Sage Sphere of Technology, Sciences, Discoveries and Society

ISSN: 3091-1915

Vol. 4 Núm. 1 (2026)

Participación de las MIPYMES en la contratación pública ecuatoriana y resultados económicos durante 2023 a 2024

Participation of MSMEs in ecuadorian public procurement and economic outcomes during 2023 a 2024

Autores:
Gema Rocío Alvarado Rosero
Universidad Técnica Estatal de Quevedo
Quevedo – Ecuador
galvaradorosero@gmail.com
https://orcid.org/0009-0005-8865-7772

Juan Carlos Cano Intriago
Universidad Técnica Estatal de Quevedo
Quevedo-Ecuador
jcano@uteq.edu.ec
https://orcid.org/0000-0002-5376-4202

Autor de correspondencia: *Gema Rocío Alvarado Rosero*, galvaradorosero@gmail.com

Enviado: 27-07-2026 **Revisado:** 26-08-2026
Aceptado: 25-09-2026 **Publicado:** 26-09-2026

Cómo citar este artículo:
. Alvarado Rosero, G. R., & Cano Intriago, J. C. (2026). Participación de las MIPYMES en la contratación pública ecuatoriana y resultados económicos durante 2023 a 2024. *Sage Sphere of Technology, Sciences, Discoveries And Society*, *4*(1), 1-15. https://doi.org/10.63688/7xgp7223

© 2026; Los autores. Este es un artículo en acceso abierto, distribuido bajo los términos de una licencia Creative Commons (https://creativecommons.org/licenses/by/4.0) que permite el uso, distribución y reproducción en cualquier medio, siempre que la obra original sea correctamente citada.

ISSN: 3091-1915

Vol. 4 Núm. 1 (2026)

RESUMEN

Introducción: La contratación pública puede ampliar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) a mercados institucionales, aunque su aprovechamiento depende de capacidades administrativas, liquidez y condiciones de competencia. El objetivo fue analizar su participación y los resultados económicos asociados en Ecuador durante 2023-2024. Metodología: Se desarrolló un estudio mixto, descriptivo-analítico y no experimental. Se examinaron matrices consolidadas de 27.170 contratos válidos, correspondientes a 12.500 empresas únicas identificadas mediante RUC; se compararon tamaño empresarial, sector y provincia. El componente cualitativo incluyó ocho entrevistas intencionales. De forma complementaria, se aplicó una comparación antes-después con grupo de contraste para ventas y empleo. Resultados: Las MIPYMES representaron 91,0% de las empresas adjudicatarias en 2023 y 91,1% en 2024; concentraron 82,5% y 82,8% de los contratos, pero solo 67,1% y 67,2% del monto adjudicado. Entre ambos años, el número de MIPYMES aumentó 10,4%, los contratos 11,8% y el monto 17,7%. Construcción reunió el mayor monto MIPYME, mientras Guayas y Pichincha concentraron aproximadamente la mitad del valor territorial. La comparación económica estimó diferencias favorables de USD 60.000 en ventas y 2,5 empleos por empresa. Las entrevistas identificaron aprendizaje, expansión operativa, cargas documentales, brechas digitales y presión de liquidez. Conclusiones: La participación fue amplia en número de empresas y contratos, pero menor en valor. Los resultados sugieren beneficios económicos asociados, condicionados por pagos oportunos, asistencia técnica, financiamiento y trazabilidad de los datos.

Palabras clave: contratación pública; MIPYMES; inclusión empresarial; empleo formal; desarrollo económico local.

ABSTRACT

Introduction: Public procurement can broaden micro, small and medium-sized enterprises' (MSMEs) access to institutional markets, although effective participation depends on administrative capacity, liquidity and competitive conditions. This study analysed MSME participation and associated economic outcomes in Ecuador during 2023-2024. Methodology: A mixed-method, descriptive-analytical, non-experimental study was conducted. Consolidated matrices covering 27,170 valid contracts and 12,500 unique firms identified by tax number were examined by firm size, sector and province. The qualitative component comprised eight purposively selected interviews. A before-and-after comparison with a comparison group was also used for sales and employment. Results: MSMEs represented 91.0% of awarded firms in 2023 and 91.1% in 2024; they accounted for 82.5% and 82.8% of contracts but only 67.1% and 67.2% of awarded value. Between the two years, the number of MSMEs increased by 10.4%, contracts by 11.8%, and awarded value by 17.7%. Construction recorded the largest MSME value, while Guayas and Pichincha concentrated approximately half of the territorial value. The economic comparison estimated favourable differences of USD 60,000 in sales and 2.5 jobs per firm. Interviews highlighted learning, operational expansion, documentary burdens, digital gaps and liquidity pressure. Conclusions: MSME participation was broad in terms of firms and contracts but more limited in value. The findings suggest associated economic benefits, conditional on timely payments, technical assistance, financing and stronger data traceability.

Keywords: public procurement; MSMEs; business inclusion; formal employment; local economic development.

Doi: https://doi.org/10.63688/7xgp7223

ISSN: 3091-1915
Vol. 4 Núm. 1 (2026)

1. INTRODUCCIÓN

La contratación pública constituye un mecanismo de provisión estatal y, al mismo tiempo, una herramienta con capacidad para orientar la demanda hacia objetivos de desarrollo. En América Latina y el Caribe representó, en promedio, 17,4% del gasto público en 2021, magnitud que explica su relevancia para la eficiencia fiscal, la competencia y la inclusión productiva (OCDE y BID, 2024). El potencial de este mercado no se limita a obtener bienes, obras y servicios al menor costo; también puede fortalecer proveedores, diversificar cadenas de suministro y favorecer la innovación cuando las reglas combinan transparencia, proporcionalidad y acceso efectivo (Fazekas & Blum, 2021; OCDE, 2018).

Las MIPYMES ocupan una posición central en esta discusión porque conforman la mayor parte del tejido empresarial regional, generan empleo y articulan economías territoriales (Red Interamericana de Compras Gubernamentales, 2024), pero suelen operar con menor disponibilidad de capital, personal especializado y capacidades digitales que las empresas grandes. La CEPAL (2024) advierte que estas unidades representan cerca del 99% de las empresas latinoamericanas, aunque mantienen brechas persistentes de productividad. En consecuencia, una política de compras inclusivas debe atender no solo la posibilidad formal de presentar ofertas, sino también los costos de búsqueda, preparación documental, garantías, financiamiento y cumplimiento contractual (Flynn & Davis, 2017).

La literatura identifica una relación positiva entre la calidad de la regulación y la participación de las pequeñas empresas. Di Mauro et al. (2021) comprobaron que marcos normativos previsibles y accesibles favorecen su presencia en licitaciones, mientras la OCDE (2018) recomienda dividir contratos cuando sea técnicamente razonable, simplificar requisitos, digitalizar procedimientos y monitorear adjudicaciones por tamaño empresarial. Sin embargo, la digitalización no elimina automáticamente las desigualdades: cuando existen capacidades tecnológicas insuficientes, los portales electrónicos pueden trasladar parte del costo administrativo hacia proveedores con menos recursos (González-Varona et al., 2021).

En Ecuador, la Constitución establece que las compras públicas deben priorizar productos y servicios nacionales, particularmente los provenientes de la economía popular y solidaria y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas (Asamblea Constituyente, 2008). La Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública desarrolla esta orientación

Doi: https://doi.org/10.63688/7xgp7223

ISSN: 3091-1915
Vol. 4 Núm. 1 (2026)

mediante márgenes de preferencia, reserva de mercado y procedimientos inclusivos (Asamblea Nacional del Ecuador, 2021). Los montos por procedimiento para 2023 y 2024 se publicaron por separado (Servicio Nacional de Contratación Pública [SERCOP], 2023, 2024a). Asimismo, el Registro Único de MIPYMES permite categorizar a las unidades productivas y facilitar su acceso a servicios de fomento (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2024).

Pese a ese marco, persisten interrogantes sobre la distribución real de oportunidades. La cantidad de adjudicatarios puede ser elevada y, simultáneamente, el valor económico mantenerse concentrado en empresas grandes. También existen diferencias por sector y territorio que no se observan cuando el análisis se limita a totales nacionales. Estudios ecuatorianos recientes señalan avances normativos y tecnológicos, pero también barreras administrativas, asimetrías de capacidad y problemas de acceso efectivo (Chicaiza Barahona & Carriel Núñez, 2025; Caraguay Sosa, 2025).

El problema de investigación se formuló mediante la siguiente pregunta: ¿cómo se relacionó la participación de las MIPYMES en la contratación pública ecuatoriana con sus resultados económicos durante 2023-2024, considerando el tamaño, el sector, el territorio y las barreras de acceso? El objetivo general fue analizar esa participación y los resultados económicos asociados. De manera específica, se buscó: describir la distribución de empresas, contratos y montos por tamaño; identificar los sectores y provincias con mayor
concentración; examinar cambios en ventas y empleo; e interpretar los factores que facilitan o restringen el acceso. Se planteó un estudio mixto, descriptivo-analítico y no experimental, con integración de registros consolidados, entrevistas y una comparación económica complementaria.

2. METODOLOGÍA

Se aplicó un enfoque mixto de alcance descriptivo y analítico, con diseño no experimental y corte retrospectivo para el período 2023-2024. El componente cuantitativo examinó la participación empresarial mediante tres unidades: el contrato para estimar frecuencias y montos; el RUC para identificar empresas únicas; y el año para comparar cambios. El componente cualitativo interpretó experiencias de acceso, ejecución y resultados mediante entrevistas semiestructuradas. La integración se realizó por convergencia: los patrones

Doi: https://doi.org/10.63688/7xgp7223

ISSN: 3091-1915
Vol. 4 Núm. 1 (2026)

estadísticos se contrastaron con categorías narrativas sobre capacidad operativa, barreras administrativas, financiamiento, aprendizaje y capacidad digital.

La base consolidada incluyó 12.850 contratos válidos de 2023 y 14.320 de 2024, para un total de 27.170. Se identificaron 7.420 empresas únicas en 2023 y 8.180 en 2024. Como 3.100 RUC aparecieron en ambos años, el universo consolidado fue de 12.500 empresas, calculado mediante la unión $A \cup B = |A| + |B| - |A \cap B|$. Las empresas se clasificaron como micro, pequeñas, medianas, grandes o sin clasificar, considerando ventas anuales y empleo; en caso de ausencia de información, el registro se mantuvo en la categoría sin clasificar para conservar los totales de control.

Las variables cuantitativas fueron: número de empresas únicas, número de contratos, monto adjudicado en dólares corrientes, tamaño empresarial, sector económico, provincia del domicilio del proveedor, ventas y empleo formal. Los sectores se agruparon en comercio y suministros, construcción, servicios profesionales, tecnología y comunicaciones, manufactura y agroalimentario. El análisis territorial consideró Guayas, Pichincha, Azuay, Manabí, Los Ríos, El Oro y el resto del país.

La depuración siguió reglas previamente definidas: una fila por contrato; eliminación de duplicados mediante el identificador contractual, conservando el primer registro completo; exclusión de contratos cancelados; suma de montos no negativos; y deduplicación de empresas por RUC. Se calcularon frecuencias, porcentajes, cambios absolutos, variaciones relativas y puntos porcentuales. La variación interanual se obtuvo mediante $[(\text{valor } 2024 - \text{valor } 2023) / \text{valor } 2023] \times 100$.

Para explorar resultados económicos se utilizó una comparación de diferencias en diferencias con un grupo de empresas adjudicatarias y otro de comparación. El estimador se expresó como $DD = (Y_{post,T} - Y_{pre,T}) - (Y_{post,C} - Y_{pre,C})$, donde T representa adjudicatarias y C el grupo de comparación. Se analizaron ventas medias y empleo medio. Este procedimiento aporta una estimación asociativa más rigurosa que una comparación simple, aunque no permite atribuir causalidad definitiva sin verificar paralelismo previo, composición de los grupos y posibles factores concurrentes.

El componente cualitativo incluyó ocho participantes seleccionados intencionalmente: representantes de micro, pequeñas y medianas empresas de distintos sectores y provincias, además de informantes vinculados con compras públicas, contabilidad y asesoría

Doi: https://doi.org/10.63688/7xgp7223

ISSN: 3091-1915
Vol. 4 Núm. 1 (2026)

empresarial. Las respuestas se codificaron por significado y se agruparon en cinco categorías: capacidad operativa, barreras de acceso, financiamiento, aprendizaje y capacidad digital. No se incorporaron nombres personales en la matriz analítica.

La consistencia interna se comprobó reconciliando subtotales por tamaño con los totales anuales, verificando la unión de RUC entre períodos y contrastando los montos sectoriales y territoriales.

3. RESULTADOS

Los resultados muestran una participación elevada de las MIPYMES en términos de empresas y contratos, pero una proporción menor del monto adjudicado. Esta diferencia revela que el acceso numérico al mercado público no equivale necesariamente a una distribución proporcional del valor económico.

Tabla 1.

Participación por tamaño empresarial en 2023 y 2024

Año	Tamaño	Empresas	% empresas	Contratos	% contratos	Monto (mill. USD)	% monto
2023	Micro	3.900	52,6	5.100	39,7	285,0	19,9
2023	Pequeña	1.900	25,6	3.300	25,7	350,0	24,5
2023	Mediana	950	12,8	2.200	17,1	325,0	22,7
2023	Grande	470	6,3	2.050	16,0	450,0	31,5
2023	Sin clasificar	200	2,7	200	1,6	20,0	1,4
2024	Micro	4.300	52,6	5.750	40,2	330,0	19,6
2024	Pequeña	2.100	25,7	3.650	25,5	410,0	24,4
2024	Mediana	1.050	12,8	2.450	17,1	390,0	23,2
2024	Grande	500	6,1	2.230	15,6	525,0	31,3
2024	Sin clasificar	230	2,8	240	1,7	25,0	1,5

Nota. Elaboración propia a partir de las matrices de evidencias del estudio.

Doi: https://doi.org/10.63688/7xgp7223

ISSN: 3091-1915
Vol. 4 Núm. 1 (2026)

En 2023, micro, pequeñas y medianas empresas sumaron 6.750 unidades, equivalentes al 91,0% de las adjudicatarias. En 2024 alcanzaron 7.450 y representaron 91,1%. Su participación contractual pasó de 10.600 a 11.850 contratos, es decir, de 82,5% a 82,8%. No obstante, el monto MIPYME se mantuvo alrededor de dos tercios del total: 67,1% en 2023 y 67,2% en 2024. Las empresas grandes, que representaron poco más del 6% de los adjudicatarios, concentraron aproximadamente 31% del valor anual.

Entre 2023 y 2024, el número de MIPYMES adjudicatarias aumentó en 700 empresas (+10,4%), los contratos crecieron en 1.250 (+11,8%) y el monto pasó de USD 960 millones a USD 1.130 millones (+17,7%). El crecimiento monetario fue superior al aumento de empresas y contratos, aunque la participación relativa en el monto total apenas avanzó 0,1 puntos porcentuales.

Tabla 2.

Distribución sectorial del monto adjudicado a MIPYMES

Sector	2023 (mill. USD)	% 2023	2024 (mill. USD)	% 2024	Variación
Comercio y suministros	180,0	18,8	215,0	19,0	19,4%
Construcción	230,0	24,0	270,0	23,9	17,4%
Servicios profesionales	165,0	17,2	195,0	17,3	18,2%
Tecnología y comunicaciones	145,0	15,1	180,0	15,9	24,1%
Manufactura	135,0	14,1	155,0	13,7	14,8%
Agroalimentario	105,0	10,9	115,0	10,2	9,5%

Nota. Elaboración propia a partir de las matrices de evidencias del estudio.

Doi: https://doi.org/10.63688/7xgp7223

ISSN: 3091-1915
Vol. 4 Núm. 1 (2026)

Construcción registró el mayor monto MIPYME en ambos años, con USD 230 millones en 2023 y USD 270 millones en 2024. Comercio y suministros ocupó el segundo lugar. El crecimiento relativo más alto correspondió a tecnología y comunicaciones (24,1%), lo que puede reflejar una expansión de la demanda institucional de servicios digitales. Agroalimentario presentó el menor crecimiento (9,5%) y redujo su peso sectorial de 10,9% a 10,2%.

Tabla 3.

Distribución territorial del monto adjudicado a MIPYMES

Provincia o agrupación	2023 (mill. USD)	% 2023	2024 (mill. USD)	% 2024
Guayas	250,0	26,0	290,0	25,7
Pichincha	245,0	25,5	285,0	25,2
Azuay	90,0	9,4	110,0	9,7
Manabí	82,0	8,5	100,0	8,8
Los Ríos	58,0	6,0	70,0	6,2
El Oro	55,0	5,7	65,0	5,8
Resto del país	180,0	18,8	210,0	18,6

Nota. Elaboración propia a partir de las matrices de evidencias del estudio.

Guayas y Pichincha concentraron conjuntamente 51,5% del monto MIPYME en 2023 y 50,9% en 2024. Aunque todas las categorías territoriales crecieron en valores absolutos, la estructura cambió poco. Azuay y

Manabí mostraron aumentos moderados de participación, mientras Guayas, Pichincha y el resto del país registraron ligeras reducciones relativas. Esta estabilidad sugiere que la expansión anual no corrigió de forma sustantiva la concentración territorial.

Tabla 4.

Comparación económica antes y después

Doi: https://doi.org/10.63688/7xgp7223

ISSN: 3091-1915
Vol. 4 Núm. 1 (2026)

Resultado	Grupo	Pre	Post	Cambio	Efecto DD	IC 95%	p
Ventas medias (miles USD)	Adjudicatarias	510	640	+130	+60	20 a 100	0,004
Ventas medias (miles USD)	Comparación	500	570	+70	—	—	—
Empleo medio	Adjudicatarias	21,0	25,5	+4,5	+2,5	0,8 a 4,2	0,006
Empleo medio	Comparación	20,5	22,5	+2,0	—	—	—

Nota. DD = diferencias en diferencias. Los valores corresponden a la matriz comparativa del estudio; su interpretación causal requiere verificar los supuestos del modelo. Elaboración propia.

La comparación estimó una diferencia favorable de USD 60.000 en ventas medias y de 2,5 empleos por empresa adjudicataria. Los intervalos de confianza no incluyeron cero y los valores p fueron inferiores a 0,01. Estos resultados son compatibles con una asociación positiva entre adjudicación y desempeño; sin embargo, la ausencia de información detallada sobre tamaño de los grupos, tendencias previas y covariables obliga a tratarlos como evidencia indicativa, no como prueba causal concluyente.

El caso empresarial documentado correspondió a una pequeña empresa de confección de uniformes ubicada en Milagro, Guayas. Entre 2022 y 2024, las ventas pasaron de USD 420.000 a USD 565.000 (+34,5%), el empleo formal de 18 a 24 puestos, los clientes institucionales de dos a cuatro y la capacidad mensual de 3.200 a 4.600 prendas (+43,8%). El caso ilustra una trayectoria de expansión posterior a la adjudicación, pero no permite generalizar por sí solo al conjunto de MIPYMES.

Doi: https://doi.org/10.63688/7xgp7223

ISSN: 3091-1915
Vol. 4 Núm. 1 (2026)

Las entrevistas coincidieron en que un contrato público puede ampliar temporalmente la producción, fortalecer la experiencia documental y facilitar convocatorias posteriores. Al mismo tiempo, se identificaron costos administrativos desproporcionados para microempresas, necesidad de asistencia en plataformas digitales y presión de liquidez cuando los pagos se retrasan. El aprendizaje y la reputación aparecieron como beneficios indirectos; el financiamiento y la capacidad digital, como condiciones que determinan si el contrato se transforma en crecimiento sostenible.

4. DISCUSIÓN

Los hallazgos confirman que la participación debe evaluarse mediante varias métricas. Si se observara únicamente el número de empresas, podría concluirse que el mercado es ampliamente inclusivo porque las MIPYMES superaron 91% de los adjudicatarios. Sin embargo, su participación en el monto fue cercana a 67%, mientras las grandes empresas concentraron casi un tercio del valor con poco más del 6% de las firmas. Esta brecha coincide con la advertencia de la OCDE (2018): la apertura formal y la frecuencia de adjudicación no aseguran una distribución equivalente del volumen económico.

El incremento de 17,7% en el monto MIPYME, superior al crecimiento de contratos y empresas, sugiere una ampliación del valor promedio adjudicado. No obstante, la participación relativa permaneció prácticamente estable. Por tanto, el avance observado fue expansivo más que redistributivo: las MIPYMES recibieron más recursos, pero no modificaron sustancialmente su posición frente a las empresas grandes. Esta distinción resulta importante para el monitoreo de políticas, que debería incluir monto, frecuencia, tasa de éxito, recurrencia y distribución por tamaño, además del número de proveedores registrados. La rendición de cuentas institucional correspondiente a 2024 constituye otra fuente para ese seguimiento (SERCOP, 2024b).

La concentración sectorial en construcción y comercio es coherente con la composición habitual de la demanda pública de obras y suministros. El crecimiento de tecnología y comunicaciones indica oportunidades para proveedores con capacidades digitales, pero también puede ampliar brechas entre empresas preparadas y aquellas con baja madurez tecnológica. González-Varona et al. (2021) sostienen que la transformación digital de las pymes requiere capacidades organizacionales y aprendizaje acumulativo; por ello, la

Doi: https://doi.org/10.63688/7xgp7223

ISSN: 3091-1915
Vol. 4 Núm. 1 (2026)

simplificación de plataformas debe complementarse con capacitación, soporte técnico y diseño accesible.

La concentración de aproximadamente la mitad del monto en Guayas y Pichincha evidencia que la inclusión empresarial tiene una dimensión territorial (Curado et al., 2021). La existencia de procedimientos nacionales no elimina diferencias de densidad empresarial, información, conectividad, financiamiento y cercanía institucional. La OCDE y el BID (2024) destacan que las estrategias de contratación pueden apoyar objetivos sociales y productivos, pero requieren indicadores desagregados para detectar quién participa y quién queda fuera. En el caso ecuatoriano, el seguimiento por domicilio del proveedor debería complementarse con el lugar de ejecución y el origen territorial del empleo generado.

Los resultados económicos son plausibles desde la teoría de demanda: un contrato puede elevar ventas, utilización de capacidad y empleo. La diferencia estimada de USD 60.000 en ventas y 2,5 puestos de trabajo refuerza esa interpretación. Sin embargo, el efecto depende de la oportunidad del pago y de la capacidad para financiar capital de trabajo. Las entrevistas mostraron que los retrasos pueden transformar una adjudicación atractiva en una fuente de endeudamiento y vulnerabilidad. Las herramientas de compras inteligentes propuestas por el BID (2022) subrayan precisamente la necesidad de integrar planificación, gestión contractual, datos y evaluación de desempeño.

El caso de confecciones muestra beneficios en ventas, empleo, clientes y capacidad productiva, pero también ilustra el límite de los estudios de caso: no controla factores externos ni representa la diversidad de sectores. Su valor reside en explicar mecanismos. La adjudicación genera demanda; la empresa responde con inversión y contratación; la experiencia mejora su reputación; pero el retraso de pagos aumenta la necesidad de crédito. Esta secuencia coincide con las categorías cualitativas de capacidad operativa, aprendizaje y financiamiento.

En términos de política pública, los resultados respaldan cinco líneas de acción: simplificación proporcional de requisitos; división técnica de contratos para evitar tamaños inaccesibles; pagos oportunos y mecanismos de financiamiento de órdenes públicas; asistencia digital y documental; y tableros abiertos con indicadores por tamaño, sector, provincia, sexo de la propiedad y recurrencia (Rodríguez Armas et al., 2022). Estas medidas deben preservar la competencia y evitar que la preferencia se convierta en una

Doi: https://doi.org/10.63688/7xgp7223

ISSN: 3091-1915
Vol. 4 Núm. 1 (2026)

barrera artificial o en adjudicaciones sin capacidad real de cumplimiento (Falcón-Cortés et al., 2022).

5. CONCLUSIÓN

La participación de las MIPYMES en la contratación pública ecuatoriana fue alta en términos de adjudicatarios y contratos durante 2023-2024. Más de nueve de cada diez empresas adjudicatarias pertenecieron a este segmento y concentraron más de ocho de cada diez contratos. Sin embargo, su participación en el monto se mantuvo alrededor de dos tercios, lo que evidencia una brecha entre presencia numérica y valor económico captado.

El crecimiento interanual fue positivo: aumentaron las empresas, los contratos y el monto MIPYME. El mayor incremento del monto respecto de las otras dos variables indica expansión económica, pero la estabilidad de la cuota relativa demuestra que no se produjo una redistribución sustantiva frente a las grandes empresas.

La inclusión presentó patrones sectoriales y territoriales definidos. Construcción concentró el mayor monto y tecnología y comunicaciones mostró el crecimiento relativo más alto. Guayas y Pichincha reunieron aproximadamente la mitad del valor adjudicado, por lo que la política de inclusión debe incorporar una perspectiva territorial y fortalecer capacidades fuera de los principales polos económicos.

La comparación antes-después y el caso empresarial sugieren resultados favorables en ventas, empleo y capacidad productiva. No obstante, estos beneficios estuvieron condicionados por la liquidez, la oportunidad de los pagos, las capacidades digitales y la carga administrativa. En consecuencia, la adjudicación por sí sola no garantiza crecimiento sostenible.

Se recomienda validar las matrices contra los archivos fuente y desarrollar un sistema de seguimiento que integre adjudicación, pago, ventas, empleo y supervivencia empresarial. Las futuras investigaciones deben aplicar diseños longitudinales y grupos comparables, con el fin de estimar efectos causales y diferenciar los resultados por tamaño, sector, provincia y características de propiedad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Asamblea Constituyente. (2008). Constitución de la República del Ecuador. Registro Oficial 449.

Doi: https://doi.org/10.63688/7xgp7223

ISSN: 3091-1915

Vol. 4 Núm. 1 (2026)

https://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion_de_bolsillo.pdf

Asamblea Nacional del Ecuador. (2021). Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública. Servicio Nacional de Contratación Pública. https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2021/04/losncp_actualizada1702.pdf

Banco Interamericano de Desarrollo. (2022). Smart procurement spending: A toolbox with concrete solutions. https://publications.iadb.org/en/smart-procurement-spending-toolbox-concrete-solutions

Caraguay Sosa, L. J. (2025). Participación de pymes en procesos de contratación pública [Trabajo de titulación, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil]. https://biblioteca.uteg.edu.ec/xmlui/handle/123456789/2862

Chicaiza Barahona, D. V., y Carriel Núñez, W. A. (2025). Evolución de los procesos de compras públicas en Ecuador durante los periodos 2007-2025. Código Científico Revista de Investigación, 6(E2), 347-376. https://doi.org/10.55813/gaea/ccri/v6/nE2/1032

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024). Micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME). https://www.cepal.org/es/temas/micro-pequenas-medianas-empresas-mipyme

Curado, A., Damásio, B., Encarnação, S., Candia, C., y Pinheiro, F. L. (2021). Scaling behavior of public procurement activity. PLOS ONE, 16(12), e0260806. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0260806

Di Mauro, C., Ancarani, A., y Hartley, T. (2021). Procurement policy and SME participation in public purchasing. Small Business Economics, 57, 2261-2275. https://doi.org/10.1007/s11187-020-00414-z

Falcón-Cortés, A., Aldana, A., y Larralde, H. (2022). Practices of public procurement and the risk of corrupt behavior before and after the government transition in Mexico. EPJ Data Science, 11, 19. https://doi.org/10.1140/epjds/s13688-022-00329-7

Fazekas, M., y Blum, J. R. (2021). Improving public procurement outcomes: Review of tools and the state of the evidence base (Policy Research Working Paper 9690). World Bank. https://doi.org/10.1596/1813-9450-9690

Flynn, A., y Davis, P. (2017). Explaining SME participation and success in public procurement using a capability-based model of tendering. Journal of Public Procurement, 17(3), 337-372. https://doi.org/10.1108/JOPP-17-03-2017-B003

Doi: https://doi.org/10.63688/7xgp7223

ISSN: 3091-1915

Vol. 4 Núm. 1 (2026)

González-Varona, J. M., López-Paredes, A., Poza, D., y Acebes, F. (2021). Building and development of an organizational competence for digital transformation in SMEs. Journal of Industrial Engineering and Management, 14(1), 15-24. https://doi.org/10.3926/jiem.3279

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2024). Registro Único de MIPYMES. Gobierno del Ecuador. https://www.gob.ec/mpceip/tramites/registro-unico-mipymes

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, y Banco Interamericano de Desarrollo. (2024). Government at a glance: Latin America and the Caribbean 2024. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/4abdba16-en

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2018). SMEs in public procurement: Practices and strategies for shared benefits. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/9789264307476-en

Red Interamericana de Compras Gubernamentales. (2024). MIPYMES y compras públicas. https://ricg.org/es/temas/mipymes/

Rodríguez Armas, J. C., Fernandini Puga, M., Braly-Cartillier, I., y Azar, K. (2022). Impulsando la sostenibilidad en las mipymes de América Latina y el Caribe: Propuesta de una herramienta de autodiagnóstico ASG. Banco Interamericano de Desarrollo. https://doi.org/10.18235/0004122

Servicio Nacional de Contratación Pública. (2023). Montos de contratación pública 2023. https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/montos-de-contratacion-publica-2023/

Servicio Nacional de Contratación Pública. (2024a). Montos de contratación pública 2024. https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/montos-de-contratacion-publica-2024/

Servicio Nacional de Contratación Pública. (2024b). Rendición de cuentas 2024. https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/rendicion-de-cuentas-2024/

CONFLICTO DE INTERESES

No existe.

FINANCIAMIENTO

No aplica.

CONTRIBUCIÓN DE AUTORÍA

Conceptualización: Gema Rocío Alvarado Rosero, Juan Carlos Cano Intriago.

Metodología: Gema Rocío Alvarado Rosero, Juan Carlos Cano Intriago.

Investigación: Gema Rocío Alvarado Rosero, Juan Carlos Cano Intriago.

ISSN: 3091-1915

Vol. 4 Núm. 1 (2026)

Redacción – borrador original: Gema Rocío Alvarado Rosero, Juan Carlos Cano Intriago.
Redacción – revisión y edición: Gema Rocío Alvarado Rosero, Juan Carlos Cano Intriago.

Doi: https://doi.org/10.63688/7xgp7223