

**Administrative Management and Business Growth: Study of MI PYMES
Supply Center**

**Gestión Administrativa y Crecimiento Empresarial: Estudio de MI
PYMES Centro de Abastos**

Autores:

Barzola-Parrales, Jorge
UNIVERSIDAD BOLIVARIANA DEL ECUADOR
Maestría en Administración y Dirección de Empresas
Guayaquil - Ecuador



barzola203@gmail.com



<https://orcid.org/0009-0003-9215-6570>

Mariscal-Acebo, Cesar
UNIVERSIDAD BOLIVARIANA DEL ECUADOR
Maestría en Administración y Dirección de Empresas
Guayaquil – Ecuador



medikari35@gmail.com



<https://orcid.org/0009-0009-6094-1906>

Zuñiga-Delgado, Mireya Stefania
UNIVERSIDAD BOLIVARIANA DEL ECUADOR
Docente Tutor del área de Contabilidad y Auditoría
Quito – Ecuador



mszunigad@ube.edu.ec



<https://orcid.org/0000-0002-4458-5771>

Fechas de recepción: 01-MAY-2025 aceptación: 01-JUN-2025 publicación: 30-JUN-2025



<https://orcid.org/0000-0002-8695-5005>

<http://mqrinvestigar.com/>



Resumen

En nuestro país, las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) desempeñan un papel esencial en la economía y el desarrollo local, ya que generan empleo y contribuyen al bienestar de las familias. En La ciudad de Guayaquil, estas empresas son una fuente significativa de recursos económicos para muchas personas, destacándose los negocios de abastos debido a la alta demanda diaria. Sin embargo, enfrentan obstáculos que ralentizan su progreso, principalmente por la falta de experiencia técnica de los propietarios o administradores en aspectos administrativos y empresariales.

El objetivo del estudio fue analizar cómo el proceso administrativo influye en el desarrollo empresarial de las Mipymes de abastos en la ciudad de Guayaquil. Para ello, se adoptó un enfoque experimental, de campo y analítico, empleando métodos deductivos, inductivos, estadísticos y bibliográficos. Los resultados muestran que estos negocios han crecido en los últimos años, ya que los emprendedores los consideran una oportunidad para generar ingresos y sostener la economía familiar. No obstante, el estudio demostró que esta percepción es limitada, ya que estas empresas necesitan personal capacitado para operar de manera eficiente.

Además, se identificó que factores como la situación económica del país, el impacto de la pandemia de Covid-19 que modificó radicalmente la forma de vivir a nivel global, la intensa competencia y el desconocimiento en procesos administrativos han afectado negativamente a ciertas empresas. Esto evidencia la importancia de proporcionar formación y recursos adecuados al personal para que estas organizaciones puedan superar los desafíos y alcanzar su verdadero potencial.

.Palabras calves: Proceso administrativo; administradores; empresa; economía; recursos económicos

Abstract

In our country, micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs) play an essential role in the economy and local development, generating employment and contributing to family well-being. In the city of Guayaquil, these businesses are a significant source of income for many people, especially grocery businesses due to high daily demand. However, they face obstacles that slow their progress, primarily due to the lack of technical experience among owners or managers in administrative and business matters.

The objective of the study was to analyze how the administrative process influences the business development of grocery MSMEs in the city of Guayaquil. To this end, an experimental, field-based, and analytical approach was adopted, employing deductive, inductive, statistical, and bibliographic methods. The results show that these businesses have grown in recent years, as entrepreneurs view them as an opportunity to generate income and sustain the family economy. However, the study demonstrated that this perception is limited, as these companies require trained personnel to operate efficiently.

Furthermore, factors such as the country's economic situation, the impact of the COVID-19 pandemic, which radically changed the way we live globally, intense competition, and a lack of knowledge of administrative processes were identified as having a negative impact on certain companies. This highlights the importance of providing adequate training and resources to staff so that these organizations can overcome challenges and reach their true potential.

.Keywords: Administrative process; administrators; company; economy; economic resources

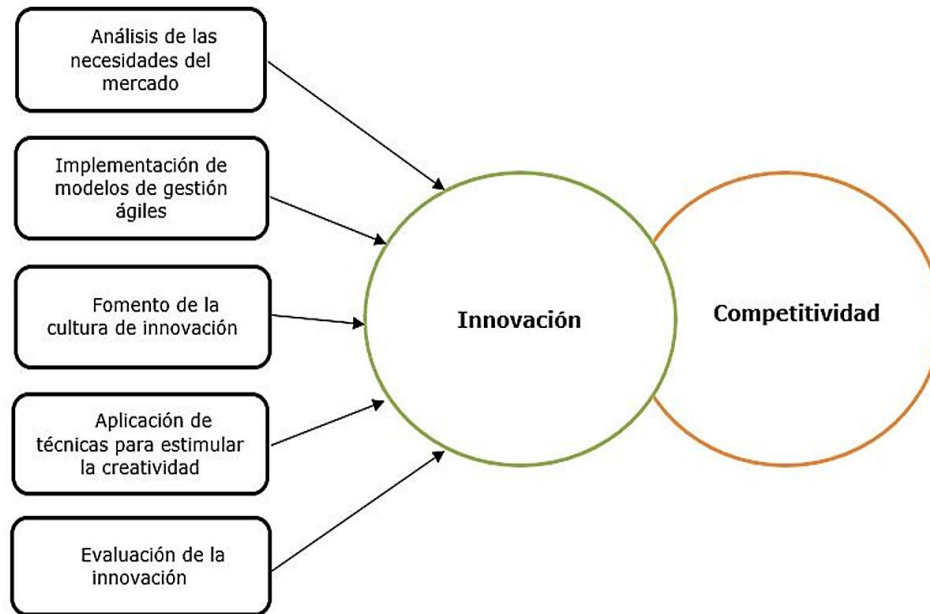
Introducción

En los últimos años, los cambios económicos, políticos, sociales, culturales, tecnológicos, ambientales y sanitarios a nivel mundial, particularmente en Ecuador, han generado transformaciones en la forma en que los empresarios operan y administran sus negocios. Esto los ha obligado a replantear sus ideas, objetivos, metas y estrategias para adaptarse a las nuevas tendencias y necesidades de los consumidores. En este contexto, el proceso administrativo ha adquirido una relevancia crucial para el desarrollo empresarial de todo tipo de organizaciones, independientemente de su tamaño, actividad económica, número de trabajadores o ingresos. Las Mipymes de abastos, en particular, deben aprovechar eficientemente cada etapa del proceso administrativo (planeación, organización, dirección y control) para optimizar sus actividades y operaciones, logrando así sus objetivos y metas mediante una gestión eficaz de los recursos disponibles.

Las Mipymes de abastos en la ciudad de Guayaquil han experimentado un crecimiento en los últimos años, impulsado por la necesidad de muchas personas de generar ingresos familiares tras la pandemia de Covid-19. Sin embargo, estas empresas enfrentan diversas problemáticas que limitan su progreso, como el empirismo en la gestión administrativa, contable y tecnológica, la falta de estrategias comerciales para competir con grandes cadenas, y la ausencia de innovación. Estas deficiencias, combinadas con factores como el contexto socioeconómico del país y la resistencia al cambio, han llevado a algunas de estas empresas al punto del declive, afectando su capacidad para mantenerse competitivas y sostenibles.

El presente estudio tiene como objetivo analizar cómo el proceso administrativo incide en el desarrollo empresarial de estas Mipymes en Guayaquil. Para ello, se realizaron tareas específicas, como identificar el impacto de la pandemia en estas empresas, describir cómo los procesos administrativos contribuyen a su rentabilidad y analizar los factores que influyen en su crecimiento económico. Mediante una investigación no experimental basada en métodos inductivos, deductivos, estadísticos, analíticos y bibliográficos, se concluyó que el desconocimiento sobre el proceso administrativo, junto con otros factores como la competencia intensa y el temor a innovar, han influido de manera negativa en su desarrollo.

Figura#1: Esquema del Fortalecimiento de la Gestión de la Innovación y Competitividad de los Emprendimientos



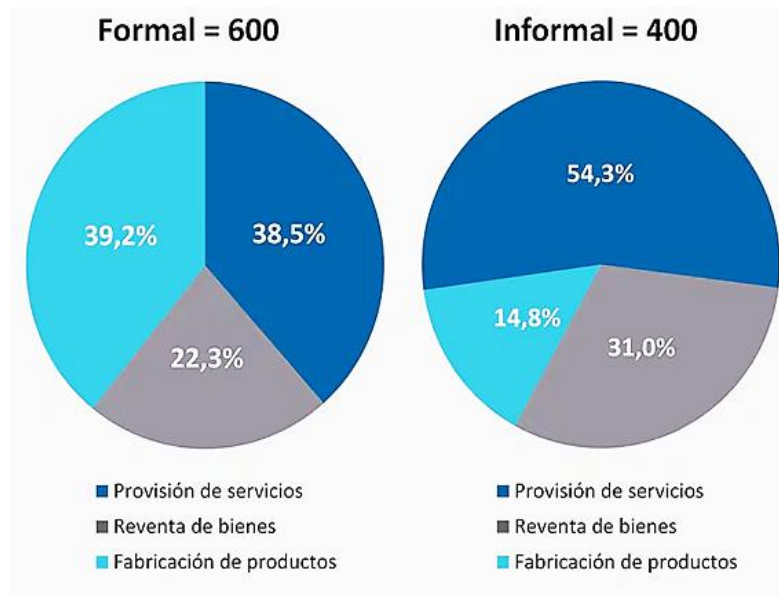
Elaborado por: Jorge Barzola y Cesar Mariscal

El proceso administrativo resulta esencial para facilitar las operaciones de cualquier negocio, independientemente de su naturaleza, ya sea comercial, manufacturera o de servicios. Su relevancia radica en que puede aplicarse en empresas de todos los tamaños, desde micro y pequeñas hasta grandes organizaciones, sin importar el capital económico, número de empleados, recursos disponibles o la actividad social, económica o productiva que desarrollen. Este proceso es fundamental para contribuir al desarrollo eficiente y al desempeño óptimo de sus funciones y operaciones.

En este contexto, las Mipymes que se dedican a la distribución de abastos y productos de primera necesidad comparten objetivos generales como crecer, consolidarse y perdurar en el tiempo. Sin embargo, es importante destacar que estas metas no son uniformes en todos los negocios, ya que cada empresa define sus objetivos en función de las necesidades específicas y del alcance identificado por sus gerentes o administradores. Esto refleja la capacidad de cada organización para adaptarse a su entorno y a las condiciones particulares de su mercado.

Por lo tanto, el proceso administrativo no solo aporta claridad y organización, sino que también proporciona las herramientas necesarias para que las Mipymes puedan alcanzar sus metas. A través de este enfoque, se promueve una gestión más estructurada y eficiente que contribuye al éxito y sostenibilidad de las empresas en un entorno competitivo y cambiante.

Figura#2: Evolución e incidencia económica de las Mipymes



Elaborado por: Jorge Barzola y Cesar Mariscal

Material y métodos

Metodología

El presente trabajo investigativo fue realizado en la ciudad de Guayaquil de la provincia del Guayas, popularmente conocida como “La perla del Pacífico”. Para lo cual se analizó a las Mipymes de abastos y productos de primera necesidad en el periodo 2021, con relación a las variables de estudio proceso administrativo y desarrollo empresarial.

Métodos

La investigación fue diseñada mediante los procedimientos lógicos, como guía para el direccionamiento, análisis y determinación de la situación actual que están atravesando las micros, pequeñas y medianas empresas de abastos de la ciudad de Guayaquil. Para lo cual se hizo uso de los siguientes métodos y técnicas para lograr los objetivos planteados en este proyecto investigativo:

Método inductivo: Fue factible la utilización de este método por que va de lo particular a lo general permitiendo la realización de las encuestas a los propietarios, administradores o persona encargada que conozca sobre el funcionamiento administrativo de la empresa, logrando obtener información fidedigna.

Método deductivo: Permitió tener una relación entre las diversas teorías y conceptos en relación a las variables de este proyecto investigativo, tomando a consideración toda la información obtenida del problema realizar un posterior análisis general de los resultados y obtener las conclusiones finales.

Método de investigación de campo: Consistió en el estudio del fenómeno en el lugar de los hechos en este caso de estudio fue en la ciudad de Guayaquil de manera clara, donde se utilizaron técnicas como la encuesta y la observación directa, permitiendo la recolección de datos importantes sobre la problemática planteada.

Método estadístico y análisis: Radicó en la recolección y recopilación de información fundamental para este estudio de caso, así mismo fue de beneficio por que permitió organizar, resumir, presentar a través de tablas y gráficos los datos obtenidos en la realización de la encuesta a los propietarios, administradores o persona encargada, para su posterior interpretar y análisis brindando nuevos conocimientos sobre sobre las Mipymes de abastos de la ciudad de Guayaquil en relación al proceso administrativo y desarrollo empresarial.

Método documental: Esta investigación tiene un enfoque documental porque se efectuó una indagación exhaustiva sobre las diversas teorías, conceptos e información importante que ha resaltado la comunidad científica en estos últimos años a través de artículos científicos, tesis, libros, sitio web, permitiendo darle validez y criterio científico a este proyecto investigativo.

Método bibliográfico: Este permitió seleccionar, clasificar y ampliar la información requerida para el presente proyecto investigativo referente a las variables objeto de estudio y estructurar de modo sistemático el marco teórico.

Técnicas

Las técnicas utilizadas para el presente estudio de investigación fueron: la observación directa y la encuesta realizada a la persona a cargo de la micro, pequeña o mediana empresa de abastos de la ciudad de Guayaquil.

Encuesta: La técnica de la encuesta fue dirigida a un total de 172 propietarios, administradores o persona encargada del objeto de estudio de la ciudad de Guayaquil, provincia de Guayas. Haciendo un cuestionario de preguntas dicotómicas para la recolección de información importante para la investigación.

Observación: Fue utilizada de manera intencional para conocer y registrar aspectos importantes sobre la realidad problemática de las Mipymes de abastos dentro de la localidad.

Población

La población considerada dentro de este proyecto de investigación fue aplicada a los dueños, administradores o persona a cargo de las Mipymes de abastos de la ciudad de Guayaquil, el cual corresponde a un total de 100 micros, pequeñas y medianas empresas de abastos.

Análisis de resultados

A partir de la utilización de técnicas como encuestas y observación dirigidas a los administradores o responsables de las Mipymes de abastos de la ciudad de Guayaquil, se llevó a cabo el trabajo de campo, obteniendo los siguientes resultados en línea con los objetivos establecidos.

En este análisis, se identificó que una característica destacada de los negocios estudiados es que sus propietarios, administradores o encargados, en su mayoría de género femenino, tienen edades comprendidas entre los 46 y 55 años. Estos negocios generan empleo para entre

1 y 9 personas, generalmente pertenecientes al mismo grupo familiar, y cuentan con un nivel educativo limitado; apenas el 9% posee personal calificado en áreas como administración, contabilidad, tecnología, atención al cliente, entre otras. Asimismo, se observó que algunos ocupan plazas relacionadas con la salud, pedagogía y derecho familiar, alejadas del giro principal del negocio.

Por otro lado, se evidenció que el impacto económico del periodo post pandemia fue diverso. Mediante la recopilación de datos, se determinó que el 45% de las Mipymes encuestadas reportaron efectos positivos en su economía durante los momentos más críticos de la emergencia sanitaria. El confinamiento obligatorio generó pánico entre la población, lo que impulsó el abastecimiento inmediato de productos esenciales, favoreciendo a las empresas locales por su proximidad, rapidez y servicios adicionales. Sin embargo, no todos los negocios tuvieron resultados favorables: un 14% reportó un impacto regular y el 41% sufrió consecuencias negativas debido, principalmente, al cierre de sus establecimientos por temor al contagio. Otros factores incluyeron el incremento de los precios de la mercancía ante la escasez de productos, la necesidad de desplazarse a las distribuidoras a un mayor costo, y las restricciones gubernamentales para frenar el virus. Todo esto derivó en significativas pérdidas económicas y problemas que, según los datos recopilados, aún persisten.

Durante la recopilación de información se identificó que las Mipymes que inicialmente tuvieron una excelente acogida en los primeros meses de la pandemia enfrentaron posteriormente una situación cambiante. Del 45% que reportó beneficios favorables al inicio de la emergencia sanitaria, únicamente un 11% afirmó haber experimentado un impacto positivo sostenible en su negocio. Por el contrario, el 43% lo calificó como un impacto regular, mientras que el 46% expresó que los efectos fueron negativos, llegando algunos a considerar este período como el más desafiante en la historia de sus empresas.

El declive se atribuyó a varios factores, como la implementación de nuevas medidas y regulaciones, el aumento de la frecuencia con que las personas salían de sus hogares y la ampliación del horario y la capacidad de atención de las cadenas comerciales. Además, disminuyó el pánico por la escasez, lo que llevó a los consumidores a preferir realizar sus compras directamente en supermercados reconocidos como Akí, Tía y Mi Comisariato, dejando en segundo plano a las tiendas de abastos locales.



Otro motivo que contribuyó a esta baja fue la difícil situación económica a nivel nacional, caracterizada por el aumento del desempleo que afectó a muchas familias, limitando su capacidad adquisitiva. En algunos casos, esta crisis fomentó el autoempleo, incrementando la competencia para las Mipymes existentes. Asimismo, el abandono de los estudios por parte de universitarios, quienes eran una fuente importante de circulación económica en la ciudad, también impactó negativamente.

Estas circunstancias derivaron en una serie de conflictos, tanto financieros como operativos, para ciertos negocios. Entre los principales desafíos estuvieron la disminución de clientes y el incremento de la competencia, originado por personas que, tras perder sus empleos durante la pandemia, optaron por abrir tiendas de abastos en sus hogares como medio de subsistencia. Entre las principales presiones financieras detectadas en el 40% de la muestra encuestada, destacan problemas relacionados con el pago de alquileres, préstamos adquiridos antes o durante la pandemia y el costo de servicios básicos, especialmente el de energía eléctrica. Este último registró un aumento inesperado en comparación con meses anteriores, debido a que los medidores estaban conectados al conjunto de la casa o local donde operaba el negocio, lo que incrementó el consumo por el mayor tiempo de permanencia en casa.

Adicionalmente, las empresas enfrentaron dificultades con el pago a proveedores. El aislamiento y la demanda urgente de productos esenciales llevó a los responsables de los negocios a abastecerse bajo cualquier circunstancia, y en algunos casos se evidenció un incremento en los precios por parte de ciertos proveedores en comparación con los supermercados reconocidos. Esto, sumado a pérdidas económicas generadas por la caducidad de productos y el daño de mercancías de corta duración debido al cierre de los locales, afectó aún más la situación. Algunos propietarios optaron por usar los alimentos y productos básicos para satisfacer necesidades familiares, aprovechando los víveres disponibles.

En cuanto a las dificultades operativas, representadas por el 41% de los encuestados, se identificaron factores como la disminución de clientes debido al aumento de la competencia y la limitación de capital, lo que impidió extender préstamos existentes o acceder a financiamiento. También surgieron problemas al tratar de adaptar los espacios físicos a las normas de bioseguridad y retos administrativos importantes.

Por otro lado, el proceso administrativo, aunque clave para el crecimiento y rentabilidad de las Mipymes, no es ampliamente comprendido por estas empresas. El 67% de los encuestados indicó desconocer este concepto, aunque mostró interés en aprender sobre el tema. En contraste, el 33% afirmó conocerlo y aplicarlo en sus negocios, aunque en la mayoría de los casos de manera empírica debido a la falta de formación académica. Solo el 9% cuenta con personal calificado con título universitario, mientras que el 91% tiene estudios a nivel de bachillerato, primaria o ni siquiera los ha completado. Pese a ello, muchos consideran su experiencia práctica suficiente para gestionar sus negocios.

No obstante, se observa un cambio en las nuevas generaciones que incursionan en este sector comercial. Estas buscan transformar el enfoque empírico hacia uno más orientado al conocimiento, utilizando herramientas tecnológicas para acceder a cursos virtuales, videos educativos y libros que les permitan mejorar distintas áreas de sus empresas y superar los retos actuales y futuros. Pero pese a todo esto el 40% dijo que su negocio hasta la fecha de recolección de la información, si es rentable, pero esto no se puede comprobar en la mayoría de las Mipymes debido a que no llevan ningún tipo de contabilidad donde logren visualizar las pérdidas o ganancias que están teniendo, sin embargo, hay ciertas excepciones debido a que hay establecimientos que sí llevan un registro contable, pero de manera superficial siendo el más utilizado el anote en un cuaderno, pero solo reflejan los fiados y en ciertos casos los productos que van a solicitar a los proveedores y en los negocios que poseen trabajadores a su cargo lo llevan más ordenado ya que hacen uso de computadora, pero sin importar la forma de llevar la contabilidad se identificó que ellos perciben la rentabilidad de un negocio en las ganancias que obtienen por las ventas y aunque explican que la pandemia sanitaria, la economía desalentadora del país y la ausencia de empleo ha provocado un declive en los negocios no solo de este tipo de empresa sino también para otros, esta situación parece estar mejorando, ya que, aunque no se alcance grandiosas ventas diariamente si se lograr obtener ganancias que a su vez les permite cubrir sus necesidades personales y familiares. Pero el 60% manifestó que sus empresas han dejado de ser rentables, debido a las diferentes problemáticas económicas que se está presenciando en el país, como es la pandemia que trajo como consecuencia el abandono obligatorio de las clases por parte de los estudiantes universitarios, la pérdida de empleo de muchas personas, el no estar preparados

financieramente para afrontar estas dificultades como empresa, todo esto provocó una disminución en sus ventas y por ende sus ganancias, optando por la realización de préstamos ya sea a la banca pública, privada o cooperativas, para poder pagar deudas e invertir y seguir funcionando.

Hay que considerar que el .49% de los encuestados señalaron que la omisión del proceso administrativo genera dificultades en el desarrollo empresarial. Por otro lado, el 34% opinó que este proceso no tiene relevancia ni aporta beneficios, argumentando que la experiencia acumulada con los años es suficiente para hacer crecer el negocio. Sin embargo, en la práctica, estas empresas tienden a enfrentar graves problemas administrativos y financieros, quedando en riesgo de un cierre indefinido. Por su parte, el 17% de los encuestados no tiene una opinión clara sobre la importancia de este proceso. Esta cifra es superior a la anterior, ya que una parte considerable de la muestra, pese a desconocer el tema, mostró interés y curiosidad, lo que llevó a la investigadora a explicar brevemente su importancia y su utilidad en cada área de la empresa.

Asimismo, se encontró que las diferentes fases del proceso administrativo (planificación, organización, dirección y control) son consideradas relevantes para mejorar la gestión empresarial, según lo expresó el 44% de los encuestados. Sin embargo, algunos empresarios creen que ciertas etapas tienen mayor importancia que otras. En este sentido, la planificación fue valorada como un 10% más significativa que las demás, la organización recibió un 5%, la dirección apenas un 1% y el control obtuvo un 7%. Esto refleja que muchos aplican una o dos fases, dejando las demás de lado.

Es fundamental destacar que el tipo de liderazgo empleado juega un papel clave en el crecimiento económico de cualquier empresa. En este contexto, se identificó que el 40% de los encuestados se consideran líderes visionarios, centrados en asegurar la prosperidad de sus negocios y en superar las crisis actuales o futuras. Además, se describen como empresarios carismáticos, preocupados por satisfacer tanto las necesidades de sus clientes como las de sus colaboradores, especialmente en los casos donde cuentan con personal bajo su cargo.

Por último, en cuanto a la toma de decisiones en las empresas, el 55% indicó que es el propietario quien asume esta responsabilidad, aunque en ocasiones se basa en las sugerencias

de sus colaboradores. Un 37% señaló que las decisiones son tomadas en conjunto por la familia, mientras que el 8% afirmó que el administrador a cargo tiene la última palabra en las decisiones del negocio.

Discusión

Es indudable que las Mipymes desempeñan un rol crucial en el desarrollo personal y económico de emprendedores y empresarios. Examinar sus particularidades resulta esencial para identificar los factores que contribuyen al éxito de su gestión. En la tesis de maestría de Mendoza (2015), titulada “Propuesta de un sistema de inventarios para Mipymes de abastos”, se destacó que la mayor proporción de responsables en este tipo de negocios son personas menores de 30 años, aunque también existe una considerable representación de propietarios entre 31 y 45 años.

De manera similar, los resultados de esta investigación muestran que, en las Mipymes de abastos de la ciudad de Guayaquil, la mayoría de los propietarios y administradores se encuentra en el rango de 46 a 55 años. Asimismo, se evidenció una participación significativa de dueños con edades entre 26 y 35 años, destacando que tanto las personas jóvenes como las de mayor experiencia desempeñan un papel fundamental en la gestión de estas empresas.

Las Mipymes han enfrentado diversas situaciones, tanto positivas como negativas, derivadas de la pandemia, cuyo impacto incluyó el aislamiento obligatorio y otras medidas impuestas por las autoridades para mitigar la propagación del virus. Estas circunstancias provocaron cambios radicales en los hábitos de consumo y en las dinámicas de comercio, impulsando a los propietarios y administradores a desarrollar estrategias creativas e innovadoras que les permitieran adaptarse, superar la crisis sanitaria y fomentar un crecimiento empresarial sostenible.

Comprender la situación económica actual de las Mipymes es fundamental para evaluar su capacidad de asumir y gestionar riesgos financieros. En este sentido, García, Valle y Canales (2021) concluyeron que “a pesar de la situación adversa, algunas organizaciones poseen la capacidad de depender de su propia liquidez, lo que les permite adaptarse y mantener o restablecer sus operaciones.”

Este planteamiento coincide con los hallazgos de la presente investigación, que evidenció



que los micro, pequeños y medianos empresarios deben priorizar la liquidez y la rentabilidad de sus negocios como pilares esenciales para su funcionamiento a corto, mediano y largo plazo. De estas dependerá su capacidad de ahorro, creación de reservas o posibilidad de asumir endeudamientos. El análisis de la situación económica de las Mipymes de abastos reveló diversos escenarios. Algunas empresas mostraron estabilidad económico-financiera gracias a su capacidad de depender de su propia liquidez. pero otras enfrentaron serias dificultades para mantenerse operativas durante los meses más críticos de la pandemia, debido a su limitada liquidez y la presión financiera, lo que convirtió a la emergencia sanitaria en un detonante de problemas económicos y financieros para sus negocios.

Conclusiones

La crisis sanitaria provocada por la pandemia tuvo un impacto profundo en las Mipymes de abastos de la ciudad de Guayaquil, generando beneficios a corto plazo para ciertos negocios de este sector. Durante los periodos más críticos, el confinamiento obligatorio impulsó un aumento en las ventas de los establecimientos que decidieron mantenerse abiertos, desafiando tanto el temor al contagio como las restricciones gubernamentales establecidas para contener el virus. Este contexto también llevó a que muchas personas desempleadas optaran por emprender como solución al desequilibrio financiero, resultando en la creación de nuevas microempresas dedicadas a este rubro comercial.

Sin embargo, este escenario positivo inicial cambió con el tiempo. Factores como el aumento de la competencia, la compleja situación económica nacional, la limitada circulación de dinero en la ciudad debido a la falta de empleo y la ausencia de estudiantes universitarios afectaron gravemente las ventas. En consecuencia, numerosos empresarios se vieron obligados a reducir salarios o despedir personal. A pesar de las dificultades, estos negocios, que representan el sustento de más de 309 familias en la localidad, han demostrado una notable capacidad de adaptación. Su resiliencia les ha permitido superar muchos de los problemas financieros y operativos originados por la pandemia, calificando actualmente el impacto general como moderado.



En cuanto a los procesos administrativos, se destacó que los negocios que aplican este conocimiento esencial, particularmente en las Mipymes de abastos, han logrado utilizar de manera efectiva sus recursos, obteniendo así rentabilidad y un crecimiento sostenido. Comprender y ejecutar correctamente las etapas del proceso administrativo es fundamental para el éxito empresarial. Por el contrario, aquellos negocios que han ignorado o descuidado esta área enfrentan mayores dificultades, como la falta de claridad en sus objetivos y estrategias, lo que resulta en reducciones de ventas, baja rentabilidad y problemas administrativos y financieros que, en algunos casos, llevaron al declive o cierre definitivo del negocio.

El análisis de los resultados permitió identificar factores internos y externos que inciden en el desempeño de las Mipymes de abastos en Guayaquil. Entre los factores internos, destacan el género y la edad de los empresarios o responsables, su perseverancia, experiencia, visión empresarial, habilidades comunicativas, creatividad e innovación, el uso correcto del proceso administrativo, la capacidad del recurso humano, el liderazgo, la toma de decisiones, la gestión del conocimiento y la integración de tecnología. Por otro lado, entre los factores externos figuran las políticas y regulaciones gubernamentales, la economía nacional, los programas del gobierno, la competencia, los clientes, los proveedores y la disponibilidad de créditos gubernamentales.

En este contexto, resulta crucial identificar los elementos que afectan positiva o negativamente a estos negocios. Una herramienta práctica para lograrlo es el análisis FODA, que brinda una visión clara de la situación y el manejo empresarial.

Recomendaciones

La emergencia sanitaria ha provocado muchos cambios en el ser humano ya que fue una situación que tomó a toda la sociedad, gobiernos y empresas por sorpresa, debido a que han tenido que transformarse para hacer frente a los diversos desafíos a raíz de esta problemática sanitaria ya que en algunos negocios tradicionales como lo son las Mipymes de abastos han tenido que transformar la manera de comprar como de vender para poder mantenerse activa en el mercado, por tal motivo es recomendable que las Mipymes de abastos de la ciudad de Guayaquil y de otros lugares, se replanteen e implementen estrategias empresariales dinámicas que les permitan sobresalir y ser elegidas entre las grandes competencias.



Es imprescindible que los empresarios y personal encargado de las Mipymes de abastos se capaciten en temas como proceso administrativo y desarrollo empresarial, entre otros, ya que es fundamental para que los negocios presenten impacto positivo que beneficie el crecimiento y desarrollo del negocio en tiempo de crisis; así mismo les permitirán enfrentar la competencia y problemáticas que se les presenten a diario con eficacia y eficiencia. Por lo cual se hace la invitación a la academia a ser parte de este proceso de transformación empresarial, brindando capacitaciones relacionadas a esta actividad comercial a los propietarios como trabajadores, debido a que el 90% de los encuestados manifestaron que estarían interesados en capacitarse en temas como: proceso administrativo, estrategia administrativa, desarrollo empresarial, contabilidad, marketing, entre otros, en beneficio del desarrollo, rentabilidad y crecimiento del negocio.

Así mismo se recomienda a los dueños y administradores de estos negocios el identificar cuáles son los factores internos y externos que están contribuyendo en su crecimiento económico para lo cual se invita a realizar un análisis FODA para que puedan identificar cada uno de estos aspectos en relación a la empresa, pero lo cual es necesario identificar cuáles son las debilidades que presentan para que logren convertir en un futuro no lejano en fortaleza, así mismo se debe de visualizar cuáles son los amenazantes que están impidiendo su crecimiento y de qué manera pueden prevenir para que no sean gravemente afectados, por ejemplo el Covid-19 que es algo del cual no se puede tener control absoluto pero si se innova, crea y se hace uso de la herramienta más importante que se tiene en la actualidad llamada tecnología se puede hacer un boom de la empresa. Del mismo modo debe de conocer cuáles son las fortalezas que los hacen ser diferente de la competencia y cuáles son las oportunidades que se le pueden exhibir para incrementar y mantener un desarrollo empresarial constante.

Bibliográfica

- Carvajal et al. . (SF). LA IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN EL ECUADOR. 2022, de Observatorio Economía Latinoamericana
- El Universo. (2021). La reapertura de la frontera entre Ecuador y Colombia se realizaría cuando los dos países alcancen la inmunidad de rebaño frente al COVID-19. 2021, de El Universo Sitio web: <https://www.eluniverso.com/noticias/ecuador/la-reapertura-de-la->



frontera-entre-ecuador-y-colombia-se-realizariacuando-los-dos-paises-alcancen-la-inmunidad-de-rebano-nota/

- Espinoza, Gloria. (2020). El Crédito Bancario y las pymes en Ecuador. 2022, de Yachana
- Sitio web: <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/4048/1/El%20Cr%C3%a9dito%20Bancario%20y%20las%20Pymes%20en%20Ecuador.pdf>
- Sitio web: <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/pymes-ecuador.html>
- Flórez, J. (2015). Proyectos de inversión para las PYME. ECOE Sánchez, F. (2014). Guía básica de Recursos Humanos y Liderazgo para Emprendedores y PYMES. Bulbok. Tundidor, A. (2016).
- Cómo innovar en las pymes. Manual de mejora a través de la innovación. Marge. Van Hoof, B., y Gómez, H. (2015).
- Pyme de avanzada: motor del desarrollo en América Latina. Kimpres SAS. Bibliografía complementaria Balance general proyectado. (s.f.). <https://www.solocontabilidad.com/2012/10/balance-general-proyectado.html>
- Conceptos tributarios. (s.f.). <https://www.sat.gob.mx/consulta/61977/conceptos-tributarios> Dini, M. y Stumpo, G. (Coords.). (2019). MIPYMES en América Latina.
- Candela et al.. (2018). ISSN 0798 1015 HOME Revista ESPACIOS ! ÍNDICES / Index ! A LOS AUTORES / To the AUTORS ! Vol. 39 (Nº 47) Año 2018. Pág. 37 Incidencia de la innovación y la tecnología en el desarrollo competitivo de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) exportadoras de Guayas-Ecuador. 2022, de Espacios - Revista Académica Sitio web: <http://www.revistaespacios.com/a18v39n47/a18v39n47p37.pd>
- Colombo, M., & Grilli, L. (December de 2006). Young firm growth in high-tech sectors: The role of founders' human capital. SSRN Electronic Journal(32), 25. doi:10.1007/978-3-540-49465-2_5 Delgado, d., & Chavez , P. (2018). Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento. Observatorio de la Economía Latinoamericana. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>



Conflicto de intereses:

Los autores declaran que no existe conflicto de interés posible.

Financiamiento:

No existió asistencia financiera de partes externas al presente artículo.

Nota:

El artículo no es producto de una publicación anterior.

Anexos

Formulario dirigido a los propietarios y empleados de Mipymes de Centros de abastos en Guayaquil.

El presente cuestionario tiene como propósito reunir los datos pertinentes para la elaboración de la investigación “Gestión Administrativa y Crecimiento Empresarial: Estudio de MI PYMES Centro de Abastos, en la ciudad de Guayaquil”.

Información relevante:

1.- ¿Cuál es su edad?

18 a 25 año	
26 a 35 años	
36 a 45 años	
46 a 55 años	
56 a 65 años	
Más de 65 años	

2.- Género de los propietarios

Masculino	
Femenino	

3.- ¿Qué tiempo de funcionamiento tiene su negocio?

☐ 0 a 1 año



☐ 2 a 5 años

	Antes de la pandemia	Post pandemia	
4.- Este local			☐ 6 a 10
1 a 9	☐	☐	☐ Más de 10
10 a 49	☐	☐	es:
50 a 199	☐	☐	☐ Propio
			☐ Alquilado
			☐ Prestado
			☐ En proceso de comprar
			☐ Donado/Heredado
			☐ Es parte de un comité o asociación

5.- Cuántos colaboradores tiene en su negocio

6.- Cómo califica la repercusión en su negocio desde la pandemia.

		Durante los momentos más críticos		Actualmente
		Antes de la pandemia	Post pandemia	
Excelente	1 a 9	☐	☐	☐
Bueno	10 a 49	☐	☐	☐
Regular	50 a 199	☐	☐	☐
Malo			☐	☐
Pésimo			☐	☐
Es el peor periodo a lo largo de los años del negocio			☐	☐

7.- Desde la pandemia ha presentado dificultades para manejar su negocio.

- ☐ Si
- ☐ No

8.- ¿Cuáles son los problemas más relevantes que ha presentado su Mipyme?

- ☐ Disminución de clientes
- ☐ Mayor dificultad para obtener financiamiento
- ☐ Imposibilidad para extender sus préstamos existentes
- ☐ Falta de equipo de protección (como cubre bocas, alcohol y guantes)
- ☐ Capacidad para adaptar el lugar a las reglas de bioseguridad



- ☐ Mayor competencia
- ☐ Problemas administrativo
- ☐ Inseguridad
- ☐ Dificultad para abastecer la tienda
- ☐ No presentó dificultad

9.- Ha tenido algunos inconvenientes financieros a raíz del covid-19

- ☐ Si
- ☐ No

10.- ¿Cuál es el principal inconveniente financiero que enfrenta actualmente?

- ☐ Pago de renta
- ☐ Pago de préstamos antes de la pandemia
- ☐ Pago de préstamos a raíz de la pandemia
- ☐ Pago de productos a los proveedores
- ☐ Pago de servicios básicos
- ☐ Salarios y seguros de empleados
- ☐ No tiene fuentes de presión financiera
- ☐ Otras

11.- Tuvo que cerrar su negocio durante algún momento de la pandemia

- ☐ Si
- ☐ No

12.- ¿Cuáles fueron las causas del cierre de la empresa?



- ☐ Por miedo a contagiarse
- ☐ Por ausencia de financiamiento
- ☐ Por alejamiento de clientes
- ☐ Por las medidas emitida por elCOE
- ☐ No ha tenido que cerrar

13 ¿Realiza publicidad para promocionar su empresa?

- ☐ Si
- ☐ No

14.- ¿Qué tipo de publicidad utiliza en su negocio?

- ☐ Radio
- ☐ Tv
- ☐ Digital
- ☐ Volantes
- ☐ No realiza

15.- ¿Cómo considera el volumen de venta que tiene actualmente su negocio?

- ☐ Excelente
- ☐ Bueno
- ☐ Regular
- ☐ Bajo

☐ Malo

16.- Su negocio posee personal calificado en el área:

☐ Tecnológica

☐ Administrativa

☐ Contable

☐ Atención al cliente

☐ Financiera

☐ Otras áreas

17.- ¿Conoce usted que es el proceso administrativo?

☐ Si

☐ No

18.- Lleva usted algún tipo de contabilidad

☐ Si

☐ No

19.- ¿Dónde registrar su contabilidad de su negocio?

☐ Cuaderno

☐ Libro contable

☐ Computadora

☐ No registra



20.- ¿Considera usted importante aplicar el proceso administrativo en su negocio?

- ☐ Si
- ☐ No
- ☐ Tal vez

21.- Su negocio tiene personal académicamente calificado

- ☐ Si
- ☐ No

22.- Su empresa tiene definido sus:

- ☐ Objetivos
- ☐ Visión
- ☐ Misión
- ☐ Manual de procedimiento
- ☐ Funciones establecidas
- ☐ Estructura organizacional
- ☐ Ninguna

23.- ¿Quién toma las decisiones en la empresa?

- ☐ El propietario
- ☐ El Administrador
- ☐ Familiares
- ☐ Empleados



☐ Socios

24.- Dentro de su negocio de abastos, ¿qué tipo de líder se considera?

☐ Transaccional

☐ Carismático

☐ Visionario

☐ Autocrático

☐ Participativo

25.- ¿Cuáles de estas etapas dentro del Ciclo Admirativo considera que serían importantes aplicar en su negocio para aumentar su rentabilidad?

☐ Organización

☐ Dirección

☐ Control

☐ Planeación

☐ Ejecución

☐ Todas las anteriores

☐ Ninguno

26.- ¿Se capacitaría para mejorar el desarrollo de su empresa? En temas como:

☐ Procesos Administrativos

☐ Estrategia administrativa

☐ Desarrollo Empresarial

☐ Contabilidad

☐ Finanzas



- ☐ Marketing
- ☐ Ventas y atención al cliente
- ☐ Digitación para negocios
- ☐ Otros temas
- ☐ No estoy interesado