

Marco Andrés Angulo-Garófalo; Jeannette Amparito Urrutia-Guevara; Wladimir Lach-Tenecota

[DOI 10.35381/noesisin.v7i1.403](https://doi.org/10.35381/noesisin.v7i1.403)

El crecimiento financiero en las empresas comerciales del Cantón Guaranda

Financial growth in commercial enterprises in the Guaranda Canton

Marco Andrés Angulo-Garófalo

marcoag37@uniandes.edu.ec

Universidad Regional Autónoma de los Andes, Ambato, Tungurahua
Ecuador

<https://orcid.org/0009-0007-8750-8120>

Jeannette Amparito Urrutia-Guevara

ua.jeannetteurrutia@uniandes.edu.ec

Universidad Regional Autónoma de los Andes, Ambato, Tungurahua
Ecuador

<https://orcid.org/0000-0003-2280-7756>

Wladimir Lach-Tenecota

pg.docentewlt@uniandes.edu.ec

Universidad Regional Autónoma de los Andes, Ambato, Tungurahua
Ecuador

<https://orcid.org/0000-0001-9371-6793>

Recibido: 15 de abril 2025
Revisado: 15 de mayo 2025
Aprobado: 15 de julio 2025
Publicado: 01 de agosto 2025

Marco Andrés Angulo-Garófalo; Jeannette Amparito Urrutia-Guevara; Wladimir Lach-Tenecota

RESUMEN

El estudio analiza el crecimiento financiero de PYMES comerciales en Guaranda, evidenciando que enfrentan restricciones estructurales como baja liquidez, limitada rentabilidad y escaso acceso a financiamiento formal. Mediante un enfoque mixto, se aplicaron encuestas tipo Likert y entrevistas semiestructuradas a empresarios de sectores textil, abastos, automotriz e industrial. Los resultados revelan que, aunque muchas empresas tienen más de siete años de operación, no presentan avances significativos en productividad ni en expansión comercial. La competencia local, el cumplimiento tributario y la adopción tecnológica emergen como factores críticos. Se identificó una dependencia del crédito bancario y de proveedores, así como dificultades para implementar normas contables sin asesoría externa. La triangulación de datos permitió validar tendencias y proponer estrategias como la digitalización de ventas, el fortalecimiento del control interno y la planificación financiera. El estudio concluye que el crecimiento sostenido requiere articulación entre innovación, regulación y acceso a recursos adaptados al contexto local.

Descriptor: PYMES; liquidez; financiamiento; digitalización; competitividad. (Tesauro UNESCO).

ABSTRACT

The study analyzes the financial growth of commercial SMEs in Guaranda, showing that they face structural constraints such as low liquidity, limited profitability, and poor access to formal financing. Using a mixed approach, Likert-type surveys and semi-structured interviews were conducted with entrepreneurs in the textile, food, automotive, and industrial sectors. The results reveal that, although many companies have been operating for more than seven years, they have not made significant progress in productivity or commercial expansion. Local competition, tax compliance, and technology adoption emerge as critical factors. A dependence on bank and supplier credit was identified, as well as difficulties in implementing accounting standards without external advice. Data triangulation allowed for the validation of trends and the proposal of strategies such as the digitization of sales, the strengthening of internal control, and financial planning. The study concludes that sustained growth requires coordination between innovation, regulation, and access to resources adapted to the local context.

Descriptors: SMEs; liquidity; financing; digitization; competitiveness. (UNESCO Thesaurus).

Marco Andrés Angulo-Garófalo; Jeannette Amparito Urrutia-Guevara; Wladimir Lach-Tenecota

INTRODUCCIÓN

Guaranda alberga un conjunto de PYMES familiares cuya actividad condiciona buena parte del dinamismo local. Muchas de ellas buscan expandirse mientras chocan con restricciones de liquidez o amenazas de insolvencia. En ese contexto, disponer de herramientas de análisis que crucen datos contables, fiscales y de mercado resulta imprescindible para orientar decisiones de inversión y de gestión (Comas Rodríguez et al., 2018).

La sola calidad del producto ya no basta para sostener el desempeño comercial. Las empresas de Guaranda necesitan integrar procesos de innovación y aprovechar soluciones digitales que permitan ajustar su oferta a los cambios en la demanda, como recomienda Olarte-Pacco (2025). Tamani Maricahua (2026) refiere que, sin un sustento financiero que respalde estos desarrollos, la adopción tecnológica difícilmente se traduce en un crecimiento estable.

Actualmente las normas contables y fiscales han sido reforzadas. Este endurecimiento ha llevado a las empresas a rediseñar sus procesos de registro de activos, pasivos y flujos de efectivo. Becerra Molina et al. (2023) advierten que, sin información contable puntual y confiable, los gestores carecen de la base necesaria para evaluar con precisión el rendimiento de sus inversiones y definir estrategias financieras sostenibles. Además, señalan que la rápida obsolescencia de la información financiera exige a las empresas actualizar permanentemente sus sistemas de registro y control interno (García-Mata et al., 2021). Sin ese mantenimiento, se dificulta la detección temprana de desviaciones presupuestarias o de indicadores de rentabilidad, lo que incrementa la vulnerabilidad ante crisis económicas y sociales (Duque et al., 2021).

En este sentido, Bolaños-Rodríguez (2023) propone el diseño de normas internas que regulen las conductas financieras y delimitan responsabilidades dentro de la organización. Estas políticas pueden abarcar desde límites de endeudamiento hasta procedimientos para evaluar riesgos de liquidez, contribuyendo a fortalecer la gobernanza y la transparencia en las actividades comerciales (Rojas Juárez et al.,

Marco Andrés Angulo-Garófalo; Jeannette Amparito Urrutia-Guevara; Wladimir Lach-Tenecota

2026).

El contexto ecuatoriano añade complejidad al panorama: la desconfianza bancaria y la informalidad empresarial obstaculizan el acceso a financiamiento formal. Muchos emprendedores desconocen o evitan los procesos de planificación financiera y tributaria, lo que les priva de metas claras y de la posibilidad de asegurar líneas de crédito con condiciones favorables (Puente et al., 2024; Mayorga Díaz et al., 2018).

Paralelamente, la gestión de relaciones con clientes (CRM) emerge como palanca para el crecimiento (Zamora Sánchez y Panchana Cedeño, 2024). Quezada-Torres y Chamba Méndez (2023) sostienen que entender necesidades en el punto de venta y ofrecer soluciones personalizadas no solo mejora la experiencia del consumidor, sino que también consolida la lealtad y permite a la empresa diversificar sus fuentes de ingresos.

La gestión financiera estratégica, en tanto, va más allá del cálculo de márgenes: Bermúdez Rivacoba (2024) y Figueroa Peñafiel et al. (2025) destacan su capacidad para revelar oportunidades no explotadas por la competencia y orientar la innovación continua. Transformar datos contables en indicadores predictivos es un ejercicio que obliga al empresario a articular visión emprendedora con administración rigurosa de recursos (Márquez Rondón, 2021; Rojas-Díaz et al., 2023).

Las variables económicas —margen de ganancia, estructura de costos, niveles de endeudamiento y productividad— operan como indicadores de crecimiento, que deben tener un ciclo de análisis mensual, semestral y anual para calibrar la ejecución de metas y ajustar la planificación financiera, minimizando brechas entre resultados esperados y reales (Ramírez Méndez et al., 2022; Ruiz Nápoles, 2020).

No obstante, el sector informal representa un fenómeno particular: algunas PYMES, clasificadas como “negocios populares”, optan por no llevar contabilidad o eximirse de la retención de impuestos. Esta flexibilidad administrativa reduce costos inmediatos, pero compromete la escalabilidad y la capacidad de atraer inversionistas formales (Jiménez Arteaga, 2024; Ventura Hernández et al., 2024).

Marco Andrés Angulo-Garófalo; Jeannette Amparito Urrutia-Guevara; Wladimir Lach-Tenecota

A pesar de la creciente bibliografía sobre modelos de financiamiento y gobernanza en PYMES, persiste una brecha de conocimiento sobre el comportamiento específico de las empresas comerciales en Guaranda. La distribución geográfica, la composición sectorial (textil, abastos, automotriz, industrial) y la influencia de crisis locales requieren un diagnóstico empírico focalizado.

Por ello, esta investigación se orienta a ofrecer un diagnóstico detallado de la realidad financiera en Guaranda. Se evalúan indicadores de productividad y calidad, se indaga el acceso a distintas fuentes de crédito y se mide la incidencia de las políticas públicas sobre las empresas. El enfoque mixto —que combina encuestas tipo Likert con entrevistas semiestructuradas— asegura una visión integral y fundamentada en datos empíricos.

En suma, analizar la convergencia entre control interno, regulación vigente y estrategias comerciales permite trazar rutas pragmáticas para impulsar un crecimiento continuo. Comprender cómo interactúan estos factores en Guaranda brindará herramientas a los gestores locales para mejorar su situación económica, fortalecer las relaciones con instituciones financieras y promover la innovación en sus procesos productivos.

MÉTODO

La investigación adoptó un enfoque mixto de carácter no experimental y diseño transversal. Se describió la realidad financiera de las PYMES sin intervenir sus variables, combinando datos numéricos con percepciones cualitativas. Este planteamiento facilitó una mirada tanto estadística como interpretativa sobre los patrones de crecimiento en el cantón Guaranda.

Para la vertiente cuantitativa, se partió de los 450 miembros activos en la Cámara de Comercio local. Empleando la fórmula de muestreo para proporciones con 95 % de confianza y 5 % de margen de error, se determinó una muestra de 208 empresas. El muestreo aleatorio simple aseguró la inclusión de unidades de los sectores textil, abastos, automotriz e industrial. A continuación, se formuló un cuestionario de diez

Marco Andrés Angulo-Garófalo; Jeannette Amparito Urrutia-Guevara; Wladimir Lach-Tenecota

ítems valorados en escala Likert. Una prueba piloto con 15 encuestados validó su consistencia interna (alfa de Cronbach = 0,84). Este instrumento exploró la percepción de crecimiento, las fuentes de financiamiento y los principales factores que condicionan el desarrollo financiero.

Doce empresarios con trayectorias que iban de poco más de un año hasta más de diez participaron en entrevistas semiestructuradas de 30 a 45 minutos, grabadas en audio tras firmar su consentimiento informado. El guión incluyó preguntas sobre la adopción de normas contables, las experiencias en la gestión de créditos y las estrategias de innovación. Escuchar sus relatos añadió matices que las cifras por sí solas no pueden capturar.

El levantamiento de datos se extendió durante tres semanas, combinando la entrega presencial de cuestionarios con una versión en línea según la disponibilidad de los participantes. Se aplicaron protocolos de confidencialidad estrictos: anonimato de respuestas y resguardo seguro de los audios. Una vez recopilada la información, se codificaron las variables cuantitativas e ingresamos los datos en SPSS 25.0 para calcular frecuencias, porcentajes y tablas de contingencia. Paralelamente, fueron analizados los testimonios con un enfoque de codificación temática, organizando los hallazgos en categorías como liquidez, innovación y cumplimiento tributario.

Finalmente, se contrastaron los datos numéricos con las voces de los empresarios mediante triangulación. Este procedimiento validó las tendencias estadísticas. Al mismo tiempo, aportó una capa de interpretación más amplia y lograr una visión integral del crecimiento financiero de las PYMES de Guaranda.

RESULTADOS

El informe se organiza en cuatro bloques: perfil de la muestra, resultados cuantitativos, evidencias cualitativas y triangulación final. Cada sección integra datos estadísticos, interpretaciones y fragmentos de entrevistas para ofrecer una visión holística de la gestión financiera en las PYMES de Guaranda.

Marco Andrés Angulo-Garófalo; Jeannette Amparito Urrutia-Guevara; Wladimir Lach-Tenecota

1. Caracterización de la muestra

La muestra definitiva estuvo compuesta por 208 empresas distribuidas en los sectores textil, abastos, automotriz e industrial. A continuación, se detallan las principales características demográficas y operativas de las unidades estudiadas.

1.1 Antigüedad de las empresas

Menos de 3 años: 22,6 % (n = 47)

Entre 3 y 7 años: 41,8 % (n = 87)

Más de 7 años: 35,6 % (n = 74)

1.2 Tamaño empresarial según número de empleados

Micro (1–10 empleados): 54,3 % (n = 113)

Pequeña (11–50 empleados): 38,0 % (n = 79)

Mediana (51–100 empleados): 7,7 % (n = 16)

1.3 Facturación anual aproximada en dólares estadounidenses

Menos de 50 000: 30,3 %

Entre 50 000 y 200 000: 51,4 %

Más de 200 000: 18,3 %

La distribución revela un predominio de unidades de reciente creación y de tamaño micro con facturación moderada. Esta heterogeneidad garantiza que los resultados reflejen la realidad de diversos emprendimientos locales, desde proyectos emergentes hasta negocios con trayectoria consolidada.

2. Resultados cuantitativos

La encuesta exploró tres dimensiones clave: percepción del crecimiento, fuentes de financiamiento y factores que afectan el desarrollo económico. Para cada dimensión se calcularon medias y desviaciones estándar, y se examinaron correlaciones que permitieran identificar relaciones estadísticamente relevantes.

2.1 Percepción de crecimiento

Se empleó una escala de valoración de uno a cinco para medir la percepción de los empresarios sobre su avance en facturación, rentabilidad, cartera de clientes y

Marco Andrés Angulo-Garófalo; Jeannette Amparito Urrutia-Guevara; Wladimir Lach-Tenecota

productividad interna durante los últimos doce meses, el resumen estadístico se muestra en la Tabla 1.

Tabla 1.
Resumen estadístico de la percepción de crecimiento.

Ítem	Media	Desviación estándar
Aumento de factura	3,72	0,91
Mejora de margen de utilidad	3,58	1,04
Ampliación de la cartera de clientes	4,05	0,76
Incremento de productividad interna	3,44	1,12

Elaboración: Los autores.

Casi dos tercios de los empresarios reportaron un incremento en su facturación respecto al año anterior. La métrica con mayor promedio fue la expansión de la cartera de clientes, destacando la captación de nuevos mercados como principal motor de crecimiento. En contraste, la dispersión en los puntajes de productividad interna revela diferencias sustanciales en la adopción de tecnología y eficiencia de procesos según la antigüedad de la empresa.

El coeficiente de correlación de Pearson muestra una asociación positiva y moderada entre los años de operación y el nivel de productividad interna ($r = 0,37$; $p < 0,01$), patrón que indica que las empresas con más trayectoria tienden a integrar con mayor agilidad innovaciones tecnológicas y mejoras organizativas.

2.2 Fuentes de financiamiento

Se solicitó a los empresarios señalar todas las fuentes usadas para sostener el negocio en el último año; los resultados se exponen en la Tabla 2 y muestran la frecuencia de empleo de cada instrumento financiero.

Marco Andrés Angulo-Garófalo; Jeannette Amparito Urrutia-Guevara; Wladimir Lach-Tenecota

Tabla 2.
Resumen de las fuentes de financiamiento.

Fuente de financiamiento	%
Crédito bancario tradicional	61.1 %
Crédito concedido por proveedores	44.2 %
Aporte de socios o accionistas	39.4 %
Préstamos de familiares o amigos	21.6 %

Elaboración: Los autores.

El predominio del crédito bancario refleja el peso de los sistemas formales de financiación en la región. Sin embargo, casi la mitad de las empresas recurre a la extensión de plazos o facilidades de pago con proveedores para atender necesidades de liquidez inmediata. El uso de recursos propios de los socios aparece como la tercera fuente y denota la disposición de los fundadores a inyectar capital según demanda.

Un análisis cruzado por antigüedad mostró que las unidades con menos de tres años de existencia presentaron una dependencia mayor de préstamos informales, en contraste con las establecidas por un lapso superior a siete años, que concentraron un uso más significativo de financiamiento bancario estructurado.

2.3 Factores condicionales del desarrollo financiero

El cuestionario incluyó afirmaciones sobre elementos internos y externos que influyen en el avance económico. Se midió el grado de acuerdo de cada factor.

Tabla 3.
Resumen factores condicionales del desarrollo financiero.

Ítem	Media	Desviación estándar
Acceso a tecnología	3,21	1,18
Cumplimiento de obligaciones tributarias	4,12	0,82
Disponibilidad de capital de trabajo	3,67	1,03
Adopción de buenas prácticas de gestión	3,55	1,09
Competencia del mercado local	4,25	0,73

Elaboración: Los autores.

Marco Andrés Angulo-Garófalo; Jeannette Amparito Urrutia-Guevara; Wladimir Lach-Tenecota

El factor con mayor puntuación refuerza que la competencia en el entorno inmediato condiciona las decisiones estratégicas, seguida de la rigurosa atención a compromisos fiscales. En contraste, la incorporación de tecnologías presenta la media más baja y el mayor grado de dispersión, lo que evidencia retos en inversión de infraestructura digital y capacitación del personal.

3. Resultados cualitativos

El análisis de las transcripciones de entrevistas semiestructuradas generó tres categorías principales: adopción de normas contables, experiencias de crédito y estrategias de innovación. Cada categoría se desglosa en subtemas e incluye extractos representativos para ilustrar las percepciones de los empresarios.

3.1 Adopción de normas contables

La mayoría de los participantes reconoció que el cumplimiento de pautas contables formales aporta claridad en la administración de costos y beneficios. No obstante, varios señalaron dificultades para asimilar manuales complejos o software especializado.

Los subtemas principales expuestos coincidieron en:

- Necesidad de asesoría externa: “Contratar un contador fue fundamental para entender las declaraciones tributarias y evitar sanciones.”
- Carencia de recursos didácticos locales: “Los cursos que hallamos están en la ciudad capital, pero requieren inversión de tiempo y dinero que no siempre tenemos.”

3.2 Experiencias de crédito

Los testimonios reflejan tanto frustraciones como aprendizajes derivados de la gestión de préstamos. Los subtemas principales resultaron:

- Rigidez de requisitos bancarios: “En mi primera solicitud me pidieron avales que no podía presentar, así que tuve que buscar un préstamo de un familiar.”

Marco Andrés Angulo-Garófalo; Jeannette Amparito Urrutia-Guevara; Wladimir Lach-Tenecota

- Relación con proveedores: “Ellos me ofrecen plazos amplios cuando compramos al por mayor, y aprovecho esa flexibilidad para planificar pagos mensuales.”

3.3 Estrategias de innovación

Las empresas más longevas detallaron acciones concretas para diferenciarse en el mercado y optimizar procesos, en este tema resultaron principales:

- Digitalización de ventas: “Creamos una tienda virtual y aumentamos en un treinta por ciento los pedidos fuera de la ciudad.”
- Desarrollo de productos propios: “Invertimos en investigación para lanzar una línea de textiles con diseños autóctonos, lo que generó mayor fidelidad.”

4. Triangulación de resultados

La confrontación de datos cuantitativos con narrativas cualitativas permitió validar tendencias estadísticas y enriquecerlas con contextos interpretativos.

- La alta valoración de la cartera de clientes en la encuesta encuentra eco en la inversión en canales virtuales y alianzas comerciales descritas en las entrevistas.
- La disparidad en productividad interna se explica por la falta de capacitación en tecnología y por la existencia de normas contables difíciles de implementar sin asistencia profesional.
- El predominio del crédito bancario y la importancia de cumplir obligaciones tributarias se correlaciona con los relatos sobre rigidez de requisitos y la percepción de que la formalidad favorece la reputación crediticia.

Esta integración fortalece la validez interna de la investigación y ofrece un panorama integral en el que las cifras adquieren significado al vincularse con experiencias reales. Con base en estos hallazgos, es posible proponer intervenciones orientadas a mejorar la capacitación en tecnología, facilitar el acceso a asesoría contable y promover esquemas de financiamiento adaptados a las necesidades temporales de las PYMES de Guaranda.

Marco Andrés Angulo-Garófalo; Jeannette Amparito Urrutia-Guevara; Wladimir Lach-Tenecota

DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos en esta investigación evidencian que las empresas comerciales del cantón Guaranda enfrentan limitaciones para lograr un crecimiento financiero sostenido. La encuesta aplicada reveló que muchas de estas organizaciones presentan dificultades recurrentes en liquidez y rentabilidad, agravadas por la falta de información contable y tributaria actualizada. Esta situación ha derivado en niveles de endeudamiento cada vez más altos, sin que existan mecanismos institucionales eficaces que les permitan revertir el escenario. Tal como señala Becerra Molina et al. (2023) y Moran Macías et al. (2021) y Ramos Zambrano (2023), desde la pandemia del COVID-19 las empresas se han visto obligadas a replantear sus procesos financieros, incorporando dimensiones como el bienestar laboral, el impacto social y la sostenibilidad ambiental, sin perder de vista la necesidad de crecimiento económico.

Uno de los factores que incide directamente en esta problemática es la presión competitiva. Los resultados muestran que las PYMES locales enfrentan una competencia intensa en precio y servicio, lo que ha afectado sus relaciones comerciales y su posicionamiento en el mercado. Esta tendencia se alinea con los informes del Banco Central del Ecuador (2020), que documentan un fuerte decrecimiento económico en el segundo trimestre de ese año, marcado por una caída en la liquidez y una paralización de la actividad comercial. Las restricciones globales en importaciones y exportaciones, derivadas del confinamiento, también generaron costos adicionales que impactaron negativamente en la estabilidad financiera de las empresas ecuatorianas, según Cabrera Barbecho et al. (2023) y Lewis Xuñiga et al. (2024).

Otro hallazgo relevante es que muchas de las empresas encuestadas tienen más de una década de operación, pero no reportan avances significativos en términos comerciales o financieros. La competencia de nuevos emprendimientos ha generado tensiones en la oferta local, especialmente en lo relacionado con precios y calidad del servicio. Loo Zambrano et al. (2023) destaca que para evaluar el crecimiento empresarial es necesario considerar tanto los componentes tangibles como intangibles

Marco Andrés Angulo-Garófalo; Jeannette Amparito Urrutia-Guevara; Wladimir Lach-Tenecota

de los activos, así como indicadores de liquidez, rentabilidad y atención al cliente.

En contraste, se identificó un sector textil con fuerte arraigo en la provincia, que ha funcionado históricamente como fuente de ingresos familiares y empresariales. Este tipo de producción, articulada en redes de emprendimiento, ha contribuido al empleo local y al fortalecimiento de la economía comunitaria. Según Benítez Pincay et al. (2024) e Izquierdo Morán et al. (2021), el trabajo colaborativo y el compromiso social de estos emprendedores representan una base sólida para el desarrollo financiero estable. Además del financiamiento, los comerciantes señalaron la necesidad de contar con estrategias contables, legales y de marketing que les permitan gestionar sus negocios de forma más eficiente. Valle Núñez (2020) sostiene que incorporar planificación financiera en la estrategia empresarial permite centralizar información clave y anticipar escenarios. En este sentido, la tecnología se presenta como una herramienta útil para simular resultados y tomar decisiones informadas, aunque su aprovechamiento aún es limitado en el contexto local.

Otro aspecto crítico identificado fue la dificultad de acceso al crédito. Las PYMES reportan restricciones para financiar sus proyectos y mejorar sus locales comerciales, lo que limita su capacidad de producción. Gaytán Cortés (2020) plantea que la elaboración de planes de negocio bien estructurados puede ser una vía efectiva para alcanzar objetivos financieros, siempre que se acompañe de una administración eficiente.

El desarrollo del mercado también aparece como un factor restrictivo. Los empresarios perciben que el valor de sus productos o servicios no se ha consolidado, y que el potencial comercial aún no ha sido plenamente identificado. La Red de Instituciones Financieras de Desarrollo (2024) advierte que el fortalecimiento del mercado financiero depende de variables micro, macro y mesoeconómicas, y que las empresas requieren financiamiento urgente para mejorar su capacidad productiva.

Finalmente, se destaca la necesidad de facilitar el acceso al crédito para las PYMES como recomienda el Banco Mundial (2025). Según Cagua Hidrovo (2025), es

Marco Andrés Angulo-Garófalo; Jeannette Amparito Urrutia-Guevara; Wladimir Lach-Tenecota

indispensable que los trámites sean más ágiles, con menores requisitos documentales y tasas de interés competitivas. En la actualidad, muchas empresas enfrentan barreras burocráticas y condiciones financieras poco favorables, lo que limita su posibilidad de competir en igualdad de condiciones y consolidar su crecimiento.

CONCLUSIONES

Concerniente con el objetivo de la presente investigación, bajo la cual; se describe el crecimiento financiero de las empresas comerciales del cantón Guaranda a través de la ejecución de una entrevista semi estructura y la aplicación de una encuesta a los empresarios en el cual, se demuestra que, debido; a las diversas crisis en los últimos años se muestra un decrecimiento financiero lo que, ha dificultado la producción de los mercados en la localidad de estudio.

En esta investigación, es conveniente resaltar que los hallazgos, se convierten en el soporte necesario para entender el diagnóstico actual del financiamiento que ha sufrido en los últimos años la ciudad de Guaranda, además la falta de apoyo de los gobiernos nacionales y locales y, por otro lado; la falta de acceso a la económica lo que ha limitado la posibilidad del desarrollo de la producción y las estrategias necesarias que favorezcan el desarrollo de la economía en las diversas empresas.

Finalmente, se concluye que las fuerzas competitivas, la falta de apoyo financiero, los años que brindan servicio en la localidad juega un papel importante para la producción del mercado, sin embargo, la necesidad de estrategias y tácticas financieras son un limitante para el desarrollo del producto y el acceso al financiamiento.

FINANCIAMIENTO

No monetario.

AGRADECIMIENTOS

A todos los actores sociales involucrados en el desarrollo de la investigación.

REFERENCIAS CONSULTADAS

- Banco Central del Ecuador. (2020). *La economía ecuatoriana decreció 12,4% en el segundo trimestre de 2020*. <https://n9.cl/u9gap>
- Banco Mundial. (2025). Créditos que transforman vidas: acceso a financiamiento para MIPYMES en Ecuador. <https://n9.cl/lqzjp5>
- Becerra Molina, E., Ojeda Orellana, R., Lituma Yascaribay, M., y Carrasco Ruano, T. (2023). Análisis de estados financieros, como herramienta útil para la gestión económica tras la pandemia COVID 19. *Revista Universidad y Sociedad*, 15(3), 263-272. <https://n9.cl/jzq68>
- Benítez Pincay, L., Ortiz Ramírez, C., y Lema Cachinell, B. (2024). Emprendimiento: Un escenario con potencial para el desarrollo. *Prohominum. Revista de Ciencias Sociales y Humanas*, 6(2), 205-215. <https://doi.org/10.47606/acven/ph0243>
- Bermúdez Rivacoba, A. F. (2024). Enfoque estratégico para el proceso innovador en el sistema bancario nacional. *Cofin Habana*, 18(1). <https://n9.cl/w2w0ja>
- Bolaños-Rodríguez, R. B. (2023). Fortaleciendo el control interno en una empresa de servicios financieros: Strengthening internal control in a financial services company. *Multidisciplinary Latin American Journal (MLAJ)*, 1(3), 10-23. <https://doi.org/10.62131/MLAJ-V1-N3-002>
- Cabrera Barbecho, F., Coronel-Pangol, K., y Flores Sánchez, G. (2023). Impacto del COVID-19 sobre el desempeño financiero empresarial. Una mirada a las grandes empresas privadas del Ecuador. *Estudios Gerenciales*, 39(169), 476-488. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2023.169.6044>
- Cagua Hidrovo, R. J. (2025). Factores que limitan la oferta de financiamiento a las pymes en Ecuador en la última década. *Ciencias Administrativas*, 26, 164. <https://doi.org/10.24215/23143738e164>
- Comas Rodríguez, R., Montes de Oca Sánchez, J. E., Moreno Villacis, M. D., & Valle Fiallos, B. G. (2018). Integración de herramientas para el control de gestión. Caso de estudio en una empresa comercializadora. *Revista Uniandes Episteme*, 5(2), 101–114. <https://n9.cl/9fh7o>

Marco Andrés Angulo-Garófalo; Jeannette Amparito Urrutia-Guevara; Wladimir Lach-Tenecota

- Duque, P., Trejos, D., Hoyos, O., y Chica Mesa, J. C. (2021). Finanzas corporativas y sostenibilidad: un análisis bibliométrico e identificación de tendencias. *Semestre Económico*, 24(56), 25-51. <https://doi.org/10.22395/seec.v24n56a1>
- Figuroa Peñafiel, W. E., Alonzo Manzano, K. E., Zea Vallejo, D. A., y García Noboa, J. P. (2025). Revisión bibliográfica referente al desarrollo de competencias y estrategias administrativas - financieras a nivel mundial, regional y local. *Prohominum. Revista de Ciencias Sociales y Humanas*, 7(1), 57-64. <https://doi.org/10.47606/acven/ph0314>
- García-Mata, O., Briseño-García, A., y García-Fernández, F. (2021). Obsolescencia del conocimiento financiero. *Investigación administrativa*, 50(128), 12805. <https://doi.org/10.35426/iav50n128.05>
- Gaytán Cortés, Juan. (2020). El plan de negocios y la rentabilidad. *Mercados y negocios*, 21(42), 143-156. <https://doi.org/10.32870/myn.v1i42>
- Izquierdo Morán, A. M., Baque Villanueva, L. K., y Álvarez Gómez, L. K. (2021). Desarrollo de emprendimientos en Ecuador a través de la universidad Uniandes con la sociedad. *Conrado*, 17(82), 293-306. <https://n9.cl/uzz4nv>
- Jiménez Arteaga, G. (2024). Análisis en torno a la cultura fiscal a partir de sus principales factores influyentes: un estudio bibliométrico. *RIDE. Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 15(29), e780. <https://doi.org/10.23913/ride.v15i29.2180>
- Lewis Zuñiga, P. F., Trillo Espinoza, V. M., Siles Nates, F. D., y Manrique Oroza, P. I. (2024). Políticas de reactivación económica y su influencia en la bancarización postpandemia COVID-19. *Aula Virtual*, 5(12), <https://doi.org/10.5281/zenodo.11826690>
- Loor Zambrano, H. Y., Santistevan Nunura, J. P., Ureta Zambrano, M. I., y Mera Macías, R. B. (2023). Análisis de indicadores de desempeño financiero de la empresa ecuatoriana de balanceados Coprobalan S.A. *Revista San Gregorio*, 1(54), 128-146. <https://doi.org/10.36097/rsan.v0i54.2455>
- Márquez Rondón, G. A. (2021). Importancia del modelo de gestión contable para el control de las entidades económicas. *Revista Universidad y Sociedad*, 13(1), 51-58. <https://n9.cl/mtsh2>

Marco Andrés Angulo-Garófalo; Jeannette Amparito Urrutia-Guevara; Wladimir Lach-Tenecota

- Mayorga Díaz, M. P., Nauñay Miranda, M. R., Comas Rodríguez, R., & Guaigua Vizcaino, M. E. (2018). Diagnóstico del sistema de control interno en inventarios. Caso de estudio: Cinascar Kilómetro Mil S.A. *Revista Uniandes Episteme*, 5, 512–526. <https://n9.cl/5jqpi>
- Moran Macías, L. A., Pincay Vincés, N. J., Abrigo Vivas, O. J., y Rojas Parraga, L. G. (2021). Gestión de riesgos financieros en empresas de servicios ante la amenaza del COVID-19 en Ecuador. *Acta universitaria*, 31, <https://doi.org/10.15174/au.2021.3139>
- Olarte-Pacco, M. A. D. (2025). Innovación, transformación digital y desarrollo empresarial: análisis bibliométrico de la literatura académica. *Quipukamayoc*, 33(69), 59-74. <https://doi.org/10.15381/quipu.v33i69.30047>
- Puente, M., Vásconez, V., Paz, J., y Cáceres, L. (2024). Morosidad y riesgo crediticio en la banca privada ecuatoriana, caso Chimborazo. *Esprint Investigación*, 3(3), 111-122. <https://doi.org/10.61347/ei.v3i3.85>
- Quezada-Torres, W. D., y Chamba Méndez, C. (2023). Sistema CRM para la gestión de atención al cliente en las cooperativas de ahorro y crédito ecuatorianas. *Revista Universidad y Sociedad*, 15(3), 149-155. <https://n9.cl/wpqn8>
- Ramírez Méndez, G. G., Magaña Medina, D. E., y Ojeda López, R. N. (2022). Productividad, aspectos que benefician a la organización. Revisión sistemática de la producción científica. *Trascender, contabilidad y gestión*, 7(20), 189-208. <https://doi.org/10.36791/tcg.v8i20.166>
- Ramos Zambrano, H. S. (2023). Riesgo financiero e incertidumbre en los mercados bursátiles en tiempo de COVID-19: un análisis bibliométrico. *Tendencias*, 24(2), 262-287. <https://doi.org/10.22267/rtend.232402.235>
- Red de Instituciones Financieras de Desarrollo. (2024). *Los desafíos del sistema financiero ecuatoriano en el entorno actual*. <https://n9.cl/681u5>
- Rojas Juárez, H. W., Gómez Huacacolqui, W. P., Ubillús Velásquez, M. H., Vásquez Alburqueque, I. L., y Mendoza León, O. E. (2026). Influencia del control interno en la rentabilidad de las empresas: una revisión sistemática. *Revista InveCom*, 6(1), <https://doi.org/10.5281/zenodo.15400470>

Marco Andrés Angulo-Garófalo; Jeannette Amparito Urrutia-Guevara; Wladimir Lach-Tenecota

- Rojas-Díaz, P. J., Gómez-Mora, E. I., y Gil-Marin, M. J. (2023). Indicadores financieros para el control de gestión en organizaciones. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 8(Supl. 1), 135-149. <https://doi.org/10.35381/r.k.v8i1.2613>
- Ruiz Nápoles, Po. (2020). Sobre el crecimiento económico y su medición. *Economía UNAM*, 17(49), 107-115. <https://doi.org/10.22201/fe.24488143e.2020.49.509>
- Tamani Maricahua, J. (2026). Transformación digital y gestión del talento humano: revisión sistemática de evidencia científica 2020-2024. *Revista InveCom*, 6(2), <https://doi.org/10.5281/zenodo.15748029>
- Valle Núñez, A. P. (2020). La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. *Universidad y Sociedad*, 12(3), 160-166. <https://n9.cl/r2ldc>
- Ventura Hernández, E. M., Guzmán Castro, E. A., Matta Solis, E. P., Muñoz Chacabana, J. L., Vega Diaz, E., Condori Uria, R. A. S., y Hinostroza Atahualpa, A. A. (2024). La evasión tributaria y su impacto en la recaudación fiscal en Perú y América Latina. *Revista InveCom*, 4(2), <https://doi.org/10.5281/zenodo.10811143>
- Zamora Sánchez, R. A., y Panchana Cedeño, A. M. (2024). Gestión de relaciones con los clientes como estrategia de negocios del sector retail en la provincia de Manabí-Ecuador. *Revista Social Fronteriza*, 4(1), [https://doi.org/10.59814/resofro.2024.4\(1\)138](https://doi.org/10.59814/resofro.2024.4(1)138)