terrestre de pasajeros por sistemas de transporte suburbano, que pueden abarcar líneas de autobús provincial, parroquial etcétera. El transporte se realiza por rutas establecidas siguiendo normalmente un horario fijo, y el embarque y desembarque de pasajeros en paradas establecidas. Incluye la explotación de funiculares, teleféricos, etcétera, que formen parte del sistema de transporte suburbano.
	2015 F4220.11	Construcción de obras de ingeniería civil relacionadas con: tuberías urbanas, construcción de conductos principales y acometidas de redes de distribución de agua sistemas de riego (canales), estaciones de bombeo, depósitos.
	2020 F4210.11	Construcción de carreteras, calles, carreteras, y otras vías para vehículos o peatones.

Nota. Obtenido de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2023)

1.2. Ingresos por industria

Los ingresos por industria hacen referencia al valor económico que genera los sectores productivos, en la Provincia de Santa Elena y según el Banco Central del Ecuador (BCE) indica que la industria que genera el 50% de los ingresos provinciales es el comercio esta provincia ha ido evolucionando y al pasar de los años ha adoptado nuevas estrategias atrayendo inversiones que han incrementado la creación de nuevas industrias que promuevan el desarrollo sostenible de la región, a continuación,

se presenta una tabla con datos recopilados de la página principal de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguro que muestra los ingresos de los últimos 10 años de sus 5 principales industrias:

Tabla 1.2

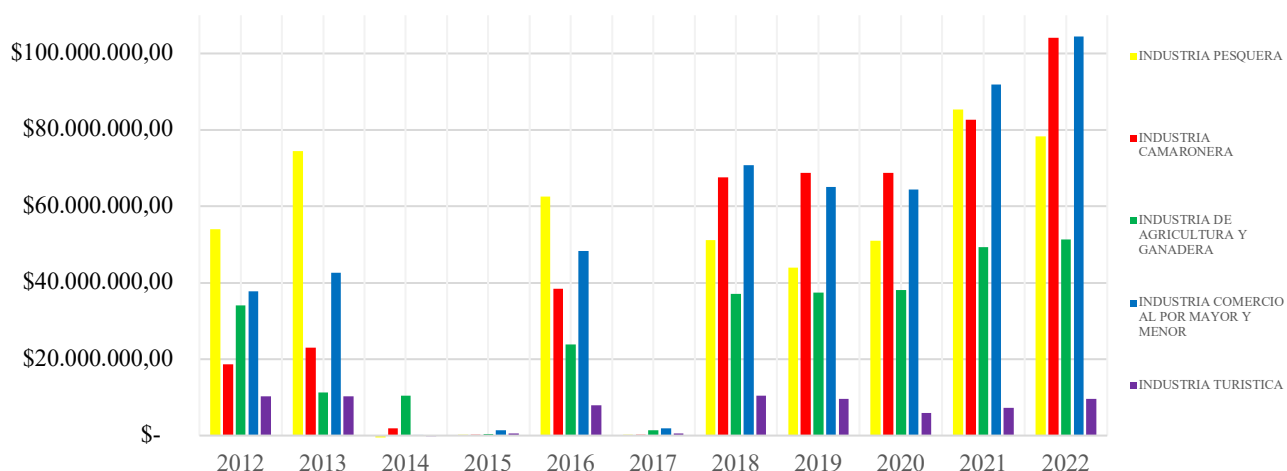
Evolución de los ingresos por industria año 2012-2022

Ingresos por industria	Industria pesquera	Industria camaronera	Industria agricultura ganadera	de y al por menor	Industria comercio mayor y	Industria turística
2012	\$ 53.941.335,50	\$ 18.681.007,01	\$ 34.074.578,83	\$	\$ 37.834.444,60	\$ 10.296.943,87
2013	\$ 74.526.380,61	\$ 23.002.762,88	\$ 11.346.735,76	\$	\$ 42.591.117,36	\$ 10.191.283,86
2014	\$ -500.000,00	\$ 1.906.012,49	\$ 10.362.411,58	\$	\$ 680,00	\$ -150.000,00
2015	\$ 59.488,65	\$ 228.214,70	\$ 460.192,65	\$	\$ 1.472.376,42	\$ 604.977,89
2016	\$ 62.520.724,50	\$ 38.373.553,95	\$ 23.837.208,13	\$	\$ 48.299.446,36	\$ 7.969.211,35
2017	\$ 134.023,79	\$ 214.782,71	\$ 1.399.622,24	\$	\$ 1.899.229,69	\$ 518.665,98
2018	\$ 51.111.537,28	\$ 67.525.099,20	\$ 37.150.230,50	\$	\$ 70.737.688,24	\$ 10.502.806,61
2019	\$ 43.940.930,40	\$ 68.773.400,38	\$ 37.339.499,60	\$	\$ 65.115.200,94	\$ 9.546.046,35
2020	\$ 50.949.944,40	\$ 68.834.362,47	\$ 38.008.338,30	\$	\$ 64.473.806,17	\$ 5.990.973,54
2021	\$ 85.417.094,58	\$ 82.672.314,55	\$ 49.241.438,50	\$	\$ 91.905.807,92	\$ 7.241.537,11
2022	\$ 78.237.071,67	\$ 104.184.911,63	\$ 51.288.199,53	\$	\$ 104.364.949,56	\$ 9.667.142,59

Nota. Obtenido de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2023)

Figura 1.1

Evolución de los ingresos por industria año 2012-2022



Nota. Se muestra la evolución de los ingresos por industria en el período 2012-2022

El comportamiento de los ingresos por industria en Santa Elena entre 2012 y 2022 muestra una economía diversificada con distintos niveles de dinamismo: la industria camaronera se consolida como el sector más rentable y de mayor crecimiento, alcanzando cifras récord cercanas a los \$100 millones en 2022; el comercio al por mayor y menor mantiene un crecimiento sostenido durante toda la década, ubicándose también entre los principales motores económicos; la pesca, aunque históricamente relevante, presenta ingresos muy variables con picos altos en 2012, 2013 y 2015, pero con caídas en años posteriores; la agricultura y ganadería exhiben un aporte más estable pero moderado, que sirve de sustento para la población local; y la industria turística, pese a generar menores montos en comparación con los otros sectores, tiene un papel estratégico en empleo y dinamización del territorio. En conjunto, los datos reflejan que la provincia transita de una dependencia tradicional de la pesca hacia un modelo liderado por la acuicultura camaronera y el comercio, con el turismo y la agricultura como actividades complementarias.

1.3. Industrias más representativas por porcentaje del total de ingreso

Es necesario conocer el porcentaje de los ingresos que las industria aportan a la economía de la provincia de Santa Elena, por lo tanto, con base a la información proporcionada y caracterizada de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguro se pudo observar que las industrias generaron un total de ingresos de \$1.870.317.745,38 de los cuales el 28% lo aporta la industria del comercio, porcentaje que han representado no solo los ingresos de las empresas sino los empleos que estas han generado hasta la actualidad, del mismo modo muestra la evolución comercial y el desarrollo competitivo de la región, a continuación, se muestra la tabla con los datos obtenidos, asimismo, la figura que brinda una mejor apreciación de los valores sobre los ingresos de las industrias de la provincia de Santa Elena:

Tabla 1.3

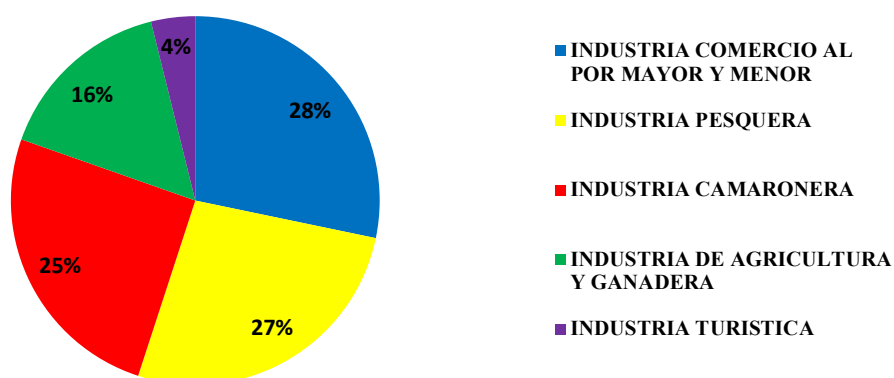
Industrias más representativas por porcentaje año 2012-2022

Principales industrias	Total, de ingresos	Porcentaje %	Porcentaje acumulado
Industria comercio al por mayor y menor	\$528.694.747,26	28%	28%
Industria pesquera	\$500.338.531,38	27%	55%
Industria camaronera	\$474.396.421,97	25%	80%
Industria de agricultura y ganadera	\$294.508.455,62	16%	96%
Industria turística	\$72.379.589,15	4%	100%
Total	\$1.870.317.745,38		

Nota. Obtenido de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2023)

Figura 2

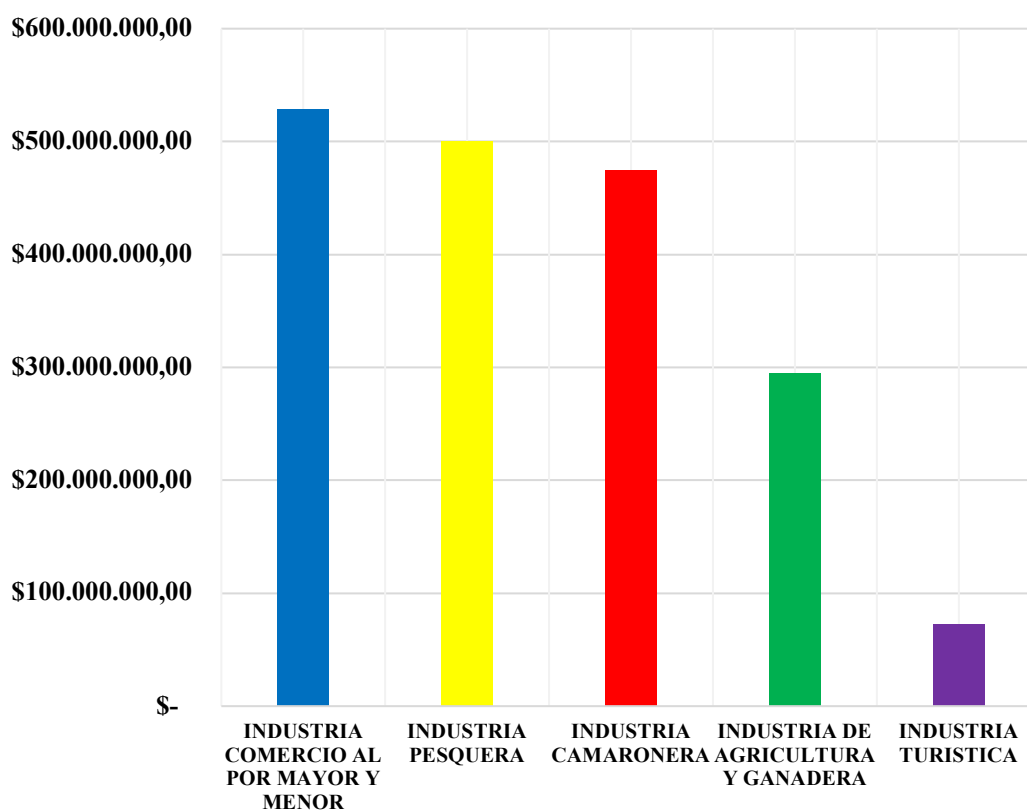
Industrias más representativas por porcentaje año 2012-2022



Nota. Indica el porcentaje de las industrias más representativas período 2012-2022

Figura 3

Industrias más representativas por ingresos año 2012-2022



Nota. Muestra a las industrias más representativas con base a sus ingresos en el período 2012-2022

Se puede observar que con el 28% la industria con mayor porcentaje y mayores ingresos en estos últimos 10 años es la que se dedica al comercio al por mayor y menor, seguida con un 27% la industria pesquera y con el 25% la industria camaronera.

1.4. Empresas más representativas por porcentaje del total de ingreso por industria

Con la información adquirida anteriormente se pudo obtener las empresas por industria que mayor representación han tenido en estos últimos 10 años, a continuación, se muestra una tabla de datos:

Tabla 1.4

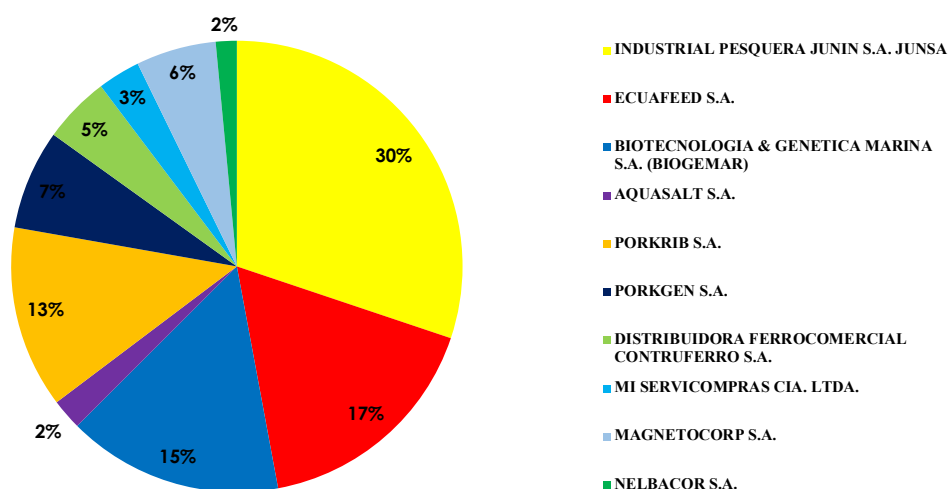
Empresas más representativas por porcentaje del total de ingreso por industria año 2012-2022

Tipo industria	de	Empresa	Ingresos	Porcentaje %	Porcentaje acumulado
Industria pesquera		Industrial pesquera Junín S.A. Junsa	\$ 115.742.165,34	30%	30%
		Ecuafeed S.A.	\$ 64.940.338,22	17%	47%
Industria camaronera		Biotecnología & Genética Marina S.A. (Biogemar)	\$ 59.256.550,19	15%	63%
		Aquasalt S.A.	\$ 8.482.563,80	2%	65%
Industria agricultura y ganadera	de y	Porkrib S.A.	\$ 50.120.784,50	13%	78%
		Porkgen S.A.	\$ 27.410.753,11	7%	85%
Industria comercio por mayor y menor	de al y	Distribuidora Ferrocomercial Contruferro S.A.	\$ 18.413.295,22	5%	90%
		Mi servicompras Cia. Ltda.	\$ 11.690.621,78	3%	93%
Industria turística		Magnetocorp S.A.	\$ 22.035.713,52	6%	98%
		Nelbacor S.A.	\$ 5.758.090,00	2%	100%
Total			\$ 383.850.875,68		

Nota. Obtenido de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2023)

Figura 4

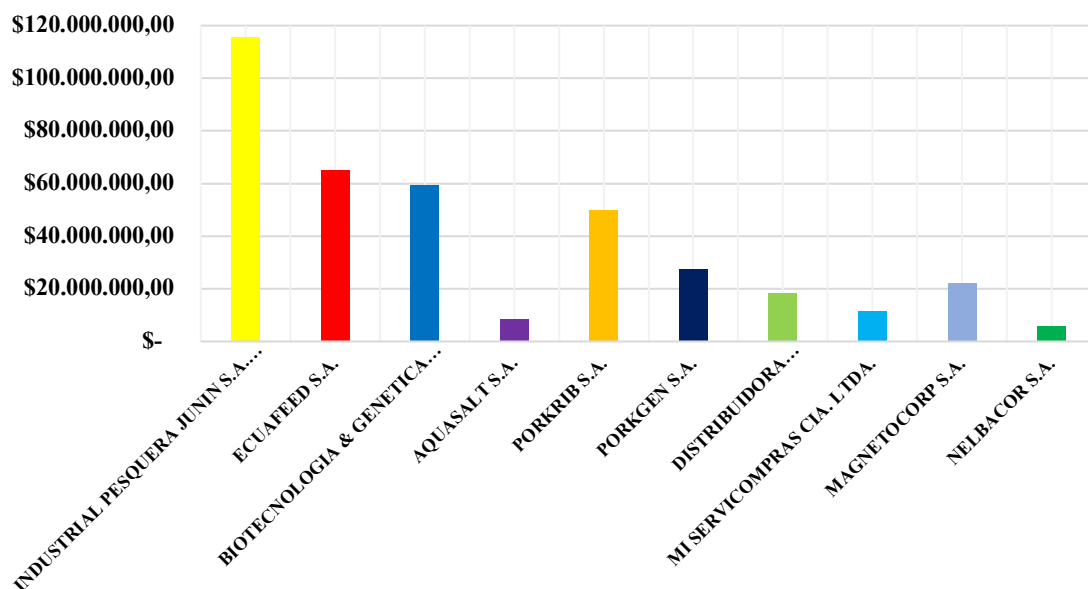
Porcentaje más representativo por empresas año 2012-2022



Nota. Indica en porcentajes las empresas más representativas en el período 2012-2022

Figura 5

Empresas más representativas por ingreso año 2012-2022



Nota. Muestra los valores de las empresas más representativas en el período 2012-2022

La empresa “INDUSTRIAL PESQUERA JUNIN S.A. JUNSA” obtiene los mayores ingresos y el mayor porcentaje pertenece a la industria pesquera y obtiene

el 30% en los últimos 10 años, la segunda industria con el 15% es la dedicada a la crianza y explotación de camarón llamada “BIOTECNOLOGIA & GENETICA MARINA S.A. (BIOGEMAR)”.

1.4.1. Industria camaronera

“El cultivo del camarón comenzó en Ecuador hace casi 50 años de manera artesanal. Las primeras granjas de camarón se establecieron en el sur del país y, desde entonces, se han desarrollado casi 220.000 hectáreas de estanques de producción, que hoy forman parte de una industria que es la primera fuente de ingresos extranjeros no relacionados con el petróleo en el país” (Piedrahita, 2018).

El sector camaronero en Ecuador para el año 2019 obtuvo un incremento en el porcentaje de sus exportaciones, y representó USD 3.375,4 millones de ingresos, según datos de la Cámara Nacional de Acuicultura (2019). En los últimos años ha mantenido dicha producción convirtiéndolo en uno de los sectores más importantes del país y uno de los principales que podría utilizar el incentivo reinversión de utilidades (Arriaga et al., 2022).

Desde el año 2000 hasta la actualidad, las exportaciones de camarón en Ecuador han mostrado un crecimiento sostenido, con un aumento anual en la cantidad de libras enviadas al exterior. Sin embargo, el valor promedio por libra ha ido disminuyendo progresivamente, lo que ha generado que los ingresos en dólares no alcancen las expectativas económicas (Loayza et al., 2021).

La actividad camaronera se desarrolla principalmente en la zona costera del país, con provincias como Guayas, El Oro, Manabí, Esmeraldas y Santa Elena liderando la producción. Gracias a su participación, el camarón ecuatoriano se ha consolidado como un componente clave de la economía nacional, generando empleo tanto directo como indirecto y facilitando su exportación a diversos mercados internacionales (Rimbaldo et al., 2024).

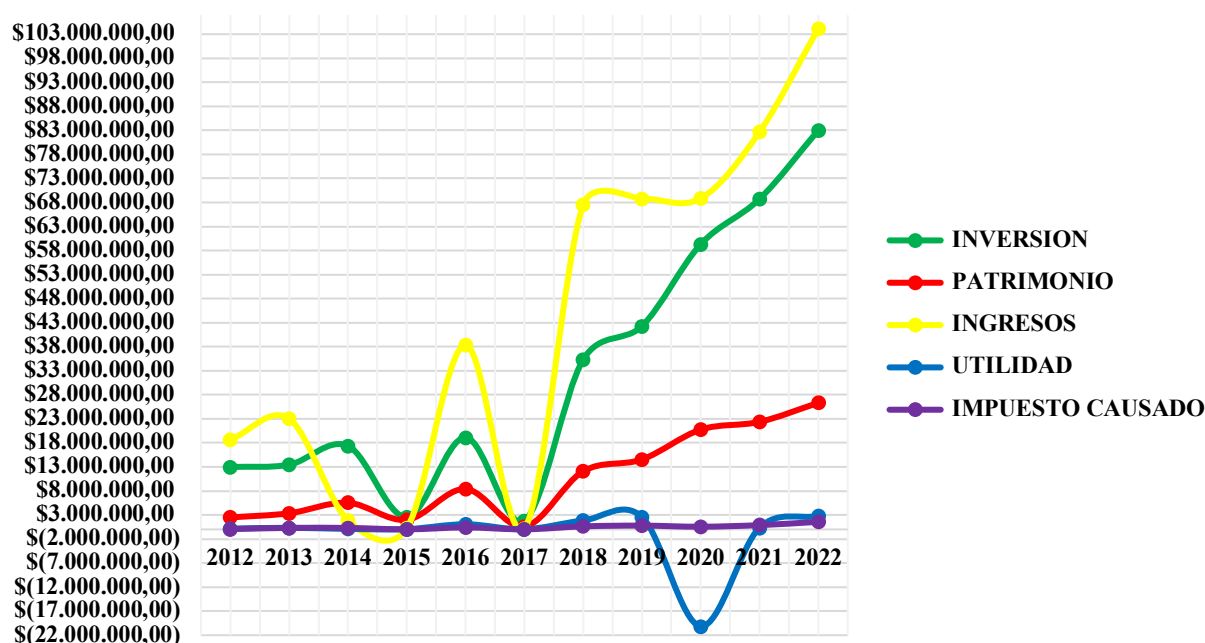
La provincia de Santa Elena ocupa un papel fundamental en la industria del cultivo de camarón. Bastión y cuna de los laboratorios de maduración del mejor camarón del mundo, las que se comercializan a todo el sector productivo nacional; de igual forma, mantiene un aproximado de 8.000 hectáreas de producción que representan alrededor del 3.01% del total de hectáreas destinadas al cultivo, a las que también se suman las actividades de procesamiento, comercialización y actividades conexas presentes en esta fase larvaria, hacen de esta provincia un fuerte polo de desarrollo económico productivo nacional. De allí la importancia de la generación de este tipo de eventos, que permiten la actualización de conocimientos, la interacción entre los diferentes actores de la cadena productiva y la apertura de espacios de discusión para el análisis de las problemáticas en común (Camara Nacional de Acuicultura [CNA], 2024).

En la Provincia de Santa Elena la actividad camaronera empezó como un modo de subsistencia entre los habitantes que vieron la oportunidad de obtener fuentes de ingresos mediante la crianza de larvas de camarón.

Esta actividad que empieza de manera artesanal hoy en día es considerada una industria que ofrece miles de empleos ya que sus ingresos en el último año según la figura presentada a continuación son de \$104.184.911,63, a pesar de que en el año 2022 presentara una utilidad negativa actualmente logró recuperarse con más de 2 millones de dólares, considerándola una industria pionera de la provincia de Santa Elena según el Ranking Empresarial 2023.

Figura 6

Evolución de la industria camaronesa



Nota. Se observa la evolución de la industria camaronesa en el período 2012-2022

1.4.2. Industria pesquera

La pesca, denominada como actividad primaria, se compone esencialmente del pescador, una embarcación y el arte de captura empleado, cuando se analiza desde la perspectiva económica, requiere además la existencia de un mercado al cual destinar la producción, junto con una infraestructura adecuada para el desembarque y la conservación, como muelles, puertos o sistemas de cadena de frío (Benavides, 2017).

En el año 1975 se constituye el primer gremio pesquero industrial en el Ecuador, luego de trece años se conformó la Cámara Nacional de Pesquería, dentro de la Provincia de Santa Elena el sector pesquero se constituye un motor clave para la economía, la península cuenta con 31 caletas para el desarrollo de esta actividad.

El sector pesquero en Ecuador destaca por su dinamismo dentro de la economía nacional, contribuyendo en promedio con un 0.7% al Producto Interno Bruto, se compone de dos ramas principales: la pesca industrial y la artesanal, cuyas operaciones se dividen en tres etapas: extracción, desembarque y procesamiento, y

finalmente comercialización y consumo. Ambas modalidades generan empleo significativo, con cerca de 120.000 personas ocupadas en el sector primario y alrededor de 30.000 en el secundario (López, 2022).

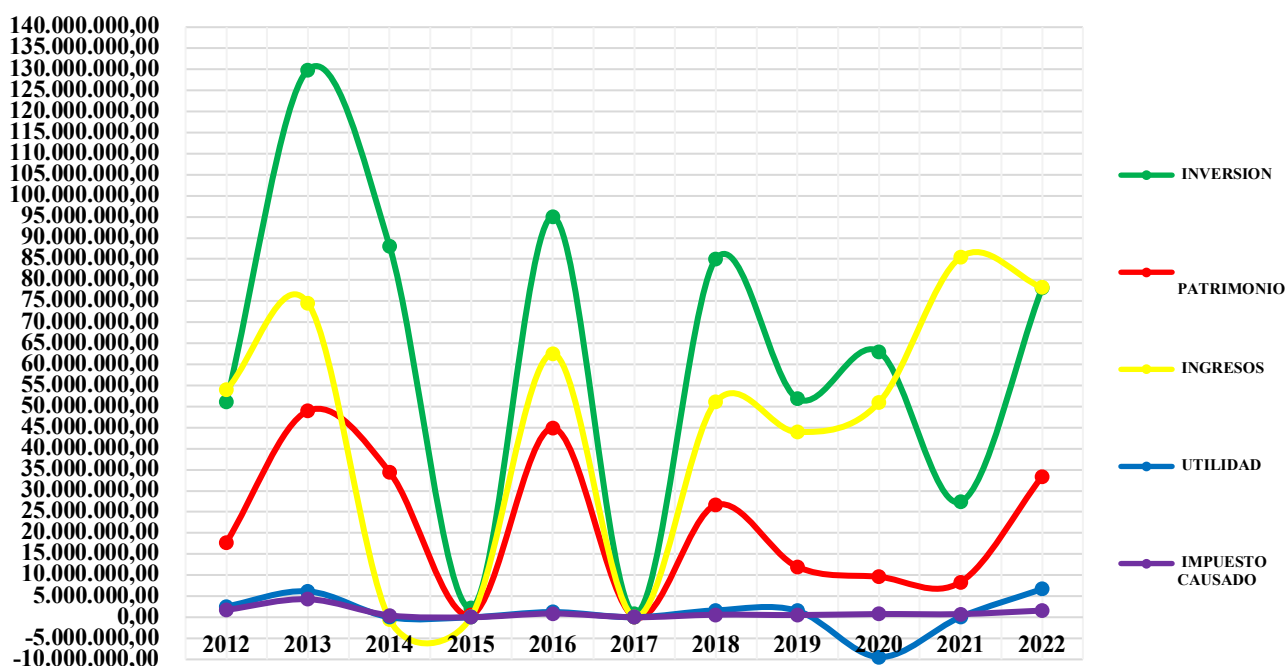
La actividad pesquera en el Ecuador se organiza en distintas modalidades de pesquería, la sub-flota atunera participa con alrededor del 4% de las capturas mundiales de atún, lo que ha posicionado al país como el tercer exportador global de conservas, especialmente de atún aleta amarilla (*THUNNUS ALBACARES*), atún ojo grande (*THUNNUS OBESUS*) y barrilete (*KATSUWONUS PELAMIS*). Por otra parte, la sub-flota dedicada a peces pelágicos pequeños concentra su esfuerzo en seis especies principales: macarela o morenillo (*SCOMBER JAPONICUS*), pinchagua (*OPISTHONEMA SPP.*), chuhueco (*CETENGRAULIS MYSTICETUS*), sardina redonda (*ETRUMEUS TERES*), sardina del sur (*SARDINOPS SAGAX*) y jurel (*TRACHURUS MURPHYI*) (González-Henríquez et al., 2016).

En el año 2014 las exportaciones pesqueras en el Ecuador se redujeron en 0,3% con respecto al año anterior, por lo tanto, en la Provincia de Santa Elena se presenta con cifras negativas, debido a que los aranceles en el aquel gobierno subieron en un 24% lo cual representó a una reducción de exportaciones ya que las personas que compraban este tipo de productos dejaron de hacerlo y por ende la industria pesquera quedó en cero.

En el año 2015 se presentó un descenso en las inversiones, por esta razón, la industria pesquera en el año 2016 vuelve a invertir para obtener ingresos y utilidades que le permiten la continuidad de las actividades. Actualmente en el año 2022 presenta ingresos de \$78.237.071,67 lo que permite que sea una industria vigente dentro de la provincia.

Figura 7

Evolución de la industria pesquera



Nota. Indica la evolución de la industria pesquera en el período 2012-2022

1.4.3. Industria agricultura y ganadería

“La agricultura desempeña un papel crucial en la economía de un país; es la principal fuente de empleo en el país, representando un 25% de la Población Económicamente Activa, es decir, es la principal fuente de empleo ya que más de 1,6 millones de personas laboran en el sector.

La agricultura es uno de los ejes principales sobre los que se desenvuelve la economía del país, tanto en el ámbito económico como en la seguridad alimentaria. El reporte de Productividad Agrícola del Ecuador señala que esta actividad aporta un promedio de 8.5% al PIB, siendo el sexto sector que aporta a la producción del país.

El sector agrícola también proporciona forraje para el ganado. Los bovinos proporcionan alimento en forma de leche o carne para cubrir las necesidades alimentarias de la gente” (Universidad Tecnica del Norte [UTN], 2017).

En los años 2020 y 2021, en plena época de pandemia, la provincia de Santa Elena logró reactivar a una de sus actividades productivas más decaídas: la agricultura. La escasez de trabajo en el lugar y la falta de alimentos agudizada por el confinamiento y las restricciones de movilidad motivaron a pequeños y medianos agricultores volcar sus ojos al campo, una decisión que hoy muestra resultados alentadores.

La provincia ocupa el cuarto lugar en superficie con uso agropecuario y afines, de la Región 5, con 171,4 mil hectáreas, lo cual equivale al 7% del total de la Región 5 y el 1% del total del país. Predomina en esta provincia la existencia de montes y bosques con una extensión de 85 mil ha., que representan el 50% del área de la provincia, seguidos de pastos natural con 32 mil ha., equivalentes al 18% de la superficie de Santa Elena (Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad [MCPEC], 2011).

Según el departamento de Fomento Productivo de la Prefectura de Santa Elena, en la provincia existen 24.000 hectáreas productivas, eso es 10.000 más que las registradas antes del 2020. Las nuevas zonas identificadas están en el perímetro de la ruralidad; es decir, la que es empleada por los comuneros. Si se toman en cuenta las áreas que pertenecen a grandes empresas el territorio agrícola es mayor y podría alcanzar las 50.000 hectáreas.

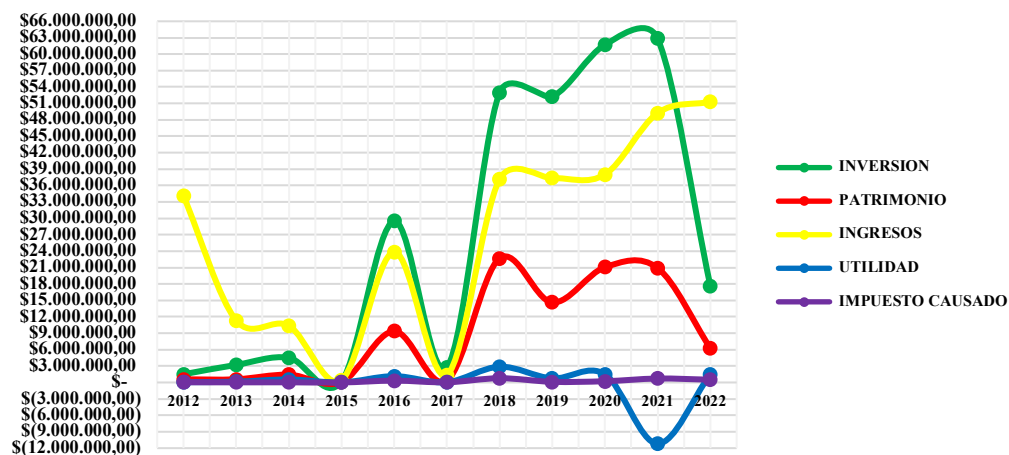
El crecimiento agrícola también se nutre de lo que ofrece la zona urbana, con la implementación de huertos familiares. En las ciudades de La Libertad, Salinas y Santa Elena se ha empezado a producir en pequeñas cantidades vegetales como zanahoria, cebolla, brócoli y acelga (Lino, 2022).

Según los datos presentes en las gráficas en los años 2015 y 2017 se presentaron bajas inversiones y por ende no hubo ingresos, sin embargo, ya en el año 2018 se disparó en gran magnitud las cifras de ingresos e inversión. En el año 2021 las utilidades de esta industria fueron extremadamente bajas con 11 millones de dólares, esto se debe a causa de la pandemia del Covid-19, que, a pesar de haber generado ingresos altos, no les permitió tener un porcentaje de utilidad por las grandes inversiones que tuvieron que realizar.

En la actualidad las inversiones a pesar de ser bajas no afectan a los ingresos, es decir, la industria de la agricultura y ganadería ha tenido un crecimiento importante dentro de la Provincia de Santa Elena, sin embargo, también enfrentan problemas relacionados con el acceso al riego, ingresos económicos limitados y la prevalencia del monocultivo como método dominante de producción, lo que ha resultado en una escasa diversidad biológica en las zonas agrícolas, por esta razón los agricultores necesitan de nuevas estrategias de producción (Drouet et al., 2021).

Figura 8

Evolución de la industria agricultura y ganadería



Nota. Muestra los datos de la evolución de la industria de agricultura y ganadería en el período 2012-2022

1.4.4. Industria de comercio al por mayor y menor

El comercio es uno de los pilares fundamentales de la economía de cualquier país, y Ecuador no es la excepción. Con el avance de la tecnología y el aumento de la conectividad, cada vez más personas realizan compras y ventas en línea. Esto ha impulsado el crecimiento del sector del comercio electrónico en Ecuador, generando nuevas oportunidades para los emprendedores y facilitando el acceso a mercados internacionales (Empresas Ecuador, 2022).

Aunque se han obtenido avances significativos, la industria en Santa Elena aún enfrenta retos importantes que deben ser atendidos para asegurar su desarrollo sostenible en el futuro. Entre los desafíos más relevantes está la urgencia de ampliar la variedad de actividades productivas, disminuyendo la dependencia de sectores tradicionales como el petrolero, y fomentando el crecimiento en campos innovadores como la tecnología, la biotecnología y las fuentes de energía renovable (Países Org, 2024).

Según Camae (2022) el comercio se caracteriza por dinamizar la economía, debido a la compra y venta de bienes y servicios de un país indicando que:

El 51,16% de las empresas grandes y medianas del Ecuador se dedican al comercio, en Ecuador, el comercio ayuda a dinamizar la economía, ya que, al ser un país exportador de materia prima, la demanda variará según la necesidad de productos. Para el año 2021, según Datasur, hubo una mejora en el panorama de exportaciones al exterior con USD 26. 699 mil millones en comparación con el 2019 que obtuvo USD 22. 329 mil millones para el final del año.

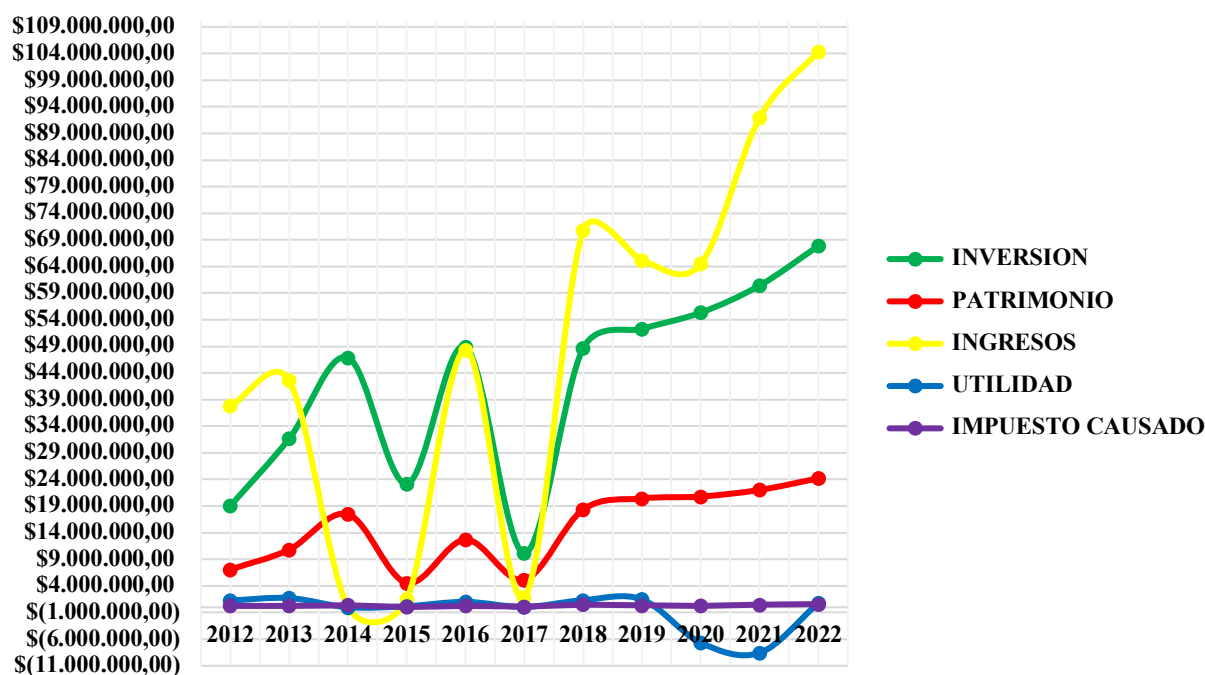
En la Provincia de Santa Elena existen tres cantones Salinas, Santa Elena y La Libertad, sin embargo:

El comercio tiene su epicentro en el cantón La Libertad, ahí se genera el 50% de las divisas provinciales, esta urbe es la más poblada de la península, es el eje de la actividad, según la Prefectura, porque se muestra como el centro de todas las poblaciones santaelenenses. Las ventas de alimentos, ropa, artículos para el hogar, electrónica, electrodomésticos y artículos al por mayor y menor son los principales motores (El Comercio, 2018).

Mediante la gráfica podemos observar que los ingresos en la industria de comercio al por mayor y menor presenta un decremento en los años 2014 y 2015, esta industria se empieza a recuperar ya en el año 2018 con cifras elevadas de hasta 70 millones de dólares, A partir de ese año hasta el 2020 los ingresos se mantuvieron, En el 2021 con la reactivación económica los ingresos aumentaron a \$104 millones a diferencia del año 2012.

Figura 9

Evolución de la industria comercio al mayor y menor



Nota. Se observa la evolución de la industria comercio al mayor y menor en el período 2012-2022

1.4.5 Industria turística

“Ecuador estuvo en su mejor momento en turismo, debido a la campaña exitosa que logró posicionar a nuestro país en el resto del mundo, aquí empezó a ganar reconocimientos que no tenía antes, por ejemplo Quito ganó dos veces como destino líder de Sudamérica, título que tradicionalmente lo ha ganado Río de Janeiro durante 10 años, además fue seleccionado como destino verde, líder del mundo por

dos años consecutivos, el tren ha ganado muchos premios y fue seleccionado mejor producto en Europa, fue mejor tren de Sudamérica. Todo esto se ligó al desarrollo de las carreteras lo cual permitió dinamizar el turismo interno que generó 900 millones de dólares al año, dinero que se redistribuyó entre nuestra gente y por esa razón se promovió el slogan “viaja primero Ecuador” (Asamblea Nacional, 2015).

La provincia de Santa Elena se ha posicionado a nivel nacional e internacional como un destino de sol y playa, que presenta una afluencia alta desde fines de diciembre hasta abril con una marcada estacionalidad entre mayo y diciembre, con algunos picos de visitas gracias a la presencia de los feriados nacionales. Como referente nacional generó en el 2019 un gasto turístico que ascendió a los 50.749 miles de dólares, con un total de 1.068.842 viajes, de acuerdo con las estadísticas del Ministerio de Turismo del año correspondiente (Mendoza et al., 2022).

Santa Elena posee un equipamiento turístico con las siguientes características: 327 establecimientos de alojamiento, 40 agencias de servicios turísticos y 15 empresas de intermediación, cuatro centros de turismo comunitario además de una empresa de transporte turístico registrada. Así también, el *Catastro Nacional de Guías de Turismo* registra para la provincia de Santa Elena 39 guías locales, seis guías nacionales de turismo, tres guías especializados en aventura y un guía especializado en patrimonio (Mendoza et al., 2022).

La provincia de Santa Elena es considerada un destino turístico litoral del Ecuador ya que posee una variedad de atractivos; también se caracteriza por aportar a la historia y cultura del país, se desarrollan actividades como artesanías elaboradas en tagua, paja toquilla, caña y madera. Posee un contacto directo con la naturaleza tanto así que es posible vivir en diferentes zonas rurales, que además ofrecen conocer la cultura y el patrimonio ancestral propio de la península (Arce et al., 2020).

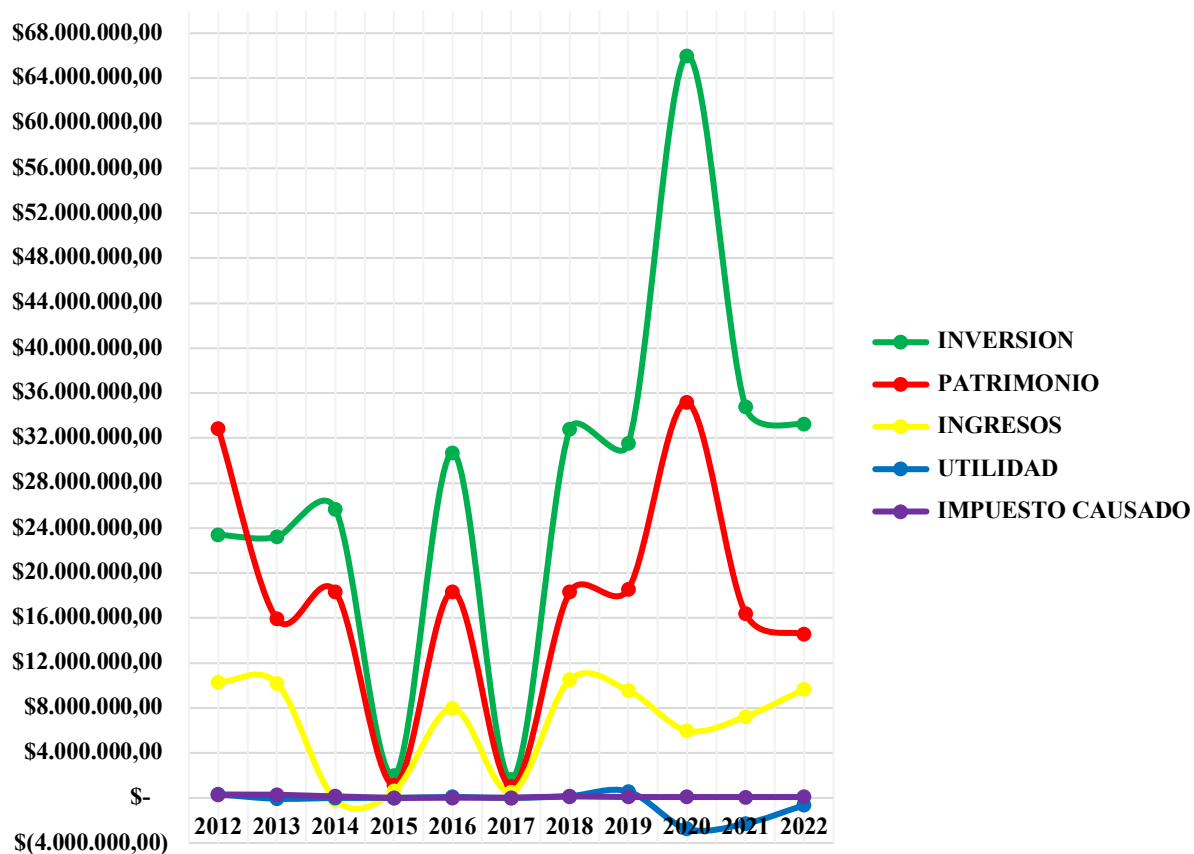
A pesar de que el turismo es considerado como una de las bases de la economía de la provincia, mediante la gráfica se puede observar que entre el 2014 y 2015 los ingresos en la península fueron menores de lo que se refleja a nivel nacional, esto se debe a que los turistas escogieron otros destinos.

En el año 2018 y 2019 se ve un incremento en los ingresos, sin embargo, a consecuencia de la pandemia covid-19 que azotó al mundo esta industria tuvo un declive de más del 50%, se presentaron utilidades con cifras negativas a pesar de las enormes cantidades de inversiones. Luego de la pandemia según Entretenidos EC (2021) la Alcaldía de Santa Elena, mediante Emuturismo, suscribió junto a Oriental industria alimenticia un convenio orientado a fomentar la reactivación económica y turística de los restaurantes situados en la franja costera de la provincia, uno de los sectores más impactados durante la pandemia. La firma del acuerdo tuvo lugar el 24 de agosto en el Malecón Escénico de Ballenita, con la participación de autoridades provinciales, representantes del sector turístico local y delegados de la empresa privada.

Con base en las medidas económicas que los gobiernos han tomado existe una reactivación turística poco a poco se fueron presentando ingresos, en el año 2022 hubo un ingreso de 9 millones de dólares en la provincia de Santa Elena.

Figura 10

Evolución industria turística



Nota. Muestra la evolución de la industria turística en el período 2012-2022

Capítulo II

2.1. Estado actual de las empresas en la provincia de Santa Elena

Según (Orrala, 2023) citando a Narváez y Pinos (2021) establece que en Ecuador la competitividad empresarial es un tema que poco a poco ha tomado relevancia, las múltiples, pequeñas, medianas y grandes empresas buscan constantemente estrategias para lograr diferenciarse en el mercado comercial, ante lo cual, estas se encuentran a la perspectiva de innovar y adaptarse a las necesidades del consumidor.

Según lo que establece Valencia (2018) citando a GADP de Santa Elena (2015) tomando en cuenta que los beneficios a nivel nacional como política de Estado, el Programa de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de Santa Elena, hace referencia a que existe poca inversión en el sector económico de la provincia, una de las razones para que esto suceda se debe a que el acceso al crédito para las Pequeñas y Medianas Empresas es limitado, que no existen las garantías necesarias para que las entidades financieras puedan recuperar el dinero entregado a través de créditos. A todos estos inconvenientes hay que sumarle los escasos recursos del presupuesto del Estado para el fomento productivo a nivel provincial.

Saavedra et al., (2023) establece que la provincia cuenta con los siguientes actores identificados en el tema de clima de negocio para el desarrollo local:

- A nivel político 3 asambleístas, un gobernador, un prefecto, 3 alcaldes, 30 concejales municipales, 8 presidentes juntas parroquiales y directores provinciales representantes de cada uno de los ministerios.
- A nivel judicial; notarios y registradores de la propiedad.
- A nivel privado; Cámara de Comercio 156 asociaciones y gremios.

Es importante destacar que a nivel productivo la Cámara de Comercio agrupa al sector empresarial formal además de las organizaciones gremiales como son las asociaciones de los diferentes subsectores informales agrupados en función de sus actividades productivas repartidas en todo el territorio por la naturaleza, de las actividades económicas están el turismo pesca comercio agricultura las mismas que deben realizar una serie de trámites básicos en cada una de las dependencias que se detalla por actividad (Saavedra et al., 2023).

Según la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (2023) en la provincia de Santa Elena existen un total de mil trescientas cuarenta y nueve empresas activas, sin embargo, de estas solo mil setenta y cinco han presentado los estados financieros que permiten conocer los ingresos y utilidades, siendo así, un total de \$ 573.765.830,79 millones de ingresos por venta.

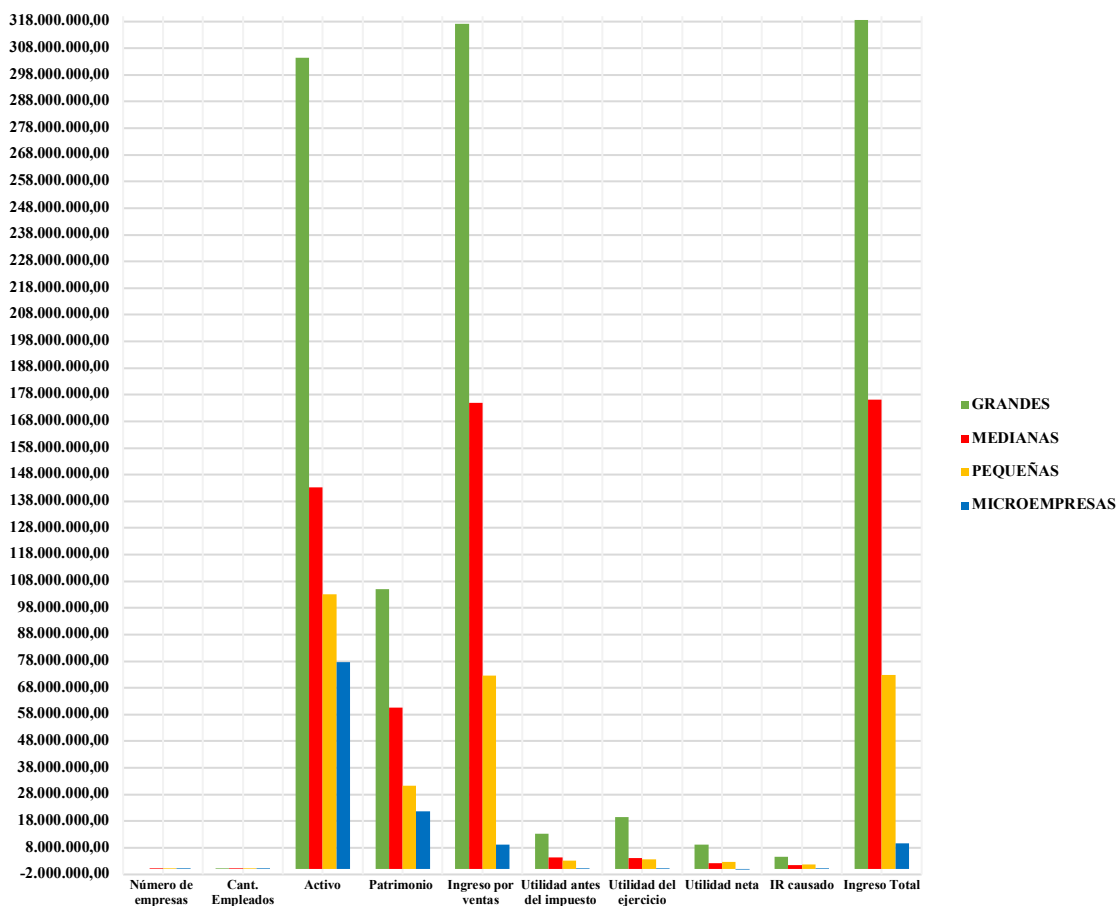
Actualmente en la provincia de Santa Elena entre las grandes, medianas, pequeñas y microempresas poseen un total más de \$628 millones de dólares para poder mantenerse dentro del mercado peninsular, llegando a obtener un patrimonio de \$218.414.792,39 millones de dólares, cabe recalcar que el Instituto Nacional de

Estadística y Censo [INEC] (2020) citando a Clasificación de tamaño de empresa emitida por la Comunidad Andina de Naciones (2009) establece que el tamaño de empresa se define de acuerdo con el volumen de ventas anuales (V) y el número de personas afiliadas (P) sea a nivel de plazas de empleo registrado o empleo registrado en la seguridad social. Para su determinación, prevalece el criterio de volumen de ventas anuales sobre el criterio de personal afiliado.

A pesar de que las microempresas en este último año obtuvieron una utilidad neta negativa posee ingresos totales de \$9.593.359,95 millones de dólares, como se muestra en la siguiente figura:

Figura 11

Estado actual de las empresas en la provincia de Santa Elena



Nota. Muestra el estado actual de las empresas en la provincia de Santa Elena

Mediante la gráfica de barras (figura 11) se puede observar que las empresas grandes actualmente se destacan en los activos, ingresos por ventas y en sus ingresos totales, seguido de las medianas, pequeñas y microempresas.

2.2. Evolución de la situación de las empresas en la provincia de Santa Elena

Según la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (2023) en la provincia de Santa Elena año 2012 existían un total de 390 empresas activas, de las cuales 381 presentaron los estados financieros, dando a conocer los ingresos y utilidades, siendo así, existe un total de \$177.285.011,12 millones de ingresos por venta.

Dentro de los últimos 10 años se observa una evolución de más del 50%, es decir, se han dado aperturas a nuevas compañías que generan empleo, uno de los factores principales en la creación de nuevas empresas se dio debido a que dejó de ser cantón y pasó a convertirse en provincia. A continuación, se presenta una tabla con la evolución de las empresas en la península.

2.3. Evolución de las empresas año 2012-2022

En la gráfica de tendencia se observa que en el año 2012 había 4 empresas grandes, sin embargo, han ido creciendo conforme va pasando el tiempo, esto se debe a que muchas empresas como medianas van subiendo de rango o a la misma vez empresas nuevas y grandes se van incorporando en el mercado, siendo así que hasta el año 2022 existe un total de 27 empresas grandes. A diferencia de las microempresas existían 241 microempresas, sin embargo, han ido aumentando conforme va pasando el tiempo, esto se debe a que nuevos emprendimientos van estableciéndose cada año, además se puede verificar que hubo un aumento grande respecto entre el año 2021-2022, teniendo en cuenta que en estos tiempos fue la pandemia de Covid-19 y luego de crisis económica las personas buscaban generar nuevos ingresos, siendo así que hasta el año 2022 existe un total de 758 microempresas.

Las empresas deben trabajar hacia el mejoramiento continuo basado en sistema de calidad orientados a ser competitivo en el mercado para ellos los administradores deben tener claro que las empresas competitivas en el mercado es la que van a superar las crisis si no desaparecerán (Pinoargote, 2017).

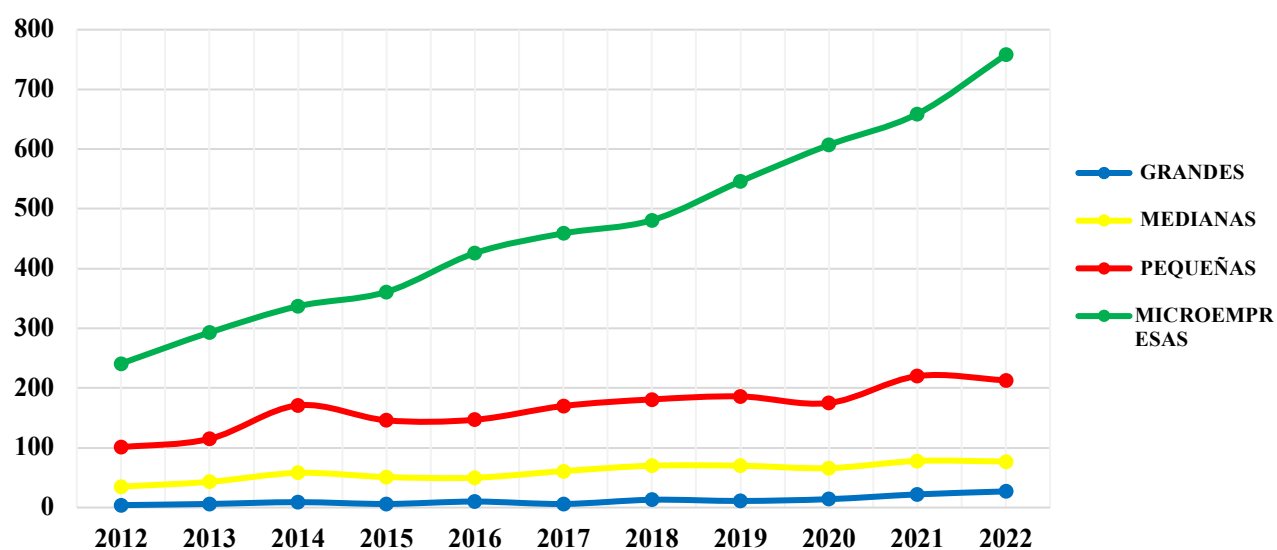
Tabla 2.3*Evolución de las empresas año 2012-2022*

Año/ tipo de empresa	Empresas grandes	Empresas medianas	Empresas pequeñas	Microempresas
2012	4	35	101	241
2013	6	43	115	293
2014	9	58	171	337
2015	6	51	146	361
2016	10	50	147	426
2017	6	61	170	459
2018	13	70	181	481
2019	11	70	186	546
2020	14	66	175	607
2021	22	78	220	659
2022	27	77	213	758

Nota. Obtenido de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2023)

Figura 12

Evolución de las empresas año 2012-2022



Nota. Muestra la evolución de las empresas período 2012-2022

2.4. Evolución número de empleados año 2012-2022

En la gráfica de tendencia se observa que en el año 2012 las empresas grandes tenían mayor cantidad de empleados, sin embargo, en el año 2015 se presentó una disminución en empresas grandes y microempresas. Durante el Covid-19 las empresas que presentaron disminución de trabajadores son las empresas pequeñas y medianas, mientras que las microempresas presentaron un elevado número de trabajadores, esto se debe a que en estas épocas se presentaron variedades de emprendimientos.

Tabla 2.4

Evolución número de empleados año 2012-2022

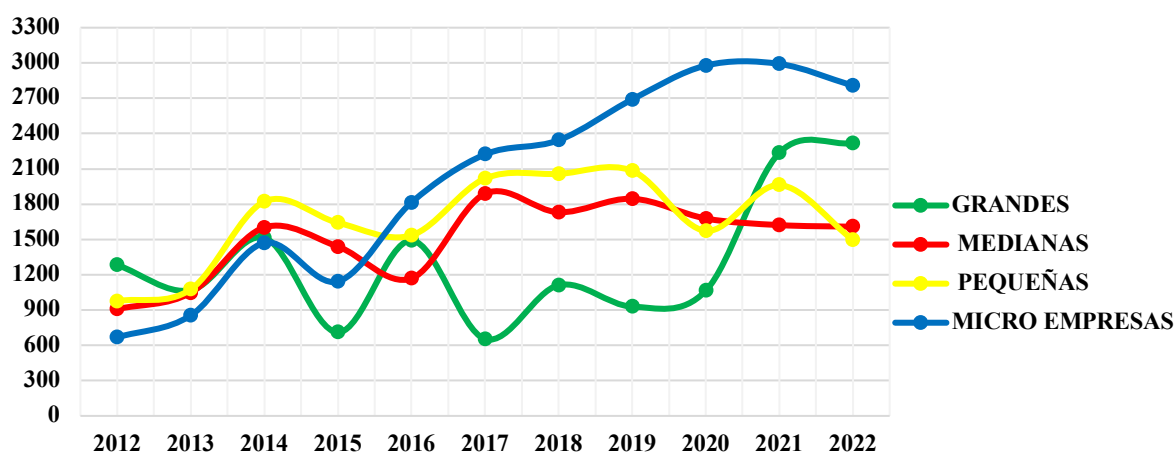
Número empleados	de Empresas grandes	Empresas medianas	Empresas pequeñas	Microempresas
2012	1283	908	976	668
2013	1068	1047	1076	854
2014	1514	1602	1822	1471
2015	710	1439	1642	1143
2016	1491	1169	1535	1814

2017	654	1889	2018	2223
2018	1111	1731	2057	2343
2019	929	1846	2083	2690
2020	1064	1678	1573	2978
2021	2236	1622	1962	2992
2022	2319	1608	1496	2807

Nota. Obtenido de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2023)

Figura 13

Evolución número de empleados año 2012-2022



Nota. Muestra la evolución en los números de empleados de las empresas en el período 2012-2022

2.5. Evolución inversión año 2012-2022

En la gráfica de tendencia se observa que en el año 2012 las empresas grandes mantenían una inversión de \$55.792.465,43, a medida que pasaba el tiempo iba aumentando y disminuyendo, en el año 2022 con \$304.329.277,99 presento su punto más alto, siendo así, las empresas que más invirtieron. Las empresas medianas presentaron mayores inversiones a partir del año 2018 con más de 142 millones de dólares. Por otro lado, las microempresas y pequeñas empresas se mantuvieron durante 10 años con inversiones similares.

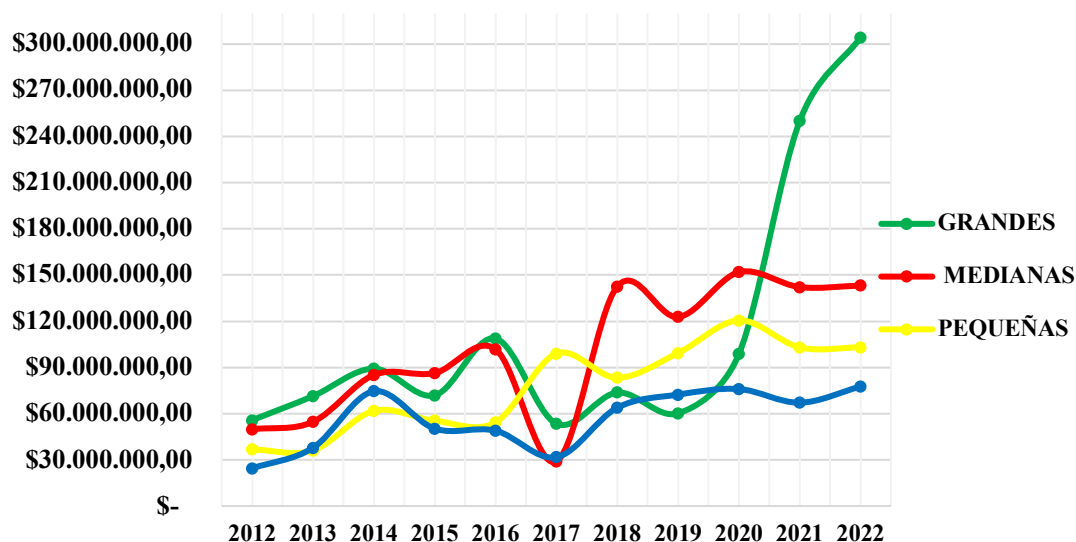
Tabla 2.5*Evolución inversión año 2012-2022*

Cantidad inversiones	de	Empresas grandes	Empresas medianas	Empresas pequeñas	Microempresas
2012		\$55.792.465,43	\$49.882.669,75	\$36.823.849,52	\$24.494.644,75
2013		\$71.399.422,75	\$54.686.201,62	\$36.183.336,62	\$37.880.371,85
2014		\$89.249.762,82	\$85.172.028,28	\$61.856.049,29	\$74.569.693,21
2015		\$71.918.105,76	\$86.352.318,08	\$55.402.442,10	\$50.283.763,77
2016		\$108.811.346,32	\$101.816.216,37	\$54.441.838,72	\$48.968.032,88
2017		\$53.481.833,16	\$29.044.885,00	\$98.991.124,43	\$31.710.113,63
2018		\$73.689.862,48	\$142.596.739,90	\$83.296.073,94	\$63.878.512,03
2019		\$60.243.866,81	\$122.767.966,04	\$99.413.987,96	\$72.389.958,16
2020		\$98.725.777,25	\$151.893.952,17	\$120.616.820,95	\$75.999.240,86
2021		\$250.092.429,22	\$142.191.653,61	\$103.011.117,42	\$67.137.223,33
2022		\$304.329.277,99	\$143.182.674,86	\$103.115.671,11	\$77.637.375,20

Nota. Obtenido de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2023)

Figura 14

Evolución inversión año 2012-2022



Nota. Se muestra la de evolución de las empresas en cuanto a su inversión periodo 2012-2022

2.6. Evolución patrimonio año 2012-2022

En la gráfica de tendencia se observa que en el año 2012 las grandes, medianas y pequeñas y microempresas tenían un patrimonio que no sobrepasaba de los 25 millones de dólares, sin embargo, a pesar de la crisis económica por la pandemia del covid-19 el patrimonio ha ido creciendo en cada año, pese a las diferentes circunstancias presentadas pudieron mantenerse y no tener cifras negativas, siendo el 2022 el mejor año para las empresas grandes que alcanzó un patrimonio de \$104.952.805,90 millones de dólares.

Tabla 5

Evolución patrimonio año 2012-2022

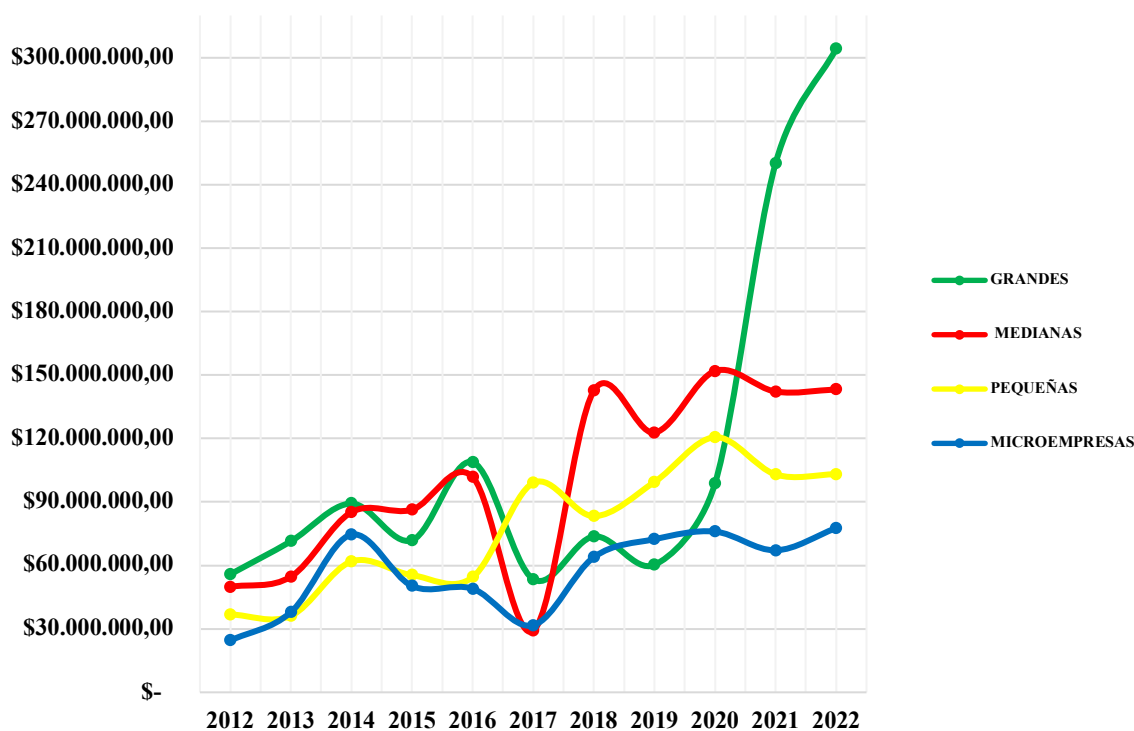
Patrimonio	Empresas grandes	Empresas medianas	Empresas pequeñas	Microempresas
2012	\$18.671.387,97	\$24.284.266,92	\$13.285.069,00	\$7.694.934,50
2013	\$28.473.848,52	\$24.964.757,83	\$14.162.313,95	\$12.346.564,15
2014	\$36.366.556,15	\$24.964.757,83	\$22.601.419,96	\$29.955.167,11
2015	\$27.127.516,82	\$35.364.210,98	\$19.467.157,11	\$17.441.384,35

2016	\$37.164.863,08	\$43.685.983,71	\$19.258.935,42	\$18.157.627,89
2017	\$15.606.833,28	\$9.399.373,77	\$38.985.019,45	\$13.348.414,54
2018	\$21.540.669,09	\$55.793.642,23	\$32.332.444,53	\$24.266.936,79
2019	\$16.835.676,72	\$47.436.970,07	\$38.536.035,89	\$22.877.991,83
2020	\$23.705.860,86	\$63.153.427,43	\$41.810.753,42	\$27.803.395,86
2021	\$67.688.146,74	\$57.527.680,00	\$37.845.613,48	\$20.883.240,22
2022	\$104.952.805,90	\$60.593.192,74	\$31.212.564,51	\$21.656.229,24

Nota. Obtenido de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2023)

Figura 15

Evolución patrimonio año 2012-2022



Nota. Se muestra la evolución del patrimonio período 2012-2022.

2.7. Evolución ingresos por ventas año 2012-2022

En la gráfica de tendencia se observar que en el año 2012 las grandes y medianas empresas lograron tener ingresos por ventas similares, mientras que las pequeñas y microempresas presentaban una diferencia de más de 20 millones de dólares En el año 2017 las medianas empresas presentaron un descenso en sus ingresos de \$9 millones pero lograron recuperarse en los años posteriores, las grandes empresas tuvieron un gran incremento a partir del año 2020, es decir, ellos no presentaron inconvenientes en sus actividades por el Covid-19 y llegaron a obtener hasta \$317.083.395,82.

Tabla 2.7

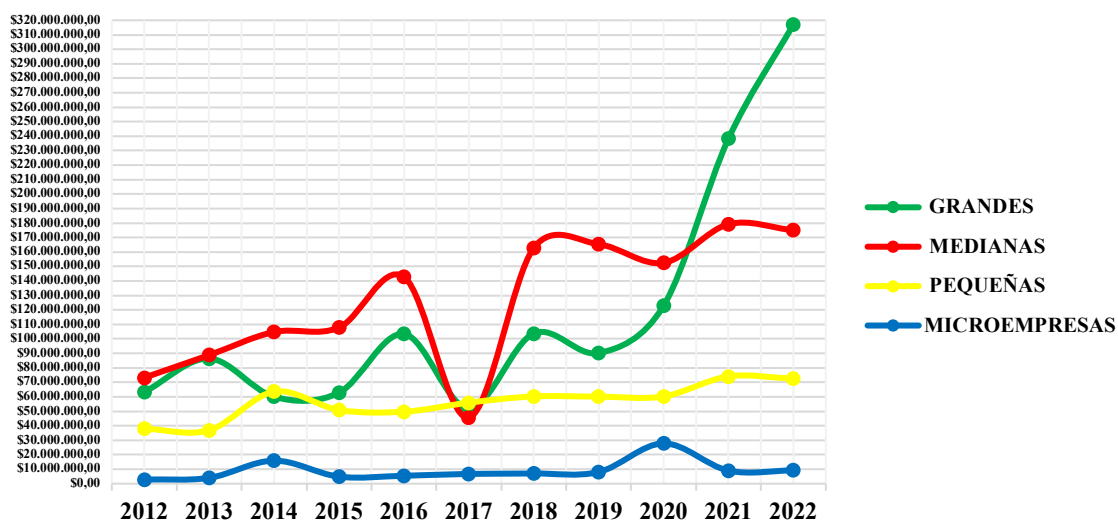
Evolución ingresos por venta año 2012-2022

Ingresos	Empresas grandes	Empresas medianas	Empresas pequeñas	Microempresas
2012	\$63.233.019,85	\$73.217.333,06	\$37.986.110,03	\$2.848.548,18
2013	\$86.396.115,88	\$88.806.891,66	\$36.897.144,22	\$4.009.447,95
2014	\$59.983.853,78	\$104.763.086,09	\$63.533.219,94	\$15.905.328,65
2015	\$62.827.439,63	\$107.804.629,56	\$50.873.683,29	\$4.842.740,11
2016	\$103.433.923,73	\$142.849.016,15	\$49.679.370,48	\$5.462.175,15
2017	\$51.984.133,46	\$45.646.785,26	\$55.950.198,81	\$6.739.688,47
2018	\$103.721.878,65	\$162.757.514,24	\$60.251.357,87	\$7.021.646,35
2019	\$90.192.034,27	\$165.353.541,84	\$60.107.733,12	\$8.004.260,20
2020	\$122.752.138,13	\$152.488.086,10	\$60.239.993,85	\$27.803.395,86
2021	\$238.177.395,28	\$179.174.327,27	\$74.073.259,24	\$9.007.814,99
2022	\$317.083.395,82	\$175.005.560,77	\$72.500.713,43	\$9.176.160,77

Nota. Obtenido de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2023)

Figura 16

Evolución ingresos por venta año 2012-2022



Nota. Se identifica la evolución de los ingresos por venta periodo 2012-2022.

2.8. Evolución utilidad neta año 2012-2022

Mediante la gráfica de tendencia se observa que la utilidad neta en las empresas medianas no sobrepasa el millón de dólares, por esta razón, se muestra como una línea recta, mientras que las grandes empresas presenta en el año 2020 un declive de -\$29.480.516,93, esto se debe a la pandemia del Covid-19, por otro lado, las pequeñas empresas también se vieron afectadas en el mismo año, aún a pesar de aquello las dos salieron superaron esa crisis en el 2022, obteniendo porcentajes de utilidades altas, mientras que las microempresas decayeron con -\$130.893,44.

Tabla 2.8

Evolución utilidad neta año 2012-2022

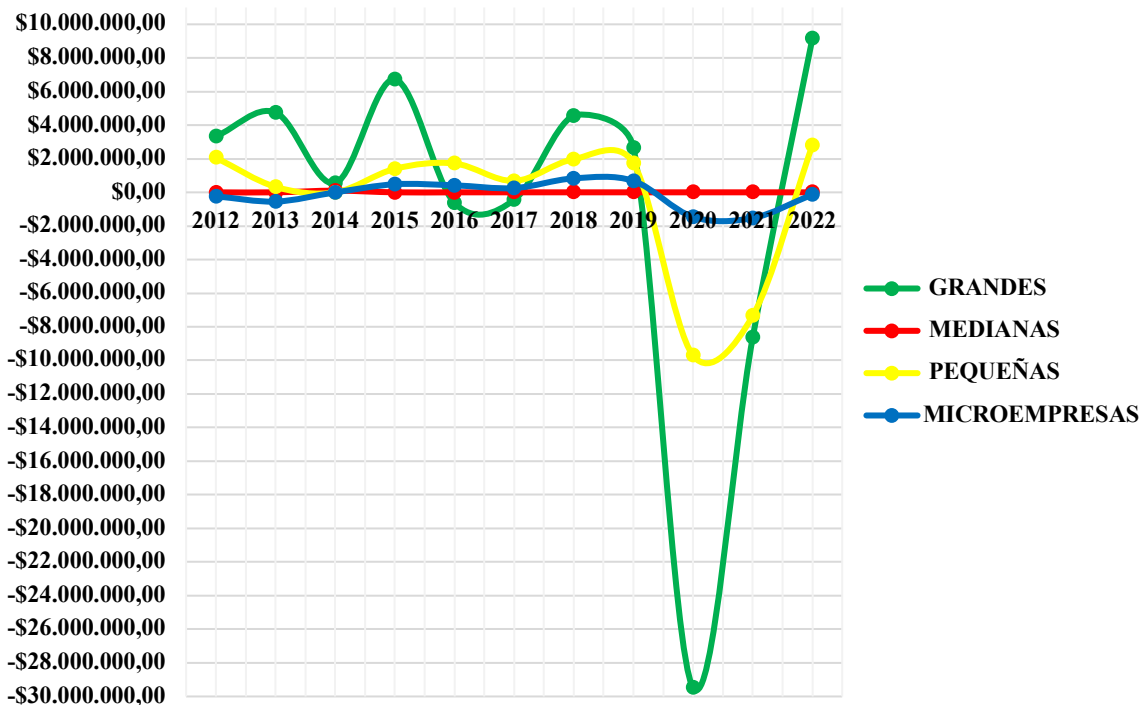
Utilidad neta	Empresas grandes	Empresas medianas	Empresas pequeñas	Microempresas
2012	\$3.335.590,26	\$908,00	\$2.062.485,79	-\$235.889,43
2013	\$4.754.262,67	\$1.047,00	\$327.833,28	-\$547.455,29
2014	\$551.921,27	\$100.799,11	\$153,00	-\$1.229,39
2015	\$6.720.100,33	\$1.439,00	\$1.400.426,52	\$481.477,95

2016	-\$624.825,04	\$1.169,00	\$1.719.440,05	\$418.314,23
2017	-\$446.872,03	\$1.889,00	\$678.489,07	\$253.054,37
2018	\$4.571.200,95	\$1.731,00	\$1.971.522,31	\$832.930,44
2019	\$2.654.355,92	\$1.846,00	\$1.740.763,54	\$680.617,88
2020	-\$29.480.516,93	\$1.678,00	-\$9.712.391,22	-\$1.464.157,33
2021	-\$8.640.597,11	\$1.622,00	-\$7.346.594,04	-\$1.526.793,62
2022	\$9.147.180,38	\$1.608,00	\$2.799.338,22	-\$130.893,44

Nota. Obtenido de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2023)

Figura 17

Evolución *utilidad neta* año 2012-2022



Nota. Muestra la evolución en la utilidad neta período 2012-2022.

2.9. Evolución impuesto causado año 2012-2022

Mediante la gráfica de tendencia se observa el impuesto causado de las empresas grandes, medianas, pequeñas y microempresas, en el año 2016 con \$8.184.687,52 las empresas grandes presentaron un incremento y este fue disminuyendo hasta el año 2020, en el mismo año las empresas medianas también tuvieron un declive con casi 4 millones de dólares. Las empresas pequeñas a partir del 2012 hasta el 2016 lograron mantenerse, sin embargo, en el 2017 presentaron un incremento de casi 3 millones, años posteriores logro estabilizarse.

Tabla 2.9

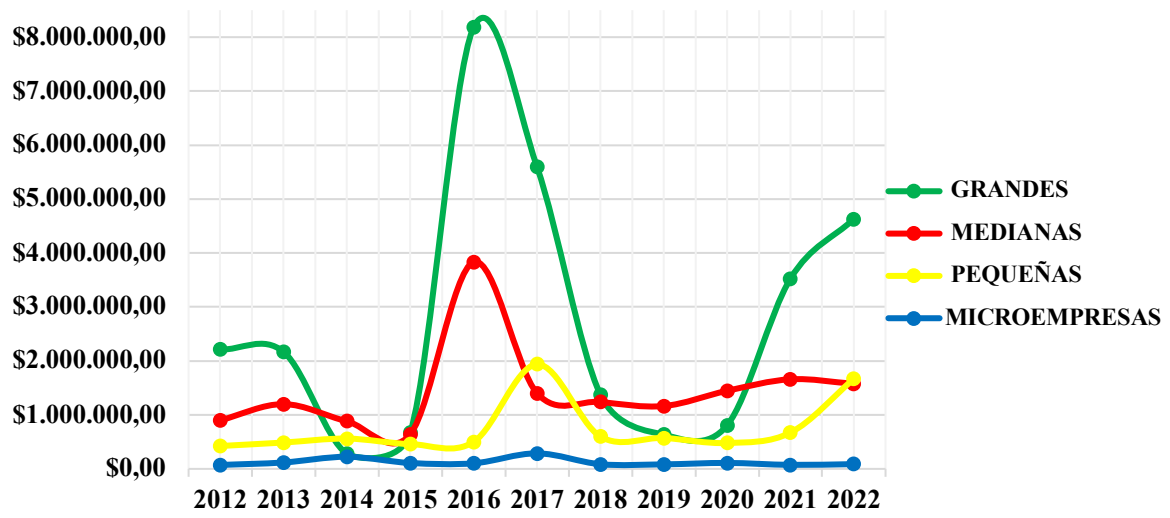
Evolución impuesto causado año 2012-2022

Impuesto causado	Empresas grandes	Empresas medianas	Empresas pequeñas	Microempresas
2012	\$2.210.821,72	\$901.236,62	\$423.988,46	\$72.554,30
2013	\$2.167.486,76	\$1.200.209,34	\$488.471,10	\$118.826,44
2014	\$280.707,05	\$882.127,19	\$561.343,89	\$224.444,71
2015	\$669.517,15	\$643.524,44	\$460.087,54	\$109.321,07
2016	\$8.184.687,52	\$3.833.001,96	\$501.159,08	\$103.614,60
2017	\$5.593.927,02	\$1.402.131,04	\$1.938.393,60	\$287.698,93
2018	\$1.374.200,62	\$1.240.660,78	\$600.125,91	\$86.398,70
2019	\$634.595,18	\$1.164.580,83	\$572.456,67	\$84.238,70
2020	\$808.420,16	\$1.446.843,47	\$479.290,51	\$110.260,54
2021	\$3.526.474,46	\$1.660.284,54	\$672.469,27	\$74.497,58
2022	\$4.630.223,53	\$1.576.928,43	\$1.668.201,43	\$88.316,90

Nota. Obtenido de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2023)

Figura 18

Evolución impuesto causado año 2012-2022



Nota. Muestra la evolución del impuesto causado de las empresas en el período 2012-2022

Capítulo III

3.1. Caracterización de las pymes y su evolución

Las Pymes son consideradas uno de los motores más importantes para el desarrollo económico de cualquier nación. Según el Consejo Internacional de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) de las Naciones Unidas, este tipo de negocios representan actualmente el 90% de las empresas en el mundo, generan entre el 60% y el 70% de los empleos, y su actividad es responsable del 50% del PIB global (Organización de las Naciones Unidas, 2023).

Las pymes representan actores claves para incrementar el crecimiento potencial de América Latina. Estas empresas se caracterizan por una gran heterogeneidad en su acceso a mercados, tecnologías y capital humano, así como su vinculación con otras empresas, factores que afectan su productividad, capacidad de exportación y potencial de crecimiento.

Por un lado, constituyen un componente fundamental del entramado productivo en la región: representan alrededor de 99% del total de empresas y dan empleo a cerca de 67% del total de trabajadores. Por otro lado, su contribución al PIB es relativamente baja, lo que revela deficiencias en los niveles de productividad de estas. Por ejemplo, las empresas grandes en la región tienen niveles de productividad hasta 33 veces la productividad de las microempresas y hasta seis para las pequeñas, mientras que en los países OCDE estas cifras oscilan entre un 1.3 y 2.4 veces.

Mientras que solamente cerca de 10% de las pymes latinoamericanas exportan parte de su producción, en Europa la fracción de pymes exportadoras asciende al menos a 40% del total. Las pymes en América Latina forman un conjunto muy heterogéneo, que varía desde las microempresas de autoempleo en situación de informalidad hasta la empresa innovadora con alta eficiencia y capacidad de exportación. Con la aplicación de políticas coherentes y coordinadas, las pymes podrían ser agentes del cambio estructural a través de su contribución al aumento de la productividad. Esto permitiría complementar las economías de escala de las grandes empresas, favoreciendo la creación de aglomeraciones productivas, y contribuyendo a la inclusión social aumentando los ingresos de las microempresas y reduciendo su vulnerabilidad. Lo anterior significaría superar varias de las debilidades estructurales de las economías latinoamericanas, puesto que las pymes son componentes claves, pero débiles de la misma. Se necesita una mejor articulación entre los actores económicos e incrementar la eficacia y eficiencia de las instituciones de apoyo para aumentar la productividad y la competitividad de las pymes en la región. La creación de espacios de cooperación entre firmas estimula la generación de ventajas competitivas y externalidades que contribuyen a consolidar y dinamizar los procesos de modernización empresarial". (Pilay et al., 2019)

“No cabe duda del papel fundamental que asume el sector de las PYME en las economías actuales con independencia de su nivel de desarrollo, ya se considere su peso sobre el número total de empresas o su aportación al PIB o al empleo. En la mayor parte de los países de la OCDE, las PYME representan entre 96% y 99% del número total de empresas y aportan aproximadamente una sexta parte de la

producción industrial, entre 60 y 70% del empleo en ese ámbito, así como la mayoría de los empleos en el sector servicios (Romero, 2006).

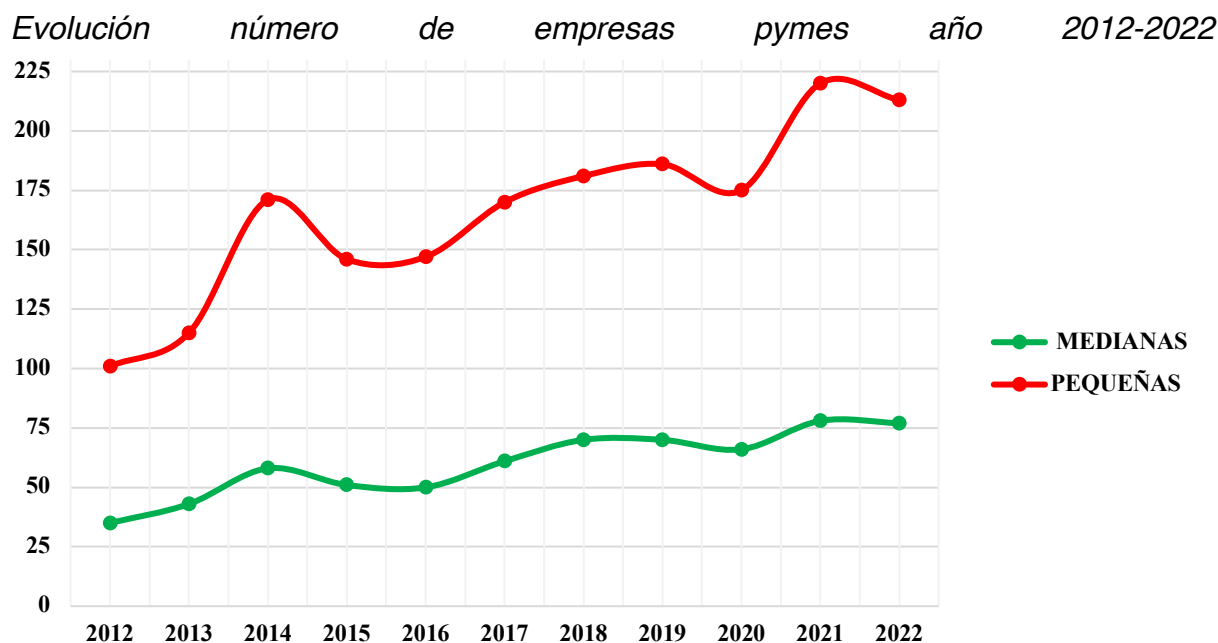
“Las pequeñas y medianas empresas en la Provincia de Santa Elena, crean un entorno mercantil y constituye uno de los pilares principales de la economía de la península. Su contribución en este país es trascendental, y de tener el apoyo necesario lograría ser un recurso básico a los problemas económicos de poblaciones que existe en nuestro país” (Inga & Piguave, 2015)

3.2. Número de empresas pymes

Mediante la gráfica de tendencia se puede observar que en el año 2012 existían un total de 35 empresas medianas y 101 pequeñas formando el grupo de las PYMES en Santa Elena, sin embargo, las empresas medianas en el año 2013 tuvieron un aumento de 8 empresas, debido a que existe la probabilidad de que las empresas pequeñas formen parte del grupo de las medianas según la nueva actualización de la Superintendencia de Compañías en octubre del 2023.

En el año 2022 se presenta un mínimo descenso con la llegada de la pandemia Covid-19 por esta razón varias empresas medianas y pequeñas tuvieron que cerrar, gracias a la reactivación económica se han ido apareciendo más empresas pequeñas y medianas en el mercado comercial se logra estimar un total de 290 PYMES hasta el año 2022, divididas por 77 medianas y 213 pequeñas.

Figura 19

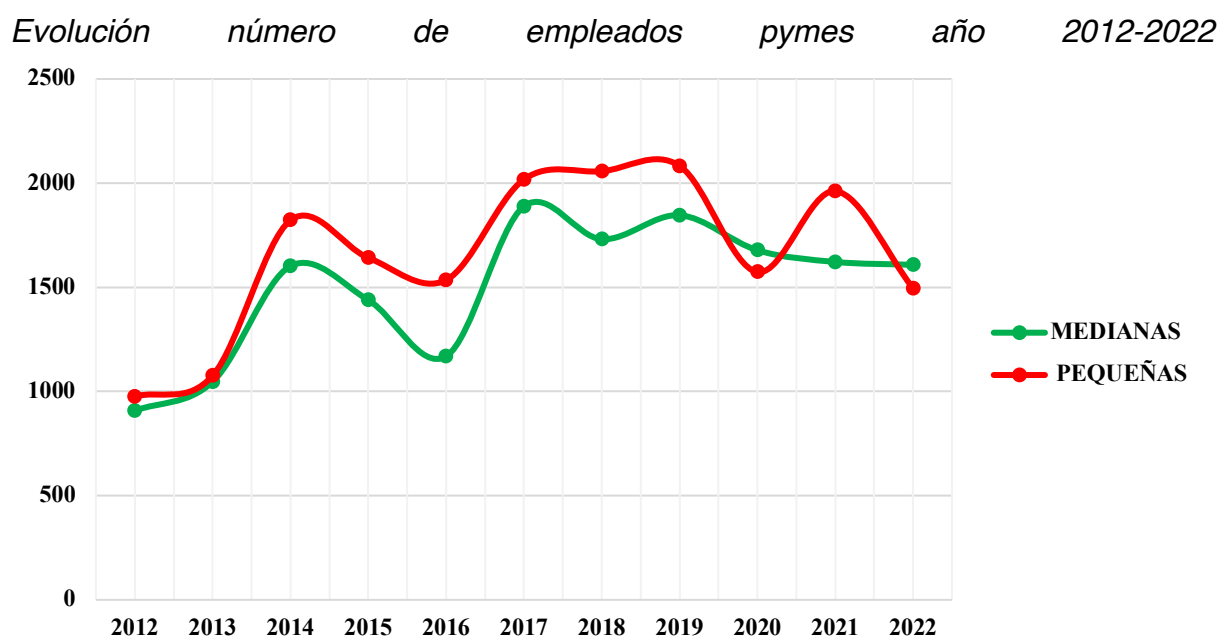


Nota. Se observa el incremento de las empresas en el período 2012-2020

3.3. Número de empleados pymes

En la presente grafica de tendencia, se muestra el aumento de los empleados en las PYMES de la Provincia de Santa Elena, en donde se observa relativamente que el crecimiento es muy similar tanto para pequeñas como medianas empresas, en el año 2012 las pequeñas contaban con 976 empleados y en las medianas se refleja un total de 908 empleados, con una diferencia de 68, se mantuvo en aumento los siguientes años, pero en el año 2016 se ve un descenso tanto para medianas y pequeñas con 1169 y 1535 respectivamente, hasta el año 2017 que volvieron a aumentar colaboradores dentro de las PYMES, estos resultados volvieron a variar, ya en el año 2020 las medianas contaban con 1678 y las pequeñas con 1573, precisamente en este año se presenta ese descenso de empleados debido a la pandemia del Covid-19 que afecto a las mayoría de empresas y por la cual tuvieron que optar por despidos.

Figura 20



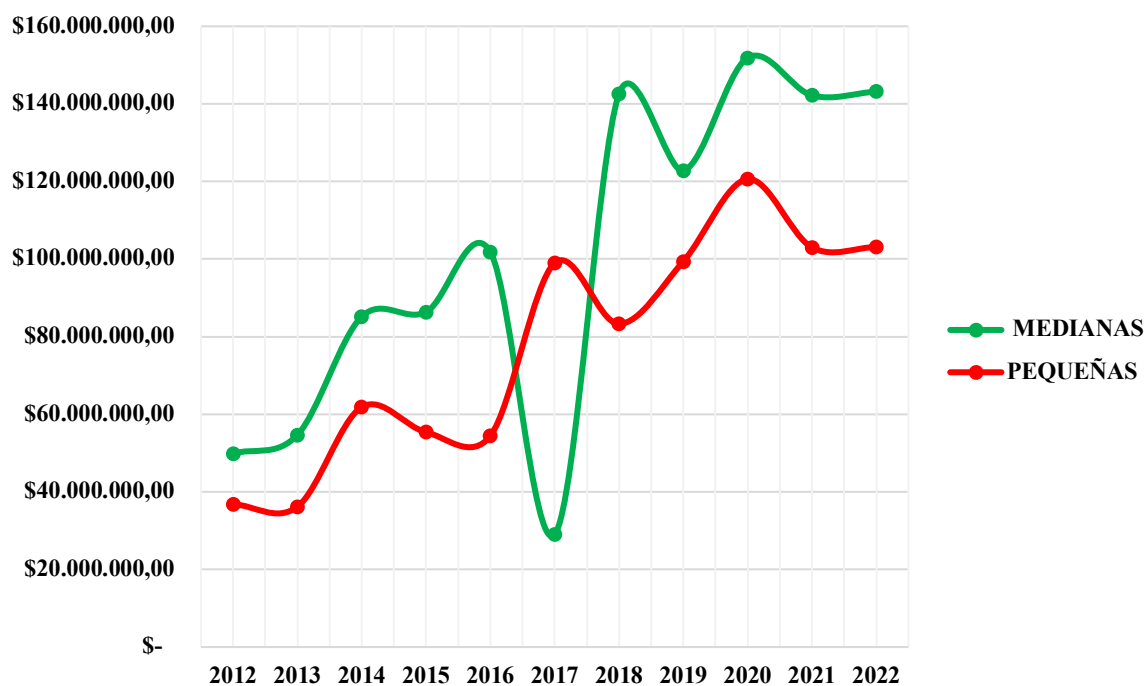
Nota. Muestra el incremento en la cantidad de los empleados en las pymes en el período 2012-2022

3.4. Inversión pymes

En la presente grafica se observa el incremento de los activos en la empresas, en el año 2012 se puede identificar un total de \$ 49.882.669,75 en las medianas empresas mientras las pequeñas estaban entre los \$ 36.823.849,52, existiendo una diferencia de más de 10 millones de dólares en activos, dentro de sus bajas de activos se observa que para las medianas empresas su mayor declive fue en el año 2017, mientras que las pequeñas descendieron en gran medida en el 2021, ya para el año 2022 se establece una comparación muy diminuta entre ambas empresas obteniendo casi el mismo nivel de activos.

Figura 21

Evolución inversión pymes año 2012-2022

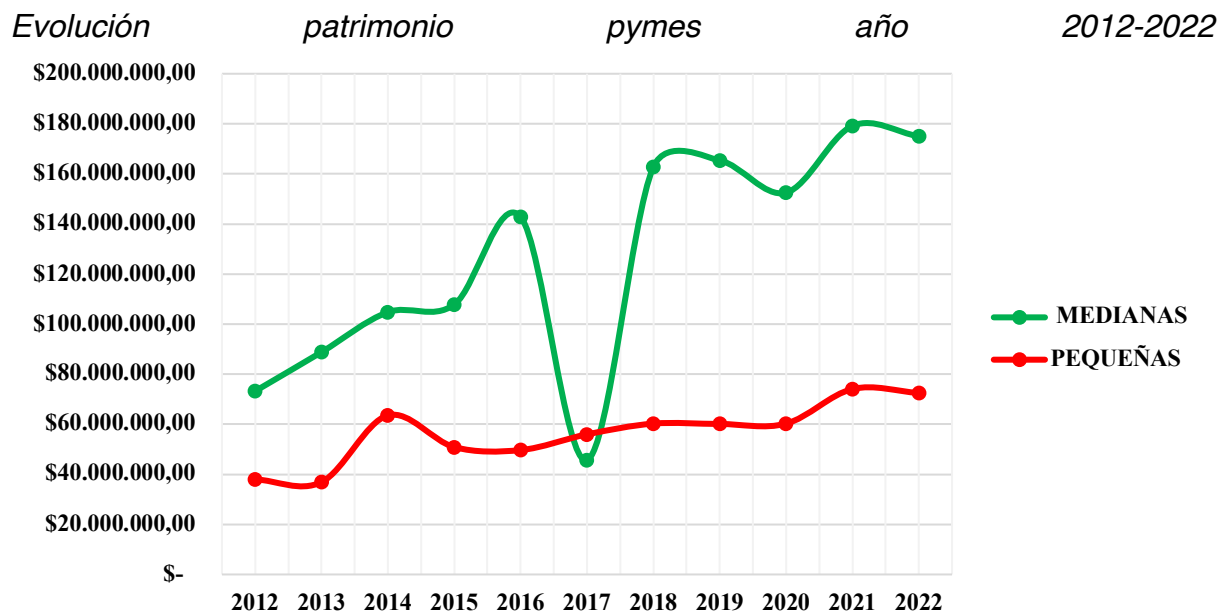


Nota. Se observa el incremento en la inversión de las pymes en el período 2012-2022

3.5. Patrimonio pymes

En el siguiente gráfico de tendencia tenemos las cantidades que reflejan el patrimonio de las PYMES en Santa Elena, podemos identificar que en el año 2012 existía un patrimonio total de \$24.284.266,92 en medianas empresas y en las pequeñas un total de \$ 13.285.069,00 al pasar los años las empresas van aumentando su patrimonio y al igual que en los activos los descensos más fuertes se reflejaron en el año 2017 para las medianas y para las pequeñas en el 2021, ya para el 2022 el crecimiento de patrimonio en las medianas empresas fue muy notorio, mientras que las pequeñas se mantuvo en descenso desde el año 2020.

Figura 22



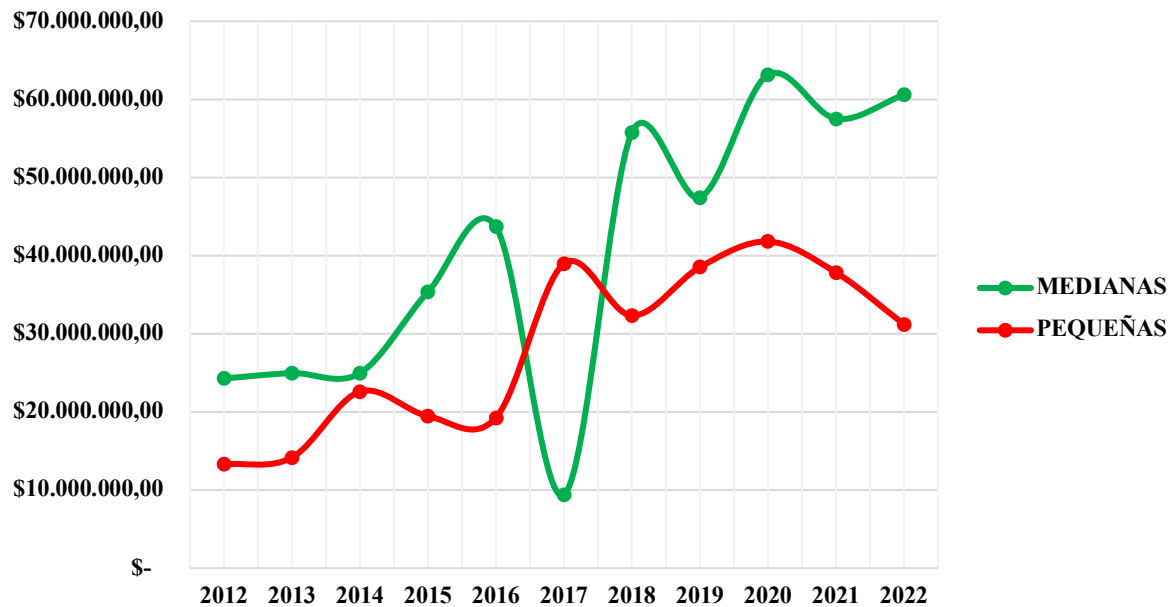
Nota. Muestra la evolución en el patrimonio de las pymes en el período 2012-2022

3.6. Ingresos por venta pymes

En esta grafica de tendencia se demuestra los ingresos en base a las ventas de las PYMES en los años 2012 hasta el 2022, los ingresos de las medianas empresas en el año 2012 son de \$73.217.333,06 y de las pequeñas de \$37.986.110,03, el crecimiento de los ingresos aumentó, sin embargo, para las empresas pequeñas el año 2017 y 2018 no fue tan fructífero, mientras que las medianas empresas su descenso solo se presentó en el año 2017. En el año 2021 las medianas y pequeñas empresas pese al Covid-19 mantuvieron sus ingresos, mediante la innovación de los servicios de entrega denominados “delivery”.

Figura 23

Evolución de ingresos por venta pymes año 2012-2022



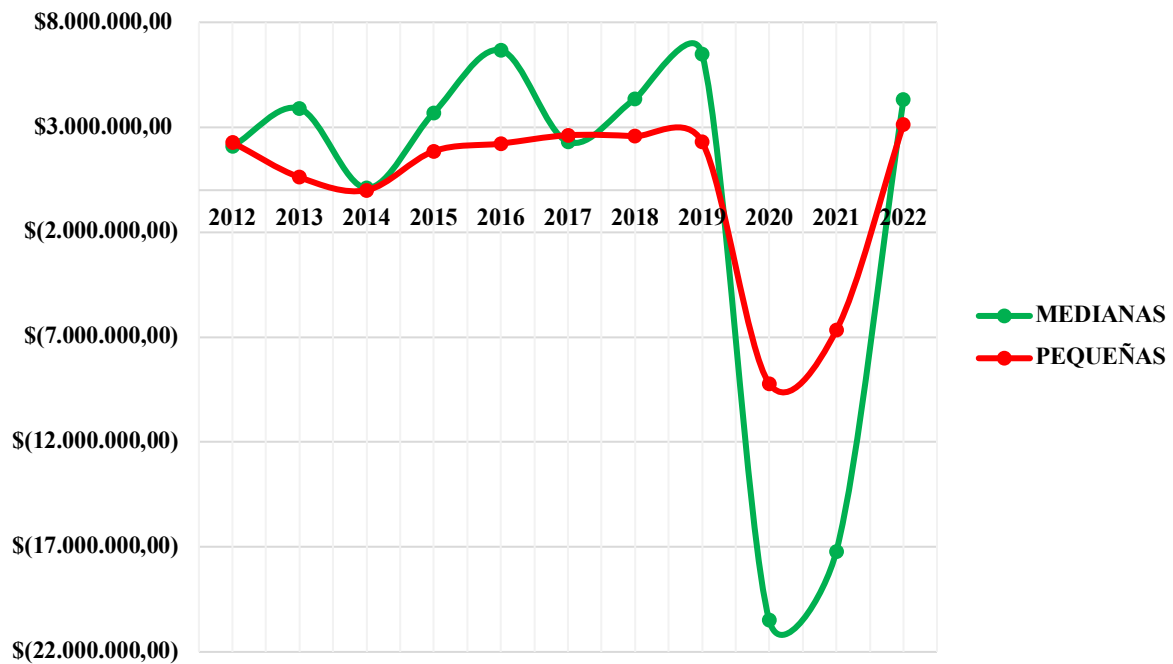
Nota. Se observa la evolución en los ingresos por ventas de las pymes en el período 2012-2022

3.7. Utilidad antes de impuesto pymes

En esta grafica de tendencia se demuestra la utilidad antes de los impuestos de las PYMES del año 2012 hasta el 2022, la utilidad de las medianas empresas en el año 2012 son de \$2.090.946,78 y de las pequeñas de \$2.277.569,75, en las medianas empresas después de mantenerse en los siguientes años y tener una crecimiento en el año 2019 con \$6.483.957,48, las medianas y pequeñas empresas tuvieron un declive significativo en los dos siguientes años; 2020 y 2021 en donde se presentaron cifras en negativo debido a la normativas que protegían a la economía de las PYMES en pandemia Covid-19, tanto las empresas medianas y pequeñas lograron obtener una utilidad considerable en el año 2022, recalcando que las medianas tuvo \$4.318.204,92 mayor porcentaje de utilidades que las pequeñas que tuvieron \$3.140.875,86.

Figura 24

Evolución utilidad antes de impuesto pymes año 2012-2022



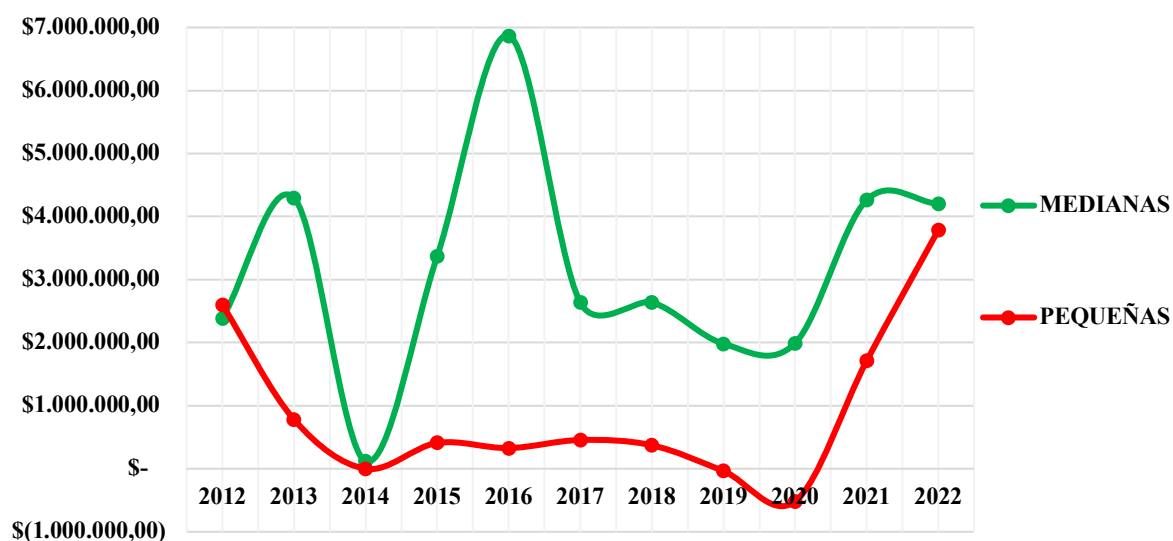
Nota. Muestra la evolución de la utilidad de las pymes antes de impuesto en el período 2012-2022

3.8. Utilidad del ejercicio pymes

En esta gráfica de tendencia se demuestra la utilidad del ejercicio de las PYMES del año 2012 hasta el 2022, la utilidad del ejercicio de las medianas empresas en el año 2012 es de \$2.384.064,48 menor que el de las pequeñas ya que esta tiene un margen de utilidad de \$2.600.611,26, tanto en las medianas como pequeñas en el año 2014 tiene una baja, es decir, su utilidad fue mucho menor que en los años anteriores. En las pequeñas empresas se observa que fue teniendo una utilidad de ejercicio muy bajo, con cifras negativas, en el 2020 por pandemia presentó muchas más bajas, en cambio las medianas empresas, tuvo altas cifras de utilidad. Con la reactivación económica en el año 2022 como se muestra en la gráfica, las líneas de tendencia despuntaron hacia el lado derecho, demostrando así el ascenso de porcentaje de utilidades.

Figura 25

Evolución utilidad del ejercicio pymes 2012-2022



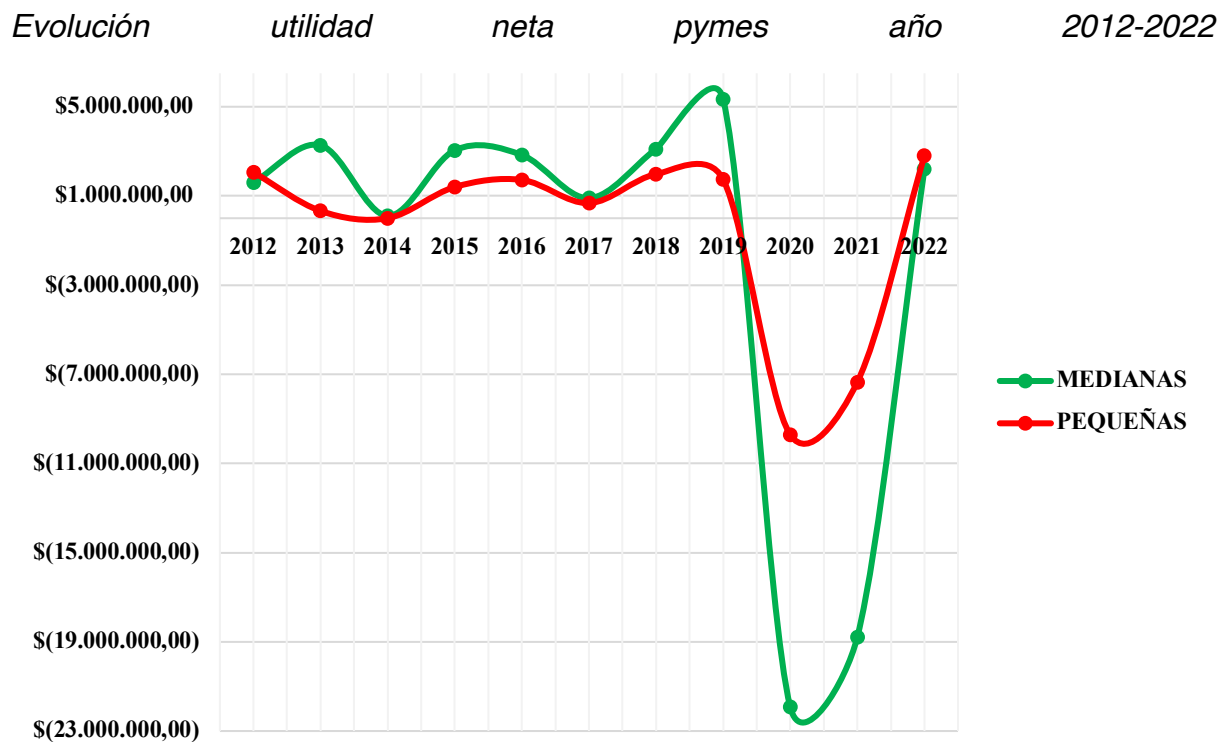
Nota. Muestra la evolución de la utilidad del ejercicio de las pymes período 2012-2022

3.9. Utilidad neta pymes

En esta gráfica de tendencia se muestra la utilidad neta de las PYMES del año 2012 hasta el 2022, la utilidad neta de las medianas empresas en el año 2012 es de \$1.615.233,99. En el año 2020 y 2021 presenta grandes cifras negativas y se muestra una curva hacia abajo, ya en el 2022 logra recuperarse con más de 2 millones de dólares.

En las pequeñas su utilidad neta en el 2012 es de \$2.062.485,79 y en los años posteriores tuvo decrecimientos y crecimientos, es decir, la línea se tornaba curva, pero ninguno tan grave como en la del año 2020 que presentó un declive de \$-9.712.391,22, sin embargo, en el año 2022 la línea se dispara convirtiendo las utilidades en cifras positivas con un valor de \$2.799.338.22.

Figura 26



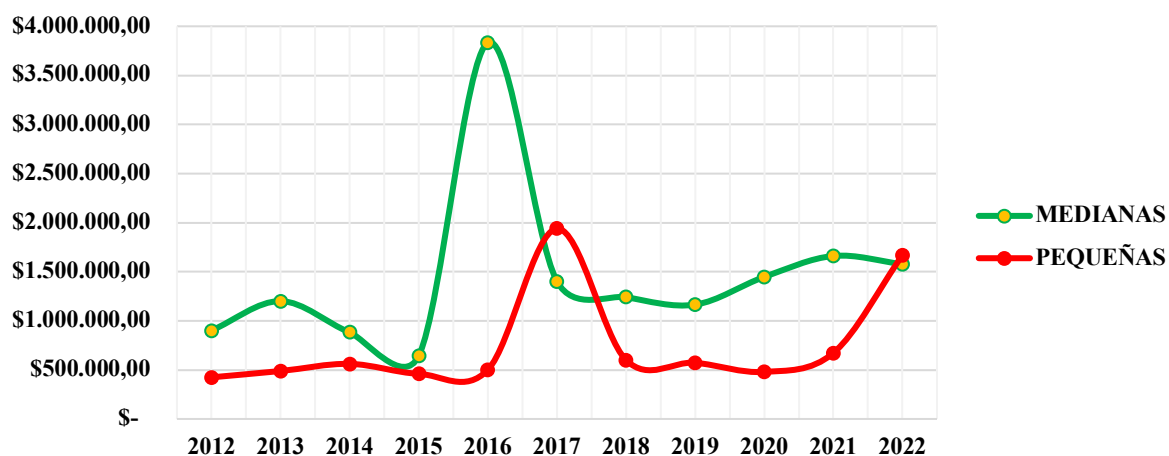
Nota. Se observa la utilidad neta de las pymes en el período 2012-2022

3.10. Impuesto a la renta causado pymes

En esta gráfica de tendencia se demuestra el impuesto a la renta causado de las PYMES del año 2012 hasta el 2022, el IR causado de las medianas empresas en el año 2012 son de \$901.236,62 y de las pequeñas de \$423.988,46 siendo está la mitad que el de las medianas, se observa que las medianas tuvo un alto IR causado en los años 2013, 2016 y 2021, mientras que el año 2015, 2019 y 2022 su IR causado fue muy bajo, en el caso de las pequeñas desde el año 2012 al 2016 se mantuvo con cifras similares, ya en el 2017 la línea se disparó obteniendo valores de \$1.938.393,60, en el 2018 la línea se mantuvo en descenso hasta el año 2020.

Figura 27

Evolución del impuesto a la renta pymes año 2012-2022



Nota. Se observa la evolución del impuesto a la renta en las pymes en el período 2012-2022

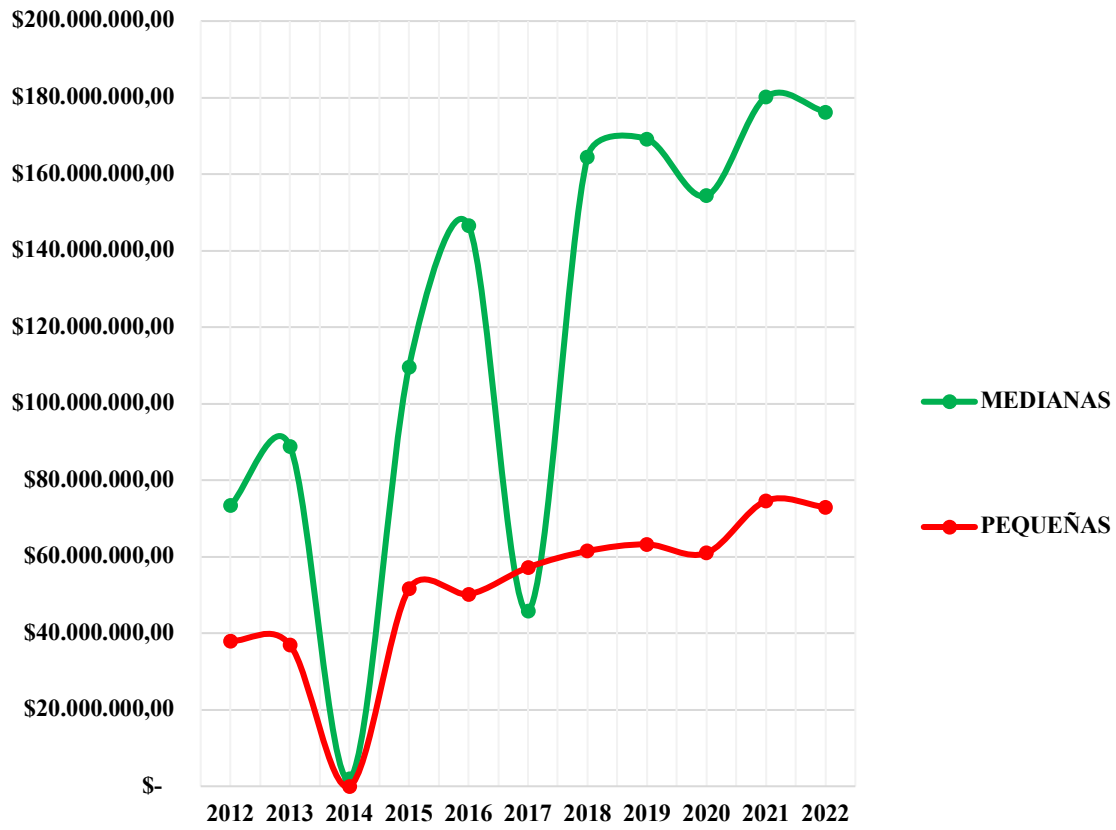
3.11. Ingresos totales pymes

En esta grafica de tendencia se muestra los ingresos totales de las PYMES del año 2012 hasta el 2022, se observa que las empresas medianas tuvieron mayores cifras de ingresos que las empresas pequeñas, sin embargo, las dos en el 2014 presentaron ingresos bajos, las medianas de \$1.906.012,49 y las pequeñas de \$680,00, en los posteriores años se mantuvieron ambos con ingresos que hacen que la línea de tendencia se forme curva.

A partir del 2015 hasta el año 2022 las empresas pequeñas presentaron ingresos similares. En el año 2017 las empresas medianas tuvieron un descenso significativo de \$45.769.482,06, incluso los ingresos más altos fueron en el año 2021 con \$180.186.827,51.

Figura 28

Evolución ingreso total pymes año 2012-2022



Nota. Muestra la evolución en los ingresos totales de las pymes en el período 2012-2022

Capítulo IV

4.1. Conceptualización y Relevancia de las Microempresas en el Contexto Global

Las microempresas constituyen el segmento más numeroso y complejo del tejido empresarial contemporáneo, representando un fenómeno económico de dimensiones globales que trasciende fronteras geográficas y sistemas económicos. Según la Organización de las Naciones Unidas, las microempresas ostentan una importancia significativa en la economía mundial, destacándose que, del total de empresas existentes globalmente, el 90% corresponde a microempresas, las cuales aportan aproximadamente el 50% del Producto Interno Bruto mundial y generan cerca del 70% de los empleos a nivel internacional. (Pincay, 2024)

Esta predominancia numérica de las microempresas no es accidental, sino que refleja su capacidad única para adaptarse a condiciones económicas diversas, satisfacer necesidades locales específicas, y proporcionar oportunidades de autoempleo en contextos donde las alternativas laborales formales pueden ser limitadas. A pesar de su escala reducida en términos individuales, las microempresas están presentes en múltiples sectores económicos, ofreciendo bienes y servicios que responden directamente a las necesidades inmediatas de los consumidores locales. Su papel resulta esencial como cimiento de la estructura económica mundial, proporcionando el tejido conectivo que vincula la producción formal con el consumo final.

En el contexto específicamente ecuatoriano, las microempresas adquieren dimensiones aún más significativas, según Rodríguez et al. (2019), las microempresas en el Ecuador representan el 90.78% del total de empresas nacionales y constituyen un conjunto de organizaciones de vital importancia para el país, destacándose por su aporte sustancial tanto en lo económico como en la generación de empleo. Esta proporción, superior incluso a los promedios internacionales, evidencia la particular relevancia que las microempresas tienen en economías en desarrollo donde los niveles de formalización empresarial y las oportunidades de empleo en grandes corporaciones pueden ser más limitados.

La definición conceptual de microempresa, según Chávez (2018) comprende "un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción, o servicios que emplea menos de 10 personas, el cual es poseído y operado por una persona individual, una familia, o un grupo de personas individuales de ingresos relativamente bajos, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios y además constituye una importante, si no la más importante, fuente de ingresos para el hogar". Esta definición subraya características fundamentales que distinguen a las microempresas de otros segmentos empresariales: su escala limitada, su carácter frecuentemente familiar, su función como fuente principal de ingresos hogareños, y la autonomía decisional de sus propietarios.

En la provincia de Santa Elena la creación de nuevos emprendimientos por ende las microempresas están en constante evolución, los habitantes buscan la manera de obtener los recursos monetarios que sustenten sus hogares debido a esto

las microempresas van en aumentando con el pasar de los años, a continuación, se presenta una tabla con la evolución de los últimos 10 años de las microempresas establecidas en la provincia de Santa Elena.

4.2. El Contexto Microempresarial en la Provincia de Santa Elena

En la provincia de Santa Elena, la creación de nuevos emprendimientos y, por ende, el crecimiento de las microempresas refleja una dinámica de constante evolución que responde tanto a oportunidades emergentes como a necesidades estructurales de generación de ingresos familiares. Los habitantes de la península han identificado en el emprendimiento microempresarial una estrategia viable para obtener los recursos monetarios necesarios para sustentar sus hogares, particularmente en un contexto donde las oportunidades de empleo formal pueden resultar insuficientes para satisfacer la demanda laboral local.

Esta dinámica de crecimiento microempresarial no es meramente cuantitativa, sino que refleja procesos más profundos de adaptación económica, formalización progresiva, y desarrollo de capacidades emprendedoras locales. Las microempresas santaelenenses han demostrado notable capacidad para identificar nichos de mercado específicos, adaptar productos y servicios a demandas locales particulares, y desarrollar modelos de negocio que, aunque limitados en escala, resultan viables para la generación de ingresos familiares sostenibles.

El crecimiento microempresarial provincial debe entenderse también en el contexto más amplio de la transformación económica territorial que ha caracterizado a Santa Elena durante la última década. Mientras otros segmentos empresariales se han consolidado en sectores específicos como la acuicultura, la pesca industrial, o el comercio mayorista, las microempresas han ocupado espacios complementarios, pero igualmente importantes: servicios de proximidad, comercio minorista especializado, servicios personales, y actividades de apoyo a sectores productivos principales.

4.3. Evolución Cuantitativa de las Microempresas Provinciales

El análisis longitudinal de las microempresas santaelenenses durante el período 2012-2022 revela un crecimiento extraordinario tanto en términos del número de empresas como en su contribución agregada a la economía provincial. Los datos sistematizados en la Tabla 4.1 evidencian una transformación microempresarial que merece análisis detallado.

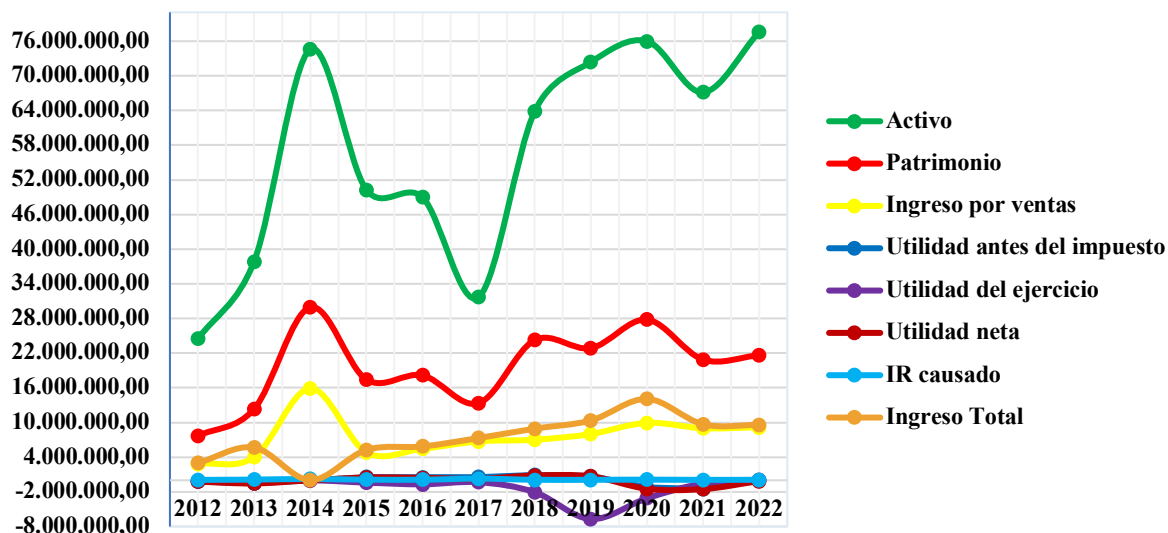
Tabla 4.1*Microempresas de la provincia de Santa Elena*

Año	Número de empresas	Cant. Empleados	Activo	Patrimonio	Ingreso ventas por	Utilidad del ejercicio	del	Utilidad neta	IR causado	Ingreso Total
2012	241	668	\$ 24.494.644,75	\$7.694.934,50	\$ 2.848.548,18	\$ -188.411,83	\$ 235.889,43	-	\$ 72.554,30	\$2.998.150,77
2013	293	854	\$ 37.880.371,85	\$12.346.564,15	\$ 4.009.447,95	\$ -464.219,35	\$ 547.455,29	-	\$ 118.826,44	\$ 5.671.204,88
2014	337	1471	\$ 74.569.693,21	\$29.955.167,11	\$ 15.905.328,65	\$ -18.471,40	\$ -1.229,39	\$ 224.444,71	\$ 23.018,00	\$ 23.018,00
2015	361	1143	\$ 50.283.763,77	\$17.441.384,35	\$ 4.842.740,11	\$ -405.918,31	\$ 481.477,95	\$ 109.321,07	\$ 5.255.842,20	\$ 5.255.842,20
2016	426	1814	\$ 48.968.032,88	\$18.157.627,89	\$ 5.462.175,15	\$ -700.166,58	\$ 418.314,23	\$ 103.614,60	\$ 5.856.556,40	\$ 5.856.556,40
2017	459	2223	\$ 31.710.113,63	\$13.348.414,54	\$ 6.739.688,47	\$ -331.657,78	\$ 253.054,37	\$ 287.698,93	\$ 7.311.341,87	\$ 7.311.341,87
2018	481	2343	\$ 63.878.512,03	\$24.266.936,79	\$ 7.021.646,35	\$ -2.059.731,04	\$ 832.930,44	\$ 86.398,70	\$ 8.937.973,65	\$ 8.937.973,65
2019	546	2690	\$ 72.389.958,16	\$22.877.991,83	\$ 8.004.260,20	\$ -6.711.491,38	\$ 680.617,88	\$ 84.238,70	\$10.355.414,67	\$10.355.414,67
2020	607	2978	\$ 75.999.240,86	\$27.803.395,86	\$ 9.940.272,28	\$ -3.114.181,15	\$ 1.464.157,33	-	\$ 110.260,54	\$ 14.080.650,98
2021	659	2992	\$ 67.137.223,33	\$20.883.240,22	\$ 9.007.814,99	\$ -541.930,86	\$ 1.526.793,62	-	\$ 74.497,58	\$ 9.685.729,24
2022	758	2807	\$ 77.637.375,20	\$21.656.229,24	\$ 9.176.160,77	\$ 65.415,26	\$ 130.893,44	-	\$ 88.316,90	\$ 9.593.359,95

Nota. Obtenido de la Superintendencia de Compañía Valores y Seguro. (2023)

Figura 29

Evolución de las microempresas año 2012-2022



Nota. Se observa la evolución de las microempresas en el período 2012-2022

El número de microempresas se incrementó dramáticamente de 241 en 2012 a 758 en 2022, representando un crecimiento del 214% que supera significativamente las tasas de crecimiento registradas por otros segmentos empresariales provinciales. Este crecimiento resulta particularmente notable al considerar que ocurrió durante un período caracterizado por múltiples crisis económicas, incluyendo la recesión 2015-2016 y la pandemia COVID-19, sugiriendo que las microempresas funcionan frecuentemente como estrategias de supervivencia económica que se activan precisamente durante períodos de dificultad económica.

El crecimiento del empleo microempresarial resulta aún más impresionante en términos relativos. De 668 empleados en 2012, las microempresas provinciales llegaron a emplear 2,807 trabajadores en 2022, incrementándose 320% y evidenciando que el crecimiento microempresarial no solo implica más empresas sino también empresas de mayor tamaño promedio. El tamaño promedio por microempresa se incrementó de 2.8 empleados en 2012 a 3.7 empleados en 2022, sugiriendo procesos de maduración y consolidación dentro del segmento.

Sin embargo, el crecimiento del empleo microempresarial debe contextualizarse apropiadamente. Con 2,807 empleados en 2022, las microempresas representan el 34.1% del empleo empresarial total provincial, evidenciando su importancia fundamental como generadoras de oportunidades laborales. No obstante, la productividad laboral promedio de apenas \$3,268 ingresos por empleado indica que se trata predominantemente de empleos de baja remuneración y limitadas perspectivas de desarrollo profesional.

4.4. Análisis Financiero Detallado del Segmento Microempresarial

Evolución de Activos y Estructura Patrimonial

Los activos totales del segmento microempresarial experimentaron crecimiento sustancial, incrementándose de \$24.494.644 en 2012 a \$77.637.375 en 2022, representando un aumento del 217%. Este crecimiento patrimonial evidencia procesos de capitalización progresiva, reinversión de utilidades, y posiblemente mejoras en el acceso al financiamiento formal para microempresarios.

Sin embargo, el análisis del patrimonio microempresarial revela una dinámica más compleja. El patrimonio total se incrementó de \$7.694.935 en 2012 a \$21.656.229 en 2022 (181%), pero su proporción relativa respecto a los activos totales se redujo del 31.4% al 27.9%. Esta reducción de la ratio patrimonio/activos sugiere que el crecimiento microempresarial se ha financiado y mediante endeudamiento, planteando interrogantes sobre la sostenibilidad financiera del segmento a mediano plazo.

El activo promedio por microempresa alcanzó \$102,450 en 2022, cifra que, aunque representa mejoras respecto a períodos anteriores, evidencia las limitaciones de escala que caracterizan a este segmento. Esta limitación de activos restringe las capacidades operativas, tecnológicas, y comerciales de las microempresas, explicando parcialmente sus dificultades para generar rentabilidades suficientes.

Ingresos y Desempeño Operacional

La evolución de los ingresos microempresariales presenta un patrón complejo que requiere análisis cuidadoso. Los ingresos totales del segmento se incrementaron de \$2.998.151 en 2012 a \$9.593.360 en 2022, crecimiento del 220% que evidencia expansión significativa de la actividad comercial microempresarial. Sin embargo, los ingresos por ventas específicamente se incrementaron de \$2.848.548 a \$9.176.161, indicando que la mayor parte del crecimiento corresponde efectivamente a actividades comerciales principales.

El ingreso promedio por microempresa alcanzó \$12,654 en 2022, cifra que evidencia la escala extremadamente limitada de estas operaciones. Este nivel de ingresos, equivalente a aproximadamente \$1,055 mensuales, indica que muchas microempresas operan en niveles de subsistencia que dificultan la acumulación de capital necesaria para expansión o modernización.

La productividad microempresarial, medida como ingresos por empleado, alcanzó apenas \$3,268 en 2022. Esta cifra, significativamente inferior a todos los otros segmentos empresariales provinciales, evidencia las limitaciones estructurales en términos de tecnología, capacitación, y modelos de negocio que caracterizan al segmento microempresarial.

El Problema de la Rentabilidad Microempresarial

El aspecto más preocupante del análisis financiero microempresarial corresponde a los indicadores de rentabilidad, que evidencian dificultades

estructurales serias. Mientras el segmento registra utilidad antes de impuestos positiva de \$62,336 en 2022, la utilidad neta es negativa en \$130,893, indicando que los costos totales, incluyendo obligaciones fiscales y financieras, superan los ingresos operacionales.

Esta aparente contradicción entre utilidad operacional positiva y utilidad neta negativa refleja varios factores críticos. Primero, las microempresas enfrentan cargas tributarias y financieras que, aunque nominalmente pequeñas, resultan desproporcionadamente onerosas cuando se relacionan con sus limitados ingresos. Segundo, muchas microempresas carecen de capacidades de gestión financiera sofisticada, resultando en decisiones subóptimas que afectan su rentabilidad. Tercero, el segmento enfrenta competencia desleal del sector informal, que opera sin cumplir obligaciones tributarias o laborales.

El margen neto negativo del 1.4% del segmento microempresarial contrasta dramáticamente con los márgenes positivos de otros segmentos empresariales, evidenciando que las microempresas formales enfrentan desventajas competitivas sistemáticas que requieren atención de política pública específica.

4.5. Factores Explicativos del Desempeño Microempresarial

Limitaciones Estructurales de Escala

Las microempresas santaelenenses enfrentan diseconomías de escala que afectan todos los aspectos de su operación y explican gran parte de sus dificultades de rentabilidad. Los costos fijos, incluyendo alquileres, servicios básicos, seguros obligatorios, y costos de cumplimiento regulatorio, representan proporciones elevadas de los ingresos totales, limitando dramáticamente los márgenes operativos.

La imposibilidad de realizar compras en volúmenes significativos encarece los costos de insumos, mientras la falta de especialización laboral inherente a operaciones pequeñas reduce la productividad agregada. Estas limitaciones de escala no son meramente técnicas, sino que reflejan restricciones fundamentales del modelo microempresarial que requieren reconocimiento en el diseño de políticas de apoyo.

Deficiencias en Capacidades Gerenciales

El análisis cualitativo sugiere que la mayoría de las microempresas provinciales son operadas por propietarios que carecen de formación gerencial formal, resultando en deficiencias sistemáticas en planificación financiera, control de inventarios, gestión de costos, análisis de mercados, y estrategias de marketing. Estas deficiencias no reflejan incapacidades personales sino la ausencia de oportunidades de capacitación accesibles y relevant para las necesidades específicas de microempresarios.

La evidencia disponible sugiere que microempresas cuyos propietarios han recibido algún tipo de capacitación empresarial básica muestran desempeños financieros superiores, indicando que las deficiencias gerenciales son subsanables mediante intervenciones apropiadas. Sin embargo, la oferta actual de capacitación

empresarial frecuentemente no se adapta a las limitaciones de tiempo, recursos, y nivel educativo que caracterizan a muchos microempresarios.

Restricciones de Acceso al Financiamiento

Las microempresas enfrentan restricciones severas de acceso al crédito formal que limitan sus capacidades de inversión en tecnología, inventarios, marketing, o expansión. La ausencia de garantías adecuadas, historiales crediticios limitados, y la percepción de alto riesgo por parte de instituciones financieras tradicionales, obliga a las microempresas a depender predominantemente de recursos propios, préstamos informales con tasas elevadas, o microcrédito con condiciones frecuentemente restrictivas.

Esta restricción financiera perpetúa ciclos de baja productividad: sin acceso a financiamiento, las microempresas no pueden invertir en mejoras que incrementen su productividad; sin mayor productividad, no pueden generar los flujos de caja que justificarían acceso a financiamiento formal. La ruptura de este ciclo requiere instrumentos financieros específicamente diseñados para las características operativas microempresariales.

Competencia del Sector Informal

Las microempresas formales enfrentan competencia sistemática de operadores informales que no cumplen obligaciones tributarias, laborales, o regulatorias, creando desventajas competitivas artificiales pero significativas. En sectores como comercio al por menor, servicios personales, alimentación, y reparaciones menores, la competencia informal puede ser determinante para la viabilidad de microempresas que intentan operar formalmente.

Esta competencia desleal no solo afecta precios y márgenes, sino que también distorsiona las señales de mercado, dificultando que microempresas formales identifiquen nichos genuinamente rentables. La solución a este problema requiere tanto mejora en la aplicación de regulaciones como incentivos que hagan atractiva la formalización para operadores informales.

4.6. Heterogeneidad del Universo Microempresarial

Microempresas por Necesidad versus Oportunidad

El análisis cualitativo sugiere la existencia de dos subsegmentos diferenciados dentro el universo microempresarial provincial. Las "microempresas por necesidad" surgen primariamente como respuestas a desempleo, insuficiencia de ingresos familiares, o ausencia de alternativas laborales formales. Estas empresas típicamente operan en sectores de baja barrera de entrada, con productos o servicios poco diferenciados, y limitadas perspectivas de crecimiento.

Las "microempresas por oportunidad" se establecen para explotar nichos de mercado específicos identificados por emprendedores con mayor nivel de capacitación, experiencia previa, o acceso a recursos. Estas empresas muestran

desempeños financieros consistentemente superiores y mayor potencial de evolución hacia categorías empresariales superiores.

Esta distinción resulta crucial para el diseño de políticas públicas, ya que ambos subsegmentos requieren enfoques diferenciados: las microempresas por oportunidad pueden beneficiarse de programas de capacitación, acceso al crédito, y apoyo para expansión; las microempresas por necesidad requieren principalmente redes de protección social y marcos regulatorios que no obstaculicen su función de supervivencia económica.

Diferenciación Sectorial en el Desempeño

El análisis sectorial dentro del universo microempresarial evidencia diferencias significativas en rentabilidad y perspectivas de sostenibilidad. Las microempresas comerciales, particularmente aquellas dedicadas a venta al por menor de productos básicos, enfrentan márgenes extremadamente limitados debido a intensa competencia y cotización de productos.

Las microempresas de servicios personales muestran mayor variabilidad en el desempeño, dependiendo del nivel de especialización y diferenciación alcanzable. Servicios que requieren habilidades técnicas específicas, como reparaciones especializadas o servicios profesionales básicos, registran rentabilidades superiores comparadas con servicios genéricos de baja barrera de entrada.

Las microempresas manufactureras, aunque escasas numéricamente, evidencian el mayor potencial de rentabilidad cuando logran desarrollar productos diferenciados o atender nichos de mercado específicos que valoran características locales o artesanales.

4.7. Impacto Socioeconómico de las Microempresas

Función de Inclusión Económica

Las microempresas santaelenenses desempeñan una función fundamental de inclusión económica que trasciende su limitada contribución a los ingresos agregados provinciales. Proporcionan oportunidades de participación en la economía formal para sectores poblacionales frecuentemente excluidos de empleos en empresas mayores: mujeres cabeza de familia, jóvenes sin experiencia laboral, trabajadores mayores desplazados de empleos formales, y migrantes internos.

Esta función de inclusión resulta particularmente valiosa en el contexto provincial, donde la concentración del empleo formal en pocos sectores (acuicultura, pesca industrial, comercio mayorista) puede dejar vacíos significativos para trabajadores que no poseen las calificaciones específicas requeridas por estos sectores.

Generación de Empleo de Primera Oportunidad

Los 2,807 empleos generados por microempresas en 2022 representan frecuentemente empleos de "primera oportunidad" para trabajadores que carecen de

experiencia o calificaciones requeridas por empleadores mayores. Aunque las condiciones laborales y remuneraciones son limitadas comparadas con empleos en empresas mayores, estas oportunidades facilitan acumulación de experiencia laboral, desarrollo de habilidades básicas, y potencial posterior movilidad hacia empleos de mejor calidad.

La función de las microempresas como generadoras de empleo de primera oportunidad resulta particularmente importante durante períodos de crisis económica, cuando las alternativas de empleo formal se contraen, pero la necesidad de ingresos familiares persiste o se intensifica.

Provisión de Servicios Comunitarios

Las microempresas proporcionan servicios esenciales para comunidades locales que frecuentemente no resultan atractivos para empresas mayores debido a limitaciones de escala o rentabilidad. Tiendas de barrio, talleres de reparación, servicios de alimentación, cuidado personal, y transporte local constituyen ejemplos de servicios microempresariales que contribuyen significativamente a la calidad de vida comunitaria.

Esta función de provisión de servicios comunitarios adquiere particular relevancia en territorios como Santa Elena, donde la dispersión geográfica y las características de asentamiento poblacional pueden dificultar el acceso a servicios proporcionados desde centros urbanos mayores.

4.8. Desafíos y Perspectivas del Segmento Microempresarial

Sostenibilidad Financiera

La utilidad neta negativa agregada del segmento microempresarial evidencia desafíos estructurales de sostenibilidad que requieren atención urgente. Sin intervenciones específicas que aborden limitaciones de capacitación, acceso al crédito, y marcos regulatorios apropiados, una proporción significativa de las microempresas actuales enfrentará dificultades de supervivencia a mediano plazo.

La sostenibilidad del segmento no depende únicamente de mejoras en empresas individuales sino también de cambios en el entorno institucional y competitivo que reduzcan desventajas artificiales que enfrentan las microempresas formales comparadas con operadores informales.

Potencial de Graduación

El análisis longitudinal sugiere que una minoría de microempresas posee potencial para evolucionar hacia pequeñas empresas mediante combinaciones apropiadas de capacitación gerencial, acceso a crédito, desarrollo de nichos de mercado, y posiblemente asociatividad que permita superar limitaciones de escala individual.

Sin embargo, la mayoría de las microempresas permanecerá probablemente en escala de subsistencia, cumpliendo funciones principalmente de generación de

ingresos familiares básicos más que de acumulación y crecimiento empresarial. Esta realidad debe reconocerse en el diseño de políticas de apoyo, evitando expectativas poco realistas sobre el potencial de transformación masiva del segmento.

Necesidad de Políticas Diferenciadas

La heterogeneidad del universo microempresarial requiere políticas públicas diferenciadas que reconozcan distinciones fundamentales entre diferentes tipos de microempresas. Las microempresas con potencial de crecimiento necesitan apoyo técnico y financiero para facilitar su graduación hacia escala superior. Las microempresas de subsistencia requieren principalmente protección social y marcos regulatorios simplificados que no obstaculicen su función de supervivencia económica familiar. Ambos tipos de apoyo son necesarios y complementarios, pero requieren diseño y enfoques de implementación diferentes que reflejen las realidades operativas y expectativas realistas de cada subsegmento microempresarial.

Las microempresas santaelenenses representan un componente esencial del ecosistema económico provincial que, a pesar de sus limitaciones financieras evidentes, cumple funciones económicas y sociales fundamentales que trascienden los indicadores puramente cuantitativos. Su contribución al empleo regional, la inclusión económica, y la provisión de servicios comunitarios justifica atención específica de políticas públicas.

Capítulo V

Conclusiones y recomendaciones

5.1. Conclusiones

5.1.1. Transformación Empresarial Estructural de la Provincia de Santa Elena

La caracterización financiera de las empresas domiciliadas en la provincia de Santa Elena durante el período 2012-2022 revela una transformación empresarial de magnitud excepcional que trasciende las métricas cuantitativas para configurar un nuevo modelo de desarrollo económico territorial. El crecimiento del tejido empresarial de 381 empresas en 2012 a 1,075 empresas en 2022 representa un incremento del 182%, cifra que adquiere mayor relevancia al considerar que ocurrió durante un período caracterizado por múltiples crisis económicas nacionales e internacionales.

Este crecimiento empresarial se ha traducido en resultados económicos tangibles que evidencian la consolidación de Santa Elena como una de las provincias más dinámicas del Ecuador. Los ingresos empresariales totales se incrementaron de \$178.311.927,66 millones en 2012 a \$577.418.210,61 millones en 2022, representando un crecimiento del 223.8% que supera significativamente tanto el crecimiento poblacional como la inflación acumulada durante el período. Esta expansión de ingresos refleja no solo el aumento en el número de empresas sino también mejoras sustanciales en la productividad y competitividad empresarial agregada.

La generación de empleo constituye quizás el indicador más significativo del impacto social de la transformación empresarial provincial. El empleo formal creció de 3,835 puestos en 2012 a 8,230 en 2022, representando un incremento del 114.6% que evidencia la capacidad del sector empresarial para absorber mano de obra y contribuir a la estabilidad social regional. Esta expansión del empleo formal resulta particularmente valiosa en un contexto nacional caracterizado por altos niveles de informalidad laboral y limitadas oportunidades de trabajo estable.

Sin embargo, la transformación empresarial provincial presenta características que trascienden el mero crecimiento cuantitativo. El análisis revela mejoras cualitativas sustanciales en la sofisticación del tejido productivo, evidenciadas por la emergencia de empresas tecnológicamente avanzadas, la consolidación de cadenas de valor integradas, y el desarrollo de capacidades de exportación que posicionan a productos santaelenenses en mercados internacionales exigentes.

5.1.2 Configuración Sectorial Diversificada y Sinérgica

Una de las fortalezas más destacadas del modelo de desarrollo empresarial santaelenense radica en su diversificación sectorial equilibrada, que ha generado un ecosistema productivo resiliente ante shocks externos y capaz de aprovechar oportunidades emergentes en múltiples mercados. El análisis sectorial identifica cinco industrias principales que han definido el perfil económico provincial: comercio al por mayor y menor, industria pesquera, industria camaronera, agricultura y ganadería, e industria turística.

El sector comercial emerge como el más importante por volumen de facturación, generando ingresos acumulados de \$528.694.747,26 millones durante el período analizado y representando el 28% del total provincial. Esta supremacía sectorial refleja la consolidación exitosa de La Libertad como centro de distribución regional que trasciende las fronteras provinciales para atender mercados en provincias vecinas. Según datos de la Prefectura Provincial, La Libertad concentra el 50% de las divisas provinciales, confirmando su rol como epicentro de la actividad comercial regional.

La industria pesquera, con ingresos acumulados de \$500.338.531,38 millones (27% del total), representa la síntesis exitosa entre tradición centenaria y modernización tecnológica. La provincia cuenta con 31 caletas pesqueras que constituyen una infraestructura productiva que combina pesca artesanal con operaciones industriales de gran escala. Esta industria ha demostrado notable estabilidad pese a la volatilidad inherente al sector, con ingresos que oscilaron entre \$43.940.930,40 millones en 2019 y \$85.417.094,58 millones en 2021.

La industria camaronera representa el sector más dinámico, con ingresos acumulados de \$474.396.421,97 millones (25% del total) y una tasa de crecimiento que se incrementó de \$18.681.007,01 millones en 2012 a \$104.184.911,63 millones en 2022. La Cámara Nacional de Acuicultura reconoce a Santa Elena como "bastión y cuna de los laboratorios de maduración y poslarva del mejor camarón del mundo", destacando que las aproximadamente 8,000 hectáreas productivas representan el

3.01% del total nacional, pero contribuyen desproporcionadamente a la innovación sectorial.

El sector agropecuario, con ingresos de \$294.508.455,62 millones (16% del total), ilustra la capacidad empresarial para superar limitaciones ambientales mediante innovación tecnológica. Según la Prefectura de Santa Elena, la superficie agropecuaria se incrementó de 14,000 hectáreas en 2019 a 24,000 hectáreas en 2022, crecimiento del 71% que refleja tanto mejoras tecnológicas como incorporación de nuevos productores.

La industria turística, aunque cuantitativamente menor con \$72.379.589,15 millones (4% del total), cuenta con infraestructura significativa que incluye 327 establecimientos de alojamiento, 40 agencias de servicios turísticos, y 39 guías locales registrados. Según el Ministerio de Turismo, Santa Elena generó en 2019 un gasto turístico de \$50.749 miles de dólares con 1.068.842 viajes.

5.1.3 Estructura Empresarial Polarizada pero Funcionalmente Complementaria

El análisis de la estructura empresarial provincial revela una configuración aparentemente polarizada pero funcionalmente complementaria que refleja patrones típicos de economías en proceso de modernización. Las 27 grandes empresas (2.5% del total) concentran el 55.1% de los ingresos totales y generan utilidades netas de \$9.147.180,38 millones, evidenciando niveles de productividad y eficiencia comparables con empresas similares en economías desarrolladas.

En el extremo opuesto, las 758 microempresas (70.5% del total) generan apenas el 1.6% de los ingresos totales, pero emplean 2,807 trabajadores (34.1% del empleo empresarial total). Aunque estas empresas enfrentan desafíos de rentabilidad evidenciados por utilidades netas negativas de \$130.893,44, cumplen funciones económicas y sociales fundamentales que trascienden los indicadores financieros convencionales.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) ocupan una posición estratégicamente valiosa en esta estructura, combinando escala operativa suficiente para competir eficientemente con flexibilidad adaptativa superior a las grandes empresas. Las 290 PYMES (77 medianas y 213 pequeñas) emplean 3,104 trabajadores y generan ingresos combinados superiores a 247 millones de dólares, evidenciando su rol como columna vertebral del tejido empresarial provincial.

Esta estructura aparentemente polarizada funciona como un ecosistema integrado donde cada segmento cumple roles específicos y complementarios. Las grandes empresas proporcionan estabilidad económica, capacidad exportadora, y liderazgo tecnológico. Las PYMES ofrecen flexibilidad, innovación adaptativa, y servicios especializados. Las microempresas generan empleo de primera oportunidad, servicios comunitarios, y oportunidades de formalización empresarial.

5.1.4. Liderazgo Empresarial y Especialización Competitiva

El análisis de empresas líderes por sector revela capacidades empresariales excepcionales que han posicionado a organizaciones santaelenenses en posiciones de liderazgo nacional e internacional. Industrial Pesquera Junín S.A. (JUNSA), con ingresos acumulados de \$115.742.165,34 millones, representa el 30% del total sectorial pesquero y ha desarrollado capacidades de integración vertical desde captura hasta comercialización internacional.

En el sector camaronero, Biotecnología & Genética Marina S.A. (BIOGEMAR) lidera con \$59.256.550,19 millones, especializándose en desarrollo de líneas genéticas y producción de larvas de calidad mundial que se exportan a múltiples continentes. Esta empresa ilustra la transición provincial desde ventajas comparativas naturales hacia ventajas competitivas basadas en conocimiento e innovación tecnológica.

El sector agropecuario está liderado por Porkrib S.A. con \$50.120.784,50 millones, empresa que ha desarrollado un modelo de integración vertical en ganadería porcina que aprovecha ventajas logísticas específicas del territorio provincial.

En el sector comercial, Distribuidora Ferrocomercial Construferro S.A. genera \$18.413.295,22 millones especializándose en distribución mayorista regional, mientras Mi Servicompras Cia. Ltda. alcanza \$11.690.621,78 millones atendiendo nichos especializados.

5.1.5. Resiliencia ante Crisis y Capacidad Adaptativa

El período de análisis incluyó múltiples crisis que permitieron evaluar la resiliencia del tejido empresarial provincial ante shocks externos. La crisis petrolera 2015-2016 se reflejó en desaceleración temporal del crecimiento, pero no en contracción absoluta, evidenciando cierta resistencia estructural. Paradójicamente, algunos sectores exportadores se beneficiaron de la devaluación efectiva del dólar ecuatoriano, mejorando su competitividad internacional.

La pandemia COVID-19 representó el desafío más significativo, con efectos diferenciados por sector. La industria turística experimentó contracciones superiores al 70%, mientras sectores como comercio desarrollaron capacidades digitales aceleradamente. El crecimiento de microempresas de 659 en 2021 a 758 en 2022 sugiere que la crisis paradójicamente estimuló el emprendimiento de necesidad.

La recuperación pospandémica evidencia la resiliencia fundamental del ecosistema empresarial provincial. Los ingresos totales de \$577.418.210,61 millones en 2022 superaron significativamente niveles prepandémicos, mientras las utilidades netas agregadas de \$14.031.286,73 millones contrastaron favorablemente con pérdidas de \$36.296.076,80 millones en 2021.

5.1.6. Contribución Fiscal e Impacto en Desarrollo Regional

La evolución de la contribución fiscal empresarial proporciona evidencia adicional sobre la maduración del ecosistema provincial. El impuesto a la renta

causado creció de \$3.608.601,10 millones en 2012 a \$7.963.670,29 millones en 2022, incremento del 120.7% que refleja no solo crecimiento cuantitativo sino también mejoras en rentabilidad empresarial.

La estructura de contribución fiscal revela la concentración económica característica: las 27 grandes empresas aportan \$4.630.223,53 millones (58.1% del total), mientras las 758 microempresas contribuyen \$88.316,90 (1.1%). Esta concentración, aunque problemática desde perspectivas distributivas, es consistente con patrones observados en economías similares y refleja la necesidad de políticas diferenciadas por segmento empresarial.

5.1.7. Productividad y Competitividad Empresarial

Los indicadores de productividad empresarial evidencian niveles de competitividad que superan promedios nacionales en varios segmentos. Las grandes empresas alcanzan productividad promedio de \$136.827 por empleado, las medianas \$108.830, las pequeñas \$48.462, y las microempresas \$3.268. Estas diferencias reflejan tanto disparidades en intensidad de capital como en sofisticación tecnológica y gerencial.

Los márgenes de rentabilidad también evidencian diferencias significativas entre segmentos. Las grandes empresas registran margen neto del 2.9%, las medianas 1.3%, las pequeñas 3.9%, y las microempresas-1.4%. Sorprendentemente, las pequeñas empresas muestran la rentabilidad más alta, sugiriendo capacidades superiores para identificar nichos de mercado específicos.

5.2. Recomendaciones

5.2.1. Políticas Públicas para Fortalecimiento del Ecosistema Empresarial

La evidencia analizada fundamenta la formulación de recomendaciones específicas orientadas a consolidar los logros alcanzados y superar las limitaciones identificadas en el desarrollo empresarial provincial. Las políticas públicas deben reconocer la heterogeneidad del tejido empresarial y diseñar instrumentos diferenciados que respondan a las necesidades específicas de cada segmento empresarial.

5.2.2. Fortalecimiento de Grandes Empresas como Motores de Desarrollo

Las 27 grandes empresas provinciales requieren políticas que consoliden su liderazgo sectorial y faciliten su proyección internacional. Se recomienda establecer incentivos específicos para inversión en investigación y desarrollo que mantengan su ventaja tecnológica, particularmente en sectores como acuicultura donde Santa Elena ha alcanzado liderazgo mundial. La creación de zonas económicas especiales con marcos regulatorios simplificados podría atraer inversión extranjera complementaria y facilitar la transferencia tecnológica.

El acceso a financiamiento para expansiones internacionales constituye una prioridad crítica. Se recomienda desarrollar instrumentos financieros especializados, incluyendo garantías públicas para operaciones de comercio exterior y líneas de

crédito preferenciales para proyectos de innovación tecnológica. La articulación con el sistema financiero nacional e internacional resulta esencial para que estas empresas mantengan su competitividad global.

5.2.3. Desarrollo Integral de PYMES como Columna Vertebral Económica

Las 290 PYMES provinciales representan el segmento con mayor potencial de crecimiento y requieren atención prioritaria mediante políticas integrales que aborden sus limitaciones estructurales. Se recomienda implementar programas de capacitación gerencial que fortalezcan capacidades de planificación estratégica, gestión financiera, marketing, y adopción tecnológica. Estos programas deben diseñarse con metodologías prácticas que consideren las limitaciones de tiempo y recursos de empresarios PYME.

El acceso al financiamiento constituye el cuello de botella más crítico para el desarrollo PYME. Se recomienda crear fondos de garantía específicos que reduzcan los riesgos percibidos por instituciones financieras, desarrollar productos crediticios adaptados a ciclos de negocio PYME, y promover esquemas de financiamiento alternativo como capital de riesgo y crowdfunding. La banca de desarrollo debe desempeñar un rol protagónico en la creación de estos instrumentos.

La simplificación del marco regulatorio resulta esencial para reducir costos de cumplimiento que afectan desproporcionadamente a PYMES. Se recomienda implementar ventanillas únicas para trámites empresariales, digitalizar procesos administrativos, y establecer regímenes tributarios simplificados que reduzcan la carga administrativa sin comprometer la recaudación fiscal.

5.2.4. Apoyo Diferenciado para Microempresas

Las 758 microempresas provinciales requieren políticas diferenciadas que reconozcan su heterogeneidad interna y sus funciones específicas en el ecosistema económico. Para microempresas con potencial de crecimiento, se recomienda desarrollar programas de incubación que faciliten su transición hacia escalas superiores mediante capacitación técnica, acceso a microcrédito, y acompañamiento empresarial especializado.

Las microempresas de subsistencia necesitan principalmente marcos regulatorios que no obstaculicen su supervivencia y programas de protección social que reconozcan su vulnerabilidad estructural. Se recomienda crear regímenes tributarios ultra simplificados, facilitar el acceso a seguros de salud y microcrédito social, y desarrollar programas de capacitación básica en gestión empresarial.

La formalización empresarial debe promoverse mediante incentivos positivos en lugar de sanciones punitivas. Los beneficios de la formalización deben ser tangibles e inmediatos, incluyendo acceso preferencial a programas públicos, facilidades crediticias, y servicios de desarrollo empresarial subsidiados.

5.2.5. Desarrollo Sectorial Estratégico Consolidación del Liderazgo en Industria Consolidación del liderazgo en Industria Camaronera

La industria camaronera provincial ha alcanzado reconocimiento mundial que debe consolidarse mediante inversión continuada en investigación y desarrollo biotecnológico. Se recomienda crear un centro de investigación acuícola de nivel internacional que articule capacidades universitarias, empresariales, y gubernamentales para mantener el liderazgo tecnológico sectorial.

El fortalecimiento de capacidades de bioseguridad resulta crítico para prevenir epizootias que podrían devastar la industria. Se recomienda desarrollar protocolos sanitarios estrictos, sistemas de monitoreo epidemiológico, y capacidades de respuesta rápida ante emergencias sanitarias. La cooperación internacional en estos temas puede proporcionar acceso a mejores prácticas globales.

La diversificación de mercados de exportación reducirá vulnerabilidades comerciales asociadas con dependencia excesiva de pocos destinos. Se recomienda desarrollar estrategias de promoción comercial específicas para mercados emergentes, establecer oficinas comerciales en países prioritarios, y participar activamente en ferias internacionales especializadas.

Modernización de la Industria Pesquera

La industria pesquera provincial requiere modernización tecnológica que mejore simultáneamente la productividad, sostenibilidad ambiental, y valor agregado de productos. Se recomienda promover la adopción de tecnologías de captura selectiva que reduzcan el impacto ambiental, desarrollar capacidades de procesamiento que incrementen el valor agregado, y fortalecer cadenas de comercialización que eliminen intermediarios innecesarios.

La certificación de sostenibilidad constituye un requisito creciente en mercados internacionales exigentes. Se recomienda apoyar a empresas pesqueras en la obtención de certificaciones internacionales como MSC (Marine Stewardship Council) que faciliten el acceso a mercados premium y mejoren los precios obtenidos.

La integración de pescadores artesanales en cadenas de valor modernas puede mejorar tanto sus ingresos como la calidad de productos. Se recomienda desarrollar programas de capacitación técnica, facilitar el acceso a equipos de conservación, y promover esquemas de comercio justo que aseguren precios estables para pescadores artesanales.

Potenciación del Sector Comercial

La consolidación de La Libertad como centro de distribución regional requiere inversiones complementarias en infraestructura logística y servicios especializados. Se recomienda desarrollar centros de distribución modernos, mejorar la conectividad digital, y promover la adopción de tecnologías de comercio electrónico que amplíen el alcance geográfico de empresas comerciales.

El desarrollo de servicios financieros especializados para comerciantes puede mejorar la eficiencia del sector. Se recomienda promover el establecimiento de instituciones financieras especializadas en financiamiento comercial, desarrollar

instrumentos de pago electrónicos, y facilitar el acceso a seguros comerciales que reduzcan riesgos operativos.

Desarrollo del Potencial Turístico

La industria turística provincial posee potencial significativo que requiere desarrollo estratégico integral. Se recomienda diversificar productos turísticos más allá del modelo tradicional de sol y playa, desarrollando turismo gastronómico, cultural, de aventura, y ecoturismo que aprovechen la diversidad de atractivos provinciales.

La mejora de conectividad constituye un prerrequisito fundamental. Se recomienda gestionar el establecimiento de vuelos comerciales directos desde principales ciudades nacionales, mejorar la señalización turística, y desarrollar servicios de transporte turístico especializado que faciliten el desplazamiento de visitantes.

El marketing turístico debe posicionar a Santa Elena como destino diferenciado mediante campañas que destaquen atractivos únicos, desarrollar alianzas estratégicas con tour operadores especializados, y aprovechar plataformas digitales para alcanzar mercados específicos.

5.2.6. Fortalecimiento Institucional y Capacidades Locales

Desarrollo de Capital Humano Especializado

El crecimiento empresarial provincial requiere disponibilidad de recursos humanos calificados que satisfagan demandas sectoriales específicas. Se recomienda articular la oferta educativa local con necesidades empresariales identificadas, desarrollar programas de formación técnica especializada en sectores estratégicos, y promover la retención de talento local mediante oportunidades de desarrollo profesional atractivas.

La creación de un instituto técnico especializado en tecnologías marinas podría satisfacer necesidades específicas de sectores pesquero y camaronero. Programas de formación en biotecnología acuícola, procesamiento de productos marinos, y comercio internacional especializarían recursos humanos para industrias líderes provinciales.

Fortalecimiento de Instituciones de Apoyo Empresarial

El desarrollo empresarial requiere instituciones especializadas que proporcionen servicios de apoyo técnico, comercial, y financiero. Se recomienda fortalecer la Cámara de Comercio provincial mediante recursos que le permitan ofrecer servicios especializados, crear incubadoras de empresas que faciliten el surgimiento de nuevos emprendimientos, y desarrollar centros de desarrollo tecnológico que apoyen la innovación empresarial.

La articulación entre sector público y privado resulta esencial para maximizar sinergias. Se recomienda crear mesas de trabajo sectoriales que faciliten el diálogo

entre empresarios y autoridades, desarrollar agendas de competitividad consensuadas, e implementar sistemas de monitoreo que evalúen el impacto de políticas públicas sobre el desarrollo empresarial.

5.2.7. Infraestructura y Servicios de Apoyo

Infraestructura Productiva y Logística

El crecimiento empresarial requiere infraestructura adecuada que reduzca costos operativos y mejore la competitividad agregada. Se recomienda continuar las inversiones en infraestructura vial que faciliten el transporte de productos, desarrollar infraestructura portuaria especializada para diferentes sectores productivos, y mejorar los servicios de telecomunicaciones que faciliten la adopción de tecnologías digitales.

La creación de parques industriales con servicios compartidos puede reducir costos operativos para empresas menores. Estos parques deben incluir servicios de tratamiento de residuos, laboratorios de análisis, y facilidades logísticas que mejoren la eficiencia operativa colectiva.

Servicios Financieros Especializados

El acceso al financiamiento constituye una limitación crítica para todos los segmentos empresariales. Se recomienda promover el establecimiento de instituciones financieras especializadas en sectores productivos provinciales, desarrollar fondos de inversión que faciliten el financiamiento de proyectos de expansión, y crear sistemas de garantías que reduzcan los riesgos percibidos por prestamistas.

Los servicios de educación financiera pueden mejorar las capacidades de gestión financiera empresarial. Se recomienda desarrollar programas de capacitación en planificación financiera, análisis de inversiones, y gestión de riesgos que fortalezcan las capacidades gerenciales de empresarios locales.

5.2.8. Sostenibilidad y Responsabilidad Social Empresarial

Empresarial Desarrollo Sostenible y Gestión Ambiental

El crecimiento empresarial debe ser ambientalmente sostenible para asegurar su viabilidad a largo plazo. Se recomienda promover la adopción de tecnologías limpias, desarrollar sistemas de gestión ambiental empresarial, e implementar marcos regulatorios que incentiven prácticas ambientalmente responsables.

La economía circular puede crear oportunidades de negocio mientras reduce impactos ambientales. Se recomienda promover el aprovechamiento de residuos productivos, desarrollar mercados para productos reciclados, y facilitar la cooperación interempresarial para aprovechamiento de sinergias ambientales.

Responsabilidad Social y Desarrollo Comunitario

Las empresas deben contribuir activamente al desarrollo de comunidades donde operan. Se recomienda promover programas de responsabilidad social empresarial que generen valor compartido, facilitar alianzas público-privadas para proyectos de desarrollo comunitario, y reconocer públicamente empresas que implementen mejores prácticas de responsabilidad social.

5.2.9. Monitoreo y Evaluación

Sistema de Información Empresarial

La toma de decisiones informadas requiere información actualizada y confiable sobre el desempeño empresarial provincial. Se recomienda desarrollar un sistema de información empresarial que integre datos de diferentes fuentes oficiales, produzca indicadores de seguimiento regulares, y facilite el análisis de tendencias sectoriales.

Este sistema debe incluir indicadores de productividad, competitividad, innovación, y sostenibilidad que permitan evaluar el progreso hacia objetivos de desarrollo empresarial. La información debe ser accesible tanto para empresarios como para formuladores de políticas públicas.

Evaluación de Impacto de Políticas

Las políticas de desarrollo empresarial deben ser evaluadas sistemáticamente para asegurar su efectividad. Se recomienda implementar sistemas de monitoreo y evaluación que midan el impacto de intervenciones públicas, identifiquen mejores prácticas, y faciliten ajustes oportunos en el diseño de políticas.

La participación empresarial en estos procesos de evaluación asegurará que las políticas respondan efectivamente a necesidades reales y evolucionen según cambios en el entorno competitivo.

El desarrollo empresarial de Santa Elena durante 2012-2022 ilustra el potencial transformador de políticas públicas apropiadas, liderazgo empresarial visionario, y aprovechamiento inteligente de ventajas territoriales. Las recomendaciones formuladas buscan consolidar estos logros y superar las limitaciones identificadas para asegurar que la provincia mantenga su posición como referente nacional en desarrollo empresarial dinámico, inclusivo, y sostenible.

Referencias

- Arce, R., Suárez, E., Solís, E., y Guevara, N. (2020). Análisis de los productos turísticos: caso Península de Santa Elena, Ecuador. *PODIUM*(38), 139-158. <https://doi.org/http://scielo.senescyt.gob.ec/pdf/podium/n38/2588-0969-podium-38-139.pdf>
- Arriaga, G., Reyes, J., Mosquera, G., y Toro, W. (2022). Reinversión de utilidades y el Impuesto a la Renta del sector camaronero, Santa Elena, 2016-2020. *Revista Ciencias Pedagógicas E Innovación*, 10(1), 73-78. <https://doi.org/https://doi.org/10.26423/rcpi.v10i1.579>
- Asamblea Nacional. (03 de Junio de 2015). *Ecuador es una potencia Turística*. <https://www.asambleanacional.gob.ec/es/noticia/36690-ecuador-es-una-potencia-turistica-en-2014-genero-1498>
- Benavides, A. (2017). Los problemas de comercialización en la actividad pesquera. *Sembrador*, 12(1), 76-87. https://www.academia.edu/100324614/Los_problemas_de_comercializaci%C3%B3n_en_la_actividad_pesquera_artesanal_y_su_impacto_en_el_desarrollo_del_sector_pesquero_en_la_provincia_de_Santa_Elena_Ecuador
- Camae. (18 de Mayo de 2022). *El valor del comercio exterior en Ecuador*. <http://www.camae.org/comercio-exterior/el-valor-del-comercio-exterior-en-ecuador/#:~:text=En%20Ecuador%2C%20el%20comercio%20internacional,resto%20de%20pa%C3%ADses%20del%20mundo>
- Camara Nacional de Acuicultura [CNA]. (28 de febrero de 2024). *Camara Nacional de Acuicultura [CNA]*. <https://www.cna-ecuador.com/aquaexpo-santa-elena-2024-reune-a-larvicultores-de-la-cadena-camaronera-nacional-e-internacional/>
- Chavez, T. R. (Noviembre de 2018). *ESTRATEGIA DE MERCADEO PARA LAS MICROEMPRESAS DEL CANTÓN LA LIBERTAD MEDIANTE EL USO DEL CRM OPEN SOURCE*. <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/4740/1/UPSE-PAE-2019-0001.pdf>
- Drouet, A., Pérez, T., y Cruz, O. (2021). Los sistemas de producción agrícola de las parroquias del norte de la provincia de Santa Elena Ecuador. *INCA*, 42(4), 1-12. <https://doi.org/http://scielo.sld.cu/pdf/ctr/v42n4/1819-4087-ctr-42-04-e02.pdf>
- El Comercio. (17 de Septiembre de 2018). *El impulso económico viene de la infraestructura turística*. <https://www.elcomercio.com/pages/economia-provincia-santa-elena.html>
- Empresas Ecuador. (Septiembre de 2022). *Análisis detallado del comercio en Ecuador: tendencias, desafíos y perspectivas*.

<https://empresasecuador.com/como-se-da-el-comercio-en-nuestro-pais-ecuador/>

Entretenidos Ec. (31 de agosto de 2021). <https://entretenidosec.com/firman-de-convenio-para-la-reactivacion-turistica-de-santa-elena/>

González-Henríquez, N., M., R.-M., D., V.-U., y B., C.-I. (2016). *Desarrollo sostenible y empresas ambientales en áreas marinas. El caso de la Península de Santa Elena (Ecuador)*. Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Inga, M. J., y Piguave, C. G. (Octubre de 2015). *ANÁLISIS DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL DEL CANTÓN SANRA ELENA LOCALIZADAS EN LA ZONA* 5.
<https://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/2578/1/AN%C3%81LISIS%20DE%20LAS%20CARACTER%C3%8DSTICAS%20DE%20LAS%20PEQUE%C3%91AS%20Y%20MEDIANAS%20EMPRESAS%20DEL%20SECTOR%20COMERCIAL%20DEL%20CANT%C3%93N%20SANTA%20ELENA%20LOCALIZADAS%20EN%20LA%20ZONA%20>

Instituto Nacional de Estadística y Censo [INEC]. (2020). *Directorio de Empresas y Establecimientos* 2019. INEC.
https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2019/Principales_Resultados_DIEE_2019.pdf

Lino, J. (20 de Febrero de 2022). *Expreso*.
<https://www.expreso.ec/actualidad/economia/santa-elena-promesa-agricola-122001.html>

Loayza, C., Pastor, J., Salcedo, V., y Sotomayor, J. (2021). EFECTO COVID-19 EN LAS DETERMINANTES DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR CAMARONERO DEL ECUADOR, AÑO 2020. *Sinergia*, 13(1), 21-32.
<https://doi.org/https://revistas.utm.edu.ec/index.php/ECASinergia/article/view/3311/4187>

López, J. (2022). *Modelo estratégico financiero en la rentabilidad en una industria pesquera de la producción de harinas y aceites de pescado en la provincia de Santa Elena*. Universidad Tecnológica de Guayaquil.
<http://204.199.82.243:8080/bitstream/handle/123456789/1713/MODELO~1.PDF?sequence=1&isAllowed=y>

Mendoza, A., Yumisaca, J., y Peralta, S. (2022). Diversificación del turismo mediante rutas culturales en la parroquia Manglaralto, provincia de Santa Elena. *Siembra*, 9(2), 1-11. <https://doi.org/https://doi.org/10.29166/siembra.v9i2.3788>

Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad [MCPEC]. (2011). *Agenda para la transformación productiva territorial de la provincia de Santa Elena*. SCRIBD.

- Organización de las Naciones Unidas. (27 de Junio de 2023). *ONU*.
<https://www.un.org/es/cr/C3%B3nica-onu/las-microempresas-y-las-peque%C3%B1as-y-medianas-empresas-son-esenciales-para-un-futuro>
- Orrala, L. (2023). *Comercio electrónico y competitividad empresarial en los negocios artesanales de la parroquia Atahualpa, cantón Santa Elena, año 2022*. Universidad Estatal Península de Santa Elena.
<https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/10047/1/UPSE-TAE-2023-0106.pdf>
- Países Org. (2024). *Industria y Manufactura*. <https://países.org/santa-elena/industria-manufactura>
- Piedrahita, Y. (23 de Julio de 2018). *Global Seafood*. La industria de cultivo de camarón en Ecuador: <https://www.globalseafood.org/advocate/la-industria-de-cultivo-de-camaron-en-ecuador-parte-1/>
- Pilay, E., Palacios, J., Muñoz, M., Rodríguez, A., y Pico, E. (2019). Las fuentes de financiamiento como estrategias de competitividad en las Pymes en la provincia de Santa Elena. *Redalyc*, 3(26), 1-10.
<https://doi.org/https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=573263325011>
- Pincay, D. (2024). *RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL EN LA MICROEMPRESA BANAICE S.A.S. DEL CANTÓN SANTA ELENA, AÑO 2024*. Universidad Estatal Península de Santa Elena.
<https://repositorio.upse.edu.ec/server/api/core/bitstreams/f5d9d912-aeb4-484e-a946-d16b0587b644/content>
- Rimbardo, C., Prado, E., Valarezo, C., y Ramiro, H. (2024). Análisis de la producción y exportación del sector camaronero en Ecuador. *Ciencia Latina Internacional*, 8(1), 6682-6695. https://doi.org/https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i1.10027
- Rodriguez, A., Gonzalo, A., Cano, E., y Ruiz, A. (30 de Diciembre de 2019). *La Competitividad en las microempresas en Manta 2019*.
<http://scielo.senescyt.gob.ec/pdf/rsan/n35/2528-7907-rsan-35-00051.pdf>
- Romero, I. (2006). LAS PYME EN LA ECONOMÍA GLOBAL. HACIA UNA ESTRATEGIA DE FOMENTO EMPRESARIAL. *Scielo*, 37(146), 1-20.
<https://doi.org/https://www.scielo.org.mx/pdf/prode/v37n146/v37n146a3.pdf>
- Saavedra, J., Vera, K., León, B., y Garzozi, R. (2023). *Sectores productivos para el desarrollo local en la provincia de Santa Elena – Ecuador*. Ulleam.
<https://libros.ulleam.edu.ec/producto/sectores-productivos-para-el-desarrollo-local-en-la-provincia-de-santa-elena-ecuador/>
- Superintendencia de Compañías Valores y Seguros. (20 de octubre de 2023). [supercias.gob.ec: https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/ranking/reporte.html](https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/ranking/reporte.html)
- Universidad Técnica del Norte [UTN]. (23 de Marzo de 2017). *La Importancia de la Agricultura en nuestro país*.

<https://agropecuaria.utn.edu.ec/?p=1091#:~:text=La%20agricultura%20desempe%C3%B1a%20un%20papel,una%20importante%20cantidad%20de%20poblaci%C3%B3n>

Valencia, L. (2018). *El emprendimiento empresarial en el sector artesanal y su impacto en el desarrollo sostenible en la provincia de Santa Elena- Ecuador*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos .
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=340586#:~:text=La%20investigaci%C3%B3n%20realizada%20parte%20de%20una%20problem%C3%A1tica%20presente,positivamente%20en%20el%20desarrollo%20sostenible%20de%20la%20provincia>.

Apéndice 1

Evolución de las empresas en la provincia de Santa Elena

	Tamaño	Número de empresas	Cant. Empleados	Activo	Patrimonio	Ingreso por ventas	Utilidad antes del impuesto	Utilidad ejercicio	del	Utilidad neta	IR causado	Ingreso Total
2012	Grandes	4	1283	\$ 55.792.465,43	\$ 18.671.387,97	\$ 63.233.019,85	\$ 4.441.001,12	\$ 5.624.876,54		\$ 3.335.590,26	\$ 2.210.821,72	\$ 63.959.993,84
	Medianas	35	908	\$ 49.882.669,75	\$ 24.284.266,92	\$ 73.217.333,06	\$ 2.090.946,78	\$ 2.384.064,48		\$ 1.615.233,99	\$ 901.236,62	\$ 73.350.715,37
	Pequeñas	101	976	\$ 36.823.849,52	\$ 13.285.069,00	\$ 37.986.110,03	\$ 2.277.569,75	\$ 2.600.611,26		\$ 2.062.485,79	\$ 423.988,46	\$ 38.003.067,68
	Microempresas	241	668	\$ 24.494.644,75	\$ 7.694.934,50	\$ 2.848.548,18	\$ 198.836,82	\$ -	\$ 188.411,83	\$ -	\$ 235.889,43	\$ 72.554,30
	Total	381	3835	\$ 166.993.629,45	\$ 63.935.658,39	\$ 177.285.011,12	\$ 8.610.680,83	\$ 10.421.140,45		\$ 6.777.420,61	\$ 3.608.601,10	\$ 178.311.927,66
2013	Grandes	6	1068	\$ 71.399.422,75	\$ 28.473.848,52	\$ 86.396.115,88	\$ 5.838.006,05	\$ 7.227.330,95		\$ 4.754.262,67	\$ 2.167.486,76	\$ 87.179.222,56
	Medianas	43	1047	\$ 54.686.201,62	\$ 24.964.757,83	\$ 88.806.891,66	\$ 3.886.610,14	\$ 4.297.617,73		\$ 3.270.355,60	\$ 1.200.209,34	\$ 88.861.718,63
	Pequeñas	115	1076	\$ 36.183.336,62	\$ 14.162.313,95	\$ 36.897.144,22	\$ 615.374,25	\$ 782.697,81		\$ 327.833,28	\$ 488.471,10	\$ 36.956.280,81
	Microempresas	293	854	\$ 37.880.371,85	\$ 12.346.564,15	\$ 4.009.447,95	\$ 486.817,77	\$ -	\$ 464.219,35	\$ -	\$ 547.455,29	\$ 118.826,44

2014	Grandes	9	1514	\$ 89.249.762,82	\$ 36.366.556,15	\$ 59.983.853,78	\$ 551.921,27	\$ 649.319,14	\$ 551.921,27	\$	280.707,05	\$ 8.456.399,09
	Medianas	58	1602	\$ 85.172.028,28	\$ 40.940.573,38	\$ 104.763.086,09	\$ 100.799,11	\$ 118.587,19	\$ 100.799,11	\$	882.127,19	\$ 1.906.012,49
	Pequeñas	171	1822	\$ 61.856.049,29	\$ 22.601.419,96	\$ 63.533.219,94	\$ 153,00	\$ 34,00	- \$ 153,00	\$	561.343,89	\$ 680,00
	Microempresas	337	1471	\$ 74.569.693,21	\$ 29.955.167,11	\$ 15.905.328,65	\$ 1.171,24	\$ 18.471,40	- \$ 1.229,39	- \$	224.444,71	\$ 23.018,00
	Total	575	6409	\$ 310.847.533,60	\$ 129.863.716,60	\$ 244.185.488,46	\$ 654.044,62	\$ 749.400,93	\$ 651.643,99	\$	1.948.622,84	\$ 10.386.109,58
2015	Grandes	6	710	\$ 71.918.105,76	\$ 27.127.516,82	\$ 62.827.439,63	\$ 2.458.336,91	\$ 105.462,08	- \$ 1.788.819,76	\$	669.517,15	\$ 64.035.704,55
	Medianas	51	1439	\$ 86.352.318,08	\$ 35.364.210,98	\$ 107.804.629,56	\$ 3.692.900,54	\$ 3.369.657,98	\$ 3.049.376,10	\$	643.524,44	\$ 109.601.143,21
	Pequeñas	146	1642	\$ 55.402.442,10	\$ 19.467.157,11	\$ 50.873.683,29	\$ 1.860.514,06	\$ 409.331,63	\$ 1.400.426,52	\$	460.087,54	\$ 51.583.201,56
	Microempresas	361	1143	\$ 50.283.763,77	\$ 17.441.384,35	\$ 4.842.740,11	\$ 590.799,02	\$ 405.918,31	- \$ 481.477,95	\$	109.321,07	\$ 5.255.842,20
	Total	564	4934	\$ 263.956.629,71	\$ 99.400.269,26	\$ 226.348.492,59	\$ 8.602.550,53	\$ 3.267.609,22	\$ 6.720.100,33	\$	1.882.450,20	\$ 230.475.891,52
2016	Grandes	10	1491	\$ 108.811.346,32	\$ 37.164.863,08	\$ 103.433.923,73	\$ 7.559.862,48	\$ 8.372.188,23	\$ 624.825,04	- \$	8.184.687,52	\$ 105.297.799,80

	Medianas	50	1169	\$ 101.816.216,37	\$ 43.685.983,71	\$ 142.849.016,15	\$ 6.669.657,10	\$ 6.868.457,75	\$ 2.836.655,14	\$ 3.833.001,96	\$ 146.604.267,33
	Pequeñas	147	1535	\$ 54.441.838,72	\$ 19.258.935,42	\$ 49.679.370,48	\$ 2.220.599,13	\$ 327.466,71	\$ 1.719.440,05	\$ 501.159,08	\$ 50.155.468,32
	Microempresas	426	1814	\$ 48.968.032,88	\$ 18.157.627,89	\$ 5.462.175,15	\$ 521.928,83	\$ 700.166,58	\$ 418.314,23	\$ 103.614,60	\$ 5.856.556,40
	Total	633	6009	\$ 296.307.851,13	\$ 103.032.376,45	\$ 237.499.852,59	\$ 9.145.449,71	\$ 3.259.606,47	\$ 7.028.106,09	\$ 2.117.343,62	\$ 241.277.505,07
	Grandes	6	654	\$ 53.481.833,16	\$ 15.606.833,28	\$ 51.984.133,46	\$ 5.147.054,99	\$ 5.533.591,19	\$ 446.872,03	\$ 5.593.927,02	\$ 52.454.226,32
	Medianas	61	1889	\$ 29.044.885,00	\$ 9.399.373,77	\$ 45.646.785,26	\$ 2.302.639,92	\$ 2.635.023,55	\$ 900.508,88	\$ 1.402.131,04	\$ 45.769.482,06
	Pequeñas	170	2018	\$ 98.991.124,43	\$ 38.985.019,45	\$ 55.950.198,81	\$ 2.616.882,67	\$ 456.231,08	\$ 678.489,07	\$ 1.938.393,60	\$ 57.201.281,54
2017	Microempresas	459	2223	\$ 31.710.113,63	\$ 13.348.414,54	\$ 6.739.688,47	\$ 540.753,30	\$ 331.657,78	\$ 253.054,37	\$ 287.698,93	\$ 7.311.341,87
	Tamaño	Número de empresas	Cant. Empleados	Activo	Patrimonio	Ingreso ventas	por Utilidad antes del impuesto	Utilidad ejercicio	del Utilidad neta	IR causado	Ingreso Total
	Total	696	2663	\$ 159.030.895,88	\$ 56.615.492,17	\$ 118.384.879,37	\$ 8.473.127,62	\$ 6.746.498,37	\$ 648.450,15	\$ 7.824.677,47	\$ 120.059.657,16
2018	Grandes	13	1111	\$ 73.689.862,48	\$ 21.540.669,09	\$ 103.721.878,65	\$ 5.945.401,57	\$ 6.866.639,75	\$ 4.571.200,95	\$ 1.374.200,62	\$ 105.092.430,40

	Medianas	70	1731	\$ 142.596.739,90	\$ 55.793.642,23	\$ 162.757.514,24	\$ 4.346.761,63	\$ 2.639.380,76	\$ 3.106.100,85	\$ 1.240.660,78	\$ 164.490.688,86
	Pequeñas	181	2057	\$ 83.296.073,94	\$ 32.332.444,53	\$ 60.251.357,87	\$ 2.571.648,22	\$ 371.957,57	\$ 1.971.522,31	\$ 600.125,91	\$ 61.483.612,43
	Microempresas	481	2343	\$ 63.878.512,03	\$ 24.266.936,79	\$ 7.021.646,35	\$ 919.329,14	\$ 2.059.731,04	\$ 832.930,44	\$ 86.398,70	\$ 8.937.973,65
	Totales	1843	2676	\$ 177.113.981,73	\$ 62.166.724,23	\$ 129.439.207,57	\$ 6.916.084,36	\$ 2.817.771,08	\$ 5.132.341,41	\$ 1.783.742,95	\$ 132.028.945,45
	Grandes	11	929	\$ 60.243.866,81	\$ 16.835.676,72	\$ 90.192.034,27	\$ 3.288.951,10	\$ 3.952.843,89	\$ 2.654.355,92	\$ 634.595,18	\$ 90.803.066,39
	Medianas	70	1846	\$ 122.767.966,04	\$ 47.436.970,07	\$ 165.353.541,84	\$ 6.483.957,48	\$ 1.983.110,81	\$ 5.337.413,58	\$ 1.164.580,83	\$ 169.173.350,29
2019	Pequeñas	186	2083	\$ 99.413.987,96	\$ 38.536.035,89	\$ 60.107.733,12	\$ 2.298.700,15	\$ 37.033,20	\$ 1.740.763,54	\$ 572.456,67	\$ 63.217.884,39
	Microempresas	546	2690	\$ 72.389.958,16	\$ 22.877.991,83	\$ 8.004.260,20	\$ 755.009,18	\$ 6.711.491,38	\$ 680.617,88	\$ 84.238,70	\$ 10.355.414,67
	Total	813	7548	\$ 354.815.778,97	\$ 125.686.674,51	\$ 323.657.569,43	\$ 12.826.617,91	\$ 812.569,88	\$ 10.413.150,92	\$ 2.455.871,38	\$ 333.549.715,74
	Grandes	14	1064	\$ 98.725.777,25	\$ 23.705.860,86	\$ 122.752.138,13	\$ 28.672.096,77	\$ 6.215.540,65	\$ 29.480.516,93	\$ 808.420,16	\$ 124.963.733,77
2020	Medianas	66	1678	\$ 151.893.952,17	\$ 63.153.427,43	\$ 152.488.086,10	\$ 20.494.558,23	\$ 1.991.005,26	\$ 21.921.897,08	\$ 1.446.843,47	\$ 154.337.104,02

	Pequeñas	175	1573	\$ 120.616.820,95	\$ 41.810.753,42	\$ 60.239.993,85	\$ 9.215.811,76	- \$ 517.902,82	- \$ 9.712.391,22	- \$	479.290,51	\$ 60.965.069,39
	Microempresas	607	2978	\$ 75.999.240,86	\$ 27.803.395,86	\$ 9.940.272,28	\$ 1.287.951,56	- \$ 3.114.181,15	- \$ 1.464.157,33	- \$	110.260,54	\$ 14.080.650,98
	Total	862	7293	\$ 447.235.791,23	\$ 156.473.437,57	\$ 345.420.490,36	\$ 59.670.418,32	- \$ 4.574.461,94	\$ 62.578.962,56	- \$	2.844.814,68	\$ 354.346.558,16
	Grandes	22	2236	\$ 250.092.429,22	\$ 67.688.146,74	\$ 238.177.395,28	\$ 5.114.122,70	- \$ 16.902.604,79	\$ 8.640.597,11	- \$	3.526.474,46	\$ 239.996.032,35
	Medianas	78	1622	\$ 142.191.653,61	\$ 57.527.680,00	\$ 179.174.327,27	\$ 17.206.948,53	- \$ 4.262.453,49	\$ 18.782.092,03	- \$	1.660.284,54	\$ 180.186.827,51
2021	Pequeñas	220	1962	\$ 103.011.117,42	\$ 37.845.613,48	\$ 74.073.259,24	\$ 6.674.124,77	- \$ 1.710.828,75	\$ 7.346.594,04	- \$	672.469,27	\$ 74.622.197,26
	Microempresas	659	2992	\$ 67.137.223,33	\$ 20.883.240,22	\$ 9.007.814,99	\$ 1.514.832,03	- \$ 541.930,86	- \$ 1.526.793,62	- \$	74.497,58	\$ 9.685.729,24
	Total	979	8812	\$ 562.432.423,58	\$ 183.944.680,44	\$ 500.432.796,78	\$ 30.510.028,03	- \$ 22.333.956,17	\$ 36.296.076,80	- \$	5.933.725,85	\$ 504.490.786,36
	Grandes	27	2319	\$ 304.329.277,99	\$ 104.952.805,90	\$ 317.083.395,82	\$ 13.245.074,25	\$ 19.490.731,03	\$ 9.147.180,38	\$	4.630.223,53	\$ 318.656.765,42
2022	Medianas	77	1608	\$ 143.182.674,86	\$ 60.593.192,74	\$ 175.005.560,77	\$ 4.318.104,92	\$ 4.203.349,85	\$ 2.215.661,57	\$	1.576.928,43	\$ 176.237.049,11
	Pequeñas	213	1496	\$ 103.115.671,11	\$ 31.212.564,51	\$ 72.500.713,43	\$ 3.140.875,86	\$ 3.784.301,61	\$ 2.799.338,22	\$	1.668.201,43	\$ 72.931.036,13

Microempresas	758	2807	\$ 77.637.375,20	\$ 21.656.229,24	\$ 9.176.160,77	\$ 62.335,64	\$ 65.415,26	\$ 130.893,44	-	\$ 88.316,90	\$ 9.593.359,95
Total	1075	8230	\$ 628.264.999,16	\$ 218.414.792,39	\$ 573.765.830,79	\$ 20.766.390,67	\$ 27.543.797,75	\$ 14.031.286,73	\$	7.963.670,29	\$ 577.418.210,61



Leonardo Cañizares Cedeño, PhD

<https://orcid.org/0000-0002-1225-138X>

ecanizares@upse.edu.ec

Universidad Estatal Península de Santa Elena

Ingeniero Comercial por la Universidad de Guayaquil, tiene una maestría en Administración de Empresas por la Escuela Superior Politécnica del Litoral y un Doctorado en Administración Estratégica por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Ha desempeñado cargos de dirección en el sector privado y en el sector público. Ha sido consultor privado en el ámbito de la estrategia operativa y financiera de las empresas. Tiene 20 años en la docencia universitaria a nivel de pregrado y posgrado, ha dictado conferencias y publicado varios libros y artículos acerca de sus temas de interés.

ISBN: 978-9942-600-78-3

