



República del Ecuador
Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil

Trabajo de Titulación
Para la Obtención del Título de:
Licenciado en Administración de Empresas

Tema:
Limitantes del crecimiento empresarial de la ferretería
“Tecnico Centro Romero” del cantón Huaquillas, periodo 2018-
2022

Autor:
José Ricardo Romero Castillo

Directora de Trabajo de Titulación:
Ing. Ericka Moncayo Moncada. Msc.

2024

Guayaquil - Ecuador

AGRADECIMIENTO

Agradezco profundamente a Dios por su guía constante y por permitirme superar los desafíos en esta travesía académica. Su amor y presencia han sido mi fortaleza en cada paso del camino.

Asimismo, quiero agradecer a mi familia y amigos por su apoyo inquebrantable, su amor constante y su comprensión durante todo este proceso. Su presencia y ánimo han sido pilares en mi camino hacia el éxito.

Además, extendiendo mi agradecimiento a mis profesores y mentores, quienes han compartido su valioso conocimiento y han sido fuentes invaluable de inspiración. Sus enseñanzas y orientación han sido cruciales en mi formación como profesional.

DEDICATORIA

Dedico este logro a Dios, quien me ha guiado para lograr mi objetivo, quien me ha ayudado en los caminos y momentos difíciles, y quien ha puesto todo lo bueno y a las personas correctas a mi alcance en mi vida.

A mi familia, cimiento de mi vida, quienes con su amor y apoyo incondicional han sido mi inspiración constante. A mis padres, por su sacrificio y determinación para brindarme oportunidades y fomentar mi pasión por el conocimiento. A mis hermanos, por ser mis compañeros de aventuras y brindarme motivación inquebrantable en cada paso del camino.

A mis amigos, quienes han estado a mi lado a lo largo de esta travesía académica, compartiendo risas, desafíos y momentos inolvidables.

A mis profesores y mentores, quienes han desafiado mis límites intelectuales, guiado mis pasos y compartido su experiencia valiosa. Su dedicación y compromiso con la educación han sido fundamentales en mi formación.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, José Ricardo Romero Castillo, hago constar bajo juramento que el presente trabajo de titulación titulado ' Limitantes del Crecimiento Empresarial de la ferretería Tecnicentro Romero del Cantón Huaquillas, Periodo 2022-2023 ' cumplió con los estándares éticos y académicos establecidos por la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil.

Declaro que este trabajo fue realizado de forma independiente y original, sin la contribución de terceros, excepto las referencias y créditos debidamente citados en el trabajo. Asimismo, afirmo que el contenido de este trabajo de titulación no ha sido previamente presentado para obtener un grado o título en otra institución, y que no infringe los derechos de propiedad intelectual de terceros. La Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil tiene derecho a hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

José Ricardo Romero Castillo

LIMITANTES DEL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LA FERRETERÍA “TECNICENTRO ROMERO” DEL CANTÓN HUAQUILLAS, PERIODO 2022-2023

José Ricardo Romero Castillo
ric_kardo21@hotmail.com

RESUMEN

La presente investigación se desarrolló con el objetivo de identificar las principales barreras que limitan el crecimiento de la ferretería "Tecnico Centro Romero" en el cantón Huaquillas durante el período 2018-2022. Para lograrlo, se empleó un enfoque mixto y descriptivo mediante un estudio de caso, siguiendo un método lógico inductivo. Se enfocó en dos variables principales: barreras del crecimiento empresarial y crecimiento empresarial. Se realizó una encuesta dirigida a la administradora. Además, se hizo una revisión documental de los datos financieros de la ferretería, que se registraron en una matriz de registro diseñada para calcular indicadores financieros y evaluar el desempeño económico en relación con las barreras identificadas. La unidad de análisis fue la Ferretería Tecnico Centro Romero. Se identificó que las barreras que limitan el crecimiento empresarial incluyen la competencia en el mercado local, la ausencia de un plan estratégico para el crecimiento empresarial, y la percepción de competencia desleal.

Palabras clave: barreras del crecimiento empresarial, crecimiento empresarial, estudio de caso.

INTRODUCCIÓN

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) son fundamentales para la economía de los países en la actualidad. Son diversas y ofrecen una amplia gama de productos y servicios, contribuyendo significativamente a la producción y distribución de bienes y servicios (Cruz et al., 2021). Además, tienen la capacidad de reducir las tasas de pobreza mediante la creación de puestos de trabajo, y el estímulo de la actividad económica. No existe una definición única de MIPYME que sea universalmente aceptada, y los criterios utilizados para definirlos pueden variar de un país a otro. Esto se debe a que el desarrollo y la realidad económica de cada país es diferente (Bernal et al., 2023). Desde un punto de vista cuantitativo son muy importantes dado que representan en promedio el 80 % de todas las empresas del mundo (Paredes et al., 2020).

Dada la importancia de este tipo de empresas, en los últimos años ha tomado relevancia la investigación sobre la creación de nuevas empresas, los factores que favorecen su crecimiento y las barreras que limitan el crecimiento empresarial. Por esta razón, es importante y necesario generar episteme que permita identificar las barreras que enfrentan diferentes tipos de negocios al momento de crecer. En ese sentido, Quiñonez et al. (2023) reconocen que existen diversas barreras y han identificado las cuatro más comunes: falta de financiamiento; competencia desleal; falta de capacitación y altos costos de operación.

Dentro de las MIPYME se encuentran diversos tipos de negocio, entre ellos las ferreterías y estas tienen diversas dificultades. Así, la ferretería “Tecnico Centro Romero” en el cantón Huaquillas presenta una limitada capacidad de crecimiento empresarial y entre sus posibles causas podrían estar el poco acceso a financiamiento, escasa formación de los empresarios, altos costos operativos, aumento de una competencia desleal y escaso

crecimiento del sector de la construcción en este cantón. Por esta razón se pretende responder ¿Cuáles son las principales barreras que limitan la capacidad de crecimiento empresarial de la ferretería “Tecnico Centro Romero” en el cantón Huaquillas en el periodo 2018-2022? Esta problemática tiene consecuencias sobre el empleo, puesto que al no crecer esta empresa no contratan más personal y por lo tanto no se crean nuevas fuentes de empleo. Asimismo, esto no favorece las mejoras en atención al cliente dado que no se adquieren nuevos bienes de capital, y debido a que las actividades económicas están interrelacionadas esto finalmente termina repercutiendo de forma negativa en la dinámica económica de esta población debido a que este podría ser un problema compartido por otras empresas del mismo rubro.

El objetivo general de esta investigación es el de identificar las principales barreras que limitan la capacidad de crecimiento empresarial de la ferretería “Tecnico Centro Romero” en el cantón Huaquillas en el periodo 2018-2022. Asimismo, como objetivos específicos se tienen los siguientes: en primer lugar, indagar sobre las limitaciones del crecimiento de la ferretería Tecnico Centro Romero en el cantón Huaquillas; en segundo lugar, determinar indicadores del crecimiento empresarial de la ferretería Tecnico Centro Romero en el cantón Huaquillas en el periodo 2018-2022.

MARCO TEÓRICO

En el marco de la investigación sobre las barreras del crecimiento empresarial, es fundamental contextualizar este estudio dentro del ámbito más amplio de las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Investigaciones previas han arrojado luz sobre los desafíos y limitaciones que enfrentan estas organizaciones en su búsqueda de expansión y desarrollo. En este sentido, Herrera et al. (2023) en su trabajo “Obstáculos al desarrollo de

las pequeñas y medianas empresas en el cantón La Concordia” exploraron detalladamente los desafíos que enfrentan las pequeñas y medianas empresas PYMES en La Concordia, poniendo de manifiesto la importancia de superar barreras tales como los problemas financieros, de infraestructura, de gestión y de mercado, dado que son las principales dificultades que enfrentan en esta región.

El anterior enfoque se complementa con el trabajo de Paredes et al. (2020) “Análisis de los factores que limitan el crecimiento económico de las pequeñas y medianas empresas en Ecuador”, quienes llevaron a cabo una evaluación crítica de los elementos que restringen el desarrollo económico de las pequeñas y medianas empresas en Ecuador, y destacaron que la característica principal de estas empresas radica en su composición por miembros de una misma familia, una particularidad distintiva que se convierte en una desventaja debido a la falta de preparación de estos miembros y a la ausencia de herramientas administrativas y gerenciales esenciales para asegurar la supervivencia de las pymes. También, se descubrió que las limitaciones en términos de organización, administración y contabilidad, así como las debilidades en la planificación estratégica, gestión empresarial, control de calidad, formación, adopción de tecnologías eficientes, obstaculizan su desarrollo económico. Asimismo, destacan particularmente las marcadas restricciones en lo que respecta al acceso a financiamiento.

Aunado a lo anterior, Rodríguez y Aviles (2020) en la investigación “Las PYMES en Ecuador. Un análisis necesario” examinaron que las pequeñas y medianas empresas han sido afectadas por la crisis actual, agravada por las decisiones políticas adoptadas en los últimos años, debido a que ha generado una limitación en la capacidad de obtener financiamiento para inversión por las tasas de interés elevadas. Esta situación, en conjunto con la disminución de las ventas debido al abrupto aumento del desempleo y la pobreza,

ha configurado un panorama desfavorable para el sostenimiento de las empresas existentes, al mismo tiempo que ha actuado como un obstáculo para el surgimiento de nuevos proyectos empresariales. Esta realidad se refleja en el estancamiento del crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en Ecuador y en la proliferación de fallos prematuros en los nuevos emprendimientos de manera significativa.

Barreras del crecimiento empresarial

Las barreras que obstaculizan el crecimiento empresarial, según Baque et al. (2020), estas tienen su origen en fuerzas externas que abarcan los ámbitos económico, político y social. Estos factores influyen desde fuera de la empresa y generan efectos perjudiciales, como el apoyo limitado, la carencia de programas de ayuda adecuados para las PYMES, restricciones en el acceso a financiamiento, excesivos controles gubernamentales, altas tasas impositivas y elevados costos asociados a las fuentes de financiamiento. Además, De la O y Monge (2019) observaron que en América Latina, la persistente desigualdad en el desarrollo económico está conectada con obstáculos que impactan en el éxito de las PYMES y en la creación de empleo, los cuales abarcan la limitación en el acceso a financiamiento, debilidades en la administración, falta de personal calificado, restricciones en las economías de escala, carencia de información de mercado, limitaciones en tecnología, exceso de burocracia y rigidez en el mercado laboral.

Crecimiento empresarial

El interés en el crecimiento empresarial ha llevado a una exploración exhaustiva en el campo de investigación. Carrillo (2022) destaca que, a pesar del profundo interés en el tema del crecimiento empresarial, fue en la década de 1990 cuando se originó un cambio en la dirección de los estudios, centrando la atención en el análisis del proceso y la dinámica de cómo se genera el crecimiento empresarial. En una perspectiva similar, Aillón

et al. (2020) resaltan que el crecimiento económico se manifiesta como un proceso dinámico que produce cambios positivos en las empresas. Por lo general, estos cambios son cuantitativos, lo que comúnmente esperan los directivos, incluyendo el crecimiento financiero, productivo y en el mercado. Sin embargo, se subraya la importancia de considerar cambios cualitativos, ya que estos desempeñan un papel influyente en el logro de los resultados deseados. Por su parte, Cruz (2022) plantea que el crecimiento empresarial se origina como resultado de un proceso continuo. Por lo general, estos cambios tienden a reflejarse en términos cuantitativos, incluyendo el aumento en el capital, la producción y la presencia en el mercado, lo que la mayoría de los gestores esperan. De igual forma Mera et al. (2021) también lo considera como un proceso: “El crecimiento empresarial es un proceso a través del cual las empresas pueden crecer dentro del mercado donde se desenvuelve, pero para ello, deben hacer uso de sus recursos para hacerlo posible.” (p.47).

En relación con los factores influyentes en el crecimiento empresarial en las pequeñas empresas, Cruz et al. (2020) identifican una serie de elementos determinantes. Entre ellos, se incluye la adquisición de insumos, donde los costos elevados son resultado de la escala limitada de compra. Además, la supervivencia de estas empresas en el mercado es restringida debido a su tamaño. Asimismo, la intensa competencia demanda una captación más amplia de clientes.

A nivel de teorías, el crecimiento empresarial es esencial en la investigación económica. Gibrat (1931) sugirió que el crecimiento es aleatorio, mientras que Penrose (1959) resaltó la importancia de recursos y oportunidades. Schumpeter (1942) introdujo la innovación y la destrucción creativa como motores, especialmente en tecnología. Birch (1987) relacionó el tamaño, especialmente en PYMES, con empleo. North (1990) y

Baumol (1990) aportaron teorías institucionales. Investigadores del Global Entrepreneurship Monitor han iluminado emprendedores con alto potencial de crecimiento (Orozco y Arraut, 2018). Lo anterior evidencia que existen diversos enfoques, algunos se centran en que el crecimiento empresarial se debe a factores internos y otros a factores externos.

Indicadores del crecimiento empresarial

Con respecto a los indicadores para evaluar el crecimiento empresarial, existen diversos indicadores utilizados, pero en la literatura predominante sobre estudios de crecimiento, se destacan dos medidas comunes: las ventas y el número de empleados. Aunque ambos métodos han sido criticados, la medición relativa del crecimiento ha sido ampliamente utilizada en investigaciones anteriores (Rivas, 2017).

METODOLOGÍA

Se llevó a cabo un estudio no experimental con enfoque mixto y alcance descriptivo utilizando el método de estudio de caso en la ferretería Tecnicentro Romero, que según Yin (2018) representa un método empírico que examina detalladamente un fenómeno o caso en su contexto real. Asimismo, se utiliza el método lógico inductivo, dado que se sigue un proceso de transición que implica una labor de abstracción y síntesis, donde se identifican patrones, tendencias y conceptos subyacentes que permiten construir un entendimiento generalizable y aplicable a diversas instancias. En esencia, se trata de ascender desde lo concreto y singular hacia una perspectiva que trascienda fronteras individuales y se erija como conocimiento coherente y válido en un ámbito más amplio.

Por otro lado, las principales variables que han sido identificadas y priorizadas para el estudio debido a que ostentan una posición de suma relevancia en el contexto de esta

investigación son: barreras del crecimiento empresarial y crecimiento empresarial. Para la recolección de información se utilizó la técnica de revisión documental. En ese mismo orden de ideas, los instrumentos que se utilizó son una encuesta dirigida a la administradora del lugar para obtener información referente a la variable barreras del crecimiento empresarial y una matriz de registro para la variable crecimiento empresarial. Los datos financieros relevantes fueron registrados en una matriz de registro diseñada para este propósito. Asimismo, estos datos fueron utilizados para calcular indicadores financieros que permitieron evaluar el desempeño económico de la ferretería en relación con las barreras del crecimiento identificadas. La unidad de análisis de esta investigación es exclusivamente la ferretería Tecnicentro Romero, puesto que toda la información recopilada, analizada y discutida se relaciona directamente con esta ferretería.

RESULTADOS

De acuerdo a las respuestas obtenidas en la encuesta dirigida a la encargada de la gestión de la ferretería Tecnicentro Romero, se puede observar en la siguiente tabla 1 que si bien existe una dedicación a la parte operativa de la ferretería se ha tenido un enfoque del aquí y ahora pero se ha descuidado la parte estratégica puesto que no cuenta con una planeación estratégica y no tienen un control mediante indicadores lo que hace difícil de gestionar.

Tabla 1

Resultados de la encuesta dirigida a la administradora de Tecnicentro Romero

Categorías	Respuesta
Factores que limitan el crecimiento empresarial	Competencia y dificultades para atraer y retener clientes

Estrategia y planificación	No cuenta con un plan estratégico para el crecimiento empresarial
Inversiones y recursos	Invirtieron recientemente en abrir otro local sucursal y adquisición de un software de sistema contable
Barreras operativas	No tiene ningún problema
Consulta externa y colaboración	No han buscado asesoramiento externo ni consideran a los empleados en la identificación y solución de las limitaciones
Perspectivas Futuras	Tienen expectativas de expandir nuestra base de clientes y fortalecer nuestra presencia en el mercado local en 1-3 años. Pero no ha identificado nuevas oportunidades de mercado o áreas de crecimiento potencial
Medición	No utilizan indicadores clave de rendimiento
Innovación y Tecnología	Consideran la adquisición de un software como medio para mantenerse competitivo
Desafíos de la Competencia	Se enfocan en brindar un buen servicio y atención rápida dado que les es difícil competir por precios
Información adicional	Señalan a la competencia desleal como un limitante porque indican que varios negocios ofertan los mismos productos a precios que desde su perspectiva les hace parecer que no es una competencia legítima dado que se cree que existen productos de contrabando.

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta dirigida a la administradora de Tecnicentro Romero.

Tabla 3

Tasa de Crecimiento Anual de ventas de Ferretería Tecnicentro Romero 2018-2022

Año	Crecimiento Anual de ventas
2018	-
2019	-35%
2020	-2%
2021	-9%

2022 -5%

Fuente: Elaboración propia con base en registros de Ferretería
Tecnico Centro Romero

De acuerdo a la tabla anterior se puede identificar una notable tendencia negativa en lo que respecta al indicador crecimiento anual del volumen de ventas de la ferretería Tecnico Centro Romero.

Tabla 4

Tasa de Crecimiento Anual de Clientes de Ferretería Tecnico Centro Romero 2018-2022

Año	Crecimiento Anual de Clientes
2018	-
2019	-5%
2020	-7%
2021	-8%
2022	-6%

Fuente: Elaboración propia con base en registros de Ferretería
Tecnico Centro Romero

De igual forma mantiene una tendencia negativa según el indicador crecimiento anual de clientes que visitan Tecnico Centro Romero. Aunque esto no significa que no existan utilidades es importante considerar este indicador en caso de que se pretenda hacer futuras inversiones en dicho negocio.

Finalmente, y con base en los indicadores e información de la encuesta se propone la realización de un plan estratégico con énfasis en el crecimiento de la organización y con un horizonte temporal de largo plazo con el fin de crecer y aumentar sus ingresos. Como señala Villafane (2019) una empresa necesita llevar a cabo la ejecución de un plan

estratégico que contemple la supervisión y la evaluación de metas al finalizar el año. Este proceso involucra la realización de un análisis exhaustivo de la empresa y la identificación de áreas de mejora con el objetivo de crear ventajas competitivas. Asimismo, este plan debe considerar la posible competencia desleal que enfrenta Tecnicentro Romero. Por ultimo debe establecer métricas que le permitan evaluar y controlar la gestión.

CONCLUSIONES

Luego del análisis detallado de los indicadores de crecimiento y la información recopilada en la encuesta, se ha identificado una tendencia negativa en el crecimiento del volumen de ventas y el número de clientes que visitan la ferretería "Tecnico Centro Romero" en el período 2018-2022. Esta situación plantea desafíos significativos para el crecimiento empresarial de la organización.

Asimismo, se identificó que las barreras que limitan el crecimiento empresarial de "Tecnico Centro Romero" incluyen la competencia en el mercado local, la ausencia de un plan estratégico para el crecimiento empresarial, y la percepción de competencia desleal en el mercado debido a la existencia de productos de contrabando.

Como respuesta a estos hallazgos, se propone la realización de un plan estratégico de largo plazo que aborde estos desafíos, fomente la creación de ventajas competitivas y establezca métricas para evaluar y controlar la gestión. Esto puede ayudar a superar estas limitaciones y establecer las bases para un crecimiento sostenible en el mercado local de Huaquillas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aillón, O., Daza, J. & Pantoja, J. (2020). Desarrollo empresarial, gestión ambiental y calidad de vida en el municipio de Sucre. *Revista Investigación y Negocios*, 13(21), 77–85. http://www.scielo.org.bo/pdf/riyn/v13n21/v13n21_a07.pdf
- Baque-Cantos, M. A., Cedeño-Chenche, B. S., Chele-Chele, J. E., & Gaona-Obando, V. B. (2020). Fracaso de las pymes: Factores desencadenantes, Ecuador 2020. FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación científico-técnica multidisciplinaria), 5(4), 3–25. <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/293>
- Bernal, J., López, J., Mora, W., Molina, F., y Vivas, B. (2023). Factores económicos y sociales asociados a la creación y evolución de las MIPYMES en el Ecuador. *LATAM Revista Latinoamericana De Ciencias Sociales Y Humanidades*, 4(1), 3 4327–4341. <http://latam.redilat.org/index.php/lt/article/view/569/748>
- Carrillo, A. (2022). *Diferenciación como herramienta de crecimiento empresarial Caso: Distribuidora Damic* [Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/3419/1/77125.pdf>
- Casanova-Villalba, C. I. (2022). Desafíos en el crecimiento empresarial en Santo Domingo: Un análisis de los factores clave en el periodo 2021-2022. *Journal of Economic and Social Science Research (JESSR)*, 2(3), 1–12. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v2/n3/53>
- Cruz, A. (2022). *Naturaleza jurídica de las startup en relación con su crecimiento empresarial (Barranca-2021)* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de

Barranca].

<http://181.224.226.226/bitstream/handle/20.500.12935/128/TESIS%20Cruz%20Rui%20Anthony%20Samir.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cruz, D., Catañeda, P., Ávila, B. S., & Canto, C. B. L. (2020). La competitividad y el crecimiento empresarial en pymes manufactureras ¿están relacionados?. *Revista RELAYN-Micro y Pequeña empresa en Latinoamérica*, 4(2), 32-54.

<https://iquatroeditores.org/revista/index.php/relayn/article/view/23/30>

Cruz, R., Velasco, L., Ballinas, S. y Córdova J. (2021). Capítulo 2. Importancia de la Mipyme, base para la demanda educativa del profesional de su gestión. En Z. Cruz, O. Lozano, G. Ramírez, J. Ramos, A. León, E. Sarmiento y C. Castillo (Eds.), *Transformación educativa y cultural en la gestión de organizaciones durante el COVID-19: Vol. 1* (1a. ed. pp. 38-49). Grupo Editorial Hess.

https://ceune.unach.mx/images/Libros/Transformacion_educativa_y_cultural_en_la_gestion_de_organizaciones_durante_el_COVID-19.pdf#page=38

De la O Cordero, D., & Monge-González, R. (2019). Factores que influyen en el desempeño de las PYMEs: una perspectiva cualitativa de los empresarios costarricenses. *Revista Academia & Negocios*, 4(2), 95-106.

<https://www.redalyc.org/journal/5608/560859050013/html/>

Herrera, M., Casanova, C., Santander, E. & Bravo, I. (2023). Obstáculos al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en el cantón La Concordia. *Código Científico Revista de Investigación*, 4(E1), 270-295.

<http://www.revistacodigocientifico.itslosandes.net/index.php/1/article/view/97/199>

- Mera, M., Baidal E., Malave, J., y Vera, E. (2022). La mejora y crecimiento empresarial a través de las estrategias de marketing digital. *Revista E-IDEA Journal of Business Sciences*, 4 (17), 45-62. <https://doi.org/10.53734/eidea.vol4.id234>
- Orozco, J., y Arraut, L. (2018). Los emprendedores con altas expectativas de crecimiento y el crecimiento económico. *Dimensión Empresarial*, 16 (2), 85-98.
<http://www.scielo.org.co/pdf/diem/v16n2/1692-8563-diem-16-02-00085.pdf>
- Paredes, J., Toaquiza, B., Bonilla, F., y López, E. (2020). Análisis de los factores que limitan el crecimiento económico de las pequeñas y medianas empresas en Ecuador. *FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación científico-técnica multidisciplinaria)*, 5(5), 255-267.
<https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/195/317>
- Quiñonez Cabeza, B. M., López Pérez, P. J., Salgado Ortiz, P. J., & Vernaza Corozo, N. C. (2023). Las barreras que enfrentan las PYMES en La Concordia y cómo superarlas. *Polo del Conocimiento*, 8(4), 978-990. <https://n9.cl/qp9v7q>
- Rivas, J. (2017). *Factores determinantes del crecimiento de empresas jóvenes en el sector de los servicios en México* [Tesis doctoral, Universidad de Cantabria].
<https://repositorio.unican.es/xmlui/bitstream/handle/10902/12128/Tesis%20JCRV.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rodríguez, R., y Aviles, V. (2020). Las PYMES en Ecuador. Un análisis necesario. 593 *Digital Publisher CEIT*, 5(5-1), 191-200.
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7898210.pdf>
- Villafane, L. (2019). *Planeamiento financiero y la rentabilidad en la empresa Premium*

Brands SAC, año 2019 [Tesis de maestría, Universidad Cesar Vallejo].

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/43125/Villafane_PL.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Yin, R. (2018). *Case Study: Research and Applications* [Estudio de caso: investigación y aplicaciones]. SAGE Publications

ANEXOS

Modelo del cuestionario para la administradora de la ferretería Técnicentro

Romero en el cantón Huaquillas, Ecuador

Estimada Administradora de Tecnicentro Romero, agradecemos su colaboración en esta encuesta que tiene como objetivo identificar las limitaciones que enfrenta la ferretería en su camino hacia un mayor crecimiento y desarrollo. Sus respuestas son fundamentales para mejorar la estrategia de la empresa.

Instrucciones: Marcando con una X su respuesta, solo puede seleccionar una respuesta por Pregunta a menos que en la pregunta se le señale otras indicaciones. A continuación, se presentan una serie de cuestiones relacionadas con su experiencia en el trabajo.

1.	Factores que limitan el crecimiento empresarial	
	A continuación, se presentan una serie de factores que a menudo pueden limitar el crecimiento de una empresa. Por favor, indique cuál de estos factores considera que han sido las principales limitaciones para el crecimiento de Tecnicentro Romero. Marque con X todas las que correspondan.	
	Limitaciones Financieras	
	Competencia en el Mercado	
	Problemas de Suministro o Inventario	
	Limitaciones de Marketing y Promoción	
	Dificultades para Atraer y Retener Clientes	
	Barreras Regulatorias o Legales	
	Desafíos operativos (p. ej., problemas de gestión)	
	Otros (por favor, especifique):	
2.	Estrategia y Planificación	
a.	¿Tecnicentro Romero cuenta con un plan estratégico para el crecimiento?	
	Sí	

	No	
b.	En caso afirmativo, ¿cuáles son las principales estrategias de crecimiento que ha implementado o planea implementar?	
3.	Inversiones y Recursos	
a.	¿La empresa ha realizado inversiones significativas en tecnología, infraestructura u otros recursos para impulsar el crecimiento?	
	Sí	
	No	
b.	¿Cuáles han sido las principales inversiones que ha realizado o planea realizar?	
4.	Barreras Operativas	
a.	¿Ha enfrentado desafíos operativos que obstaculizan el crecimiento, como problemas de gestión, productividad o logística?	
	Sí	
	No	
b.	Por favor, describa brevemente los desafíos operativos que ha enfrentado o enfrenta.	
5.	Consulta externa y colaboración	
a.	¿Ha buscado asesoramiento externo o colaborado con expertos en el sector para abordar las limitaciones de crecimiento?	
	Sí	
	No	
b.	¿Involucra a su equipo y a otros empleados en la identificación y solución de las limitaciones?	
	Sí	
	No	
6.	Perspectivas Futuras	
a.	¿Cuáles son sus expectativas y planes para el crecimiento futuro de Tecnicentro Romero en los próximos 1-3 años?	
b.	¿Ha identificado nuevas oportunidades de mercado o áreas de	

	crecimiento potencial?	
	Sí	
	No	
7.	Medición de Éxito	
a.	¿Utiliza indicadores clave de rendimiento (KPI)?	
	Sí	
	No	
b.	En caso de que su respuesta anterior fue afirmativa, ¿Qué indicadores clave de rendimiento (KPI) utiliza?	
8.	Innovación y Tecnología	
a.	¿Utiliza la innovación y la tecnología para mantenerse competitivo en su mercado?	
	Sí	
	No	
b.	En caso de que su respuesta anterior fue afirmativa, ¿Qué indicadores clave de rendimiento (KPI) utiliza?	
9.	Desafíos de la Competencia	
a.	¿Cómo afronta la competencia en su industria?	
b.	¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrenta en este sentido?	
10.	Comentarios Adicionales	
a.	¿Hay algún otro comentario o información adicional que desee proporcionar sobre las limitaciones del crecimiento de la ferretería?	

Anexo 2

Matriz de registro de los datos proporcionados por la ferretería Tecnicentro Romero en el cantón Huaquillas, Ecuador.

MATRIZ DE REGISTRO		
Año	Ventas	Clientes atendidos
2018	316419,21	7410
2019	206173,14	7020
2020	201093,72	6520
2021	183018,59	5970
2022	173456,2	5640