



DOI: <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v8i1>

Estrategias para mejorar la competitividad de las PYMES en La Concordia Ecuador

Strategies to Improve the Competitiveness of SMEs in La Concordia Ecuador

Estratégias para melhorar a competitividade das PMEs em La Concordia Equador

Betty Maribel Quiñonez-Cabeza ^I
betty.quinonez@utelvt.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0002-3964-2153>

Patricio Javier López-Pérez ^{II}
patricio.javier.lopez@utelvt.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0002-7840-0595>

Patricia Janella Salgado-Ortiz ^{III}
patricia.salgado@utelvt.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0002-5366-7330>

Nora Carolina Vernaza-Corozo ^{IV}
nora.vernaza.corozo@utelvt.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0002-3245-9524>

Correspondencia: betty.quinonez@utelvt.edu.ec

* **Recepción:** 22/02/2023 * **Aceptación:** 12/03/2023 * **Publicación:** 26/04/2023

1. Máster Universitario en Dirección y Administración de Empresas, Universidad Internacional de la Rioja, España.
2. Maestría en Contabilidad y Auditoría, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Ibarra, Ecuador.
3. Master Universitario en Dirección y Administración de Empresas, Universidad Internacional de la Rioja (UNIR), España.
4. Master en Negocios Internacionales, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Esmeraldas, Ecuador.

Resumen

El acceso a financiamiento es fundamental para impulsar el crecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en Ecuador. Sin embargo, puede ser un desafío debido a las barreras y requisitos establecidos por las entidades financieras. En este artículo, se utiliza la matriz de Ansoff como marco teórico para analizar cómo las PYMES pueden utilizar diferentes estrategias de crecimiento, y se examina la importancia del acceso a financiamiento como una estrategia para el crecimiento empresarial. Se describen diversas fuentes de financiamiento disponibles en Ecuador, incluyendo créditos bancarios, fondos de inversión, programas gubernamentales, financiamiento internacional, financiamiento informal y crowdfunding. Se destaca la necesidad de una planificación financiera sólida, la presentación de propuestas atractivas y la búsqueda de asesoría financiera para aumentar las posibilidades de éxito en la obtención de financiamiento. Se concluye que el acceso a financiamiento adecuado y oportuno puede ser un factor clave para el crecimiento de las PYMES en Ecuador, y se recomienda explorar y considerar diversas opciones de financiamiento.

Palabras Claves: Financiamiento; PYMES Ecuador; Estrategias de Crecimiento; Matriz de Ansoff.

Abstract

Access to financing is crucial for driving the growth of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Ecuador. However, it can be challenging due to barriers and requirements imposed by financial institutions. In this article, the Ansoff matrix is used as a theoretical framework to analyze how SMEs can utilize different growth strategies, and the importance of access to financing as a strategy for business growth is examined. Various sources of financing available in Ecuador, including bank loans, investment funds, government programs, international financing, informal financing, and crowdfunding, are described. The need for sound financial planning, attractive proposal presentations, and seeking financial advice to increase the chances of successful financing is emphasized. It is concluded that adequate and timely access to financing can be a key factor for the growth of SMEs in Ecuador, and exploring and considering diverse financing options is recommended.

Key Words: Financing; SMEs Ecuador; Growth strategies; Ansoff Matrix.



Resumo

O acesso ao financiamento é crucial para impulsionar o crescimento das Pequenas e Médias Empresas (PMEs) no Equador. No entanto, pode ser desafiador devido às barreiras e exigências impostas pelas instituições financeiras. Neste artigo, a matriz de Ansoff é utilizada como referencial teórico para analisar como as PMEs podem utilizar diferentes estratégias de crescimento, e é examinada a importância do acesso ao financiamento como estratégia para o crescimento do negócio. São descritas várias fontes de financiamento disponíveis no Equador, incluindo empréstimos bancários, fundos de investimento, programas governamentais, financiamento internacional, financiamento informal e crowdfunding. É enfatizada a necessidade de um planejamento financeiro sólido, apresentações de propostas atraentes e busca de aconselhamento financeiro para aumentar as chances de financiamento bem-sucedido. Conclui-se que o acesso adequado e oportuno ao financiamento pode ser um fator chave para o crescimento das PMEs no Equador, e recomenda-se explorar e considerar diversas opções de financiamento.

Palavras-chave: Financiamento; PME Equador; Estratégias de crescimento; Matriz de Ansoff.

Introducción

La Concordia, como región con una activa comunidad empresarial compuesta mayoritariamente por pequeñas y medianas empresas (PYMES), enfrenta retos significativos en términos de competitividad en un entorno empresarial cada vez más complejo y dinámico. En este sentido, diversos antecedentes publicados en la literatura científica respaldan la necesidad de abordar estrategias que contribuyan a mejorar la competitividad de las PYMES en esta región.

La pertinencia de este estudio radica en la importancia económica y social de las PYMES en La Concordia, ya que estas empresas juegan un papel fundamental en la generación de empleo y el desarrollo local. Sin embargo, a pesar de su relevancia, enfrentan desafíos que limitan su competitividad, como la falta de una gestión empresarial sólida, la necesidad de innovar en un entorno cambiante, las dificultades en el acceso a financiamiento y la falta de oportunidades para expandirse internacionalmente.

El problema científico de esta investigación se centra en identificar y revisar las estrategias propuestas en la literatura científica para mejorar la competitividad de las PYMES en La Concordia. Para ello, se realizará una revisión literaria exhaustiva de los antecedentes disponibles en la temática, con el objetivo de analizar y sintetizar la información disponible en la literatura especializada.

La justificación para realizar este estudio radica en la necesidad de contar con una revisión actualizada y completa de las estrategias que pueden contribuir a mejorar la competitividad de las PYMES en La Concordia. El conocimiento y comprensión de las estrategias propuestas en la literatura científica permitirá a las PYMES y a los actores involucrados en el ecosistema empresarial de la región tomar decisiones informadas y diseñar acciones concretas para fortalecer la competitividad de estas empresas.

El objetivo principal de este artículo de revisión literaria es identificar y analizar las estrategias propuestas en la literatura científica para mejorar la competitividad de las PYMES en La Concordia. A través de una revisión exhaustiva de los antecedentes publicados, se busca brindar una visión panorámica y actualizada de las estrategias que pueden ser implementadas en la región para impulsar la competitividad de las PYMES, lo cual puede ser de utilidad tanto para investigadores como para empresarios y actores involucrados en el desarrollo económico local.

En resumen, este artículo de revisión literaria busca contribuir al conocimiento existente sobre las estrategias para mejorar la competitividad de las PYMES en La Concordia, a partir de la revisión crítica y análisis de los antecedentes publicados en la literatura científica. La identificación de estas estrategias puede ser de gran relevancia para las PYMES y otros actores involucrados en el entorno empresarial de la región, al proporcionar una base sólida para la toma de decisiones informadas y la implementación de acciones concretas que impulsen la competitividad de estas empresas. A través de este artículo, se busca fomentar la comprensión y aplicación de estrategias adecuadas para enfrentar los desafíos competitivos que enfrentan las PYMES en La Concordia, con el fin de promover su crecimiento y desarrollo sostenible en el contexto empresarial actual.

Materiales y métodos



Para la elaboración de este artículo de revisión literaria, se llevó a cabo una exhaustiva búsqueda bibliográfica en bases de datos académicas y científicas, así como en revistas especializadas en el campo de la gestión empresarial y la competitividad de las PYMES. Se utilizaron términos de búsqueda relevantes, tales como "PYMES", "competitividad", "estrategias", "La Concordia", entre otros, para identificar estudios científicos y revisar la literatura disponible.

Se seleccionaron artículos científicos, libros, tesis y otros documentos relevantes que abordaran el tema de las estrategias para mejorar la competitividad de las PYMES en La Concordia. Se incluyeron publicaciones en inglés y en español, con fechas de publicación comprendidas en los últimos 10 años, con el fin de asegurar la actualidad de la información revisada.

Se llevó a cabo una revisión crítica y analítica de los antecedentes identificados, con el objetivo de identificar las estrategias propuestas en la literatura científica para mejorar la competitividad de las PYMES en La Concordia. Se analizó la información obtenida, se identificaron tendencias, se realizaron comparaciones y se sintetizaron los hallazgos relevantes (González, 2009; Porter, 1980). La metodología utilizada en este artículo se basa en un enfoque cualitativo, con un análisis descriptivo y analítico de la literatura revisada. No se realizaron experimentos ni investigaciones de campo, ya que se trata de una revisión bibliográfica.

El objetivo principal de este artículo de revisión literaria es proporcionar una visión panorámica y actualizada de las estrategias propuestas en la literatura científica para mejorar la competitividad de las PYMES en La Concordia, con el fin de contribuir al conocimiento existente en este campo y brindar una base sólida para la toma de decisiones informadas y la implementación de acciones concretas en el contexto empresarial de la región.

Resultados

Fortalecimiento de la gestión empresarial

El fortalecimiento de la gestión empresarial es una estrategia clave identificada en la literatura revisada para mejorar la competitividad de las PYMES en La Concordia. Esta estrategia implica el desarrollo de capacidades y competencias gerenciales, así como la implementación de prácticas de gestión eficientes y efectivas en diversos aspectos del negocio.

Varios autores han resaltado la importancia de fortalecer la gestión empresarial como un factor determinante en el éxito de las PYMES en La Concordia (González, 2009; Porter, 1980). Mediante un enfoque proactivo y orientado a la mejora continua, se busca optimizar la toma de decisiones, la planificación, la organización, la dirección y el control de las actividades empresariales, con el objetivo de maximizar la eficiencia y la efectividad en el logro de los objetivos comerciales.

En la Tabla 1 se resumen algunas de las prácticas de fortalecimiento de la gestión empresarial identificadas en la literatura revisada:

Tabla 1:

Prácticas de fortalecimiento de la gestión empresarial

<i>Práctica</i>	<i>Descripción</i>
<i>Desarrollo de capacidades gerenciales</i>	<i>Implementación de programas de capacitación y formación en habilidades gerenciales para los líderes y directivos de la PYME.</i>
<i>Mejora de la planificación y organización</i>	<i>Implementación de procesos formales de planificación y organización, incluyendo la definición de metas y objetivos, la elaboración de planes estratégicos y operativos, y la asignación de recursos adecuados.</i>
<i>Mejora de la dirección y liderazgo</i>	<i>Fortalecimiento de las habilidades de dirección y liderazgo de los gerentes, incluyendo la motivación y liderazgo del equipo de trabajo, la delegación de responsabilidades y la toma de decisiones efectiva.</i>
<i>Implementación de sistemas de gestión</i>	<i>Adopción de sistemas de gestión de calidad, ambiental, de seguridad, entre otros, para mejorar la eficiencia y la efectividad de los procesos empresariales.</i>
<i>Gestión del talento y recursos humanos</i>	<i>Implementación de políticas y prácticas de gestión del talento, incluyendo la selección, capacitación, evaluación y retención del personal, para asegurar contar con el capital humano adecuado.¹</i>

Fuente: Elaboración propia mediante revisión de la literatura

La implementación de estas prácticas de fortalecimiento de la gestión empresarial puede contribuir a mejorar la competitividad de las PYMES en La Concordia, al permitirles contar con una gestión más eficiente y efectiva en sus operaciones comerciales. Sin embargo, es importante tener en cuenta

¹ La tabla presentada en este artículo resume las prácticas de fortalecimiento de la gestión empresarial identificadas a partir de una revisión de la literatura especializada en el tema. Las prácticas se han agrupado en categorías basadas en los conceptos de gestión empresarial y competitividad de las PYMES. La información presentada en la tabla se ha obtenido de diversas fuentes, incluyendo libros y artículos científicos, entre los que se encuentran González (2009) y Porter (1980), así como la propuesta de Miranda Castillo (2005) en su artículo "Competencias claves para la gestión empresarial de las MYPES" publicado en Gestión en el Tercer Milenio. Cabe destacar que la tabla es una síntesis de la literatura revisada y no pretende ser exhaustiva, sino ofrecer una visión general de las prácticas identificadas. La aplicación y adaptación de estas prácticas a empresas específicas debe considerar las particularidades del contexto y las características propias de cada organización.



que la implementación exitosa de estas prácticas puede requerir recursos y esfuerzos significativos, así como un compromiso firme por parte de los líderes y directivos de la empresa.

La matriz de prácticas de fortalecimiento de la gestión empresarial identificadas en la literatura revisada en este artículo es similar a la propuesta por Miranda Castillo (2005) en su artículo "Competencias claves para la gestión empresarial de las MYPES" publicado en Gestión en el Tercer Milenio. Ambos enfoques destacan la importancia del desarrollo de capacidades gerenciales, la mejora de la planificación y organización, la dirección y liderazgo efectivo, la implementación de sistemas de gestión y la gestión del talento y recursos humanos como estrategias claves para fortalecer la gestión empresarial en las PYMES.

Sin embargo, es importante señalar que cada autor puede tener un enfoque particular y diferencias en la forma de abordar estas estrategias. Por lo tanto, es necesario considerar las particularidades de cada contexto y empresa en la implementación de estas prácticas, adaptándolas de acuerdo a las necesidades y características específicas de cada caso. La revisión de la literatura y la comparación con la propuesta de Miranda Castillo (2005) permite respaldar y fortalecer la validez y pertinencia de las prácticas identificadas en este artículo como estrategias para mejorar la competitividad de las PYMES en La Concordia.

La innovación es un factor clave para impulsar la competitividad de las PYMES en La Concordia. La capacidad de generar ideas nuevas, desarrollar productos o servicios innovadores, adoptar nuevas tecnologías y mejorar procesos empresariales puede marcar la diferencia en un mercado cada vez más dinámico y competitivo.

La innovación puede ocurrir en diferentes áreas de la empresa, desde la producción y el diseño, hasta el marketing y la gestión de recursos humanos. La introducción de mejoras en productos o servicios existentes, la identificación y penetración en nuevos mercados, la implementación de estrategias de marketing digital, la adopción de tecnologías de la información y comunicación, y la promoción de una cultura de innovación en la empresa son algunas de las prácticas que pueden fortalecer la competitividad de las PYMES en La Concordia.

Un enfoque proactivo y estratégico hacia la innovación puede permitir a las PYMES adaptarse a los cambios del mercado, anticiparse a las necesidades de los clientes, mejorar la eficiencia y eficacia en sus operaciones, y diferenciarse de la competencia. Es importante que las PYMES estén

dispuestas a asumir riesgos calculados y a invertir en recursos humanos, tecnológicos y financieros para impulsar la innovación en su empresa.

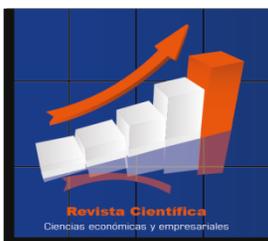
En este sentido, es fundamental que las PYMES en La Concordia busquen oportunidades de colaboración con instituciones educativas, centros de investigación, organismos gubernamentales y otros actores del ecosistema de innovación, con el objetivo de acceder a conocimientos, recursos y financiamiento para llevar a cabo proyectos innovadores. Además, es esencial fomentar una cultura organizacional que promueva la creatividad, el aprendizaje continuo, la participación activa de los empleados en la generación de ideas y la implementación de mejoras.

El objetivo principal de este artículo es destacar la importancia de la innovación como motor de competitividad para las PYMES en La Concordia, y resaltar las prácticas y enfoques que pueden ser adoptados para fomentar la innovación en el contexto empresarial de la región. A través de un enfoque proactivo y estratégico hacia la innovación, las PYMES pueden fortalecer su competitividad y enfrentar de manera exitosa los retos y oportunidades del mercado actual.

Un autor relevante en el tema de la competitividad de las PYMES es Perles Ribes y Ramón-Rodríguez (2017), quienes en su artículo "Instrumentos turísticos de cooperación público-privada en tiempos de crisis: motor de competitividad o especie amenazada?" analizan los instrumentos de cooperación público-privada en el contexto del turismo y su impacto en la competitividad en tiempos de crisis. Los autores examinan cómo la colaboración entre el sector público y privado puede ser un motor para fortalecer la competitividad en el sector turístico, pero también enfrenta amenazas y desafíos en situaciones de crisis. Este estudio aporta una perspectiva interesante sobre cómo la cooperación público-privada puede ser un factor determinante en la competitividad de las PYMES en el sector turístico y ofrece ideas valiosas para mejorar la gestión empresarial en situaciones adversas.

Internacionalización como estrategia de crecimiento

La internacionalización como estrategia de crecimiento es un tema relevante en el contexto empresarial, y autores como Yepes Baena y Quintero Arango (2019) han investigado sobre este tema en el contexto de Ecuador. En su artículo "La internacionalización: un acercamiento al crecimiento empresarial" publicado en la revista JSR Funlam Journal of Students' Research, los autores exploran cómo la internacionalización puede ser una estrategia efectiva para impulsar el



crecimiento de las empresas en Ecuador. El estudio ofrece un enfoque interesante sobre cómo las empresas ecuatorianas pueden aprovechar la internacionalización como una estrategia para mejorar su competitividad en mercados internacionales y expandir sus operaciones. Este enfoque puede proporcionar una visión valiosa para las PYMES en La Concordia, Ecuador, que buscan mejorar su competitividad a través de la internacionalización como una estrategia de crecimiento.

Además, la internacionalización como estrategia de crecimiento puede ofrecer oportunidades para diversificar ingresos, acceder a nuevos mercados, aprovechar economías de escala y obtener ventajas competitivas en términos de tecnología, innovación y conocimiento. En un contexto globalizado y altamente competitivo, la internacionalización se ha convertido en una opción atractiva para muchas empresas, incluyendo a las PYMES en La Concordia, Ecuador, que buscan mejorar su posición en el mercado y enfrentar los desafíos del entorno empresarial.

La internacionalización como estrategia de crecimiento implica diferentes enfoques, como la exportación de bienes y servicios, la inversión directa en el extranjero, la colaboración con socios internacionales, entre otros. Es importante tener en cuenta que la internacionalización no es una estrategia exenta de riesgos y desafíos, como la adaptación a diferentes culturas empresariales, regulaciones internacionales, barreras arancelarias, fluctuaciones cambiarias, entre otros. Sin embargo, con una planificación adecuada, una estrategia sólida y una comprensión profunda del mercado internacional, la internacionalización puede ser una herramienta efectiva para mejorar la competitividad y el crecimiento de las PYMES en La Concordia y en otros contextos empresariales. En resumen, la internacionalización como estrategia de crecimiento es un tema relevante en el contexto empresarial, incluyendo a Ecuador, y autores como Yepes Baena y Quintero Arango (2019) han investigado sobre este tema. La internacionalización ofrece oportunidades y desafíos para las PYMES en La Concordia y en otros contextos empresariales, y su implementación exitosa puede mejorar la competitividad y el crecimiento de las empresas. El análisis y comprensión de la internacionalización como una estrategia de crecimiento puede ser valioso para las PYMES que buscan mejorar su competitividad en mercados internacionales y fortalecer su gestión empresarial en un entorno cada vez más globalizado y competitivo.

Matriz de Ansoff como estrategia de crecimiento

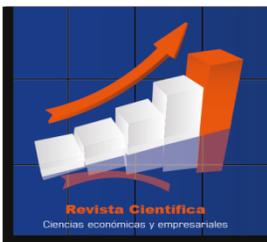
La matriz de Ansoff es una herramienta estratégica que puede ser utilizada por las PYMEs (Pequeñas y Medianas Empresas) como una guía para planificar su internacionalización como una estrategia de crecimiento. La matriz de Ansoff se basa en dos dimensiones: los mercados (actuales y nuevos) y los productos (actuales y nuevos), y presenta cuatro posibles estrategias:

Penetración de mercado: Esta estrategia implica enfocarse en la venta de los productos actuales de la empresa en los mercados actuales. En el contexto de la internacionalización, las PYMEs pueden utilizar esta estrategia para aumentar su presencia en los mercados internacionales en los que ya operan, mediante la expansión de sus ventas o la conquista de una mayor cuota de mercado. Esto puede lograrse mediante la implementación de estrategias de marketing, promoción y distribución adaptadas a los mercados internacionales, con el objetivo de consolidar su posición y aprovechar oportunidades de crecimiento en estos mercados.

Diversificación por productos: Esta estrategia implica el desarrollo de nuevos productos para los mercados actuales de la empresa. En el contexto de la internacionalización, las PYMEs pueden considerar la posibilidad de desarrollar nuevos productos o adaptar sus productos existentes para satisfacer las necesidades de los mercados internacionales. Esto puede implicar la creación de productos con características o funcionalidades específicas para los mercados internacionales, o la identificación de oportunidades de nicho en los mercados internacionales que sean compatibles con los productos existentes de la empresa.

Diversificación por mercados: Esta estrategia implica el ingreso a nuevos mercados con los productos actuales de la empresa. En el contexto de la internacionalización, las PYMEs pueden considerar la posibilidad de expandirse a nuevos mercados internacionales con los productos o servicios que ya ofrecen en su mercado local. Esto puede implicar la identificación de mercados internacionales con un potencial de demanda similar o compatible con su mercado local, y la adaptación de su oferta a las necesidades y preferencias de esos mercados.

Diversificación estricta: Esta estrategia implica el ingreso a nuevos mercados con nuevos productos. En el contexto de la internacionalización, las PYMEs pueden considerar la posibilidad de desarrollar nuevos productos o servicios para ingresar a mercados internacionales que sean diferentes a su mercado local. Esto puede implicar la identificación de oportunidades de mercado en otros países o regiones que sean compatibles con las capacidades y recursos de la empresa, y la



implementación de estrategias de entrada y penetración en estos mercados con los nuevos productos.

La matriz de Ansoff puede ayudar a las PYMEs en su internacionalización al proporcionar una estructura para identificar y evaluar diferentes opciones estratégicas. Permite a las PYMEs evaluar su situación actual, identificar oportunidades de crecimiento en mercados internacionales y desarrollar una estrategia de internacionalización que se adapte a sus capacidades, recursos y objetivos de crecimiento. Además, la matriz de Ansoff puede ayudar a las PYMEs a entender la necesidad de adaptar sus productos, servicios y estrategias de marketing a los mercados internacionales, y a considerar los riesgos y oportunidades asociados con cada una de las opciones estratégicas. En resumen, la matriz de Ansoff puede ser una herramienta útil

A continuación se presenta la matriz de Ansoff adaptada, que describe las posibles estrategias de crecimiento para una empresa en función de la combinación de mercados (actuales o nuevos) y productos (actuales o nuevos):

Tabla 2

Matriz de Ansoff: Adaptado de I. H. Ansoff (1976)

<i>Estrategias</i>	<i>Mercados Actuales</i>	<i>Mercados Nuevos</i>
<i>Productos Actuales</i>	<i>Penetración de Mercado</i>	<i>Diversificación por Productos</i>
<i>Productos Nuevos</i>	<i>Diversificación Estricta</i>	<i>Diversificación por Mercados²</i>

Fuente: Adaptado de I. H. ANSOFF (1976), La estrategia de la empresa, Universidad de Navarra, Pamplona.

Acceso a financiamiento para impulsar el crecimiento: El caso de Ecuador

El acceso a financiamiento es una preocupación clave para las PYMEs en todo el mundo, ya que puede ser un factor determinante en su capacidad para crecer y desarrollarse. En el contexto de Ecuador, las PYMEs enfrentan desafíos significativos para acceder a fuentes de financiamiento adecuadas que les permitan impulsar su crecimiento. En este sentido, el estudio de Narcisca Maribel Bohórquez Medina, Adriana Scarlett López Cajas y Lorena Castañeda Vélez (2018) titulado

² La matriz de Ansoff es una adaptación del autor I.H. Ansoff, matemático y economista, (1976), La estrategia de la empresa, Universidad de Navarra, Pamplona.

"Fuentes de financiamiento para PYMES y su incidencia en la toma de decisiones financieras" proporciona una visión interesante sobre este tema en el contexto ecuatoriano.

Tabla 3

Fuentes de financiamiento para PYMEs en Ecuador

<i>Fuente de financiamiento</i>	<i>Descripción</i>
<i>Créditos bancarios</i>	Préstamos otorgados por entidades bancarias, con tasas de interés y plazos establecidos.
<i>Fondos de inversión</i>	Fondos que invierten en PYMEs a cambio de participación accionaria o regalías.
<i>Capital de riesgo</i>	Financiamiento a cambio de participación accionaria, ofrecido por inversionistas especializados.
<i>Programas gubernamentales</i>	Programas de apoyo financiero ofrecidos por el gobierno a través de instituciones públicas.
<i>Financiamiento internacional</i>	Acceso a créditos o fondos de inversión provenientes de organismos internacionales o cooperación internacional.
<i>Financiamiento informal</i>	Préstamos otorgados por familiares, amigos o personas cercanas a la empresa, sin intereses o con intereses bajos.
<i>Crowdfunding</i>	Financiamiento colectivo a través de plataformas en línea, donde varias personas aportan fondos.

Fuente: Fuentes de financiamiento para PYMEs en Ecuador (adaptado de Bohórquez Medina et al., 2018)

En Ecuador, las PYMEs enfrentan diversos obstáculos para acceder a financiamiento que les permita impulsar su crecimiento. Uno de los principales desafíos es la falta de acceso a créditos bancarios, ya que muchas PYMEs no cumplen con los requisitos exigidos por las entidades financieras, como garantías o historial crediticio. Además, las tasas de interés pueden ser altas y los plazos de pago pueden ser cortos, lo que dificulta aún más el acceso a financiamiento asequible. Sin embargo, existen otras fuentes de financiamiento que las PYMEs en Ecuador pueden considerar. Por ejemplo, los fondos de inversión y el capital de riesgo pueden ser opciones interesantes, ya que ofrecen financiamiento a cambio de participación accionaria o regalías, lo que puede ser una alternativa atractiva para las PYMEs que buscan crecer sin incurrir en deudas. Además, existen programas gubernamentales que ofrecen apoyo financiero a las PYMEs, aunque su disponibilidad y condiciones pueden variar.



El financiamiento internacional también puede ser una opción para algunas PYMEs en Ecuador, especialmente aquellas que tienen una visión global y buscan expandirse a mercados internacionales. Organismos internacionales y cooperación internacional pueden ofrecer créditos o fondos de inversión a tasas y plazos favorables, lo que puede ayudar a las PYMEs a acceder a recursos financieros necesarios para su crecimiento.

Otra opción de financiamiento que puede ser considerada por las PYMEs en Ecuador es el financiamiento informal, que incluye préstamos otorgados por familiares, amigos o personas cercanas a la empresa, sin intereses o con intereses bajos. Esta opción puede ser útil para aquellas PYMEs que no cumplen con los requisitos de las entidades financieras, pero es importante tener en cuenta los riesgos y asegurarse de establecer acuerdos claros y formales para evitar conflictos futuros.

Por último, el crowdfunding también puede ser una opción atractiva para algunas PYMEs en Ecuador. El crowdfunding es un modelo de financiamiento colectivo a través de plataformas en línea.

Conclusiones

En conclusión, el acceso a financiamiento es un factor clave para impulsar el crecimiento de las PYMEs en Ecuador, pero puede ser un desafío debido a las barreras y requisitos establecidos por las entidades financieras. Sin embargo, existen diversas fuentes de financiamiento que las PYMEs pueden considerar, como los créditos bancarios, fondos de inversión, capital de riesgo, programas gubernamentales, financiamiento internacional, financiamiento informal y crowdfunding.

Es importante que las PYMEs en Ecuador evalúen y analicen cuidadosamente las diferentes opciones de financiamiento disponibles, considerando las condiciones, tasas de interés, plazos y requisitos de cada fuente de financiamiento. También es fundamental tener una planificación financiera sólida y presentar una propuesta atractiva y bien fundamentada para aumentar las posibilidades de éxito en la obtención de financiamiento.

Además, es recomendable que las PYMEs busquen asesoría y orientación financiera, incluyendo la consulta de expertos y la búsqueda de información actualizada sobre las opciones de

financiamiento disponibles en el mercado. El apoyo gubernamental y la cooperación internacional también pueden ser recursos valiosos para acceder a financiamiento a tasas y plazos favorables. En resumen, el acceso a financiamiento adecuado y oportuno puede ser una estrategia clave para impulsar el crecimiento de las PYMES en Ecuador. Es importante explorar y considerar diversas fuentes de financiamiento, y contar con una planificación financiera sólida para maximizar las oportunidades de obtener los recursos necesarios para el crecimiento sostenible de la empresa.

Referencias

1. Alvarez, S. A., & Barney, J. B. (2007). Discovery and creation: Alternative theories of entrepreneurial action. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(1-2), 11-26.
2. Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S. (2003). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 105-123.
3. Baron, R. A. (2008). The role of affect in the entrepreneurial process. *Academy of Management Review*, 33(2), 328-340.
4. Baron, R. A., & Ensley, M. D. (2006). Opportunity recognition as the detection of meaningful patterns: Evidence from comparisons of novice and experienced entrepreneurs. *Management Science*, 52(9), 1331-1344.
5. Casson, M. (2018). *Entrepreneurship: A Very Short Introduction*. Oxford University Press.
6. Drucker, P. F. (2014). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. HarperBusiness.
7. Gaglio, C. M., & Katz, J. A. (2001). The psychological basis of opportunity identification: Entrepreneurial alertness. *Small Business Economics*, 16(2), 95-111.
8. Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696-706.
9. González, L. (2009). *Metodología de la investigación: Propuesta, anteproyecto y proyecto*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
10. I. H. ANSOFF (1976), *La estrategia de la empresa*, Universidad de Navarra, Pamplona.
11. McMullen, J. S., & Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management Review*, 31(1), 132-152.



12. Miranda Castillo, R. (2005). COMPETENCIAS CLAVES PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS MYPES. *Gestión En El Tercer Milenio*, 8(16), 7–17. <https://doi.org/10.15381/gtm.v8i16.9365>
13. Mitchell, R. K., Smith, B., Seawright, K. W., & Morse, E. A. (2000). Cross-cultural cognitions and the venture creation decision. *Academy of Management Journal*, 43(5), 974-993.
14. Perles Ribes, J. F., & Ramón-Rodríguez, A. B. (2017). Instrumentos turísticos de cooperación público-privada en tiempos de crisis: motor de competitividad o especie amenazada?. *Cuadernos de Turismo*, (39), 481–494. <https://doi.org/10.6018/turismo.39.290661>
15. Porter, M.E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors* (New York: Free Press). *Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis. Industrias y Competidores de Nueva York*
16. Sarasvathy, S. D. (2008). *Effectuation: Elements of entrepreneurial expertise*. Edward Elgar Publishing.
17. Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
18. Shaver, K. G., & Scott, L. R. (1991). Person, process, choice: The psychology of new venture creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 23-45.
19. Shepherd, D. A. (2003). Learning from business failure: Propositions of grief recovery for the self-employed. *Academy of Management Review*, 28(2), 318-328.
20. Venkataraman, S. (1997). The distinctive domain of entrepreneurship research: An editor's perspective. In *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth* (Vol. 3, pp. 119-138). JAI Press.
21. Yepes Baena, N., & Quintero Arango, L. F. (2019). La internacionalización: un acercamiento al crecimiento empresarial. *JSR Funlam Journal of Students' Research (revista Descontinuada)*, (3), 93–107. <https://doi.org/10.21501/25007858.3135>

©2023 por los autores. Este artículo es de acceso abierto y distribuido según los términos y condiciones de la licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0) (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>).