

Conference Paper

Factors that Affect the Business Performance of Commercial Mipymes in the Tarqui Parish of Guayaquil

Factores que inciden en el desempeño empresarial de las Mipymes comerciales en la parroquia Tarqui de Guayaquil.

Magíster Wendy Paola Quimi Franco, Magíster Dennise Ivonne Quimi Franco, Magíster Emilio Javier Flores Villacrés, and Magíster Christian Elías Merizalde Andrade

Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador

ORCID

Magíster Wendy Paola Quimi Franco: <https://orcid.org/0000-0002-5566-2357>

Magíster Dennise Ivonne Quimi Franco: <https://orcid.org/0000-0002-5527-6245>

Magíster Emilio Javier Flores Villacrés: <https://orcid.org/0000-0003-1402-1462>

Magíster Christian Elías Merizalde Andrade: <https://orcid.org/0000-0002-0982-6752>

IX CONGRESO
INTERNACIONAL DE
INVESTIGACIÓN DE LA RED
ECUATORIANA DE
UNIVERSIDADES Y
ESCUELAS POLITÉCNICAS Y
IX CONGRESO
INTERNACIONAL DE
CIENCIA TECNOLOGÍA
EMPRENDIMIENTO E
INNOVACIÓN
SECTEI-ESPOCH 2022

Corresponding Author:
Magíster Wendy Paola Quimi
Franco; email:
wendy.quimifr@ug.edu.ec

Published: 9 November 2023

Production and Hosting by
Knowledge E

© Franco et al. This article is distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution License](#), which permits unrestricted use and redistribution provided that the original author and source are credited.

 OPEN ACCESS

Abstract

This study aims to analyze the factors that affect the business performance of commercial MSMEs in the Tarqui parish of Guayaquil to establish useful strategies in the market. In the study, surveys were applied that indicated which factors can help improve the development and growth of MSMEs, which correspond to those that involve the adoption of new technologies, innovation, diversification, and training. Based on the above data, it was proposed to measure their performance through a descriptive study that interprets the perceptions of the owners. The survey was conducted on 50 owners or administrators who answered the questions, which reflected a very low performance of these Mipymes that are concerning, and should be addressed. Therefore, it was decided to propose strategies for Mipymes to position themselves in the market where different points are detailed, such as the training of entrepreneurs, having more facilities to obtain leverage, product diversification, and customer loyalty.

Keywords: *business performance, strategies, MSMEs, entrepreneurs.*

Resumen

La esencia de este estudio es analizar los factores que inciden en el desempeño empresarial de las Mipymes comerciales en la parroquia Tarqui de Guayaquil, con el fin de establecer estrategias que sean útiles para mejorar su permanencia en el mercado. En el estudio se aplicaron encuestas que nos indicaron que factores pueden ayudar a mejorar el desarrollo y crecimiento de las Mipymes los cuales corresponden a aquellos que involucran la adopción de nuevas tecnologías, la innovación, diversificación y capacitación. En base a lo expuesto se plantea medir su desempeño a través de un estudio descriptivo que interprete las percepciones de los propietarios, la encuesta se aplicó a 50 dueños o administradores que respondieron a las preguntas, que reflejaron un desempeño muy bajo de estas Mipymes lo cual es un peligro muy preocupante, que debería de ser atendido. Por lo tanto, se decidió proponer estrategias para que las Mipymes logren posicionarse en el mercado donde se detallan diferentes puntos tales como la formación de emprendedores, tener más facilidades para la obtención de un apalancamiento, diversificación de productos, y fidelización de clientes.

Palabras Clave: *Desempeño empresarial, estrategias, Mipymes, Emprendedores.*



1. Introducción

A lo largo de los años, las Mipymes comerciales en la parroquia Tarqui del cantón Guayaquil, han desempeñado un rol muy importante en la economía de Ecuador, de tal forma que los ha llevado a ocupar un gran lugar en los mercados competitivos, ocasionando un valor y prestigio para los negocios, sin embargo, se puede evidenciar que se tiene un problema latente porque existen negocios que a veces no pueden permanecer y durar en el tiempo y unos de los puntos que se tiene por definir corresponde a las estrategias para permanecer en el mercado es decir no se detallan correctamente los factores que determinan su desempeño puesto que es la base para el éxito empresarial. La problemática principal sobre esta situación es que la mayor parte de sus Mipymes comerciales no logran subsistir por falta de formación estratégica y empresarial, cabe recalcar que el cantón Guayaquil es uno de los mayores referentes económicos a nivel Ecuador.

La mayoría de los negocios que se encuentran en la categoría de MiPymes son reconocidas por tener economías con una fuerte dependencia de capital y una competencia grande impuesta en el mercado. En este entorno, las MiPymes buscan otros modelos de gestión, basados en mecanismos de conocimiento que brinden información para minimizar los efectos no favorables en una economía que en momentos podría encontrarse estable y luego empezar con situaciones un tanto complicadas dentro del mercado. Se podría considerar que una evaluación sistemática del desempeño gerencial efectivo por lo general se convierte en una herramienta primordial de suma importancia para el éxito organizacional, especialmente para las mipymes que constituyen la principal fuente de ingresos de todos los países y como base de estudio aquí tendríamos Ecuador. La problemática principal sobre esta situación es que la mayor parte de sus Mipymes comerciales no logran subsistir por falta de formación estratégica y empresarial, cabe recalcar que el cantón Guayaquil es uno de los mayores referentes económicos.

2. Revisión Literaria

2.1. Factores incidentales en PYMES

2.1.1. Entorno organizacional

En cuanto a la relevancia económica de las pymes, se sugiere que los impactos ambientales merecen una mayor atención. Sin embargo, la investigación empírica sobre el entorno organizacional en las PYMES es mucho más escasa que en las grandes



corporaciones. Varias razones para este nivel aparentemente bajo de compromiso con las cuestiones ambientales entre las PYME son propuestas en investigaciones anteriores. Según expertos las pequeñas empresas tienen características de comportamiento diferentes en comparación con las empresas más grandes con respecto al entorno organizacional (1).

En general, las Mipymes tienen estructuras organizativas relativamente informales y suelen estar dirigidas por propietarios que le podrían faltar ciertos conocimientos académicos, pero se podría compensar con la experiencia que se tiene día en el giro del negocio. Como resultado, las actitudes personales, las habilidades de liderazgo y la información ambiental disponible para los propietarios pueden afectar en gran medida el comportamiento socialmente responsable. Por otro lado, las Mipymes tienen mayores niveles de flexibilidad para responder al entorno empresarial y las acciones que podrían tomar los competidores que serían un riesgo en primera instancia. Además, para las PYMES es fundamental establecer relaciones de cooperación con actores clave, que les permitan acceder a financiamiento externo y oportunidades de negocio para mejorar el desempeño socioambiental.

Por lo tanto, es de interés identificar características específicas dentro de este segmento, por ejemplo, las diferencias entre las pequeñas y medianas empresas que se las conoce como las Mipymes. Además, en la literatura, no se ha hecho suficiente énfasis en las competencias específicas que las empresas deben desarrollar para facilitar la adopción de prácticas de protección ambiental, especialmente la colaboración con otras empresas y la innovación que se puede dar en algunos productos. En definitiva, es necesario estudiar el desempeño ambiental de las Mipymes en contextos de competencia especialmente complejos. Este tipo de contextos pueden influir en las características en el ámbito organizacional y de gestión que explican el entorno organizacional de las mipymes.

Finalmente, con respecto a las diferencias sectoriales en el entorno organizacional, se identifica características sectoriales que moderan la relación entre el ambientalismo corporativo y el desempeño empresarial, tales como el grado de regulación ambiental, el nivel de impacto ambiental que produce un sector y el nivel de preocupación de la sociedad. tiene respecto al comportamiento ambiental de un sector específico. En particular, se encuentran que los sectores con impacto ambiental directo muestran una mayor transparencia al declarar las prácticas ambientales. Con esto se pretende ampliar esta perspectiva de la divulgación de información ambiental y analizar si existen diferencias sectoriales a nivel de desarrollo del entorno organizacional (2).



2.1.2. Sistema técnico de las Pymes

Los dueños de las empresas pueden utilizar fácilmente la tecnología para crear un entorno seguro. Muchas empresas que dependen de la tecnología lo hacen porque les brinda una forma de mantener seguros los datos de los clientes. Los programas también son mucho más fáciles de usar y esto les brinda a los propietarios de negocios que tienen poca experiencia con la tecnología asegurarse de que están aprovechando al máximo las funciones y herramientas(3). En tiempos de pandemia COVID 19 se pudo evidenciar que tan importante fue utilizar tecnologías para poder continuar en el mercado, herramientas que sirvieron para continuar con nuestras operaciones en las que se evitaba el contacto físico, más la atención de una forma virtual y que no cree la posibilidad de que se vaya a cerrar el local.

Respecto a esto la tecnología empresarial también ayuda a las empresas de todo el mundo a mejorar el proceso de comunicación en general. Los mensajes de texto, el correo electrónico, las aplicaciones y los sitios web ahora facilitan la comunicación. Usar varias veces la tecnología en un momento dado ayuda a una empresa en crecimiento a saturar el mercado con el uso de mensajes. Las empresas también pueden recibir muchos más comentarios de los clientes a través de formas electrónicas de comunicación (4) .

Otro factor para tener en cuenta es que la tecnología mejora la comunicación entre oficinas, tratar de tener la información en tiempo real cabe recalcar que por el momento el recurso humano aún no ha logrado ser reemplazado, pero utilizar tecnología si sirve para optimizar el recurso del tiempo que siempre ha sido considerado muy importante en desarrollo de todas nuestras actividades. El software de intranet social ayuda a brindar a todos los empleados la oportunidad de acceder a datos relevantes de varios departamentos. Estos métodos también ayudan a las empresas a llegar a los clientes a través de dispositivos móviles en tiempo real.

Las mipymes se encuentran en una posición muy sólida cuando se trata de aumentar la productividad de los empleados. La tecnología ha ayudado mucho en esto. Los programas de computadora e incluso el software comercial generalmente permiten que cualquier empleado procese mucha más información en comparación con el procesamiento manual ya que se trata de transformar todos estos procesos que se venían manejando con tantos papeles ya con herramientas que entregarían los resultados de una forma más inmediata. Cabe recalcar que también depende mucho que las personas conozcan lo que hacen en su trabajo porque un sistema podría recibir información errada y al final procesar datos que no son los certeros. La subcontratación de servicios comerciales es otra forma de reducir costos y aumentar la productividad



con un presupuesto limitado, casi siempre esta situación la han estado utilizando algunas mipymes porque tener gente dependiente es decir laborando todas las 8 horas podría ser más costos que tener a alguien que pueda proveer de ciertos servicios y sus honorarios sean menos. También se tiene como un aspecto relevante el minimizar los costos de mano de obra y capacitación al tiempo que aumenta la productividad al brindarle oportunidades para concentrarse en tareas más críticas.

2.2. Desempeño empresarial en las Pymes

2.2.1. Orientación empresarial

La orientación empresarial se refiere a procesos, prácticas y actividades de toma de decisiones que conducen a una nueva entrada. Se dice que una empresa entra en una nueva entrada cuando introduce nuevos productos, servicios, innovaciones tecnológicas, mercados o innovaciones en el modelo de negocio que no existen antes. Igualmente, estudios miden el constructo de orientación empresarial utilizando tres dimensiones, a saber, innovación, proactividad y asunción de riesgos. Posteriormente, se introducen dos dimensiones más para medir la orientación emprendedora; estos son la autonomía y la agresividad competitiva (5). A veces es muy importante tener una orientación de como crecer como empresas pensar en todos los factores internos o externos que bien podrían generar ciertas ventajas o desventajas de su permanencia en el mercado.

Así mismo, la orientación emprendedora se convierte en uno de los constructos más estudiados en la literatura sobre emprendimiento y gestión desde hace más de tres décadas. A pesar de la presencia de muchos artículos que estudian la orientación empresarial en las principales revistas de emprendimiento y relacionadas, la literatura carece de dominios de investigación de orientación empresarial de alto valor agregado. La mayoría de los estudios utilizan la orientación empresarial como variable independiente, mientras que el desempeño de la empresa se utiliza como variable dependiente; esta relación frecuentemente estudia lo que lleva a las replicaciones con poca consideración a la identificación y evaluación de mecanismos y variables mediadoras a través de las cuales ocurre el desempeño empresarial (6).

Aunque existe una serie de mediadores entre la orientación empresarial y el desempeño de la empresa, se anticipa que es probable que la ventaja competitiva medie la relación y que evolucione con el tiempo. Es decir, esta mediación está respaldada por la visión basada en recursos que sugiere que la ventaja competitiva y el desempeño superior de una empresa emanan de los recursos y capacidades específicos



de la empresa que son costosos de copiar por los rivales, valiosos, raros, imperfectamente imitables y no sustituibles, se reitera que los recursos incluyen, entre otros, activos, capacidades, procesos organizacionales, atributos de la empresa, información y conocimiento, todos estos que podrían ser categorizados como factores internos y externos para las mipymes.

A pesar de la importancia de la ventaja competitiva según se describe en la visión basada en los recursos, el efecto mediador de la ventaja competitiva en la relación entre la orientación empresarial y el desempeño de la empresa aún no se estudia en profundidad. Es así como, la ventaja competitiva se puede reflejar en varias dimensiones, como productos diferenciados, percepción del mercado, colaboración con socios, enfoque en clientes de alto valor, capacidad de respuesta del mercado, clientes como activos, transparencia de la información y liderazgo en la cadena de suministro. La ventaja competitiva es un constructo cuya medición está fragmentada, se utilizan productos diferenciados, detección de mercado y capacidad de respuesta del mercado como dimensiones de la ventaja competitiva (7).

Por ende, la ventaja competitiva se mide basado en costos, la ventaja basada en productos y en servicios. Otras medidas incluyen precio o costo, calidad, confiabilidad de entrega, innovación de productos y tiempo de comercialización. Estas medidas heterogéneas de ventaja competitiva elevan la dificultad en la acumulación de conocimiento. A pesar del consenso entre los académicos de que el desempeño de la empresa es una variable dependiente en los estudios de orientación empresarial, hasta el momento no se acuerdan medidas genéricas del desempeño de la empresa. Con anterioridad se utilizan diversos indicadores para medir el desempeño de las empresas, por tal razón no se puede precisar con exactitud cuáles son los parámetros de que generen ventaja competitiva.

Sin embargo, las medidas de rendimiento financiero se utilizan principalmente en comparación con las medidas de rendimiento no financiero. Los ejemplos de medidas de desempeño financiero incluyen las ganancias antes de impuestos, las ganancias por empleado, el crecimiento de los ingresos y el crecimiento del número de empleados. Algunos ejemplos de medidas de desempeño no financieras son la satisfacción de los clientes, la tasa de recomendación de los clientes, el crecimiento de la base de clientes y la participación de mercado. El uso de medidas de desempeño heterogéneas es una razón probable de los resultados mixtos encontrados en la literatura.

Además de las medidas financieras y no financieras, se argumenta que las medidas de riqueza personal pueden utilizarse en los países menos adelantados para medir el desempeño de las pymes. La teoría basada en recursos que sugiere que la ventaja



competitiva y el desempeño superior de una empresa emanan de los recursos y capacidades específicos de la empresa. A pesar de la importancia de la ventaja competitiva en la promoción del desempeño de la empresa como se sugiere en la visión basada en los recursos, los estudios no prestan mucha atención al estudio del efecto mediador en la relación orientación empresarial-desempeño de la empresa (8).

Sin embargo, se observa la influencia positiva y significativa de la orientación emprendedora sobre la ventaja competitiva. Una mediación parcial entre la orientación emprendedora y el desempeño de las pymes. Además, se demuestra que la ventaja competitiva influye positiva y significativamente en el desempeño de la empresa.

2.2.2. Medición del rendimiento empresarial

En cuanto a la gestión del desempeño representa un marco útil para impulsar a los tomadores de decisiones en las Mipymes hacia estrategias competitivas designadas y la medición de los resultados resultantes. Pues la necesidad clave para el éxito en el mercado de las Mipymes es la mejora de los procesos comerciales a través de la implementación de calidad en términos del uso de gestión de rendimiento. Se analiza que la gestión de rendimiento empresarial se define como la categoría de sistemas que pueden originarse a partir de propósitos y objetivos, la gestión de rendimiento empresarial como el ciclo cerrado iterativo, el proceso destinado a gestionar y mejorar el desempeño individual y corporativo a través de la adaptación continua al entorno operativo cambiante (9).

Se considera que la gestión de rendimiento empresarial como un enfoque de gestión holístico permite a las organizaciones realizar procesos de desempeño y monitoreo y facilitar mejoras de procesos hacia desempeños organizacionales positivos. Se define que la gestión de rendimiento empresarial como un enfoque integral para realizar procesos comerciales eficientes y efectivos dentro de una entidad económica para que se vea un constante crecimiento a nivel empresarial. El valor de la gestión de rendimiento empresarial en las empresas incluidas las mipymes se reconocen como una forma de lograr alineaciones estratégicas y tener éxito en la creación e implementación efectiva de una estrategia comercial que sirva como una ventaja competitiva en relación a los competidores.

A su vez las medidas de rendimiento empresarial son un conjunto de métricas cuantificables tomadas de diversas fuentes que, junto con un proceso analítico adecuado, permiten a la dirección de una empresa realizar un seguimiento y evaluar el estado actual de un negocio, proyecto o proceso específico para que pueda continuar con sus operaciones a través.



Por otro lado, las medidas de desempeño comercial pueden compararse con metas y objetivos preestablecidos o formar parte de un cuadro de mando integral que evalúa el desempeño financiero o no financiero en las cuatro áreas principales de finanzas, aprendizaje/crecimiento, procesos internos y el cliente. Las medidas de desempeño empresarial también pueden conocerse como desempeño organizacional, resultados o indicadores clave de éxito y están estrechamente relacionados con los indicadores clave de desempeño (KPI) de una organización (4).

El propósito de las medidas de desempeño empresarial son herramientas que ayudan a los gerentes a optimizar la interacción de la estrategia de alto nivel con la toma de decisiones diaria y el aprendizaje organizacional. Las empresas utilizan las medidas de rendimiento empresarial para iniciar mejoras y ayudar a la dirección a centrar los recursos en el logro de las metas y objetivos clave. Estas medidas de desempeño comercial brindan información para la administración en relación con la posición anterior, la dirección futura, si algo sale mal y cuándo el negocio logra el objetivo. Esta información derivada de las medidas de rendimiento empresarial permite a las personas gestionar el rendimiento de forma proactiva y proporciona a los empleados de una empresa una comprensión clara de cómo se ve el éxito y qué prioriza la dirección de la MiPymes.

2.2.3. Sistema de medición de desempeño

Acerca del sistema de medición del rendimiento también juega un papel vital en gestión de rendimiento empresarial, especialmente en términos de cambios turbulentos del mercado relativamente recientes, este se vuelve aún más necesario al investigar las prácticas actuales de medición del desempeño en las pymes. Se enfatiza que los sistemas de medición del desempeño pueden verse afectados por la especificidad de las PYME, que se puede definir en términos de tamaño de la empresa o limitaciones de recursos. La medición del desempeño de una PYME en particular juega un papel vital para maximizar la eficiencia comercial (10).

Esto se hace mediante el uso de un sistema de medición de desempeño efectivo con métricas significativas, es decir, los llamados indicadores clave de desempeño. La identificación de estos indicadores implica un complejo proceso de toma de decisiones multicriterio. Se define que los KPI sirven como medidas que cuantifican el desempeño general de una empresa en relación con el objetivo global o factores críticos de éxito. Los problemas de gestión de rendimiento empresarial en las mipymes pueden estar relacionados con muchos problemas de pequeña escala que se observan en varias fuentes de literatura desde varias, aunque limitadas, perspectivas.



Los sistemas de medición del desempeño pueden servir para una variedad de diseños, por lo que los juicios sobre lo que es un buen sistema deben depender de un propósito. Por ejemplo, algunos sistemas están diseñados esencialmente para dar dirección estratégica al personal a través de objetivos basados en medidas de desempeño estratégico, otros buscan mejorar las capacidades organizacionales y del personal a través de objetivos ampliados basados en medidas de desempeño, y otros buscan apoyar la gestión basada en la evidencia mediante la provisión de indicadores de medición para ejercicios de evaluación comparativa y el aprendizaje organizacional mediante la provisión de medidas de lo que funciona (11).

En este síndrome, cuando la alta dirección especifica indicadores de rendimiento muy precisos y claramente les da alta prioridad, es probable que el personal informe un desempeño exitoso frente a estos indicadores de rendimiento, cualquiera que sea el estado real del desempeño y cualquier daño que cause a la misión y los valores subyacentes de la organización. En la práctica, hay formas en que el personal puede distorsionar los valores de los indicadores de rendimiento que se informan en cualquier sistema de medición del desempeño. Un buen sistema de medición del desempeño también debe ser capaz de ayudar en las tres fases de evaluación de las actividades de la organización: evaluación de opciones, seguimiento de las actividades actuales y revisión de la experiencia pasada.

Sin embargo, el nivel de detalle en el seguimiento suele ser menor que en la evaluación de opciones, mientras que la revisión a menudo utiliza la información de desempeño más detallada, incluidos los datos recopilados de forma única en lugar de periódicamente. Estas tres fases de evaluación ocurren en todos los niveles de la organización, desde las decisiones estratégicas más importantes hasta las decisiones de primera línea sobre las prioridades en el tratamiento de los usuarios de servicios individuales. Por lo tanto, es importante encontrar medidas de desempeño que puedan aplicarse en cascada hacia abajo en la organización para que haya consistencia entre la forma en que la alta dirección evalúa las estrategias y cómo las decisiones operativas, se evalúan en otras partes de la organización (12).

Otra decisión crítica en el diseño de sistemas de medición del desempeño es el equilibrio entre la autoevaluación y la evaluación externa. Si bien la evaluación externa tiene la ventaja de parecer más independiente, la evaluación interna generalmente está mejor informada sobre el contexto del servicio o actividad, es más sensible a los parámetros importantes y es más probable que convenza a aquellos que luego necesitan implementar las lecciones. Sin embargo, puede carecer de credibilidad ante una audiencia externa. Dado que la evaluación externa suele ser costosa, es probable que



la mayor parte de la medición del desempeño se realice mediante una autoevaluación (3).

En estas circunstancias, es esencial que se lleve a cabo una auditoría adecuada de los datos dentro de la organización; de lo contrario, todos los gerentes están bajo presión para asegurarse de que los datos que reportan muestran una propia unidad organizacional bajo una luz favorable. Existe un gran debate sobre si un sistema de medición del desempeño debe intentar proporcionar una imagen equilibrada y completa del desempeño de la organización o si debe centrarse en evaluar el desempeño en relación con los objetivos prioritarios de la organización y generar informes solo cuando los niveles de desempeño caen por debajo de los niveles críticos predeterminados.

Se cree que el primer enfoque permite formar una visión estratégica mejor informada, sin embargo, tiene las desventajas de ser costoso, engorroso y, a menudo, bastante lento. El último enfoque es más rápido, más barato y más enfocado, pero puede resultar en que algunos desarrollos importantes no se noten a tiempo, y algunas unidades organizacionales pueden esconderse, siendo demasiado pequeñas para que merezca una revisión. Finalmente, dentro de un sistema de medición del desempeño generalmente se evalúan según una serie de criterios.

2.3. Administración de Pymes

2.3.1. Tamaño de la empresa

El tamaño de la empresa puede entenderse como el ingreso total, el valor total de los activos y el capital, el número de trabajadores y empleados, las empresas a gran escala tienen condiciones favorables en términos de prestigio, marca y fuerza. Los recursos financieros sólidos deben tener un mejor acceso al capital, por ejemplo, una movilización más fácil de los inversores, tasas de préstamo más altas, tasas de interés más bajas. Estas empresas con solidez financiera, activos y capacidad de gestión aprovechan fácilmente las economías de escala para minimizar los costes de entrada y aumentar la eficiencia de la producción, las razones para crear economías de escala (13).

Durante el proceso de producción y negocio, siempre hay algunos insumos para mantener la operación de la empresa, estos factores no dependen de la producción y el negocio o no, esos costos se denominan costos. es fijo y no varía con la salida. Comienza en niveles bajos de producción y no aumenta con el incremento de la producción. Cuando la producción aumenta, las empresas obtienen economías de



escala ya que estos costos fijos se pueden dividir por un mayor número de unidades de producción y, por lo tanto, reducir el costo promedio por unidad de producto.

Las empresas a gran escala a menudo necesitan la ventaja de maquinarias nuevas y con mejor calidad, con altos niveles de producción, el costo de depreciación de la maquinaria se puede resolver de manera uniforme para una gran cantidad de productos y con tecnología de productos. Eso puede producir tantos productos que reduce los costos promedio. La gran escala de producción permite a las empresas ahorrar costos de transacción. Al vender un volumen mayor, el costo de negociación y comunicación (por correo, teléfono, fax, etc.) no aumenta proporcionalmente en comparación con el caso de vender un volumen menor. Una mayor escala de producción permite a las empresas aprovechar la especialización (14).

2.3.2. Estructura Capital

Cualquier negocio que realice producción y actividades comerciales requiere capital, las empresas deben organizar una financiación razonable para esa demanda de capital. Existen muchas fuentes de financiamiento para las necesidades de capital de las empresas, tales como: acciones, préstamos a corto plazo, préstamos bancarios a largo plazo, emisiones de bonos, etc. La estructura financiera afecta las ganancias de los propietarios. Las empresas necesitan planificar estructuras de capital objetivo. La estructura de capital objetivo es una combinación armoniosa de deuda y capital en los recursos de capital total de la empresa de acuerdo con el objetivo. La formulación de políticas de estructura de capital implica compensaciones entre rendimientos y riesgos (15).

Los costos de capital aumentan o disminuyen cuando una empresa aumenta o disminuye el endeudamiento. Entonces, no existe costos de transacción, la tasa de préstamo es la misma, se ignoran los impuestos y el riesgo se calcula en la totalidad por la incertidumbre de los flujos de caja si el mercado de capitales es perfecto, entonces las empresas con el mismo riesgo y el mismo rendimiento anual esperado deben tener el mismo valor total independientemente de la estructura de capital, ya que el valor de la empresa debe depender del valor actual de las operaciones y no en la forma de financiación. De aquí se puede deducir que, si todas estas empresas tienen el mismo rendimiento esperado y el mismo valor, debe ser el mismo en todos los niveles de la relación entre el capital de deuda y el capital social.

Estos efectos están precisamente equilibrados y el uso de la deuda ofrece a los propietarios una mayor tasa de rendimiento, pero este mayor rendimiento es exactamente lo que compensa el mayor riesgo de la relación entre la deuda y el capital total.



Se debe emplear un seguimiento con la eliminación de la hipótesis del impuesto a las ganancias corporativas, con el impuesto de sociedades, el uso de la deuda aumenta el valor de la empresa. Dado que los gastos por intereses son gastos razonables que se deducen al calcular el impuesto sobre la renta de sociedades, una parte de los ingresos de la empresa que utiliza deuda se transfiere a los inversores. Por tanto, el aumento del valor de la empresa es gracias al beneficio del escudo fiscal.

El concepto tradicional de estructura de capital es que cuando una empresa comienza a endeudarse, aumenta los pasivos, las ventajas superan las desventajas. El bajo costo de la deuda combinado con la ventaja fiscal reduce el costo promedio ponderado del capital a medida que aumenta la deuda. Sin embargo, a medida que aumenta la proporción de deuda a capital, obliga a los propietarios a aumentar el rendimiento requerido del accionista, es decir, aumenta el costo del capital. Al mismo tiempo, el aumento de las deudas puede conducir a mayores costos comerciales y de producción, lo que reduce las ganancias del negocio (14).

Si los ingresos aumentan como resultado de los préstamos de producción, pero la ganancia cae bruscamente debido al aumento de los costos, el rendimiento comercial de las empresas disminuye. Además, al utilizar deudas, especialmente deudas a corto plazo, siempre existe el riesgo de quiebra cuando la solvencia desciende a un nivel alarmante. Por lo tanto, a una mayor proporción de deuda y capital, el costo promedio ponderado del capital aumenta. Según este enfoque, las empresas pueden reducir primero el costo del capital aumentando el uso de la deuda porque el costo de la deuda es más bajo debido a los ahorros en impuestos.

Sin embargo, a medida que aumenta el índice de endeudamiento, también aumenta el riesgo, los propietarios tienen que aumentar el rendimiento requerido del accionista, es decir, aumenta el costo del capital, con el tiempo el beneficio de los ahorros fiscales no compensan el aumento del costo medio del capital, haciendo desaparecer los beneficios del uso de la deuda. Al mismo tiempo, a un nivel alto de deuda y capital, el costo de la deuda también aumenta porque la posibilidad de que una empresa no pueda pagar una deuda es mayor lo que podría generar una posible quiebra o en ocasiones el cierre del negocio.

Por lo tanto, la teoría de la estructura de capital óptima establece que la estructura de capital tiene un impacto en el costo promedio del capital y el valor de la empresa, en otras palabras, existe un índice de endeudamiento óptimo, donde el costo del capital es el más pequeño y el valor de la empresa es el más grande. Así, de acuerdo con la teoría de Modigliani & Miller y la teoría de la estructura de capital óptima, se puede ver cómo la elección y el uso del capital tienen un impacto en la eficiencia operativa de las empresas.



2.3.3. Capacidad de gestión financiera

La gestión financiera juega un papel importante en las operaciones comerciales de las PYMES. En el proceso de operación, a menudo surgen necesidades de capital a corto y largo plazo para las actividades comerciales regulares de las PYMES, así como para la inversión en desarrollo. El papel del administrador financiero es determinar correctamente las necesidades de capital para las actividades comerciales de la empresa en cada período, elegir activamente las formas y métodos de movilización de capital para garantizar el funcionamiento fluido y continuo de las PYMES con mínimos costes de financiación. La eficiencia de las actividades comerciales depende en gran medida de la organización y el uso del capital (9).

El gestor debe saber evaluar y seleccionar proyectos de inversión sobre la base de analizar la rentabilidad y el nivel de riesgo de los proyectos de entre los que se selecciona el proyecto de inversión óptimo. La movilización oportuna de fuentes de capital es muy importante para que las empresas aprovechen las oportunidades comerciales. Para pasar a la producción y acción empresarial, toda empresa necesita tener documentos de trabajo, objetos de trabajo y mano de obra y los activos líquidos contribuyen principalmente a la función de los trabajadores. Los activos de trabajo son activos a corto plazo y que circulan con frecuencia, por lo que ayuda a las empresas a recuperar el capital más rápido, reducir el costo del capital y mejorar la eficiencia de la producción y los negocios.

Los activos de trabajo son efectivos, cuentas por cobrar, reserva de inventario, etc. Para garantizar que las actividades comerciales de la empresa se lleven a cabo de manera continua y efectiva, la administración y el uso de los activos líquidos tienen una gran influencia en el rendimiento y el objetivo general de la empresa. La incapacidad de algunas empresas para planificar y controlar los activos líquidos es siempre la causa de la quiebra. Por lo tanto, la capacidad del administrador es cómo mantener el dinero asegurando las transacciones comerciales diarias, para satisfacer la necesidad de contingencia en caso de fluctuaciones imprevistas, cuántos materiales y bienes se necesita (11).

Para la reserva se debe atender puntualmente la producción y el consumo sin atrasos ni reducción de valor; o construir una política de crédito comercial para mantener a los clientes y aumentar la cantidad de productos. Además, se puede mostrar que el alcance del capital de inversión, el rango de necesidades de capital de trabajo, los días de rotación del capital de trabajo, el índice de necesidades de capital de trabajo y el período promedio de cobro tienen impactos positivos en la eficiencia operativa del negocio. Además, la capacidad de gestión es el conocimiento, las habilidades y



las capacidades de los propietarios de negocios que pueden ayudar a las empresas manufactureras a operar de manera más efectiva.

3. Metodología

El principal objetivo de la investigación fue la de establecer los factores que inciden en el desempeño empresarial de las Mipymes comerciales en la parroquia Tarqui de la ciudad de Guayaquil. Los objetivos específicos fueron: (i) Elaborar un marco referencial de la temática con el fin de establecer las referencias teóricas que sustenten el tema planteado; (ii) Identificar la percepción de los empresarios MiPymes sobre el desempeño de sus empresas y el rol que ocupan las Mipymes en la parroquia Tarqui (iii) Describir cada uno de los factores que inciden en el desempeño empresarial de las Mipymes comerciales de la Parroquia Tarqui en la Ciudad de Guayaquil (iv) Establecer estrategias para mejorar el desempeño empresarial de las Mipymes comerciales de la parroquia Tarqui de la ciudad Guayaquil

El método utilizado es el histórico inductivo, porque luego de un análisis puntual de lo encontrado se establecerá juicios de valor generales entre todos los comercios MiPymes de la Parroquia Tarqui. La metodología es descriptiva y de percepciones de los indicadores, pues no se tomaron las cifras de los históricos empresariales, pero la técnica deja una radiografía interesante para hacer interpretaciones; la investigación fue de corte transversal y se ejecutó una encuesta a representantes de 50 locales comerciales, tomados como muestra y la decisión que se ha tomado para detectar la muestra para el desarrollo de los resultados de la investigación el cual fue de hacer un muestreo de tipo intencional. Se realizaron 8 preguntas de investigación para evaluar la problemática con diferentes alternativas utilizando el programa SPSS con 5 escalas de Likert y en base a esto se puede analizar a hipótesis general, las escalas son las siguientes: Muy desacuerdo, desacuerdo, indiferente, de acuerdo y muy de acuerdo.

Según la interpretación que se puede dar a la tabla de los datos descriptivos del estudio, se tiene una tendencia alta en las escalas de muy desacuerdo y desacuerdo que dejan claro la tendencia a que los clientes no se los considera que sean muy frecuentes lo que podría perjudicar en los ingresos de las mipymes, que no se tiene un incremento de clientes, además de los problemas de estabilidad de las mipymes, además que no se cuente con exceso de recursos que se los podría visualizar mediante el flujo de efectivo.

Luego de descritos los resultados, se revisaron los planteamientos de las hipótesis, las cuales fueron rechazadas en todos los casos, llegando a establecer valores muy bajos en especial en el retorno de clientes o lo que corresponda a la fidelización de

**Tabla 1**

Datos descriptivos del estudio.

Preguntas de investigación	Muy desacuerdo	Desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Muy acuerdo
La mayoría de los clientes pueden categorizarse como frecuentes	38.50%	38.50%	13.50%	2.10%	7.30%
Cada día se ven se tiene un incremento de clientes	8.30%	30.20%	30.20%	29.20%	2.10%
Existe estabilidad en las MiPymes	19.80%	51.00%	13.50%	7.30%	8.30%
El sueldo es más alto que el salario básico	45.80%	24.00%	10.40%	15.60%	4.20%
El producto que se vende es entregado sin problemas	14.60%	59.40%	0.00%	21.90%	4.20%
Los costos operativos están optimizados	8.30%	57.30%	21.90%	8.30%	4.20%
El flujo de caja es favorable en el negocio	14.60%	25.00%	35.40%	21.90%	3.10%
Se siente exceso de recursos monetarios gracias al flujo de efectivo	14.60%	51.00%	21.90%	12.50%	0.00%

Fuente: Elaboración Propia

los mismos, los costos no se están optimizando de una forma apropiada, lo que podría dar a entender que se están realizando desembolsos sin el debido control, o estamos agotando recursos que se podrían analizar y verificar que se tiene de exceso y esto trae como consecuencia de no disponer de recursos financieros en exceso para verificar el rendimiento a nivel de empresa.

4. Resultados y Discusión

Los factores que inciden en el desempeño empresarial tales como competitividad, financiamiento, desarrollo tecnológico e innovación determinarán el éxito o fracaso de las Mipymes Comerciales de la Parroquia Tarqui en la Ciudad de Guayaquil también que este contexto va a resaltar lo elemental que es el rol de las Mipymes para acelerar la reactivación económica en una nación.

Como lo indica Ecuador Decide (2017) la Competitividad, emprendimiento e innovación son aspectos de gran impacto para la economía del país, sobre todo si el objetivo es generar más fuentes de empleo e impulsar la actividad económica desde lo privado. De esta manera, se podrá disminuir la carga de lo público, que ha sido el principal factor de crecimiento de la última década, en función de los ingresos obtenidos

**Tabla 2**

Revisión de las hipótesis.

Hipótesis planteadas	Hipótesis se acepta si aceptación es <70%.
La mayoría de los clientes pueden categorizarse como frecuentes	9.40%
Cada día se ven se tiene un incremento de clientes	31.30%
Existe estabilidad en las MIPYMES	15.60%
El sueldo es más alto que el salario básico	19.80%
El producto que se vende es entregado sin problemas	26.00%
Los costos operativos están optimizados	12.50%
El flujo de caja es favorable en el negocio	25%
Se siente exceso de recursos monetarios gracias al flujo de efectivo	12.50%

Fuente: Elaboración Propia

por el Estado y de la inversión pública en la participación de la economía. Los índices macroeconómicos nos muestran parte del contexto que influye directamente en la creación y desarrollo de nuevos emprendimientos en el Ecuador. (p.2)

La tecnología está poniendo al alcance de las Mipymes mecanismos para elevar su eficiencia y su productividad, lo cual va a permitir que puedan competir con grandes empresas. Cabe recalcar que un desarrollo tecnológico permitirá una rapidez en los procesos ya que estos serán más automatizados y lo que va a dar como resultado positivo una mitigación de errores humanos.

Las fuentes principales de financiamiento de las Mipymes en la parroquia Tarqui de Guayaquil corresponde a fondos propios (es decir el autofinanciamiento) mediante ahorros, los aportes de socios, además de solicitar créditos a los proveedores para de esta manera tener un flujo de dinero que le permita cumplir con obligaciones más elementales y que le permita perdurar a las Mipymes en el mercado.

El análisis sugiere la necesidad de adoptar un enfoque más coherente en la definición del conjunto de indicadores para monitorear e informar sobre el progreso del estado de las MiPymes en la parroquia Tarqui de Guayaquil. Este enfoque podría permitir la evaluación de diferentes niveles de desempeño empresarial. En primer lugar, se requiere una declaración clara de lo que el sistema en su conjunto pretende lograr y que se conoce como la permanencia de las Mipymes.

Al definir indicadores específicos, cada conjunto debe de asegurarse, de que la información proporcionada en realidad colabore en abordar los principales problemas



de evaluación. Entre ellas, las más importantes son las preguntas de investigación que están muy relacionadas a la problemática social que se evaluó.

Como conclusiones se tiene que, se logró determinar que los indicadores que son necesarios para evaluar el desempeño de las MiPymes de la parroquia Tarqui de Guayaquil. Es tan importante evaluar al cliente que permitirá mejorar o mantener estables nuestros ingresos, el empleado el cual es nuestro recurso humano, lo operativo del mismo giro de negocio y los recursos financieros que si bien es cierto a veces no se dispone de recursos, pero se puede proceder a un apalancamiento. Al identificar la percepción de los empresarios de MiPymes sobre el desempeño de sus empresas se encontró que la situación no es buena en ninguna de las dimensiones percibidas, que incluso hay factores preocupantes que deben ser revisados tales como la fidelización de clientes la optimización de costos y la libertad financiera, para lo cual es necesario el cumplimiento de algunas estrategias.

Finalmente, al establecer una interpretación de la situación de las empresas MiPymes Comerciales de la parroquia Tarqui de Guayaquil, se puede indicar que existe una libertad financiera, lo que se cree que es el fin de toda persona que cumpla el rol de inversionista y que maneja un negocio pero que debe ser atendido por los costos operativos y la mejora de la calidad de sus productos. Se debe entender que el estado de la “salud financiera” de una empresa es un tema muy importante relacionado con la supervivencia empresarial en función de su nivel de inversión.

Además, que entre las principales estrategias que se dan como aporte después de evaluar los resultados obtenidos se mencionan los siguientes: Capacitación enfocada al desarrollo empresarial de las Mipymes comerciales, Alternativas para obtener financiamiento de instituciones financieras, Diversificación de productos, Fidelización del cliente, Contar con un plan de contingencia, Digitalización de las Mipymes comerciales

5. Conclusiones

La situación no es muy buena en ninguna de las dimensiones percibidas ya que existen determinantes preocupantes que deben revisarse, tales como la fidelización de clientes, la optimización de costos y la libertad financiera. Además, que los indicadores necesarios para evaluar el desempeño de las MiPymes son el cliente, el empleado, lo operativo y lo financiero ya al momento de querer identificar la percepción de los empresarios de las MiPymes sobre el desempeño de las mismas.

En base a los factores que inciden en el desempeño empresarial tales como competitividad, financiamiento, desarrollo tecnológico e innovación se concluye que el rol que ocupan las MiPymes comerciales de la parroquia Tarqui de Guayaquil, es de aporte



económico, por las oportunidades laborales en una parroquia, de negocios que se mantienen en crecimiento.

Recomendaciones

Se debería en futuras investigaciones, ahondar en los factores empresariales sociales, que ratifiquen, que el mejoramiento de vida, de los habitantes del sector de la parroquia Tarqui de Guayaquil, luego de su crecimiento comercial, ha sido efectivo y exitoso.

Es relevante asumir riesgos calculados y así tener la certeza que las Mipymes funcionaran sin problemas, lo cual traería beneficios como lograr un desarrollo empresarial cuando la demanda sea alta y de pronto sean más fáciles los requisitos para la obtención de financiamientos.

Existe una gran cantidad de factores económicos internos y externos que pueden hacer que las MiPymes continúen en el mercado cabe recalcar que, aunque los factores internos se pueden controlar, no se puede hacer lo mismo con los externos.

References

- [1] Gruenbichler R, Klucka J, Haviernikova K, Strelcova S. Business performance management in small and medium-sized enterprises in the Slovak Republic: An integrated three-phase-framework for implementation. *Journal of Competitiveness*. 2021;13(1):42–58.
- [2] Qamariah I. Muchtar. Analyzing business performance of small and medium enterprises (SMEs) based on human capital, social capital and competitive advantage. 2020;8:9.
- [3] Rojas-Lema X, Alfaro-Saiz JJ, Rodríguez-Rodríguez R, Verdecho MJ. Performance measurement in SMEs: Systematic literature review and research directions. *Total Quality Management & Business Excellence*. 17 November 2021;32(15–16):1803–1828.
- [4] Neely. *Business performance measurement: Theory and practice* [Internet]. Cambridge University Press; 2018. Available from: <http://www.cambridge.org>
- [5] Aharouay S, Bakhat R, Bentaher C. Le management organisationnel: Quel impact sur l'administration des PME? 13 August 2021; Available from: <https://zenodo.org/record/5196168>
- [6] Kiyabo K, Isaga N. Entrepreneurial orientation, competitive advantage, and SMEs' performance: Application of firm growth and personal wealth measures. *Journal of*



- Innovation and Entrepreneurship. 2020;9(1):12.
- [7] Armas-Cruz Y, Gil-Soto E, Oreja-Rodríguez JR. Environmental management in SMEs: Organizational and sectorial determinants in the context of an outermost european region. *Journal of Business Economics and Management*. 2018;18(5):935–953.
- [8] Tuan LA, Tram NT. Factors affecting business performance of manufacturing enterprises. *Accounting*. 2021;179–190. <https://doi.org/10.5267/j.ac.2020.9.018>
- [9] Chittithaworn C, Islam MA, Keawchana T, Muhd Yusuf DH. Factors affecting business success of small & medium enterprises (SMEs) in Thailand. *Asian Social Science*. 2018;7(5):180.
- [10] Mio C, Costantini A, Panfilo S. Performance measurement tools for sustainable business: A systematic literature review on the sustainability balanced scorecard use. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. March 2022;29(2):367–384. <https://doi.org/10.1002/csr.2206>
- [11] Xuan VN, Thu NT, Anh NT. Factors affecting the business performance of enterprises: Evidence at Vietnam small and medium-sized enterprises. *Management Science Letters*; 2020. 865–870.
- [12] Ali Qalati S, Li W, Ahmed N, Ali Mirani M, Khan A. Examining the factors affecting SME performance: The mediating role of social media adoption. *Sustainability (Basel)*. 2020;13(1):75.
- [13] Gruenbichler R, Klucka J, Haviernikova K, Strelcova S. Business performance management in small and medium-sized enterprises in the Slovak Republic: An integrated three-phase-framework for implementation. *Journal of Competitiveness*. 31 March 2021;13(1):42–58.
- [14] Nudurupati SS, Garengo P, Bititci US. Impact of the changing business environment on performance measurement and management practices. *International Journal of Production Economics*. February 2021;232:107942. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2020.107942>
- [15] Belas J, Gavurova B, Machova V, Mikolas Z. Selected factors of corporate management in SMEs sector. *Polish Journal of Management Studies*. June 2020;21(1):119–134. <https://doi.org/10.17512/pjms.2020.21.1.09>.
- [16] Decide E. Manual de Indicadores Emprendimiento. 11. GF colectiva, Ed [Internet]. 2017; Available from: <https://deldichoalhecho.ecuador-decide.org/wp-content/uploads/2018/06/ManualdeIndicadoresEmprendimiento.pdf>