



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

MANO DE OBRA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE LA
RETROEXCAVADORA DE UNA EMPRESA DE MAQUINARIA PESADA

BELDUMA CAJAMARCA KARLA MARIELA
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

MACHALA
2022



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

MANO DE OBRA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE LA
RETROEXCAVADORA DE UNA EMPRESA DE MAQUINARIA
PESADA

BELDUMA CAJAMARCA KARLA MARIELA
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

MACHALA
2022



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EXAMEN COMPLEXIVO

MANO DE OBRA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE LA RETROEXCAVADORA DE
UNA EMPRESA DE MAQUINARIA PESADA

BELDUMA CAJAMARCA KARLA MARIELA
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

LAINES ALVAREZ YOLANDA MARIA

MACHALA, 25 DE AGOSTO DE 2022

MACHALA
25 de agosto de 2022

MANEJO DE COSTOS DE MANO DE OBRA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE LA RETROEXCAVADORA DE UNA EMPRESA DE MAQUINARIA PESADA

por Karla Mariela Belduma Cajamarca

Fecha de entrega: 12-ago-2022 05:30p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1881893287

Nombre del archivo: N_DE_LA_RETROEXCAVADORA_DE_UNA_EMPRESA_DE_MAQUINARIA_PESADA.docx
(139.39K)

Total de palabras: 2847

Total de caracteres: 15645

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

La que suscribe, BELDUMA CAJAMARCA KARLA MARIELA, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado MANO DE OBRA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE LA RETROEXCAVADORA DE UNA EMPRESA DE MAQUINARIA PESADA, otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

La autora declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

La autora como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 25 de agosto de 2022



BELDUMA CAJAMARCA KARLA MARIELA
0750928020

DEDICATORIA

A dios, por brindarme la posibilidad de permitirme llegar hasta este momento de mi carrera, a mis padres, Marcelina Cajamarca y Julián Belduma por su apoyo incondicional y ánimos, así como también a mi hermana y sobrinos que son motivación para seguir con mi carrera universitaria. Y a aquellos que con una palabra de apoyo me brindaron confianza y fuerzas para seguir con mis metas y llegar a cumplirlas.

Es a ellos a quienes está dedicado el presente trabajo, ya que sin su amor y bondad estoy alcanzando una de mis metas.

AGRADECIMIENTO

Primeramente, agradezco a Dios, por brindarme salud y vida para concluir mis estudios académicos y permitirme disfrutar mis logros con mi familia. De igual manera mis amigos por su apoyo y motivaciones, el cariño que demostraron es parte esencial de mi crecimiento como ser humano y profesional. Además de agradecer a aquellos docentes que me brindaron sus conocimientos y gracias a sus enseñanzas lograron formarme como profesional.

RESUMEN

En el presente trabajo se determina el costo de la mano de obra en la comercialización de una maquinaria pesada “retroexcavadora” y se deduce la afección que causa la enajenación en las empresas que se dedican a este tipo de comercio. Para el desarrollo del caso práctico se utilizaron fuentes de información científicas, bases contables referentes a empresas comercializadoras de maquinarias pesadas y se tomó referencias en la norma internacional de contabilidad (NIC 2) la cual abarca el tratamiento contable de comercialización de inventarios. El caso práctico empleado a continuación, detalla que se realiza la contratación de un personal de servicios que se encargará de la venta del activo por un tiempo determinado y al finalizar el tiempo estimado la empresa procederá a realizar la venta de la retroexcavadora, por lo que, los cálculos realizados fueron la deducción de las horas que se incurrirán en la venta de la maquinaria pesada, la determinación de los costos y gastos operacionales y de ventas que emplea esta actividad, con el fin de conocer cuál será el valor total de la maquinaria y si esta va a generar flujos de efectivos u ocasiona una pérdida. Por último, los resultados encontrados fueron que con la venta realizada la empresa generó una utilidad la cual le permitirá cubrir los gastos generados, a más de eso, esta rentabilidad actúa como un beneficio ya que posibilita a la empresa en la adquisición de nuevos equipos pesados para la continuidad en la actividad de comercialización de los mismos.

Palabras claves: Maquinaria pesada, comercialización, costos, gastos, ventas, utilidades.

ADSTRACT

In the present work, the cost of labor in the commercialization of a "backhoe" heavy machinery is determined and the condition that causes the alienation in the companies that are dedicated to this type of commerce is deduced. For the development of the practical case, scientific information sources were used, accounting bases referring to heavy machinery trading companies and references were made in the international accounting standard (IAS 2) which covers the accounting treatment of inventory trading. The practical case used below, details that a service personnel is hired who will be in charge of the sale of the asset for a certain time and at the end of the estimated time the company will proceed to sell the backhoe, so , the calculations made were the deduction of the hours that will be incurred in the sale of the heavy machinery, the determination of the costs and operational and sales expenses that this activity uses, in order to know what the total value of the machinery will be. and if it will generate cash flows or cause a loss. Finally, the results found were that with the sale made, the company generated a profit which will allow it to cover the expenses generated, more than that, this profitability acts as a benefit since it enables the company to acquire new heavy equipment. for the continuity in the commercialization activity of the same.

Keywords: Heavy machinery, marketing, costs, expenses, sales, profits

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	6
OBJETIVOS	7
DESARROLLO.....	8
MARCO CONCEPTUAL.. ..	8
1.1. Maquinaria pesada.....	8
1.1.1. Retroexcavadoras	8
1.2. Costos.....	8
1.2.1 Mano de obra.....	9
1.3. Sector económico.....	9
1.3.1. Sector de comercio.....	9
1.4. Empresas.....	9
1.4.1. Pymes.....	10
1.5. Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)	10
1.5.1. NIC 2.....	10
CASO PRÁCTICO.....	11
CONCLUSIONES	13
BIBLIOGRAFÍA.....	14

INTRODUCCIÓN

En la actualidad la maquinaria pesada ha ido evolucionando a tal punto que el manejo de la misma está siendo reemplazado por la tecnología. En el caso de las empresas constructoras, de edificaciones, demoliciones, entre otras; en las cuales es indispensable la utilización de maquinaria y equipo en trabajos forzados que impulsan el desarrollo económico y social del país.

La maquinaria a utilizarse en este tipo de actividad es considerada como bienes tangibles, teniendo una vida útil de larga duración, pero una vida económica relativamente baja, ya que se emplean en la producción y en ambientes hostiles, en donde dicha maquinaria como, retroexcavadoras, dragas, motoniveladoras, excavadoras, zanjadoras, cargadores, y más.

A lo largo de los años y con el cambio mundial cada vez estas máquinas vienen perfeccionando su fabricación y uso, no solo por el avance tecnológico sino también para evitar accidentes o pérdidas humanas debido a que la manipulación de estos equipos pesados en áreas altamente peligrosas puede causar pérdidas humanas fatales.

Como se mencionaba con anterioridad las áreas de trabajo son hostiles, como la construcción de infraestructuras, extracción de material pétreo, demoliciones, minería, y demás áreas en donde se requiera el uso de este tipo de equipo que, si bien facilitan el trabajo, lleva consigo un riesgo humano.

El sector de comercio es el que maneja este tipo de empresa ya que compran y venden bienes, específicamente en el presente trabajo hace referencia a la comercialización de maquinaria pesada dirigido a este sector económico del país, ahora bien para referirse al tipo de empresas, se especifican a las PYMES, las cuales, debido a su número de trabajadores, volumen de ventas y capital social encasillan a este caso práctica en este tipo empresas que generan mayores fuentes de empleo e ingresos al país.

Las Pymes, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía en los años 50'y 60' con el desarrollo de la revolución industrial con el proceso de tejidos, madera, imprenta, metal, minas y alimentos; es de destacar, además, como en el ambiente económico actual, las grandes empresas tienden a buscar los beneficios de estructuras más livianas.

Cabe recalcar que las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) también se aplican en el desarrollo de este caso práctico, haciendo referencia a la comercialización de maquinaria basándose en la adaptación y diseño de métodos que mejoren el manejo de una empresa, además de otras adaptaciones a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) (De La Hoz et al., 2020)

Este tipo de normas contables reflejan la situación de la empresa en sus estados financieros y en qué forma debe ser presentada, que se implantaron por experiencias del área comercial al tratarse de hechos económicos que tenían que enfrentarse y dar solución para un mejor manejo de una organización y cómo llevar de una forma correcta la información financiera de la misma.

Por otra parte es importante tomar en cuenta que también se va a aplicar costos tanto del bien como del encargado de su operación y de la posterior venta, ya que en el caso se especifica que se realiza la contratación de personal en un tiempo determinado y al finalizar ese tiempo se realizó la venta de la retroexcavadora, entonces los costos incurridos son de vital importancia ya que se puede evitar pérdidas a futuro, además de conocer los costos directos e indispensables para ofertar estos equipos a un precio que genere ganancias para la empresa.

Es importante agregar que para el desarrollo y conclusión de este trabajo práctico es necesaria la aplicación de fuentes científicas, bases jurídicas y por supuesto las normas internacionales en las que se toma como referencia para la comercialización de la maquinaria pesada, en específico de una retroexcavadora.

OBJETIVOS:

1. Implementar bases teóricas de costos de una empresa comercializadora de maquinaria pesada.
2. Determinar el costo de la mano de obra en la venta de una retroexcavadora de una empresa comercializadora de maquinaria pesada.

DESARROLLO

MARCO CONCEPTUAL

1.1. Maquinaria pesada

Es un tipo de equipo que se usan para la movilidad de materiales pesados y que es de difícil manejo para el ser humano. Usualmente se los emplea en construcciones de obras públicas, agrícolas, forestales y más, ya que a través de los avances tecnológicos se utilizan componentes hidráulicos y la electrónica sofisticada. Además de que dependen mayoritariamente de la computadora y menos del manejo humano.

Dentro del usos de la maquinaria pesada se considera la elevación de objetos pesados o en grandes cantidades, excavaciones, extracción de metales, entre otras actividades y que para su uso implica invertir una estimado económico significativo, teniendo en cuenta componentes como: el riesgo, capital y la rentabilidad. (Solís et al., 2019)

Los equipos pesados son los siguientes: excavadoras, retroexcavadoras, grúas, taladros, camiones, bombas y compresores, entre otros.

1.1.1. Retroexcavadoras

Son equipos que se mueven por su propia fuerza motriz, además de poder trabajar en espacios reducidos a pesar de ser versátiles. Son usadas en excavaciones y carga de material pétreo, ya que con su cucharón puede empujar, nivelar, recoger y cargar estos materiales. Alcanzando los 4 metros de excavación, máximo 7 metros.

1.2. Costos

(Hurtado, 2019) señala que los costos representan el desembolso de dinero para la producción de un bien o servicio en donde a futuro se va a recuperar con la venta de esa producción. Al aplicar costos en la contabilidad de un producto final se podrá registrar, determinar, analizar e informar sobre los recursos invertidos por una organización para una mejor administración y financiamiento.

Cabe recalcar que los costos se clasifican en costos fijos y variables, los primeros son aquellos que cuyo consumo se mantiene a pesar de que varíe la cantidad de producción, mientras que los costos variables dependen del volumen de los productos. (Golpe, 2019)

Dichos costos fijos son aplicables en el presente trabajo debido a que sin importar la cantidad de maquinaria que se comercialice, se va a necesitar del vendedor y operador para realizar la venta del bien.

1.2.1 Mano de obra

Es la participación del ser humano en la producción de un bien o servicio. El recurso humano, sea físico o mental, es un pilar fundamental en el ámbito laboral, ya que es el componente encargado de realizar todas las actividades necesarias que requiere una organización.

1.3. Sector económico

Los sectores económicos son segmentos de actividad económica agrupados según características comunes. Estos se denominan sectores económicos, sectores productivos, sectores productivos o simplemente sectores de la economía. Los componentes económicos facilitan el análisis y estudio de la producción económica porque pueden clasificar actividades similares que compiten o se complementan entre sí.

1.3.1. Sector de comercio

El sector de comercio forma parte del sector terciario y se enfoca en compra o venta sea al por mayor, menor, almacenes comerciales, cámaras de comercio y demás empresas que se dediquen a la comercialización de bienes a nivel nacional o internacional.

Y en el caso de este caso práctico la comercialización de maquinaria pesada se enfoca en el área de la reconstrucción de un edificio o la fabricación de infraestructura. La planificación efectiva es necesaria para una implementación exitosa. Esta actividad requiere competencia en multitarea. (Palomino, 2017)

1.4. Empresas

Es un conjunto de personas que trabajan en equipo para obtener beneficios económicos futuros u otro beneficio en común. La diferencia entre una empresa y cualquier otra institución de la sociedad está en la investigación o el beneficio. Para ello, la tecnología, el capital intangible y la relación con el mercado, formando una asociación de personas con diferentes matices culturales y psicológicos. (Rodríguez, 2020)

1.4.1. Pymes

Autores afirman que las PYMES se convierten en sistemas de creación de valor económico en la medida en que desarrollan dinámicas productivas y competitivas, lo que les permite enriquecer sus contextos al combinar la conexión de las personas con el mercado, en el que se encuentran los recursos necesarios para satisfacer sus necesidades.

El éxito de las pymes que crecen a pesar de las complejidades y las restricciones crediticias se debe a la forma en que implementan soluciones a los problemas, como implementar mejores prácticas para la cooperación entre ellas, lo que les permite compartir costos y ser más competitivas en el ámbito económico en que operan. (Tobarda et al., 2018)

1.5. Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)

Son normas que son producto del estudio y la investigación de diversos esfuerzos educativos, financieros y profesionales en el campo de la contabilidad, ya que reflejan la situación real de la empresa. Son emitidas por el International Accounting Standards Board y en total son 41 normas que actualmente se aplican 34. (Cando et al., 2020)

1.5.1. NIC 2

La aplicación de esta norma hace referencia al tratamiento de inventario de las organizaciones, es importante para las empresas comercial, industrial o de servicios, su uso permite los siguientes órdenes y mejoras: contabilización de inventarios ya que necesitan ser controlados, valorados y controlados. Registrado oficialmente para evitar pérdidas de la empresa como meta identificación de manipulaciones a nivel operativo y de generación información contable, lo ideal es un control interno eficaz y una actividad constante vigilante. (Maza et al., 2020)

La gestión del inventario es muy importante porque la falta de gestión ayuda con eso no solo el robo, sino también la pérdida y el despilfarro que pueden causar estragos impacto en las utilidades, por lo que es importante tener un sistema de seguridad para monitorear el uso eficiente y efectivo material. (Ortega et al., 2019)

CASO PRÁCTICO

La empresa “Soñar S.A.” se dedica a la compra y venta de maquinarias pesadas como retroexcavadoras, marca Caterpillar y tiene el costo de \$100.000, para la venta de estas maquinarias, se contrata los servicios de una persona que cobra \$25 la hora, es contratado para que labore 5 horas al día por el lapso de 12 semanas. Al tiempo de la semana 12 se vende una maquinaria. ¿Qué afectación tendría la empresa o negocio al momento de realizar la venta de la maquinaria?

Empezamos detallando las horas de trabajo empleadas para la venta de la retroexcavadora, ya que trabajará 12 semanas, de lunes a sábados.

Valor por hora	\$ 25,00
Total horas al día	5
VALOR DIARIO	\$ 125,00

Luego se calcula el valor diario por los 6 días de trabajo, que sería $\$125,00 \times 6 = \$750,00$. Y a este valor multiplicarlo por las 12 semanas contratadas para la venta de la maquinaria, entonces sería $\$750,00 \times 12 = \$9.000,00$. Una vez calculado el valor a pagar al vendedor, procedemos a tomar en cuenta de los siguientes costos y gastos, en el lapso de 12 semanas.

Costo del bien	\$ 100.000,00
Gasto de operador	\$ 9.000,00
Gasto del vendedor	\$ 1.306,47
VALOR DEL ACTIVO TOTAL	\$ 110.306,47

Ese valor es el que se debe percibir tomando en cuenta que para su tratamiento contable debe ser llevado por la NIC 2, ya que se componen de activos que luego serán comercializados, en donde se aplican costos de adquisición puesto que se toma en cuenta el valor del bien adquirido, flete, almacenamiento, descuentos, rebajas, entre otros costos. Además de conocer que este tipo de negocio se clasifica como mediana empresa, debido a que los ingresos se clasifican dentro de las estimaciones en la que se clasifican este tipo de empresas.

Se debe tomar en cuenta que el sueldo del vendedor es fijo y es de \$435,49 mensual y además para la futura venta estos gastos operacionales forman parte directa del costo del equipo pesado, dando un total de valor del activo de \$110.306,47, aplicando la contratación temporal del operador y los servicios del vendedor de la empresa.

Es importante mencionar que el salario del personal que labora en la empresa es el que estipula el Ministerio de Trabajo, de acuerdo a la tabla de salarios mínimos sectoriales 2022.

Una vez teniendo claros los costos, se conoce el valor para la venta del bien obteniendo ingresos para la empresa, cumplir con el pago del personal fijo y personal contratado, obteniendo beneficios económicos, aumentando los ingresos por ventas, así como las ganancias y a su vez tener rentabilidad para la adquisición de nuevos equipos pesados y seguir con la comercialización de los mismos.

Tomando en cuenta que a pesar de que las empresas compran y venden maquinaria pesada les resulta más complicado sacar de su stock estos equipos debido a los altos precios, pero se debe tomar en cuenta que constantemente se están construyendo edificaciones, realizando minería, extrayendo material pétreo y demás actividades en ambientes hostiles.

Además según lo que estipula la NIC 2 existen dos métodos para manejar inventarios que son FIFO y promedio ponderado, pero en este caso práctico se aplicará el promedio ponderado para determinar el costo de venta de la retroexcavadora y que este sea equilibrado, puesto que es la representación del precio promedio de esta maquinaria cuando se la adquirió.

Una vez teniendo la información de la maquinaria que adquiere la empresa mediante este método se puede comprobar lo que posee la empresa comercializadora cuando compre o venda estos equipos. El método de promedio ponderado toma valores promedios de la mercadería en stock y costos de mercaderías vendidas. Al contrario del método FIFO que señala la NIC 2 que es el sistema de primero en entrar primero en salir, aplicable para productos que perecen, por esta razón no aplica en la comercialización de maquinaria pesada.

CONCLUSIONES

En conclusión, mediante la aplicación de la fundamentación teórica en este caso práctico se determinó conceptos referentes a la comercialización de maquinaria pesada, además de que se clasificó en el sector de comercio, también hizo referencia a la norma contable aplicable a este tipo equipos que es la NIC 2 ya que aplicó el método ponderado en la gestión de inventarios , así como también los costos aplicables para la comercialización de la retroexcavadora, agregando también la investigación documental.

Además se determinó el costo del personal que se involucró en el proceso de la comercialización de la retroexcavadora, que fueron el vendedor y el operador, además del costo del bien cuando la empresa lo adquirió para poder determinar su valor total, tomando como referencia el tiempo de contratación del operador y del empleado, en el cual el salario fue tomado del Ministerio de Trabajo, además se aplicaron costos fijos puesto que ha pesar de que la empresa comercializadora de retroexcavadoras varíe la adquisición de equipos pesados, se tendrá que recurrir a los servicios de un vendedor y operador para su posterior venta.

Para la empresa la venta de la retroexcavadora representó ingresos para la misma, permitió además cubrir con los gastos por pago de salarios al vendedor y operador de la maquinaria. Aumentando las ventas y reduciendo del inventario los equipos pesados logrando así adquirir nuevos y seguir con la actividad de comercialización.

BIBLIOGRAFÍA

- Cando, J., Cunuhay, L., Tualombo, M., & Toaquiza, S. (2020). Impacto de las NIC y las NIIF en los Estados Financieros. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento De La investigación Y publicación En Ciencias Administrativas, Económicas Y Contables)*, 16(5), 328-340. ISSN : 2588-090X.
<https://www.fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/175>
- De La Hoz, B., Castro, R., & Suriaga, M. (2020). Aplicación de las normas internacionales de información financiera en las empresas ecuatorianas. *Revista Dominio de las Ciencias*, 6(2), 878-895. ISSN: 2477-8818.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7504259>
- Golpe, A. (2019). La gestión estratégica de costos ABC- ABM y la necesidad de otros modelos de costos para la toma de decisiones. *Revista iberoamericana de contabilidad de gestión*, 17(33), 117-133. ISSN: 1696-294X.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7518697>
- Hurtado, K. (2019). Responsabilidad social empresarial, logística inversa y desarrollo de la contabilidad de costos. *Cooperativismo y Desarrollo: COODES*, 7(3), 333-340. ISSN: 2310-340X. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7122039>
- Maza, M., Cordero, D., & Ormaza, J. (2020). Control y valoración de inventarios con aplicación de NIC 2 en comercializadoras de insumos agrícolas. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(4), 473-503. ISSN: 2542-3088.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7651663>
- Ortega, R., Palma, A., Nuñez, E. (2019). Aplicación de la NIC 2 en la valoración de inventarios de las Empresas Hoteleras del Cantón Quevedo. *Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas (AJOICA)*,

20(1), 116-125. ISSN 1988-9011.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7054129>

Palomino, M. (2017). Importancia del sector industrial en el desarrollo económico. Una revisión al estado del arte. *Revista Estudios de Políticas Públicas*, 3(1), 139-156.

ISSN: 0719-6296. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6067337>

Rodriguez, R. (2020). Las PYMES en Ecuador. Un análisis necesario. *Digital Publisher*,

5(5), 191-200. ISSN: 2588-0705.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7898210>

Solís, R., Zaragoza, N., & Gonzalez, A. (2019). Gestión de maquinarias de construcción.

Ingeniería, 23(3), 1-14. ISSN: 2448-8364.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=46761359008>

Tobarda, M., Nova, L., & Bohórquez, I. (2018). Importancia de las Pymes para el desarrollo económico de Chile en el siglo XXI. *Punto de vista*, 9(14), 1-18.

<https://journal.poligran.edu.co/index.php/puntodevista/article/view/1179>