



Alternativas de las PYMES para evitar la vulnerabilidad financiera

Alternatives for SMEs to avoid financial vulnerability

Alternativas para as PMEs evitarem a vulnerabilidade financeira

 **Gonzalo Lenin Serrano Mantilla**

gonzalo.s@uasb.edu.bo

Universidad Andina Simón Bolívar

Universidad Estatal de Milagro. Milagro, Ecuador

ARTÍCULO ORIGINAL



Escanea en tu dispositivo móvil
o revisa este artículo en:

<http://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v9i35.208>

Recibido: 14 de mayo 2025 | Aceptado: 20 de junio 2025 | Publicado: 10 de julio 2025

Resumen

Las PyMES son un motor clave de la economía ecuatoriana; abordar su rentabilidad cuando está seriamente comprometida es alarmante para el sistema productivo, porque en ellas existen elementos que inciden directamente en el crecimiento económico de la nación como es la generación de empleo y la inclusión social; por ende, se analizaron alternativas que evitan su vulnerabilidad financiera en Ecuador. Metodológicamente el estudio tuvo un enfoque cualitativo de nivel descriptivo y diseño documental, cuya técnica aplicada fue el análisis de contenido a través de artículos de revistas indexadas e investigaciones nacionales e internacionales. Los resultados constan de dos vertientes, la primera se relaciona a las recomendaciones dadas a los empresarios PyMES a nivel interno de la organización y la segunda consiste en todas las gestiones que debe hacer la PyME a nivel externo y evitar en un alto porcentaje su vulnerabilidad financiera para mantenerse en el mercado.

Palabras clave: PyMES; Vulnerabilidad Financiera; Alternativas Crediticias; Gestión Empresarial; Sostenibilidad Financiera

Abstract

SMEs are a key engine of the Ecuadorian economy; addressing their profitability when it is seriously compromised is alarming for the productive system, because in them there are elements that have a direct impact on the economic growth of the nation such as employment generation and social inclusion; therefore, alternatives to avoid their financial vulnerability in Ecuador were analyzed. Methodologically, the study had a qualitative approach of descriptive level and documentary design, whose applied technique was the content analysis through articles of indexed journals and national and international research. The results consist of two aspects, the first is related to the recommendations given to the SME entrepreneurs at the internal level of the organization and the second consists of all the steps that the SME must take at the external level and avoid a high percentage of their financial vulnerability in order to remain in the market.

Key words: SMEs; Financial Vulnerability; Credit Alternatives; Business Management; Financial Sustainability

Resumo

As PME são um motor fundamental da economia equatoriana; abordar a sua rentabilidade quando está seriamente comprometida é alarmante para o sistema produtivo, porque nelas existem elementos que afetam diretamente o crescimento econômico da nação, como a geração de emprego e a inclusão social; portanto, foram analisadas alternativas que evitam a sua vulnerabilidade financeira no Equador. Metodologicamente, o estudo teve uma abordagem qualitativa a nível descritivo e um desenho documental, cuja técnica aplicada foi a análise de conteúdo através de artigos de revistas indexadas e pesquisas nacionais e internacionais. Os resultados consistem em dois aspectos, o primeiro está relacionado com as recomendações dadas aos empresários das PME a nível interno da organização e o segundo consiste em todas as medidas que as PME devem tomar a nível externo e evitar uma elevada percentagem da sua vulnerabilidade financeira para se manterem no mercado.

Palavras-chave: PMEs; Vulnerabilidade financeira; Alternativas de crédito; Gestão de negócios; Sustentabilidade financeira

INTRODUCCIÓN

La vulnerabilidad financiera de las empresas a nivel mundial tiene una incidencia significativa en la economía global, afectando el comercio, la estabilidad financiera y la productividad. La caída en el volumen de comercio internacional, el deterioro de los términos de intercambio y la restricción del financiamiento externo son efectos directos. Además, la incertidumbre económica puede generar desconfianza y desmotivación en los empleados, impactando la productividad y el compromiso.

Según el Banco Mundial, la vulnerabilidad financiera de las empresas en el mundo tiene una gran incidencia, especialmente en los países de ingreso bajo. La deuda externa de estos países ha aumentado a un ritmo superior al crecimiento económico en la última década, y las múltiples crisis desde 2020 han exacerbado estas vulnerabilidades. Se estima que el 52% de los países de ingreso bajo enfrentan un alto riesgo de sobreendeudamiento. (Grupo Banco Mundial, 2024). También señala que la mayor incertidumbre en materia de política económica y los cambios adversos en la política comercial, son riesgos que pueden afectar aún más la vulnerabilidad financiera de las empresas. (Grupo Banco Mundial, 2025).

Asimismo, el Banco Mundial enfatiza que la demora en la adopción de medidas para abordar la vulnerabilidad financiera puede limitar

el acceso al crédito, desalentar la iniciativa empresarial y llevar a la conversión de deuda privada en deuda pública. (Grupo Banco Mundial, 2022). De acuerdo con lo expuesto, una empresa puede calificarse financieramente vulnerable cuando su rentabilidad se aduce como negativa cuando la cobertura de los intereses es menor que 1 o cuando sus propios recursos se encuentran por debajo del 10% de sus pasivos totales (Menéndez y Mulino, 2015). Una organización empresarial independientemente de su ubicación geográfica puede encontrarse en circunstancias de vulnerabilidad financiera, cuando debido a cambios en los factores económicos exógenos que la pueden aquejar adquiere una alta posibilidad de no poder enfrentar sus obligaciones de pago (Gil et al., 2019).

Para la economía moderna, la vulnerabilidad financiera se ha convertido en un foco de atención tanto en la investigación académica como en la toma de decisiones gubernamentales. En un mundo caracterizado por la incertidumbre y la variabilidad económica, la vulnerabilidad financiera se manifiesta como la exposición de los individuos, las familias y las empresas a situaciones de riesgo que amenazan su estabilidad económica y bienestar, en tanto que para las organizaciones sin ánimo de lucro la vulnerabilidad financiera de acuerdo con los autores Jimeno y Mir (2020), se asocia con el riesgo de que una entidad desaparezca debido a dificultades económicas

y su incapacidad para continuar cumpliendo con su propósito social. En efecto, si la entidad se encuentra en una situación vulnerable y no logra adaptarse a estas condiciones ni revertir su situación, podría llegar a desaparecer de manera permanente.

En Ecuador la vulnerabilidad financiera de las empresas se debe a diversos factores, incluyendo la pandemia de COVID-19, la falta de acceso al financiamiento formal y la influencia de factores macroeconómicos como la inflación. La pandemia afectó negativamente la liquidez y rentabilidad de muchas empresas, y la falta de acceso al crédito formal dificulta el crecimiento y la diversificación, también entran en juego los factores macroeconómicos como la inflación y la inestabilidad económica, así como la fluctuación de los tipos de cambio y la inestabilidad del mercado que pueden generar riesgos para las empresas que operan en el sector exportador.

En el caso de la realidad de las PyMES que se desarrollan en Ecuador se manifiesta principalmente a través de la dificultad de acceso a financiamientos, debido a que a menudo tienen dificultades para obtener préstamos bancarios o inversiones debido a la falta de garantías, historial crediticio y la percepción de riesgo por parte de los prestamistas. También entran en juego la competencia con grandes empresas y con empresas informales que puede dificultar la supervivencia y el crecimiento de las PyMES,

especialmente en sectores donde la competencia es intensa.

Asimismo, Ecuador, como país dolarizado y con una economía dependiente de las exportaciones de petróleo, es susceptible a cambios en el entorno económico global, lo que puede afectar la estabilidad financiera de las PyMES. Igualmente está la falta de formalización de muchas PyMES que dificulta su acceso a servicios financieros y a la protección social, lo que las hace más vulnerable a las crisis económicas. Algunas PyMES también enfrentan problemas internos, como una mala gestión financiera, falta de plan de negocios y falta de capacitación del personal, lo que también contribuye a su vulnerabilidad. En el estudio de (García, 2018) se resalta que sólo el 5% de las PyMES en el Ecuador han tenido acceso a financiamiento externo, mientras que el 90% ha tenido que recurrir a fuentes no formales como préstamos a personas naturales o uso de herencia, ahorros etc.

En 2024, en Ecuador la banca privada y las cooperativas de ahorro y crédito colocaron créditos a las MIPyMES. En el sector privado, se otorgaron USD 477,1 millones en microcrédito a emprendimientos comerciales, representando el 19% del total, mientras que las cooperativas colocaron USD 807,4 millones, con el 25% de los créditos dirigidos a emprendimientos del sector. (Tapia, 2025).

Por todo lo antes expuesto, se consideró necesario ofrecer alternativas a las PyMES para evitar su Vulnerabilidad Financiera en Ecuador y de esta manera auspiciar su desarrollo productivo e impulsar su permanencia en el mercado laboral ecuatoriano centrándose por una parte en la opción bancaria y también en la exploración de otras fuentes de financiamiento que han sido poco abordadas por este sector y que de acuerdo a sus necesidades puedan brindarle a los directivos un poco más de tranquilidad y seguridad financiera a la hora de mantener en funcionamiento a la empresa en el mercado.

METODOLOGÍA

Se determinó que el estudio se realizará bajo un enfoque cualitativo, porque los resultados obtenidos describen de manera detallada las alternativas que tienen las PyMES para evitar la vulnerabilidad financiera en Ecuador, caracterizando las opciones a través de fuentes documentales que son reconocidas a nivel nacional e internacional con la convicción de que serán beneficiosas para los dueños de este tipo tan particular de empresas.

La presente investigación responde a un nivel descriptivo que coadyuva a la obtención de un adecuado financiamiento a las PyMES que tendrá repercusión en todas las etapas del ciclo de vida empresarial, dado que permite que las mismas inicien, desarrollen y evolucionen sus modelos de

negocio, al tiempo que contribuyen al empleo, el crecimiento y la inclusión social.

El diseño de la investigación fue netamente documental al concentrarse bibliográficamente en los cimientos teóricos y las experiencias que se han tenidos en otros escenarios distintos a Ecuador sobre la necesidad que tienen las PyMES en términos de financiamiento para crecer, invertir y mantener la liquidez, aumentando de esta manera su producción, empleo y ventas, así como para invertir en innovación tecnológica y crecimiento.

Para la presente investigación se aplicó la técnica de análisis de contenido cuyos instrumentos utilizados se basaron en fuentes electrónicas de publicaciones, revistas indexadas y trabajos de investigaciones nacionales e internacionales.

RESULTADOS Y DISCUSION

Para fortalecer a las PyMES en Ecuador y reducir su vulnerabilidad, es crucial enfocarse tanto en elementos internos como externos. Internamente se debe mejorar la gestión financiera, la innovación y la digitalización, así como la capacitación del personal. Externamente es fundamental buscar acceso a financiamiento, fortalecer la red de apoyo entre emprendedores y fomentar la colaboración con otras empresas y el gobierno. A continuación, se presenta el siguiente esquema general.



Figura 1. Esquema de tópicos que inciden en la mitigación de la vulnerabilidad financiera de las PyMES ecuatorianas.

Entre los elementos internos están los siguientes:

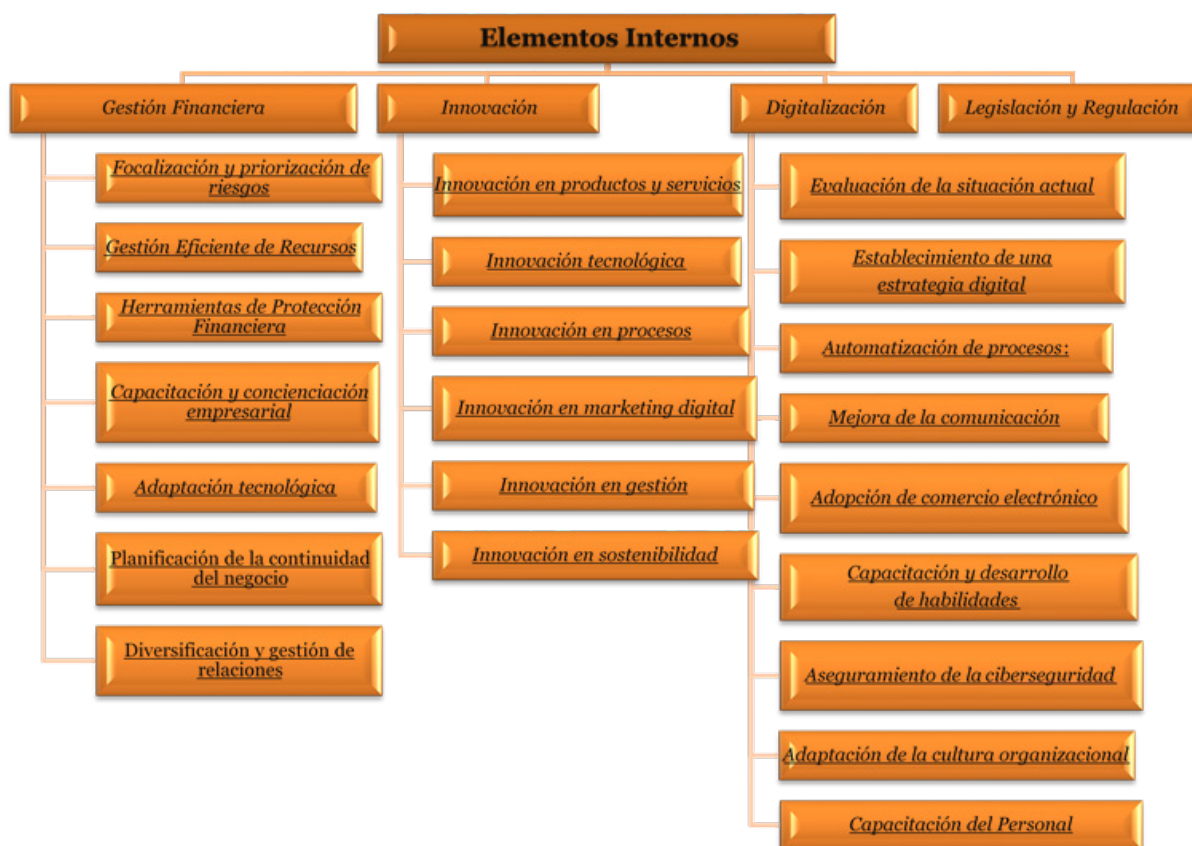


Figura 2. Elementos internos en la mitigación de la vulnerabilidad financiera de las PyMES ecuatorianas.

Gestión financiera

Es importante implementar sistemas de contabilidad y control financiero eficientes, para monitorear gastos, flujo de efectivo y rentabilidad del negocio. Entre las soluciones prácticas y adaptaciones del enfoque efectivo de Gestión de Riesgos Empresariales para las PyMES están las siguientes:

Focalización y priorización de riesgos; entre ellas están:

- **Análisis simplificado de riesgos:** Utilizar herramientas básicas como el análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) para identificar y priorizar los riesgos más críticos.
- **Matrices de riesgo simplificadas:** Implementar matrices de riesgo adaptadas que se centren en los riesgos de mayor impacto y probabilidad. (Auditool, 2024).
- **Diversificar fuentes de ingreso:** Una de las grandes vulnerabilidades en cuanto a lo financiero es depender de una única fuente de ingresos, pues si hay algún problema, la empresa puede enfrentar una crisis inmediata. De esta manera mejora la resiliencia del negocio. Si inicia solo dirigiéndose a un mercado, procure que con el paso del tiempo y el crecimiento pueda expandirse, abrir nuevas oportunidades y reducir la dependencia. Asimismo, puede considerar ofrecer servicios extra o productos complementarios para incrementar los

ingresos y las fuentes. La diversificación no solo fortalece la estabilidad financiera, sino que también te permite adaptarse más fácilmente a los cambios en las preferencias de los clientes o en las condiciones del mercado. Si bien diversificar implica un esfuerzo adicional, los beneficios a largo plazo justifican la inversión. (Edenred, 2020).

- La gestión de tesorería reconoce que el riesgo se asume y se minimiza con estrategias proactivas como: Evaluar la rentabilidad de cada inversión; hay que analizar la mayor cantidad posible de información sobre cada operación, centrándose en su rentabilidad.
- **Analizar tendencias y anticiparse a movimientos:** Es imposible conocer el futuro, pero es muy factible informarse sobre las tendencias económicas y anticiparse a los movimientos del mercado.
- **Diversificación:** Las inversiones son una manera efectiva de obtener recursos, pero conllevan un riesgo. La manera de minimizarlo es hacer tu cartera lo más amplia y diversa posible.
- **Analizar los resultados:** Los informes y reportes históricos son las mejores herramientas de las que se vale la gestión de tesorería para reducir el riesgo futuro. Permiten analizar errores y descubrir áreas de mejora. (Kuspit, 2024).

Capacitar a los equipos en gestión de riesgos:

Es importante realizar capacitaciones en temas de detección de riesgos, ciberseguridad, manejo

de crisis, etc., así se fortalece la capacidad de la empresa para hacer frente a los desafíos. Ofrecer talleres, cursos, diplomados o hasta simulacros permite crear una cultura corporativa basada en la prevención. Además, cuando se tiene a un equipo bien capacitado, se detectan más rápidamente los problemas antes de que escalen. La capacitación de personal no debe ser un evento único, sino constante. Las actualizaciones son fundamentales para mantener a tus equipos preparados para responder a distintos obstáculos y superarlos exitosamente (Edenred, 2024).

Desarrollo de planes de contingencia: Crear planes de contingencia que permitan a las PyMES afrontar situaciones de crisis, como la pérdida de clientes o la caída de ventas. Los pasos para desarrollar un plan de contingencia ameritan de los siguientes elementos: 1. Identificación y evaluación de riesgos como la pérdida de clientes, la caída de ventas, problemas de proveedores, ciberataques, etc. 2. Análisis de impacto y probabilidad de ocurrencia de cada riesgo identificado. 3. Definir acciones concretas para responder a cada riesgo identificado, incluyendo medidas de reducción de pérdidas, recuperación, y comunicación. 4. Documentar el plan de contingencia, incluyendo los pasos a seguir, las responsabilidades de cada persona, y los recursos necesarios. 5. Realizar pruebas periódicas del plan de contingencia para asegurar su efectividad y actualizarlo según sea necesario.

Se recomienda para la pérdida de clientes:

Diversificación de la cartera de clientes, búsqueda de nuevos mercados, implementación de estrategias de retención de clientes, como descuentos o promociones especiales. Para la caída de ventas; Reducción de costos, ajuste de precios, implementación de campañas de marketing agresivas, búsqueda de nuevos productos o servicios, diversificación de canales de venta. Para problemas de proveedores; Establecimiento de relaciones con múltiples proveedores, creación de un inventario de reserva, implementación de sistemas de gestión de cadena de suministro más robustos (ASANA, 2024; Unificas, 2024; INTUIT, 2020).

Gestión eficiente de recursos, está estructurado de la siguiente manera:

- **Control de costos:** Implementar sistemas de gestión de costos para identificar y eliminar gastos innecesarios, optimizando la utilización de recursos.
- **Monitoreo de flujo de efectivo:** Mantener un seguimiento constante del flujo de efectivo para asegurar la liquidez y evitar problemas de pago.
- **Gestión de inventarios:** Optimizar la gestión de inventarios para reducir costos de almacenamiento y evitar pérdidas por obsolescencia.

- **Cobranza eficiente:** Implementar procesos de cobranza eficientes para garantizar la entrada de ingresos a tiempo. (Pluxe, 2022).
- **Establecer límites claros de endeudamiento:** El endeudamiento puede ayudar a las empresas, pero solo si hay una buena gestión; de lo contrario, puede afectar la gestión de riesgos. Para evitarlo, es fundamental establecer límites precisos sobre cuánto y cómo endeudarse, evaluar la capacidad de pago de la compañía antes de contraer un compromiso, esto se puede hacer de manera sencilla a partir de la relación deuda-ingreso; preferiblemente las deudas no deben superar el 30% de los ingresos totales. Asimismo, es importante priorizar deudas con intereses bajos y plazos que se ajusten a los flujos de efectivo. Por otro lado, es crucial que haya un buen manejo de las políticas internas relacionadas con el endeudamiento, es decir, definir quiénes pueden autorizar nuevos créditos y bajo qué condiciones. Esto te permitirá tener un mejor control y evitar comprometer la estabilidad financiera a largo plazo.
- **Diseñar un plan de recuperación ante crisis:** Una práctica vital para la gestión de riesgos es contar con un plan de recuperación para mitigar el impacto de eventos inesperados, como crisis económicas, cambios regulatorios o desastres naturales. Este debe incluir acciones determinadas para reducir gastos, proteger los activos más importantes y

mantener las operaciones mínimas necesarias para la empresa en caso de emergencia. Para ello, es importante establecer alianzas estratégicas con proveedores y socios, que puedan apoyarte en momentos complicados a partir de plazos extendidos o suministro prioritario de recursos. El plan debe revisarse cada determinado tiempo para que se adapte a los cambios del entorno y las operaciones del negocio (Edenred, 2020; BBVA, 2023).

Herramientas de protección financiera, están acompañadas de diversos elementos que se describirán a continuación:

- **Seguros:** Contratar seguros que cubran riesgos específicos de la empresa, como seguros de crédito, de responsabilidad civil o de propiedad. En Ecuador los seguros para PyMES están diseñados para proteger el patrimonio y la continuidad de los negocios, cubriendo diversos riesgos como incendios, desastres naturales, robos, daños a equipos y pérdidas financieras por lucro cesante. Estos seguros suelen ser adaptables a las necesidades específicas de cada empresa, ofreciendo coberturas personalizadas y opciones de financiamiento. Para elegir el seguro adecuado para la PyME se debe evaluar los riesgos que enfrenta la empresa, comparar diferentes pólizas revisando las coberturas, límites de indemnización y condiciones de cada aseguradora, consultar con un asesor para

obtener una recomendación personalizada y por último adaptar la póliza ajustándose a las necesidades específicas de la empresa.

- **Control financiero:** El control financiero es el conjunto de políticas y procedimientos establecidos por una organización para gestionar, documentar, validar y reportar las transacciones financieras que realiza a lo largo del tiempo. Implica un seguimiento de todos los movimientos y estados financieros con el objetivo de optimizar los recursos económicos disponibles. Para poder implementarlo se deben seguir los siguientes pasos: 1) Revisar que la calidad de tus datos de los registros (contables, financieros, económicos) sean llevados con fiabilidad y de manera oportuna, es decir, que la información aparezca sin errores y provenga de fuentes confiables; 2) Analizar la situación financiera actual tomando en consideración el stock de deudas por pagar, el stock de cuentas por cobrar y saldo de flujos de ingresos vs egresos. 3) Simular dos escenarios: buenas ventas y malas ventas. Estas acciones nos deberían conducir a planes de acción, o al menos algunas medidas paliativas en caso de ocurrir un mal escenario. 4) Crear presupuestos por área y para la empresa que sirvan de guía en la toma de decisiones para evitar el descontrol financiero. 5) Revisar las desviaciones y tomar decisiones. Después de revisar la calidad de tus datos, analizar la situación financiera actual, simular dos escenarios y crear presupuestos,

uno de los principales objetivos del control financiero debe ser validar a qué escenario se asemeja más la realidad, y corregir el rumbo trimestre a trimestre, para que la rentabilidad del negocio siempre esté asegurada o por menos obtener un máximo de protección (CRENTIO, 2024).

- **Fondo de emergencia:** Tener un fondo de emergencia es clave para la gestión de riesgos, pues permite poder responder a hechos inesperados que pueden poner en peligro la situación económica de tu empresa. La clave para trabajar en esto es la constancia. Debe destinar un porcentaje fijo de los ingresos de su negocio para este fondo y evitar gastarlo en conceptos regulares. Lo ideal es acumular al menos los recursos necesarios para cubrir tres meses de operación, con el fin de que su negocio se encuentre a salvo frente a posibles amenazas, como pérdida de clientes, atrasos en pagos, etc. Tener un fondo de contingencia, además de darle estabilidad financiera le permite tomar decisiones más estratégicas durante tiempos difíciles. En lugar de recurrir a préstamos costosos o recortes drásticos puede usarlo para mantener el equilibrio (Endered, 2020).
- **Auditorías internas:** Las auditorías internas son clave para detectar errores, fraudes o ineficiencias antes de que se conviertan en problemas más graves. A través de estos análisis, es posible evaluar la precisión de sus

registros y garantizar que se sigan los procesos establecidos. Para que estos estén más ajustados a la realidad es importante involucrar a todas las áreas relevantes de la empresa, así se asegura una evaluación más completa y se fomenta una cultura de transparencia. También es importante que considere emplear herramientas tecnológicas que ayuden al análisis de datos, la detección de anomalías y más (Endered, 2020).

Capacitación y concienciación empresarial; está comprendida por:

- **Formación interna:** La gestión de riesgos y cultura de riesgos en Ecuador es crucial para mejorar la seguridad y el bienestar en el trabajo. Implica desarrollar programas de capacitación específicos que enseñen a los empleados a identificar, evaluar y controlar los riesgos, así como fomentar una mentalidad proactiva y responsable ante la gestión de riesgos.
- **Para la implementación de la formación interna se deben seguir los siguientes pasos:**
 1. Diseño de programas de capacitación; esto implica elaborar programas de capacitación que se ajusten a las necesidades específicas de la organización y de cada puesto de trabajo.
 2. Implantación de la capacitación; implementar los programas de capacitación a través de métodos variados, como clases en el aula, cursos online, talleres y simulaciones.
 3. Evaluación de la capacitación; para identificar

áreas de mejora y ajustar los programas en consecuencia.

4. Monitoreo y seguimiento de la gestión de riesgos de forma continua y realizar ajustes cuando sea necesario (SafetyCulture, 2024).

Capacitar a los equipos en gestión de riesgos:

Es importante realizar capacitaciones en temas de detección de riesgos, ciberseguridad, manejo de crisis, etc., así se fortalece la capacidad de la empresa para hacer frente a los desafíos. Ofrecer talleres, cursos, diplomados o hasta simulacros permite crear una cultura corporativa basada en la prevención. Además, cuando se tiene a un equipo bien capacitado, se detectan más rápidamente los problemas antes de que escalen. La capacitación de personal no debe ser un evento único, sino constante. Las actualizaciones son fundamentales para mantener a tus equipos preparados para responder a distintos obstáculos y superarlos exitosamente (Intelligent Training, 2020).

- **Uso de recursos externos:** Aprovechar consultorías, seminarios y cursos en línea para adquirir conocimientos específicos sobre ERM (Enterprise Risk Management), complementando la formación interna y fomentando una cultura de gestión de riesgos. Estos recursos externos pueden ofrecer una perspectiva más amplia y especializada, enriqueciendo la comprensión de la gestión de riesgos dentro de una organización.

- Para llevarlo a cabo se debe realizar Consultorías, debido a que pueden proporcionar experiencia práctica en la implementación de ERM, ofreciendo asesoramiento personalizado para la adaptación de la metodología a las necesidades específicas de la empresa. Seminarios, tanto en formato presencial como virtual, ofrecen una oportunidad para aprender de expertos en gestión de riesgos, debatir casos prácticos y generar networking.
- **Cursos en línea, las plataformas de aprendizaje en línea (MOOCs)** ofrecen una amplia variedad de cursos sobre ERM, desde introducciones básicas hasta especializaciones avanzadas, permitiendo a los participantes aprender a su propio ritmo y desde cualquier lugar. Según el Blog del BID. Recursos complementarios como los cursos en línea también pueden incluir elementos interactivos como simulaciones, seminarios web y estudios de casos, que enriquecen la experiencia de aprendizaje y facilitan la aplicación de los conocimientos adquiridos, según Secureframe (2023).
- **Transparencia y comunicación:** Mantener a los empleados informados sobre la situación financiera de la empresa fomenta la confianza y el compromiso.

Adaptación tecnológica; está conformada por:

- **Herramientas accesibles:** Utilizar herramientas de gestión de riesgos accesibles y rentables, como hojas de cálculo avanzadas y software asequible de gestión de riesgos.
- **Automatización de procesos básicos:** Implementar la automatización en áreas clave como la contabilidad y la gestión de inventarios para reducir errores y mejorar la eficiencia.
- **Infraestructura tecnológica:** Invertir en tecnología financiera que permita a las PYMES acceder a servicios financieros más eficientes y seguros. Aunque la implementación de estas herramientas puede requerir una inversión inicial, los beneficios en términos de eficiencia y prevención de riesgos superan con creces el costo.

Planificación de la continuidad del negocio; lo conforma los siguientes elementos:

- **Planes de contingencia:** Desarrollar y documentar planes de contingencia para abordar interrupciones en la cadena de suministro, desastres naturales y otras emergencias.
- **Simulacros y pruebas:** Realizar simulacros y pruebas regulares para asegurar que los planes de continuidad del negocio sean efectivos.

Diversificación y gestión de relaciones; está constituido por los elementos mencionados a continuación:

- **Diversificación de clientes y proveedores:** Reducir la dependencia de pocos clientes o proveedores diversificando la base de clientes y estableciendo relaciones con múltiples proveedores.
- **Evaluación de proveedores:** Implementar procesos de evaluación y monitoreo de proveedores para identificar y mitigar riesgos en la cadena de suministro. (AUDITOOL, 2024).

Innovación

De acuerdo (Urdaneta-Montiel, A., et al., 2024), para las PyMES de Ecuador se recomienda una innovación que mejore la eficiencia operativa, la calidad de los productos y servicios, y la adaptabilidad a las tendencias del mercado. Esto incluye la adopción de nuevas tecnologías, la optimización de procesos, la innovación en productos y servicios, y la implementación de estrategias de marketing digital. En detalle, se recomienda:

- **Innovación tecnológica:** Implementar herramientas tecnológicas para automatizar procesos, mejorar la gestión de datos y la comunicación con los clientes. Esto comprende la adopción de software de gestión empresarial, el uso de inteligencia artificial y el análisis de datos.

- **Innovación en productos y servicios:** Desarrollar nuevos productos o servicios que satisfagan las necesidades del mercado o mejorar los existentes. Este segmento se trata de la innovación en la calidad de los productos, la personalización de los servicios y la creación de nuevos modelos de negocio.
- **Innovación en procesos:** Optimizar los procesos internos para mejorar la eficiencia, reducir costos y aumentar la productividad y para llevarlo a cabo se pueden implementar sistemas de gestión de calidad, la automatización de tareas y la mejora de la logística.
- **Innovación en marketing digital:** Utilizar estrategias de marketing digital para llegar a nuevos clientes, mejorar la visibilidad de la empresa y aumentar las ventas. Esta sección la conforma el uso de redes sociales, la creación de contenido relevante, la implementación de estrategias de SEO y la optimización de la experiencia del usuario en línea.
- **Innovación en gestión:** Mejorar la gestión de recursos humanos, la gestión financiera y la gestión de la calidad, es necesario contemplar la posibilidad de capacitar al personal, implementar sistemas de gestión de calidad y la mejora de la cultura organizacional.
- **Innovación en sostenibilidad:** Adoptar prácticas de producción y consumo que sean respetuosas con el medio ambiente y con la sociedad, como la reducción del consumo

de energía, la reutilización de materiales, la promoción de la diversidad y la inclusión social.

Digitalización

Para las PyMES de Ecuador, se recomienda una digitalización gradual y estratégica, enfocada en áreas clave como la automatización de procesos, la mejora de la comunicación interna y externa, y la adopción de herramientas de marketing digital y comercio electrónico.

El proceso de digitalización para PyMES en Ecuador debería incluir:

- **Evaluación de la situación actual:** Realizar una evaluación de la madurez digital actual de la empresa, identificando áreas que requieren mayor atención.
- **Establecimiento de una estrategia digital:** Definir objetivos claros y medibles para la digitalización, y elegir las herramientas y tecnologías que mejor se adapten a las necesidades específicas de la empresa.
- **Automatización de procesos:** Implementar software de gestión empresarial (ERP), automatización de procesos robóticos (RPA), y otras herramientas que ayuden a optimizar los procesos operativos.
- **Mejora de la comunicación:** Utilizar redes sociales, email marketing, herramientas de mensajería instantánea, blogs y videos para mejorar la comunicación con clientes y

proveedores.

- **Adopción de comercio electrónico:** Implementar una tienda en línea para llegar a nuevos mercados y ampliar la oferta de productos o servicios.
- **Capacitación y desarrollo de habilidades:** Proporcionar capacitación a los empleados en el uso de las nuevas tecnologías y herramientas digitales.
- **Aseguramiento de la ciberseguridad:** Implementar medidas de seguridad para proteger los datos y sistemas de la empresa.
- **Adaptación de la cultura organizacional:** Fomentar una cultura de innovación y cambio en la empresa, para que todos los empleados se involucren en la transformación digital.
- **Capacitación del Personal:** Brindar oportunidades de desarrollo profesional para mejorar las habilidades y conocimientos de los empleados, lo que contribuye a una mayor eficiencia y productividad (Salazar-Mariscal et al., 2025).

Legislación y regulación

Monitorear los cambios en la legislación y regulación financiera, y adaptarse a ellos para evitar sanciones o problemas legales es una de las acciones más importantes que pueden hacer las PyMES ecuatorianas.

Las PyMES ecuatorianas pueden cumplir con la legislación y regulación a través de la formalización al registrarse legalmente y cumplir

con los requisitos de constitución y registro ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Asimismo, deben obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) y cumplir con las obligaciones tributarias establecidas en la Ley de Régimen Tributario Interno. La formalización también implica cumplir con las regulaciones laborales y de seguridad social.

Otro factor que entra en juego partiendo de la legalidad ecuatoriana es el acceso a información y asesoramiento legal, es decir, las PyMES deben buscar información sobre la legislación y regulaciones relevantes para su sector y tipo de actividad, ellas pueden acceder a recursos online, como el portal de la Superintendencia de Compañías, el sitio web de PyMES Latinas Grandes Negocios y la biblioteca digital de la Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. También es recomendable buscar asesoramiento legal y contable especializado para garantizar el cumplimiento de las obligaciones.

Y para finalizar está la capacitación en aspectos clave como tributación, comercio exterior y protección de datos. Las PyMES deben capacitar a sus empleados en aspectos clave como la gestión de datos personales, la legislación tributaria y el comercio exterior. El Servicio Ecuatoriano de Normalización INEN promueve la capacitación en sistemas de gestión de calidad. El Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca ofrece programas de apoyo y capacitación para las MIPyMES (BACLAW Barrera Andrade Abogados, 2024; PyMES Latinas Grandes Negocios, 2021; Garzón, 2025).

Como se había mencionado con anterioridad existen elementos externos que al ser considerados por las PyMES pueden cambiar el curso de la empresa hacia un futuro promisorio, a continuación, se presentan:

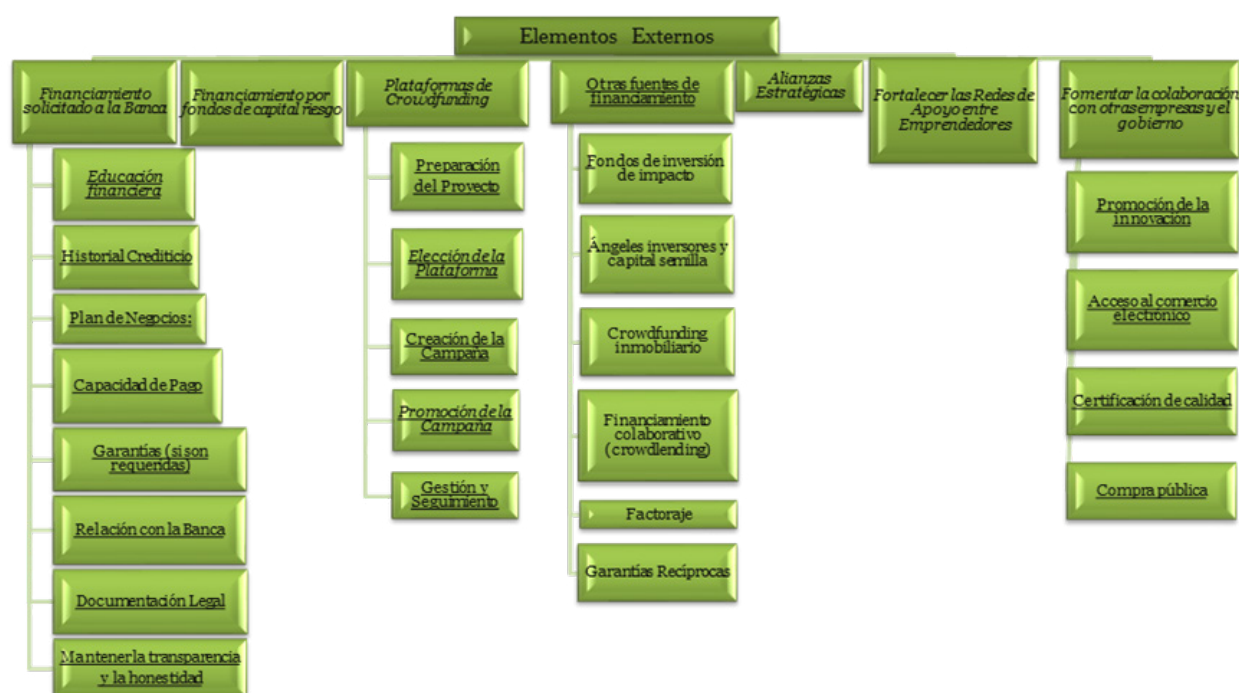


Figura 3. Elementos externos en la mitigación de la vulnerabilidad financiera de las PyMES ecuatorianas.

Acceso a la financiación

Diversificación de Fuentes: Explorar fuentes de financiación alternativas como inversores privados, fondos de capital riesgo y plataformas de crowdfunding.

Financiamiento solicitado a la banca

Las PyMES necesitan de recursos para apalancar sus actividades, así extender sus mercados, y la manera más tradicional de buscar el financiamiento deseado es a través de las entidades financieras ecuatorianas. Entre los puntos más álgidos que debe abordar las PyMES para que se le otorgue ese apoyo monetario están:

- **Educación financiera:** de acuerdo a BBVA (2025) La educación financiera es un proceso

informativo, formativo y de asesoramiento que nos ayuda a tomar mejores decisiones sobre el dinero, el ahorro y la inversión. Con una buena base, es más fácil gestionar gastos, elegir préstamos y planificar el futuro. De esta manera, mejoraremos nuestro bienestar económico.

La idea es implementar programas de capacitación para dueños y empleados sobre gestión financiera, incluyendo presupuestación, control de costos, análisis de flujos de caja y gestión de riesgos. Además, la idea es fomentar la cultura de la planificación financiera a largo plazo, utilizando herramientas como estados financieros y análisis de tendencias.

En Ecuador se puede acceder a educación financiera a través de diversos canales, incluyendo la capacitación virtual de la Superintendencia de Bancos, programas de instituciones financieras y cursos en línea. También existen recursos educativos como materiales impresos y talleres presenciales.

Entre los canales de educación financiera en Ecuador se tienen lo siguiente:

Superintendencia de Bancos:

- **Capacitación virtual:** Ofrece cursos en línea a través del Aula Virtual.
- **Capacitación presencial:** Proporciona talleres a instituciones educativas con transporte institucional y material impreso.

Instituciones Financieras:

- **Corporación Financiera Nacional (CFN):** Ofrece capacitación sobre educación financiera y desarrollo de capacidades a través de correos electrónicos y coordinación con funcionarios.
- **Banco de Desarrollo del Ecuador (BDE):** Tiene un Programa de Educación Financiera y/o iniciativas de educación financiera.

Otros:

- **COSEDE:** Ofrece cursos online sobre seguridad financiera a través de su plataforma <http://educate.cosedec.gov.ec>.
- **CAF (Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe):** Implementa talleres, estudios y

colaboración con instituciones para mejorar las capacidades financieras.

Recursos en línea:

- **Gob.ec:** Publica información sobre educación financiera en su página web.
- **Superbancos.gob.ec:** Superbancos.gob.ec.
- **Edutin Academy:** Ofrece cursos en línea sobre finanzas.

Historial crediticio: Un buen historial crediticio es crucial para las PyMES, ya que facilita el acceso a financiamiento en mejores condiciones, fortalece las relaciones comerciales y mejora la reputación empresarial. Un historial crediticio sólido puede abrir las puertas a préstamos con tasas de interés más bajas, mayores montos y aprobación más rápida. Además, demuestra a proveedores y socios comerciales que la empresa es confiable y solvente.

Las PyMES en Ecuador pueden obtener y mejorar su historial crediticio a través de una serie de estrategias, que incluyen solicitar créditos de forma responsable, esto quiere decir que se puede comenzar solicitando créditos o tarjetas de crédito con límites bajos para construir su historial crediticio evitando sobreexplotar el crédito y siempre pagar a tiempo, además se sugiere mantener las cuentas abiertas: No cerrar cuentas de crédito antiguas que ya no se usen, ya que pueden ayudar a demostrar una historia crediticia más larga. Asimismo, se debe mantener buenos hábitos de pago, esto se refiere

al pago puntual de deudas, evitar pagos tardíos e intentar mantener los saldos de crédito bajos en relación con los límites. También se sugiere utilizar servicios de consulta de historial crediticio en la Superintendencia de Bancos o Equifax y otras agencias de crédito también ofrecen informes de crédito.

- **Plan de negocios:** Un plan de negocios bien estructurado es aquel que detalla la actividad, las proyecciones financieras y la estrategia de la empresa, siendo capaz de generar gran confianza para el ente financiador. Un plan de negocios o Business Plan incluye información clave sobre una empresa, como su concepto, mercado objetivo, productos o servicios, estrategias de marketing y ventas, análisis financiero y estructura organizativa. Además, describe los objetivos, las estrategias para alcanzarlos y los recursos necesarios, incluyendo proyecciones financieras y un resumen ejecutivo.
- **Capacidad de pago:** Las PyMES en Ecuador pueden demostrar su capacidad de pago a través de varios métodos, como la presentación de estados financieros, el historial de crédito, la capacidad de generar ingresos, y la gestión de activos y pasivos. Es crucial que las PyMES mantengan una documentación clara y transparente de su situación financiera para facilitar el proceso de evaluación de crédito por parte de los bancos u otras instituciones

financieras.

- **Garantías (si son requeridas):** Ofrecer garantías, como colaterales o avales, puede aumentar las posibilidades de aprobación del crédito.
- **Relación con la Banca:** Mantener una relación sólida con el banco puede facilitar el proceso de solicitud de crédito y generar confianza.
- **Documentación legal:** Tener toda la documentación legal necesaria, como el registro comercial y las declaraciones de impuestos, para garantizar la legalidad de la empresa.
- **Mantener la transparencia y la honestidad:** La banca valora la transparencia y la honestidad en la presentación de la información.

Financiamiento por fondos de capital riesgo

Un fondo de capital de riesgo (venture capital) es un tipo de fondo de inversión que financia empresas en etapas iniciales o de crecimiento, a menudo con alto potencial pero también con mayor riesgo. Estos fondos captan capital de inversionistas y luego invierten en empresas emergentes, startups o pequeñas y medianas empresas (PyMES) con el objetivo de obtener retornos a largo plazo (MARKEL, 2023).

Para que una PyME de Ecuador pueda acceder a un fondo de capital de riesgo, deberá en primer lugar preparar un pitch convincente, es decir, un resumen ejecutivo que resalte los aspectos clave del negocio y su valor diferencial y elaborar un

modelo financiero detallado que destaque el potencial de su negocio, su modelo de negocio, su viabilidad financiera, su equipo y el valor diferencial de su empresa.

También deberá identificar los fondos de capital de riesgo que puedan estar interesados en su sector y etapa de crecimiento. Una vez identificados, la PyME deberá contactarlos y presentarles su proyecto, siendo crucial una presentación clara y convincente, si la inversión es viable se negociarán los términos de la inversión y se formalizará un acuerdo. El acuerdo de inversión determinará la participación del fondo en la empresa y otros términos relevantes.

En Ecuador existen diferentes fondos de capital de riesgo que financian emprendimientos y pequeñas y medianas empresas (MIPyMES) que buscan innovar y crecer. Estos fondos, a menudo promovidos por el gobierno ofrecen apoyo financiero a través de diferentes instrumentos como "Capital Crece (Semilla)" para emprendedores y MIPyMES en etapas iniciales, y "Capital Progreso (Riesgo)" para MIPyMES con mayor trayectoria (MPCEIP, 2022; BID, 2024).

Plataformas de Crowdfunding

El crowdfunding, o financiación colectiva, es un método de recaudación de fondos en línea donde individuos o empresas pueden obtener dinero para sus proyectos a través de donaciones de una gran cantidad de personas, generalmente a través de plataformas dedicadas. Las características

del crowdfunding son fundamentales para comprender cómo funciona y por qué se ha convertido en una opción popular tanto para los creadores como para los inversores. Algunas de las características más destacadas:

- **Acceso global.** El crowdfunding se realiza en línea, lo que significa que los proyectos pueden alcanzar una audiencia global.
- **Diversidad de proyectos.** Tiene una capacidad para financiar una amplia variedad de proyectos, desde productos y servicios innovadores hasta causas benéficas y proyectos sociales. Esto permite que proyectos de diferentes industrias y áreas encuentren el apoyo necesario para materializarse (MicroBank, 2024).

En Ecuador, las PyMES pueden recurrir a diversas plataformas de crowdfunding para obtener financiamientos, tanto locales como internacionales.

En cuanto a las Plataformas de Crowdfunding, en Ecuador se tiene *Catapultados* que permite a emprendedores lanzar campañas de crowdfunding y obtener financiamiento a través de la comunidad (BBF Ecuador, 2023).

A nivel internacional se tiene a *Kickstarter* y *Indiegogo* que son Plataformas internacionales populares que también pueden ser utilizadas por emprendedores ecuatorianos, especialmente para proyectos creativos e innovadores. GoFundMe que es otra plataforma popular para recaudar

fondos, especialmente para causas personales o proyectos de emprendimiento. Y a Kiva también internacional que ofrece préstamos a bajo interés a emprendedores en países en desarrollo, incluyendo Ecuador.

Los pasos que deben seguir las PyMES para obtener financiamiento mediante Crowdfunding son:

- **Preparación del proyecto:** En esta etapa se incluye definir el Proyecto, investigación de mercado y creación de un plan de negocios:
- **Elección de la plataforma:** Elegir una plataforma de crowdfunding que se alinee con los objetivos del proyecto y el tipo de financiamiento requerido (recompensas, donación, participación o préstamos).
- **Creación de la campaña:** Desarrollar una Presentación Atractiva: Crear una página de campaña con una descripción detallada del proyecto, objetivos claros y beneficios para los patrocinadores.
- **Video promocional:** Incluir un video que explique el proyecto y motive a los potenciales patrocinadores a contribuir.
- **Recompensas y beneficios:** Definir claramente las recompensas o beneficios para los patrocinadores.
- **Promoción de la campaña:** Redes Sociales: Utilizar redes sociales para promover la campaña y atraer patrocinadores. Correo

Electrónico: Enviar correos electrónicos a contactos y potenciales patrocinadores. Eventos y Medios: Organizar eventos de lanzamiento y contactar a medios de comunicación para aumentar la visibilidad de la campaña.

Gestión y seguimiento:

- **Actualizar a los patrocinadores:** Mantener informados a los patrocinadores sobre el progreso del proyecto y la campaña.
- **Cumplir con las promesas:** Asegurar que todas las recompensas o beneficios prometidos se entreguen según lo acordado. (BBF Ecuador, 2023).

Entre los beneficios del Crowdfunding para las PyMES está el acceso a capital, debido a que permite a las PyMES obtener financiamiento sin tener que recurrir a préstamos bancarios tradicionales. También visibilidad y alcance porque las plataformas de crowdfunding ayudan a estas empresas a llegar a un público más amplio, tanto nacional como internacional. Seguidamente se tiene la participación de la comunidad ya que el crowdfunding promueve la participación y el apoyo de la comunidad en los proyectos empresariales. Y por último la flexibilidad porque las plataformas ofrecen diferentes mecanismos de financiación, como donaciones, préstamos o inversiones, adaptándose a las necesidades de cada PyME.

Existen también otras fuentes de financiamiento alternativas en Ecuador como:

- **Fondos de inversión de impacto:** Instituciones como el Grupo BID ofrecen financiamiento y apoyo a emprendimientos innovadores.
- **Ángeles inversores y capital semilla:** Estas fuentes de financiamiento pueden ser una alternativa a los préstamos bancarios tradicionales.
- **Crowdfunding inmobiliario:** Permite a las PyMES acceder a fondos para proyectos inmobiliarios a través de inversiones de pequeños inversionistas.
- **Financiamiento colaborativo (crowdlending):** Plataformas especializadas en préstamos entre personas, como la plataforma "Financiamiento Colaborativo: Plataforma de crowdlending para MiPyMES y PyMES", según la plataforma Épico.
- **Factoraje:** Este instrumento permite a las PyMES financiar sus operaciones al obtener financiamiento con base en sus cuentas por cobrar (facturas).
- **Garantías recíprocas:** Un sistema donde empresas se garantizan mutuamente, lo que puede facilitar el acceso a créditos bancarios para las PyMES. Entre otros.

Alianzas estratégicas

Las alianzas estratégicas son vitales para las PyMES ecuatorianas para fortalecerse y evitar vulnerabilidades, ya que les permiten acceder a

recursos como capital, tecnología, conocimiento y redes de distribución que de otra manera serían difíciles de obtener, también reduce costos, es decir, al compartir costos de producción, marketing y administración, las alianzas pueden ayudar a las PyMES a ser más eficientes y competitivas.

Adicional a todo lo planteado las alianzas estratégicas les permiten a las PyMES acceder a nuevos mercados y mejorar su competitividad, especialmente en un entorno económico dinámico abriendo nuevas oportunidades de negocio para ellas, permitiéndoles expandir su alcance geográfico y llegar a nuevos clientes. Otro factor que incide en este tipo de empresas es alcanzar mayor competitividad, ya que la colaboración entre PyMES puede fortalecer su capacidad para innovar, desarrollar nuevos productos y servicios, y competir con grandes empresas.

Asimismo, se tiene el fortalecimiento de la marca porque al asociarse con otras empresas las PyMES pueden mejorar su reputación y generar confianza en sus clientes. La transferencia de conocimiento y tecnología es otro elemento importante, porque las alianzas pueden facilitar la transferencia de conocimiento y tecnología entre las empresas, lo que puede impulsar su innovación y crecimiento.

En líneas generales se puede decir que, en el contexto ecuatoriano, las alianzas estratégicas son esenciales para las PyMES, por la necesidad de adaptarse a una economía cambiante, con una alta competencia y un entorno regulatorio

en constante evolución, por lo que las PyMES necesitan aliarse para mantenerse competitivas.

También está la importancia de la internacionalización para crecer y diversificar sus negocios debido a que las PyMES ecuatorianas necesitan acceder a mercados internacionales, y las alianzas pueden facilitar este proceso. Y por último y no menos importante está la necesidad de impulsar el desarrollo económico como un motor de crecimiento económico en Ecuador, y las alianzas pueden contribuir a su desarrollo y a la creación de empleo. (Andino-Chancay et al., 2022; Useche-Aguirre et al., 2021; Ortiz-Choez et al., 2024).

Fortalecer las redes de apoyo entre emprendedores

Es crucial que las PyMES en Ecuador fortalezcan sus redes de apoyo entre emprendedores para evitar su vulnerabilidad, ya que la colaboración y el intercambio de conocimientos son esenciales para su supervivencia y crecimiento en un entorno empresarial competitivo y globalizado. Las redes de apoyo brindan a las PyMES acceso a información, recursos y oportunidades que pueden fortalecer su capacidad de adaptación a los cambios del mercado, aumentar su competitividad y disminuir la probabilidad de fracaso.

Entre los beneficios de fortalecer las redes de apoyo están el acceso a información y conocimientos debido a que las redes de apoyo

permiten a las PyMES compartir experiencias, identificar tendencias de mercado y acceder a información valiosa para tomar decisiones más estratégicas.

Asimismo, brinda la mayor capacidad de adaptación, es decir, la colaboración con otros emprendedores para ayuda a las PyMES a identificar y superar los desafíos que pueden surgir en el proceso de crecimiento, así como a adaptarse a los cambios del mercado. También da cabida al acceso a recursos y oportunidades; las redes de apoyo facilitan el acceso a financiamiento, mentores, proveedores y clientes, lo que puede impulsar el crecimiento de las PyMES.

Otros de los elementos que trae consigo las redes de apoyo son una mayor competitividad ya que al compartir conocimientos y experiencias, las PyMES pueden fortalecer sus estrategias de negocio y mejorar su competitividad en el mercado, así como una mayor probabilidad de éxito, porque las redes de apoyo ayudan a las PyMES a reducir el riesgo de fracaso y a aumentar la probabilidad de alcanzar sus objetivos empresariales.

Igualmente está presente el desarrollo personal y profesional en vista de que la participación en redes de apoyo permite a los emprendedores desarrollar habilidades de comunicación, liderazgo y negociación, así como a establecer relaciones de confianza y apoyo mutuo. De la misma forma está el impacto en el desarrollo económico al fortalecer las redes de apoyo entre

emprendedores, se contribuye a la creación de un ecosistema empresarial más robusto y competitivo, lo que a su vez puede tener un impacto positivo en el crecimiento económico del país. (Costales-Roberto, 2024; Villavicencio-Morejón, 2025; Zamora-Boza, 2018).

Fomentar la colaboración con otras empresas y el gobierno

Fomentar las PyMES en Ecuador, a través de la colaboración con otras empresas y el gobierno, es crucial para el desarrollo económico del país, ya que es bien sabido que ellas son el motor dinamizador de la economía ecuatoriana. Entre los beneficios de la colaboración están el acceso a nuevos mercados, aumenta la competitividad mejorando su productividad, innovación y calidad, mayor visibilidad, mayor capacidad de financiamiento y mayor desarrollo profesional.

La colaboración facilita el crecimiento y desarrollo de estas empresas a través de estrategias para fomentar la colaboración como las siguientes:

- **Formación de redes de negocios:** Las PyMES pueden crear redes con otras empresas, tanto locales como internacionales, para compartir conocimientos, recursos y oportunidades de negocio. Estas redes pueden ser formales como las cámaras de comercio, o informales a través de eventos, ferias y plataformas online.
- **Promoción de la innovación:** Las PyMES deben

fomentar la innovación en sus productos, procesos y servicios para ser más competitivas y atraer a otros actores del mercado. Para ello, pueden colaborar con instituciones de investigación y desarrollo, universidades y otros centros de conocimiento.

- **Participación en iniciativas gubernamentales:** El gobierno ecuatoriano ofrece diversos programas y ayudas a las PyMES, como créditos, becas y servicios de consultoría. Las PyMES pueden participar activamente en estas iniciativas para acceder a recursos y apoyo.
- **Acceso al comercio electrónico:** El gobierno ecuatoriano está impulsando el desarrollo del comercio electrónico para que las PyMES puedan ampliar su alcance y llegar a nuevos clientes. Las PyMES pueden aprovechar esta oportunidad para crear sus propias tiendas online y comercializar sus productos y servicios.
- **Certificación de calidad:** La certificación de calidad puede ayudar a las PyMES a demostrar su compromiso con la excelencia y a ganarse la confianza de los clientes y socios comerciales.
- **Compra pública:** El gobierno ecuatoriano incluye a las PyMES en sus procesos de compra pública, lo que les permite acceder a contratos con el Estado. Las PyMES pueden aprovechar esta oportunidad para diversificar sus fuentes de ingresos y fortalecer su presencia en el mercado (Andino-Chancay et al., 2022; ENROKE, 2025).

CONCLUSIONES

Durante el desarrollo de la presente investigación se evidenció la verdadera importancia que tiene el orientar a las PyMES ecuatorianas a permanecer en el mercado laboral enfrentando una realidad tan compleja como la que se vive en dicha nación, evitando la vulnerabilidad financiera de estas empresas que se consideran el motor dinamizador de la economía.

Se tiene la certeza de que este análisis bidimensional internas como externas hacia las PyMES le garantizarán una estabilidad y crecimiento al gestionar mejor sus recursos, optimizar sus operaciones, y evitar la acumulación de deuda. Asimismo, se tomó en consideración el auspicio para la generación de empleo en Ecuador, agregándole un elemento que es la expansión de sus operaciones, lo que a su vez genera un aumento en la fuerza laboral.

Otro punto relevante es que las PyMES con una asesoría financiera pueden acceder a mejores condiciones de crédito y financiamiento, lo que les permite mejorar su competitividad en el mercado. También se tiene a la innovación y desarrollo a nivel de inversión, esto les trae como consecuencia optimar sus productos y servicios, y adaptarse a los cambios del mercado.

Quizás un elemento que no ha sido visibilizado, pero está latente en las PyMES es la resiliencia ante dificultades, debido a que si ellas están fortalecidas financieramente de una manera

inmediata se asume que están mejor preparadas para enfrentar crisis económicas y financieras, ya que tienen una gestión más eficiente de sus recursos.

En el mismo orden y sentido las PyMES son la base del desarrollo regional, y con una orientación financiera adecuada les permite contribuir al crecimiento de las regiones donde operan y coadyuva a participar más activamente en la economía nacional e internacional, generando mayor valor con un aumento significativo de su rentabilidad, auspiciando su inversión en el futuro para seguir creciendo y expandiéndose.

CONFLICTO DE INTERESES. El autor declara que no existe conflicto de intereses para la publicación del presente artículo científico.

REFERENCIAS

- Andino-Chancay T., Rodríguez-López V., Párraga-Mogrovejo M. y Molina Quiroz, (2022). Pequeñas y medianas empresas y la política comercial internacional del Ecuador. *Revista de Ciencias Sociales* (Ve), vol. XXVIII, núm. 4, pp. 448-469. Universidad del Zulia-Venezuela. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8703855>
- ASANA, (2024). Qué es un plan de contingencia y cómo crear uno en 8 pasos para evitar riesgos. <https://asana.com/es/resources/contingency-plan>
- AUDIITOOL, (2024). Claves para gestionar riesgos en pequeñas y medianas empresas (PyMES). <https://www.auditool.org/blog/control-interno/claves-para-gestionar-de-riesgos-en-pequenas-y-medianas-empresas-PyMES>.
- BACLAW Barrera Andrade Abogados, (2024). Desafíos y Oportunidades: Estrategias Empresariales ante la Ley de Protección de

- Datos en Ecuador. <https://www.linkedin.com/pulse/desaf%C3%ADos-y-oportunidades-estrategias-empresariales-hlpze/>
- BBVA, (2023). Control de costos: cómo gestionar los recursos financieros con prudencia. <https://www.bbvaspark.com/contenido/es/noticias/control-de-costos-gestionar-recursos-financieros/>
- BBF Ecuador, (2023). Cómo funciona el crowdfunding en Ecuador y cómo obtener financiamiento. <https://n9.cl/ndiq1>
- BBVA, (2025). Educación financiera: qué es, para qué sirve y por qué es clave para tu futuro. <https://www.bbva.com/es/sostenibilidad/que-es-la-educacion-financiera/>
- BID, (2024). Convocatoria para fondos de capital emprendedor. <https://n9.cl/e16k25>
- CRENTIO, (2024). Control financiero: consejos para una PyME ordenada y sostenible <https://n9.cl/srp8a>
- Costales, Roberto I., Villarroel, Carmen A., Avalos, Juan A., & Cepeda, Patricia M. (2024). Análisis de los factores de incidencia en el fracaso de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo, Ecuador, año 2023. *Revista Espacios*, 45(1), 98-109. Epub 01 de abril de 2024. <https://doi.org/10.48082/espacios-a24v45n01p08>
- Edenred, (2020). 10 prácticas preventivas para la gestión de riesgos financieros. <https://n9.cl/7ew3d>
- ENROKE, 2025. ¿Qué son las PYMES? <https://n9.cl/8ht2v>
- García, E. (2018). La realidad crediticia para las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas. *Universidad y Sociedad*, 10(2), 40-46. <http://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus>
- Garzón, N. (2025). Los tipos de regulaciones a las que se enfrentan las empresas ecuatorianas. *Tusdatos.com*. <https://n9.cl/dj4na>
- Grupo Banco Mundial, (2022). Informe Sobre El Desarrollo Mundial 2022. Finanzas Al Servicio De La Recuperación Equitativa. <https://n9.cl/y5knp>
- Grupo Banco Mundial, (2024). Deuda y Desarrollo. Panorama General. <https://www.bancomundial.org/es/topic/debt/overview>
- Grupo Banco Mundial, (2025). Economías Emergentes y en Desarrollo en el Siglo XXI. <https://n9.cl/out7c>
- Intelligent Training, (2020). ¿Por qué capacitar a tu equipo en temas de ciberseguridad? <https://n9.cl/pgt5f>
- INTUIT, (2020). Plan de contingencia: Guía esencial para preparar tu negocio. <https://n9.cl/8mrj3>
- Kuspit, (2024). Gestión de Tesorería: Cómo Maximizar las Finanzas en las PyMES. <https://n9.cl/q4de4>
- MARKEL, (2023). Fondos de Capital de Riesgo. <https://markel.com.es/blog/responsabilidad-civil/fondos-de-capital-riesgo/>
- MicroBank, (2024). ¿Qué es el crowdfunding y cómo funciona? <https://n9.cl/qyqwi>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, (2022). Gobierno destina USD 10'050.000 para emprendimientos y miPyMES que desarrollen innovación productiva. <https://n9.cl/i6gj7>
- Ortiz-Choez, G., Constantine-Castro, J., Martillo-Mieles, O., Silva-Idrovo, R., (2024). Las PYMES en el Ecuador y su participación en el PIB. 593 *Digital Publisher CEIT*, 9(2), 736-743, <https://doi.org/10.33386/593dp.2024.2.2273>
- PYMES Latinas Grandes Negocios, (2021). Normativa Legal sobre PyMES en Ecuador. <https://n9.cl/a8y4v>
- SafetyCulture, (2024). Comprender la capacitación interna en el lugar de trabajo. <https://n9.cl/9zciby>
- Salazar-Mariscal, E., Cajas-Rodríguez, M., Angulo-Vélez, D., y Ruedas-Palacios, F., (2025). Digitalización de las PyMES en Ecuador: Desafíos, oportunidades y casos de éxito.: Digitalization of SMEs in Ecuador: Challenges, Opportunities, and Success Stories. *Revista Científica Multidisciplinar G-Nerando*, 6(1), Pág. 513 –. <https://doi.org/10.60100/rcmg.v6i1.420>

- Salcedo-Muñoz, V., Campuzano, J., Uriguen, P. A., y Plaza, J. J. (2021). Responsabilidad social empresarial en el sector bananero de la provincia de El Oro – Ecuador. *Revista de Ciencias Sociales*. <https://doi.org/10.31876/rcs.v27i3.36778>
- Secureframe, (2023). Capacitación en gestión de riesgos: más de 25 certificaciones y cursos en línea para mejorar tu experiencia. <https://secureframe.com/es-es/blog/risk-management-training1>
- Tapia, E., (2025). Economía. Crédito para emprendedores: Estos son los sectores que más acceden a recursos para sus negocios en Ecuador. *PRIMICIAS*. <https://www.primicias.ec/economia/creditos-emprendedores-comercio-agricultura-negocios-ecuador-90836/>
- UNIFICAS, (2024). Plan de Contingencia: Lo que debes conocer. <https://www.unifikas.com/es/noticias/plan-de-contingencia-lo-que-debes-conocer>
- Urdaneta-Montiel, A., Melean-Romero, R.A., & Prieto-Pulido, R.A. (2024). Evolución del financiamiento a las PyMES en Ecuador. un estudio en la provincia El Oro. *Desarrollo Gerencial*, 16(2), 1-24. <https://doi.org/10.17081/dege.16.2.7144>
- Useche-Aguirre M., Vásquez-Lacres L., Salazar-Vázquez F. y Ordóñez Gavilanes M., (2021). Fórmula estratégica empresarial para PyMES en Ecuador ante la COVID-19. *Universidad & Empresa*. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.9309>.
- Villavicencio-Morejón, B., (2025). Emprendimiento y crecimiento económico en Ecuador: análisis de factores sociales, políticos y tecnológicos. *Gestio et Productio. Revista Electrónica de Ciencias Gerenciales*, 7(12), 221-240. <https://doi.org/10.35381/gep.v7i12.213>
- Zamora-Boza, C. S. (2018). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Revista Espacios*, 39(7), 15. <https://revistaespacios.com/a18v39n07/a18v39n07p15.pdf>