

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

Comunidad Educativa al Servicio del Pueblo

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

"SUPERVIVENCIA DE LAS MICROEMPRESAS EN CUENCA: FACTORES QUE LIMITAN SU PERMANENCIA Y CRECIMIENTO. PERIODO 2022-2025"

PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTOR: CAJAMARCA MOROCHO ALEX JOSUE

DIRECTOR: ASTUDILLO ARIAS PEDRO YAMIL

CUENCA - ECUADOR

2026

DIOS, PATRIA, CULTURA Y DESARROLLO

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

Comunidad Educativa al Servicio del Pueblo

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

“SUPERVIVENCIA DE LAS MICROEMPRESAS EN CUENCA: FACTORES QUE LIMITAN SU PERMANENCIA Y CRECIMIENTO. PERIODO 2022-2025”

PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTOR: CAJAMARCA MOROCHO ALEX JOSUE

DIRECTOR: ASTUDILLO ARIAS PEDRO YAMIL

CUENCA - ECUADOR

2026

DIOS, PATRIA, CULTURA Y DESARROLLO

“Supervivencia de las MICROEMPRESAS en Cuenca: factores que limitan su permanencia y crecimiento. Periodo 2022-2025”

Cajamarca Morocho Alex Josue

Universidad Católica de Cuenca

Unidad de titulación

Astudillo Arias Pedro Yamil

28 de octubre de 2026

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y RESPONSABILIDAD

Yo, **Cajamarca Morocho Alex Josue,** portador de la cédula de ciudadanía N.º **0150678399**. Declaro ser el autor de la obra: **"Supervivencia de las MICROEMPRESAS en Cuenca: factores que limitan su permanencia y crecimiento. Periodo 2022-2025"**, sobre la cual me hago responsable sobre las opiniones, versiones e ideas expresadas. Declaro que la misma ha sido elaborada respetando los derechos de propiedad intelectual de terceros y eximo a la Universidad Católica de Cuenca sobre cualquier reclamación que pudiera existir al respecto. Declaro finalmente que mi obra ha sido realizada cumpliendo con todos los requisitos legales, éticos y bioéticos de investigación, que la misma no incumple con la normativa nacional e internacional en el área específica de investigación, sobre la que también me responsabilizo y eximo a la Universidad Católica de Cuenca de toda reclamación al respecto.

Cuenca, octubre de 2026



Alex Josue Cajamarca Morocho

CERTIFICACIÓN

Yo, **Astudillo Arias Pedro Yamil**, certifico que el artículo titulado **"Supervivencia de las MICROEMPRESAS en Cuenca: factores que limitan su permanencia y crecimiento. Periodo 2022-2025"** fue desarrollado por **Cajamarca Morocho Alex Josue**, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la Universidad Católica de Cuenca.

Debido a que es una investigación particular con el propósito de cumplir un requisito previo a la obtención del **TÍTULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Cuenca, octubre de 2026



Pedro Yamil Astudillo Arias

Tutor

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

RESUMEN

Este estudio analiza la relación de factores organizacionales y de mercado con la permanencia y el crecimiento de las microempresas del cantón Cuenca durante 2022-2025. Se empleó un enfoque cuantitativo, descriptivo, correlacional y no experimental. La información perceptual se obtuvo mediante una encuesta aplicada a 82 propietarios o gerentes; además, se analizaron retrospectivamente los registros financieros de las empresas para el período 2022-2025. Las relaciones entre constructos se estimaron mediante modelado de ecuaciones estructurales por mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM), y la evolución anual de los indicadores financieros se examinó con la prueba de Friedman y el coeficiente W de Kendall. La ubicación geográfica ($\beta = 0{,}198$; $p = 0{,}048$) y la calidad del servicio ($\beta = 0{,}333$; $p = 0{,}012$) mostraron asociaciones positivas y significativas con la permanencia. La co-creación de valor ($\beta = 0{,}386$; $p = 0{,}002$) y la adopción tecnológica ($\beta = 0{,}222$; $p = 0{,}019$) se asociaron significativamente con el crecimiento. Las otras cuatro hipótesis no recibieron respaldo estadístico. Aunque los activos y los ingresos por ventas mostraron tendencias descriptivas crecientes, las diferencias entre años no fueron estadísticamente significativas. Los resultados distinguen los factores asociados con la permanencia de aquellos vinculados con el crecimiento, sin establecer relaciones causales ni permitir generalizaciones automáticas más allá de las empresas analizadas.

Palabras clave: Microempresas, permanencia empresarial, crecimiento empresarial, calidad del servicio

ABSTRACT

This study analyzes the relationship between organizational and market factors and the permanence and growth of microenterprises in the canton of Cuenca during 2022–2025. A quantitative, descriptive, correlational, and non-experimental approach was employed. Perceptual data were obtained through a survey administered to 82 owners or managers; in addition, the financial records of the enterprises for the 2022–2025 period were retrospectively analyzed. Relationships between constructs were estimated using partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM, Partial Least Squares Structural Equation Modeling), and the annual evolution of financial indicators was examined using the Friedman test and Kendall's W coefficient. Geographic location ($\beta = 0.198$; $p = 0.048$) and service quality ($\beta = 0.333$; $p = 0.012$) showed positive and significant associations with permanence. Value co-creation ($\beta = 0.386$; $p = 0.002$) and technological adoption ($\beta = 0.222$; $p = 0.019$) were significantly associated with growth. The other four hypotheses did not receive statistical support. Although assets and sales revenue showed increasing descriptive trends, the differences between years were not statistically significant. The results distinguish the factors associated with permanence from those linked to growth, without establishing causal relationships or permitting automatic generalizations beyond the analyzed enterprises.

***Keywords*:** Microenterprises, business permanence, business growth, service quality

Introducción

Las microempresas son clave para las economías locales, generan empleo y autoempleo, también ofrecen bienes y servicios de consumo cotidiano. En Ecuador, estas empresas son parte fundamental del comercio y la producción en las ciudades. Sin embargo, la existencia de un elevado número de microempresas no garantiza que todas vayan a quedarse o a crecer. En muchos casos, las microempresas desarrollan sus actividades con recursos limitados, una marcada concentración de las decisiones en el propietario y una alta exposición a factores como los cambios en la demanda, el incremento de la competencia, las dificultades de financiamiento y la incorporación de nuevas tecnologías.

Esta situación se hizo aún más evidente después de la pandemia, cuando algunas microempresas lograron adaptarse y mantenerse activas, mientras otras enfrentaron dificultades para sostener sus operaciones y continuar atendiendo al mercado (Vanegas Manzano y Fajardo Monroy, 2023; Duque-Espinoza et al., 2024). No obstante, la permanencia en el mercado no implica necesariamente crecimiento, una microempresa puede continuar operando sin ampliar sus ventas o recursos, mientras que un aumento en su actividad no garantiza por sí solo una trayectoria estable. Por ello, ambos resultados deben analizarse como dimensiones relacionadas, pero diferenciadas, del desempeño empresarial (Puebla et al., 2018; Cyron y Zoellick, 2018).

El problema de investigación consiste en determinar cómo se relacionan distintos factores organizacionales y de mercado con la permanencia y el crecimiento de las microempresas del cantón Cuenca, y si ambos resultados se asocian con factores diferentes. Aunque estudios previos han abordado el crecimiento empresarial a partir de registros longitudinales (Suárez Mayorga et al., 2024). Se requiere evidencia local que examine conjuntamente las percepciones de propietarios o gerentes y la evolución de información financiera durante el período 2022-2025. En respuesta a

esta necesidad, el objetivo es analizar la relación de la resiliencia empresarial, la ubicación geográfica, la adopción tecnológica y la calidad del servicio con la permanencia empresarial, así como de la gestión administrativa, la co-creación de valor, la adopción tecnológica y la calidad del servicio con el crecimiento empresarial.

Marco Teórico

La permanencia y el crecimiento empresarial están relacionados, pero representan resultados distintos. La permanencia se refiere a la capacidad de una empresa para sostener su actividad en el tiempo y el crecimiento, en cambio, supone cambios en su tamaño o capacidad económica, reflejados en las ventas, los activos, el empleo o los recursos disponibles (McKelvie y Wiklund, 2010; Puebla et al., 2018; Cyron y Zoellick, 2018). En las microempresas, ambos resultados pueden vincularse con la capacidad de adaptar y reorganizar sus recursos ante los cambios del entorno (Teece et al., 1997) y con la manera de afrontar situaciones adversas (Duchek, 2020).

Sin embargo, aún queda por precisar qué factores se relacionan con mantenerse en el mercado y cuáles se asocian, además, con crecer. Esta distinción orienta el estudio de dos variables dependientes: la permanencia empresarial y el crecimiento empresarial. Para la primera, se examina su relación con la resiliencia empresarial, la ubicación geográfica, la adopción tecnológica y la calidad del servicio. Para la segunda, se consideran la gestión administrativa, la co-creación de valor, la adopción tecnológica y la calidad del servicio. Sobre esta base, el marco teórico sustenta el análisis de los factores asociados con ambos resultados en las microempresas del cantón Cuenca durante el período 2022-2025.

Fundamentos teóricos

La teoría de las Capacidades Dinámicas plantea que las empresas pueden integrar, desarrollar y reconfigurar recursos y competencias para responder a entornos cambiantes (Teece et al., 1997). Esta perspectiva ofrece un marco integrador para el estudio porque la permanencia y el crecimiento pueden depender de cómo las microempresas identifican cambios, aprovechan oportunidades y ajustan sus prácticas.

La Resiliencia Organizacional permite explicar la capacidad de anticipar dificultades, responder a perturbaciones y aprender de sus consecuencias (Duchek, 2020). Para una microempresa, esta capacidad puede expresarse en la continuidad de operaciones, la reorganización de recursos o la adaptación de decisiones ante cambios en la demanda y otras dificultades.

Para el crecimiento, la Teoría del Crecimiento de la Firma señala que la expansión depende del aprovechamiento de recursos, del aprendizaje y de la capacidad gerencial para coordinar nuevas actividades (Penrose, 1959). De manera complementaria, la Visión Basada en Recursos sostiene que los recursos y capacidades internos pueden contribuir al desempeño cuando permiten crear valor y sostener diferencias frente a otras empresas (Wernerfelt, 1984; Barney, 1991).

Permanencia empresarial (Y1)

La permanencia empresarial se concibe como la continuidad de la empresa en el mercado durante el período analizado. La literatura sobre resiliencia organizacional destaca la importancia de la adaptación y de las condiciones internas y externas que afectan la continuidad (Duchek, 2020). Para las microempresas, la permanencia también puede estar condicionada por el acceso a clientes, las condiciones del entorno donde operan, la incorporación de herramientas tecnológicas y la relación que mantienen con sus usuarios. En Cuenca, Vanegas Manzano y Fajardo Monroy

(2023) encontraron que las empresas de mayor antigüedad cuentan con una mejor fidelidad de los clientes, lo que produce una reacción favorable ante sucesos desfavorables; por ello, el modelo examina cuatro factores asociados con este resultado: resiliencia empresarial, ubicación geográfica, adopción tecnológica y calidad del servicio.

Resiliencia empresarial (X1) y permanencia

La resiliencia empresarial se refiere a la capacidad de responder ante situaciones adversas, adaptar las operaciones y mantener la actividad. El marco de resiliencia organizacional de Duchek (2020) distingue procesos de anticipación, respuesta y adaptación, que permiten analizar cómo una empresa afronta perturbaciones y aprende de ellas. Los estudios sobre pequeñas empresas también han destacado la relevancia de las capacidades de los emprendedores para responder a entornos hostiles (Branicki et al., 2018), mientras que la investigación ecuatoriana sobre MIPYMES ha señalado la importancia de las capacidades organizacionales en escenarios posteriores a la pandemia (Duque-Espinoza et al., 2024). Estos antecedentes justifican explorar la relación entre resiliencia y continuidad. Se plantea lo siguiente:

H1. La resiliencia empresarial se relaciona positivamente con la permanencia de las microempresas del cantón Cuenca.

Ubicación geográfica (X2) y permanencia

La ubicación geográfica representa las condiciones del entorno territorial en el que opera una empresa, incluidas la cercanía a clientes y proveedores, la accesibilidad, la infraestructura y las oportunidades de interacción comercial. Las economías de aglomeración explican que la concentración de actividades puede facilitar el acceso a mercados, conocimiento y recursos (Marshall, 1890), Además, la perspectiva de ventaja competitiva destaca la influencia, de las condiciones del entorno sobre la competencia empresarial (Porter, 1990). En Ecuador, Puebla et

al. (2018) encontraron que el riesgo de desaparición empresarial varía según el dinamismo económico de cada provincia. En consecuencia, se propone:

H2. Una ubicación geográfica favorable se relaciona positivamente con la permanencia de las microempresas.

Adopción tecnológica (X5) y permanencia

La adopción tecnológica comprende la incorporación y el uso de herramientas digitales en las actividades de la empresa. El marco Tecnología-Organización-Entorno (TOE) plantea que la adopción depende de la interacción entre las características de la tecnología, las condiciones organizacionales y el contexto externo (Tornatzky et al., 1990). En una microempresa, las herramientas digitales pueden facilitar la comunicación, el acceso a información y ciertas decisiones operativas. Investigaciones en India, Shaikh et al. (2025), hallaron que el uso continuo de monederos móviles mejora ingresos y eficiencia en las microempresas. En Ecuador, Flores et al. (2024), identificaron que las herramientas digitales son útiles para la toma de decisiones y la comunicación empresarial. No obstante, el uso de tecnología no garantiza por sí solo la continuidad de la empresa. Por ende, se plantea:

H3. La adopción tecnológica se relaciona positivamente con la permanencia de las microempresas.

Calidad del servicio (X6) y permanencia

La calidad del servicio alude a la capacidad de responder de manera confiable y oportuna a las necesidades de los clientes. El enfoque de experiencia del cliente considera que las interacciones con una empresa incluyen dimensiones funcionales, emocionales y sociales que pueden incidir en la satisfacción y la lealtad (Verhoef et al., 2009). En microempresas, la atención directa y la comunicación con los clientes pueden contribuir a mantener relaciones comerciales.

En Ecuador, Saltos Santana et al. (2022) destacaron el papel del marketing digital encontrando que la integración de medios sociales como WhatsApp, TikTok y Instagram son fundamentales para lograr la calidad del servicio y fortalecer las relaciones con los clientes. Se propone:

H4. La calidad del servicio se relaciona positivamente con la permanencia de las microempresas.

Crecimiento empresarial (Y2)

El crecimiento empresarial se define como el cambio en la escala o capacidad económica de la empresa, que puede reflejarse en ventas, activos, empleo u otros indicadores (McKelvie y Wiklund, 2010). La Teoría del Crecimiento de la Firma destaca el papel de los recursos y de la capacidad para coordinar su utilización (Penrose, 1959). En este estudio, el crecimiento se examina a través de los registros disponibles para 2022–2025, sin asumir que todos los indicadores evolucionen en la misma dirección o con diferencias estadísticamente significativas. Para explicar las posibles variaciones, se consideran la gestión administrativa, la co-creación de valor, la adopción tecnológica y la calidad del servicio.

Gestión administrativa (X3) y crecimiento

La gestión administrativa comprende las actividades de planificación, organización, dirección y control orientadas a coordinar recursos y alcanzar objetivos empresariales. Desde la Visión Basada en Recursos, la forma en que se organizan y utilizan las capacidades internas puede contribuir al desempeño (Wernerfelt, 1984; Barney, 1991). En el contexto ecuatoriano, se ha señalado la importancia de la planificación tributaria y de herramientas digitales para el control financiero y el cumplimiento de obligaciones (Ortiz-Guevara et al., 2024). Aunque estos elementos ofrecen una justificación teórica para esperar una relación con el crecimiento, no se refleja automáticamente a un aumento observable en ventas, activos, empleo o utilidad. Se plantea:

H5. La gestión administrativa se relaciona positivamente con el crecimiento empresarial de las microempresas del cantón Cuenca.

Co-creación de valor (X4) y crecimiento

La co-creación de valor se refiere a la interacción entre la empresa y otros actores en particular, sus clientes para integrar conocimientos y recursos en el desarrollo o mejora de productos y servicios. La lógica dominante del servicio sostiene que el valor emerge de la aplicación e integración de recursos y de la interacción entre actores, y no exclusivamente de la producción unilateral de la empresa (Vargo y Lusch, 2016). En las microempresas, escuchar a los clientes y colaborar con ellos puede contribuir a ajustar la oferta y fortalecer su pertinencia. La evidencia sobre interacción e integración de recursos en empresas de servicios aporta antecedentes para evaluar esta relación (Evangelista et al., 2022; Lopez et al., 2024). Se plantea:

H6. La co-creación de valor se relaciona positivamente con el crecimiento de las microempresas.

Adopción tecnológica (X5) y crecimiento

En relación con el crecimiento, la adopción tecnológica puede facilitar el acceso a nuevos clientes, la comunicación comercial, la gestión de información y la reducción de determinados costos de transacción. Desde las Capacidades Dinámicas, estas herramientas pueden ayudar a reconocer y aprovechar oportunidades cuando se integran a los procesos y recursos de la empresa (Teece et al., 1997). Estudios sobre monederos móviles y adopción tecnológica en microempresas han examinado sus vínculos con los ingresos y la eficiencia (Shaikh et al., 2025). Otros trabajos recientes han analizado la innovación tecnológica como elemento asociado con el crecimiento (Romero Sainz et al., 2025). Debido a esto se plantea:

H7. La adopción tecnológica se relaciona positivamente con el crecimiento de las microempresas.

Calidad del servicio (X6) y crecimiento

La calidad del servicio puede contribuir al crecimiento cuando una experiencia satisfactoria favorece la recompra, las recomendaciones y la continuidad de las relaciones comerciales. No obstante, la retención de clientes no implica necesariamente expansión del mercado. Por ello, aunque la literatura sobre experiencia del cliente y calidad del servicio proporciona una base para esperar una asociación (Verhoef et al., 2009; Saltos Santana et al., 2022). Se plantea:

H8. La calidad del servicio se relaciona positivamente con el crecimiento de las microempresas.

Síntesis del modelo conceptual

El modelo distingue dos resultados: la permanencia empresarial (Y1) y el crecimiento empresarial (Y2). Para Y1 se proponen relaciones con resiliencia empresarial (H1), ubicación geográfica (H2), adopción tecnológica (H3) y calidad del servicio (H4). Para Y2 se proponen relaciones con gestión administrativa (H5), co-creación de valor (H6), adopción tecnológica (H7) y calidad del servicio (H8). Las Capacidades Dinámicas funcionan como perspectiva integradora, la Resiliencia Organizacional fundamenta H1, las Economías de Aglomeración y la perspectiva de ventaja competitiva territorial orientan H2, el marco TOE sustenta el análisis de adopción tecnológica, la Visión Basada en Recursos fundamenta H5 y la lógica dominante del servicio orienta H6. Las relaciones de calidad del servicio se apoyan en la literatura de experiencia del cliente.

Metodología

La investigación se enmarcó bajo un enfoque cuantitativo, de alcance descriptivo-correlacional y con un diseño tipo no experimental, establecido por Hernández-Sampieri y Mendoza Torres (2018). El estudio integra dos componentes temporales, una encuesta transversal, aplicada una sola vez a propietarios o gerentes, y un análisis longitudinal retrospectivo de los registros financieros de las empresas para los años 2022–2025 (Hernández-Sampieri y Mendoza Torres, 2018; Menard, 2002). Por tanto, las relaciones estimadas mediante la encuesta corresponden a las percepciones recogidas en un único momento, mientras que la evolución financiera se examina a lo largo de cuatro años.

La población estuvo integrada por los dueños y gerentes de las microempresas del cantón Cuenca asentadas en (SCVS). Tras depurar la base, se obtuvo un total de 3.116 empresas. Se determinó una muestra de 82 microempresas aplicando la fórmula para poblaciones finitas (Cochran, 1977). La elección de los partícipes se efectuó a través de un muestreo no probabilístico por accesibilidad, debido a las limitaciones para obtener información de los gerentes y acceder a los registros financieros. Esta decisión consideró la voluntad y consentimiento del gerente o propietario, conforme a los artículos 8 y 10 de la Ley de Protección de Datos personales del Ecuador aprobada por la Asamblea Nacional (2021).

La encuesta se diseñó a partir de cuestionarios identificados en la revisión de la literatura. Inicialmente se recopilaron diez preguntas para cada variable (80 preguntas en total), después de una revisión preliminar de fiabilidad, se seleccionaron cinco preguntas por variable, lo que dio una menor versión de 40 ítems. El cuestionario fue evaluado por cinco expertos, dos docentes universitarios y tres propietarios de microempresas, quienes revisaron la claridad y pertinencia del contenido con una escala de valoración de 0 a 1 y un criterio mínimo de 0,80. Tras esta revisión

quedaron 32 ítems, que se probaron con 17 participantes. Posteriormente, mediante SPSS y el alfa de Cronbach, se eliminaron cinco ítems cuya exclusión mejoraba la fiabilidad de las escalas. El instrumento final quedó integrado por 27 ítems distribuidos entre los ocho constructos, respondidos mediante una escala Likert de cinco puntos. El coeficiente alfa de Cronbach global reportado fue de 0,876.

El análisis descriptivo comenzó con los indicadores mediante medidas de tendencia central y dispersión. Debido a la asimetría de los datos y valores atípicos, se tomó como referencia principal la mediana y el rango intercuartílico. Estas medidas permiten representar mejor el comportamiento general de los datos cuando algunos valores distorsionan la media y la desviación estándar (Field, 2018; Hair et al., 2019). Para evaluar el desempeño de las empresas se comparó el comportamiento de los indicadores entre 2022 - 2025, se aplicó la prueba no paramétrica de Friedman. Se trabajó con un nivel $p < 0,05$ y se utilizó el coeficiente W de Kendall como indicador del tamaño del efecto. Las relaciones entre las variables se estimaron mediante modelado de ecuaciones estructurales por mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM), utilizando el software SmartPLS 4. Se eligió esta técnica por el propósito correlacional del estudio (Guenther et al., 2023; Hair et al., 2019). Inicialmente se examinó el modelo de medida. Para ello se consideraron las cargas externas, el alfa de Cronbach, la fiabilidad compuesta, la varianza media extraída. También se aplicó el criterio HTMT para comprobar que las variables midieran aspectos diferentes entre sí.

Posteriormente se evaluó el modelo estructural, analizando los valores p, los coeficientes de determinación (R^2) y los tamaños de efecto (f^2). La significancia se estimó a través de bootstrapping (Hair et al., 2019; Ringle et al., 2023).

Resultados

Análisis descriptivo

Se analizó la trayectoria de las variables financieras correspondientes a las 82 empresas en el período 2022–2025. La Tabla 1 resume la mediana y el rango intercuartílico anual de cada indicador.

Tabla 1

Evolución longitudinal de los indicadores empresariales, 2022–2025

	2022	2023	2024	2025	Tendencia descriptiva
Empleados	3 [2–4]	3 [2–4]	3 [2–4]	2 [1,25–4]	Leve reducción
Activos (USD)	15.747,50 [3.767,53–67.051,33]	20.064,08 [4.253,96–81.789,45]	20.797,72 [3.038,28–93.443,10]	25.920,90 [291,06–96.463,26]	Incremento
Patrimonio (USD)	1.394,17 [-99,83–13.296,50]	1.565,51 [-396,76–13.747,13]	794,00 [-638,37–16.140,62]	849,51 [0–24.193,08]	Fluctuante
Ingresos por ventas (USD)	14.684,71 [2.378,32–40.217,43]	20.657,03 [554,32–61.688,25]	19.067,03 [158,16–72.273,16]	21.260,81 [0–79.037,82]	Incremento moderado
Utilidad neta (USD)	57,84 [-647,09–826,55]	0 [-746,79–2.381,09]	12 [-0,25–1.635,56]	0 [0–2.253,04]	Sin patrón estable

Nota. Q1 = percentil 25; Q3 = percentil 75; N = 82. **Elaborado por**: El autor

Los activos y los ingresos por ventas muestran una tendencia de crecimiento, mientras que el empleo, el patrimonio y la utilidad neta presentan mayor estabilidad o fluctuación. La evolución no fue homogénea entre indicadores.

En la tabla 2, se utilizó la prueba de Friedman, para estimar si las variaciones representaban cambios estadísticamente significativos, lo que permitió comparar las cuatro mediciones anuales

de cada indicador. Adicionalmente, se procedió al cálculo de coeficiente de W de Kendall para establecer la magnitud del cambio.

Tabla 2

Comparación estadística longitudinal de los indicadores empresariales

Indicador	χ^2 de Friedman	gl	p	W de Kendall	Interpretación
Empleados	5,294	3	0,15	0,022	No significativo; efecto muy pequeño
Activos	0,991	3	0,8	0,004	No significativo; efecto prácticamente nulo
Patrimonio	3,497	3	0,32	0,014	No significativo; efecto muy pequeño
Ingresos por ventas	2,747	3	0,43	0,011	No significativo; efecto muy pequeño
Utilidad neta	2,678	3	0,44	0,011	No significativo; efecto muy pequeño

Nota. Prueba de Friedman. **Elaborado por**: El autor

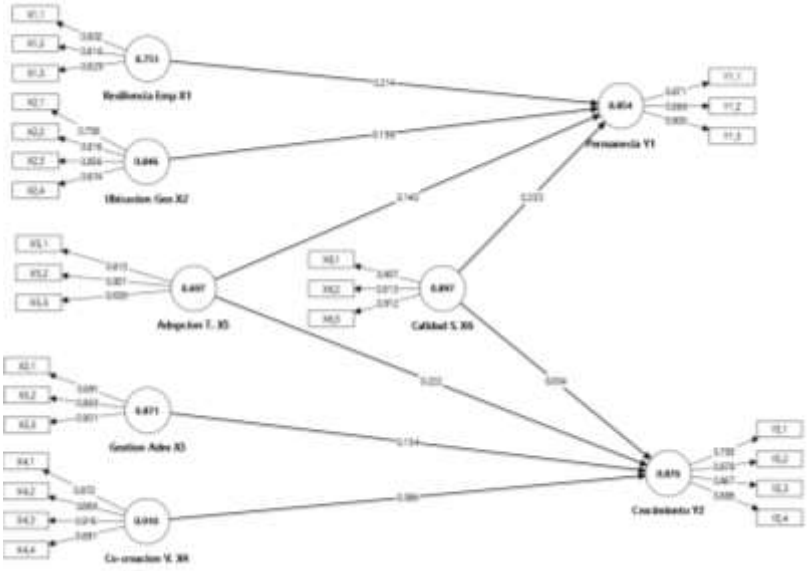
El estadístico χ^2 de Friedman cuantifica el tamaño de las diferencias entre los momentos evaluados, con gl = k – 1 (donde k = 4 años, por lo que gl = 3). El valor p obtenido mide la probabilidad de que los resultados sean una coincidencia bajo las condiciones de la hipótesis nula; se estableció como criterio de significancia $p < 0,05$. Complementariamente, se calculó el coeficiente W de Kendall como medida del tamaño del efecto, el cual oscila entre 0 (ausencia de concordancia) y 1 (concordancia perfecta); valores inferiores a 0,10 se interpretan como efectos muy pequeños o prácticamente nulos (Field, 2018).

Análisis correlacional

El modelo estructural propuesto incluye seis variables exógenas: resiliencia empresarial (X1), ubicación geográfica (X2), gestión administrativa (X3), co-creación de valor (X4), adopción tecnológica (X5) y calidad del servicio (X6). Estas variables se relacionan con dos variables endógenas: permanencia empresarial (Y1) y crecimiento empresarial (Y2).

Figura 1

Modelo estructural de los factores asociados con la permanencia y el crecimiento de microempresas del cantón Cuenca



Nota. Coeficientes del modelo estructural a través de SmartPLS 4. **Elaborado por:** El autor

Las cifras ubicadas sobre las flechas representan los coeficientes de trayectoria, en sí, la ilustración permite visualizar el diseño del modelo y el sentido de las correlaciones planteadas entre sus variables.

Modelo de medida

En la tabla 3 se presentan los indicadores de fiabilidad y validez de las ocho variables que conforman el modelo. Según Hair et al. (2019), se consideran aceptables valores ≥ 0,70; buenos, aquellos ≥ 0,80; y excelentes, los ≥ 0,90. Se evidencia buena consistencia interna en la mayoría de los constructos se destaca Co-creación de valor (0,910) y Calidad del servicio (0,897), mientras que Adopción tecnológica queda ligeramente por debajo del umbral (0,697) pero aceptable al cumplir rho_C y AVE (Hair et al., 2019). El AVE, cuyo límite aceptable es 0,50 de acuerdo con

Fornell y Larcker (1981), confirma la validez convergente de todas las variables estudiadas, los más robustos son Calidad del servicio (0,829) y Gestión administrativa (0,795).

Tabla 3

Síntesis de fiabilidad, validez convergente y cargas externas

	α	rho_C	AVE	Interpretación
Resiliencia empresarial (X1)	0,751	0,857	0,666	rho_C y AVE Adecuadas
Ubicación geográfica (X2)	0,846	0,896	0,684	rho_C y AVE Buenas
Gestión administrativa (X3)	0,871	0,921	0,795	rho_C y AVE Altas
Co-creación de valor (X4)	0,910	0,936	0,786	rho_C y AVE Altas
Adopción tecnológica (X5)	0,697	0,832	0,626	rho_C Aceptable, AVE Adecuadas
Calidad del servicio (X6)	0,897	0,936	0,829	rho_ y AVE Altas
Permanencia (Y1)	0,854	0,911	0,773	rho_ y AVE Buenas
Crecimiento (Y2)	0,876	0,915	0,730	rho_ y AVE Buenas

Nota. Datos de las 82 encuestas a través de SmartPLS 4. **Elaborado por:** El autor

Análisis de validez discriminante

La validez discriminante se evaluó a través del criterio HTMT. Tal como se aprecia en la Tabla 4, la totalidad de los valores obtenidos fueron inferiores a 0,90, y la mayoría se situó por debajo de 0,85, lo que confirma que los constructos son empíricamente diferentes entre sí (Hair et al., 2019). En particular, la razón heterotrait-monotrait entre Permanencia (Y1) y Crecimiento (Y2) fue de 0,854.

Tabla 4

Matriz HTMT

	X5	**X6**	**X4**	**Y2**	**X3**	**Y1**	**X1**	**X2**
X6	0,727	—						
X4	0,801	0,798	—					
Y2	0,721	0,566	0,694	—				
X3	0,736	0,656	0,683	0,594	—			
Y1	0,686	0,728	0,700	0,854	0,720	—		
X1	0,826	0,739	0,783	0,803	0,793	0,768	—	
X2	0,614	0,564	0,532	0,622	0,672	0,651	0,762	—

Nota. Procesado en SmartPLS 4. **Elaborado por:** El autor

Modelo estructural

Para evaluar nuestro modelo, revisamos los coeficientes R^2 y R^2 ajustado de las variables endógenas. Como señala Chin (1998), el R^2 es una brújula útil para medir la capacidad explicativa del modelo. Estos números no deben interpretarse como límites rígidos, sino como guías. Así, valores cercanos a 0,19 sugieren una capacidad explicativa débil, alrededor de 0,33 moderada y valores próximos o superiores a 0,67 sustancial.

Tabla 5

Análisis de sustancialidad

	R^2	R^2 ajustado	Sustancialidad
Permanencia (Y1)	0,539	0,515	Moderado
Crecimiento (Y2)	0,450	0,421	Moderado

Nota: Procesado en SmartPLS 4. **Elaborado por:** El autor

Los resultados exponen que el modelo tiene fuerza explicativa moderada en ambas variables dependientes. En concreto, la permanencia empresarial (Y1), alcanza un $R^2 = 0,539$ (R^2 ajustado =0,515), mientras que el crecimiento empresarial (Y2) registra un $R^2 = 0,450$ (R^2 Ajustado = 0.421). Es decir, el modelo logra explicar, la varianza de la permanencia y un poco menos de la mitad en el caso del crecimiento.

Análisis de efectos

Ahora que sabemos cuánto explica el modelo, corresponde examinar cuánto pesa cada variable por separado. Para ello utilizamos el tamaño del efecto f^2, que determina el peso de las variables independientes sobre su variable dependiente. De acuerdo (Cohen, 2013) , propone interpretar los valores de f^2 así: $f^2 < 0,02$ indica un efecto nulo o despreciable; entre 0,02 y < 0,15 pequeño; valores entre 0,15 y < 0,35, moderado; y ≥ 0,35, grande.

Tabla 6

Cargas de efecto F^2

	f cuadrado	Interpretación
Adopción T. X5 -> Crecimiento Y2	0,046	Pequeño
Adopción T. X5 -> Permanecía Y1	0,023	Pequeño
Calidad S. X6 -> Crecimiento Y2	0,000	Nulo
Calidad S. X6 -> Permanecía Y1	0,130	Pequeño
Co-creación V. X4 -> Crecimiento Y2	0,103	Pequeño
Gestión Admi X3 -> Crecimiento Y2	0,023	Pequeño
Resiliencia Emp X1 -> Permanecia Y1	0,043	Pequeño
Ubicación Geo X2 -> Permanecia Y1	0,050	Pequeño

Nota. Procesado en SmartPLS 4. **Elaborado por:** El autor**.**

Contraste de hipótesis

Para evaluar las relaciones del modelo estructural se consideraron el coeficiente de trayectoria (β), el valor p y el intervalo de confianza del 95% (IC 95%). El coeficiente β indica la dirección y magnitud de la asociación estimada: un signo positivo representa una asociación directa y uno negativo una asociación inversa. Se consideró evidencia estadística de asociación cuando $p < 0,05$ y el IC 95% no incluyó el cero. Las hipótesis que no cumplieron este criterio se clasificaron como no respaldadas por los datos. Dado el diseño no experimental, estos resultados se interpretan como asociaciones y no permiten inferir causalidad.

Tabla 7

Contraste de hipótesis e intervalos de confianza

	β	**p**	**IC 95 %**	**Resultado**
H1: X1 → Y1	0,214	0,090	[−0,031; 0,471]	No
H2: X2 → Y1	0,198	0,048	[0,023; 0,420]	Sí
H3: X5 → Y1	0,140	0,183	[−0,081; 0,338]	No
H4: X6 → Y1	0,333	0,012	[0,048; 0,573]	Sí
H5: X3 → Y2	0,154	0,097	[−0,024; 0,336]	No
H6: X4 → Y2	0,386	0,002	[0,116; 0,599]	Sí
H7: X5 → Y2	0,222	0,019	[0,036; 0,408]	Sí
H8: X6 → Y2	0,004	0,972	[−0,223; 0,275]	No

Nota. Procesado en SmartPLS 4. **Elaborado por*:*** El autor**.**

Cuatro de las ocho hipótesis fueron respaldadas (H2, H4, H6 y H7). Para la permanencia empresarial, la calidad del servicio ($\beta = 0{,}333$, $p = 0{,}012$) y la ubicación geográfica ($\beta = 0{,}198$, $p = 0{,}048$) mostraron efectos positivos y significativos, aunque de tamaño pequeño ($f^2 = 0{,}130$ y 0,050, respectivamente). Para el crecimiento empresarial, la co-creación de valor ($\beta = 0{,}386$, $p = 0{,}002$) y la adopción tecnológica ($\beta = 0{,}222$, $p = 0{,}019$) también presentaron efectos positivos y significativos de tamaño pequeño ($f^2 = 0{,}103$ y 0,046). Las hipótesis H1, H3, H5 y H8 no fueron respaldadas ($p > 0{,}05$).

Discusión

A partir de los hallazgos del modelo estructural, es posible explicar que UG y CS se asociaron de forma significativa con PE, aunque con efectos pequeños. Esto coincide con los hallazgos de estudios previos, que explican que la Ubicación facilita el acceso a clientes y recursos, lo que favorece la continuidad de la microempresa. Bajo esta agrupación, la calidad del servicio mostró la asociación más fuerte con la permanencia, lo que sugiere que atender y retener clientes ayuda a sostener la actividad económica. En cambio, RE y AT no mostraron relaciones significativas con la PE. La resiliencia, por su carácter dinámico, puede ser difícil de captar en un control único (Duchek, 2020). La adopción tecnológica, por su parte, no asegura continuidad si no se integra con recursos y capacidades organizacionales.

En relación con el crecimiento empresarial, la co-creación de valor y la adopción tecnológica presentaron asociaciones positivas y estadísticamente significativas. La co-creación de valor mostró el mayor coeficiente de trayectoria entre las relaciones respaldadas para el crecimiento, lo que resulta coherente con la literatura que destaca la participación del cliente en la creación de valor (Vargo y Lusch, 2016). La adopción tecnológica también se asoció con el crecimiento, aunque con un tamaño de efecto pequeño. La gestión administrativa y la calidad del

servicio no alcanzaron significancia estadística para esta variable. En conjunto, los resultados sugieren que los factores asociados con la permanencia no son necesariamente los mismos que se relacionan con el crecimiento, sin que ello permita atribuir causalidad.

Los registros financieros de 2022–2025 mostraron tendencias descriptivas crecientes en los activos y los ingresos por ventas, mientras que el empleo, el patrimonio y la utilidad neta presentaron mayor estabilidad o fluctuación. No obstante, las pruebas de Friedman no detectaron diferencias estadísticamente significativas entre los años para los indicadores examinados. Por ello, las tendencias descriptivas no deben interpretarse como evidencia de un cambio temporal estadísticamente confirmado. El análisis también identificó trayectorias empresariales heterogéneas, incluidos casos de continuidad, expansión y cese de operaciones. Cuando una empresa dejó de cumplir la clasificación de microempresa durante el período, esa transición debe describirse según el registro utilizado y los criterios de clasificación aplicados; los datos presentados no permiten atribuir dicha transición a un factor específico del modelo.

Conclusiones

La investigación examinó las asociaciones entre factores organizacionales y de mercado y la permanencia (Y1) y el crecimiento (Y2) de las microempresas del cantón Cuenca. Para la permanencia, la ubicación geográfica ($\beta = 0{,}198$; $p = 0{,}048$) y la calidad del servicio ($\beta = 0{,}333$; $p = 0{,}012$) mostraron asociaciones positivas y estadísticamente significativas, por lo que se respaldaron H2 y H4. La resiliencia empresarial y la adopción tecnológica no alcanzaron significancia estadística en relación con la permanencia; por ello, H1 y H3 no recibieron respaldo en la muestra analizada.

Para el crecimiento, la co-creación de valor ($\beta = 0{,}386$; $p = 0{,}002$) y la adopción tecnológica ($\beta = 0{,}222$; $p = 0{,}019$) presentaron asociaciones positivas y estadísticamente significativas,

respaldando H6 y H7. La gestión administrativa y la calidad del servicio no alcanzaron significancia estadística en relación con el crecimiento, por lo que H5 y H8 no fueron respaldadas. Estos resultados corresponden a asociaciones observadas en las empresas participantes y no demuestran efectos causales.

El análisis longitudinal retrospectivo de los registros financieros (2022–2025) mostró tendencias descriptivas crecientes en activos e ingresos por ventas, y mayor estabilidad o fluctuación en empleo, patrimonio y utilidad neta. Sin embargo, las pruebas de Friedman no detectaron diferencias estadísticamente significativas entre años. En consecuencia, la evidencia permite describir trayectorias distintas entre empresas, pero no afirmar que los indicadores hayan cambiado significativamente en el conjunto de la muestra. La encuesta, al haberse aplicado una sola vez, no permite seguir longitudinalmente los cambios en las percepciones de los propietarios o gerentes.

Limitaciones del Estudio

La investigación exhibe limitaciones las cuales deben tener en mente al analizar las conclusiones. Como punto de partida, la muestra se integró por 82 microempresas escogidas a través de un muestreo no probabilístico por accesibilidad, por lo que los hallazgos describen el comportamiento de las empresas analizadas y no pueden generalizarse automáticamente a toda la población empresarial de Cuenca. En segundo lugar, aunque los registros financieros permitieron realizar un seguimiento longitudinal entre 2022 y 2025, la encuesta fue aplicada en un solo momento, de modo que las percepciones de los propietarios o gerentes no pudieron analizarse longitudinalmente. Además, la elevada desigualdad del desarrollo de las microempresas, la presencia de valores extremos y el reducido número de empresas que dejaron de operar pudieron

disminuir la capacidad estadística para detectar diferencias pequeñas entre grupos o a través del tiempo.

Recomendaciones y Trabajos Futuros

Para futuras investigaciones se recomienda ampliar el alcance de la muestra, incorporar empresas de distintos sectores y utilizar diseños longitudinales que repitan tanto la medición financiera como la encuesta en varios momentos. También sería conveniente incluir variables externas, como acceso a financiamiento, intensidad competitiva, condiciones del mercado, antigüedad empresarial y entorno económico, con el fin de explicar una mayor variabilidad en la permanencia y el crecimiento. Esto permitiría contrastar la estabilidad de las relaciones identificadas y obtener conclusiones con mayor alcance y capacidad de generalización.

Referencias

Adaba, G. B., Ayoung, D. A., Frimpong, F. B., y Kubuga, K. K. (2026). From Inclusion to Advantage: FinTech Adoption and Competitive Strategy Among MSMEs in Ghana. *Global Business Review*. https://doi.org/10.1177/09721509261428912

Andrade, G. A. S., Espejo, M. M. S. B., García-Contreras, R., y dos Santos, C. A. (2023). Social customer relationship management and organizational resilience of Brazilian microenterprises during the COVID-19 pandemic. *Revista de Administración Mackenzie*, 24(6). https://doi.org/10.1590/1678-6971/eRAMD230044.en

Asamblea Nacional del Ecuador. (2021, 26 de mayo). Ley Orgánica de Protección de Datos Personales. Registro Oficial Suplemento 459 de 26 de mayo de 2021. https://www.asambleanacional.gob.ec

Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. Journal of Management, 17(1), 99–120. https://doi.org/10.1177/014920639101700108

Branicki, L. J., Sullivan-Taylor, B., y Livschitz, S. R. (2018). How entrepreneurial resilience generates resilient SMEs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior y Research, 24*(7), 1244–1263. https://doi.org/10.1108/IJEBR-11-2016-0396

Chin, W. W. (1998). The partial least squares approach to structural equation modeling. In G. A. Marcoulides (Ed.), *Modern methods for business research* (pp. 295–336). Lawrence Erlbaum Associates.

Cochran, W. G. (1977). Sampling techniques (3rd ed.). John Wiley y Sons.

Cohen, J. (2013). Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences. Routledge. https://doi.org/10.4324/9780203771587

Cyron, T., y Zoellick, J. C. (2018). Business development in post-growth economies: Challenging assumptions in the existing business growth literature. *Management Revue*, 29(3), 206–229. https://doi.org/10.5771/0935-9915-2018-3-206

Duchek, S. (2020). Organizational resilience: A capability-based conceptualization. *Business Research*, 13(1), 215–246. https://doi.org/10.1007/s40685-019-0085-7

Duque-Espinoza, G., Córdova-León, F., y Sigüencia-Muñoz, A. (2024). Resiliencia empresarial en la MIPyME: *Evidencia de Ecuador. Cuadernos de Contabilidad*, 25, 1–27. https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc25.reme

Evangelista, F., Varua, M. E., Saverimuttu, V., Datt, R., Pattinson, H., Wardle, K., y Evangelista, A. (2022). *Antecedents and outcomes of service co-creation in thesharing economy. SAGE Open*, 12(2). https://doi.org/10.1177/21582440221096438

Field, A. (2018). *Discovering statistics using IBM SPSS statistics* (5th ed.). SAGE Publications.

Flores, P., Segura, E., Jaramillo, R., y Ulcuango, L. (2024). Gestión microempresarial: Variables para la construcción de una herramienta tecnológica para la toma de decisiones. *Revista Ibérica de Sistemas e Tecnologías de Información*, E67, 173–185.

Fornell, C., y Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research, 18*(1), 39–50.

Guenther, P., Guenther, M., Ringle, C. M., Zaefarian, G., y Cartwright, S. (2023). Improving PLS-SEM use for business marketing research. *Industrial Marketing Management*, 111, 127–142. https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2023.03.010

Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., y Ringle, C. M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European Business Review*, 31(1), 2–24. https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0203

Hernández-Sampieri, R., y Mendoza Torres, C. P. (2018). Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. McGraw-Hill Education.

Lopez, E., Flecha-Ortiz, J. A., Santos-Corrada, M., y Dones, V. (2024). The role of organizational resilience in SME service innovation and value cocreation. *Journal of Services Marketing*, 38(4), 443–459. https://doi.org/10.1108/JSM-03-2023-0081

Marshall, A. (1890). *Principles of economics*. Macmillan.

McKelvie, A., y Wiklund, J. (2010). Advancing firm growth research: A focus on growth mode instead of growth rate. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(2), 261–288. https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00375.x

Menard, S. (2002). *Longitudinal research* (2nd ed.). SAGE Publications.

Ortiz-Guevara, D. del R., Viteri-Vera, M. del P., y Montalván-Espinoza, J. A. (2024). Optimización de recursos empresariales a través de la planificación tributaria. *European Public y Social Innovation Review*, 9, 1–18. https://doi.org/10.31637/epsir-2024-1256

Penrose, E. T. (1959). The theory of the growth of the firm. Basil Blackwell.

Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. Free Press.

Puebla, D., Tamayo, D., y Feijoó, E. (2018). Factores relacionados con la supervivencia empresarial: Evidencia para Ecuador. *Revista de Análisis Estadístico*, 16(2), 119–153.

Ringle, C. M., Sarstedt, M., Sinkovics, N., y Sinkovics, R. R. (2023). A perspective on using partial least squares structural equation modelling in data articles. *Data in Brief, 48*, 109074. https://doi.org/10.1016/j.dib.2023.109074

Romero Sainz, A. K., Bernal Domínguez, D., Angulo Trujillo, H. O., y Sandoval Barraza, L. A. (2025). El impacto de la innovación tecnológica en el desempeño financiero de las empresas: Un análisis logit. Revista CEA, 11(27), e3377. https://doi.org/10.22430/24223182.3377

Saltos Santana, G. M., Acosta Véliz, M. M., Asanza Moreira, J. M., y Espinoza Alcívar, E. I. (2022). Digital marketing and its impact on the commercial development of Guayaquil's microenterprises. *Journal of Business and Entrepreneurial Studies*, 6(3). https://doi.org/10.37956/jbes.v6i3.299

Shaikh, A. A., Ramaswamy, S., Zhang, X., Patil, M. S., Kalkar, P., y Sathe, S. S. (2025). Mobile wallet adoption and microenterprise growth: Empirical insights supporting SDG 8 and SDG 9. *Enterprise Development and Microfinance*, 35(2), 226–238. https://doi.org/10.3362/edm.v35i2.569

Stearns, T. M., Carter, N. M., Reynolds, P. D., y Williams, M. L. (1995). New firm survival: Industry, strategy, and location. *Journal of Business Venturing*, 10(1), 23–42. https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)00016-N

Suárez Mayorga, D. F., Melgarejo, Z., y Oliveros, D. (2024). Financial inclusion and its relationship with business growth of microenterprises in the manufacturing industry in Bogota during 2012–2016. *Cogent Business Y Management*, *11*(1), Article 2338226. https://doi.org/10.1080/23311975.2024.2338226

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (s. f.). *Portal de información: Sector societario* [Base de datos]. Recuperado el 31 de agosto de 2026, de https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/index.htm

Teece, D. J., Pisano, G., y Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509–533. https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z

Tornatzky, L. G., Fleischer, M., y Chakrabarti, A. K. (1990). The processes of technological innovation. Lexington Books.

Vanegas Manzano, P., y Fajardo Monroy, M. G. (2023). Comportamiento post COVID-19 de las microempresas de microsegmentación en la ciudad Cuenca–Ecuador. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 4(3). https://doi.org/10.56712/latam.v4i3.1075

Vargo, S. L., y Lusch, R. F. (2016). Institutions and axioms: An extension and update of service-dominant logic. *Journal of the Academy of Marketing Science*, *44*(1), 5–23. https://doi.org/10.1007/s11747-015-0456-3

Verhoef, P. C., Lemon, K. N., Parasuraman, A., Roggeveen, A., Tsiros, M., y Schlesinger, L. A. (2009). Customer exp erience creation: Determinants, dynamics and management strategies. *Journal of Retailing*, 85(1), 31–41. https://doi.org/10.1016/j.jretai.2008.11.001

Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. Strategic *Management Journal*, 5(2), 171–180. https://doi.org/10.1002/smj.4250050207