

Propuesta metodológica para el desarrollo de las PYMES en la ciudad de Guayaquil –Ecuador–

Methodological proposal for the development of SMEs in the city of Guayaquil

Blanca Elvira SILVA Guerrero [1](#); Emilio Javier FLORES Villacrés [2](#); Janina Alexandra MONTALVÁN Espinoza [3](#); Oscar José ALEJO Machado [4](#)

Recibido: 18/04/2018 • Aprobado: 02/06/2018

Contenido

[1. Introducción](#)

[2. Desarrollo](#)

[3. Metodología](#)

[4. Conclusiones](#)

[Referencias bibliográficas](#)

RESUMEN:

Se puede considerar las pequeñas y medianas empresas Pymes como agentes económicos con un rol estratégico además de gran importancia en el desarrollo y crecimiento económico de determinada localidad. La presente investigación se desarrolla en medio del contexto internacional de integración entre los países latinoamericanos así como un período de crecimiento y expansión de la economía ecuatoriana. El enfoque de las Pymes y su impacto en el desarrollo socioeconómico local ha sido poco analizado además de poder comprobar el impacto que estas tienen en las fuentes de empleos y los ingresos de una gran cantidad de habitantes de este territorio. El objetivo final es realizar un diagnóstico inicial sobre sus principales problemas, así como, proponer finalmente una mejor gestión de las mismas basadas en sus potencialidades y las interrelaciones que deben establecer con los diferentes actores locales.

Palabras-Clave: Pymes, desarrollo, crecimiento económico, diagnóstico, impacto.

ABSTRACT:

Small and medium-sized companies SMEs can be considered as economic agents with a strategic role as well as great importance in the development and economic growth of a certain locality. The present investigation has been developed in the middle of the international context of integration between the Latin American countries as well as a period of growth and expansion of the Ecuadorian economy. The focus of SMEs and their impact on local socio-economic development has been analyzed in few occasions; in addition to being able to verify the impact, they have on the sources of employment and the income of a large number of inhabitants of this territory. The final objective is to make an initial diagnosis about their main problems and finally to propose a better management of them based on their potentialities and the interrelations that they must establish with the different local actors.

Keywords: SMES, development, economic growth, diagnosis, impact.

1. Introducción

El comportamiento de las empresas, independientemente de su tamaño, se ha investigado de forma permanente por la comunidad científica. Numerosos autores e investigadores (Humphrey y Schmitz, 1995; Chandler 1962; Cohen y Baralla, 2012; Castellanos et al., 2006) han realizado estudios encaminados a demostrar cómo a pesar de que muchas empresas poseen entornos y localidades con muchas potencialidades, la mayoría de estas empresas fracasan o mantienen un comportamiento estable a lo largo de los años.

Dentro de los principales factores que provocan esta situación es la falta de visión de sus propietarios así como otros elementos ya sean externos como propios del entorno en que se desenvuelven. Se puede afirmar entonces que para que una empresa crezca y alcance mejores resultados en el desempeño de todas sus actividades y procesos se hace necesario la concatenación de varios factores dentro de los que se destacan los humanos.

El aspecto más importante de estas empresas es el aporte que hacen a la economía local, fundamentalmente en la generación de empleos e ingresos estables para una familia. Otro aspecto esencial es la estabilidad de las mismas por lo que muchas veces agrupan porcentajes significativos de empleos, gran movimiento de activos, movimientos de capital, desarrollo de tecnologías, inversiones y ampliaciones y generación de créditos, por lo que muchas veces son un índice para medir la actividad económica.

A pesar de todos estos aspectos la realidad es que no se logra alcanzar los niveles deseados de desarrollo, detectando además que uno de los problemas que atenta contra esta posibilidad es la falta de integración existente entre ellas y los actores locales incluyendo microempresas, grandes empresas y en especial con el gobierno.

La economía pequeña y mediana en las diferentes localidades del Ecuador en correspondencia con las características y especificidades del territorio es esencialmente del sector terciario, o sea, empresas de servicios o dedicadas a prestar servicios especializados a otras empresas como es el caso de la logística, alimentación, informática, distintas formas de comercio y telecomunicaciones entre otros; aunque también se destacan algunas dedicadas a la manufactura, la construcción y la agricultura, silvicultura y pesca en menor escala.

La economía local ecuatoriana es muy difícil de estudiar, no existen datos sobre las mismas, existe gran evasión en temas financieros, muchas empresas que no llevan contabilidad o registros contables, existe gran cantidad de personas que no están afiliadas al IESS y no pagan seguros, existen actividades laborales por la cual perciben sueldos o salarios por debajo del mínimo nacional un sector informal o sea empresas que no declaran ventas al Servicios de Rentas Internas (SRI) o no declararon impuestos por pertenecer al RISE (Régimen impositivo del Ecuador). También un mercado negro el cual es imposible de registrar o controlar y de ahí la verdadera dificultad de realizar estudios de este tipo. Por ende, realizar un diagnóstico de tales empresas para detectar sus principales deficiencias, determinar impactos en el territorio, amenazas, así como fortalezas y oportunidades; se convierte en un verdadero reto.

Por tanto encontrar a nivel de Pymes, soluciones, recursos sin utilizar, alternativas y vías de solución constituye la clave para esta realidad. Se puede afirmar que existen los recursos humanos, materiales y naturales, así como infraestructuras socioculturales, gubernamentales y productivas "aunque generalmente subutilizados" para fortalecer el desarrollo de las empresas a nivel de localidad en correspondencia con las necesidades a este nivel.

La economía local, en correspondencia con la realidad es predominantemente privada aunque existen muchas entidades públicas; esta variedad de entidades con sus diferencias se autogestionan de forma independiente o a través de otras instituciones y responde a sus propias prioridades casi siempre enfatizando en el aumento de sus ingresos y utilidades. Esta proyección no evalúa las condiciones generales del entorno ni de la localidad por lo que se hace necesario un estudio del desarrollo de las Pymes en el territorio así como sus tendencias en el pasado y su proyección en el futuro.

Por lo anteriormente expuesto se presenta como un problema práctico y de investigación: "el proceso de desarrollo de las Pymes en la ciudad de Guayaquil no es capaz de integrar todos los actores del desarrollo, de identificar y utilizar los recursos endógenos y tributar al desarrollo socio económico local", pese a poseer este un significativo conjunto de recursos que posibilitan materializarlo, destacándose diversos recursos naturales. Mencionado el problema, se debe destacar que la investigación posee como objeto de estudio "el proceso de desarrollo empresarial" y como campo de acción "las Pymes de la localidad de Guayaquil". Para brindar un acercamiento y una posible solución a esta idea se puede inferir entonces el objetivo general de la investigación como: "diseñar una metodología para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas en función de la planificación y la administración de sus recursos y actividades".

La puesta en marcha de este diseño metodológico le permitirá a las Pymes de Guayaquil integrar todos los elementos del desarrollo socio económico, así como impulsarse a nivel territorial, identificando los recursos endógenos, la forma de crecer, desarrollarse y sostenerse en el tiempo así como incrementar sus ingresos y utilidades sin desviar las principales acciones, proyectos a ejecutar o inversiones a realizar.

2. Desarrollo

2.1. Aspectos económicos del Ecuador

Hablar del desarrollo económico del Ecuador es un tema muy controvertido y difícil así como del impacto o de la significación que pueda tener sobre el mismo las empresas a diferentes escalas. Solo se puede afirmar las diferencias marcadas en cuanto a territorios siendo la sierra y la costa las dos regiones con diferencias más marcadas. La diferencia entre estas dos no solo es por las diferentes formas y relaciones de producción sino que influye también la idiosincrasia, la forma de ser, la identidad de cada persona.

En el último período que abarcó la revolución Ciudadana impulsada por el economista y catedrático universitario Rafal Correa se han dictado numerosas leyes y medidas en todos los aspectos de la vida del país. En cuanto a la economía se han dictado las principales normas constitucionales por las cuales se consagran los principios y reglas por los cuales ha de regirse la actividad económica desarrollada por el Estado y los ciudadanos. Ejemplo de esto es la economía social y solidaria la cual representa un "conjunto de formas y prácticas económicas, individuales o colectivas en la que sus integrantes se unen para producir, intercambiar comercializar y consumir bienes y servicios que les permitan satisfacer sus necesidades y generar ingresos, privilegiando al ser humano, como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza y por encima de la acumulación de capital" (Ministerio de Inclusión Económica y Social, 2015).

Referente a este aspecto es necesario mencionar algunos aspectos significativos o logros alcanzados en este período. Ecuador creció en promedio del PIB con 3,9 por ciento entre 2007 y 2015, comparado con el 2,9 por ciento de Latinoamérica, de acuerdo con el balance presentado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) esta situación estaba sucediendo a la par que la crisis económica del capitalismo a nivel mundial y de los principales países desarrollados. Los precios de las materias primas como el petróleo, el cacao y el banano crecieron sustancialmente en este período los mismos que representan un gran porcentaje de las exportaciones del país. Además el Gobierno destina el 9,0 por ciento de su PIB para inversión pública. La recaudación a partir de impuestos ha rondado la cifra de 8 mil 177 millones de dólares, según datos del Servicio de Rentas Internas. Se mantienen bajos los índices de inflación con la en 2015 registró una inflación anual de 3,67 por ciento frente al 2,70 por ciento de 2013, según el último reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC), publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2015).

Por su parte se ha avanzado significativamente en la generación de empleos, la tasa de desempleo en este año 2015 ronda aproximadamente los 4,3% la más baja de Latinoamérica. El salario básico es de aproximadamente 365 dólares los cuales abarcan más del 90% de la canasta básica por lo que se considera un salario digno. El 67% de los empleados poseen afiliación a la seguridad social y 4 millones y medio de personas afiliadas a otros seguros. Sin contar la gran cantidad de personas con algún tipo de discapacidad beneficiadas.

En materia de salud, educación, deportes y cultura se ha avanzado a pasos significativos representando sumas considerables del presupuesto del estado. Se ha reducido la pobreza hasta la cifra de 8,5% cuando en el 2007 era de aproximadamente 36,7% de personas pobres por ingreso. En cuanto a la reducción de la desigualdad se puede decir que el crecimiento económico ha beneficiado a los ecuatorianos. La relación del ingreso promedio del 10 por ciento más rico con relación al 10 por ciento más pobre, en número de veces, bajó 42 a 25, acortando la brecha entre quienes reciben más ingresos y los que menos dinero perciben, es decir, entre 2007 y 2015, el quintil más pobre duplicó su ingreso mensual per cápita. Ecuador es uno de los países que más redujo la desigualdad en América Latina. Entre 2007 y 2013, el país suramericano bajó su coeficiente de Gini en 6 puntos (del 0,55 al 0,49), mientras en el mismo lapso Latinoamérica lo redujo apenas dos puntos (0,52 al 0,50) (INEC, 2015).

A partir de esta realidad entonces referirnos al cambio que sentido la realidad ecuatoriana. Existen factores internos y externos que modifican la realidad, es por ello que se hace necesario el mejoramiento de las empresas a escala local el perfeccionamiento constante de sus actividades y procesos y en especial de su planificación y de su administración de forma general sin obviar elementos financieros.

A partir de la observación y del intercambio con trabajadores pertenecientes a este tipo de entidad se concluye que existe un ambiente empresarial, financiero y comercial diferente, donde los conceptos de satisfacción o lealtad, captación de clientes, posicionamiento en el mercado gestión de quejas y atención postventa están presentes. Un aspecto muy importante identificado es la competencia la cual es intensa incluso despiadada enfatizando en la calidad de los bienes producidos y de los servicios, por lo que la búsqueda de actualización y mejoramiento continuo es primordial para las organizaciones que buscan proyección futura y ventajas significativas. El objetivo principal de las empresas continúa siendo la maximización desesperada de sus ingresos y beneficios pero ahora se puede afirmar que otros elementos han cobrado importancia dentro de las actividades y procesos internos de una empresa.

Finalmente la gran barrera que se debe superar es la lucha contra las grandes empresas y las transnacionales. Muchas veces que esta desigual competencia favorece a aquellos más poderosos con mayor capital y los que poseen un mayor porcentaje del mercado por tanto toman decisiones referentes a la oferta y la demanda así como la cantidad y los precios establecidos. Por tanto el camino que queda es amplio y tortuoso lleno de dificultades y con incertidumbre. El poder contar con una herramienta para mejorar significativamente los resultados, los procesos y actividades de la empresa, su administración y su economía debe constituir una gran ayuda para empresarios, emprendedores y trabajadores de forma general.

2.2. Pymes en Latinoamérica y en Ecuador

Existen muchas estimaciones respecto a la magnitud del fenómeno Pymes en América Latina (Lamoreaux, Raff & Temin 2002; Cohen & Baralla, 2012; Arazi & Baralla, 2012; Zevallos, 2003; Pietrobelli & Rabellotti, 2010). Todas ellas sin embargo son solamente referenciales en la medida que en varios países se incluye a la microempresa en ese cómputo, mientras que en otros la presencia de un importante sector informal distorsiona las estimaciones. Todo eso sin considerar las diferentes definiciones de informalidad presentes en la región.

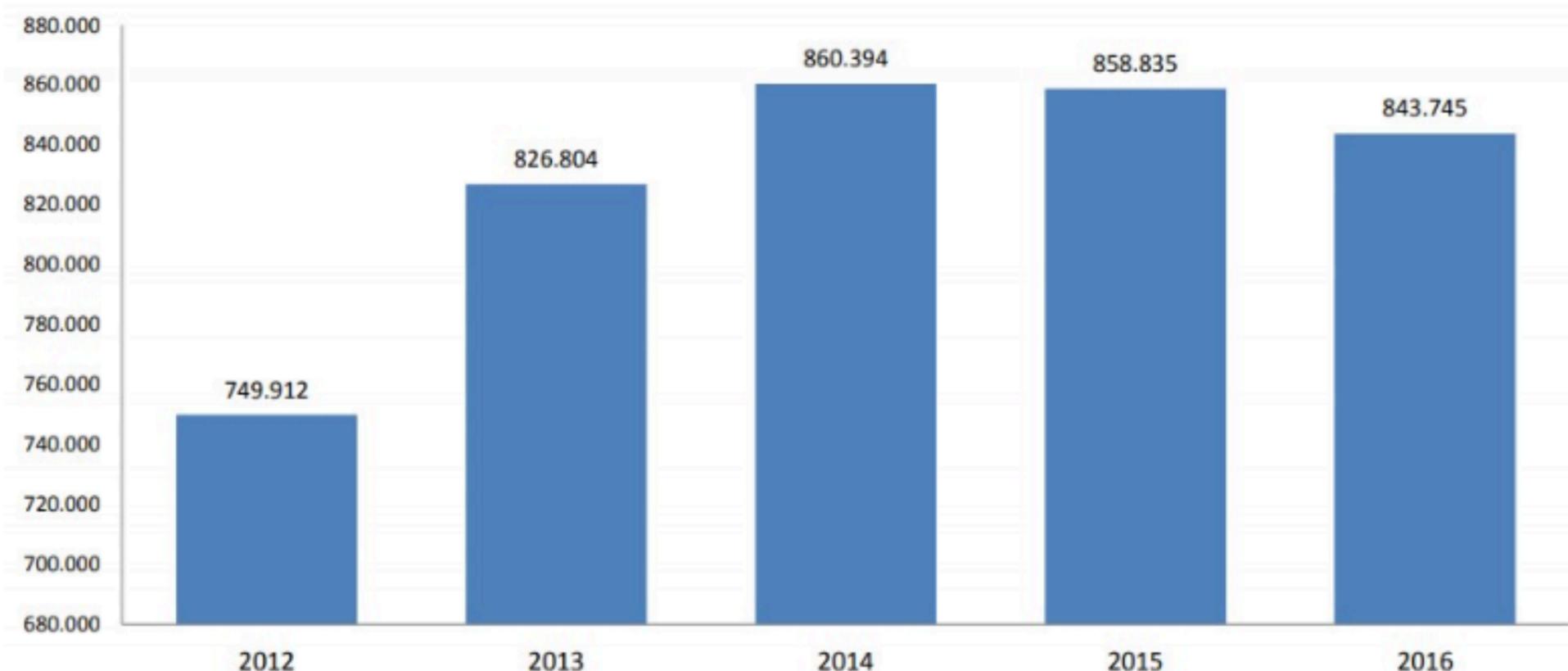
Bajo esa observación, se calcula que existen entre 15 y 17 millones de unidades económicas en la región (con algún grado de formalidad). De ellas, entre 14 y 16 millones son microempresas, entre uno y 1,5 millones son Pymes y el resto corresponde a la gran empresa. Este grupo intermedio de empresas, las Pymes, no sólo aportan al empleo de la región latinoamericana (alrededor del 35 al 40% de la PEA), sino que también su aportación al PIB regional es significativa (alrededor del 33%), así como a la inversión (25-30%). Ello sólo representando menos del 10% de todas las unidades económicas de la región latinoamericana. (SELA, 2015)

Pero más allá de los datos sobre su ubicación espacial, sectorial o la aportación al empleo, la información que de ella se extrae es fundamental para entender las razones del porqué las pymes en América Latina se encuentran en un grado de rezago significativo respecto de sus pares de los países industrializados.

En términos de su composición sectorial, ellas se encuentran ubicadas en actividades como el comercio y los servicios. Por un lado, el comercio se caracteriza por ser un intercambio, por lo que el valor agregado que puede aportar es relativamente bajo. De otro lado, los servicios, si bien en alguna medida se componen por servicios especializados y de alto valor agregado, esta es sólo una parte muy reducida del segmento, caracterizado por servicios personales que en general son poco productivos.

Figura 1

Evolución del número de empresas en el Ecuador desde el 2012 al 2016.



Fuente: DIEE 2016

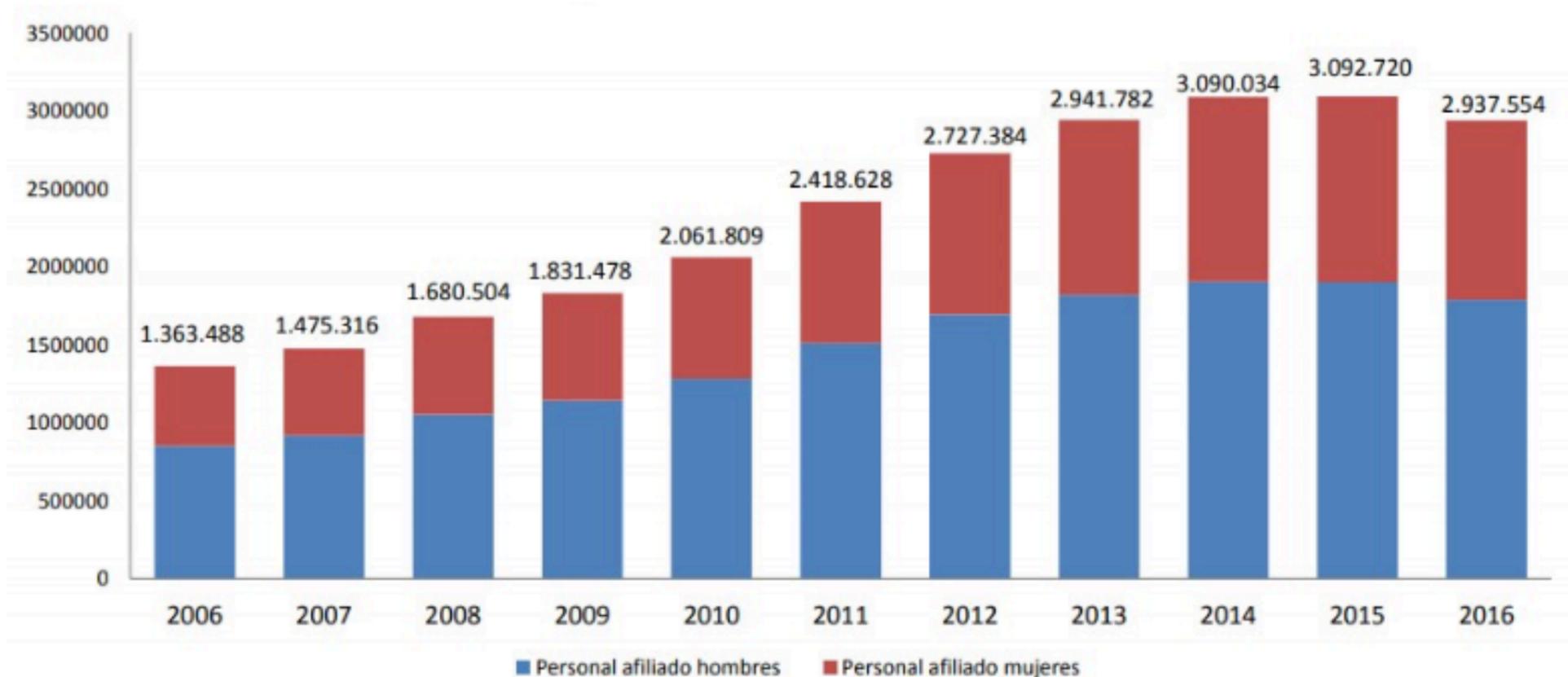
En Ecuador existen según datos oficiales más de 843 600 empresas y 978 490 establecimientos según datos de información del año 2016 ofrecidos por el SRI y el IESS en el Directorio de Empresas (DIEE). En el 2012 existían aproximadamente más de 704 mil empresas mientras que ya en el 2013 la cifra alcanzó un total de más 810 mil. Por su parte los establecimientos han crecido de más de 800 mil en el 2012 hasta alcanzar los 934 mil en el 2013.

Estas empresas se clasifican según tamaño y volumen de ventas anual y finalmente el número de personas ocupadas. Existiendo un total para el año 2014 de 760 739 (90,2%) de Microempresas con cantidad de 1 a 9 trabajadores, Pequeñas empresas 65 135 (7,7%) con un promedio de 10 a 49 trabajadores, Mediana Empresa A 7 929 (0,9%) empresas con 50 a 99 trabajadores, Mediana Empresa B 5 588 (0,7%) y Grandes Empresas 4 253 (0,5%) y 200 trabajadores. En cuanto al análisis en las Microempresas es muy difícil de detallar por la ausencia de información y la mayoría de las veces no llevan la contabilidad o tienen bajos niveles de formalidad.

La tendencia observada es el crecimiento sostenido del número de empresas en un primer momento pero después parece que este crecimiento se detiene lo cual puede estar provocado por la desaceleración de la economía prevista para el año 2017 o como parte del propio ciclo económico. Por tanto estudios asociados a estas empresas siempre será necesarios ya sean para planificar, organizar, controlar o dirigir así como mejorar la integración de estos procesos a nivel empresarial.

A continuación se muestra un gráfico que recoge la tendencia general de la afiliación de las personas a empresas del país.

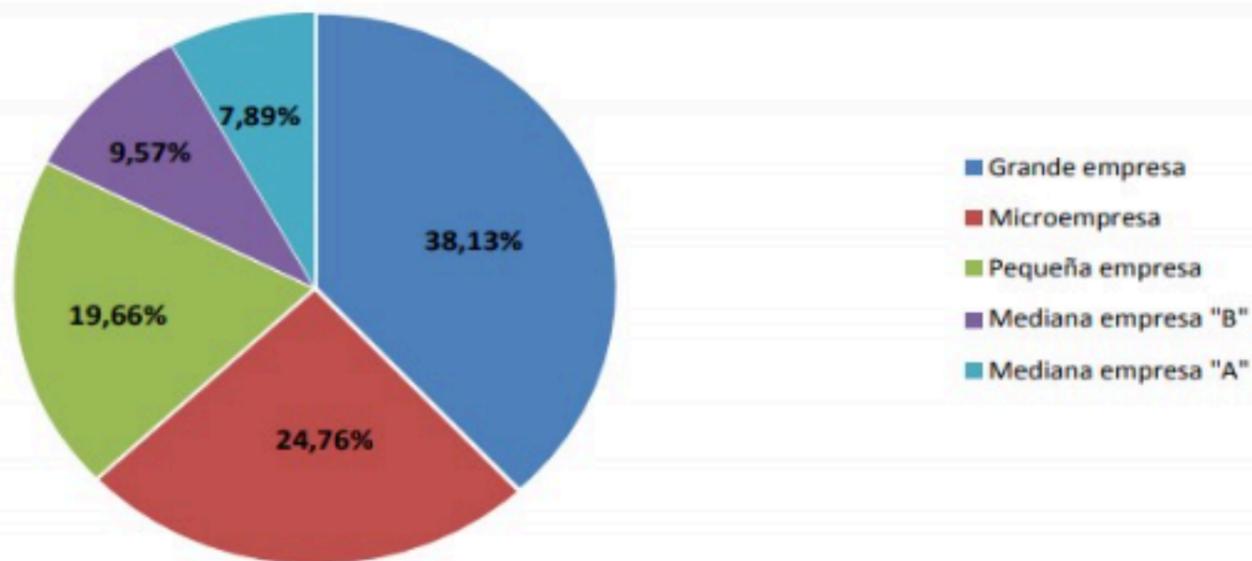
Figura 2
Evolución del total de personal afiliado del Ecuador en el período 2006-2016



	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Personal afiliado total	1.363.488	1.475.316	1.680.504	1.831.478	2.061.809	2.418.628	2.727.384	2.941.782	3.090.034	3.092.720	2.937.554
Personal afiliado hombres	851.456	919.215	1.053.019	1.143.975	1.284.147	1.511.899	1.695.094	1.820.120	1.905.415	1.900.968	1.788.476
Personal afiliado mujeres	512.032	556.101	627.485	687.503	777.662	906.729	1.032.290	1.121.662	1.184.619	1.191.752	1.149.077

A partir de estos datos y con base en la realidad existente se puede afirmar que persiste el aumento paulatino de ecuatorianos asociados a empresas. Lo que indica la existencia de un mercado laboral con demanda, estas entidades generan empleos y las proyecciones establecidas es a la incorporación paulatina de personas, en especial de profesionales de diversas materias. Se puede evidenciar en la Figura 3. la importancia para el empleo que aportan las Pymes puesto que estas agrupan un gran porcentaje del empleo y de los ingresos de las familias ecuatorianas.

Figura 3
Participación del personal afiliado según tamaño de la empresa, año 2016



Tamaño de Empresa 2016	Personal ocupado afiliado	Porcentaje
Grande empresa	1.119.985	38,13%
Microempresa	727.273	24,76%
Pequeña empresa	577.529	19,66%
Mediana empresa "B"	281.064	9,57%
Mediana empresa "A"	231.703	7,89%
Total	2.937.554	100,00%

Fuente: DIEE 2016

A partir del incremento en la cantidad de empresas y la contratación y afiliación de trabajadores, un aumento de la demanda de profesionales de la rama y un incremento de los principales indicadores económicos del país llevará al incremento sostenido en la creación, ampliación y actualización de las instituciones educacionales junto a su componente académico e investigativo.

La Provincia de Guayas y en especial la ciudad de Guayaquil constituye junto a Pichincha y Quito las dos principales urbes de actividad económica y empresarial, desarrollo científico- técnico y concentración de la producción y los recursos. Guayas como provincia concentra aproximadamente el 19,1% del total de empresas del país y cerca de 388 empresas por cada 10 mil habitantes. Se le considera a este territorio como el motor de la economía nacional debido a la gran variedad de empresas existentes en el territorio así como por la importancia de este puerto y constante movimiento de mercancías y el comercio existente en la región.

Vistas así las perspectivas y proyecciones del sector empresarial en Guayas; sin olvidar aquellos cantones más alejados se puede afirmar la existencia de constantes cambios en el sector pequeño y mediano, una constante competencia entre ellas, el fracaso o quiebra de muchas así como el surgimiento, diferenciación y desarrollo de muchas de estas.

En vistas a la consecución de sus metas y objetivos, se debe buscar identificar las fuentes que generan fortalezas y oportunidades así como principales deficiencias y amenazas presentes.

2.3. Diagnóstico a Pymes de Guayaquil

Con la realización inicial de este diagnóstico, utilizando la Matriz VESTER como instrumento analítico, se podrá identificar cuáles son los problemas fundamentales que están afectando las Pymes en la región lo que permite arribar a conclusiones parciales y a partir de este punto ir trazando ideas y proyectando acciones que atenuaran estas dificultades.

Principales problemas que afectan a las Pymes en la ciudad de Guayaquil:

1. Escaso nivel tecnológico. No uso de las tecnologías, la información la comunicación.
2. Pocos estándares de producción y ausencia de normas. Ausencia de sistemas de calidad, certificación de productos y servicios. Escasa diferenciación competitiva.
3. Mano de obra poco calificada. Deficiente atención al hombre. Escasa formación de los equipos directivos.
4. Bajo nivel de organización, de la producción.
5. No diseño de modelos, estrategias y acciones que fomente el desarrollo de la entidad.
6. Bajo acceso a fuentes de crédito y financiación. Bajos salarios, deficiente sistema de estimulación mal manejos de los beneficios.
7. Poca orientación y guía por parte del gobierno, universidades y otras entidades.

8. No incorporación a procesos formales.

Tales datos obtenidos se lleva a un plano cartesiano donde los activos se ubican en el eje X los pasivos en el eje Y. Luego se trazan dos líneas justo en la mitad del valor máximo que toma cada eje, por ejemplo el valor máximo de los valores activos es 14 trazamos la línea en el 7; el número máximo en los pasivos es 14, trazamos la línea en 7.

El cuadrante I (superior derecha) se denominan PROBLEMAS CRÍTICOS (Problemas de total activo total pasivo altos). Se entienden como problemas de gran causalidad que a su vez son causados por la mayoría de los demás. Requieren gran cuidado en su análisis y manejo ya que de su intervención dependen en gran medida lo resultados finales.

Tabla 1
Resultados de los impactos de la Matriz VESTER.

No.	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	ΣACT
P1	0	1	1	2	2	0	2	0	8
P2	0	0	0	3	1	1	0	2	7
P3	1	2	0	2	2	0	2	0	9
P4	0	1	1	0	1	2	0	1	6
P5	2	2	2	2	0	0	2	2	12
P6	3	2	2	2	0	0	1	1	11
P7	1	2	3	1	3	2	0	2	14
P8	0	0	1	2	1	1	1	0	6
ΣPAS	7	10	10	14	10	6	8	8	

Fuente: Elaboración propia

El cuadrante II (superior izquierda) se denominan PROBLEMAS PASIVOS (Problemas de total pasivo alto y total activo bajo). Se entienden como problemas sin gran influencia causal sobre los demás pero que son causados por la mayoría. Se utilizan como indicadores de cambio y de eficiencia de la intervención de problemas activos.

El cuadrante III (inferior izquierda) se denominan PROBLEMAS INDIFERENTES (Problemas de total activos y total pasivos bajos). Son problemas de baja influencia causal además que no son causados por la mayoría de los demás. Son problemas de baja prioridad dentro del sistema analizado.

El cuadrante IV (inferior derecha) se denominan PROBLEMAS ACTIVOS (Problemas de total de activos alto y total pasivo bajo). Son problemas de alta influencia sobre la mayoría de los restantes pero que no son causados por otros. Son problemas claves ya que son causa primaria del problema central y por ende requieren atención y manejo crucial.

Para procesar la matriz VESTER se hizo necesario en primer lugar la unificación y ampliación de diferentes problemáticas hasta obtener un total de 8, las más significativas importantes e influyentes dentro de cada entidad y que fuesen similares a demás empresas.

En el cuadrante I se encuentran los problemas críticos, presentan altos totales de activo y pasivo, dentro de ellos tenemos:

1. Escaso nivel tecnológico. No uso de las tecnologías, la información la comunicación.
2. Pocos estándares de producción y ausencia de normas. Ausencia de sistemas de calidad, certificación de productos y servicios. Escasa diferenciación competitiva.
3. Mano de obra poco calificada. Deficiente atención al hombre. Escasa formación de los equipos directivos.
4. No diseño de modelos, estrategias y acciones que fomente el desarrollo de la entidad.
5. Poca orientación y guía por parte del gobierno, universidades y otras entidades.

Figura 4. Gráfico: Análisis de los principales problemas que afectan las Pymes en la ciudad de Guayaquil.

Fuente: Elaboración propia.

Se entienden como problemas de gran causalidad que a su vez son causados por la mayoría de lo demás, requieren gran cuidado en su análisis y manejo ya que de su intervención dependen en gran medida lo resultados finales.

En el cuadrante II se encuentran los problemas pasivos, en este cuadrante tenemos:

1. Bajo nivel de organización, de la producción.
2. No incorporación a procesos formales.
3. Se entienden como problemas sin gran influencia causal sobre los demás pero que son causados por la mayoría, se

utilizan como indicadores de cambio y de eficiencia de la intervención de problemas activos.

En el cuadrante III se encuentran los problemas indiferentes, no existiendo ninguno. Son problemas de baja influencia causal además que no son causados por la mayoría de los demás. Son problemas de baja prioridad dentro del sistema analizado.

En el cuadrante IV se encuentran los problemas activos, en este caso, bajo acceso a fuentes de crédito y financiación. Bajos salarios, deficiente sistema de estimulación mal manejo de los beneficios.

Este ha sido el análisis o acercamiento inicial a la realidad y principales problemáticas que están afectando a las Pymes en Guayaquil.

3. Metodología

Para determinar una serie lógica de pasos o fases se realizó una búsqueda exhaustiva en diversas investigaciones entre las que se citan a continuación: Tesis Doctoral, Lazo Vento (2002), el cual propone un "Esquema Integrador del Plan Estratégico de Desarrollo Local"; también la Tesis en opción al Grado de Máster en Ciencias de Sarria Pablo (2011), Díaz Monzón (2011) y González Ortiz (2013). Dentro de las cuales se puede encontrar algunos puntos en común con las diversas teorías enunciadas por estos autores; en cuanto a al estudio del desarrollo de las Pymes y su relación con el desarrollo económico local específicamente sus pasos más comunes. Estas investigaciones trabajan indistintamente diversas metodologías para analizar aspectos de las empresas a nivel local y su impacto a escala local.

Los componentes más utilizados son: (1) Misión, (2) Visión, (3) Valores, (4) Principales Variables y Principales Indicadores, (5) Actores implicados, (6) Caracterización y Diagnóstico (DAFO, VESTER, ISHIKAWA, Árbol de problemas) de la localidad, (7) Escenarios. Método de Escenarios, (8) Unidades Estratégicas, (9) Opciones Estratégicas, (10) Objetivos Estratégicos y Criterios de Medida, (11) Áreas de Resultados Claves, (12) Acciones, (13) Programas, implementación y Proyectos, y (14) Control y validación.

Considerando tales citas, se propone como metodología lo siguiente:

Pasos de Tipo analíticos

Paso 1: Elaboración de un diagnóstico de la situación de la empresa. (Técnicas de la matriz DAFO, VESTER o ISHIKAWA)

Paso 2: Identificación de los problemas más acuciantes y que tengan mayor importancia para la empresa (Identificación de las potencialidades y limitaciones de mayor importancia).

Paso 3: Identificación de variables claves, actores relacionados y propuesta de indicadores.

Pasos de Tipo Propositivos

Paso 4: Desarrollo de la declaración de la misión, visión, valores compartidos y objetivo general.

Paso 5: Definición de las líneas estratégicas, procesos o actividades.

Paso 6: Definición de los objetivos general y específicos por líneas estratégicas o proceso.

Paso 7: Desarrollo de acciones, proyectos, inversiones.

Paso 8: Implementación, difusión, promoción, socialización.

Los Pasos Analíticos: La fase analítica de la planificación estratégica es la que primero debe realizarse pues permite contar con los insumos necesarios para poder ejecutar la fase propositiva.

Para realizar esta evaluación previa se pueden utilizar varias metodologías, sin embargo se alcanzan los mejores resultados cuando se realiza un diagnóstico participativo con las percepciones, ideas y puntos de vista de los actores relacionados con la empresa.

La identificación, convocatoria y movilización de los actores, es un paso de vital importancia pues en todo el ejercicio, es necesario contar con el aporte y apoyo de los colaboradores considerados expertos en este sentido. El diagnóstico no debe ser realizado de forma estrictamente teórica y a nivel centralizado, debe hacerse siempre de forma participativa, involucrando a los gerentes y propietarios de manera especial así como demás trabajadores tanto para que aporten informaciones y puntos de vista diferentes, como para que participen posteriormente y se comprometan de forma activa con el proceso. Difícilmente los actores querrán comprometerse con una ejecución en cuya discusión y decisión no han participado.

Un diagnóstico participativo debe servir para definir todos los aspectos que influyen en el desarrollo de una determinada entidad o empresa y consolidar una visión común entre todos los actores de los aspectos claves y de las principales metas y objetivos a alcanzar. Asimismo para tener una visión integral de los problemas y posibilidades de desarrollo. Es por ello que la elaboración de un diagnóstico de la situación es un paso básico en el proceso investigativo. Este diagnóstico se elabora en base: (1) un análisis interno de las fortalezas y debilidades que pueden influir en los resultados a futuro, y (2) un análisis externo de las oportunidades y amenazas en el ámbito nacional e internacional que afectan a la localidad y que pueden influir en los resultados a futuro.

Los Pasos Propositivos: La declaración de la misión y la visión, valores compartidos así como las metas y objetivos a alcanzar, son dos pasos fundamentales en el proceso de desarrollo empresarial. Estas son el marco que servirá para ubicar todas las decisiones que definirán el plan estratégico y su plan de acción concreto, es por ello que están íntimamente relacionadas pues forman parte de un mismo cuerpo.

La Visión resume aquello que la empresa ve hacia el futuro. La Misión es la declaración de cómo llegar a un resultado, como herramienta, actuará para alcanzar la visión que tiene sobre su futuro. Esta define la función y la responsabilidad que el plan y los pasos diseñados trazan.

Para que esta idea tome forma, lo primero es declarar el Objetivo General del mismo, el cual consiste en una declaración conceptual y de carácter cualitativo sobre las condiciones futuras deseadas para la empresa. Para alcanzar este objetivo general, debe alcanzarse un conjunto de Objetivos Específicos, los cuales por su carácter instrumental contribuirán a la consecución de este. Tras la formulación del objetivo general y los correspondientes objetivos específicos, la definición de las Líneas Estratégicas (denominados también ejes estratégicos, pueden ser considerados los principales procesos o actividades de la empresa), son el próximo paso de la investigación.

Estas son los grandes ejes de actuación que van a articular los proyectos y las acciones concretas que se realizarán. Definen cómo debe ser alcanzado el objetivo general y constituyen los marcos en los que se insertarán los proyectos o inversiones a realizar. La definición de líneas estratégicas debe centrarse en capitalizar las oportunidades externas más importantes y los puntos fuertes internos, así como en neutralizar las amenazas y los puntos débiles más serios. Es importante además, elegir y priorizar entre las líneas estratégicas para que las seleccionadas puedan servir mejor a la implementación realista. Es importante que en el proceso no se pierda un referente fundamental: los objetivos.

El desarrollo de planes de acción para cada objetivo, es una idea que se puede desagregar dentro del próximo paso que se identifica dentro de la metodología, el cual se diluye dentro de la definición de líneas estratégicas y el paso posterior a este: Implementación, difusión, promoción, socialización.

Figura 5
Procedimiento metodológico propuesto.

Paso 1:
Elaboración de un diagnóstico de la situación de la empresa.

Tareas:
- Aplicación de técnicas de diagnóstico FODA o VESTER.
- Diagnóstico interno y externo.

Paso 2:
Identificación de los problemas más acuciantes y que tengan mayor importancia para la empresa

Tareas:
- Identificación de potencialidades.
- Identificación de limitaciones.
- Determinación de necesidades de capacitación

Paso 3:
Identificación de actores, variables claves y propuesta de indicadores.

Tareas:
- Identificación y selección de variables claves.
- Identificación y convocatoria de los actores.
- Composición y estructuración de la empresa
- Determinación de las funciones.
- Realización de manuales administrativos
- Registro de las operaciones contables y financieras
- Propuesta de indicadores

Paso 4:
Desarrollo de la declaración de la misión, visión, valores compartidos y objetivo general.

Tareas:
- Declaración de la misión.
- Declaración de la visión.
- Determinación de los valores compartidos.
- Declaración del objetivo general y específicos de la investigación.

Paso 5:
Definición de las líneas estratégicas, procesos o actividades.

Tareas:
- Declaración de las líneas estratégicas de desarrollo.
Establecimiento de los principales procesos y actividades.

Paso 6:
Definición de los objetivos general y específicos por líneas estratégicas o proceso.

Tareas:
- Declaración de las metas o resultados a alcanzar.
Descripción de procesos y actividades
- Levantamiento de necesidades materiales y de recursos

Paso 7:
Desarrollo de acciones, proyectos, inversiones.

Tareas:
- Establecimiento de acciones.
- Determinación de posibles proyectos
Proyección de posibles inversiones

Paso 8:
Implementación, difusión, promoción, socialización.

Tareas:
- Validación de la metodología.
Socialización y difusión.
- Propuesta de Marketing.
- Dirección control y corrección

Fuente: Elaboración propia.

Este nuevo paso tiene como objetivos aportar claridad, apoyar en el sentido de implicación y compromiso social y dotar al mismo de transparencia en la gestión administrativa de la entidad. Es por ello que, los actores y el conjunto con los directivos, deben estar al corriente de: (a) Las acciones que se van a iniciar, (b) Los beneficios

que estas reportarán, y (c) Los tiempos en los que se realizarán (cronograma). Para este fin es importante comprometer a todos los colaboradores de la empresa.

4. Conclusiones

Es necesario fortalecer la actividad empresarial a nivel local y en especial la creación y desarrollo de Pymes. Es importante destacar las condiciones que deben tener para su proyección como la estabilidad social y política, el apoyo por parte del gobierno y del sector privado empresarial. Estas deben contar con un marco legal, institucional y regulador del mercado que no genere barreras a estas empresas. La política económica y macroeconómica debe monitorizar la evolución y el impacto de las mismas en la actividad económica determinando su posible evolución.

Se considera de vital importancia para el país y en especial la actividad realizada por las pequeñas y medianas empresas en Guayaquil. Las empresas agrupadas en esta localidad son el eje fundamental del comercio, de los servicios y de muchas actividades sin las cuales el tejido empresarial no pudiese funcionar.

El diagnóstico realizado permitió determinar las principales fortalezas de las Pymes en Guayaquil enfatizando aspectos generales de las mismas. Se puede afirmar que basados en la Matriz VESTER existen 5 deficiencias detectadas las cuales se deben solucionar a corto plazo, entre ellas se tiene (a) el escaso nivel tecnológico, (b) pocos estándares de producción y ausencia de normas, (c) ausencia de sistemas de calidad, certificación de productos y servicios, (d) escasa diferenciación competitiva, (e) mano de obra poco calificada, (f) deficiente atención al hombre, (g) escasa formación de los equipos directivos, y (h) el no diseño de modelos, estrategias y acciones que fomente el desarrollo de la entidad.

La metodología propuesta, basada en la integración de propuestas anteriores constituye una herramienta fundamental para llevar adelante la integración entre actores, directivos y diferentes colaboradores de las empresas en el entorno del territorio permitiendo la elaboración de una serie de pasos y tareas respectivas a realizar en una empresa objeto de estudio.

Las pymes siendo tan conocidas y estudiadas presentan numerosas deficiencias y grandes vacíos en cuanto a su conocimiento, la comprensión de su capacidad, el nivel de sus integrantes, la heterogeneidad que las caracteriza, sus especificidades y la falta de capacitación y comprensión del alcance de las mismas. Finalmente las empresas que no sean capaces de adaptarse, de cambiar y asumir modelos, estrategias o acciones que las lleven a un futuro están destinadas al estancamiento y al fracaso.

Referencias bibliográficas

- Ando, M. y Fukunari, K. (2005) "The Formation of International Production and Distribution Networks in East Asia," *International Trade in East Asia*, NBER-East Asia Seminar on Economics, Volume 14 (Chicago: University of Chicago Press). 177-216 p. Disponible en <http://www.nber.org/chapters/c0194.pdf>.
- Arazi, M. C., & Baralla, G. (2012). La situación de las PyMEs en América Latina. *Inter-American Development Bank (IADB)*, 27.
- Barrera, M. (2013), "Situación y desempeño de las Pymes en Ecuador en el Mercado Internacional" CAPIEPI, 2013.
- Bellandi, M. (2007) "Industrial Districts and Waves of Industrialization: A Rich and Contested Terrain". *Scienze Regionali, Italian Journal of Regional Studies*, No. 6, 7-33 p.
- Castellanos, O. F., Gálvez, B. J., Montoya, L. A., Lagos, Y. A., & Montoya, I. A. (2006). Medición del potencial de investigación y desarrollo de las pymes a partir de su capacidad de gestión organizacional. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (57).
- CEPAL. (2013) Cadenas de Valor, Pymes y Políticas Públicas. Experiencias Internacionales y Lecciones para América Latina y el Caribe. Reunión de Funcionarios de Alto Nivel sobre Desarrollo Productivo e Industrial en América Latina y el Caribe. Octubre, 2013. SP-CELAC/RFANDPIALC/DT N° 3
- Chandler, Jr. Alfred D. (1962), "Strategy and Structure. Chapters in the History of the American Industrial Enterprise". Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Chirau D, L. M.; Verdezoto G, G. E. (2015) "Desarrollo de un modelo de valor para el sector productivo maderero de muebles para acabados de la construcción, como mecanismo de integración de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), ubicadas en el sector norte de Quito". Trabajo de obtención de la Titulación Ingeniería Comercial.
- Cohen, M., & Baralla, G. (2012). La situación de las PyMEs en América Latina. *Buenos Aires: Leralpyme*.
- Díaz Monzón, R. (2011). "Propuesta de estrategia de desarrollo socioeconómico local para el Consejo Popular Caracas utilizando métodos prospectivos". Tesis en opción al grado de Master en Ciencias. Universidad de Cienfuegos: Carlos Rafael Rodríguez, Cuba.
- Directorio de Empresas y Establecimientos, DIEE. (2016) "Principales resultados sobre las empresas y establecimientos del Ecuador". Disponible en: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2016/Principales_Resultados_DIEE_2016.pdf
- Gonzalez Ortíz, K. (2013) "Procedimiento para determinar los factores incidentes en la potenciación del desarrollo socioeconómico local" Tesis en opción al grado de Master en Ciencias. Revista Universidad y Sociedad. Disponible en: <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/440>
- Humphrey, J. y Schmitz, H. (1995), "Principles for Promoting Clusters & Networks of SMEs. Retrieved from:

<http://www.clusterobservatory.in/articles/Article%20No.%2048.pdf>.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC Ecuador (2015) "Estadísticas económicas". Disponible en: <http://anda.inec.gob.ec/anda/index.php/catalog/ESTADECON>

Jhonson Bennet, R. (2014) "Entrepreneurship, small business and Public Policy". Routledge, Taylor and Francis Group. ISBN: 970-0-415-64540-9

Lamoreaux, N. R., Daniel M. G. Raff y Temin, P. (2002), "Beyond Markets and Hierarchies: Towards a New Synthesis of American Business History". Disponible en <http://www.nber.org/papers/w9029>.

Lazo Vento, C. (2002) "Esquema Integrador del Plan Estratégico de Desarrollo Local" Tesis en Opción al Grado de Doctor en Ciencias" Universidad de Pinar del Río, Cuba.

Ministerio de Inclusión Económica y Social (2015) "100 logros de la Revolución ciudadana". Disponible en: <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/10/100-Logros-revolucion-ciudadana-2012.pdf>

Obando, J; Rojas, L.; Zevallos, E. (2008). "Características de las microempresas y sus necesidades de formación en Centroamérica y República Dominicana". OIT. San José.

Pietrobelli, C., & Rabellotti, R. (2010). Upgrading to compete global value chains, clusters, and SMEs in latin America. Recovered from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1551498

Romero Luna, I. (2009) "Pymes: Implicaciones para la política industrial en las economías en desarrollo". Revista Análisis Económico. Análisis Económico, vol. XXIV, núm. 57, 2009, pp. 199-216, ISSN (Versión impresa): 0185-3937

Sarría Pablo, Y. (2003). "Una experiencia práctica aplicada a los estudios prospectivos en el ordenamiento territorial de la provincia Cienfuegos". Tesis en opción al grado de Master en Ciencias. Universidad de Cienfuegos Carlos R. Rodríguez, Cuba.

SELA, Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (2008) "Pymes: visión estratégica para el desarrollo económico y social" ISBN: 978-980-12-3475-3

Revista Ekos Negocios (2015) "La industria en Ecuador". "Perspectivas económicas 2015"

Zeitlin, Jonathan (2008), "Industrial Districts and Regional Clusters". The Oxford Handbook of Business History (Oxford: Oxford University Press), pp. 219-243.

Zevallos Vallejos, E. G. (2003). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. *Revista de la CEPAL*.

-
1. Magíster en Gerencia Educativa, Licenciada en Comercio y Administración, Docente titular de la Carrera de Ingeniería en Marketing y Negociación Comercial, Universidad de Guayaquil, Correo: blanca.silvag@ug.edu.ec
 2. Magíster en Educación Superior, Ingeniero en Sistemas Administrativos Computarizados, Docente titular de la Carrera de Ingeniería en Sistemas Administrativos Computarizados, Universidad de Guayaquil, Correo: emilio.floresvi@ug.edu.ec
 3. Magíster en Tributación y Finanzas, Contadora Pública Autorizada, Docente titular de la Carrera de Contaduría Pública Autorizada, Universidad de Guayaquil, Correo: janina.montalvanes@ug.edu.ec
 4. Doctor en Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, Docente titular de la Carrera de Ingeniería en Marketing y Negociación Comercial, Universidad de Guayaquil, Correo: oscar.alejom@ug.edu.ec
-

Revista ESPACIOS. ISSN 0798 1015
Vol. 39 (Nº 42) Año 2018

[Índice]

[En caso de encontrar un error en esta página notificar a [webmaster](#)]