



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
UNIDAD DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, MBA

Proyecto de Desarrollo previa la
obtención del Grado Académico de Magíster
en Administración de Empresas

TEMA:

**FACTORES ECONOMICOS Y FINANCIEROS QUE INCIDEN EN EL
DESARROLLO DE LAS PYMES EN EL CANTÓN QUEVEDO, AÑO 2020. PLAN
ESTRATÉGICO**

AUTORA:

ING. DIANA CAROLINA CASTRO FERNÁNDEZ

DIRECTORA:

ING. MALDONADO CASTRO JENNY MARLENE, M.Sc.

QUEVEDO – ECUADOR

2021

CERTIFICACIÓN

La suscrita, Ing. Maldonado Castro Jenny Marlene, M.Sc., certifica que el proyecto para la obtención del Grado Académico de Magister en Administración de Empresas MBA, titulado **“FACTORES ECONOMICOS Y FINANCIEROS QUE INCIDEN EN EL DESARROLLO DE LAS PYMES EN EL CANTÓN QUEVEDO, PERIODO 2020. ANALISIS COMPARATIVO”**, de autoría de la Ing. Diana Carolina Castro Fernández, ha sido revisado en todos sus componentes, por lo que autoriza su presentación formal ante el tribunal respectivo.

Quevedo, 25 de mayo de 2021



ING. MALDONADO CASTRO JENNY MARLENE, M.Sc.

DIRECTORA

AUTORÍA

Yo, Ing. Diana Carolina Castro Fernández declaro que el presente Proyecto de Investigación y Desarrollo titulado “**FACTORES ECONOMICOS Y FINANCIEROS QUE INCIDEN EN EL DESARROLLO DE LAS PYMES EN EL CANTÓN QUEVEDO, PERIODO 2020. ANALISIS COMPARATIVO**”, es de exclusiva autoría y extiendo los derechos a la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, hacer uso del documento como material académico y de consulta.

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized initial 'D' followed by a series of loops and a final flourish.

ING. DIANA CAROLINA CASTRO FERNÁNDEZ
AUTORA

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a mi familia por haber sido mi apoyo a lo largo de toda mi carrera universitaria y a lo largo de mi vida. A todas las personas especiales que me acompañaron en esta etapa, aportando a mi formación tanto profesional y como ser humano. A mis hijas por ser ese motor que me impulsa a seguir adelante cada día porque sin ustedes no sería quien soy

Ing. Diana Carolina Castro Fernández

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad Técnica Estatal de Quevedo y a la Unidad de Posgrado a al Ing. Roque Vivas Moreira, al personal administrativo que siempre nos atendieron en todo momento.

Agradezco a los docentes de la Unidad de Posgrado quienes ante esta pandemia nos han facilitado sus conocimientos, sin egoísmo y con mucha comprensión nos hemos adaptado a este proceso nuevo de estudios.

En especial quiero agradecer a mi Directora Ing. Jenny Maldonado Castro, MSc, por su paciencia, colaboración, y asesoría en el desarrollo del proyecto de investigación

Y como dejar pasar por alto a la coordinadora Ing. Nelly Manjarrez Fuentes PhD, por ser un gran apoyo que siempre estuvo motivándonos y continuemos con este proceso académico, con paciencia, carisma nos condujo y nunca nos dejó solos.

Gracias, Gracias, Gracias, sin ustedes esta meta hubiese sido más demorosa en cumplir.

Ing. Diana Carolina Castro Fernández

PRÓLOGO

En Ecuador existe poca o casi nula información que retrate en detalle aquellos factores que expliquen los motivos por los cuales las PYMES encuentran dificultad en el acceso al financiamiento. Este trabajo de investigación, expresa claramente las labores cruciales que cumplen las PYMES en el crecimiento del país, de cómo estas empresas se enfrentan a dificultades diferentes a las que atraviesan las grandes industrias y multinacionales. Dentro de la categoría del acceso al financiamiento, las condiciones de crédito relacionadas principalmente con tasa de interés, plazo, requerimientos de garantía y procedimientos para otorgar préstamos, se perciben como los factores limitantes más significativos. Adicionalmente, la falta de formalidad, organización y planificación dentro de estas empresas, la falta de productos financieros dirigidos al sector PYMES es parte de los factores que inciden en la falta de financiamiento a las pequeñas y medianas empresas. Las barreras para obtener fuentes de financiamiento constituyen uno de los principales obstáculos para su desarrollo, puesto que la mayoría de los bancos privados ecuatorianos concentran su cartera en créditos para grandes compañías e inclusive sus productos y las metodologías utilizadas para calificar a los sujetos de crédito, están diseñados para trabajar con segmentos corporativos.



ING. ANGELA BEJARANO AVEIGA
GERENTE SUPREMEXPORT

C.I 1310413628

RESUMEN

Toda empresa reconocida a nivel mundial comenzó siendo pequeña. Una clave compartida para el éxito de esas organizaciones radica en su capacidad para ver el objetivo y planificar eficazmente sus acciones para alcanzarlo. La conclusión de esto es que cada vez que surge una iniciativa para iniciar un negocio, lo primero para el éxito clave a largo plazo es establecer una razón clara para la existencia (Misión), un gran sueño que impulsa las operaciones de la compañía (Visión) y principios fundamentales que guiarían su toma de decisiones diaria (Valores). Los objetivos y metas deben establecerse y comunicarse a través del equipo para garantizar que las capacidades operativas y humanas estén alineadas con los requisitos de ejecución de la estrategia. Para esto, se realizará un análisis económico y financiero de las PYMES en el cantón Quevedo y su evolución en su estructura de gestión utilizando como principal fuente de información las encuestas y entrevistas a realizar a una muestra de 335 propietarios de PYMES que laboran en la ciudad de Quevedo. El resultado de esta información servirá para identificar los puntos fuertes y débiles de las PYMES y sugerir recomendaciones. Por último, Este estudio permitirá, proyectarse a la aplicación de un plan estratégico dirigido a mejora la situación económica de las PYMES, buscando alcanzar los objetivos propuestos para una solución en beneficio de todos.

Palabras claves: factores económicos y financieros, PYMES, desarrollo, FADO, plan estratégico.

ABSTRACT

Every globally recognized company started small. A shared key to the success of these organizations lies in their ability to see the goal and effectively plan their actions to achieve it. The bottom line from this is that whenever an initiative arises to start a business, the first thing for long-term key success is to establish a clear reason for existence (Mission), a big dream that drives the company's operations (Vision) and fundamental principles that would guide your daily decision-making (Values). Objectives and goals should be established and communicated across the team to ensure that operational and human capabilities are aligned with the strategy execution requirements. For this, an economic and financial analysis of the SMEs in the Quevedo canton and their evolution in their management structure will be carried out, using as the main source of information the surveys and interviews to be carried out with a sample of 335 owners of SMEs that work in the city. of Quevedo. The result of this information will serve to identify the strengths and weaknesses of SMEs and suggest recommendations. Finally, this study will allow the project to implement a strategic plan aimed at improving the economic situation of SMEs, seeking to achieve the proposed objectives for a solution for the benefit of all.

Keywords: economic and financial factors, SMEs, development, FADO, strategic plan.

INDICE

TEMA:.....	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA.....	iii
DEDICATORIA.....	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTO.....	¡Error! Marcador no definido.
PRÓLOGO.....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
INDICE DE GRAFICOS.....	xii
INTRODUCCIÓN.....	xiii
CAPÍTULO I.....	1
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 UBICACIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA.....	2
1.2 SITUACIÓN ACTUAL DE LA PROBLEMÁTICA.....	4
1.3 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	5
1.3.1 Problemas derivados.....	6
1.4 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	6
1.5 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN.....	6
1.5.1 General.....	6
1.5.2 Específicos.....	6
1.6 JUSTIFICACIÓN.....	7
CAPÍTULO II.....	8
MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN.....	8
2.1 FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL.....	9
2.1.1 PYMES.....	9
2.1.2 Factores económicos.....	12

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	18
2.2.1 Antecedentes.....	18
2.2.2 Los factores económicos	28
2.2.3 Las pequeñas y medianas empresas en el Ecuador	35
2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL	41
2.3.1 Ley de emprendimiento e innovación	42
2.3.2 Código de producción para PYMES	43
2.3.3 Agencia Tributaria y PYMES	44
CAPÍTULO III.....	46
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	46
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	47
3.1.1. Investigación aplicada	47
3.1.2. Investigación descriptiva	47
3.1.3. Investigación bibliográfica	47
3.1.4 De campo.....	47
3.2. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	48
3.2.1. Método inductivo.....	48
3.2.3. Método analítico	48
3.3.4. Estadístico.....	48
3.3 CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN	49
3.3.1. Población y Muestra	49
3.3.2 Técnicas de investigación.....	49
3.4 ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO	50
3.5 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	51
3.6 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS	51
CAPÍTULO IV	52

RESULTADOS Y DISCUSIÓN	52
4.1 Discusión de resultados del Primer Objetivo	60
4.3. Discusión de resultados del Segundo Objetivo	70
4.4 Tipo de análisis comparativo que permita comprender mejor la situación económica y financiera de las PYMES en el cantón Quevedo.	72
4.5 Discusión de resultados del Tercer Objetivo	77
CAPITULO V	79
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	79
5.1 Conclusiones	80
5.2 Recomendaciones.....	81
CAPITULO VI	83
PROPUESTA ALTERNATIVA	83
6.1 TITULO DE LA PROPUESTA.....	84
6.2 JUSTIFICACIÓN	84
6.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	85
6.4 OBJETIVOS.....	86
6.4.1 Objetivos específicos.....	87
6.5. UBICACIÓN SECTORIAL Y FÍSICA	87
6.6. FACTIBILIDAD.....	87
6.7. PLAN DE TRABAJO	88
BIBLIOGRAFÍA	101

INDICE DE GRAFICOS

Grafico 1. Nivel de educación de los propietarios.....	53
Grafico 2. Edad de quienes laboran en las PYMES	54
Grafico 3. Género de quienes laboran en las PYMES	55
Grafico 4.Estado civil de quienes laboran en las PYMES.....	56
Grafico 5. Cantidad de hijos que poseen los propietarios de las PYMES investigadas	57
Grafico 6. Cuenta con local propio o alquilado	58
Grafico 7.Años de actividad de la empresa	59
Grafico 8. Tipo de actividad que realiza la empresa.....	62
Grafico 9.Cantidad de empleados de la empresa	63
Grafico 10. Financiamiento de la empresa	64
Grafico 11. Destino del crédito obtenido.....	65
Grafico 12. Porcentaje del crédito que se invierte en el negocio.....	66
Grafico 13. Nivel de rentabilidad de la empresa	67
Grafico 14. Si lleva o no registro contable en la empresa	68
Grafico 15. Capacitación para que la empresa sea más competitiva	69
Grafico 16. Evaluación de los riesgos económicos del entorno	72
Grafico 17.Elaboración de los estados financieros	73
Grafico 18. Facilidades en el acceso a financiamiento por parte del Gobierno.....	74
Grafico 19. Realización de estrategias de mercadeo	75
Grafico 20. Nivel de satisfacción por la calidad de servicio	76

INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) son la columna vertebral de la economía de los en vías de desarrollo y también son contribuyentes clave para el crecimiento económico en otras economías. Las PYMES representan casi dos tercios de los nuevos empleos netos del sector privado en las últimas décadas. Las PYMES que exportan tienden a crecer aún más rápido, crean más empleos y pagan salarios más altos que las empresas similares que no comercian internacionalmente. (Myron, 2017).

Sin embargo, ante la crisis mundial, producto de la pandemia del COVID-10, es necesario comprender los factores socioeconómicos que afectan a las empresas y de cómo estas se deben direccionar hacia mejores decisiones sobre el futuro y la dirección de dichas organizaciones. Por tal motivo, para tener una comprensión íntima, tendrá que comprender los factores externos y ambientales, así como cómo su interacción afecta su negocio. Estos factores están relacionados con el dinero, los bienes y los servicios. Afectan a las empresas a un nivel micro, pero son mucho más poderosas que eso; también afectan a toda la economía a un nivel macro. La economía, ya sea local o global, será prácticamente el factor determinante en los detalles asociados al funcionamiento de una empresa, como el valor de sus activos, la demanda del consumidor e incluso los impuestos (Calvert, 2018).

Los factores socioeconómicos son, por tanto, los factores sociales y económicos que configuran y determinan la dinámica que experimentará una sociedad. Estos son factores que afectan el comportamiento de un grupo en particular, también conocido como clase socioeconómica. Quizás el comportamiento más interesante de los miembros de una clase socioeconómica es su comportamiento como consumidores. Las diferentes clases socioeconómicas generalmente tendrán diferentes prioridades, y esto afectará la forma en que gastan su dinero.

Algunos factores económicos que debe considerar en su negocio incluyen tipos de cambio, tipos de interés, recesión, inflación, impuestos y oferta y demanda, para lo cual es necesario un análisis más detallado de tres de estos factores y su conexión con las pequeñas y medianas empresas.

El espíritu empresarial tiende a centrarse en identificar y satisfacer las necesidades de los consumidores en nichos de mercado específicos, pero todas las empresas pueden verse afectadas por tendencias económicas a gran escala. Tener en cuenta las tendencias de la economía en general puede ayudar a los gerentes comerciales a tomar mejores decisiones. Los factores económicos que comúnmente afectan a las empresas incluyen la confianza del consumidor, el empleo, las tasas de interés y la inflación.

El objetivo principal de esta investigación es analizar si las PYMES son particularmente efectivas en crecimiento, prosperidad e innovación, facilitando la distribución equitativa de ingresos y riqueza. De igual manera de cómo generan competencia y fomentan la economía como un suministro saludable de nuevas habilidades e ideas, y hacer que el mercado sea más dinámico. Seguido se describen cada uno de los capítulos:

Capítulo I: Enfatiza la introducción, contextualización de la investigación internacional, nacional y local, completándose con el planteamiento del problema, objetivos general y específico, variables, y campo de acción.

Capítulo II: Constituyen los conceptos de referencia a la investigación o marco teórico con las definiciones de autores fecha y publicaciones.

Capítulo III: Comprenden los métodos utilizados, seguido por las técnicas de encuesta, y observación que se aplicó, de modo que respalde los objetivos proyectados en la investigación.

Capítulo IV: Expone los resultados, encerrando tablas, gráficos, análisis e interpretación, discusión de resultados con respecto a los objetivos formulados.

Capítulo V: Expone las conclusiones y recomendaciones descritas con respecto a los objetivos formulados.

Capítulo VI: está compuesto por Título de la propuesta, Justificación, Fundamentación legal, Objetivos, Ubicación sectorial y física, Factibilidad, Plan de trabajo. Este acápite está compuesto por la Bibliografía y los Anexos de la presente investigación.

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

"Toda PYME va a producir bienes o servicios según su industria. Cuanto más eficazmente se realice la transformación de recursos o insumos a estos bienes o servicios, tanto más productivos será la PYME".

Rendel, Kaitell

1.1 UBICACIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

La presente investigación titulada **“FACTORES ECONOMICOS Y FINANCIEROS QUE INCIDEN EN EL DESARROLLO DE LAS PYMES EN EL CANTÓN QUEVEDO, PERIODO 2020”**, se realizará en la ciudad de Quevedo, que se encuentra ubicado en la Provincia de Los Ríos, Comercio mayorista y minorista. Entre las actividades más importantes tenemos: agricultura, silvicultura y pesca, industria manufacturera, construcción, transporte, almacenamiento y comunicación, bienes inmuebles y servicios prestados a empresas. Es importante mencionar que las pequeñas y medianas empresas, de acuerdo a lo que manifiesta la Cámara de Comercio del Ecuador, representan más del 95% de todas las empresas y el 60-70% del empleo; ellos son los que crean gran parte de los nuevos empleos (parte de población económicamente activa), en la las economías del país (<https://ccq.ec/>, 2020).

Las PYMES, Tienen sus propias ventajas y desventajas que pueden requerir medidas especiales. Como resultado de las nuevas tecnologías y la globalización, las economías de escala están perdiendo su importancia en muchas actividades, por lo que se mejora la contribución potencial de las pequeñas empresas. Al mismo tiempo, muchos de los problemas que tradicionalmente enfrentan: financiamiento insuficiente, dificultades para explotar tecnologías, capacidades gerenciales limitadas, baja productividad, regulación engorrosa, se acentúan en un contexto globalizado donde la tecnología se está volviendo dominante (Robbins, 2017).

Las pequeñas empresas necesitan mejorar sus habilidades de gestión, su capacidad de recopilación de información y su base tecnológica. Los gobiernos tienen la responsabilidad de mejorar el acceso de las PYMES a las finanzas, la infraestructura de información y los mercados internacionales. Asegurar un marco regulatorio, legal y financiero propicio para el emprendimiento y, por lo tanto, para la creación y desarrollo de pequeñas empresas debe ser una prioridad. Quizás la mejor manera de impulsar el sector de las PYMES es fomentar las asociaciones público-privadas y las redes y agrupaciones de pequeñas empresas.

La acción de las autoridades públicas debe tener en cuenta los factores regionales y locales que influyen en el espíritu empresarial y utilizar estas particularidades para fomentar las asociaciones entre pequeñas empresas. Debe utilizar las instituciones, grupos empresariales y vínculos empresariales que existen localmente para crear y fortalecer los vínculos microeconómicos que permitirán la competitividad global. Una política de PYME debe, al construir sobre los activos locales, apoyar la nueva dinámica del emprendimiento y las agrupaciones de pequeñas empresas para enfrentar los desafíos que plantea la globalización.

En el Ecuador, las pequeñas y medianas empresas son cruciales para el futuro del trabajo, no solo para la creación de empleo y el crecimiento económico, sino también para impulsar la innovación y la competencia en los mercados del país. Sin embargo, las grandes empresas evitan invertir más en capacitación y equipamiento, pagar salarios más altos y ofrecer mejores condiciones de trabajo, ocasionando que las PYMES sean afectadas en lo que respecta a la productividad y la calidad del empleo.

El mundo del trabajo en el Ecuador se encuentra en una fase de gran agitación, y muchos desafíos, tanto antiguos como nuevos, están afectando particularmente a las PYMES. Pero con la perspectiva correcta, un desafío puede convertirse en una oportunidad. Es necesario buscar estrategias para ayudar a las PYMES a prosperar proporcionando capacitación en todos los niveles, apoyando el espíritu empresarial, fomentando un entorno propicio y creando acceso al mercado para las poblaciones vulnerables (Saavedra, 2016).

Se ha observado, que ciertas regiones o lugares, dentro y fuera del cantón Quevedo, en la provincia de Los Ríos, generan concentraciones comerciales dinámicas que aprovechan los "efectos indirectos de información" y otros factores intangibles. Todos estos centros de actividad empresarial particularmente intensos es donde el capital cultural, social e intelectual y las redes locales promueven el desarrollo de estos vínculos entre empresas. Estas concentraciones pueden ser particularmente beneficiosas para las pequeñas empresas porque su tamaño no permite la financiación interna de servicios como capacitación, investigación o mercadeo.

Por otro lado, pueden generar efectos que aumenten gradualmente la ventaja competitiva del grupo de empresas y les permita estar presentes en la competencia local y nacional, ya que los distritos y grupos exitosos se caracterizan por la aparición continua de nuevos negocios.

1.2 SITUACIÓN ACTUAL DE LA PROBLEMÁTICA

Las PYMES, a pesar de que son el vector de desarrollo más prometedor y eficiente en términos de inversión y empleo, son las más afectadas por este fenómeno. De hecho, no tienen el tamaño crítico o las redes de influencia para contrarrestar este tipo de usurpación, están en una posición débil en relación con fuertes restricciones económicas y en un entorno empresarial general desfavorable.

El fenómeno de la privatización, que supuestamente proporcionaría una respuesta tanto al problema del fracaso de la gestión pública como al control excesivo y la interferencia de la esfera pública sobre el clima empresarial, de hecho, no ha cambiado significativamente este estado de cosas. Por ejemplo, se evitó organizar y promover la transferencia y apropiación de capital de empresas públicas a empresarios privados locales. El proceso se desvió en gran medida de sus intenciones iniciales, en la medida en que resultó más en la intervención de socios extranjeros en la capital de estas estructuras que en la entrada de accionistas locales.

En la actualidad, en el cantón Quevedo, Independientemente de las debilidades derivadas del hecho de que las grandes empresas tienen una ventaja competitiva y se benefician de las economías de escala, las pequeñas y medianas empresas deben enfrentar debilidades específicas que se pueden agrupar como autor de las siguientes causas:

- Debido a la naturaleza familiar de la empresa y la renuencia de las instituciones financieras a prestarles dinero, las PYMES a menudo tienen dificultades para encontrar capital tanto para su creación como para su crecimiento.

- El problema de gestión sigue siendo el problema más fundamental que enfrentan las PYMES en el cantón Quevedo. En la mayoría de los casos, la empresa unipersonal o familiares administrada por su propietario, que a menudo es un medio sin contar que no tiene una buena capacitación, o incluso si es competente, no puede administrarlo solo administración, asegurando efectivamente la comercialización, la investigación, la financiación, etc.

- La falta de mano de obra calificada, la insuficiencia de los ejecutivos que cumplen con los requisitos de las PYME, las dificultades de suministro, la debilidad del tecnicismo, la falta de comercialización, etc.

- Con la actual pandemia del COVID-A9, no se pueden cumplir las condiciones para una economía de mercado. La primacía es la satisfacción de las necesidades primarias de una economía de supervivencia de un sector informal o menos legal que coexiste con el sector informal.

Superar las crisis económicas y las recesiones es uno de los mayores desafíos para mantener una empresa a largo plazo. Durante las recuperaciones económicas y los auge, las condiciones son propicias para que nuevas empresas ingresen al mercado, pero las recesiones y recesiones generalmente resultan en la eliminación de las empresas débiles. Sobrevivir a los ciclos económicos lentos generalmente gira en torno a reducir los costos, aumentar la eficiencia y aprovechar los recursos ahorrados durante los períodos de prosperidad.

1.3 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

¿De qué manera, los factores económicos financieros inciden en el desarrollo de las PYMES en el cantón Quevedo

1.3.1 Problemas derivados

- ¿Cuál es la situación actual de las PYMES y su repercusión en el desarrollo de la ciudad de Quevedo?
- ¿Qué factores económicos y financieros inciden en el desarrollo de las PYMES del cantón Quevedo?
- ¿Qué tipo de análisis comparativo permitirá comprender mejor la situación económica y financiera de las PYMES en el cantón Quevedo, 2020?

1.4 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

CAMPO: Ciencias Administrativas

ÁREA: Administración

LÍNEA: Emprendimiento, administración, y desarrollo de proyectos

SECTOR: Quevedo

TIEMPO: Año 2020

1.5 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1 General

Analizar los factores económicos y financieros que inciden en el desarrollo de las PYMES en el cantón Quevedo

1.5.2 Específicos

- Describir la situación actual de las PYMES y su repercusión económica y financiera en el desarrollo del cantón Quevedo.

- Identificar los factores económicos y financieros que inciden en el desarrollo de las PYMES del cantón Quevedo
- Determinar el tipo de análisis comparativo que permita comprender mejor la situación económica y financiera de las PYMES en el cantón Quevedo, 2020.

1.6 JUSTIFICACIÓN

En el área urbana y suburbana del cantón Quevedo, las PYMES desempeñan un papel importante en el crecimiento económico y son las que crean la mayoría de los nuevos empleos. La gran mayoría de las empresas en esta zona son PYMES, que representan un gran porcentaje del empleo en la comunidad Quevedeña. A medida que las grandes empresas reducen su tamaño y subcontratan cada vez más funciones, el peso de las PYMES en la economía local crece. Además, el crecimiento de la productividad, y por lo tanto de la economía, depende en gran medida de la competencia vinculada al nacimiento y la muerte, la entrada y la salida de las pequeñas empresas.

Las altas tasas de rotación de empleo, y la mezcla del mercado laboral, que esto implica son una parte importante del proceso competitivo y el cambio estructural en dicha localidad. Menos de la mitad de las nuevas pequeñas empresas sobreviven más de cinco años, y solo una fracción forma el núcleo de las empresas de alto rendimiento que impulsan la innovación y el rendimiento industrial. Es por eso que esta investigación es importante ya que permita analizar y proponer estrategias sobre políticas y condiciones que rijan la creación y expansión de las empresas, a fin de optimizar sus contribuciones al crecimiento.

Así mismo, se ha determinado que las pequeñas empresas generalmente son menos conscientes de las externalidades ambientales y las leyes que rigen sus actividades, por lo tanto, esta investigación, presenta la potencialidad de herramientas de gestión que podrían hacer que las PYMES sean más sostenibles y ocupar nichos en el mercado de bienes y servicios, de igual manera favorecer en la búsqueda de soluciones sostenibles como un desafío formidable y proponer que las pequeñas empresas tomen más conciencia de la necesidad de tal estrategia también a su nivel.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

“Las empresas que tienden a integrar y desarrollar sus técnicas de planificación estratégica compiten de manera más efectiva márgenes de ganancias generando mayores ventas

Carson, Darwin

2.1 FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

2.1.1 PYMES

“Las pequeñas y medianas empresas (PYME) son empresas que mantienen ingresos, activos o una cantidad de empleados por debajo de cierto umbral. Cada país tiene su propia definición de lo que constituye una pequeña y mediana empresa (PYME). Deben cumplirse ciertos criterios de tamaño y, ocasionalmente, también se tiene en cuenta la industria en la que opera la empresa” (Harrinson, 2018).

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) son organizaciones empresariales que desempeñan un papel importante en la mayoría de las economías, especialmente en los países en desarrollo. Las PYME representan la mayoría de las empresas en todo el mundo y contribuyen de forma importante a la creación de empleo y al desarrollo económico mundial. Representan alrededor del 90% de las empresas y más del 50% del empleo en todo el mundo. Las PYMES formales contribuyen hasta el 40% de la renta nacional (PIB) en las economías emergentes (Zúñiga, 2018).

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) son empresas independientes no filiales que emplean a menos de un número determinado de empleados. Este número varía según los países. El límite superior más frecuente para designar una PYME es de 250 empleados, como en la Unión Europea. Sin embargo, algunos países establecen el límite en 200 empleados, mientras que Estados Unidos considera que las PYMES incluyen empresas con menos de 500 empleados (OECD, 2020).

Las pequeñas empresas son generalmente aquellas con menos de 50 empleados, mientras que las microempresas tienen como máximo 10, o en algunos casos 5, trabajadores (Aguirre, 2017).

Son empresas o grupo de trabajadores calificados y semi-calificados para apoyar la futura expansión industrial y comercial del país. La estabilidad de la economía del Reino Unido se

basa en bajas tasas de desempleo. Los trabajadores, que proporcionan bienes y servicios, ganan un salario que luego gastan en bienes y servicios (Medina & Pinedo, 2019).

2.1.1.1 Concepto de PYMES en el Ecuador

En Ecuador, de acuerdo con el actual régimen legal: la ley de la Comunidad Andina de MIP y ME, la Ley de Fomento Artesanal y la Ley de Fomento de la Pequeña Industrias, se estructuró una clasificación en la cual, se destaca los principales conceptos relacionados con las micros, pequeñas, medianas y grandes empresas. De acuerdo a su tamaño, las empresas tienen las categorías siguientes:

Microempresas: emplean hasta 9 trabajadores.

Pequeña Industria: puede tener hasta 49 obreros

Mediana Industria: alberga de 50 a 199 obreros.

Grandes Empresas: son aquellas que tienen más de 200 trabajadores y más de 5 millones de dólares en tramos de ingresos

Las PYMES se caracterizan por el uso intensivo de la mano de obra, escaso desarrollo tecnológico, baja división del trabajo, pequeño capital, baja productividad e ingreso, reducida capacidad de ahorro y limitado acceso a los servicios financieros y no financieros existentes (Sánchez, 2016)

Pequeñas: las PYMES son de naturaleza pequeña, ya sea en términos de número de (a) empleados: 10 personas para 'pequeñas' a 200 personas para 'medianas', según las leyes del país, (b) capital y activos: capital de trabajo limitado y activos y (c) volumen de negocios: el volumen de negocios global de la empresa es pequeño, en comparación con las empresas más grandes (CCG, 2017).

Independiente: la mayoría de las PYMES tienen un solo propietario que también podría ser el único empleado. Si bien este puede ser predominantemente el caso, las definiciones establecen de 250 a 500 empleados como límite para que las empresas se denominen PYME. El 'sencillo' también se refiere a productos individuales producidos o servicios prestados (Mariscal, 2019).

Local: las PYME son esencialmente de naturaleza local; su mercado suele estar localizado en el área donde están ubicadas; o pueden ser 'locales' en el sentido de que operan desde un lugar de residencia, también llamado “Pequeñas oficinas” (Blake, 2019).

2.1.1.3 En sí ¿Qué es una PYME?

Si bien las pequeñas empresas están en el corazón de la sociedad actual, ayudando a proporcionar empleos y apoyo a la economía tanto a escala local como nacional, puede ser difícil determinar exactamente qué empresas encajan en la categoría. El problema de proporcionar detalles al tratar de definir las pequeñas y medianas empresas es que nadie puede ponerse de acuerdo en una descripción única. Cuando la Unión Europea (UE) ofrece su propia definición de PYME, los organismos internacionales tienen una interpretación diferente de cómo deben definirse las empresas medianas, micro y pequeñas (Taller, 2018).

Por ejemplo, los estándares de tamaño empresarial de la UE utilizan el volumen de negocios, el balance total y el tamaño de los empleados para determinar su definición de PYME. Sin embargo, esto puede no ser apropiado en ciertas industrias, ya que las organizaciones de servicios públicos prefieren considerar el uso de energía al decidir las definiciones adecuadas del tamaño de la empresa (Artiega, 2018).

Otro problema al tratar de determinar cómo se define una pequeña empresa es que los organismos oficiales revisarán con frecuencia su definición de PYME para reflejar los cambios sociales y económicos. Las microempresas, por ejemplo, se están volviendo un lugar más común (Chang, 2019).

La pequeña empresa se define como una corporación de propiedad privada, sociedad o empresa individual que tiene un menor número de empleados e ingresos anuales de menos de una corporación o de tamaño regular de negocios (Solórzano, 2019)

2.1.1.4 Clasificación de las PYMES

- Pequeñas Empresas

La categoría de pequeñas empresas está compuesta por empresas que emplean a menos de 50 personas y cuya facturación anual o balance total anual no supera los 10 millones de euros. Es un término conveniente para segmentar negocios y otras organizaciones que se encuentran en algún lugar entre el tamaño de "oficina pequeña-oficina en casa" (Rodríguez, 2019)

- Medianas Empresas

La categoría de empresas medianas está compuesta por empresas que emplean a menos de 250 empleados y cuyo volumen de negocios anual no supera los 50 millones de euros o cuyo total del balance anual no supera los 43 millones de euros.

- Autonomía

Sin embargo, las empresas en cuestión pueden, bajo ciertas condiciones, perder su carácter de pequeñas o medianas empresas, si no son autónomas, es decir, si poseen una tasa del 25% o más del capital social. o los derechos de voto de otra compañía o de varias compañías relacionadas o si ejercen el control aguas abajo sobre otra compañía (Grucho, 2018).

2.1.2 Factores económicos

Los factores económicos son los factores que afectan la economía e incluyen tasas de interés, tasas impositivas, leyes, políticas, salarios y actividades gubernamentales. Estos

factores no están en relación directa con el negocio, pero influyen en el valor de la inversión en el futuro (Warren, 2018).

Los factores económicos de las pequeñas y medianas empresas, son los factores que afectan la economía e incluyen tasas de interés, tasas impositivas, leyes, políticas, salarios y actividades gubernamentales. Estos factores no están en relación directa con el negocio, pero influyen en el valor de la inversión en el futuro (Carrió, 2018).

Recurso natural: es el factor principal que afecta el desarrollo de una economía en la disponibilidad de recursos naturales. La existencia de recursos naturales en abundancia es fundamental para el desarrollo. La formación de capital: La formación de capital es la clave principal para el crecimiento económico (Carlson, 2017).

2.1.2.1 Objetivos estratégicos

A continuación, se enumeran los 10 factores económicos principales que afectan al negocio.

1- Tasa de interés

La tasa de interés es un factor importante que afecta la liquidez del efectivo en la economía. Con un aumento en el flujo de caja de inversión en el país, disminuyen y dan como resultado una disminución en la liquidez del país, mientras que con una disminución en el flujo de caja de inversión en el país aumentan y dan como resultado un aumento en la liquidez del país (Kumar, 2020).

Un mayor retorno de la inversión atraerá inversores. Pero si la tasa de interés sobre el préstamo aumenta el flujo de efectivo en el país, disminuye y da como resultado una disminución en la liquidez del país, mientras que con la disminución en la tasa de interés sobre el flujo de efectivo del préstamo en el país aumenta y da como resultado un aumento en la liquidez del país. Entonces, la tasa de interés afecta la economía (Lewis, 2018).

2 - Tipo de cambio

El tipo de cambio entra en escena en caso de exportación e importación. Afecta el pago internacional y el precio de los bienes y eso afecta la economía.

3 - Tasa de impuestos

La tasa impositiva es una parte crucial de la economía. La tasa impositiva afecta el precio de los bienes y sus ventas, lo que afecta la economía.

4 – inflación

Con el aumento de la demanda, el precio de los bienes o servicios aumenta, lo que resulta en inflación y con la inflación, aumenta la oferta monetaria en el mercado.

5 – Trabajo

El trabajo y su costo o salario es siempre un factor económico importante que afecta a la economía. Muchos países han comenzado a subcontratar mano de obra de otros países. La empresa inicia su planta o producción donde la mano de obra es barata.

6 - Demanda / Oferta

La oferta se refiere a la cantidad de bienes que están disponibles. La demanda se refiere a cuántas personas quieren esos bienes. Cuando la oferta de un producto aumenta, el precio de un producto baja y la demanda del producto puede aumentar porque cuesta perder. En algún momento, una demanda excesiva del producto hará que la oferta disminuya (Sastré, 2019).

La demanda o oferta de bienes o servicios afecta a la economía al igual que con el aumento de la demanda el precio de los bienes o servicios aumenta lo que resulta en inflación y con la inflación aumenta la oferta monetaria en la economía y con los

aumentos en la oferta de bienes o servicios el precio de los mismos disminuye. La oferta y la demanda dependen la una de la otra (Burrowgs, 2017).

7 - Salarios

El salario es lo que se paga a la mano de obra o empleado es un costo directo para la empresa que se suma al costo de los bienes o servicios a través del cual afecta la economía y otra forma por la cual los salarios afectan la economía es con un aumento de los salarios que consume el poder de uno aumenta y aumentar el gasto de los consumidores (Blanchard, 2018).

La ley en algunos países establece que un empleado asalariado es aquel que habitualmente recibe una cantidad predeterminada de dinero que no está sujeta a deducciones por calidad o cantidad de trabajo. Por ejemplo, a un empleado asalariado no se le puede pagar menos si termina un proyecto en una cantidad menor de horas de lo anticipado (Álvarez, 2018).

8 - Ley y políticas

Con un cambio o modificación en la economía de la ley de los cambios del país, por ejemplo, su gobierno promulga una ley que prohíbe el licor en el país, esto afectará a las empresas que lo tratan, a sus empleados y a los comerciantes, lo que a un nivel amplio afecta la economía. Del mismo modo, cualquier política que adopte el gobierno afectará la economía (Cotoeau, 2018).

La política es el esquema de lo que va a hacer un gobierno y lo que puede lograr para la sociedad en su conjunto. Las leyes son normas, principios y procedimientos establecidos que deben seguirse en la sociedad. La ley se hace principalmente para implementar la justicia en la sociedad (Thompson, 2018).

9 - Actividad gubernamental

La actividad del gobierno también afecta la economía. Si el gobierno está promoviendo cualquier industria como los seguros, la medicina o la tecnología, promoverá ese sector que impulsa su economía, lo que en general apoyará a la economía.

10 – recesión

Una recesión es una disminución significativa de la actividad económica que se extiende por toda la economía, que dura más de unos pocos meses, normalmente visible en el PIB real, los ingresos reales, el empleo, la producción industrial y las ventas al por mayor y al por menor. Entre valle y pico, la economía está en expansión (smallbusiness, 2019).

La recesión afecta el poder adquisitivo del consumidor lo que obliga a las empresas a bajar el precio de sus bienes o servicios (Goleman, 2018).

2.1.2.2 Factores financieros

Un factor es un agente intermediario que proporciona efectivo o financiamiento a las empresas mediante la compra de sus cuentas por cobrar. Un factor es esencialmente una fuente de financiamiento que acepta pagar a la empresa el valor de una factura menos un descuento por comisiones y tarifas. El factoraje puede ayudar a las empresas a mejorar sus necesidades de efectivo a corto plazo vendiendo sus cuentas por cobrar a cambio de una inyección de efectivo de la empresa de factoraje. La práctica también se conoce como financiación de cuentas por cobrar (Porter, 2016).

El determinante financiero crucial de la inversión es la tasa de rendimiento (tasa de interés). En cuanto a los determinantes no financieros, puede haber muchos de ellos. Depende del tipo de inversión, rama de la industria, tamaño del inversor y sus motivaciones.

2.1.2.3 Clasificación del factor financiero

1.- Beneficio neto

No es tan simple como cuántas pequeñas empresas gestionan sus finanzas (dinero que entra menos dinero que sale = beneficio). Incorrecto. Hay muchos otros factores a considerar, como la depreciación, la tasa de descuento, el costo de los bienes vendidos, etc. Si bien este es un buen comienzo, aún debe considerar el ROIC.

El beneficio neto de margen, o simplemente de margen neto, es igual a como se ha generado mucha utilidad neta o ganancia como porcentaje de los ingresos (communityevolution, 2018).

2.- RCI

RCI (retorno del capital invertido) es una de las fórmulas fundamentales en finanzas. Es su ingreso operativo neto (menos los salarios y el costo de los bienes vendidos) menos la suma de los impuestos adeudados y los dividendos pagados, todo dividido por el capital invertido. Entonces, imaginemos que ganó \$ 1 millón este año, pero tuvo que invertir \$ 1 mil millones. Eso es un rendimiento del 0,1%. ¿es una buena inversión?, a pesar de las ganancias aparentemente saludables, debe generar un buen retorno de su inversión (Russbell, et al., 2017).

3.- Flujo de efectivo

El flujo de efectivo es la cantidad neta de efectivo y equivalentes de efectivo que se transfieren dentro y fuera de una empresa. En el nivel más fundamental, la capacidad de una empresa para crear valor para los accionistas está determinada por su capacidad para generar flujos de efectivo positivos, o más específicamente, maximizar el flujo de efectivo libre a largo plazo (Pinedo, 2019)

El flujo de efectivo podría estar bloqueado porque todo podría negociarse con crédito a largo plazo (cuentas por cobrar). Todos los clientes prometen pagar muy lejos en el futuro. Y no ayuda si no hay efectivo de reserva para mantener las operaciones.

Con todo, incluso si está en números negros (rentable) en papel y tiene un ROIC atractivo, sin flujo de caja, no hay ninguna empresa para ejecutar. Los tres deben ser congruentes para un negocio exitoso. Mantén esos engranajes en marcha (Goleman, 2018).

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1 Antecedentes

Origen

Si nos remontamos al nacimiento de este núcleo de empresas denominadas PYMES, encontramos dos formas, de surgimiento de las mismas. Por un lado, aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado. Estas, en su mayoría, son capital intensivo y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía (Martínez, 2018).

Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento.

Las pequeñas y medianas empresas pueden mantenerse en el camino del éxito si continúan construyendo sobre sus estrategias comprobadas de especializarse y enfocarse en nichos, pero hacerlo requerirá, entre otras cosas, aprovechar los beneficios de la digitalización y abordar con éxito nuevos desafíos. desafíos relacionados con la escasez de mano de obra calificada.

La empresa

Una empresa es una entidad legal formada por un grupo de personas para participar y operar una empresa comercial o industrial. Una empresa puede estar organizada de diversas formas a efectos fiscales y de responsabilidad financiera, según el derecho corporativo de su jurisdicción.

La línea de negocios en la que se encuentra la empresa generalmente determinará la estructura comercial que elija, como una sociedad, propiedad o corporación. Estas estructuras también denotan la estructura de propiedad de la empresa. También se pueden distinguir entre empresas públicas y privadas. Ambos tienen diferentes estructuras de propiedad, regulaciones y requisitos de información financiera (Radas, 2018).

Tipos de empresas

En la mayoría de los países, la legislación fiscal administrada por el Servicio de Impuestos Internos (SII) y los estados individuales dicta cómo se clasifican las empresas. Ejemplos de tipos de empresas Incluyen los siguientes:

Las asociaciones son acuerdos formales en los que dos o más partes cooperan para administrar y operar un negocio.

Las corporaciones son entidades legales que están separadas y distintas de sus propietarios y brindan los mismos derechos y responsabilidades que una persona.

Las asociaciones son entidades legales vagas y a menudo incomprendidas que se basan en cualquier grupo de personas que se unen con fines comerciales, sociales u otros como una entidad continua. (Esto puede estar sujeto a impuestos o no según la estructura y el propósito).

Fondos son empresas dedicadas a la inversión de capital mancomunado de inversores.

Los fideicomisos son acuerdos fiduciarios en los que un tercero posee activos en nombre de los beneficiarios (Kenton, 2020).

Una empresa también puede describirse como un grupo organizado de personas, incorporadas o no incorporadas, que participan en una empresa.

¿Qué es el ciclo de vida empresarial?

El ciclo de vida empresarial es la progresión de una empresa en fases a lo largo del tiempo y, por lo general, se divide en cinco etapas: lanzamiento, crecimiento, reestructuración, madurez y declive. El ciclo se muestra en un gráfico con el eje horizontal como tiempo y el eje vertical como dólares o diversas métricas financieras (CFI, 2020).

Fase uno: lanzamiento

Cada empresa comienza sus operaciones como un negocio y generalmente con el lanzamiento de nuevos productos o servicios. Durante la fase de lanzamiento, las ventas son bajas, pero aumentan lentamente (y con suerte de manera constante). Las empresas se centran en el marketing para sus segmentos de consumidores objetivo mediante la publicidad de sus ventajas comparativas y propuestas de valor. Sin embargo, como los ingresos son bajos y los costos iniciales de puesta en marcha son altos, las empresas son propensas a incurrir en pérdidas en esta fase. De hecho, a lo largo de todo el ciclo de vida empresarial, el ciclo de beneficios va por detrás del ciclo de ventas y crea un retraso entre el crecimiento de las ventas y el crecimiento de los beneficios. Este desfase es importante ya que se relaciona con el ciclo de vida de la financiación, que se explica en la última parte de este artículo. Por último, el flujo de caja durante la fase de lanzamiento también es negativo, pero cae incluso por debajo del beneficio (CFI, 2020).

Fase dos: crecimiento

En la fase de crecimiento, las empresas experimentan un rápido crecimiento de las ventas. A medida que las ventas aumentan rápidamente, las empresas comienzan a

obtener ganancias una vez que superan el punto de equilibrio. Sin embargo, dado que el ciclo de ganancias todavía está por detrás del ciclo de ventas, el nivel de ganancias no es tan alto como las ventas. Finalmente, el flujo de caja durante la fase de crecimiento se vuelve positivo, lo que representa un exceso de entrada de efectivo.

Fase tres: sacudida

Durante la fase de reestructuración, las ventas continúan aumentando, pero a un ritmo más lento, generalmente debido a la proximidad de la saturación del mercado o la entrada de nuevos competidores en el mercado. Pico de ventas durante la fase de reestructuración. Aunque las ventas continúan aumentando, las ganancias comienzan a disminuir en la fase de reestructuración. Este crecimiento de las ventas y la disminución de los beneficios representa un aumento significativo de los costes. Por último, el flujo de caja aumenta y supera los beneficios.

Fase cuatro: madurez

Cuando el negocio madura, las ventas comienzan a disminuir lentamente. Los márgenes de beneficio se reducen, mientras que el flujo de caja permanece relativamente estancado. A medida que las empresas se acercan a la madurez, los principales gastos de capital están en gran parte detrás del negocio y, por lo tanto, la generación de efectivo es mayor que las ganancias en el estado de resultados.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que muchas empresas amplían su ciclo de vida empresarial durante esta fase reinventándose e invirtiendo en nuevas tecnologías y mercados emergentes. Esto permite a las empresas reposicionarse en sus industrias dinámicas y, por lo tanto, refrescar su crecimiento en el mercado (CFI, 2020).

Fase cinco: declive

En la etapa final del ciclo de vida empresarial, las ventas, las ganancias y el flujo de caja disminuyen. Durante esta fase, las empresas aceptan su fracaso en extender su ciclo de

vida empresarial adaptándose al entorno empresarial cambiante. Las empresas pierden su ventaja competitiva y finalmente salen del mercado.

2.2.1.1 Características de las PYMES

Las PYMES tienen características específicas:

- Talla pequeña;
- Centralización y personalización de la gestión en torno al propietario-gerente;
- Estrategia intuitiva o poco formalizada;
- Muy cercano a los actores en una red regional;
- Sistema de información interna simple y poco formalizado;
- Sistema de información externo simple basado en contactos directos;
- Capacidad de innovar rápidamente para adaptarse al mercado.

También podemos agregar:

- Proximidad entre jefe y empleados;
- Baja formalización;
- El uso de la escritura no es esencial, debido a la importancia del ajuste mutuo;
- Estructura plana;
- Sin niveles jerárquicos, o particularmente pocos;
- Organización de la red: la PYME está estructurada con otras PYME. Se realiza una distribución de tareas (investigación, producción, comercialización, etc.).
- Las PYMES desempeñan un papel esencial en la creación de empleo en muchos países (el 99% de las empresas francesas son PYME: el 92% de las empresas muy pequeñas y el 7% de las pequeñas empresas. Representarán más de dos tercios del empleo en Francia.)
- Asimismo, las innovaciones son con frecuencia el trabajo de las PYME.

2.2.1.2 Razones para la existencia de PYMES

Ciertos mecanismos facilitan a las grandes empresas:

- Las economías de escala (capacidad de producción);

- Economías de alcance (notoriedad y diversificación).

Así, una parte de las PYMES crece y se convierte en empresas intermedias o grandes empresas. Sin embargo, existen muchas razones para la existencia de PYME y el hecho de que son la forma mayoritaria de empresas:

- motivación de una persona (un emprendedor) para llevar a cabo independientemente una actividad económica;
- ocupación de segmentos de mercado por PYME creadas para la ocasión en que las empresas existentes no responden suficientemente;
- la capacidad de respuesta industrial y la flexibilidad laboral son más fuertes en las PYMES que en las grandes empresas;
- Disposición del empresario para limitar el crecimiento de su negocio para no perder poder;
- Las grandes empresas pueden facilitar la existencia de una red de pequeñas empresas que serán subcontratistas (ejemplo de la organización de Toyota o Benetton) y asumirán parte de los choques económicos;
- Las PYMES escapan a las múltiples restricciones del estado penalizador (por ejemplo, en Francia, el número de regulaciones a respetar explota cuando se exceden los umbrales de 20 y 50 empleados).

2.2.1.3 Acceso a la contratación pública.

En los Estados Unidos, las PYMES se han beneficiado de medidas proteccionistas, a través de un acceso más fácil a los mercados públicos, desde la Ley de Pequeñas Empresas de 1953. No existe una medida idéntica en la Unión Europea, debido al deseo de no distorsionar la competencia (Navarrete, 2019).

2.2.1.4 El enfoque microeconómico "tradicional"

Por el enfoque "tradicional", nos referimos al análisis microeconómico resultante de la síntesis operada por la economía neoclásica matemática de los años 1940 y 1950 entre

las contribuciones del movimiento marginalista del siglo XIX y la teoría del equilibrio general de Walras y Pareto John Hicks y Paul Samuelson son reconocidos como "el padre" de la microeconomía respetando las tradiciones actuales Por otro lado, se organiza en torno a cuatro componentes:

1. Teoría del consumidor, que estudia el comportamiento de los hogares que tienen que tomar decisiones sobre el consumo de bienes bajo restricciones presupuestarias;
2. La teoría del productor, que estudia el comportamiento de las empresas que desean maximizar sus ganancias bajo limitaciones tecnológicas;
3. La teoría del intercambio en los mercados, estos mercados pueden ser competitivos o no competitivos;
4. La teoría del óptimo económico, que moviliza el concepto de óptimo de Pareto para juzgar la eficiencia económica colectiva de las interacciones entre agentes a través de intercambios (Navarrete, 2019).

En este enfoque, se supone que los agentes económicos, los hogares o las empresas son "racionales", es decir que se supone que tienen capacidades cognitivas e información suficiente para poder, por un lado, construir criterios elecciones entre diferentes acciones posibles e identificar las restricciones que pesan sobre estas opciones, restricciones tanto "internas" (sus capacidades tecnológicas en el caso de las empresas, por ejemplo), como "externas" (es decir, por ejemplo, el resultado de su entorno económico) y, por otro lado, determinar la opción que mejor cumpla con estos criterios respetando estas limitaciones. (Juez, 2017).

2.2.1.5 Financiamiento para pequeñas y medianas empresas

La principal fuente formal de financiamiento para las pequeñas empresas es el banco. Los bancos son los principales proveedores de capital de deuda para pequeñas estructuras. Los banqueros prefieren estructuras que hayan demostrado su valía y que tengan suficientes garantías en forma de activos tangibles. Es difícil para las pequeñas empresas obtener un historial probado y garantías. La falta de acceso a préstamos bancarios para PYMES se atribuye a la asimetría de la información (Carlington, 2018).

Las instituciones bancarias requieren cierta información sobre el desempeño del negocio antes de aprobar préstamos para garantizar que el proyecto sea comercialmente viable.

Además, el importante papel de las medianas empresas en la economía ha sido reconocido desde hace mucho tiempo. Sus contribuciones incluyen la creación de empleo, la reducción de la pobreza y el logro de niveles más altos de desarrollo económico. A pesar de esto, las pequeñas y jóvenes empresas generalmente encontraron obstáculos para el financiamiento externo (Logroño, 2018).

Estas compañías dependen particularmente del crédito y el efectivo, pero también enfrentan límites de fondos de préstamos porque son pequeñas y menos diversificadas y tienen estructuras financieras más débiles. Están más limitados por el crédito que otras actividades y, por lo tanto, tienen niveles de productividad más bajos.

Estas estructuras están limitadas financieramente por el retraso en el pago de las deudas, la reducción de la liquidez y el aumento de quiebras e insolvencias de actividades. Además de las señales del mercado que hacen que las PYMES en el sector de las PYMES sean prestatarios desfavorables, a las empresas les resulta difícil proporcionar garantías colaterales de alta calidad o garantizar la transparencia con respecto a su solvencia crediticia (Boom, 2018).

Además, en comparación con las grandes empresas, este tipo de empresa es extremadamente sensible a los shocks del mercado externo. Algunas de las causas principales son los riesgos asociados con estructuras pequeñas, inexperiencia, baja productividad, énfasis en los mercados locales y la tasa naturalmente alta de bancarrotas. Sin embargo, investigaciones recientes indican que han resistido bien la crisis y han mostrado una gran capacidad de recuperación (Medina & Pinedo, 2019).

Sin embargo, la mayor sensibilidad de estas actividades a los shocks externos afectó el financiamiento a corto y largo plazo de estos prestatarios. Como las empresas tienen

que pagar precios más altos por los préstamos, es probable que las estructuras menos rentables enfrenten mayores riesgos y obstáculos para su crecimiento (Sempter, 2018).

Las PYMES cooperan estrechamente con las grandes empresas, que confían sus misiones en toda la cadena de valor agregado. Socios confiables y a menudo altamente especializados de estas grandes empresas, las PYMES les brindan servicios ascendentes y descendentes y les ayudan a diseñar y producir productos, servicios y soluciones integradas complejas.

2.2.1.6 Las PYMES, un modelo de éxito económico

“Las PYMES, un sector muy diverso. La gama va desde la empresa familiar tradicional hasta la nueva empresa de moda, desde la clásica empresa artesanal hasta las empresas innovadoras de alta tecnología, incluidos los proveedores independientes y proveedores de servicios, como comerciantes y profesionales, del proveedor regional. al jugador de clase mundial, desde los autónomos o microempresas hasta la empresa que emplea a varios cientos de personas en todo el mundo. En el sector de las PYMES, encontramos marcas con una larga tradición, recién llegados al mercado o marcas menos conocidas, pero igualmente sinónimo de calidad, precisión e innovación.” (Tapiero & López, 2017).

2.2.1.7 Diversificado y dinámico, arraigado e innovador

Estas fortalezas permiten a las PYME resistir muy bien las crisis y hacer una contribución decisiva a la competitividad de Alemania y al alto nivel de empleo. A pesar del difícil contexto económico mundial, las PYME practican una política de recursos humanos a largo plazo, invierten en su personal y capacitan a los aprendices. Son un factor de estabilidad económica y social y permiten tener la tasa más baja de desempleo juvenil. (Miranda, 2018).

2.2.1.8 Las peculiaridades organizativas de la PYME

Las PYME son estructuras con una cantidad de empleados de menos de 250 personas, cuyo umbral se establece en 200 y 100 personas, para una facturación que no debe la cantidad establecida por el comercio internacional.

Estas particularidades son válidas para los países de Occidente. Sin embargo, en los Estados Unidos, una PYME puede acomodar hasta 500 empleados (Clarck, 2019). Además de estas peculiaridades cuantitativas, hasta la fecha, no existe una definición unitaria de una PYME.

2.2.1.9 Las ventajas y desventajas de las PYME.

Las ventajas.

El estado de las PYME es apreciable debido a su organización jerárquica más simple, circuitos de decisión más rápidos. Luego hace posible que la entidad sea más receptiva a los movimientos en el mercado y sea más dinámica en su relación con el cliente.

Las desventajas.

Las PYME, especialmente durante sus primeros años, a menudo carecen de los medios técnicos, el capital social y los recursos humanos para responder a los grandes mercados.

También podemos tener en cuenta los recursos financieros más limitados que afectan las oportunidades de capacitación para los empleados, así como los salarios, un factor de retención importante (Blanchard, 2018).

Los propietarios de pequeñas empresas siempre pueden mejorar sus habilidades de liderazgo. El enfoque teórico de Ken Blanchard para el desarrollo del equipo se llama Liderazgo situacional II. Su objetivo es ayudar a los líderes a adaptar sus estilos de gestión a sus situaciones y al personal, que siempre pueden y quieren desarrollarse. Para

mostrarles a los líderes cómo diseñar objetivos de calidad, Blanchard utiliza el acrónimo SMART, que significa específico y medible, motivador, alcanzable, relevante, rastreable y con un límite de tiempo (Blanchard, 2018).

2.2.2 Los factores económicos

2.2.2.1 Que son los factores económicos

Los factores económicos son los datos fundamentales sobre el mercado y la economía que se toman en consideración cuando se calcula una inversión o valor comercial. En otras palabras, estos inversores y empresarios deben prestar atención a las fuerzas económicas externas al valorar una inversión además del valor intrínseco del activo.

2.2.2.2 Qué significan los factores económicos

Los factores económicos pueden incluir costos como salarios, tasas de interés, actividad gubernamental, leyes, políticas, tasas impositivas y desempleo. Todos estos factores ocurren fuera del negocio o la inversión en sí, pero influyen en gran medida en el valor de la inversión en el futuro. Estos factores también pueden incluir cualquier información que tenga un efecto sobre el valor actual o futuro de lo que se está examinando.

2.2.2.3 Cómo los factores económicos afectan el entorno empresarial

Los factores económicos influyen en el entorno empresarial directa e indirectamente. Para empezar, se sabe que influyen en la oferta y la demanda, lo que afecta significativamente el libre flujo de bienes y servicios en una economía. Por ejemplo, se sabe que el aumento de los salarios aumenta el poder adquisitivo del consumidor, lo que lleva a un aumento en la demanda de bienes y servicios. Asimismo, el aumento de los salarios afecta las cuentas de resultados de las empresas, ya que se trata como costos operativos.

El dinero y la banca son otros factores económicos importantes que afectan el entorno empresarial general. El dinero en circulación influye en la demanda de bienes y servicios, mientras que las prácticas bancarias favorables influyen en las prácticas de endeudamiento cruciales para simular entornos comerciales. Los factores económicos también influyen en el crecimiento y el desarrollo económicos, que son fundamentales para respaldar el entorno empresarial general. El crecimiento y el desarrollo económicos se traducen en más dinero en manos de los consumidores, lo que influye en gran medida en los patrones de gasto.

2.2.2.4 Ejemplos de factores económicos

1.- Tasa de interés

La tasa de interés es un factor económico importante al que las empresas y empresas prestan gran atención. Las tasas de interés afectan el costo de pedir dinero prestado a instituciones financieras. Un aumento en las tasas de interés la mayor parte del tiempo desencadena un aumento en el costo de los préstamos, lo que hace que sea costoso para una empresa pedir dinero prestado. Por el contrario, una caída en las tasas de interés provoca una reducción en el costo de los préstamos, lo que hace que sea asequible para las empresas pedir dinero prestado para financiar diversas operaciones. Del mismo modo, es importante tener en cuenta que los inversores vigilan las tasas de interés antes de tomar decisiones de inversión. El aumento de las tasas de interés hace que las inversiones generadoras de ingresos, como los bonos, sean muy atractivas. De manera similar, afecta a las existencias dado el mayor costo de endeudamiento.

Factores Económicos



2.- Tipo de cambio

El tipo de cambio es otro factor económico importante que las empresas vigilan de cerca. La tasa es especialmente de gran importancia para las empresas dedicadas a los negocios de exportación e importación. La fluctuación de las tasas de interés afecta directamente los pagos internacionales, así como los precios de los bienes en una economía.

3.- Salario

Los salarios son un factor económico que afecta directa e indirectamente a las empresas. El hecho de que los salarios se consideren un costo para una empresa, puede afectar los márgenes de ganancia cuando aumentan significativamente. De manera similar, un aumento en los salarios conduce a más dinero en manos de los consumidores, lo que alimenta el poder adquisitivo del consumidor.

4.- Ley y políticas

Las leyes y las políticas son otras políticas económicas importantes que influyen en los entornos comerciales y, en consecuencia, afectan el desempeño de las empresas y las empresas. El tipo de leyes o políticas que aprueban las autoridades tienen una gran influencia en el entorno empresarial.

Por ejemplo, la aprobación de prohibiciones y prohibiciones también afecta a las empresas que comercian con ciertos productos y servicios. En consecuencia, la prohibición obligaría a las empresas a despedir personal, lo que provocaría tasas de desempleo más altas y una reducción del poder adquisitivo del consumidor.

5.- Recesión

El receso es un desarrollo fundamental que afecta significativamente el poder adquisitivo del consumidor. Asimismo, provoca que las empresas bajen los niveles de producción o reduzcan los precios de los bienes y servicios en un intento por mantenerse a flote.

Factores económicos que afectan el desarrollo

El desarrollo económico se desarrolla para elevar el estándar de vida promedio en el país. Cada uno de los factores económicos que se indican a continuación influyen en el crecimiento del país. Los siguientes son factores económicos que afectan el desarrollo.

1 - Educación y formación

La educación es la herramienta más importante en el desarrollo del país. La educación ayuda a uno a crecer y desarrollarse, lo que resultará en el desarrollo de la economía. Y el entrenamiento de habilidades ayuda a uno a desarrollarse a sí mismo, lo que resulta en altos salarios y desarrollo de la economía.

2 - Recursos naturales

Los recursos naturales disponibles como un árbol, agua, suelo, petróleo, carbón, metal, etc., afectan el crecimiento del país como si los recursos estuvieran disponibles en el país, uno no pagaría por su exportación y los recursos existentes ayudarían en la creación de empleo y aumento de la riqueza del país que aumentará la economía en general.

3 - Energía y recursos energéticos

Los recursos energéticos y energéticos son los principales recursos necesarios para el funcionamiento de la industria, la empresa y el país. Los recursos pueden ser creados por el hombre como el biogás y los recursos naturales como la gasolina, el carbón, el gas, etc.

Estos poderes son necesarios para el desarrollo del país y, por lo tanto, afectarán la economía y lo desarrollarán.

4 – Transporte

El transporte tiene un papel crucial en el desarrollo económico, ya que para la circulación de un bien o servicio se requiere un buen medio de transporte. Si un país tiene buenos medios de transporte, podrá aumentar el alcance de los bienes o servicios a los consumidores y esto resultará en el desarrollo económico del país.

5 – Comunicación

Con el desarrollo de la ciencia y la tecnología, los consumidores dependían demasiado de la tecnología. La comunicación ayuda en la expansión de la empresa y ayuda en el crecimiento de la empresa. En estos días, las empresas están utilizando modos de comunicación como el móvil, Internet, etc. para promover sus bienes y servicios, lo que conduce a un aumento de las ventas y, como resultado, se desarrolla la economía.

Hay muchos otros ejemplos de factores económicos que ayudan en el desarrollo económico como la tecnología, la fuerza laboral, el capital, etc. Para el desarrollo del país se requiere el desarrollo económico, ya que a menos que y hasta que el país tenga una economía fuerte, no podrá convertirse en un país desarrollado.

2.2.2.5 Factores financieros en las pequeñas empresas

Si bien cada empresa es diferente, los factores básicos que intervienen en la financiación empresarial son constantes y duraderos. El financiamiento comercial es más complejo que los préstamos personales u otros préstamos garantizados, con evaluaciones adicionales que se utilizan para el financiamiento comercial. Sin embargo, como señalan los prestamistas experimentados, todos los préstamos buenos se basan en los mismos factores. Comprender estos factores aporta más que conocimiento; puede traerle éxito comercial.

2.2.2.6 Siete factores financieros importantes de las pequeñas empresas

Los pequeños empresarios a menudo se meten en problemas cuando reciben grandes pedidos. Muchos profesionales de los negocios están ansiosos por obtener grandes contratos, pero es posible que no tengan la capacidad financiera para lograrlo. El manejo de un pedido grande puede requerir una reserva de efectivo adecuada para pagar los materiales y los trabajadores. Para comprender su capacidad para manejar grandes pedidos, aquí hay algunos datos financieros importantes que debe conocer.

1. Activos

Los activos pueden incluir nuestro edificio, terrenos, mobiliario y equipo. Necesita tener una idea completa del valor total del negocio. En algunos casos, una empresa puede tener un edificio de oficinas y una parte de ese terreno que valen más que la empresa. Debe saber que los muebles de oficina y las computadoras suelen tener valores decrecientes.

2. Pasivos

Es fácil asumir que los pasivos son simplemente cosas que debe. Los préstamos son una obligación obvia y los impuestos podrían depender del tamaño total de la nómina. Si alquila la oficina y el terreno, la factura del propietario también debe considerarse como parte de la responsabilidad. Cuando reembolse las obligaciones, asegúrese de que se aplique la cantidad adecuada de pago a los intereses y al capital.

3. Costo de producción

Se puede definir como el costo de producción de los artículos que vende. Esto puede ser relativamente fácil si compra un artículo terminado para revenderlo. Sin embargo, si usted produce sus propios productos, calcular todos los factores puede ser bastante complicado. También es posible que deba incluir los costos de almacenamiento,

marketing y administración de back-end. Debes saber cuánto costará vender tus productos.

4. Margen de beneficio bruto

Puede calcularlo dividiendo las ventas totales por el beneficio bruto. Es importante asegurarse de que su margen de beneficio bruto mantenga una tendencia ascendente y constante. Si esta es la situación, es posible que su empresa vaya por buen camino. Si supervisa el margen de beneficio bruto, es posible que pueda ajustar los costos y los precios.

5. Relación deuda / activos

Esto debería ser fácil de calcular, una vez que determine con precisión sus activos y pasivos totales. Debe saber cuánto le debe al prestamista y cuánto es realmente su activo. Si esta proporción está aumentando, podría ser una mala señal para su empresa. Debe considerar su situación, como ejemplo, puede que se le pase por la cabeza.

6. Valor de las cuentas por cobrar

Este es el dinero real que le debe al prestamista. También es una indicación de que algo está sucediendo en su empresa si las cuentas por cobrar están aumentando. Es posible que su negocio esté creciendo o que simplemente esté excediendo los gastos normales, por lo que debe pedir prestado dinero a los prestamistas.

7. Tiempo medio de cobro de cuentas por cobrar

Si el tiempo medio de cobro es más largo, es otro indicador agravante que debe conocer. Las empresas con problemas de liquidez podrían tener dificultades para devolver sus préstamos, especialmente durante los primeros años. Si le toma mucho tiempo pagar el préstamo, debe considerar qué le pasa a su empresa. Hagas lo que hagas, debes evitar

pedir más préstamos para pagar tu deuda actual, lo que puede empeorar tu situación (tayzac, 2019).

2.2.2.6 Realizar un DAFO

Un análisis de Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas (FODA) es una parte clave de un plan de negocios. Los análisis FODA son desarrollados por las empresas a lo largo de sus ciclos de vida para identificar oportunidades de crecimiento y también las amenazas que existen para su éxito.

Un análisis FODA comienza con la creación de un objetivo que una empresa debe cumplir, y los cuatro aspectos del análisis proporcionan información sobre cómo se puede cumplir ese objetivo.

Las fortalezas se enumeran primero y describen lo que la compañía hace mejor. Luego, se enumeran las debilidades que describen dónde la empresa tiene un rendimiento inferior. Las fortalezas y debilidades se pueden identificar a partir de datos objetivos que detallan el desempeño de la compañía, así como a partir de historias subjetivas y anecdóticas sobre el desempeño de la compañía. Apunte al menos a tres fortalezas principales y tres debilidades principales.

Las oportunidades describen dónde una empresa puede mejorar su desempeño y sus fortalezas. Finalmente, se detallan las amenazas al desempeño de la compañía. Las amenazas pueden incluir cualquier cosa, desde un nuevo competidor que ingresa al mercado hasta una legislación que puede afectar negativamente el desempeño de la compañía (Mackin, 2019).

2.2.3 Las pequeñas y medianas empresas en el Ecuador

Se estima que Ecuador tiene alrededor de 600.000 pequeñas y medianas empresas que emplean a 1.200.000 personas, lo que representa el 38% del empleo total del país (Ecuador, 2007). El Plan Nacional para el Buen Vivir enfatiza la necesidad de promover y apoyar iniciativas económicas populares y solidarias en las que las PYMES tengan un

papel protagonista acorde con su potencial territorial (Consejo Nacional de Planeación, 2013).

Las PYMES ecuatorianas son responsables de ampliar y mantener la gama de productos agroecológicos, artesanales y de servicios de la economía popular y solidaria, y de fortalecer los mecanismos de comercialización directa en los mercados locales, urbanos y externos, en particular las cadenas minoristas (Consejo Nacional de Planeación, 2013).

En Ecuador se han realizado varias investigaciones para evaluar el desempeño de las PYMES y sus factores clave de éxito (Abambari y Elizabeth, 2013; Aponte, 2016; Armas, 2014; Chávez, 2016; Jame y Santana, 2017; Lizano, 2015).

Entre los principales problemas que se destacan se encuentran el insuficiente apoyo y promoción de la administración central y territorial, la mala comunicación en red con otros actores locales y la falta de experiencia y conocimiento para gestionarlos.

Las PYME son pequeñas y medianas empresas. En el país (Ecuador) se denomina PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que, por número de empleados, volumen de ventas, años en el mercado y nivel productivo, activos y pasivo con particularidades parecidas en los procesos de desarrollo.

Una empresa con ventas anuales de \$ 10,000,000 puede considerarse una PYME en un país y una gran empresa en otro. Del mismo modo, una empresa con un solo empleado puede generar más ingresos que una empresa con 50 empleados si el capital social es mayor.

2.2.3.1 PYME en la economía

En términos de cantidad (números) y globalmente en general, las PYMES representan en promedio el 80% de las empresas de la economía. Estos porcentajes varían según el año de investigación y la fuente. En cualquier caso, es obvio que este sector de la

economía es crucial para la creación de empleo, el desarrollo productivo y la gestión económica sostenible.

2.2.3.2 PYME y gobierno

Cuando se trata de programas de desarrollo, programas de financiación o asesoramiento a las PYMES para estimular su crecimiento, muchos gobiernos dejan a este sector (PYMES) en un segundo plano, ya que muchas veces su objetivo principal es apoyar a las grandes empresas. Esto suele estar justificado porque las grandes empresas representan mucho más en el PIB (Producto Interno Bruto) de la economía y es más difícil ayudar a varios actores que a uno solo.

Algunos expertos coinciden en que esto no beneficia a las economías de los países, al contrario, promueve un sistema de mercado ambiguo (economías de escala improductivas) y una mala redistribución de la riqueza. Numerosos estudios coinciden, especialmente después de la crisis europea, en que apoyar a las PYMES puede ser una forma de generar el motor de la recesión.

“No es provechoso para países con economías frágiles que sus gobiernos ayuden en forma financiera solamente a las grandes empresas. Al contrario, este tipo de ayuda promueve un sistema de mercado engañoso (economías de escala improductivas) y una mala redistribución de la riqueza”.

2.2.3.3 PYME Ecuador

FORTALEZAS DE MSP EN Ecuador:

En la economía nacional, las PYMES tienen sus fortalezas básicamente en 4 aspectos:

1. Contribuyen a mejorar la economía: Las pequeñas y medianas empresas conforman más del 90% de la producción, generando un 60% del empleo, en el 50% de la producción y promoviendo casi el 99% de los servicios que usa el Ecuador durante el día (por ejemplo: tienda, almuerzos, copias, ciber, buses e.t.c.).

2. Adaptabilidad: Gracias a un reducido número de empleados, las PYMES tienen estructuras organizativas que se adaptan más rápidamente a los cambios en la economía.

3. Innovación: Las PYMES ecuatorianas han sido creadoras de innumerables emprendimientos y han logrado exportar sus productos a mercados externos gracias a la flexibilidad de trabajo que conlleva ser emprendedor. La mayoría de las innovaciones tecnológicas han sido desarrolladas por PYMES.

4. Distribución de la renta: en las PYMES nacionales que ocupan puestos directivos, los salarios se acercan a los salarios de otros empleados de la empresa, a diferencia de los puestos directivos en una gran empresa (donde el CEO gana cientos de veces más que el empleado medio), y esta especificidad de las PYMES ayuda a redistribuir mejor la riqueza en la economía.

2.2.3.4 Debilidades de las PYMES en Ecuador

Las debilidades de las PYMES son principalmente la falta de conocimiento en el campo de los negocios, falta de capital o liquidez para el desarrollo, máquinas y / o tecnologías insuficientes para sus procesos productivos, contables y administrativos, dificultades para competir con grandes empresas internacionales, falta de consultoría y programas especiales, p. para PYMES.

Para ello, el gobierno adoptó el 7 de enero de 2020 la Ley de Emprendimiento e Innovación, que tiene como objetivo "establecer un marco regulatorio que incentive y fomente la creación, desarrollo, crecimiento y expansión de proyectos emprendedores a nivel nacional". Las cuatro propuestas más adecuadas para PYMES son:

2.2.3.5 Diferencia entre PYMES y microempresas

Muchas microempresas se consideran pequeñas empresas y, por lo tanto, forman parte de La mayoría de las PYMES. Sin embargo, en términos generales, los consultores y

asesores de PYMES tienden a considerar que las microempresas son empresas con menos de \$ 15 000 a \$ 30 000 en ventas al año.

Por otro lado, en publicaciones como Vistazo, como parte del análisis anual de las 500 principales empresas del país, se puede observar que las empresas más grandes en general tienen volúmenes de ventas que oscilan en Ecuador desde los \$ 20 millones anuales hasta más de \$ 1,000 millones al año. Con estos dos parámetros una PYME puede ser una empresa definida en términos de volumen de ventas como una empresa que vende entre \$ 15.000 y \$ 20.000.000 al año.

De acuerdo con nuestra experiencia en la industria, en promedio, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas tienen una facturación de entre \$ 1 millón y \$ 10 millones por año.

2.2.3.6 Recuperación importante en el crédito a finales del año 2020

Nuevos créditos por un total de \$ 23.435 millones es el monto asignado por la banca privada a fines de 2020, tanto para el sector manufacturero como para el consumidor. Esto se desprende de un informe del Banco Central del Ecuador; Agrega que el 73% de estos fondos se destinaron al sector manufacturero para apoyar su reactivación, y el 27% restante al consumo. Además, durante el año se realizaron un total de 6,2 millones de nuevas operaciones crediticias. Según el informe, en el período de enero a diciembre de 2020, el banco otorgó USD 17.034 millones al segmento manufacturero (comercial, residencial y microcrédito) a través de 545 mil. Nuevas operaciones de crédito. El volumen de préstamos para fabricación, a diciembre de 2020, registró un aumento mensual del 15% (\$ 227 millones adicionales). Durante el período pandémico (marzo a diciembre de 2020), los nuevos préstamos al sector manufacturero totalizaron \$ 14.449 millones.

Por otro lado, el monto total de nuevos préstamos en 2020 al segmento de consumo es de \$ 6.400 millones, gracias a 5,6 millones de nuevas operaciones de crédito. Los volúmenes de crédito en este segmento a diciembre de 2020 Registran un aumento mensual del 12% (USD 61 millones adicionales) en comparación con el mes anterior. El sistema financiero privado (bancos, cooperativas y mutuas) a fines de 2020 otorgó USD

28.942 millones en préstamos, USD 23.435 millones de bancos privados, de cooperativas USD 5.245 millones y a fondos mutuos USD 263 millones. Del volumen anual total proporcionado por el sector financiero privado, los bancos otorgaron el 81% de los nuevos préstamos, seguidos por las cooperativas que representaron el 18% y los fondos mutuos el 1%.

En 2020, los préstamos al sector manufacturero ascendieron a USD 19.693 millones, de los cuales el 86% se destinó a la banca privada. En 2021, la Asociación de Bancos Privados (Asobanca) anunció que, de acuerdo con Supervisión Bancaria, el banco reinvertirá el 100% de las utilidades generadas en 2020 para fortalecer su solidez y seguir otorgando préstamos para apoyar a las empresas y así poder generar trabajar y continuar con la recuperación.

Según la última información del Informe Trimestral sobre la oferta y demanda de crédito del Banco Central del Ecuador, en el segundo trimestre la demanda de crédito productivo, consumo, vivienda y microcrédito se contrajeron 87%, 95%, 85% respectivamente y 100% por la paralización de las actividades económicas y productivas producto de las medidas de cuarentena del COVID-19. En una encuesta realizada en el tercer trimestre de 2020 muestra que las solicitudes de crédito al consumo y microcrédito aumentaron un 15% y un 38% respectivamente. Mientras que la demanda de préstamos productivos se ha mantenido nula y el segmento residencial sigue cayendo.

Estos datos muestran una reactivación de la demanda de préstamos en la mayoría de los segmentos. Los clientes que lo necesitaban encontraron un aliado en el banco que logró mantener la dinámica en la colocación de nuevos créditos a pesar de la difícil situación económica. Los desafíos económicos de 2020 seguirán formando parte del entorno económico en 2021. "La dinámica de los préstamos en todos los segmentos dependerá en gran medida de la situación económica y política. Sin embargo, se destacó que en términos mensuales se vislumbra una reactivación de la cartera crediticia de septiembre a diciembre de 2020. - Por ahora, aún es prematuro presentar la previsión de colocación de préstamos en 2021, ya que dependerá de muchos factores, entre ellos

evolución de la pandemia, acceso a la vacuna COVID-19, dinámica económica, nueva política gubernamental (eltelegrafo, 2020).

2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

La política pública ha establecido un marco legal y regulatorio para una empresa ecuatoriana; Con respecto a las PYME en particular, se pueden observar los siguientes puntos:

La propuesta, titulada "Hacia una nueva forma de generar riqueza y redistribuir para una buena vida" (SENPLADES 2009), establece cuatro fases en una nueva estrategia a largo plazo para la acumulación y la redistribución; Para este propósito, se necesitan actores que incluyan empresas ecuatorianas, incluidas las PYME.

Mediante el Decreto Ejecutivo 1614, se establece el poder de aplicar la Decisión 608 de la Comunidad Andina de Naciones, en la cual el Ministerio de Industria y Productividad promueve la competencia de manera consistente, sistemática y técnica de la industria ecuatoriana.

La Subsecretaría de Desarrollo de MIPYME2 se crea dentro de la estructura del Viceministerio de Industria y Productividad del Ministerio de Industria y Productividad, cuya misión es promover el desarrollo y la promoción de MIPYME a través de políticas públicas y herramientas que apoyen el acceso a los mercados nacionales e internacionales, mejorando la integración de la estructura de producción de todas las regiones del país. Las principales atribuciones incluyen:

- Diseño e implementación de políticas y herramientas que apoyan el desarrollo competitivo de MIPYMES y emprendimientos productivos para obtener acceso a los mercados nacionales e internacionales.
- Crear políticas, programas y proyectos para facilitar el acceso al crédito para el desarrollo productivo, comercial y / o tecnológico de las MIPYME.
- Motivar y apoyar al sector MIPYME en la certificación de calidad y productividad u otros procesos destinados a garantizar la calidad de los productos en estos sectores.

- Promoción de productos fabricados por MIPYME a través de exposiciones permanentes, ferias nacionales e internacionales y conferencias de negocios.
- Preside y coordina el Consejo Superior para el Desarrollo de las PYME (CODEPYME).
- Preparar y establecer reglas para el manejo y uso de FODPYME.

Además, el Servicio de Impuestos Internos es responsable del tratamiento fiscal, que se divide en individuos y empresas según el tipo de RUC (Registro Único de Contribuyentes) propiedad de las PYME. Si este es el caso de las firmas legales, la autoridad de supervisión es la autoridad de supervisión estatal.

2.3.1 Ley de emprendimiento e innovación

1. Consejo Nacional I Para el espíritu empresarial y la innovación

Se establecerá el Consejo Nacional de Emprendimiento e Innovación CNEI, que se encargará de crear estrategias sostenibles de apoyo al emprendimiento.

2. Registro Nacional de Empresas

El registro de la empresa será más fácil gracias a la ventanilla única para empresas emergentes. Se crean dos tipos de estructuras legales:

- Propiedad unipersonal
- Actividad empresarial que involucra a muchos empleados

3. Educación en el campo del emprendimiento.

Hay reformas del sistema educativo a favor de emprendimiento, así como incubadoras de empresas. El Ministerio de Educación y la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (Senescyt) serán los encargados de la interconexión de los planes de estudio en educación secundaria y terciaria con temas enfocados al desarrollo empresarial y emprendedor.

4. Financiamiento

El gobierno del Ecuador ha establecido la posibilidad de crear plataformas de financiación colectiva, que permitirán a los emprendedores captar capital con mayor facilidad.

2.3.2 Código de producción para PYMES

El Código de Producción dedica varios apartados a hablar de la importancia de las PYMES y promover políticas económicas para ayudar a las PYMES del país. Aquí están las citas de código para su análisis.

El Consejo Sectorial de Producción coordinará la política de promoción y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios departamentales en el ámbito de sus competencias. Para la definición de las políticas transversales de PYMES, el Consejo Sectorial de Producción tendrá las siguientes competencias y responsabilidades:

1. Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, así como monitorear y evaluar la gestión de las entidades responsables de la implementación, tomando en cuenta las especificidades culturales, sociales y ambientales de cada zona y determinando los recursos necesarios para la implementación, apoyo técnico y financiero.
2. Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las PYMES, y establecer un presupuesto anual para la implementación de todos los programas y planes que prioriza.
3. Autorizar para crear y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta infraestructura especializada en esta área, tales como: centros de desarrollo de MIPYMES, centros de tecnología y de investigación y desarrollo, incubadoras de empresas, nodos de transferencia o laboratorios para promover, facilitar y promover el desarrollo productivo de estas empresas de acuerdo con las leyes relevantes de cada

sector. • Coordinar programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial con organismos públicos y privados especializados para promover la participación de las MIPYMES en el comercio internacional.

4. Promover la participación de universidades y centros educativos locales, nacionales e internacionales en el desarrollo de programas empresariales y productivos, de manera coordinada con los sectores productivos, con el fin de fortalecer la MIPYME.

5. Promover la aplicación de los principios, criterios necesarios para la certificación de calidad en el ámbito de las PYMES, definidos por la autoridad competente en la materia.

6. Promover la implementación de programas de producción limpia y responsabilidad social por parte de la MIPYME.

7. Promover la implementación de herramientas y organizaciones de desarrollo de información que apoyen los vínculos entre instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo empresarial de las MIPYMES.

Algunas tareas del gobierno ecuatoriano hacia las PYMES. Creación de políticas de protección. Coordinación de actividades para el desarrollo sostenible. Desarrollo de infraestructura y centros educativos para MiPYMES. Fomentar la participación de las universidades en programas de emprendimiento para MiPYMES. Promoción de la certificación de calidad. Promover herramientas de desarrollo que apoyen a MIPYES en la participación pública ".

2.3.3 Agencia Tributaria y PYMES

Según SRI, las pequeñas y medianas empresas del país también son importantes. El Servicio de Rentas Internas del Ecuador, clasifica a las PYMES como personas físicas o jurídicas según su organización, pero no tiene exenciones fiscales especiales, créditos fiscales o condiciones de pago.

Incluso uno de los mayores problemas para las PYMES es tener que pagar el IVA sobre las ventas que no han cobrado. Por ejemplo, una pyme puede facturar y prestar a un cliente un préstamo a 90 días, pero el ISR máximo es de 60 días, por lo que tanto las PYMES como las grandes empresas tienen que pagar el IVA que aún no han cobrado.

En otros países, como Estados Unidos, la tributación de las PYME se liquida en efectivo o en efectivo en lugar de con la contabilidad tradicional. ¿Qué significa eso? Básicamente, las empresas tienen la opción de decidir cuándo pagar impuestos, cuándo se va o se registra una transacción (en el caso de una factura emitida pero no cobrada) o cuándo se cambia el dinero (cuando la factura ha sido cancelada). Esto es muy beneficioso, pues una empresa tendrá la oportunidad de mejorar su liquidez pagando solo los impuestos que se han generado o recaudado.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

“Para mostrar una aplicación práctica de la importancia de la planificación estratégica puede estar respaldada por un ejemplo particular.”

Castro, Elicer

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.1.1. Investigación aplicada

La investigación aplicada permitirá la implementación de un análisis referente a los factores económicos y financieros que inciden en el desarrollo de las PYMES en el cantón Quevedo, Periodo 2020. Para el desarrollo de las actividades, en especial la planificación estratégica como punto importante para una organización, porque proporcionará un sentido de dirección y describirán objetivos medibles. El análisis planteado, será una herramienta útil para determinar las decisiones tomadas y también para evaluar el progreso y los enfoques de su desarrollo, esta información se logrará obtener a través de cuadros estadísticos, de entrevistas y otras modalidades de la investigación (Menéndez, 2018).

3.1.2. Investigación descriptiva

Mediante este tipo de investigación se logrará describir la información primaria obtenida directamente de propietarios de diferentes PYMES, La Investigación Descriptiva, tiene el propósito de describir los procedimientos y estrategias que ayuden a obtener una mejor perspectiva para la aplicación de un análisis comparativo concreto.

3.1.3. Investigación bibliográfica

Mediante este tipo de investigación se analizarán y plasmarán diferentes temas relativo al objeto de estudio, por tal motivo, se citarán varias teorías en libros, folletos, documentos y sitios web del internet de autores nacionales y extranjeros (Carter, 2019).

3.1.4 De campo

El estudio se lo realizará en el cantón Quevedo, provincia de Los Ríos, lugar donde se encuentran establecidas las diferentes PYMES, con la finalidad de recopilar información a través del estudio de mercado, referente al tema establecido. La investigación de campo estará dirigida al sector de las PYMES.

3.2. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

3.2.1. Método inductivo

Permitirá determinar las necesidades para la implementación de un análisis comparativo para conocer la situación económica de las PYMES de Quevedo. Este método se realiza mediante el análisis e interpretación de datos obtenidos a través del estudio de campo (Maupassant, 2017).

3.2.2. Método deductivo

A través de la deducción se comprobará la hipótesis planteada, con fundamentos particulares del estudio de campo, información que permitirá como determinar la implementación de un análisis interpretativo para conocer la situación económica de las PYMES de Quevedo.

3.2.3. Método analítico

Este método permitirá analizar toda la información recopilada del estudio de campo y documental, la misma que conllevará a la estructuración de la presente investigación para conocer y buscar mejoras sobre la situación económica de las PYMES de Quevedo (Zapatier, 2018).

3.3.4. Estadístico

A través de la estadística se interpretarán y analizarán los datos recopilados a través del estudio de campo, los mismos que serán representados de forma gráfica, mediante el sistema Excel, para una mejor visión y entendimiento (Zapatier, 2018).

3.3 CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN

3.3.1. Población y Muestra

Población

Para efectuar la investigación se tomará en consideración a una población de 100 PYMES, según la información proporcionada por la Cámara de Comercio y el Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Quevedo, con el propósito de obtener resultados afines a las necesidades del objetivo general y poder analizar la situación económica de las PYMES de Quevedo.

Muestra

La investigación estará compuesta por los propietarios de 100 PYMES de la ciudad de Quevedo, por el hecho de no ser más de cien, no se aplica ninguna fórmula de muestreo.

POBLACIÓN	MUESTREO
100 Propietarios de PYMES del cantón Quevedo.	100
TOTA.L	100

Realizado por la Autora

3.3.2 Técnicas de investigación

Información Primaria

La información primaria, se la obtendrá a través del estudio de campo, empleando las encuestas sobre el tema para la realización de un análisis comparativo para mejorar la situación económica de las PYMES de Quevedo.

Información Secundaria

De igual manera, corresponderá a la información citada en libros, artículos, trabajos investigativos y sitios de internet con formato APA, la misma que fortalecerá el objeto de estudio.

Encuestas

Se la aplicará a una población obtenida de 100 PYMES, según la información proporcionada por la Cámara de Comercio y el Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Quevedo, no se aplicó la fórmula para la determinación de la muestra por no ser superior de cien, por lo que para su efecto se utilizará el cuestionario, estructurado con preguntas, acorde a las necesidades de la investigación.

Entrevista

Dirigida a diversas personas del cantón Quevedo, para aquello se aplicará el cuestionario de preguntas abiertas, a fin de analizar las ventajas y desventajas de la situación económica de las PYMES de Quevedo.

3.4 ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO

Para la realización de esta sección investigativa, se recopilará información documentada para estructurar el diseño del Marco Teórico de la investigación, es decir, enfoque técnico, teórico, investigaciones y antecedentes que se considerarán válidos para el encuadre correcto de la investigación realizada nacional con opiniones de autores nacionales y extranjeros internacional sobre los distintos temas que se tratarán a lo largo de esta investigación.

Especialmente bibliografía sobre los puntos principales de la problemática: Empresas grandes y pequeñas (PYMES), estrategias, importancia de un plan estratégico, capacitaciones a las PYMES, el enfoque microeconómico "tradicional", concepto de PYMES en el Ecuador, clasificación de las PYMES; de igual manera, los títulos

considerados de mayor trascendencia fueron: “Las PYMES, un modelo de éxito económico.” de (Tapiero & López, 2017), de igual manera, se analizaron diversas fundamentaciones legales que respaldaron lo investigado, como el “Diseño e implementación de políticas y herramientas que apoyan el desarrollo competitivo de MIPYMES y emprendimientos productivos para obtener acceso a los mercados nacionales e internacionales” de La Subsecretaría de Desarrollo de MIPYME2; la Decisión 608 de la Comunidad Andina de Naciones, en la cual el Ministerio de Industria y Productividad promueve la competencia de manera consistente, sistemática y técnica de la industria ecuatoriana.

3.5 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Se realizarán entrevistas con Propietarios de 100 PYMES del cantón Quevedo, sobre el tema “FACTORES ECONOMICOS Y FINANCIEROS QUE INCIDEN EN EL DESARROLLO DE LAS PYMES EN EL CANTÓN QUEVEDO, PERIODO 2020. ANALISIS COMPARATIVO”, para solicitar sus opiniones sobre el mismo y las posibles recomendaciones al respecto, también revisar la bibliografía de acuerdo a sugerencia del tutor responsable de la investigación. Para la consecución de las entrevistas, se desarrollará un cuestionario de diversas preguntas dirigidas a los involucrados de la problemática.

3.6 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

Este análisis se realizará a partir del estudio y análisis de las distintas informaciones obtenidas a través de las entrevistas y encuestas, en forma cuantitativa y cualitativa a través interpretando los resultados con estas técnicas de investigación que serán dirigidas a los actores principales refiriéndose a análisis comparativo sobre los factores económicos y financieros para mejorar la situación económica de las PYMES de Quevedo. El diseño de la encuesta se concibió para levantar información respecto a las variables objeto de análisis en tres direcciones principales:

Una vez obtenidos estos datos se establecerán las conclusiones y recomendaciones que serán sustentadas con la información confiable de trabajo de campo realizada en esta investigación.

CAPÍTULO IV

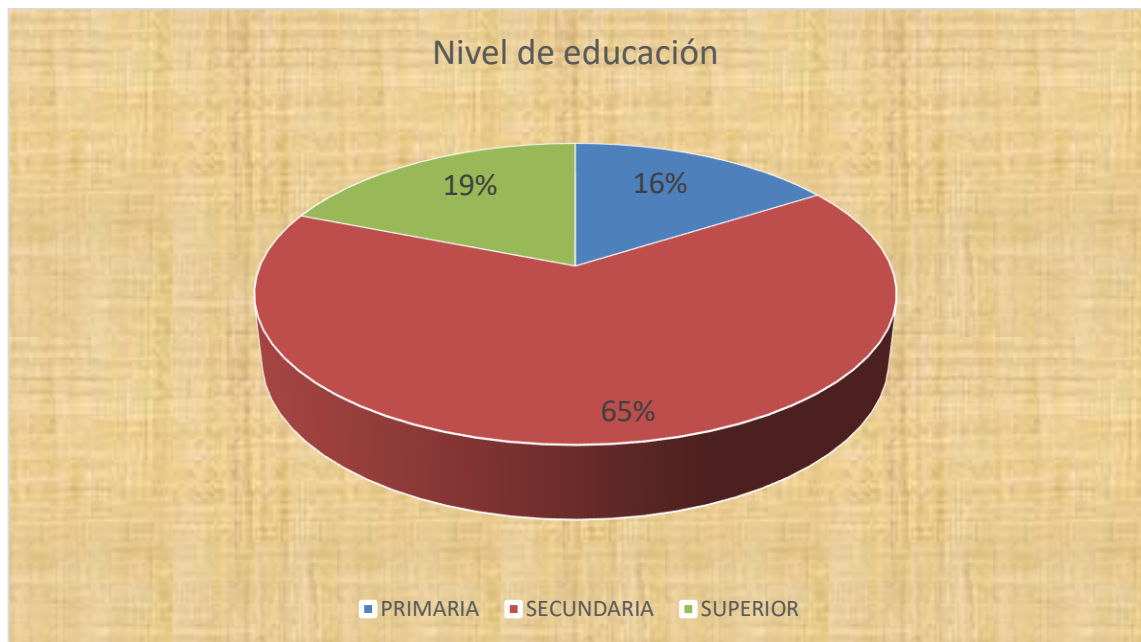
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

“Sé verdadero en tus actos y
la verdad brillará en ti”

Loquí, Sortelia

1. Situación actual de las PYMES de acuerdo a los factores económicos y financieros que inciden en su desarrollo en el cantón Quevedo

Gráfico 1. Nivel de educación de los propietarios

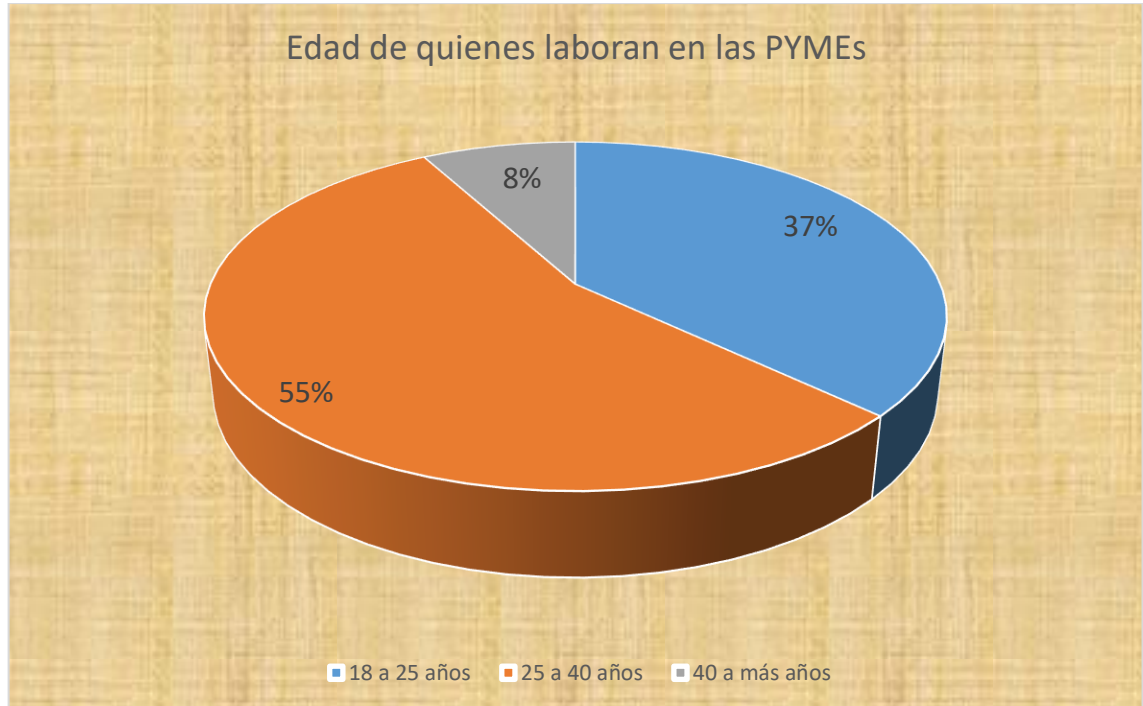


Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 65% manifestó que su nivel de educación es secundario, el 19% que es superior y el 16% restante, que es primaria. Se determina que el nivel de las personas encuestadas, es de educación superior, lo cual manifiesta, en la mayoría de los casos, que el progreso o éxito de la empresa, es influenciado por la capacidad de preparación alcanzada por el responsable de la misma.

2.- Edad de las personas que laboran en las PYMES del cantón Quevedo

Gráfico 2. Edad de quienes laboran en las PYMES

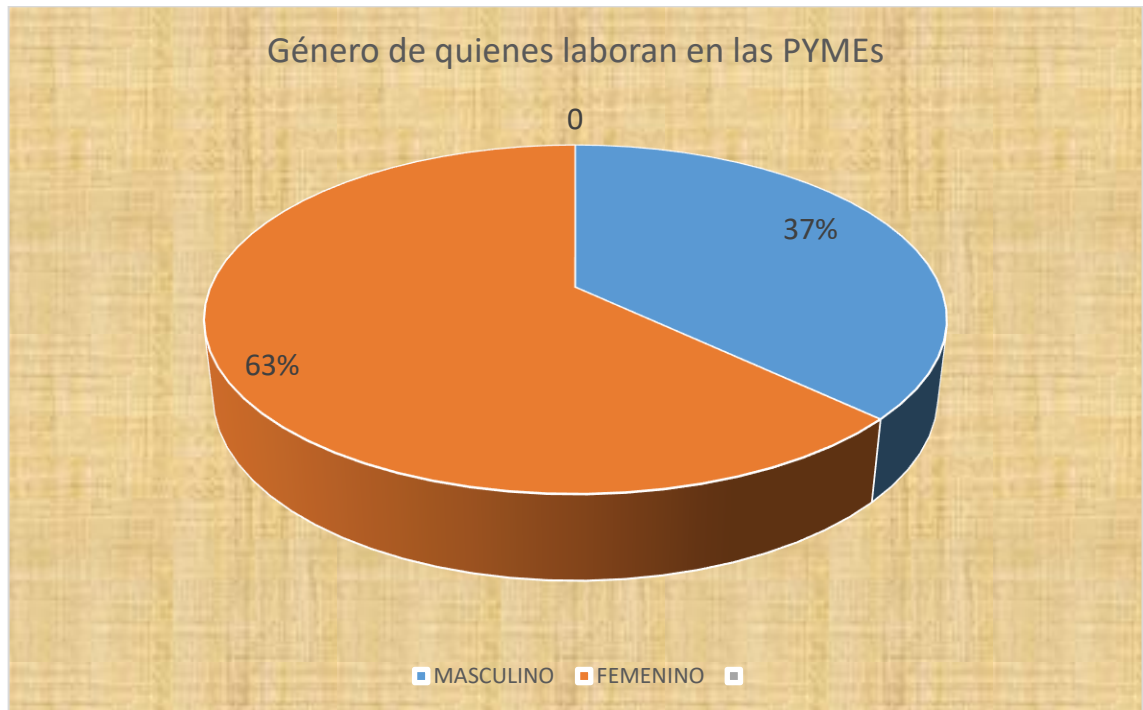


Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 55% manifestó que la edad de quienes laboran en las PYMES es de 25 a 40 años, el 37% que es de 18 a 25 años y el 8% restante, que es de 40 a más años. Se establece que la edad comprendida entre 25 a 40 años, es la característica de aquellas personas que laboran en las PYMES investigadas y por lo tanto, es posible que lo sea en la mayoría de las otras que se encuentran localizadas en el cantón Quevedo.

3.- Género de los propietarios de las PYMES investigadas en el cantón Quevedo

Grafico 3. Género de quienes laboran en las PYMES

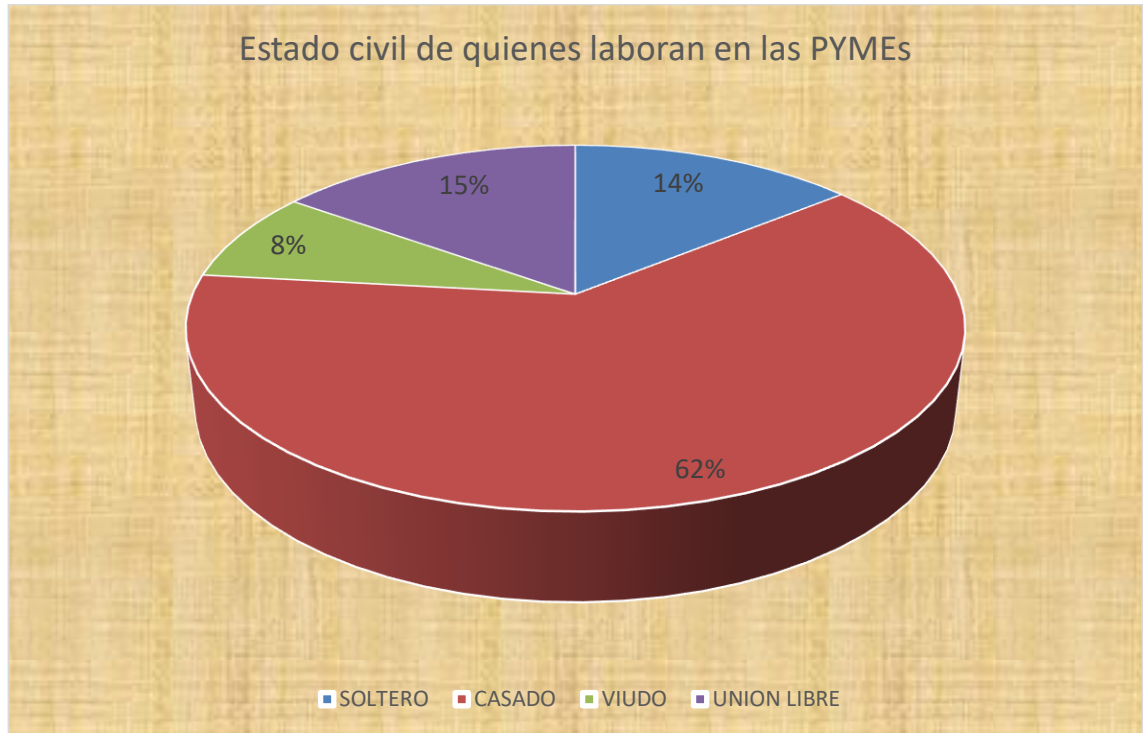


Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 63% pertenecen al género masculino y el 37% restante, pertenecen al género femenino. Se establece que el género masculino es el que prevalece entre los propietarios de las PYMES investigadas en el cantón Quevedo, sin embargo, el género femenino, también representa un nivel potente dentro del mercado laboral, lo cual debe ser tomado en cuenta en la realización del presente trabajo de investigación.

4.- Estado civil de los propietarios de las PYMES investigadas en el cantón Quevedo

Grafico 4.Estado civil de quienes laboran en las PYMES

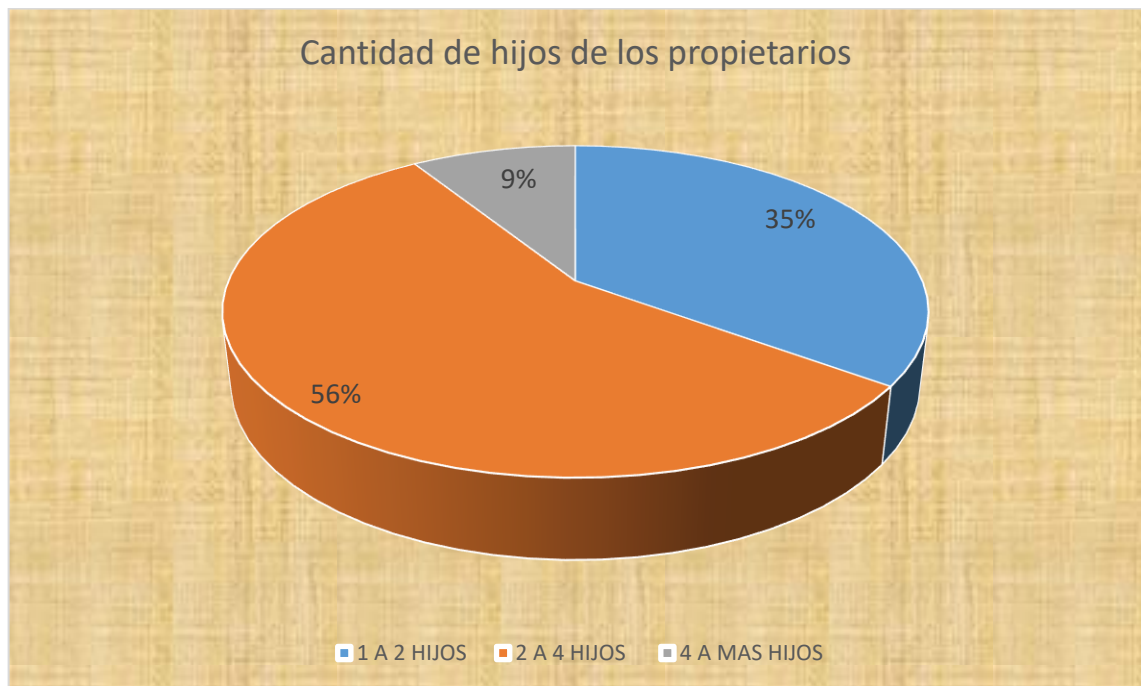


Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 62% son casados, el 15% son de unión libre, el 14% son solteros y el 8% restante, son viudos. Se establece que el quienes pertenecen al estado civil casado son quienes lideran la lista de mayoría en las PYMES investigadas, razón por la cual, la responsabilidad de los mismos, es la misma en la mantención y cuidado de sus familias, ya que mantener y hacer crecer una empresa, representa la misma analogía de la familia.

5.- Cantidad de hijos que poseen los propietarios de las PYMES investigadas en el cantón Quevedo

Gráfico 5. Cantidad de hijos que poseen los propietarios de las PYMES investigadas

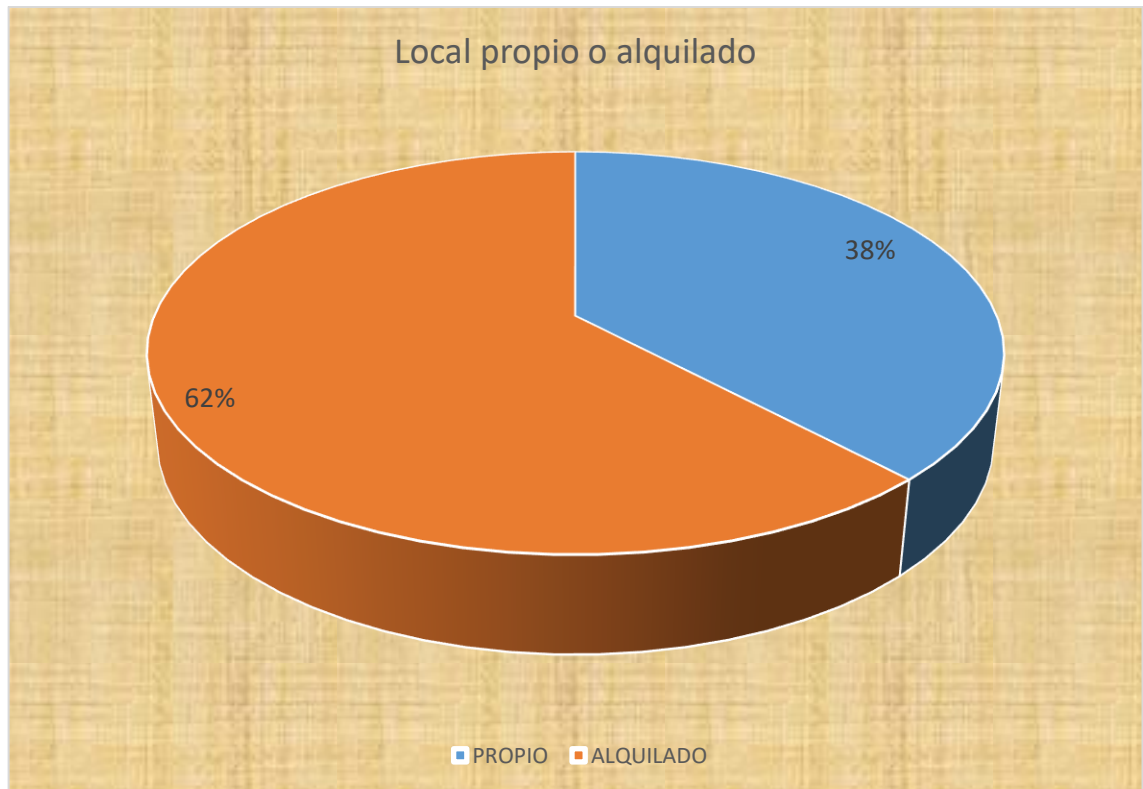


Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 56% tiene entre 2 a 4 hijos, el 35% tiene entre 1 a 2 hijos y el 9% restante, de 4 a más hijos. Se establece que la mayoría de los propietarios tiene de 2 a 4 hijos, entendiéndose entonces que la responsabilidad de sacar adelante y mantener la empresa tiene sus motivos, como lo es el familiar. De la empresa, se mantendrán los estudios, vestimenta, alimentación, entre otras causas para llevar cada día al éxito financiero y económico a la empresa en cuestión.

6.- Cuenta con local propio o alquilado

Gráfico 6. Cuenta con local propio o alquilado

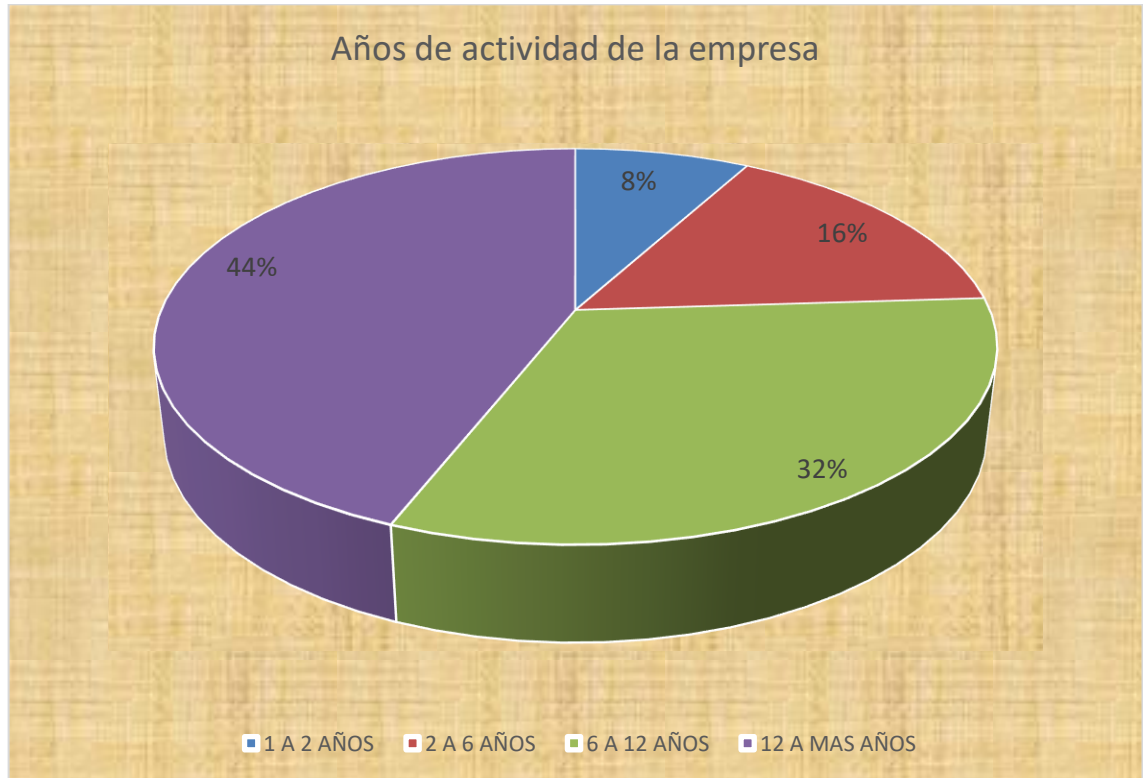


Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 62% cuenta con local alquilado, mientras que el 38% restante, es propio. Se establece que la mayoría de los propietarios dispone de un local alquilado para el funcionamiento de su empresa, por tal motivo, está obligado a mantener y llevar adelante el local comercial, basándose en diversas estrategias y oportunidades que se le presenten y mejorar su estabilidad económica y financiera.

7.- Años de actividad que tiene cada empresa

Grafico 7. Años de actividad de la empresa



Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 44% tiene de 12 a más años, el 32% tiene de 6 a 12 años, el 16% tiene de 2 a 6 años y el 8% restante, de 1 a 2 años. Se establece que mientras más años tiene una empresa, más experiencia se adquiere en el ramo mercantil y el estado económico financiero mejora si se planifica correctamente su organización.

4.1 Discusión de resultados del Primer Objetivo

El término PYME abarca una gama muy amplia de negocios. Como resultado, el sector de las PYME en su conjunto es muy importante para las economías de muchos negocios en el cantón Quevedo. Las estimaciones varían ampliamente, pero en dicha ciudad, las PYME probablemente representan aproximadamente la mitad del empleo y la mitad de la renta cantonal y, por lo tanto, son de gran importancia. Como las PYMES son relativamente pequeñas, de acuerdo a (Alcaraz, 2018), a menudo son más flexibles y más rápidas para innovar que las empresas más grandes. De hecho, a menudo se piensa que las PYME son mejores a la hora de adoptar nuevas tendencias y tecnologías. Obviamente, es importante para cualquier economía que esto ocurra. Una consecuencia para algunas PYME exitosas es que son adquiridas por una empresa más grande con los recursos financieros para explotar plenamente el potencial de lo que la misma ha desarrollado. Cuando esto sucede, el sector de las PYME ha proporcionado un servicio útil, ya que ha ayudado a una empresa más grande a innovar y continuar con su éxito en el futuro.

En economías como en el cantón Quevedo, donde la industria agrícola ha disminuido como proporción de la actividad económica total y el sector de servicios se ha vuelto cada vez más importante, es probable que el sector de las PYME siga creciendo. Esto se debe a que, en el sector de servicios, las economías de escala son normalmente menos importantes que en la industria agrícola. Por lo tanto, dentro del creciente sector de servicios, es más fácil para las PYME sobrevivir y prosperar.

Los propietarios de las PYMES a menudo se quejan de que la falta de financiación les impide crecer y aprovechar plenamente las oportunidades de inversión rentables. Esta brecha entre la financiación disponible para las PYME y la financiación que podrían utilizar de forma productiva se conoce a menudo como la "brecha de financiación". Lo primero que hay que entender es que existe una oferta limitada de fondos por parte de los inversores. Una vez que los inversores potenciales han satisfecho su necesidad y deseo de gastar y han pagado sus impuestos, a menudo queda poco para invertir. Un problema adicional en el momento actual en el cantón Quevedo, es que los rendimientos disponibles

para los inversores en una cuenta de depósito típica son tan bajos que la inversión no parece atractiva. Asimismo, existe un mercado competitivo para la oferta limitada de fondos de inversores. Los gobiernos y las empresas más grandes tienen un gran apetito por los fondos disponibles y, por lo tanto, el sector de las PYMES puede verse excluido.

Ante esta situación, según lo manifiesta (Aguirre, 2017), potencialmente existe otra fuente de financiación para los propietarios de estos negocios, son pequeños préstamos, por parte de prestamistas, ahorros, sociedades con amigos, que pueden estar dispuestos a aceptar una rentabilidad inferior a la de muchos otros inversores, ya que su motivación para invertir no es puramente financiera. La limitación clave es que, para la mayoría, la financiación que pueden recaudar personalmente, de amigos y familiares es algo limitada. Por ejemplo, influye el nivel de educación de los propietarios, edad de las personas que laboran, el género de los propietarios, el estado civil de los propietarios, la cantidad de hijos, si cuenta o no con local propio o alquilado y los años de actividad que tiene cada empresa

Sin embargo, el pronóstico comercial anticipado es consistente con las malas perspectivas de inversión en muchas economías. Los altos niveles de incertidumbre, especialmente relacionados con la propagación del nuevo coronavirus, las previsiones de crecimiento del PIB revisadas a la baja y la disminución del dinamismo empresarial en el país están dando lugar a incentivos reducidos para invertir.

4.2 Factores económicos y financieros que inciden en el desarrollo de las PYMES del cantón Quevedo

8.- Tipo de actividad que realizan las empresas

Grafico 8. Tipo de actividad que realiza la empresa

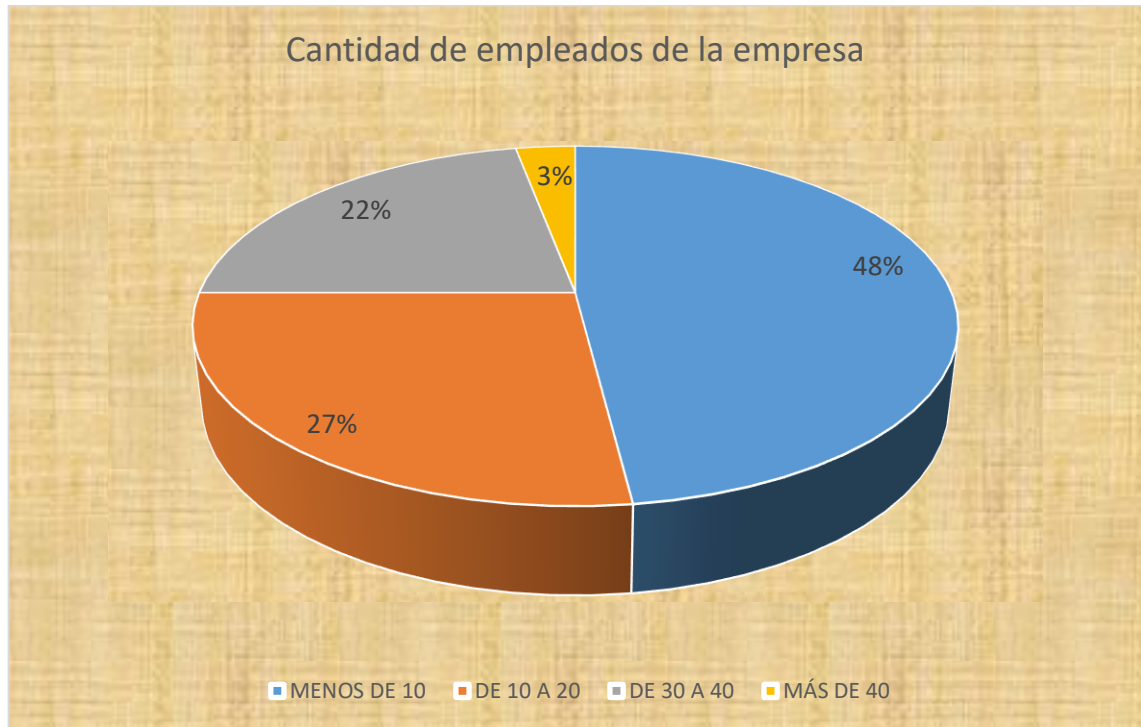


Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 8% se dedica a la actividad agrícola, el 44% a la actividad comercial, el 32% a la actividad de servicios y el 8% restante, a la actividad industrial. Las actividades que más influyen en las PYMES investigadas en el cantón Quevedo, es la comercial y de servicios, actividades que son propias y típicas en las zonas en donde se encuentran localizadas.

9.- Cantidad de empleados que tiene cada empresa

Grafico 9.Cantidad de empleados de la empresa

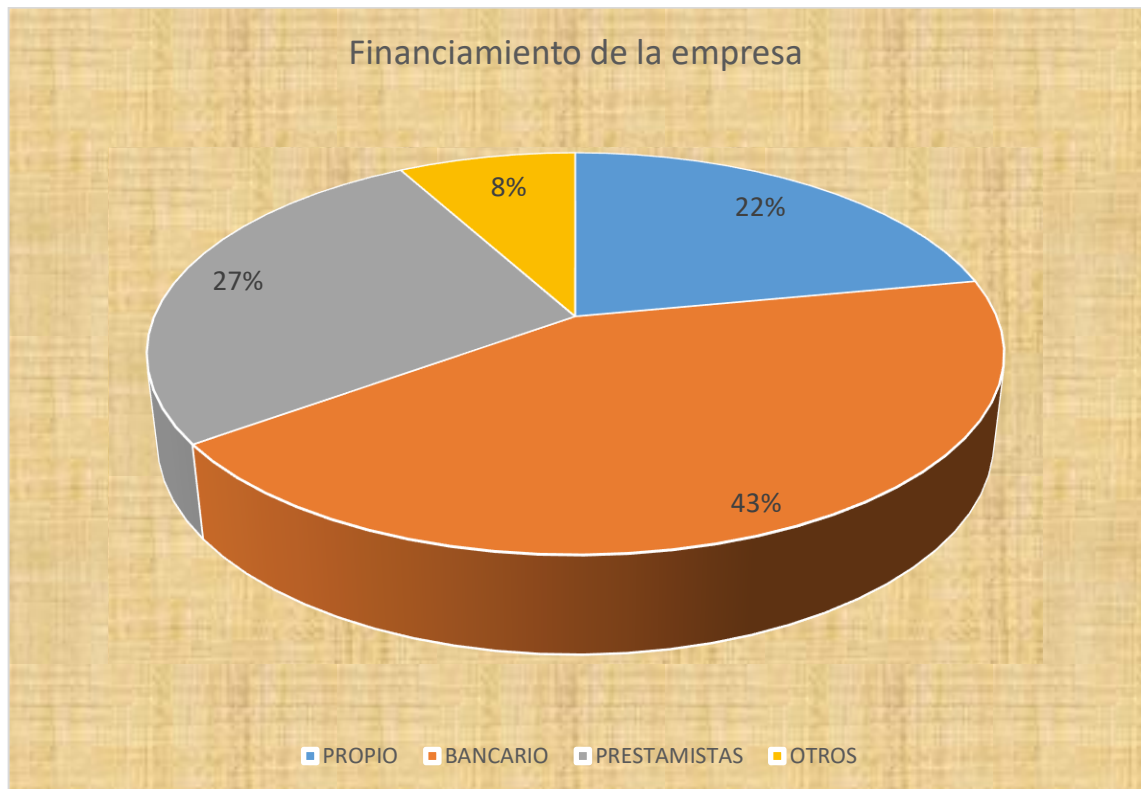


Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 48% posee menos de 10 empleados, el 27% posee de 10 a 20 empleados, el 22% posee de 30 a 40 empleados y el 3% restante, posee más de 40 empleados. El número de empleados es un elemento muy relacionado con el tamaño de la empresa, las pequeñas empresas no superan los 20 empleados, mientras que las medianas tienen un número mayor en función del nivel de actividad.

10.- Clase de financiamiento que caracteriza a cada empresa

Grafico 10. Financiamiento de la empresa

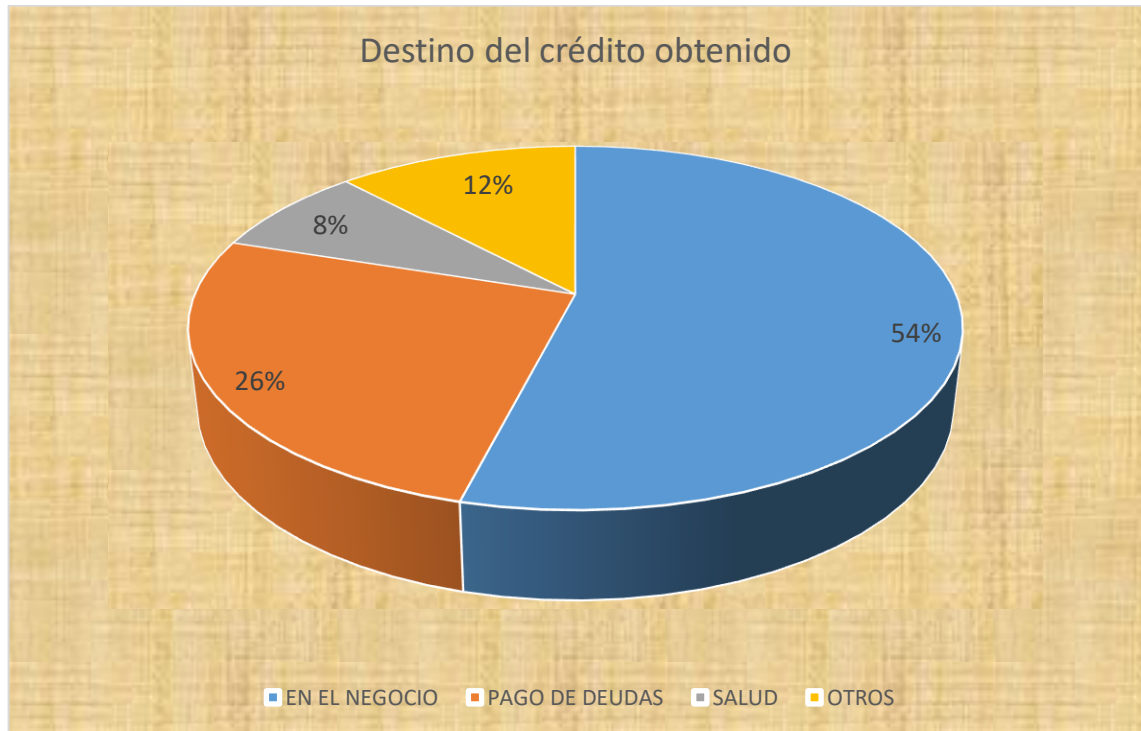


Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 43% su financiamiento es bancario, el 27% por medio de prestamistas, el 22% con capital propio y el 8% restante, con otras clases de financiamiento. Conocido es que las pequeñas y medianas empresas dependen principalmente del crédito bancario como fuente de financiación. Se trata de una regularidad generalizada en este tipo de empresas, sin embargo, otras empresas suelen tener que aceptar préstamos de “chulquero” en condiciones desfavorables. Se distingue que las empresas pequeñas logran un cierto nivel de autosuficiencia levemente al financiar con sus propios recursos.

11.- En qué invierten el crédito obtenido para su financiamiento

Grafico 11. Destino del crédito obtenido

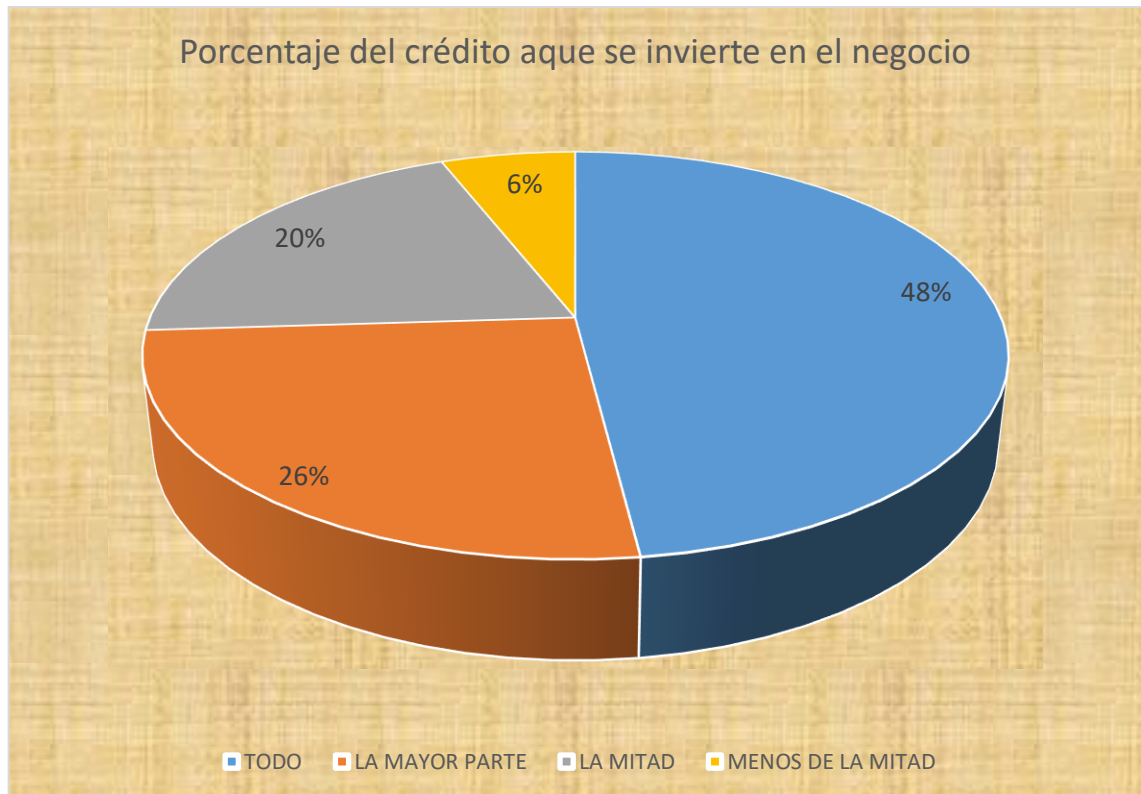


Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 54% indicó que el destino de su crédito obtenido fue destinado al negocio, el 26% al pago de deudas, el 8% por gastos de salud y el 12% restante, a otros objetivos. Las empresas pequeñas y medianas subsisten gracias al financiamiento, sea bancario o de otro estilo, sin embargo, en algunas ocasiones, dicho capital es dirigido a otros objetivos, lo cual, si no se planifica correctamente, puede ser negativo para el desarrollo económico financiero de dichas empresas.

12.- Porcentaje del crédito que invierte en el negocio

Grafico 12. Porcentaje del crédito que se invierte en el negocio

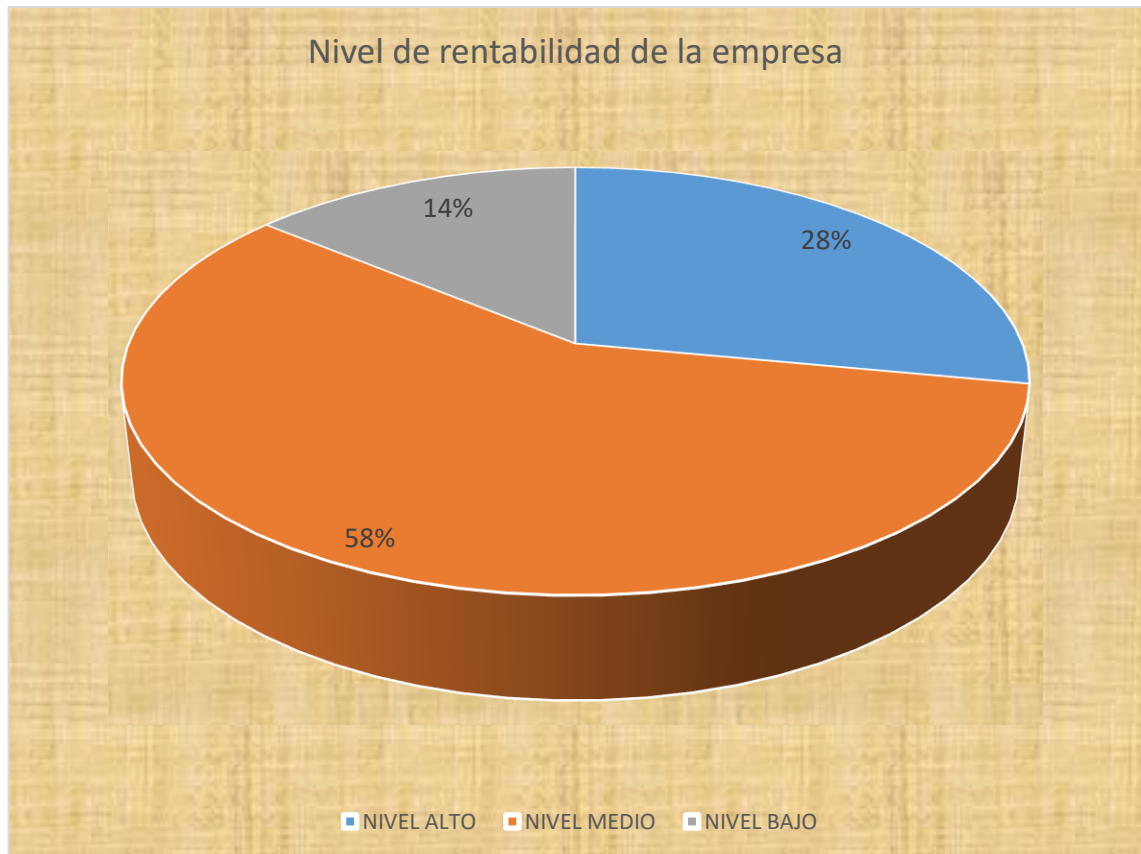


Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 48% indicó que todo el crédito lo invierte en el negocio, el 26% la mayor parte, el 20% la mitad y el 6% restante, menos de la mitad. El crédito se considera como una transfusión de energía económica para el flujo comercial de cualquier empresa. Si se invierte lo indispensable o todo, habrá más probabilidad de que el crecimiento financiero y económico de la misma también crezca, beneficiando a quienes laboran en la empresa y de sus propietarios.

13.- Nivel de rentabilidad de cada empresa

Grafico 13. Nivel de rentabilidad de la empresa



Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 58% manifestó que el nivel de rentabilidad de su empresa es medio, el 28% que es de nivel alto y el 14% restante, que el nivel es bajo. La tendencia general es que las PYMES medianas demuestren ser más capaces de alcanzar un mayor nivel de rentabilidad que las pequeñas empresas con experiencia. Por otro lado, algunas empresas debido a la situación actual por algunas circunstancias, no han generado aumento en su nivel de rentabilidad afectando su crecimiento para incrementar las ganancias al tener el efecto contrario.

14.- Lleva o no un registro contable cada empresa

Grafico 14. Si lleva o no registro contable en la empresa

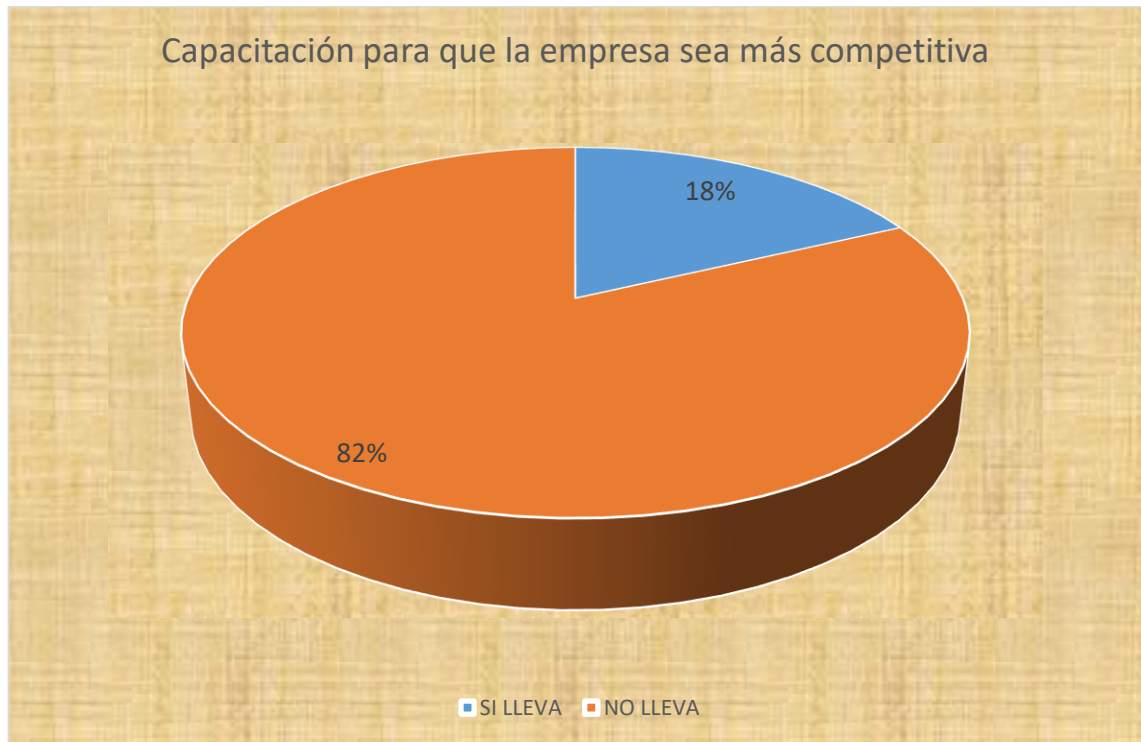


Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 16% manifestó que sí lleva registro contable de la empresa, mientras que el 84% restante, manifestó que no lo hace. La contabilidad es una fuente de confiabilidad y apoyo en la toma de decisiones. El mayor porcentaje de pequeñas empresas no lo utiliza como herramienta de gestión, lo que genera dificultades en la previsión financiera y el acceso a la financiación. Por su parte, las empresas medianas, debido a las características de entidades más confiables y experimentadas, llevan todos los libros contables

15.- Recibe o no capacitaciones para que cada empresa sea más competitiva

Grafico 15. Capacitación para que la empresa sea más competitiva



Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 82% manifestó que no recibe ninguna capacitación para que su empresa sea más competitiva, mientras que el 18% restante, manifestó que sí recibe. En general, cabe señalar que el mayor porcentaje de PYMES recibió poca o ninguna formación para desarrollar su negocio. La frecuencia con la que reciben capacitación varía, pero lo más importante es un 82% tiene que buscar algún tipo de capacitación de formas diferentes a las indicadas anteriormente para que sus empresas sean más competitiva.

4.3. Discusión de resultados del Segundo Objetivo

De acuerdo a las consecuencias de la pandemia del Covid-19, las vulnerabilidades financieras también están aumentando. La deuda de las empresas medianas y pequeñas es elevada según los estándares históricos y su calidad empeora. Los bancos pueden estar dispuestos a proporcionar un sobregiro de algún tipo y pueden estar dispuestos a otorgar préstamos a largo plazo cuando esos préstamos se puedan garantizar sobre activos importantes como terrenos y edificios.

Sin embargo, la obtención de financiación a medio plazo para financiar operaciones suele ser más difícil para las PYME, ya que, de acuerdo a (Carlington, 2018), los bancos son tradicionalmente bastante conservadores. Esto es comprensible ya que la pérdida de un préstamo incumplido requiere muchos préstamos buenos para recuperar esa pérdida. Por lo tanto, muchas PYMES terminan financiando activos a mediano plazo, y potencialmente a más largo plazo, con financiamiento a corto plazo como un descubierto. Esta es una coincidencia deficiente y mucho menos que ideal. Este problema se conoce a menudo como la "brecha de vencimiento", ya que existe una falta de coincidencia entre el vencimiento de los activos y pasivos dentro de la empresa. Además, los bancos suelen exigir garantías personales del propietario-administrador de la PYME, lo que significa que el propietario-administrador tiene que arriesgar su patrimonio personal para financiar la empresa.

Por otro lado, el Gobierno, a menudo está dispuesto a ayudar en la medida en que las PYME no pueden obtener financiación para sus proyectos rentables, las oportunidades de inversión se pierden potencialmente y, por lo tanto, la riqueza nacional es menor de lo que podría ser. Además, el Gobierno está deseoso de apoyar la innovación, que es un área en la que las PYMES suelen sobresalir, y están deseosos de apoyar el crecimiento de las PYME, ya que esto impulsa el empleo. Algunas de las formas clave en que el Gobierno ayuda incluye las siguientes: Tipo de actividad que realizan las empresas, cantidad de empleados que tiene cada empresa, clase de financiamiento que caracteriza a cada empresa, en qué invierten el crédito obtenido para su financiamiento, porcentaje del crédito que invierte en el negocio, nivel de rentabilidad de cada empresa, si lleva o no un

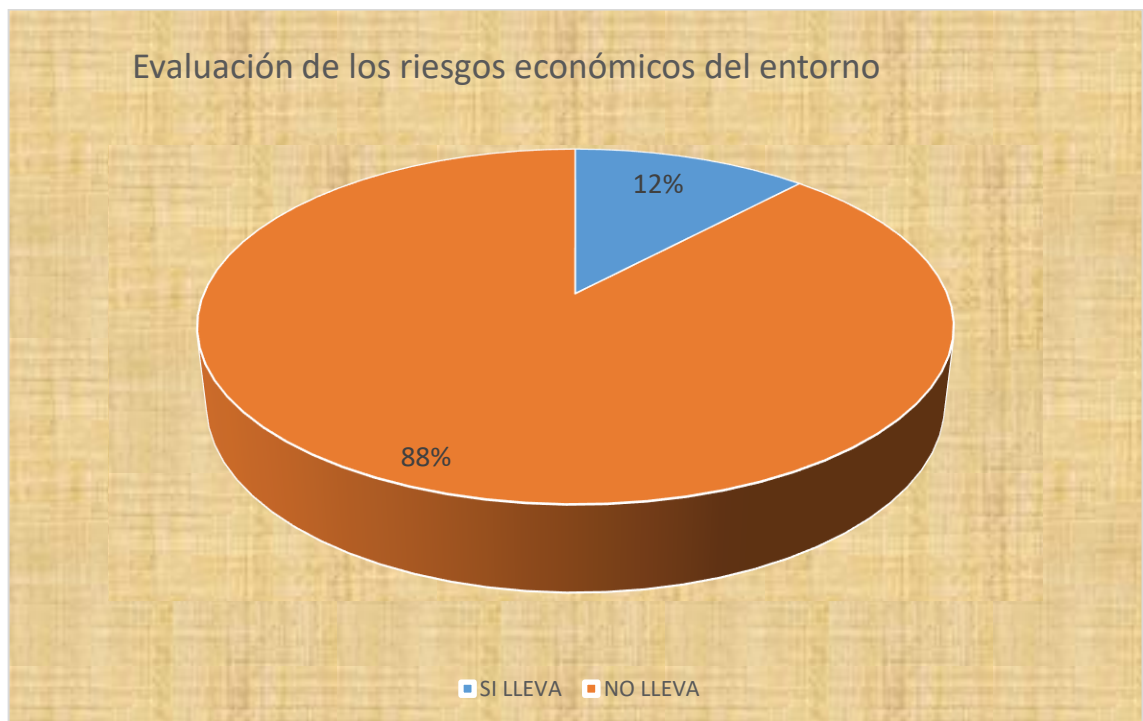
registro contable cada empresa y si recibe o no capacitaciones para que cada empresa sea más competitiva.

Para esto, la idea es proporcionar subvenciones. Proporcionar exenciones fiscales: por ejemplo, los incentivos fiscales pueden estar disponibles para aquellos que estén dispuestos a correr el riesgo de invertir en PYMES. Brindar asesoramiento: por ejemplo, brindar asistencia a quienes establecen y administran una empresa, incluido el asesoramiento sobre la obtención de fondos. Garantizar préstamos: por ejemplo, por una pequeña tarifa de la PYME, una gran proporción de cualquier préstamo adelantado por un banco está garantizado por el gobierno. Como esto reduce significativamente el riesgo para el banco, están potencialmente más dispuestos a prestar. En la rama financiera, esto se denomina actualmente esquema de "Garantía de Financiamiento Empresarial". Y, por último, proporcionar inversión de capital: muchos países tienen organizaciones de capital de riesgo respaldadas por el gobierno que están dispuestas a invertir en el capital social de las PYME. Esto a menudo se hace sobre una base de emparejamiento, donde la organización igualará cualquier inversión de capital obtenida de otras fuentes.

4.4 Tipo de análisis comparativo que permita comprender mejor la situación económica y financiera de las PYMES en el cantón Quevedo.

16.- La empresa evalúa constantemente los riesgos económicos del entorno como un factor externo influyente en el desarrollo financiero.

Grafico 16. Evaluación de los riesgos económicos del entorno

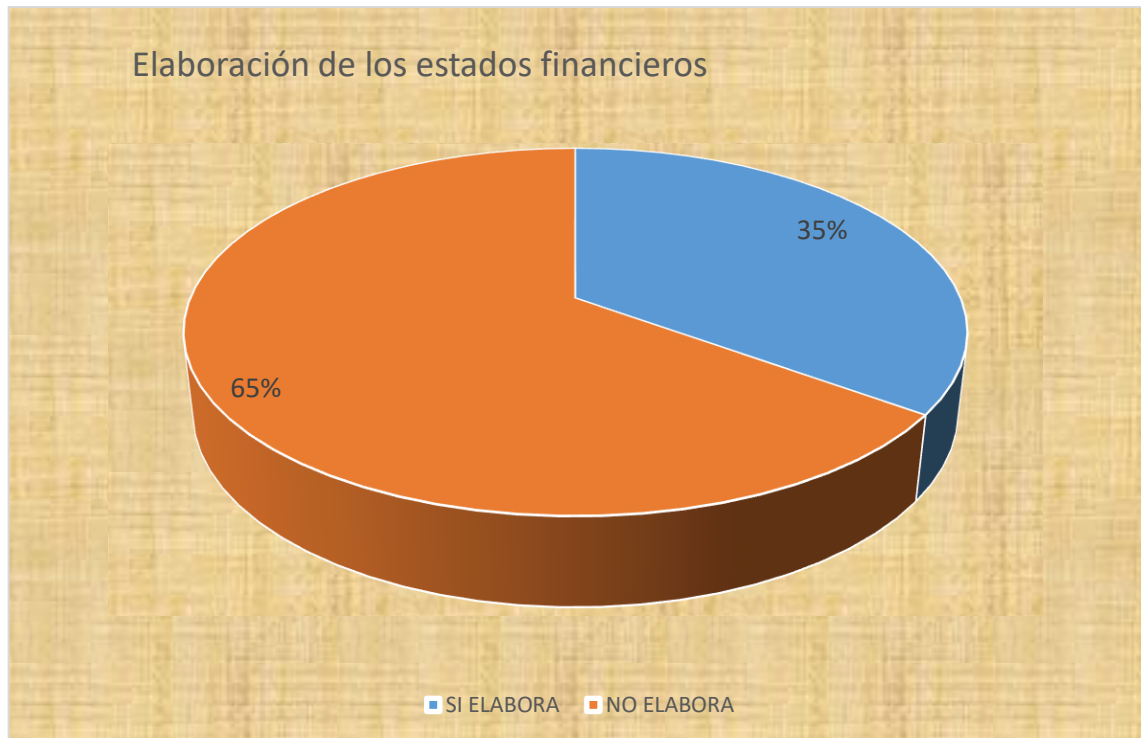


Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 88% manifestó que no evalúa constantemente los riesgos económicos del entorno, mientras que el 12% restante, manifestó que sí lo realiza. Evaluar los riesgos económicos del entorno como un factor externo que influye en el desarrollo financiero es algo muy importante para las PYMES, ya que, de no aplicar esta estrategia, podría ser contraproducente para el bienestar y desarrollo económico financiero de dichas empresas.

17.- La empresa elabora los estados financieros proyectados, como parte del proceso del desarrollo financiero de la empresa o PYME

Grafico 17.Elaboración de los estados financieros

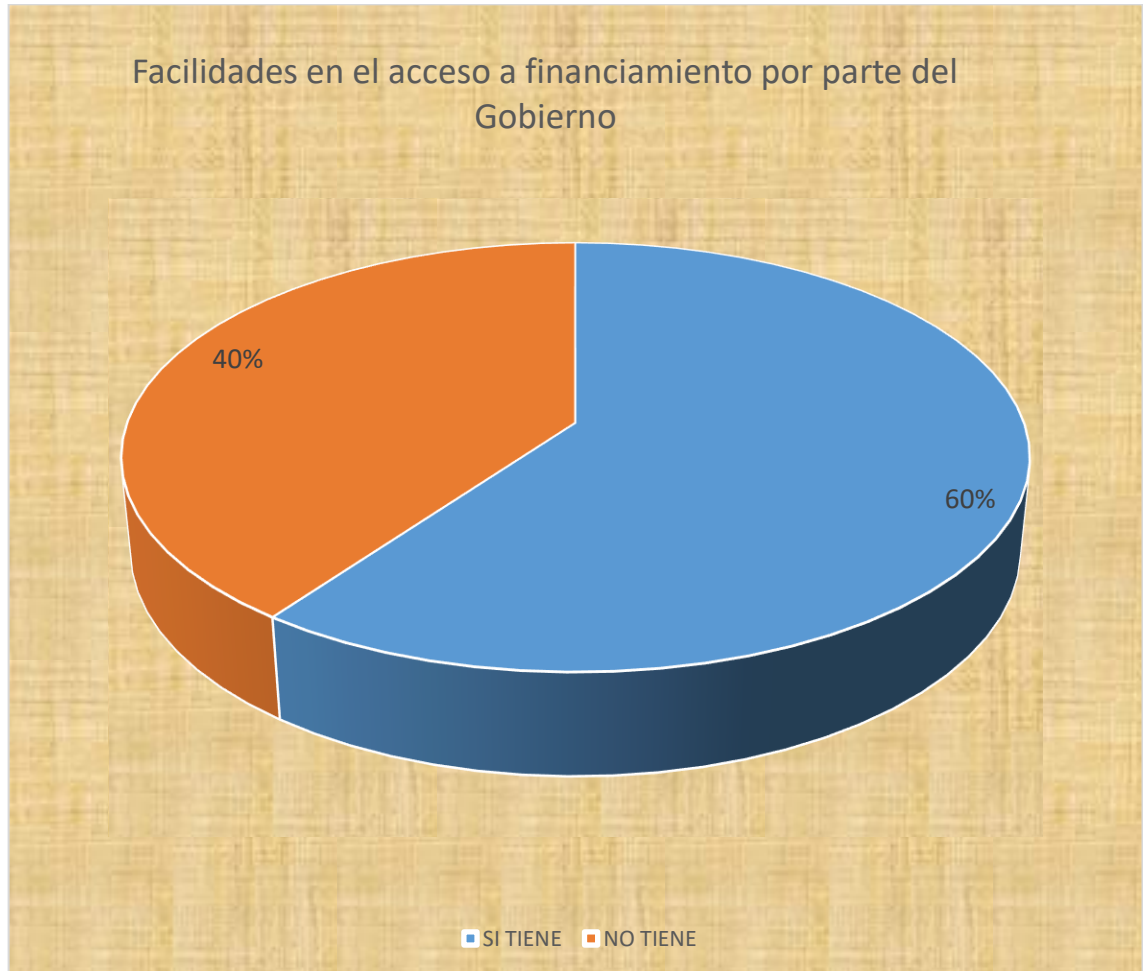


Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 35% manifestó que, si elabora estados financieros proyectados, como parte del proceso del desarrollo financiero de la empresa o PYME, mientras que el 65% restante, manifestó que no lo realiza. Los estados financieros indican el desarrollo económico y financiero de la empresa, es una parte importante dentro de la vida económica de las PYMES, por tal motivo, todo empresario, de pequeña o mediana empresa, obligatoriamente debe tenerlo en cuenta.

18.- Facilidades en el acceso a financiamiento por parte del Gobierno

Grafico 18. Facilidades en el acceso a financiamiento por parte del Gobierno



Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 60% manifestó que, si tiene o ha tenido facilidades en el acceso a financiamiento por parte del Gobierno, mientras que el 35% restante, manifestó que no tiene o no lo ha tenido. Cuando existen facilidades en el acceso a financiamiento por parte del Gobierno, las empresas son favorecidas y su desarrollo económico financiero se avizora como un horizonte prometedor en la vida empresarial de las PYMES. Cuando se obstaculiza la ayuda financiera a las pequeñas y medianas empresas, el sector económico es el que sufre y se estanca el progreso de la sociedad comercial en todos sus aspectos.

19.- Realización de estrategias de mercadeo en las PYMES

Grafico 19. Realización de estrategias de mercadeo

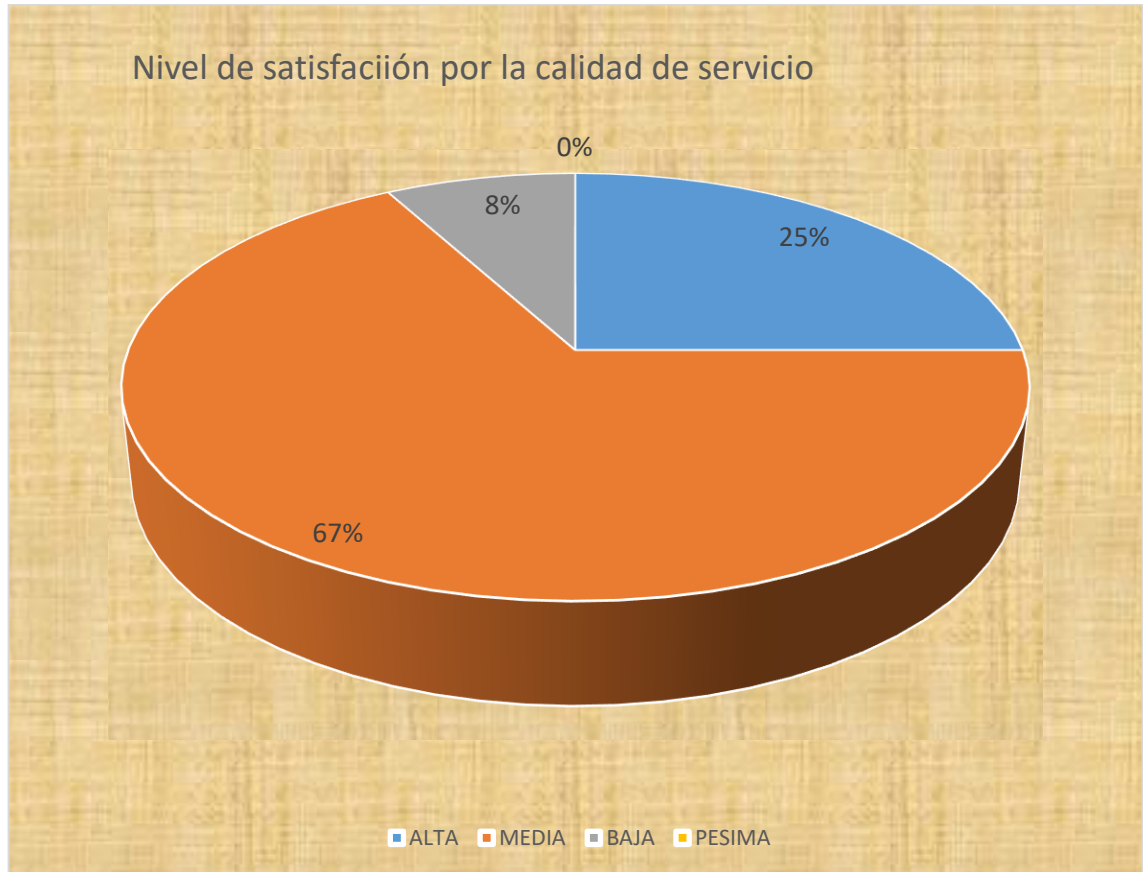


Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 75% manifestó que, no realiza estrategias de mercadeo de su empresa, mientras que el 25% restante, manifestó que si lo hace. Las estrategias de mercadeo es una parte muy importante dentro del desarrollo de una PYME, ya que, de esta manera, se dará a conocer su imagen y la calidad del producto que comercializa. Una estrategia de mercadeo, fortalecerá la situación económica y financiera de la empresa que se adhiera a ella.

20.- Nivel de satisfacción por la calidad de servicio al cliente

Grafico 20. Nivel de satisfacción por la calidad de servicio



Fuente: Propietarios de PYMES investigadas
Realizado por: Diana Carolina Castro Fernández

En el desarrollo de esta encuesta, el 67% manifestó que, el nivel de satisfacción por la calidad de servicio es media, el 25% que es alta y el 8% restante, que es baja. La calidad de servicio de una empresa PYME influye en forma categórica en su nivel económico financiero, pues un cliente satisfecho regresa nuevamente y se convierte en publicidad de boca en boca. La calidad de servicio debe ser constantemente fortalecida en la satisfacción del cliente.

4.5 Discusión de resultados del Tercer Objetivo

El endurecimiento de las condiciones financieras como resultado de la crisis financiera mundial, producto de la pandemia del Covid-19 provocó graves dificultades para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) para acceder a la financiación. Durante la crisis financiera y la posterior crisis de las deudas contraídas son una parte importante de las PYMES, lo cual destacó el acceso a la financiación como uno de los problemas más urgentes que afectan a su actividad empresarial. Además, las empresas de diferentes sectores en todo el país se enfrentaron al mismo problema.

Si bien las condiciones de financiamiento de las PYMES han mejorado significativamente en los últimos años, persistían algunos desafíos importantes incluso antes de la pandemia del coronavirus (COVID-19) que comenzó a fines de 2019. Por ejemplo, las brechas de financiamiento, es decir, la diferencia entre las necesidades financieras y la disponibilidad de financiamiento externo, permanecieron. Por ejemplo, las PYME tienden a pertenecer a grupos en los que la deuda flexible a corto plazo o los préstamos bancarios a largo plazo son los principales instrumentos de financiación. Además, una combinación de arrendamiento / factoraje y préstamos a corto plazo fue de particular importancia para las PYMES, en comparación con las empresas más grandes.

La situación de financiación de las empresas de la ciudad de Quevedo, fue especialmente grave para las PYMES, con algunas diferencias entre sectores. El porcentaje de empresas que percibieron el acceso a la financiación como su principal problema fue sistemáticamente mayor para las PYMES que para las grandes empresas durante todo el período en cuestión. En general, los datos sobre los préstamos confirman esta tendencia. Los préstamos a corto plazo, definidos como préstamos con un vencimiento inicial de menos de un año, como sobregiros y líneas de crédito, se utilizan normalmente para proporcionar capital de trabajo. Los préstamos a largo plazo pueden relacionarse más a menudo con iniciativas de inversión, pero también pueden indicar una estrategia utilizada por las PYMES para fijar tasas de interés más bajas. Esta tendencia es más evidente para las nuevas actividades crediticias, donde la empresa evalúa

constantemente los riesgos económicos del entorno como un factor externo influyente en el desarrollo financiero; la empresa elabora los estados financieros proyectados, como parte del proceso del desarrollo financiero de la empresa o PYME; facilidades en el acceso al financiamiento por parte del Gobierno; realización de estrategias de mercadeo en las PYMES y nivel de satisfacción por la calidad de servicio al cliente.

Las PYME desempeñan un papel fundamental en la economía mundial. Son los contribuyentes más importantes al empleo y generan la mayoría de los puestos de trabajo en las economías en desarrollo. Las PYMES también contribuyen sustancialmente al valor agregado general en estas economías.

No obstante, de acuerdo a (Juez, 2017), las PYMES se enfrentan a mayores obstáculos de financiación que las empresas más grandes. - disfrutan de menos acceso a financiamiento externo y enfrentan costos de transacción más altos y primas de riesgo más altas. Casi el 70% de las PYMES no utiliza financiamiento externo de instituciones financieras y otro 15% no cuenta con financiamiento suficiente. El crédito total necesario para financiar íntegramente a estas PYME supera los 2 billones de dólares, lo que equivale al 14% del PIB total de las economías en desarrollo. Los estudios entre países muestran que la probabilidad de tener restricciones crediticias disminuye a medida que aumenta el tamaño de la empresa y que las PYMES de las regiones menos tienen más probabilidades de encontrar obstáculos financieros importantes. No es sorprendente que se haya identificado el acceso a la financiación como una de las limitaciones más críticas para el crecimiento empresarial. Por otro lado, la disponibilidad de financiamiento externo se asocia positivamente con indicadores de emprendimiento como el número de inauguraciones y el dinamismo e innovación de las empresas.

De igual manera (CNUDMI, 2018), las instituciones de micro finanzas también ayudan a cerrar la brecha crediticia al otorgar pequeños préstamos a pequeñas empresas y nuevos empresarios, especialmente en áreas rurales y pobres. Estos préstamos de microcrédito utilizan sustitutos de garantías (como garantías grupales) y pueden aumentar con el tiempo sobre la base de patrones de reembolso sólidos.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

"Recuerda siempre que eres absolutamente único. Como todos los demás".

- *Margaret Mead*

5.1 Conclusiones

Los resultados exigen una mayor coherencia de las estrategias y la formulación de políticas sobre la creación de empleo en todo el sistema multilateral. Por tal motivo, se estableció la situación actual de las PYMES de acuerdo a los factores económicos y financieros que inciden en su desarrollo en el cantón Quevedo: el nivel de educación de los propietarios, edad de las personas que laboran, el género de los propietarios, el estado civil de los propietarios, la cantidad de hijos, si cuenta o no con local propio o alquilado y los años de actividad que tiene cada empresa. Los responsables de la formulación de políticas, por tal motivo, necesitan elaborar políticas que mejoren su contribución a la rentabilidad, el crecimiento y la creación de empleo.

De acuerdo al segundo objetivo, se identificaron los factores económicos y financieros que inciden en el desarrollo de las PYMES del cantón Quevedo, concluyendo que, en la actualidad, las pequeñas empresas se perciben cada vez más como un contribuyente importante al crecimiento y desarrollo económicos. Contribuyen de manera significativa a la creación de empleo y al suministro de bienes y servicios de bajo costo. Dado que existe un problema para financiar este es uno de las principales razones de la incapacidad de las PYMES para mantener su negocio. De ahora en adelante, es importante que este desafío sea explorado en profundidad, esto es, el tipo de actividad que realizan las empresas, cantidad de empleados que tiene cada empresa, clase de financiamiento que caracteriza a cada empresa, en qué invierten el crédito obtenido para su financiamiento, porcentaje del crédito que invierte en el negocio, nivel de rentabilidad de cada empresa, si lleva o no un registro contable cada empresa y si recibe o no capacitaciones para que cada empresa sea más competitiva.

La deuda de las sociedades no financieras es elevada según los estándares históricos y su calidad empeora. La propagación del virus COVID-19 también tiene implicaciones financieras. Se pudo determinar el tipo de análisis comparativo que permita comprender mejor la situación económica y financiera de las PYMES en el cantón Quevedo, 2020, como, por ejemplo, que es probable que las PYMES que necesiten financiación, especialmente aquellas con un perfil relativamente riesgoso, como las empresas innovadoras y las nuevas empresas, tengan cada vez más dificultades para obtener

financiación externa. No es sorprendente que se haya identificado el acceso a la financiación como una de las limitaciones más críticas para el crecimiento empresarial. Por otro lado, la disponibilidad de financiamiento externo se asocia positivamente con indicadores de emprendimiento como el número de inauguraciones y el dinamismo e innovación de las empresas.

5.2 Recomendaciones

En la actualidad, las pequeñas empresas deben ser consideradas, en nuestro medio, cada vez más como un contribuyente importante al crecimiento y desarrollo económicos de acuerdo a los factores económicos y financieros que inciden en su desarrollo en el cantón Quevedo Contribuyen de manera significativa a la creación de empleo y al suministro de bienes y servicios de bajo costo. El papel de las pequeñas empresas debe alcanzar su importancia donde el tamaño, la tecnología, el capital y otras limitaciones de recursos limitan el establecimiento de grandes empresas. En tales casos, las pequeñas empresas deben tener el papel principal en la provisión de bienes y servicios para la sociedad, así mismo, se debe examinar cómo las pequeñas empresas han contribuido al aumento de los ingresos familiares para identificar los diversos problemas que afectan a estos establecimientos. Los resultados del estudio revelarán que la ley y el orden / seguridades deficientes, la falta de finanzas y las habilidades adecuadas deben ser eliminados como impedimentos para el crecimiento y desarrollo de las pequeñas empresas.

La accesibilidad debe ser importantísimo para identificar los factores económicos y financieros que inciden en el desarrollo de las PYMES del cantón Quevedo y que ayude favorablemente al crecimiento y al éxito de las PYME en el cantón Quevedo, por lo que el acceso adecuado al financiamiento es fundamental para permitir que las pequeñas y medianas empresas contribuyan al desarrollo económico de la ciudad. Varios factores pueden estar impulsando este cambio. Puede que a las pequeñas empresas les resulte más fácil ahora que en el pasado utilizar otras fuentes de financiación, como el factoraje, las fuentes en línea y, en especial, las ganancias retenidas y el flujo de caja para sus necesidades de financiación a corto plazo, mientras dependen más de la deuda pura para sus necesidades de inversión. Además, los préstamos a largo plazo deben ser más asequibles en el entorno de tipos de interés bajos en los últimos años.

Los sistemas de garantía de crédito han sido tradicionalmente la herramienta política más extendida para mejorar el acceso de las PYME a la financiación, por lo que deben ser el baluarte en esta época de crisis sanitaria y financiera, para dar esperanzas a que las PYMES no desaparezcan. El Gobierno debe implementar herramientas para que las PYMES y los empresarios encuentren el apoyo financiero adecuado y que permita comprender mejor la situación económica y financiera de las PYMES en el cantón Quevedo, 2020, ante la propagación del coronavirus provocó escasez de liquidez en muchas empresas, y es urgente y necesario tomar medidas para amortiguar el impacto.

CAPITULO VI

PROPUESTA ALTERNATIVA

Recuerda que el más importante respecto a cualquier empresa, es que los resultados no están en el interior de sus paredes. El resultado de un buen negocio es un cliente satisfecho

Peter Drucker.

6.1 TITULO DE LA PROPUESTA

Análisis de las políticas crediticias frente al acceso al crédito de las PYMES del cantón Quevedo

6.2 JUSTIFICACIÓN

La gestión financiera de las PYMES requiere la definición y aplicación de planes estratégicos que revelarán la razón de ser de la organización, metas a alcanzar en el tiempo (visión), políticas, objetivos y otra búsqueda que oriente el logro de resultados, que se logrará con el tiempo. Las PYMES que venden productos y servicios en el cantón Quevedo, se gestionan sin beneficiarse de la gestión financiera, que incluye el uso de herramientas de análisis financiero que acceden evaluar el impacto de los impuestos, la productividad del trabajo en mano de obra, la evaluación financiera de estados económicos (balances) para cada período, registros de entradas y salidas de activos circulantes, distribución de la cartera corporativa, esto es, cuentas por cobrar y pasivos, nivel de deuda de la empresa, entre otros. Toda esta información ayudará a que se facilite la toma de decisiones antes de aplicar alternativas de crédito, implementar nuevos programas de producción o venta, y así cumplir efectivamente con las obligaciones económicas contraídas con terceros.

Hoy en día, las PYMES en el cantón Quevedo, se han convertido en parte activa de la economía de dicho cantón, ya que son fuente de empleo, fiscalidad estatal y competitividad productiva. Factores que crean la necesidad del involucramiento y motivación de la organización para seguir satisfaciendo las necesidades de los consumidores a nivel local, por lo que se debe comprometerse en utilizar los beneficios de las herramientas financieras que les permitan visualizar la realidad económica empresarial y los escenarios en los que se encuentran para funcionar correctamente.

Las PYMES necesitan capital fresco para hacer crecer su negocio, es importante subrayar las líneas de crédito que las respaldan, ya que el sobreendeudamiento y el gasto financiero les hacen perder maniobrabilidad, por lo que necesitan estar permanentemente

familiarizados con la realidad económica de las empresas en para poder tomar decisiones crediticias, tipo de financiación adecuada y política comercial acorde con la realidad actual.

6.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Hoy, nuestro país está introduciendo una matriz de producción, una herramienta de gestión pública que involucra a las pequeñas y medianas empresas como actor económico para la generación de empleo, la contribución tributaria y el crecimiento de la productividad, lo que requiere el análisis de los siguientes aspectos legales en consideración: Plan Nacional para el Buen Vivir:

Objetivo 4: Fortalecer la sostenibilidad del sistema económico social y solidario, y afianzar la dolarización.

La Constitución de 2008 estableció un nuevo modelo económico, definió el sistema económico como social y solidario, reconoció al hombre como sujeto y fin, y propuso una relación dinámica, equilibrada y armoniosa entre la sociedad, el estado, el mercado y la naturaleza (Art. 283). En este sentido, la Constitución ha formulado mandatos específicos que deben tenerse en cuenta a la hora de diseñar e implementar la política económica.

El modelo económico ecuatoriano, establecido en la Constitución (2008), reconoce la creación de oportunidades para los ciudadanos al reducir las disparidades sociales y económicas y la posibilidad de desarrollo en armonía con el medio ambiente. Para lograr con éxito los objetivos del modelo económico propuesto, es necesario: conectar el sector público, el sector privado y el sector comunitario; crear oportunidades para el crecimiento económico como parte del desarrollo sostenible; eliminar la inseguridad laboral y sentar una base sólida para hacer frente a las desventajas económicas.

Frente a este desafío, en la última década se ha intentado mantener la estabilidad económica mediante el logro de niveles sostenibles de producción y empleo; asegurar una

distribución adecuada de la renta y la riqueza nacionales; estimular la producción nacional, la productividad y la competitividad sistémica; y así permitir la consolidación y durabilidad del sistema económico.

Objetivo 5: Promover la productividad y la competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria.

Las políticas y lineamientos estratégicos considerados en esta propuesta son:

4.1 Garantizar el buen funcionamiento del sistema monetario y financiero mediante una gestión eficaz de la liquidez, contribuyendo a la estabilidad macroeconómica y al desarrollo del país.

4.2 Dirigir los recursos económicos al sector comercial, promoviendo fuentes alternativas de financiamiento e inversión de largo plazo, con un vínculo entre la banca pública, el sector financiero privado y el sector financiero popular y solidario.

4.3 Promover oportunidades a las personas para acceder al crédito y servicios en el Sistema Financiero Nacional e incentivar la integración financiera dirigido al desarrollo sostenible, la solidaridad y la equidad territorial.

4.8 Acrecentar el Valor Agregado y el nivel del componente nacional en la Contratación Pública asegurando una mayor participación de las PYMES y la economía popular y solidaria.

6.4 OBJETIVOS

Identificar las políticas crediticias frente al acceso al crédito de las PYMES del cantón Quevedo

6.4.1 Objetivos específicos

- Determinar las políticas crediticias hacia el sector PYMES.
- Explicar el efecto que tiene las políticas crediticias hacia el crédito de las PYMES.
- Analizar las políticas crediticias frente al acceso al crédito de las PYMES del cantón Quevedo

6.5. UBICACIÓN SECTORIAL Y FÍSICA

El diseño del trabajo investigativo propuesto facilitará las actividades y procedimientos del análisis económico financiero de las pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo 2020.

6.6. FACTIBILIDAD

La factibilidad de la propuesta se basa en el hecho de que las PYMES son parte del aparato productivo del cantón Quevedo, lo que requiere contar con organizaciones competitivas y productivas que atiendan la demanda local de bienes y servicios, para ello deben incorporar procesos de gestión que permitan la producción de informes que facilitan la toma de decisiones para lograr los mejores niveles de rentabilidad y sostenibilidad.

A su vez, se aprovecharán las ventajas de asociatividad y calificación consideradas en el Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO) y en el Plan Nacional para el Buen Vivir; instrumentos para generar alternativas de mercadeo justas y reducción de la carga tributaria, generando oportunidades de negociación interna y externa en el mediano y largo plazo.

6.7. PLAN DE TRABAJO

Con el fin de obtener una mejor visión general y contrastar con lo que se encontró en la investigación actual, la prueba se realizó como se propuso al principio; un análisis del sector de las PYMES y el sector público. Mediante el cual se obtuvieron los resultados y análisis que se presentan a continuación, lo que significa que; Todavía existe un debate sobre si el Gobierno debería desarrollar programas para mejorar la productividad de las PYME como una herramienta para estimular el crecimiento o implementar reformas para mejorar el clima empresarial en todo el sector empresarial. Los defensores de políticas y programas para PYMES enfatizan que estas empresas dinamizan los motores de la economía y promueven la competencia debido a un mayor nivel de emprendimiento y flexibilidad ante los cambios del mercado.

Por otro lado, argumentan que las barreras al acceso a los mercados o al financiamiento obstaculizan el crecimiento de las PYMES y, dado el alto nivel de empleo que generan, existe una justificación para las transferencias gubernamentales o el apoyo directo. Si bien las reformas y la mejora del clima de negocios benefician a todas las empresas, se cree que los problemas de asimetría y coordinación de la información no permiten que las PYMES cosechen todos los beneficios y, desde este punto de vista, la intervención estatal está justificada en este sector.

Sin embargo, no todas las intervenciones resultan de la eliminación de los problemas antes mencionados, existen problemas de coordinación y asimetría de información que generan altos costos de transacción e impiden la creación espontánea de empleo. En consecuencia, también existen altos costos de aprendizaje y desconfianza inicial que se opone al fortalecimiento de las PYMES y la reducción del emprendimiento.

Se han visualizado algunos factores que explican la mayor interacción entre el sector público y privado en las distintas etapas de la política de apoyo a la pequeña empresa.

La necesidad prioritaria es llegar a un consenso entre el gobierno central y los empleadores para definir la asignación de los recursos públicos, que se están volviendo escasos.

La significativa disminución en el número de programas orientados a la oferta se ve agravada por la necesidad de comprender los problemas del sector privado centrándose en los programas orientados a la demanda.

Exigir un uso más transparente de los fondos públicos. Necesidad de crear mecanismos de apoyo basados en el mercado que sean sostenibles a mediano plazo y con mecanismos de retroalimentación para la evaluación y el rediseño de políticas.

VARIABLES	PÚBLICA	PRIVADA	ANÁLISIS	POLÍTICAS
Estructura empresarial de las PYMES existentes en el país	Familiar	Familiar	La mayoría de las PYMES están formadas por estructuras familiares y son extremadamente informales, casi artesanales. Esto significa que no sobrevivirán ni un año en el mercado empresarial.	
La estructura más importante, sabiendo que una de las condiciones para acceder a un préstamo es el volumen de ventas que se registra en los estados financieros o cuenta de pérdidas y ganancias.	Familiar	Familiar	Ambas son importantes	
Según la política crediticia emitida por la Junta de Regulación Monetaria y Financiera; las facilidades las debe dar las IFIS para acceder	estimular la producción interna	estimular la producción interna	Si bien coinciden en que se debe estimular la producción nacional, ¿cómo hacerlo si las garantías de acceso al crédito de las políticas públicas no protegen a las PYMES y les impiden desarrollarse a través de la	

al financiamiento de las PYMES, sabiendo que ya existe una segmentación propia a partir del año 2012 en este sector productivo.			producción, especialmente porque las IMF, públicas o privadas, corren el riesgo de incumplir específicamente? en estos préstamos. Por esta razón, los bancos públicos y privados aún manejan estos préstamos de manera muy estricta.	
Grado de importancia a las siguientes características de una empresa PYMES (Calificación del 1 al 5, siendo 5 el de mayor importancia)	1. infraestructura física 2. Recomendación de otras PYMES 3. Rapidez de gestión 4. Prestigio 5. Servicios personalizados 6. PRECIO 7. SOLUCIONES TECNOLOGICAS	1. rapidez en gestión 2. Recomendación de otras PYMES 3. Prestigio 4. Precio 5. Servicios personalizados 6. Infraestructura física 7. Soluciones Tecnológicas	Son pocas las limitaciones que tienen las PYMES, pero las más importantes son las soluciones tecnológicas, esta es la restricción del crecimiento y la producción de valor agregado, sin embargo el estado ha permitido que este sector manufacturero se fortalezca a través de los programas e incentivos que la mayoría de ellas tienen. . han logrado la meta propuesta, a diferencia del sector privado, que no es muy importante en los préstamos a este sector por las deficiencias y la poca información que tienen y el alto riesgo que representan para la banca privada.	Coordinador del programa "Progresar", Ministerio de Política Económica; Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad; Ministerio Coordinador de Desarrollo Social; y la Corporación Nacional Financiera, responsable de la Secretaría Técnica, se guía por el cambio en la matriz productiva. Cumplimiento de la constitución de 2008 al igual que el PNBV
Es primordial direccionar el crédito; principalmente hacia las PYMES, considerando	Definitivamente SI	Definitivamente SI	Esto es importante porque, según las ventas realizadas con base en información del SRI, las PYMES constituyen un sector importante en la	Política pública planteada en 2014 "Internacionalización de las PYMES",

<p>que este sector constituye un actor fundamental en la generación de riqueza, empleo y producción con valor agregado</p>			<p>economía del país. Fortalecer este sector es la meta del Estado, porque contribuye al cambio de la matriz productiva, que fue propuesto en la Constitución en el PNBV. Para ello, los bancos públicos y privados tienen que trabajar juntos para otorgar préstamos, pero los bancos públicos son los que más creen en el sector, mientras que los privados tienen poca participación y la política pública juega un papel importante a favor de las PYMES.</p>	<p>implementada por CEPAL y PRO ECUADOR en cooperación con actores públicos y privados para lograr la innovación y competitividad de las PYMES en el exterior.</p>
<p>El Estado estaría dispuesto a bajar las tasas de interés y flexibilizar las garantías para este sector productivo (PYMES)</p>	<p>SI</p>	<p>NO</p>	<p>A través de su política crediticia, el Estado ha permitido recortar las tasas de interés para que el sector pueda acceder al crédito, la falta de credibilidad del actual gobierno no permite que los bancos privados tengan cierto nivel de confianza en la política de tasas de interés del gobierno, por esto es porque las tasas si bien los porcentajes son bajos en comparación con años anteriores, siguen siendo un obstáculo para las PYMES a la hora de solicitar un crédito a la banca pública o privada.</p>	<p>Al año 2007 las tasas de interés para este sector eran altas con un 14%, mientras que mediante Resolución No. 044- 201 5-F de la Junta De Regulación Monetaria y Financiera, a partir del 2008 las tasas de interés activas referenciales se mantuvieron en 11,83% (BCE, 2020)</p>

Factores que se considera que el Estado estaría dispuesto a flexibilizar las garantías para este sector	Inserción en la política industrial con el reconocimiento de las PYMES		Sin embargo, cuando los bancos públicos confirman que el Estado está dispuesto a flexibilizar las garantías y las tasas de interés, considera que una de las razones es la inclusión de las PYMES, que son parte importante de la estructura productiva y de generación de empleo. Como ya se mencionó, la banca privada sigue siendo poco confiable con respecto a las medidas que está tomando el Estado a favor de las PYMES, pero no obstante, un esfuerzo conjunto mejoraría la situación actual en este sector y las dificultades serían menores.	Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad de la Política Industrial, propuesta de metas 2016-2025: innovación, calidad, productividad, inversiones y mercados.
El rango de tasa de interés más adecuado para beneficiar a las PYMES.	De 8% a 10%	De 8% a 10%	Se acordó que las tasas de interés deben fluctuar dentro de este rango, sin embargo el estado no ha cambiado ninguna regulación en la actualidad para poder reducir el rango de porcentajes incluidos en este estudio de 11.83% ya que hubo un cambio antes. siguen siendo elevados para el crédito de este sector.	(2000-2007) Diario Oficial 135, el Congreso aprobó una ley que regula el costo efectivo máximo de un préstamo. * (2008-hasta ahora) Resolución No. 044-201 5-F del Consejo de Regulación Monetaria y Financiera
Reducir las garantías para que las PYMES accedan al crédito	SI	NO	Las garantías son un instrumento indispensable para las instituciones financieras, especialmente los bancos	Junta de Regulación Monetaria N° 209-2016-F, artículo 5

			privados, que están respaldados por ahorradores, reducir las garantías para este tipo de préstamos genera un ambiente de incertidumbre, poniendo en riesgo los fondos disponibles para los bancos privados. atraso en este sector, mientras el sector público cree posible un recorte, existen discrepancias y no hay política crediticia para cubrir esta situación, las PYMES se mantienen en un bajo nivel de competencia y condiciones frente a las grandes empresas.	
Garantías que se deben reducir para el acceso al crédito PYMES	Estructura organizacional		Hay garantías que hay que eliminar o reducir, según un funcionario público, a diferencia de un funcionario privado que no cree porque debe obtener garantías que le permitan garantizar la devolución del préstamo sin poner en riesgo su liquidez y solvencia.	Sin embargo, contrariamente a la opinión del funcionario, el estado no ha promulgado un reglamento ni una política que estipule que se bajen las garantías que brindan ambas instituciones, lo que aún evita que las PYMES presenten un panorama desfavorable frente a otros sectores productivos.

<p>Opciones que influyen para que el crédito de consumo sea mayor respecto al crédito PYMES. Mencionando que el volumen de crédito otorgado al consumo prioritario es de 20% y el crédito a PYMES corresponde a 0,3%.</p>	<p>1. tasas de interés más bajas. 2. acceso más rápido y sin tanto trámite. 3. Historial crediticio.</p>	<p>Acceso más rápido y sin tanto trámite</p>	<p>El crédito al consumo ha aumentado significativamente desde que los bancos perdieron territorio con el advenimiento de las cooperativas; a eso le sumamos el estilo de vida de los ecuatorianos que son claramente consumistas. Podemos resolver este problema con base en los datos de Supervisión Bancaria que muestran que la cartera con calificaciones C, D y E de todos los segmentos de crédito pasó de 1.177,63 millones a 3.290,06 millones. El número de operaciones activas para la cartera productiva comercial y microcrédito fue 811,19 mil en marzo 2018 y 801,40 mil en marzo 2019.</p>	<p>En este caso, el estado elevó las tasas de interés para este segmento, que anteriormente ascendían al 13,83%, y luego se incrementaron al 16,94% mediante la Resolución No. 044-201 5-F del Consejo de Regulación Monetaria y Financiera con el fin de evitar excesos. endeudamiento de quienes gastaron más de lo que ganaron. Sin embargo, el consumo no se ha reducido y sigue creciendo más que en otros segmentos.</p>
<p>Requisitos que son limitantes para acceder a un crédito en una institución financiera</p>	<p>1. Riego de Impago 2. Falta de garantías 3. historial crediticio</p>	<p>1. Riego de Impago 2. Falta de garantías 3. historial crediticio</p>	<p>Si bien sabemos de diversas limitaciones que tiene este sector para analizarlo, como por ejemplo: la falta de información confiable sobre las PYMES y sus altos índices de mortalidad, considerando que estas empresas su principal fuente de financiamiento es el crédito de proveedores o de los mismos socios y no el crédito institucional, por lo general son aportaciones muy poco</p>	<p>El estado pretende modificar 21 leyes del Código Monetario y Financiero para permitir el acceso al crédito para este sector y eliminar ciertas restricciones que tienen las PYMES.</p>

			<p>significativas para avanzar en catapultar a la PYMES; es aquí donde se presenta varios obstáculos para acceder al crédito bancario en un segmento de la economía en el que sólo ciertas empresas acceden al financiamiento. Aunque el número absoluto de empresas con crédito formal aumentó en promedio entre 2009 y 2014. Ello implica un elevado universo potencial en los dos sentidos: para los oferentes de crédito y para las propias empresas; ya que este sector constituye una parte sustancial de la generación de valor en la economía.</p>	
<p>El apoyo a las PYMES se ampara en el artículo 284 de la Constitución, el cual asegura que un objetivo de la política económica es impulsar el pleno empleo en el país, basado en un sistema económico Social y Solidario, el cual fomenta la producción en todas sus formas y busca el incentivo de la competitividad entre</p>	SI	SI	<p>Las cifras del artículo 284 de la Constitución ecuatoriana son muy claras. 1. Proporcionar una distribución adecuada de la renta y la riqueza nacionales. 2. Promover la producción nacional, el rendimiento sistémico y la competitividad, el acopio constante de conocimientos científicos y tecnológicos, mantener una presencia estratégica en la economía mundial y realzar las actividades productivas complementarias en la integración regional. Este sector debe ser apoyado</p>	

todos los actores económicos.			en su totalidad, pues es el sector que más puestos de trabajo ha generado en los últimos años.	
De no haber apoyo a las PYMES e incumplimiento legal por parte de las instituciones financieras, la sanción correspondiente según lo emitido en la resolución N° 2015- 775 de la Superintendencia De Bancos.	Amonestación	Amonestación	No podemos hablar de una advertencia; pero manténgase en lo que dice la Constitución y el Plan Nacional para el Buen Vivir; que el estado trabaja con el sector y los bancos para acceder a la financiación	Resolución N° 2015-775 de la Superintendencia De Bancos, vigente desde el año 2014.
Instrumentos que se considera que la Banca Pública ha fomentado el fortalecimiento de las PYMES en el país	1. canalización de recursos de recursos de ahorro privado direccionados al financiamiento de proyectos de inversión. 2. apoyo de entidades internacionales como IFC por medio del crédito a la banca para financiar a la	1. canalización de recursos de recursos de ahorro privado direccionados al financiamiento de proyectos de inversión. 2. apoyo de entidades internacionales como IFC por medio del crédito a la banca para financiar a la	El estado ha implementado programas como el mencionado “Progresar”, que en 2014 es el programa más destacado impulsado por CFN y otras instituciones como ministerios de emprendimiento, fortalecimiento y credibilidad de estas pequeñas empresas. Mientras que las entidades del sector privado contaban con programas y financiamiento del Banco Mundial a través de préstamos a bancos privados para financiar a las PYMES.	

	pequeña y mediana empresa	pequeña y mediana empresa		
La banca pública ha permitido mayor acceso al crédito PYMES con respecto a la banca privada	SI	NO	En el caso del sector comercial, los recursos de la banca tanto privada como pública son menores que los del consumo; La historia no es tan simple para las micro, pequeñas y medianas empresas. En el segmento residencial, por ejemplo, el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (Bies) ha ganado popularidad frente a los bancos privados, y los bancos públicos han abierto la puerta a los sectores más sensibles y están creciendo, aunque a un ritmo más lento que en los últimos años. Según los datos del Banco Central del Ecuador (BCE), el volumen de préstamos se incrementó en 31,36% en 2016; en 2017, 18,45% y en 2018, 10,64%. En el año 2019 esta cifra aumentó un 11,48% y ascendió a USD 22.773,13 millones. Este segmento de préstamos de los bancos del sector público tiende a crecer más rápido que los préstamos de los bancos privados, y el sector cooperativo ha crecido significativamente en comparación	Sin embargo, ambas instituciones, como se analiza y captura con los gráficos, cabe señalar que ambas no promovieron el acceso al crédito en este sector debido a los factores limitantes mencionados anteriormente.

			con el sector bancario en los últimos años.	
Factor considerado como un determinante primordial para que la banca pública apoye mayoritariamente a las PYMES con respecto a la banca privada	1. diseño de políticas a corto, mediano y largo plz. 2. programas específicos para apoyar directamente a las PYMES. 3. Cumplimiento de la ley art. 310	1. diseño de políticas a corto, mediano y largo plz. 2. programas específicos para apoyar directamente a las PYMES. 3. Cumplimiento de la ley art. 310	En referencia a la situación de la banca privada, se puede señalar que luego de las regulaciones emitidas por el gobierno en los últimos años, la banca privada se vio limitada en su crecimiento debido a mayores impuestos, menor rentabilidad, lo que se traduce en menos recursos a capitalizar. Porque el otorgamiento de crédito se basa o está relacionado con su herencia y nos lleva a una menor capacidad crediticia.	Art. 310.- La finalidad del sector financiero público será la prestación sostenible, eficiente, accesible y equitativa de servicios financieros. El crédito otorgado estará orientado preferentemente a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos, lo que permitirá la consecución de los objetivos del Plan de Desarrollo y de los colectivos desfavorecidos, con el fin de promover su integración activa en la economía. (Constitución de la República del Ecuador, 2008).
Obstáculos o limitantes que tienen las	1. falta de eficiencia 2.	Altos costos de operación	Tenemos varias limitaciones, como dificultar la mejora de sus procesos	El estado implementó medidas de protección

<p>PYMES para la producción</p>	<p>Difícil acceso a tecnología 3. son más susceptibles a problemas económicos 4. Altos costos de operación</p>		<p>productivos y, por ende, la calidad de los bienes y servicios que ofrecen. Además, ingresar a los mercados internacionales es mucho más difícil, si no imposible; una terrible barrera para acceder a los contratos con el actual gobierno, debido a que los requisitos establecidos no se pueden cumplir debido a su informalidad. Mencionamos otro obstáculo y el principal obstáculo para la investigación, el acceso a financiamiento porque no brindan o no pueden brindar información sobre sus estados financieros y proyecciones financieras; Tampoco pueden aprovechar los beneficios otorgados y los planes desarrollados por el estado, ya que no pueden ser reconocidos por falta de documentos y otros requisitos exigidos por el gobierno.</p>	<p>para la industria nacional a través de aranceles, impuestos y salvaguardias a través de la Resolución 011-2015. Con Comité de Comercio Exterior (COMEX) .</p>
<p>El Código de la Producción incluye una serie de incentivos para fomentar la inyección de capital en este segmento empresarial. Programas que son parte del Estado</p>	<p>1. programas micro fomento 2. Apoyo financiero.</p>	<p>1. programas micro fomento 2. Apoyo financiero.</p>	<p>Todas las políticas e incentivos para promover el espíritu empresarial en el país y este sector manufacturero no han podido entregar los resultados esperados; por lo tanto, deben fortalecerse y extenderse en el tiempo, y solo así se podrán consolidar los procesos de negocios relevantes a las</p>	<p>El proyecto "Fondo de Garantía", impulsado por CFN en abril de 2014, dirigido a emprendedores que no cuentan con las garantías exigidas por las instituciones financieras. Los bancos, cooperativas</p>

para apoyar a las PYMES.			necesidades del mercado nacional e internacional con innovaciones tecnológicas.	y otros afiliados del programa pueden otorgar préstamos a empresarios aprobados por la CFN. (Emprendedor, 2014).
--------------------------	--	--	---	--

BIBLIOGRAFÍA

- Luthans. (2017). Comportamiento Organizacional. En F. Luthans, *La Gestión Directiva*. Mexico DF: McGraw-Hill.
- Martínez. (2018). La organización de las pymes en América Latina. En A. MARTÍNEZ. Santiago de Chile: Carruso Ediciones.
- Medina & Pinedo. (2019). Las pymes y el mercado externo. En A. & Medina. Santiago de Chile: La Libertad, Ediciones.
- Warren & Kirby. (2019). el proceso de un estudio de factibilidad. En W. y. Warren. Vancouver: Prentice Hall.
- Agarwa, Giuliano & Redfearn. (2017). Extraños en nuestro medio: la utilidad de explorar la policéntrica. . En G. G. Agarwal A. México DF: Ann Reg Sci 48: 433–450.
- Aguirre. (2017). Las PYMEs. En M. Aguirre, *PYMEs*. Buenos Aires: Revista Social de Bariloche.
- Ahumada. (2018). Liderazgo y equipos de trabajo. Una nueva forma de entender la dinámica organizacional. En L. Ahumada. Buenos Aires: Buenos Aires Ediciones.
- Aincow. (2018). Desarrollo de escuelas inclusivas. . En M. AINSCOW. Madrid: Narcea.
- Albertin & Sillen. (2015). léxico económico 5ª edición. En J. M. SILLEM. París : DAKOZ.
- Alcaraz. (2018). El emprendedor de existo. . En R. Alcaraz. México DF: McGraw-Hill.
- aldia. (27 de 07 de 2020). *Quevedo: el desempleo se siente en la informalidad*. Obtenido de <https://www.aldia.com.ec>: <https://www.aldia.com.ec/quevedo-el-desempleo-se-siente-en-la-informalidad/>
- Alles. (2018). Dirección Estratégica de Recursos Humanos: Gestión por competencias (4ta Edic). En M. Alles. Buenos Aires: Granica.
- Álvarez. (2015). El equipo Directivo. Recursos Técnicos de Gestión. En M. Álvarez, *La Gestión Directiva*. Caracas: Laboratorio Educativo.
- Álvarez. (2018). El pago del salario. En M. Álvarez, *Creacion de empresas*. Caracas: Bolivar Ediciones.
- Álvarez, & Martínez. (2017). La organización escolar. Práctica y fundamentos. En V. ÁLVAREZ ROJO, & A. LÁZARO MARTÍNEZ. Barcelona: Grao.
- Amarante. (2019). Gestión directiva. Módulos de perfeccionamiento docente de 1 al 4. . En A. AMARANTE. Madrid: Librería Pedagógica.

- Amaya. (2018). Gerencia. Planeación y Estrategia. Segunda edición . En J. Amaya, *El comercio informal en España*. Barcelona: Ruiz, Ediciones.
- Anas, Arnott & Small. (2018). Estructura espacial urbana. En A. R. Anas A. Barcelona: Kapiuz Editores.
- ARJÉ. (2018). COMERCIO INFORMAL Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA DEL CANTÓN QUEVEDO, AÑO 2017. En A. R.-U. 22.. Quevedo: Universidad Técnica Estatal de Quevedo.
- Arredondo. (2018). “La Crisis Económica y Social: Una Reflexión Política”, en Economía de América Latina, Foro de Convergencia Latinoamericana. En E. y. Arredondo. México DF: Publicado por el Centro de Investigación y Docencia Económicas (cide), .
- Artiega. (2018). Desarrollo de las PYMEs. En J. Artiega, *Como crear una PYME exitosa*. Madrid: Narcea.
- Avendaño, Medina & Pinedo. (2019). Liderazgo y comunicación en la Organización Social. En C. M. Avendaño. Santiago de Chile: Pontificia Universidad de Chile. Dirección de Educación a distancia. .
- Baguer. (2018). Dirección de personas: un timón en la tormenta. . En A. Baguer. Madrid: Díaz de Santos.
- Barker. (2018). La disciplina del trabajo en equipo: participación y control concertado . En J. Barker. Londres: Sage.
- BCE. (2020). *1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO*.
Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Bessette. (2015). Mercado informal. En S. Bessette. Bostville: Carter Ediciones.
- Blake. (2019). El trabajo en equipo: ¿Qué es y como se hace? . En R. Blake. Bilbao: Deusto.
- Blake. (2019). Las PYMEs: ¿Qué es y como se hace? En R. Blake. Bilbao: Deusto.
- Blanchard. (2015). “Choca esos cinco: la magia de trabajar en equipo”. . En K. BLANCHARD. Barcelona: Grijalbo.

- Blanchard. (2018). "Las PYMEs en el desarrollo nacional". En K. BLANCHARD. Barcelona: Grijalbo.
- Blanchard. (2018). Que es el salario. En K. Blanchard, *Como implementar una empresa*. Madrid: McGraw-Hill / Interamericana de España.
- Bonals. (2017). El trabajo en equipo del profesorado. . En J. BONALS. Barcelona: Graó.
- Bonals. (2019). FODA. En J. BONALS. Barcelona: Graó.
- Boom. (2018). Las Pymes y su limitado financiamiento. En G. Boom. Mexico DF: Norman Ediciones.
- Borrell & Carrió. (2017). "Cómo trabajar en equipo y crear relaciones de calidad con jefes y compañeros." . En F. BORRELL i CARRIÓ. Barcelona: Ediciones Gestión.
- Braudel. (2017). Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVIII. . En F. Braudel. Madrid: Alianza.
- Broussard. (2017). Gestión del Talento Humano. . En B. Leon. Mexico D.F.: MC Graw Hill .
- Broussard. (2018). Estudio de mercadeo. En B. Leon. Mexico D.F.: MC Graw Hill.
- Brown. (2017). Calles rebeldes y la economía informal: comercio callejero y la ley. En A. Brown. Abingdon: Routledge Ediciones.
- Burrowgs. (2017). "Comportamiento de la demanda y la oferta". En S. P. Burrowgs. Mexico DF: Prentice-Hall.
- Calvert. (2018). Las PYMEs y la economía colectiva. En J. A. Calvert. México DF: McGrawHill.
- Carlinton. (2018). Financiamiento para pequeñas y medianas empresas. En A. Carlinton. Barcelona: Cotton Ediciones.
- Carlson. (2017). El comercio informal en América Latina . En C. Timoty. Barcelona: Graó.
- Carlson. (2017). La planificación estratégica. En C. Timoty. Barcelona: Graó.
- Carr & Chen. (2018). "La globalización y la economía informal: cómo el comercio mundial y la inversión impactan en los trabajadores pobres". Documento de antecedentes encargado por el Grupo de trabajo de la OIT sobre la economía informal. En M. y. Carr. Ginebra, Suiza: Oficina Internacional del Trabajo.
- Carrió. (2018). "Cómo desarrollar un plan estretégico". En F. CARRIÓ. Barcelona: Ediciones Gestión.

- Carter. (2019). La investigación de mercado. En S. Carter. Madrid: Librería Pedagógica.
- Carter. (2019). Maneras de investigar. En P. Carter, *La Investigación de proyectos*. México DF: Norman Ediciones.
- Carvalho & Martins. (2015). "Mesa 4" en Comércio, culturas e políticas . En B. y. Carvalho y Martins. Paris: Lautier.
- Castell & Warrior. (2019). Como realizar un estudio de mercado. En A. y. Castell. Barcelona: Parmaso Ediciones.
- Castells. (2017). La era de la información: economía, sociedad y cultura. . En M. Castells. Barcelona: El Castillo, Ediciones Españolas.
- Caulson. (2018). "Construirempresas capacitadas". En A. E. Caulson. Madrid: Universidad de Alcalá de Henares. Servicio de Publicaciones.
- CCG. (2017). Las PYMEs en la provincia del Guayas. *Revista de la Cámara de Comercio del Guayas*, 3.
- CCQ. (2018). Población Económicamente Activa del cantón Quevedo. En C. d. Quevedo. Quevedo.
- CEPAL. (2019). *Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org>:
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2022/1/Manual_Micro_Pequenh_a_Mediana_Empresa_es.pdf
- CFI. (2020). *Ciclo de vida empresarial: Las 5 etapas de la vida de una empresa*. Obtenido de <https://corporatefinanceinstitute.com>:
<https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/business-life-cycle/>
- Chang. (2019). Propuesta para la implementación de micronegocios . En L. Chang, *Pymes o micronegocios*. Toronto: McRonald, Ediciones.
- Chiang, et al. (2017). Relaciones entre el clima organizacional y la satisfacción laboral. En M. V. Chiang. Madrid: R.B. servicios editoriales S.L.
- Chiavenato. (2017). Administración de recursos humanos. (9ª ed.). . En I. Chiavenato. México DF: McGraw-Hill.
- Chiavenato. (2018). Estudio financiero de una empresa. En I. Chiavenato. México DF: McGraw-Hill.

- cienciadirecta. (2012). *Oferta turística de ocio como componente de la ventaja competitiva en la situación de entorno cambiante Caso de la región turística de Ohrid*. Obtenido de [https://www.sciencedirect.com: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042812011263](https://www.sciencedirect.com/https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042812011263)
- Clarck. (2019). Las PYMEs: ¿Qué es y como se hace? En R. Clarck. Bilbao: Deusto.
- CNUDMI. (2018). Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. En N. Unidas. Ginebra: Naciones Unidas.
- communityevolution. (4 de Abril de 2018). *una propuesta integral y comunitaria para el desarrollo rural*. Obtenido de [https://communityevolution.org: https://communityevolution.org/2018/04/04/community-tourism-rural-development-ecuador/](https://communityevolution.org/https://communityevolution.org/2018/04/04/community-tourism-rural-development-ecuador/)
- Cotoeau. (2018). El éxito de las empresas . En C. Tom. Lyon: Hachette Editions.
- Crown. (2018). Inclusion del comercio informal. En G. Crown. Mexico DF: Norman Ediciones.
- Dale, Adams, Delbert & Fitchett. (2018). Finanzas informales en países en desarrollo . En D. A. Dale W. Adams. Lyon: Presses Universitaires de Lyon.
- Dee. (2018). “¡Haga de su equipo un ganador!: pautas y técnicas para alcanzar el éxito en el mundo del trabajo de hoy.”. En D. DEE. Madrid: Fundación Confemetal.
- Domínguez, et al. (2017). La seguridad en la sociedad del riesgo: un debate abierto. . En L. G. Domínguez. México DF: Atelier.
- Donato. (2017). Sector Informal, Pobreza y Política Social. Los Programas de Apoyo a la Microempresa en el Área Metropolitana de San José. Costa Rica: . En E. Donato. San José: Universidad de Costa Rica.
- Duany, Hernández & Rey. (2015). El Barrio Gandul: Economía Subterránea y Migración Indocumentada en Puerto Rico. Venezuela: Nueva Sociedad. En H. L. Duany J. Caracas: Nueva Sociedad.
- Dyer. (2017). Serie del desarrollo Organizacional. Problemas y alternativas – 2ª edición. En W. G. DYER. Mexico DF: Norman Ediciones.
- Dyer. (2018). Problemas y alternativas del comercio informal. En W. G. DYER. Mexico DF: Norman Ediciones.
- Echaudemaison. (2016). Diccionario de economía y ciencias sociales 6ª edición. En D. Echaudemaison. París: Rathan.

- elcomercio. (26 de Octubre de 2020). *entas informales y aglomeraciones persisten en el sur de Quito*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/>: <https://www.elcomercio.com/actualidad/quito-ventas-informales-aglomeraciones-covid.html>
- eltelegrafo. (2020). Informe revela una importante recuperación en el crédito a finales del año 2020. En Asobanca. uayaquil: Diario El Telégrafo. Obtenido de <https://sameerkumar94.medium.com/>: <https://sameerkumar94.medium.com/rural-tourism-a-sustainable-approach-to-rural-development-8b8350a8eef4>
- eumed. (2019). *LAS PYMES EN EL ECUADOR Y SUS FUENTES DE FINANCIAMIENTO*. Obtenido de <https://www.eumed.net/>: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>
- Gil, et al. (2019). Evaluación del impacto realizado. En F. A.-M. Gil, *Como realizar proyectos de empresas*. Barcelona: Sofía Ediciones.
- Gil, et al. (2019). Nuevas formas de liderazgo. En F. A.-M. Gil. Barcelona: Sofía Ediciones.
- Giroux. (2018). Los profesores como intelectuales. Hacia una pedagogía crítica del aprendizaje. En H. Giroux. Barcelona. España.: Paidós.
- Goleman. (2018). La práctica de la inteligencia emocional . En D. Goleman, *Habilidades blandas y duras*. Barcelona: Kairós.
- Goleman. (2018). Herramientas de la planificación estratégica . En G. Goleman, *La planificación estratégica*. Barcelona: Kairós.
- Gomez. (2017). El equilibrio del comercio informal. En C. Gómez. Mexico DF: Normita Ediciones.
- Gomez. (2017). Habilidades blandas y duras: Conceptos, teorías y hallazgos relevantes. En C. Gómez-Rada. Mexico DF: Normita Ediciones.
- Gómez. (2017). Planes integrales de mercado por sectores. En R. Gómez, *Propuestas para beneficiar el empleo informal*. Bogotá.: UNAD, Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios – Ecacén. 228 p.
- Gómez. (2019). Liderazgo: Conceptos, teorías y hallazgos relevantes. En C. Gómez-Rada, *FODA*. Mexico DF: Centro hispanoamericano de psicología.
- Gómez. (2019). Liderazgo: Conceptos, teorías y hallazgos relevantes. En C. Gómez-Rada. Mexico DF: Centro hispanoamericano de psicología.

- González. (2018). “La Globalización y el Mercado de Trabajo en México”. Problemas del Desarrollo, No. 138, Vol. 35. En G. González. México DF: Norma Ediciones.
- González. (2018). Congestión social, desigualdad y crecimiento económico. En A. González. Santiago de Chile: Carruso Ediciones.
- Gorochea. (2018). Cómo asumir el liderazgo de una empresa. En A. Gorochea. Buenos Aires: Kapeluz Ediciones.
- Gorrochotegu. (2018). Cómo asumir el liderazgo de un centro educativo. . En A. Gorrochotegui. Caracas. Venezuela. 150 p.: Universidad Monteávila. .
- Grucho. (2018). Como crear una PYME exitosa. En M. Grucho. Barcelona. España.: Paidós.
- Guerrero. (2018). La informalidad y la formalidad. En A. Alcaraz. México DF: McGraw-Hill.
- Harrinson. (2018). La Administración Estratégica de las pequeñas y medianas empresas. En L. Harrinson, *PYMEs: Reto al nuevo siglo XX!* New York: En Revista Científica Visión de Futuro. Volumen 18 Número 1. Enero a Junio.
- Harris. (2017). El mercado informal: ventajas y desventajas. En A. Harris. Toronto: White Reading Editions.
- Hartzler . (2018). Teoría y Aplicaciones del analisis FODA. En M. Hartzler. Madrid: Oxford University Press.
- Hartzler & Henry. (2018). Teoría y Aplicaciones del trabajo en equipo: Como preparar equipos de trabajo eficaces. . En M. y. Hartzler. Madrid: Oxford University Press.
- Hartzler. (2019). “Teoría y aplicaciones del trabajo en equipo.” . En M. HARTZLER. Oxford: Oxford University Press.
- Hartzler. (2019). El comercio informal en el siglo XXI. En M. HARTZLER. Oxford: Oxford University Press.
- Hartzler. (2019). Estudio de factibilidad de una empresa. En M. HARTZLER. Oxford: Oxford University Press.
- Hatier. (2015). En d. e. HATIER. New York: Hatier Ediciones.
- Hayes. (2018). “Dirección de equipos de trabajo.” . En N. HAYES. Barcelona: Cengage Learning Center Editions.
- Hercé. (2018). El negocio del territorio. En M. Hercé. Madrid: Alianza editorial.

- Hernández. (2018). «Habilidades duras o blandas: ¿Qué buscan las empresas? En G. Hernández. Mexico DF: Grahan Editions.
- Hernández. (2018). Estdiio de mercados. En G. Hernández, *Formar la empresa*. Mexico DF: Grahan Editions.
- Herreros. (2018). Rentabilidad de mercados. En J. L. Herreros, *Estudio de mercado*. Vizcaya: Editorial Desclée de Brouwer.
- Holpp. (2017). “Dirija el mejor equipo de trabajo.” . En L. HOLPP. Madrid: McGraw-Hill / Interamericana de España.
- Holpp. (2017). Como realizar el analisis de sensibilidad. En L. HOLPP, *Creacion de proyectos*. Madrid: McGraw-Hill / Interamericana de España.
- <https://ccq.ec/>. (2020). *Camara de Comercio*. Obtenido de <http://criteriosdigital.com/>
- Illenda. (2019). El sector informal. Una visión general de los aspectos metodológicos y conceptuales . En M. ILENDIA. Quebec: Université Laval.
- INEC., (. N. (2010). *Situación poblacional* . Ecuador.
- Iturralde. (2018). El control del comercio informal. En I. Sergio. Madrid: El Alcazar Ediciones.
- Izquierdo. (2018). Mejor gasto para mejores vidas. Banco Interamericano de Desarrollo. En A. Izquierdo. México DF: nORMAN eDITORES.
- James. (2018). Cómo analizar el comercio informal. En A. James. Caracas. Venezuela. 150 p.: Universidad Monteávila.
- Juez. (2017). Microeconomía frente a las pymes. En R. Juez. Bogotá.: UNAD, Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios – Ecacén. 228 p.
- Kaufmann & Prado. (2018). “Construir equipos de trabajo en la era de la conexión”. . En A. E. KAUFMANN. Madrid: Universidad de Alcalá de Henares. Servicio de Publicaciones.
- Kenton. (28 de Septiembre de 2020). *Empresa*. Obtenido de <https://www.investopedia.com: https://www.investopedia.com/terms/c/company.asp>
- Ketchum & Trist. (2019). Todos los equipos no están creados de la misma manera: cómo funciona realmente el empoderamiento de los empleados . En L. y. Ketchum. Beverly Hills, CA.: Sage.
- Kumar. (2020). *Turismo rural: un enfoque de PYME sostenible del desarrollo rural*. Obtenido de <https://sameerkumar94.medium.com/>:

<https://sameerkumar94.medium.com/rural-tourism-a-sustainable-approach-to-rural-development-8b8350a8eef4>

- Kurt. (2018). Actividades de la actividad informal. En K. George, *Plan estratégico*. New York: Norman Ediciones.
- Lamperre. (2018). El estudio de factibilidad para la creacion de una empresa. En H. Lamperre, *Como crear una empresa*. Barcelona. España.: Paidós.
- Lana. (2018). La Administración Estratégica como Herramienta de Gestión. . En R. Lana. Buenos Aires: En Revista Científica Visión de Futuro. Volumen 18 Número 1. Enero a Junio. .
- Lanverde. (2019). Turismo ecologico. En M. Lanverde. Buenos Aires: Kapeluz ediciones.
- Larousse. (2015). Definición de la palabra informal. En d. G. LAROUSSE. París: Larousse Ediciones.
- Lattella. (2017). La capacitacion empresarial como impulso economico. En P. Lattella. Barcelona: Empresa Activa.
- Le Goff. (2017). Las ilusiones de dirigir. En J.-P. L. Goff, *Gestión celular*. Lyon: La Découverte.
- Le Goult. (2019). Como se realiza un estudio de factibilidad. En J.-P. L. Goult, *Gestión de proyectos*. Lyon: La Découverte.
- Lencioni. (2017). “Las cinco disfunciones de un equipo: un inteligente modelo para formar un equipo cohesionado y eficaz.”. En P. LENCIONI. Barcelona: Empresa Activa.
- Lencioni. (2019). Demanda de mercado. En P. LENCIONI. Barcelona: El Escorial Ediciones.
- Lewin . (2018). Teoría de la "dinámica de grupo" a través de la cual enfatiza la mejora de la efectividad individual y social por parte del grupo. En K. Lewin, *Dinámica de grupo*. New York: Norman Ediciones.
- Lewis. (2018). Actividades de la planeación estratégica. En K. Lewin, *Plan estratégico*. New York: Norman Ediciones.
- Logroño. (2018). El financiamiento para pequeñas y medianas empresas. En L. Sergio. Madrid: El Alcazar Ediciones.
- Lozada. (2018). Liderazgo y equipos de trabajo. Turismo alternativo. En L. A. Lozada. Buenos Aires: Buenos Aires Ediciones.

- Luthans. (2017). Comportamiento Organizacional. En F. Luthans, *Estructura organizacional de una empresa*. Mexico DF: McGraw-Hill.
- Mackie. (2017). Economías informales, recuperación de conflictos y ausencia de ayuda, Medio ambiente y urbanización. En P. Mackie. Toronto: Candish Ediciones.
- Mackin. (2019). Experta en Team Building “Difference between team and group”. En D. Mackin. Oslo: arper Business.
- Mancilla. (2016). Urbanización y Planeamiento. . En C. M. Valdez. Buenos Aires: Civildad.
- Marcial. (2019). Congestión social, desigualdad y crecimiento económico. En A. Marcial. Madrid: Librería Pedagógica.
- Mariscal. (2019). Clasificación de las PYMEs. En A. Mariscal, *Las Pequeñas y medianas empresas*. Barcelona: El Escorial Ediciones.
- Martillo. (2018). Liderazgo integral en el comercio informal. En M. Gregorio. Santiago de Chile: Carpenter Ediciones.
- Maupassant. (2017). Investigación inductiva deductiva. En J. Maupassant. Toronto: Cartright Editions.
- McDonald & McMillen. . (2019). Economía urbana y bienes raíces, teoría y Política, 2^a edición. En J. F. McDonald. Beverly Hills, CA.: John Wiley & Sons, Inc.
- Menéndez. (2018). La Investigación Aplicada. En F. Menéndez, *Tipos de investigaciones*. Barcelona: El Escorial Ediciones.
- Miranda. (2018). Un enfoque a las fortalezas de las PYMEs. En M. Miranda. Bogotá-Colombia.: Editorial Ave Viajera.
- Mohamed. (2016). La revolución silenciosa: el sector informal en cinco países asiáticos y del Cercano Oriente . En M. Salahdine. Lanham, Maryland : ICS Press Editions San Francisco, California.
- Monnet. (2016). Comercio callejero, itinerante o informal y su relación con la metropolización: un modelo borrador. En J. Monnet. París: Autrepart.
- Morello. (2019). Promoción y marketing turístico. En R. Morello. Echelon.
- Muñoz. (2018). Estudio administrativo. En L. Muñoz. Mexico DF: Norman Ediciones.
- Myron. (2017). Las PYMEs ¿Que son? En E. Myron, *PYMEs*. Barcelona: MarySol, Ediciones.

- Navarrete. (2019). Características de las PYMES. En A. Navarrete. Madrid: Librería Pedagógica.
- Newman & Warren. (2017). el proceso de gestión: Conceptos, Comportamiento y Práctica (4^a edición) . En W. N. Warren. Vancouver: Prentice Hall.
- Noah. (2019). FODA. En D. Noah. Oslo: arper Business.
- OECD. (25 de 2 de 2020). *Glosario de términos estadísticos*. Obtenido de <https://stats.oecd.org>: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3123>
- OIT. (2018). Características del trabajo informal. En O. I. Trabajo. New York: Organización Internacional del Trabajo, Editores.
- pequeñosnegocios. (5 de Marzo de 2019). *Patrocinio de eventos y obsequios*. Obtenido de <https://smallbusiness.chron.com>: <https://smallbusiness.chron.com/tourism-promotion-marketing-57157.html>
- Petrov. (2018). Liderar es querer. El éxito de las empresas a través de la gestión sistematizada . En T. Petrov. Montreal: Hachette Editions.
- Pinedo. (2019). Flujo de efectivo. En R. Pinedo, *Auditoría*. Santiago de Chile: Evert, Ediciones.
- Piolle. (2018). La gente del pueblo y su ciudad. . En P. X.. Lyon: Toulouse Ediciones.
- Porter. (2016). Formulación de la estrategia competitiva. En M. Porter. Mexico D.F.: MC Graw Hill.
- Prado. (2018). Oferta de mercado. En M. PRADO GARCÍA. Madrid: Universidad de Alcalá de Henares. Servicio de Publicaciones.
- Proust. (2018). Dirección Estratégica para la realización de un estudio de mercado. En p. Robert. Buenos Aires: Norma Ediciones.
- Rada. (2019). Factibilidad de proyectos. En C. Rada. Mexico DF: Normita Ediciones.
- Radas. (2018). Los antecedentes de la innovación de las PYME en una economía en transición emergente. En S. Radas. Bozic: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0166497208001533?via%3Di> hub.
- Ramírez. (2016). Políticas de empleo, sector informal y microempresas, República de Colombia, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo, Organización Internacional de Trabajo,. En C. RAMÍREZ Gómez. Medellín: Organización Internacional de Trabajo,.

- Revista ARJE. (03 de 08 de 2018). *COMERCIO INFORMAL Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA DEL CANTÓN QUEVEDO, AÑO 2017*. Jhon Alejandro Boza Valle. Obtenido de <http://arje.bc.uc.edu.ve>: <http://arje.bc.uc.edu.ve/arje22/art49.pdf>
- Reyes & Lara. (2019). Liderazgo integral en las organizaciones. . En L. y. Reyes-Jácome. Madrid: Paidós.
- Reyes. (2018). Liderazgo integral en las organizaciones. En L. y. Reyes-Jácome. Santiago de Chile: Carpenter Ediciones.
- Right. (2019). "Como realizar un estudio de mercado". En N. Right. Barcelona: Cengage Learning Center Editions.
- Rincón. (2017). Liderazgo Orientado a la Competitividad y el Desarrollo Humano. . En L. Rincón. Bogotá.: UNAD, Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios – Ecacén. 228 p. .
- Robbins. (2017). "Comportamiento organizacional". En S. P. Robbins. Mexico DF: Prentice-Hall.
- Robbins. (2017). "El empleo informal". En S. P. Robbins. Mexico DF: Prentice-Hall.
- Rodríguez. (2019). Las PYMEs en México. En E. Rodríguez, *PYMEs: la última alternativa de México*. Mexico DF: Norman, Ediciones.
- Roldàn. (2017). Datos cualitativos y cuantitativos de un proyecto. En L. Roldàn, *Estudios de mercados*. Bogotá.: Carranza Ediciones.
- Russbell, et al. (2017). El impacto de la planificación estratégica. En M. M. Russbell. Madrid: R.B. servicios editoriales S.L.
- Saavedra. (2016). Comportamiento Organizacional de las PYMEs en el Ecuador. En F. Luthans, *Las PYMEs en el Ecuador*. Mexico DF: McGraw-Hill.
- Salvatierra. (2019). Plan de mercado para problemas de causa social y demografica. En A. Salvatierra. Buenos Aires: Ediciones Sopena.
- Sánchez. (2016). Las PYMEs y el desarrollo local. En C. Sánchez, *PYMEs*. Buenos Aires: Dante Ediciones.
- Sandoval. (2017). Indicadores financieros. En W. Sandoval, *El VAN*. México: Editorial Trillas.
- Santos. (2019). [1975], Espacio compartido. Los dos circuitos de la economía urbana de los países subdesarrollados. En S. M.. París: Éditions M.-Th. Génin,.

- Sastré. (2019). La demanda y la oferta. En A. Sastré, *Estudio de mercado*. Barcelona: Grijalbo.
- Schumann. (2019). El desarrollo del trabajo industrial: Nuevas contradicciones. En Castillo J. J., *El trabajo del futuro* (pp 83-97). . En M. SCHUMANN. Madrid: Complutense.
- Segovia. (2018). micronegocios . En R. Segovia, *Turismo ecologico*. Mèxico DF: Norman Ediciones.
- Sempter. (2018). Cómo analizar las pymes en el mercado mundial. En A. Sempter. Caracas. Venezuela. 150 p.: Universidad Monteávila.
- smallbusiness. (5 de Marzo de 2019). *Marketing de influencers y redes sociales*. Obtenido de <https://smallbusiness.chron.com>: <https://smallbusiness.chron.com/tourism-promotion-marketing-57157.html>
- smallbusiness. (5 de Marzo de 2019). *Promoción* . Obtenido de <https://smallbusiness.chron.com>: <https://smallbusiness.chron.com/tourism-promotion-marketing-57157.html>
- smallbusiness. (5 de Marzo de 2019). *Publicidad en publicaciones comerciales*. Obtenido de <https://smallbusiness.chron.com>: <https://smallbusiness.chron.com/marketing-ideas-resorts-3413.html>
- Solórzano. (2019). Pequeñas empresas. En L. SOLÓRZANO. Barcelona: Grao.
- Soto. (2015). El misterio del capital: por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en todas partes . En H. d. Soto. Liverpool: Flammarion.
- Tabares & Miranda . (2018). Un enfoque humanista de la gestión directiva en las organizaciones educativas escolares. . En T. y. Miranda. Bogotá-Colombia. : Editorial Ave Viajera. .
- Taller. (2018). Las pequeñas y medianas empresas en este tiempo. En A. Teller. Madrid: El Escorial Ediciones.
- Tapiero & López. (2017). *Gestión Escolar Inteligente*. Instituciones educativas Neosistémicas del Siglo XXI. . En E. y. Tapiero. Cali. Colombia. 208 p.: Impresora Feriva S.A. .
- Tapiero & López. (2017). Indicadores financiero. En E. y. Tapiero, *El TIR*. Cali. Colombia. 208 p.: Impresora Feriva S.A.

- Tarrius. (2018). "Una forma diferente de migración: redes y sociedades de migrantes en el Mediterráneo occidental",. En T. A.. Ville-École-Integration Enjeux n ° 131: Lemogne Ediciones.
- Tayllander. (2018). "Cómo desarrollar un plan estretégico" para mejorar el trabajo y comercio informal. En F. Tayllander. Barcelona: Ediciones Gestión.
- tayzac. (10 de Enero de 2019). *Siete factores financieros importantes de las pequeñas empresas*. Obtenido de <https://tayzac.com>: <https://tayzac.com/business/seven-important-financial-factors-of-small-businesses/>
- Teos. (2018). «Buscan reducir la informalidad empresarial». En E. Teos. El Salvador: Prensa Gráfica.
- Thompson. (2018). Leyes y políticas de las empresas. En D. Thompson, *Estudio de mercado*. Madrid: Fundación Confemetal.
- Tilly. (2017). Violencia Colectiva. En C. Tilly. Barcelona: Trilla Ediciones.
- Tonnelat. (2017). "Los dos Times Square o la urbanidad en el flujo". Comercio y movilidad urbana en la era de la metropolización , Seminario científico internacional, 11 y 13 de julio de 2005, México, CEMCA / Universidad Autónoma Metropolitana. En T. S.. México DF: Iztapala.
- Trechera. (2018). "Trabajar en equipo: talento y talante: técnicas de grupos." . En J. L. TRECHERA HERREROS. Vizcaya: Editorial Desclée de Brouwer.
- Villalva. (2019). Estudio de factibilidad para la creación de un centro turístico en el cantón huaca, provincia del Carchi. En J. Villalva. Huaca: Universidad del Carchi.
- Villers. (2015). El pobre, el forajido, para notarlo. La cuestión de la economía informal en África . En G. D. VILLERS. Bruselas: Cedaf.
- Warren. (2018). Clasificación de las pymes. En W. Warren, *Las PYMES*. Vancouver: Prentice Hall.
- West. (2019). "El trabajo eficaz en equipo: 1 + 1 = 3." En M. A. WEST. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica.
- West. (2019). Tamaño del mercado. En M. A. WEST, *Mercadeo*. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica.
- Winter. (2017). Desarrollo de proyectos empresariales. En R. Winter, *El muestreo en la investigacion*. Madrid: Díaz de Santos.
- Winter. (2017). Manual de trabajo en equipo. . En R. Winter. Madrid: Díaz de Santos.

- Winterland. (2017). la demanda en el comercio informal. En R. Winterland. Madrid: Díaz de Santos.
- Zakour. (2018). Estudio sobre los oficios ejercidos por pequeñas y microempresas. Estudio realizado en nombre del Ministerio de Comercio (Túnez). En A. Zakour. Túnez: Peter Lang Ediciones.
- Zapatier. (2018). Métodos y tipos de investigaciones. En C. Zapatier. Buenos Aires: Kapeluz Editores.
- Zúñiga. (2018). Las PYMEs en el siglo XXI. En R. Zúñiga, *PYMEs*. Barcelona: Carpio, Ediciones.

Anexo 1 Banco de Preguntas



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

UNIDAD DE POSGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

1. Situación actual de las PYMES de acuerdo a los factores económicos y financieros que inciden en su desarrollo en el cantón Quevedo

- Primaria
- Secundaria
- Superior

2. Edad de las personas que laboran en las PYMES del cantón Quevedo

- 18 a 25 años
- 25 a 40 años
- 40 o más años

3. Género de los propietarios de las PYMES investigadas en el cantón Quevedo

- Masculino
- Femenino

4. Estado civil de los propietarios de las PYMES investigadas en el cantón Quevedo

- Soltero
- casado
- viudo
- unión libre

5. Cantidad de hijos que poseen los propietarios de las PYMES investigadas en el cantón Quevedo

1 a 2 hijos

2 a 4 hijos

4 a más hijos

6. Cuenta con local propio o alquilado

Propio

Alquilado

7. Años de actividad que tiene cada empresa

1 a 2 años

2 a 6 años

6 a 12 años

12 a más años

8. Tipo de actividad que realizan las empresas

Agrícola

Comercial

Servicios

Industrial

9. Cantidad de empleados que tiene cada empresa

Menos de 10

De 10 a 20

De 30 a 40

Más de 40

10. Clase de financiamiento que caracteriza a cada empresa

Propio

Bancario

Prestamista

Otros

11. En qué invierten el crédito obtenido para su financiamiento

- en el negocio
- pago de deudas
- salud
- otras

12. Porcentaje del crédito que invierte en el negocio

- Tofo
- La mayor parte
- La mitad
- Menos de la mitad

13. Nivel de rentabilidad de cada empresa

- Nivel alto
- Nivel medio
- Nivel bajo

14. Lleva o no un registro contable cada empresa

- Si lleva
- No lleva

15. Recibe o no capacitaciones para que cada empresa sea más competitiva

- Si lleva
- No lleva

16. La empresa evalúa constantemente los riesgos económicos del entorno como un factor externo influyente en el desarrollo financiero.

- Si lleva
- No lleva

17. La empresa elabora los estados financieros proyectados, como parte del proceso del desarrollo financiero de la empresa o PYME

Si labora

No labora

18. Facilidades en el acceso a financiamiento por parte del Gobierno

Si tiene

No tiene

19. Realización de estrategias de mercadeo en las PYMES

Si realiza

No realiza

20. Nivel de satisfacción por la calidad de servicio al cliente

Alta

Media

Baja

Pésima

Anexo 2 resultado de Urkund

Quevedo, 15 de abril del 2021

Ingeniero MSc.

Roque Vivas Moreira

DECANO UNIDAD DE POSGRADO UTEQ.

En su despacho.

De mi consideración:

Informo a usted que el proyecto de investigación de la Ing. **DIANA CAROLINA CASTRO FERNÁNDEZ**, Posgradista de la Maestría en Administración de Empresas, MBA cuyo tema es: **“FACTORES ECONÓMICOS Y FINANCIEROS QUE INCIDEN EN EL DESARROLLO DE LAS PYMES EN EL CANTÓN QUEVEDO, PERÍODO 2020” ANÁLISIS COMPARATIVO**, fue analizada mediante la herramienta antiplagio URKUND, la misma que emitió un porcentaje de **2%** por lo que a continuación se presenta captura de imagen de resultados.

URKUND	
Documento	PROYECTO FINAL ING. DIANA CASTRO FERNANDEZ.docx (D102711885)
Presentado	2021-04-23 11:12 (-05:00)
Presentado por	dcastrof@uteq.edu.ec
Recibido	jmaldonado.uteq@analysis.urkund.com
Mensaje	PROYECTO DIANA CASTRO FERNANDEZ Mostrar el mensaje completo
	2% de estas 71 páginas, se componen de texto presente en 7 fuentes.

Atentamente,



Ing. Jenny Maldonado Castro MSc.

DIRECTORA PROYECTO DE INVESTIGACIÓN