



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIEROS COMERCIALES**

TÍTULO DEL PROYECTO

**ANÁLISIS DE LOS FACTORES DEL DESARROLLO
ECONÓMICO Y SU EFECTO EN EL CRECIMIENTO
ESTRUCTURAL Y EMPRESARIAL DE LAS MICROEMPRESAS
DEL CANTÓN MILAGRO, 2014-2015.**

Autores:

Tatiana Mariel Romero Díaz

Alfredo Antonio Acosta Martínez

Milagro, Marzo 2015

Ecuador

CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En calidad de Tutor del Proyecto de Grado, nombrado por el Comité Técnico de la Facultad Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro y habiendo analizado el Proyecto de Investigación con el tema **ANÁLISIS DE LOS FACTORES DEL DESARROLLO ECONÓMICO Y SU EFECTO EN EL CRECIMIENTO ESTRUCTURAL Y EMPRESARIAL DE LAS MICROEMPRESAS DEL CANTÓN MILAGRO, 2014-2015**, presentado por los autores del proyecto: Tatiana Mariel Romero Díaz y Alfredo Antonio Acosta Martínez, para optar por el título de Ingenieros Comerciales, acepto tuturar a los estudiantes, durante la etapa de desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, a los 23 días del mes de Marzo del 2015

MAE. Oscar Guzmán Arias, Ing. Sist.

PÁGINA DE DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Los autores de esta investigación Tatiana Mariel Romero Díaz y Alfredo Antonio Acosta Martínez, declaran ante el Consejo Directivo de la Facultad Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de su propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que está referenciado debidamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera.

Milagro, a los 23 días del mes de Marzo del 2015

Tatiana Mariel Romero Díaz

C.I 092976901-6

Alfredo Antonio Acosta Martínez

C.I 1206419234

PÁGINA DE CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de Ingenieras Comerciales, otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA	()
DEFENSA ORAL	()
TOTAL	()
EQUIVALENTE	()

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

PÁGINA DE CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL **TRIBUNAL CALIFICADOR** previo a la obtención del título de Ingenieras Comerciales, otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA	()
DEFENSA ORAL	()
TOTAL	()
EQUIVALENTE	()

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

PÁGINA DE DEDICATORIAS

El presente trabajo es el fruto de mi esfuerzo y de mucha dedicación, metas y logros obtenidos por el deseo y anhelo de superación, esta tesis va dedicada con mucho cariño en primer lugar a:

Dios por darme la vida, la fortaleza y sabiduría para poder culminar con mi carrera y llevarme por la senda del saber, doy gracias a mis padres por impulsarme siempre a salir adelante ya que ellos han sido el soporte suficiente para que termine con éxito mi carrera profesional.

A mis hermanas y sobrinos, porque gracias al amor y apoyo moral de ellos he podido llegar a esta etapa de mi vida, y a mi familia en general por todo su apoyo brindado.

Tatiana Mariel Romero Díaz

La presente tesis se la dedico a mi familia que con su apoyo incondicional he podido terminar con mi carrera.

A mi padre que con sus consejos me supo encaminar hacia el bien y que me dio las fuerzas necesarias para no darme por vencido en ningún instante de mi vida estudiantil.

A mi mama que me supo escuchar y aconsejar en los momentos más difíciles de mi vida.

Por último, también quiero dedicarle esta tesis a mi abuela Juana Álvarez que es mi segunda madre y parte fundamental en mi vida.

Alfredo Antonio Acosta Martínez

PÁGINA DE AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la sabiduría y fuerzas necesarias para alcanzar mis logros.

A la institución académica y sus distinguidas autoridades por haber sembrado en mi la semilla del saber enseñándome buenos valores.

A los docentes, por haber compartido sus conocimientos y darme su invaluable ayuda en el tiempo transcurrido de estudio.

A mis padres por su amor y apoyo incondicional.

Y a las personas que estuvieron pendientes de mí, brindarme su cariño y apoyo.

Tatiana Mariel Romero Díaz

En primer lugar agradezco a Dios por permitirme culminar con una de mis primeras metas, por ser el ser celestial que me ilumino y me dio fuerzas en los momentos difíciles de mi vida.

Mi agradecimiento primordial a mi padre Juan Martínez por los valores y principios que día a día me fueron convirtiendo en una persona de bien, pero sobre todo por ser el ejemplo a seguir.

Alfredo Antonio Acosta Martínez

PÁGINA DE CESIÓN DE DERECHOS

Ing.

Fabricio Guevara Viejó, MAE

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedemos a hacer entrega de la Cesión de Derecho del autor del Trabajo realizado, como requisito previo para la obtención del Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue: **“ANÁLISIS DE LOS FACTORES DEL DESARROLLO ECONÓMICO Y SU EFECTO EN EL CRECIMIENTO ESTRUCTURAL Y EMPRESARIAL DE LAS MICROEMPRESAS DEL CANTÓN MILAGRO, 2014-2015”**, que corresponde a la Facultad Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, a los 23 días del mes de Marzo del 2015

Tatiana Mariel Romero Díaz

C.I 092976901-6

Alfredo Antonio Acosta Martínez

C.I 1206419234

INDICE GENERAL

CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	ii
PÁGINA DE DECLARACIÓN DE AUTORÍA	iii
PÁGINA DE CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA	iv
PÁGINA DE CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA	v
PÁGINA DE DEDICATORIAS	vi
PÁGINA DE AGRADECIMIENTO	vii
PÁGINA DE CESIÓN DE DERECHOS	viii
INDICE GENERAL	ix
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii
Resumen	xiv
Abstrac	xv
INTRODUCCIÓN	2
CAPITULO I	3
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1.1 Problematización	3
1.1.2 Delimitación del problema	5
1.1.3 Formulación del problema	6
1.1.5 Determinación del tema	6
1.2 OBJETIVOS	7
1.2.1 Objetivo General	7
1.2.2 Objetivos Específicos	7
1.3 Justificación del tema	7
2.1 MARCO TEORICO	10
2.1.1 Antecedentes históricos	10
2.1.2 Antecedentes referenciales	14
2.1.3 Fundamentación	18
2.2 MARCO LEGAL	22
2.3 MARCO CONCEPTUAL	36
2.4 HIPOTESIS Y VARIABLES	39
2.4.1 Hipótesis general	39
2.4.2 Hipótesis particulares	39

2.4.3 Declaración de variables	40
2.4.4 Operacionalización de las variables	41
3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	43
3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA.....	44
3.2.1 Característica de la población	44
3.2.2 Delimitación de la población	44
3.2.3 Tipo de muestra.....	44
3.2.4 Tamaño de la muestra.....	44
3.2.5 Proceso de selección.....	45
3.3. LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS	45
3.3.1. Métodos Teóricos.....	45
3.3.2. Método Empírico	46
3.3.3. Técnicas e instrumentos	46
3.4. PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN	46
4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	47
4.2 Análisis comparativo, evolución, tendencia y perspectiva.....	47
4.3 RESULTADOS.....	49
4.4 VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS	62
5.1 TEMA.....	65
5.2 FUNDAMENTACION	65
5.3 JUSTIFICACION	88
5.4 OBJETIVOS	89
5.4.1 Objetivo general.....	89
5.4.2 Objetivos específicos	89
5.4.2 Ubicación	89
5.5 FACTIBILIDAD	90
5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA	95
5.7.1 Actividades	99
5.7.2 Recursos, Análisis Financiero	101
5.7.3 Impacto.....	109
5.7.4 Cronograma.....	110
5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta.....	111
CONCLUSIONES.....	112
RECOMENDACIONES	113

BIBLIOGRAFÍA	114
ANEXOS	118

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Variables Dependientes	41
Tabla 2 Variables Independientes	42
Tabla 3 Tabulación pregunta 1.....	49
Tabla 4 Tabulación pregunta 2.....	50
Tabla 5 Tabulación pregunta 3.....	51
Tabla 6 Tabulación pregunta 4.....	52
Tabla 7 Tabulación pregunta 5.....	53
Tabla 8 Tabulación pregunta 6.....	54
Tabla 9 Tabulación pregunta 7.....	55
Tabla 10 Tabulación pregunta 8.....	56
Tabla 11 Tabulación pregunta 9.....	57
Tabla 12 Tabulación pregunta 10.....	58
Tabla 13 Tabulación pregunta 11.....	59
Tabla 14 Tabulación pregunta 12.....	60
Tabla 15 Tabulación pregunta 13.....	61
Tabla 16 Verificación de las hipótesis.	62
Tabla 17 Ejemplo de flujo de efectivo.....	84
Tabla 18 Factibilidad presupuestaria.....	94
Tabla 19 Factibilidad técnica.	95
Tabla 20 Actividades de Capacitación.	99
Tabla 21 Estado de resultado Almacén Zurita.....	101
Tabla 22 Estado de resultados Pintulac.	101
Tabla 23 Estado de resultado Mueblería Acurio.....	102
Tabla 24 Estado de resultados CAVNET.	102
Tabla 25 Proyecciones Almacén Zurita.....	103
Tabla 26 Proyecciones Almacén Pintulac.	104
Tabla 27 Mueblería Acurio.	105
Tabla 28 Proyecciones CAVNET S.A.....	106

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Gráfico pregunta 1.....	49
Figura 2 Gráfico pregunta 2.....	50
Figura 3 Gráfico pregunta 3.....	51
Figura 4 Gráfico pregunta 4.....	52
Figura 5 Grafico pregunta 5.....	53
Figura 6 Gráfico pregunta 6.....	54
Figura 7 Gráfico pregunta 7.....	55
Figura 8 Grafico pregunta 8.....	56
Figura 9 Gráfico pregunta 9.....	57
Figura 10 Gráfico pregunta 10.....	58
Figura 11 Gráfico pregunta 11.....	59
Figura 12 Gráfico pregunta 12.....	60
Figura 13 Gráfico pregunta 13.....	61
Figura 14 Ubicación de las microempresas.....	90
Figura 15 Organigrama programa de capacitación.	91
Figura 16 Mapeo de procesos.....	91
Figura 17 Organigrama Asociación de microempresarios.....	97
Figura 18 Pendiente de utilidad.....	107
Figura 19 Proyecciones de ventas.	108
Figura 20 Cronograma de actividades.	110

Resumen

En las microempresas del Ecuador han venido desarrollando varios problemas que han provocado un déficit en el progreso y desarrollo económico de las mismas, los gobiernos antiguos no han hecho hincapié en estos problemas, esta problemática ha conllevado que varias de estas microempresas cierren y las que aún se mantienen en el mercado son aquellas donde el empirismo se volvió solución, el vender y comprar es la tarea que realizan los microempresarios para sobrevivir, a más de la inexistente ayuda por parte del Estado, se une el poco conocimiento que tienen los microempresarios para gestionar de manera correcta un negocio.

En la elaboración de este trabajo investigado, se aplicó una serie de métodos y procesos que ayudaron a encontrar el impacto de esta problemática y por lo tanto establecer la solución adecuada para la mitigación de este problema.

Esto mejorara en gran magnitud la economía de los microempresarios, a base del incremento en ventas, utilidades, rentabilidad en nuevas inversiones, a más de mejorar la economía de los microempresarios, generará un crecimiento acelerado en la productividad del Cantón Milagro. Y por lo consiguiente el mejoramiento de la corriente de efectivo del Cantón

Palabras Claves. Economía, Inversión, Productividad, ventas, utilidad, rentabilidad, empirismo.

Abstrac

In microenterprises of Ecuador have been developing several problems that have caused a deficit in progress and economic development of the same, old governments have emphasized these problems, this problematic led several of these micro close and still remain on the market are those where the solution turned empiricism, selling and buying is the task performed microentrepreneurs to survive over the nonexistent assistance from the state, joins the little knowledge have microentrepreneurs to properly manage a business.

In the preparation of this investigation work, a number of methods and processes that helped find the impact of this problem and thus establish the right solution for mitigating this problem is given.

This will improve the economy at large magnitude of microentrepreneurs, based on the increase in sales, profits, return on new investments, more than improve the economy of microentrepreneurs, generate an accelerated productivity growth Milagro Canton. And so therefore improving cash flow Canton

Keywords. Economy, Investment, Productivity, sales, profit, profitability, empiricism.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo identificar los factores de desarrollo económico que está afectando a las microempresas del cantón Milagro, lo cual está afectando en el crecimiento estructural y económico de las mismas, por el mal proceso que se está llevando en la administración.

Por ello este proyecto de investigación será el soporte para verificar e identificar cuáles son los factores de desarrollo que está afectando a los microempresarios de la ciudad, mediante charlas que se les impartirá a los mismos para que tengan un claro conocimiento en que están fallando dentro del proceso de administración.

Este proyecto está dividido en cinco capítulos lo cual se empieza determinando la problemática que existe dentro de las microempresas del cantón Milagro, la justificación de porque se ha realizado esta investigación, los objetivos que se deben cumplir, los análisis de los temas relacionados al proyecto de acuerdo a su metodología.

Para comprobar que el tema a investigar se elaboró encuestas dirigidas a los microempresarios del cantón Milagro, para de esta manera realizar un plan de capacitación dirigida a los mismos en temas fundamentales tales como la administración, contabilidad/tributación, finanzas y marketing.

Además se demostrará que este proyecto es factible porque el costo que existe es factible y no existe ninguna restricción o ley que impida la no elaboración de un plan de capacitación, es por ello se espera generar un impacto positivo dentro de las microempresas del cantón Milagro en el ámbito económico y social porque será el crecimiento de la ciudad y generar más empleo para los ciudadanos.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematización

Origen y descripción del problema, causas, consecuencias, pronóstico y control del pronóstico.

Las microempresas ubicadas en la ciudad de Milagro, dedicadas a la comercialización de diferentes productos, buscan solucionar ciertos problemas como son la poca inversión, la ineficacia en la gestión y la poca tecnología aplicada en cada una de ellas, estos problemas afectan directamente al desarrollo económico y empresarial de las mismas.

La poca inversión realizada por parte de los microempresarios en nuevos proyectos de crecimiento vertical u horizontal, da como efecto un bajo nivel económico en cada uno de sus negocios, esto no solo afecta la estabilidad de sus negocios, sino también al desarrollo económico de la población de Milagro, porque no hay crecimiento de efectivo en la ciudad.

La forma empírica que tienen la mayoría de microempresarios es un factor de gran relevancia al momento de comercializar de manera efectiva sus productos y del manejo adecuado de su capital financiero. La deficiente planificación de objetivos empresariales, da como efecto un desorden económico, convirtiéndose en un costo oculto.

Toda esta problemática nos hace avizorar un panorama desalentador en que las consecuencias serían el estancamiento del progreso del cantón, las microempresas son una fuente muy importante de ingreso de dinero a la ciudad y por lo tanto el crecimiento del Cantón también depende de ellas.

Por estas razones se pretende analizar de manera correcta y favorable para nuestra matriz productiva que se enfoca en el objetivo 9 ítem 9.1 del plan del buen vivir literal a, que menciona lo siguiente:

“Implementar mecanismos de incentivos en actividades económicas, especialmente del sector popular y solidario, las Mipymes, la agricultura familiar campesina, así como las de trabajo autónomo que se orienten a la generación y conservación de trabajos dignos y garanticen la igualdad de oportunidades de empleo para toda la población” (SECRETARIA NACIONAL DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO, 2013)¹

Y así de esta manera obtener un mayor funcionamiento de las empresas de acuerdo a este nuevo régimen estatal que será de mucho provecho para las empresas locales y nacionales.

Estas empresas no se han adaptado completamente al mundo globalizado en el que vivimos, por ello existe una complejidad o temor al momento de querer dar un paso hacia adelante para la superación o mejoramiento dentro de su desarrollo económico y su crecimiento estructural y empresarial.

En la actualidad la globalización exige un cambio de mentalidad dentro de las empresas para que de esta manera se dé un mejoramiento en los aspectos económicos y sociales, ya que esto ayudara a que el cantón y el país sean generadores de productos y servicios que se exporten a diferentes lugares del mundo y para que la situación económica de la actualidad cambie.

Esta problemática viene desde hace muchos años atrás, dado a que los gobiernos anteriores no plantearon estrategias adecuadas de crecimiento estructural y empresarial al apoyo de las microempresas, por lo cual no pudieron mejorar su desarrollo económico y su productividad en el manejo de

¹ SECRETARIA NACIONAL DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO, Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017 Objetivo 9 ítem 9.1, 4 de Junio dl 2013.

nuevas inversiones, en este nuevo gobierno el país está creciendo sustentablemente en su economía con los cambios que se están dando en la actualidad, por esta razón se plantea analizar de una manera muy detallada, estudiando cada punto que le impide al microempresario ser veraz en sus negocios, porque existen empresas que tienen el deseo de avanzar pero el temor les impide hacerlo, en ellas se debe trabajar más a fondo para que tengan un amplio conocimiento de que manera les favorecerá si se arriesgan hacerlo, sus utilidades serán mayores por lo cual su desarrollo empresarial y estructural también.

Pronóstico:

Los microempresarios continuaran manteniendo inconvenientes con el crecimiento estructural y empresarial, al no tomarse medidas para que se minimice el riesgo de inversion en cada uno de los microempresarios, ya que esto ocasionara perjuicios economicos y un declieve en sus utilidades.

Control del pronóstico:

Es necesario analizar lo que ocurre en las microempresas, comprobar el ingresos y el egreso de los productos vendidos, tratando de conocer cuales son los factores que impiden el crecimiento tanto estructural como empresarial de las mismas, ya que esto ayudara a mejorar e incrementar las utilidades y realizar nuevas inversiones.

1.1.2 Delimitación del problema

DELIMITACIÓN ESPACIAL:

Microempresas del Cantón Milagro.

Provincia Guayas, Región cinco, País Ecuador.

DELIMITACION TIEMPO:

INVESTIGACIÓN DEL PERIODO 2014- 2015.

DELIMITACIÓN DISCIPLINAR:

Finanzas e Investigación de Mercado (Rentabilidad de las microempresas).

TIEMPO

La información que constara en el presente documento no tendrá una antigüedad superior a los 5 años.

UNIVERSO

Este proyecto está destinado a microempresarios de toda índole y que tengan la necesidad y deseos de superación de mejorar sus niveles de utilidad y la rentabilidad, actualmente existen 4795 microempresas.

1.1.3 Formulación del problema

¿De qué manera el recurso financiero de las microempresas, ubicadas en la ciudad de Milagro, durante el año 2014-2015, se ve afectado por el poco crecimiento estructural y económico de las mismas?

1.1.4 Sistematización del problema

¿De qué manera afecta la implementación de tecnología y el financiamiento correcto en las microempresas al desarrollo competitivo de las mismas?

¿De qué forma afecta el trabajo empírico realizado por los microempresarios a la gestión correcta de sus negocios?

¿En qué medida afecta la poca inversión realizada por parte de los microempresarios en la estabilidad económica de sus microempresas?

1.1.5 Determinación del tema

“Análisis de los factores del desarrollo económico y su efecto en el crecimiento estructural y empresarial de las microempresas del cantón Milagro, 2014-2015”

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General

Analizar cómo afecta el poco crecimiento estructural y económico en el recurso financiero de las microempresas, ubicadas en la ciudad de Milagro, durante el año 2014-2015

1.2.2 Objetivos Específicos

- Determinar como la implementación de tecnología y el financiamiento correcto influye en el desarrollo competitivo de las microempresas
- Identificar en que forma el trabajo empírico realizado por los microempresarios afecta a la gestión de sus negocios
- Analizar cómo afecta la poca inversión realizada por parte de los microempresarios en la estabilidad económica de sus microempresas.

1.3 Justificación del tema

La presente investigación se dirigirá con un análisis detallado para conocer los principales aspectos y procesos con los que debe de contar una microempresa, con el objetivo de obtener rentabilidad y una ventaja competitiva en el mercado donde se desenvuelven.

En los últimos años se ha notado un crecimiento microempresarial muy significativo, pero de manera empírica y muy desordenada, de manera que su economía es muy inestable e informal. Las causas por las cuales no existen un mejoramiento estructural y económico de las microempresas, es la carencia de habilidades, conocimientos administrativos y financieros.

Al conocer a profundidad la problemática de lo ya mencionado se podrán establecer varias alternativas que permitan a los microempresarios mejorar su productividad, aumentando sus utilidades y generando inversión, a fin de proyectar su permanencia en la industria y su expansión en nuevos mercados metas y desarrollar aspectos diferenciadores que se transformen en una ventaja competitiva.

El lineamiento económico que se vive en nuestro país, es punto fundamental para generar inversión en nuevas áreas, las nuevas necesidades presentadas

en la población son objetivos que deben ser acogidos de manera correcta por los microempresarios, el riesgo tiene sus ventajas, a mayor riesgo de inversión los resultados serán muchos más favorables, pero sin dejar a un lado la evaluación correspondiente a lo que se pretende invertir.

En el cantón se observa un crecimiento significativo de las microempresas, según estudios realizados por el INEC existe un aumento del 0,2% aproximadamente tomando en cuenta desde el año 2009 y para lo que sucedía en otros años hoy se lo hace de una manera más ordenada lo que da anotar que con un estudio minucioso dentro de las microempresas se lograra que el cantón sea el empuje para el crecimiento comercial e industrial dentro de nuestro país.

Muchas veces creen los dueños de los negocios que por cumplir con una gran cantidad de clientes su negocio funciona bien o por tener una utilidad satisfactoria es lo mejor, por ello solo se dedican ahorrar el dinero mas no a invertir para que su negocio cambie o le de mayores servicios a los clientes con un valor agregado de lo cual llene y exceda sus expectativas.

El poco énfasis que le dan los microempresarios a realizar una adecuada inversión y el desconocimiento tecnológico se tornan en un factor de mucho vacío dentro de las microempresas de nuestro cantón lo cual surge un temor de invertir en nuevos proyectos y si deciden hacerlo, simplemente lo hacen en una mínima cantidad.

La expansión en la economía del país se está convirtiendo en un factor importante para poner en marcha nuevos proyectos de crecimiento y de realizar nuevas inversiones enfocadas a las nuevas necesidades de la población milagreña, debido a los cambios de la matriz productiva detallado en el plan del buen vivir en el objetivo 10, es la mejor manera para que los microempresarios decidan obtener un financiamiento, sin embargo sus recursos financieros son limitados, sus utilidades no crecen y todo esto está dado por la gestión inadecuada en el manejo financiero de cada uno de ellos.

Por lo cual se observa que se necesita una atención inmediata dentro de estos campos vacíos, para que los productos generados y comercializados sean de

una calidad excelente para la mayor competitividad dentro del mercado nacional y que ocasionen un impacto económico extraordinario para que Milagro sea la ciudad de mayor relieve comercial.

Para ello abordamos en estos factores que impiden el crecimiento económico dentro de las microempresas del Cantón Milagro, detallar cuales seria sus posibles soluciones para la investigación realizada, que refleje un cambio positivo dentro de los negocios.

El propósito de esta investigación es analizar cada uno de los factores que están impidiendo el crecimiento estructural y el desarrollo económico adecuado de las microempresas, para de esta manera solucionar cada una de estas falencias y así mejorar la rentabilidad obtenida por los microempresarios.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEORICO

2.1.1 Antecedentes históricos

Las microempresas en el mundo.

Algunos autores consideran que el surgimiento de las microempresas mucho más que definirlo como un “origen”, es el resultado de una gran crisis económica y también política que se ha vivido en la economía mundial en las últimas décadas.² (Uson, 2014)

Las Microempresas tienen remotos antecedentes y muchas de ellas se puede considerar que iniciaron sus actividades como pequeños talleres artesanales y en algunos casos maquiladoras familiares y medianas empresas. En la década de los noventa las políticas económicas fueron todo menos acertadas y no produjeron el esperado desarrollo, en todo este escenario sólo resultaron favorecidas las mediana y gran empresa, y por la otra parte se generó una grave situación de desempleo con el consiguiente endeudamiento del sector privado.³ (Uson, 2014)

Por otro lado en el mismo siglo XVI, los navíos de los Países Bajos iban a Lisboa a buscar las mercancías de la India, sobre todo las especias. Después

² TESIS USON, Generalidades de las PYMES, 12 DE Noviembre del 2014.

³ TESIS USON, Generalidades de las PYMES, 12 de Noviembre del 2014.

de la sublevación, Felipe II prohibió que fueran admitidos en los puertos de su reino. Los holandeses buscaron entonces el camino de las Indias por el lado del nordeste y bordearon la costa de Rusia, pero fueron detenidos por los hielos.⁴ (Velandia, HISTORIA DE LAS MICROEMPRESAS , 2009)

Luego de todas estas reseñas en las cuales las microempresas se involucraron dentro del mercado laboral, se han dado a conocer cada vez en mayor cantidad, algunas con éxito porque sus administradores han sabido llevar una adecuada planificación dentro de las mismas, algunas se han quedado estancadas en el mismo lugar de donde empezaron y otras han desaparecido por completo del mercado por la mala implementación y ejecución por parte de sus propietarios.

Las microempresas en Latinoamérica.

La recesión económica por la que atravesaron los países latinoamericanos a causa de las políticas de ajustes adoptadas por sus gobiernos en la década de los ochenta, trajo como consecuencia la agudización de los problemas sociales del sector poblacional de bajos recursos, generando un crecimiento desigual de los sectores económicos latinoamericanos⁵. (Lucin Corral, 2014)

A partir de estos cambios surgen las microempresas y hoy en día son la fuente más sólida para la economía de los países, ya que se agrupan para elaborar sus productos con la materia prima que poseen en su país, explotando lo recursos valioso La microempresa en general es consumidora de bienes de capital.

De hecho es el comprador por excelencia de las maquinarias que se producen en el país, además, como también suele suceder que son demandantes de equipos desplazados por las empresas grandes posibilitan la modernización de la industrias que poseen. (Lucin Corral, 2014)⁶

⁴ YENIT VELANDIA, Historia de las microempresas, 11 de Noviembre del 2011.

⁵ LUCIN CORRAL PAOLA NATHALIA, La Economía y las Microempresas en el Ecuador, 12 de Noviembre del 2014.

⁶ LUCIN CORRAL PAOLA NATHALIA, La Economía y las Microempresas en el Ecuador, 12 de noviembre del 2014.

En años anteriores las personas que vendían en las calles, los artesanos, talleres que se impartían en los hogares y los jornaleros, eran considerados como una mancha en la economía dentro de Latinoamérica. Luego de todos los cambios que han surgido hoy en día son estimados como una gran parte dentro de la economía de los países.

Hoy en día países como Colombia poseen una economía saludable gracias a la manera correcta en la que se manejan las empresas de toda índole, saben liderar mediante protocolos de calidad y calidez por el cual no dependen tanto de la importación si no de la exportación.

Las microempresas en el Ecuador.

En los años 90 surgió un crecimiento significativo de las microempresas, constituido sin una previa planificación, esto afecto al momento de su creación ya que la mayoría tenía su inversión por medio de las entidades financieras y quedaban endeudadas con altas tasas de interés.

Las microempresas fueron menguando ante la presencia de empresas que ofrecían productos de mejor calidad como lo importados, estos capturaron el mercado en su gran mayoría.

De ahí que había la necesidad de proponer alternativas que permitan la implantación de una nueva microempresa, que maximice permanentemente las ventajas competitivas de su producción y es por esa razón, que el 17 de diciembre de 1992, mediante Acuerdo Ministerial 631, el Ministerio de Comercio Exterior MICIP, crea la Cámara Nacional de la Microempresa CNM, como una organización gremial. (Lucin Corral, 2014)⁷

La función de esta entidad fue ser el representante de las microempresas formales e informales, en todo el territorio nacional, ya sean en cantonales, parroquiales, federaciones, etc. ⁸(Rosas Godoy , 2011)

⁷ LUCIN CORRAL PAOLA NATHALIA, La Economía y las Microempresas en el Ecuador, 12 de Noviembre del 2014.

⁸ LIC. JUJO ARTURO ROSAS GODOY, Fomento de las microempresas en los sectores prioritarios y su incidencia en el desarrollo económico, Septiembre 2011.

La creación de la CNM fue publicada en el Registro Oficial 107 del 14 de enero de 1993⁹ (Lucin Corral, 2014). Su objetivo es establecer servicios financieros y no financieros para gestionar créditos, programas de capacitación, asistencia técnica y seguimiento crediticio.

A causa de la difícil situación económica del país, en noviembre de 1998, el Ministerio de Trabajo del Ecuador solicitó la cooperación de la OIT (Organización Internacional del Trabajo)¹⁰ (Lucin Corral, 2014). A través de ello dio como soporte un plan integral de apoyo al sector microempresario del país.

El desarrollo microempresarial en el Ecuador se da por una gran diversidad de innovaciones por personas que tienen ambición de lograrlo. Sin embargo, a pesar que existe una gran demanda de consumidores dentro de las microempresas y se esfuerzan por expandir sus productos en todo el país, las publicidades de las mismas se fomentan de una manera clara, no implementan recursos las cuales den una ejecución precisa dentro de los negocios.

Este punto afecta a empresas públicas y privadas, no hay un panorama claro de lo que se desea dar a conocer, o tienen miedo a invertir en publicidades que ayuden a la implementación y ejecución de su negocio.

De manera similar, encontramos grandes empresas y microempresas que sí cumplen con sus obligaciones con el fisco y con los municipios de las diferentes ciudades del país; o sea, el sector empresarial involucra a instituciones formales e informales¹¹. (Lucin Corral, 2014)

En Latinoamérica, Ecuador también cuenta como un sector considerable ya que su economía se mueve de dentro de la informalidad. A raíz de los programas de ajustes aplicados en el Ecuador, cuya característica ha sido la contracción del aparato productivo, la cantidad de microempresas ha crecido significativamente, a tal punto que muchos de los empleados que dejaron el

⁹ LUCIN CORRAL PAOLA NATHALIA, La Economía y las Microempresas en el Ecuador, 12 de Noviembre del 2014.

¹⁰ LUCIN CORRAL PAOLA NATHALIA, La Economía y las Microempresas en el Ecuador, 12 de Noviembre del 2014.

¹¹ LUCIN CORRAL PAOLA NATHALIA, La Economía y las Microempresas en el Ecuador, 12 de Noviembre del 2014.

sector público, han encontrado su refugio en el sector comercial informal.¹²
(Lucin Corral, 2014)

2.1.2 Antecedentes referenciales

Dentro del capítulo 2 se estudiarán proyectos relacionados con el que está investigando para tener una mayor ayuda dentro de la metodología del mismo.

Título: “LA ASOCIATIVIDAD EN LAS MICROEMPRESAS, DE LA CIUDAD DE PORTOVIEJO, COMO ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO ECONOMICO”. PERIÓDO 2009-2010.

Tipo de trabajo: Tesis de Grado previo a la obtención del título de Economista.

Autoras: Marcos Ramón Coveña Chávez y Eligio Antonio Villacrés Franco.

Año: 2012

Institución: Universidad Técnica de Manabí.

Problemática: En el Ecuador y en la provincia de Manabí, son múltiples los problemas que enfrentan los microempresarios, en esta época de la mundialización y la apertura, a saber: la dispersión, el aislamiento, el atraso tecnológico y la baja productividad y competitividad de las mismas frente a la competencia internacional.

Objetivo de investigación: Determinar de qué forma la asociatividad, es una estrategia de crecimiento económico en las microempresas de la ciudad de Portoviejo.

Metodología: Este proyecto de investigación es de tipo básico o puro, porque todos los temas son básicamente teóricos para aplicarlos de manera estratégica la asociatividad que se desarrollara en esta ciudad.

¹² LUCIN CORRAL PAOLA NATHALIA, La Economía y las Microempresas en el Ecuador, 12 de Noviembre del 2014.

Conclusiones: La mayoría de los microempresarios encuestados consideró de mucha importancia y su disposición a recibir capacitación, pues la consideran determinante para lograr una mayor competitividad.¹³

URL:

<http://repositorio.utm.edu.ec/bitstream/123456789/7208/1/TESIS%20DE%20ASOCIATIVIDAD.pdf>

Este proyecto tiene similitud con el que se está estudiando actualmente, ya que están aplicando estrategias para el crecimiento económico de las microempresas del cantón Portoviejo.

Título: “FOMENTO DE LA MICROEMPRESA EN LOS SECTORES PRIORITARIOS Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO ECONÓMICO.”

Tipo de trabajo: Tesis de Grado previo a la obtención del título Magister en Educación y Desarrollo Social.

Autor: Lic. Julio Arturo Rosas Godoy.

Año: 2011

Institución: Universidad Tecnológica Equinoccial.

Problemática: En la comunidad la Magdalena no ha existido el suficiente apoyo microempresarial agrícola, en la actualidad existe apoyo de parte de las autoridades locales, regionales y nacionales para ciertas actividades productivas como la turística o artesanal, pero no existe el suficiente apoyo para el emprendimiento de microempresas en el sector agrícola, que deberían ser las más importantes puesto que se convertirían en generadoras de productos para cubrir la demanda local y regional. Esto hace que los habitantes o moradores de esta comuna no tengan un desarrollo educativo, social y económico adecuado, que les permita mejorar sus niveles de vida.

¹³ MARCOS RAMÓN COVEÑA CHÁVEZ Y ELIGIO ANTONIO VILLACRÉS FRANCO, Tesis de Grado previo a la obtención de título de Economista, año 2012.

Objetivo de investigación: Determinar, el escaso fomento microempresarial agrícola, como un problema que incide en los habitantes de la comunidad La Magdalena.

Metodología: En este proyecto se aplicara el procedo descriptivo, los proceso de la asociatividad serán descritos de manera detallada para la comprensión fácil de los microempresarios.

Conclusiones: Tanto los moradores (67%), microempresarios (23%) y líderes de la comunidad, afirman que falta apoyo y capacitación en las diferentes ramas de acción en las que se puede emprender micro empresas, los microempresarios ya constituidos han sacado adelante los negocios con recursos propios y a fuerza de la experiencia, es un hecho que en ciudad existe más oportunidades para capacitarse por estar cerca a los centros de capacitación esto lo han hecho con recursos propios, pero en lo rural y en el campo agrícola no existe mucha capacitación y apoyo.¹⁴

URL:

http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/16131/1/44950_1.pdf

Este proyecto aportado con ideas fundamentales para el tema de investigación, ya que mediante la asociatividad promoverán el desarrollo económico de los microempresarios para el bienestar de la ciudad.

Título: “ANÁLISIS DE LA MICROEMPRESA “CONFITERÍA DE TODOS” Y PROPUESTA PARA MEJORAR EL CONTROL DE INVENTARIOS E INCREMENTAR LAS VENTAS.”

Tipo de trabajo: Tesis de Grado previo a la obtención del título Ingeniero Industrial.

Autor: Pérez Robalino Ricardo Ismael.

¹⁴ LIC. JULIO ARTURO ROSAS GODOY, Tesis de Grado previo a la obtención del título Magister en Educación y Desarrollo Social, año 2011.

Año: 2010

Institución: Universidad de Guayaquil.

Problemática: Los principales problemas que serán tratados en la presente investigación, son los siguientes: Existen pérdidas por productos caducados, se ha observado desabastecimiento de producto, por un déficit en el control del stock de mercaderías, demoras en los despachos por no contar con un sistema que agilice los procesos de despacho al cliente, el bajo nivel y escaso crecimiento de las ventas, en definitiva se observa déficit en el control de inventarios.

Metodología: En este proyecto se aplicara el proceso cuantitativo, ya que se generara el control de los inventarios de una manera de detallada, saber cómo cuando y porque hacerlo.

Conclusiones: Las soluciones propuestas, consisten en la implementación de un sistema de facturación y control de inventarios, que considere los métodos de inventarios ABC y de la codificación de la tecnología de grupos, así como un programa publicitario para incrementar las ventas de los productos en un 10%, de esta manera, se estaría automatizando las operaciones de logística y dinamizando la actividad de Marketing.¹⁵

URL:

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/4315/1/3888...PEREZ%20ROBALINO%20RICARDO%20ISMAEL.pdf>

Este tema de investigación tiene similitud con el proyecto estudiado porque se está analizando cómo se pueden controlar los inventarios para el crecimiento de la microempresa.

¹⁵ PÉREZ ROBALINO RICARDO ISMAEL, Tesis de Grado previo a la obtención del título Ingeniero Industrial, año 2010,

2.1.3 Fundamentación

Definición de microempresa.

Es aquella empresa de tamaño pequeño que genera actividades de productos o servicios, puede ser de título individual, familiar o como sociedad, que comprende de uno a diez empleados dentro de la misma.(Nacional, 2010)

Características de las microempresas.

- Producen y comercializan bienes y servicios.
- Tienen hasta 10 trabajadores como máximo.
- El propietario labora ahí mismo suele hacer el papel de gerente, administrador, cajero, secretario, vendedor, personal de aseo, etc.
- Son registradas en la cámara de microempresas cantonal, parroquial, comunal u organización filial, local, regional o nacional.
- Por lo general los dueños no se ponen un sueldo fijo suelen ocupar dinero directo de caja.
- La materia prima por lo general se la compra diariamente.
- Por lo general no lleva una contabilidad adecuada.

Objetivos de las microempresas.

- El principal objetivo de una microempresa es generar fuentes de trabajo.
- Incrementar el capital socio económico del cantón Milagro.

Ventajas de las microempresas.

- Es un medio la cual genera empleo.
- Se crean con mayor facilidad ya que no utilizan políticas rígidas.
- El costo de inversión es menor.
- La materia prima e insumos es de nuestro país.

Desventajas de las microempresas.

- El acceso a financiamiento es muy dificultosa.
- Los socios y empleados no tienen el conocimiento necesario para que su productividad sea mayor.
- Los productos solo se dirigen a mercados dentro del país.

Oportunidades de negocio.

Estas oportunidades son creadas por los propios empresarios, por tal motivo los administradores son quienes investigan nuevas oportunidades en el mercado y luego buscan una situación en la cual puedan dar un servicio con éxito.

Es importante señalar que ciertos negocios aspiran su crecimiento, debido a que tienen ya un conocimiento de cómo administrarlo.

Recompensa de ser microempresarios.

El mayor atractivo de los emprendedores es la actividad comercial por varios incentivos y también por la satisfacción de poseer una independencia en su desarrollo laboral, las ganancias, y una manera de vivir satisfactoria.

La recompensa de la independencia.

Laborar de manera independiente es una recompensa mayor para el microempresario. La mayoría de personas poseemos deseos de tomar decisiones, arriesgarnos y ser recompensados. Con frecuencia los microempresarios desean independencia laboral tanto para tener flexibilidad en su vida personal como en el trabajo.(Bejarano Bolaños & Mendieta Solis, 2012)

La recompensa de una vida satisfactoria.

Por lo general los microempresarios hablan con frecuencia de la satisfacción que existe dentro de sus negocios, se refieren a que su trabajo lo toman por diversión o en unos casos el ser jefe es algo bueno.

El plan de la microempresa.

Los negocios poseen una idea y un plan para guiar el proyecto y su desarrollo de esta idea para la empresa. Se planea como llegar hasta esa área ya que en ocasiones parece atractiva. El plan de negocios es el camino adecuado para lograr todo lo que la empresa se ha puesto como meta. Cuando se describe este plan toda una lluvia de ideas empieza a fluir de manera detallada, se podrá notar quienes será la industria proveedora de los insumos, competidores directos e indirectos, clientes y como alcanzar el éxito.

Microempresa generadora de empleo.

En la economía actual las empresas son representadas la mayoría por negocios pequeños, que son las unidades productivas del país, una de las principales características de los consumidores es el tener la flexibilidad para observar e indagar cuales son las necesidades mayores de los consumidores y la creatividad que maneja al innovar productos o servicios que cumplan las expectativas del cliente.

Naturaleza de los empresarios de las microempresas.

El gran número de microempresarios se caracterizan por la naturaleza de darle mejor atención a la comercialización de sus productos, recuperar su inversión, reponer sus inventarios y de pagar a los que le proveen los insumos.

No determinan el manejo correcto de la administración de microempresas porque al igual que las grandes empresas su activos y pasivos deberían ser manejados de manera correcta, el costo promedio de ventas, costos de producción y gastos operacionales, que les permitirá tener un margen de utilidad correcto, mejor planificación, sus presupuestos y al ejecutar adecuadamente las estrategias.

Los errores más comunes en los microempresarios.

Uno de los principales errores de los microempresarios es:

- No se fijan en los gasto si no directamente en el precio de venta y costo de venta de su producto, se acostumbran a solo medir la utilidad bruta.

El margen de error se visualiza entre la utilidad bruta y los márgenes operacionales, y le afecta a tal punto que los lleva a la quiebra sin darle oportunidad a que el microempresario observe cuál es su déficit en el patrimonio.

- Otro error común de los pequeños empresarios es de fijar precios en sus productos sin antes analizar los gastos que han incurrido en él, solo determinan la utilidad basándose en el costo de mercadería y cuando realizan descuentos no se dan cuenta de la cusa que generan en dicho producto.
- Una de las mayores dificultades es el ignorar el manejo de equipos tecnológicos ya que actualmente son componentes sustanciales en este mundo globalizado.

La personalidad del empresario y el desarrollo de la gestión.

La creación propia de los productos es la personalidad que el microempresario da a notar que posee, que características destacan dentro de la sociedad.

Rasgos de la personalidad del pequeño empresario.

El microempresario posee tres rasgos con los cuales se identifican son el sentido de la independencia, deseo de no depender de controles por superiores y gran pasión empresarial, también se siente capaz de impartir ideas y aptitudes para ponerlas en prácticas dentro del negocio.

Sentimiento de la independencia.

Cuando su afán por ser independiente sobrepasa el límite normal de deseo no acepta consejos de ninguna índole que sea de ayuda para la mejora del negocio. Se considera autosuficiente y egoísta al momento de compartir con otros sus experiencias como empresario.

Espíritu emprendedor.

Es el deseo de crear una empresa con un producto la cual el consumidor se lleve la satisfacción necesaria al consumirlo, al tener aptitudes positivas pocas comunes en el ser humano, el espíritu emprendedor es el motor que existe

dentro del microempresario que lo impulsa avanzar por mas, no está libre de riesgos.

2.2 MARCO LEGAL

CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES

TITULO PRELIMINAR

Del Objetivo y Ámbito de Aplicación

Art. 1.- Ámbito.- Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional.

El ámbito de esta normativa abarcará en su aplicación el proceso productivo en su conjunto, desde el aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial, el consumo, el aprovechamiento de las externalidades positivas y políticas que desincentiven las externalidades negativas. Así también impulsará toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocidas en la Constitución de la República. De igual manera, se regirá por los principios que permitan una articulación internacional estratégica, a través de la política comercial, incluyendo sus instrumentos de aplicación y aquellos que facilitan el comercio exterior, a través de un régimen aduanero moderno transparente y eficiente.

Art. 2.- Actividad Productiva.- Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

Art. 3.- Objeto.- El presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir.

Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, ecoeficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.

Art. 4.- Fines.- La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines:

- a. Transformar la Matriz Productiva, para que esta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como ambientalmente sostenible y ecoeficiente;
- b. Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los actores de la economía popular y solidaria;
- c. Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios, con responsabilidad social y ambiental, así como su comercialización y uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas;
- d. Generar trabajo y empleo de calidad y dignos, que contribuyan a valorar todas las formas de trabajo y cumplan con los derechos laborales;
- e. Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva; y para contribuir a la construcción de una sociedad de propietarios, productores y emprendedores;
- f. Garantizar el ejercicio de los derechos de la población a acceder, usar y disfrutar de bienes y servicios en condiciones de equidad, óptima calidad y en armonía con la naturaleza;

- g. Incentivar y regular todas las formas de inversión privada en actividades productivas y de servicios, socialmente deseables y ambientalmente aceptables;
- h. Regular la inversión productiva en sectores estratégicos de la economía, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo;
- i. Promocionar la capacitación técnica y profesional basada en competencias laborales y ciudadanas, que permita que los resultados de la transformación sean apropiados por todos;
- j. Fortalecer el control estatal para asegurar que las actividades productivas no sean afectadas por prácticas de abuso del poder del mercado, como prácticas monopólicas, oligopólicas y en general, las que afecten el funcionamiento de los mercados;
- k. Promover el desarrollo productivo del país mediante un enfoque de competitividad sistémica, con una visión integral que incluya el desarrollo territorial y que articule en forma coordinada los objetivos de carácter macroeconómico, los principios y patrones básicos del desarrollo de la sociedad; las acciones de los productores y empresas; y el entorno jurídico - institucional;
- l. Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico;
- m. Establecer los principios e instrumentos fundamentales de la articulación internacional de la política comercial de Ecuador;
- n. Potenciar la sustitución estratégica de importaciones;
- o. Fomentar y diversificar las exportaciones;
- p. Facilitar las operaciones de comercio exterior;
- q. Promover las actividades de la economía popular, solidaria y comunitaria, así como la inserción y promoción de su oferta productiva estratégicamente en el mundo, de conformidad con la Constitución y la ley;

r. Incorporar como un elemento transversal en todas las políticas productivas, el enfoque de género y de inclusión económica de las actividades productivas de pueblos y nacionalidades;

s. Impulsar los mecanismos que posibiliten un comercio justo y un mercado transparente; y,

t. Fomentar y apoyar la investigación industrial y científica, así como la innovación y transferencia tecnológica.

LIBRO II

DEL DESARROLLO DE LA INVERSION PRODUCTIVA Y DE SUS

INSTRUMENTOS

TITULO I

Del Fomento, Promoción y Regulación de las Inversiones

Productivas

Capítulo I

De las inversiones productivas

Art. 13.- Definiciones.- Para efectos de la presente normativa, se tendrán las siguientes definiciones:

a. Inversión productiva.- Entiéndase por inversión productiva, independientemente de los tipos de propiedad, al flujo de recursos destinados a producir bienes y servicios, a la capacidad productiva y a generar fuentes de trabajo en la economía nacional;

b. Inversión Nueva.- Para la aplicación de los incentivos previstos para las inversiones nuevas, entiéndase como tal al flujo de recursos destinado a incrementar el acervo de capital de la economía, mediante una inversión efectiva en activos productivos que permita ampliar la capacidad productiva futura, generar un mayor nivel de producción de bienes y servicios, o generar nuevas fuentes de trabajo, en los términos que se prevén en el reglamento. El

mero cambio de propiedad de activos productivos que ya se encuentran en funcionamiento así como los créditos para adquirir estos activos, no implica inversión nueva para efectos de este Código.

c. Inversión extranjera.- La inversión que es de propiedad o que se encuentra controlada por personas naturales o jurídicas extranjeras domiciliadas en el extranjero, o que implique capital que no se hubiere generado en el Ecuador.

d. Inversión nacional.- La inversión que es de propiedad o que se encuentra controlada por personas naturales o jurídicas ecuatorianas, o por extranjeros residentes en el Ecuador, salvo que demuestren que se trate de capital no generado en el Ecuador; y,

e. Inversionista nacional.- La persona natural o jurídica ecuatoriana, propietaria o que ejerce control de una inversión realizada en territorio ecuatoriano. También se incluyen en este concepto, las personas naturales o jurídicas o entidades de los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios ecuatorianos, propietarios o que ejercen control de una inversión realizada en territorio ecuatoriano. Las personas naturales ecuatorianas que gocen de doble nacionalidad, o los extranjeros residentes en el país para los efectos de este Código se considerarán como inversionistas nacionales.

No se considerará como inversión extranjera, aquella realizada por una empresa nacional o extranjera, cuyas acciones, participaciones, propiedad o control, total o mayoritario, le pertenezca a una persona natural o sociedad ecuatoriana.

Art. 14.- Aplicación.- Las nuevas inversiones no requerirán de autorizaciones de ninguna naturaleza, salvo aquellas que expresamente señale la ley y las que se deriven del ordenamiento territorial correspondiente; debiendo cumplir con los requisitos que exige esta normativa para beneficiarse de los incentivos que aquí se establecen.

Los beneficios del presente Código no se aplicarán a aquellas inversiones de personas naturales o jurídicas extranjeras domiciliadas en paraísos fiscales.

El reglamento regulará los parámetros de aplicación de los incentivos a todos los sectores que lo soliciten.

Los beneficios y garantías reconocidos por este Código se aplicarán sin perjuicio de lo establecido en la Constitución de la República y en otras leyes, así como en los acuerdos internacionales debidamente ratificados por Ecuador.

Art. 15.- Órgano Competente.- El Consejo Sectorial de la Producción será el máximo órgano de rectoría gubernamental en materia de inversiones.

Art. 16.- Modalidades de inversión.- Las modalidades de inversión y sus excepciones se establecerán en el Reglamento a esta normativa.

LIBRO III

DEL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MICRO, PEQUEÑAS

Y MEDIANAS EMPRESAS, Y DE LA DEMOCRATIZACION DE LA PRODUCCION.

TITULO I

Del Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Capítulo I

Del Fomento y Desarrollo de las Micro, Pequeñas y

Medianas Empresas (MIPYMES)

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES.- La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código.

En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa. Los artesanos que califiquen al criterio

de micro, pequeña y mediana empresa recibirán los beneficios de este Código, previo cumplimiento de los requerimientos y condiciones señaladas en el reglamento.

Capítulo II

De los Órganos de Regulación de las MIPYMES

Art. 54.- Institucionalidad y Competencias.- El Consejo Sectorial de la Producción coordinará las políticas de fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias. Para determinar las políticas transversales de MIPYMES, el Consejo Sectorial de la Producción tendrá las siguientes atribuciones y deberes:

- a. Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, así como monitorear y evaluar la gestión de los entes encargados de la ejecución, considerando las particularidades culturales, sociales y ambientales de cada zona y articulando las medidas necesarias para el apoyo técnico y financiero;
- b. Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las MIPYMES, así como establecer el presupuesto anual para la implementación de todos los programas y planes que se prioricen en su seno;
- c. Autorizar la creación y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta materia, tales como: centros de desarrollo MIPYMES, centros de investigación y desarrollo tecnológico, incubadoras de empresas, nodos de transferencia o laboratorios, que se requieran para fomentar, facilitar e impulsar el desarrollo productivo de estas empresas en concordancia con las leyes pertinentes de cada sector;
- d. Coordinar con los organismos especializados, públicos y privados, programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial, orientados a promover la participación de las MIPYMES en el comercio internacional;

e. Propiciar la participación de universidades y centros de enseñanza locales, nacionales e internacionales, en el desarrollo de programas de emprendimiento y producción, en forma articulada con los sectores productivos, a fin de fortalecer a las

MIPYMES;

f. Promover la aplicación de los principios, criterios necesarios para la certificación de la calidad en el ámbito de las MIPYMES, determinados por la autoridad competente en la materia;

g. Impulsar la implementación de programas de producción limpia y responsabilidad social por parte de las MIPYMES;

h. Impulsar la implementación de herramientas de información y de desarrollo organizacional, que apoyen la vinculación entre las instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo empresarial de las MIPYMES;

i. Coordinar con las instituciones del sector público y privado, vinculadas con el financiamiento empresarial, las acciones para facilitar el acceso al crédito de las MIPYMES; y,

j. Las demás que establezca la Ley.

Capítulo IV

Del Registro Único de MIPYMES y Simplificación de Trámites

Art. 56.- Registro Único de las MIPYMES.- Se crea el Registro Único de las MIPYMES como una base de datos a cargo del Ministerio que presida el Consejo Sectorial de la Producción, quien se encargará de administrarlo; para lo cual, todos los Ministerios sectoriales estarán obligados a entregar oportunamente la información que se requiera para su creación y actualización permanente.

Este registro permitirá identificar y categorizar a las empresas MIPYMES de producción de bienes, servicios o manufactura, de conformidad con los conceptos, parámetros y criterios definidos en este código. De igual manera, generará una base de datos que permitirá contar con un sistema de

información del sector, de las MIPYMES que participen de programas públicos de promoción y apoyo a su desarrollo, o que se beneficien de los incentivos de este código, para que el órgano competente pueda ejercer la rectoría, la definición de políticas públicas, así como facilitar la asistencia y el asesoramiento adecuado a las MIPYMES.

Únicamente, para efectos de monitoreo de las políticas públicas que se implementen en este sector, el Ministerio administrador del Registro, podrá solicitar a las MIPYMES que consten en la base de datos, información relacionada con su categorización, en los términos que se determinará en el reglamento.

Capítulo II

Del financiamiento y del capital

Art. 62.- Acceso a la banca pública.- El Consejo Sectorial de la Política Económica determinará y vigilará el acceso de todos los actores productivos al financiamiento de la banca pública; establecerá los lineamientos e incentivos para apoyar el acceso al financiamiento privado, en particular de los actores de la economía popular y solidaria, de las micro, pequeñas y medianas empresas; y, determinará los mecanismos para fomentar la profundización del mercado de valores, para incentivar el acceso de todos los actores de la producción y procurar la reducción de los costos de intermediación financiera.

La autoridad competente en materia de financiamiento público podrá establecer programas de crédito especiales para estos sectores, con la participación del sistema financiero privado.

Art. 63.- Registro.- Las entidades financieras, públicas y privadas, obligatoriamente, crearán y mantendrán un registro de las operaciones para las empresas calificadas como MIPYMES y reportarán periódicamente al órgano ejecutor de las políticas de MIPYMES.

Art. 64.- Garantías.- La autoridad reguladora financiera establecerá un régimen especial de garantías para el financiamiento privado y público de las

MIPYMES, y para el desarrollo de iniciativas de capital de riesgo, tanto públicas como privadas.

Art. 65.- Fondo Nacional de Garantías.- Se crea el fondo nacional de garantías, de carácter público, para facilitar el acceso de las MIPYMES al financiamiento de sus actividades. Para efectos financieros, las garantías que respaldan este fondo serán consideradas como garantías auto liquidable y cuya cobertura respecto del crédito garantizado será de uno a uno. El Fondo formará parte del sistema de garantía crediticia del Ecuador, bajo la regulación de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

La operatividad de este fondo será determinada en el reglamento.

Art. 66.- Normativa para MIPYMES.- La autoridad reguladora del mercado de valores desarrollará una normativa especial para el acceso individual y asociativo de las

MIPYMES, al financiamiento a través del mercado de valores. Los inversionistas institucionales públicos determinarán una normativa especial y facilitadora que permita la compra de los títulos de valor generados por las MIPYMES.

Art. 67.- Otras formas de financiamiento.- El organismo con la competencia de fomento y regulación de las micro finanzas populares establecerá los mecanismos para potenciar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en todo el territorio nacional, sobre todo en las regiones de menor cobertura financiera y para mejorar la eficiencia y acceso a tecnologías especializadas de los operadores privados del sistema.

El gobierno nacional implementará un programa de capital de riesgo que permita el acceso de las MIPYMES a estas modalidades, necesarias para la innovación y transformación productiva, así como un programa integral de emprendimiento para todo el ciclo de pre-inversión e inversión.

Art. 68.- Crédito para apertura de capital e inversión.- Las empresas privadas que requieran financiamiento para desarrollar nuevas inversiones, y que a su vez quisieran ejecutar un programa de apertura de su capital, en los términos

de esta legislación, podrán beneficiarse de los programas de crédito flexible que implementará el gobierno nacional para la masificación de estos procesos, con tasas de interés preferenciales y créditos a largo plazo.

Capítulo II

Medidas no Arancelarias del Comercio Exterior

Art. 78.- Medidas no arancelarias.- El Comité de Comercio Exterior podrá establecer medidas de regulación no arancelaria, a la importación y exportación de mercancías, en los siguientes casos:

- a. Cuando sea necesario para garantizar el ejercicio de un derecho fundamental reconocido por la Constitución de la República;
- b. Para dar cumplimiento a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que sea parte el Estado ecuatoriano;
- c. Para proteger la vida, salud, seguridad de las personas y la seguridad nacional;
- d. Para garantizar la preservación del medio ambiente, la biodiversidad y la sanidad animal y vegetal;
- e. Cuando se requiera imponer medidas de respuesta a las restricciones a exportaciones ecuatorianas, aplicadas unilateral e injustificadamente por otros países, de conformidad con las normas y procedimientos previstos en los respectivos acuerdos comerciales internacionales y las disposiciones que establezca el órgano rector en materia de comercio exterior;
- f. Cuando se requieran aplicar medidas de modo temporal para corregir desequilibrios en la balanza de pagos;
- g. Para evitar el tráfico ilícito de sustancias estupefacientes y psicotrópicas; y,
- h. Para lograr la observancia de las leyes y reglamentos, compatibles con los compromisos internacionales, en materias tales como controles aduaneros, derechos de propiedad intelectual, defensa de los derechos del consumidor,

control de la calidad o la comercialización de productos destinados al comercio internacional, entre otras.

Art. 79.- Además de los casos previstos, se podrán establecer medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación en los siguientes casos:

- a. Para evitar escasez de productos alimenticios o de otros productos esenciales para el país, así como para controlar el ajuste de precios de este tipo de productos;
- b. Para asegurar el abastecimiento de materias primas a los productores nacionales, en ejecución de un plan gubernamental de desarrollo industrial;
- c. Para proteger recursos naturales no renovables del país; para proteger el patrimonio nacional de valor cultural, artístico, histórico o arqueológico; y,
- d. En los demás casos que establezca el organismo competente en esta materia, por ser conveniente a las políticas comercial y económica de Ecuador, según lo establecido en los acuerdos internacionales debidamente ratificados.

Art. 80.- Tasas.- Las tasas que se exijan para el otorgamiento de permisos, registros, autorizaciones, licencias, análisis, inspecciones y otros trámites aplicables a la importación y exportación de mercancías, o en conexión con ellas, distintos a los procedimientos y servicios aduaneros regulares, se fijarán en proporción al costo de los servicios efectivamente prestados, sea a nivel local o nacional.

De esta manera, sólo se exigirán las tasas mencionadas en el párrafo anterior, así como las formalidades y requisitos aplicables a los procedimientos relacionados con la importación y exportación de mercancías, a partir de su aprobación por el Órgano rector en materia de comercio exterior, mediante el correspondiente instrumento jurídico publicado en el Registro Oficial. Las formalidades y requisitos exigibles en estos procedimientos serán estrictamente los necesarios para alcanzar el objetivo perseguido.

Art. 81.- Procedimientos.- Se reconocerán como válidos los procedimientos electrónicos para la aprobación de solicitudes, notificaciones y trámites relacionados con el comercio exterior y la facilitación aduanera.

El Estado promoverá el sistema electrónico de interconexión entre todas las instituciones del sector público y privado, que tengan relación con el comercio exterior, para facilitar y agilizar las operaciones de importación y exportación de mercancías, el que se ejecutará por parte de la autoridad aduanera nacional. La autoridad aduanera estará a cargo de la implementación y desarrollo de este sistema.

Art. 82.- Mecanismos.- Entre las medidas no arancelarias que prevé esta normativa se encuentran los contingentes no arancelarios, las licencias de importación, las medidas sanitarias y fitosanitarias, las reglamentaciones técnicas; y cualquier otro mecanismo que se reconozca en los tratados internacionales debidamente ratificados por Ecuador.

Los requisitos y procedimientos para la aplicación de estas medidas se establecerán en el reglamento a este Código.

Art. 83.- Nomenclatura.- Para la aplicación de medidas arancelarias y no arancelarias a la importación y exportación de mercancías, así como para las estadísticas de comercio exterior, se utilizará la nomenclatura que defina el órgano rector en materia de comercio exterior, de conformidad con el Convenio sobre el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado), así como de cualquier otro sistema reconocido en los tratados internacionales debidamente ratificados por Ecuador. El órgano rector en materia de comercio exterior podrá crear códigos adicionales o suplementarios para la aplicación de medidas comerciales específicas, respecto de productos que no puedan ser clasificados, total o parcialmente, en las nomenclaturas vigentes.

Capítulo III

Certificación de origen de mercancías

Art. 84.- Normas de Origen.- Se entenderá por normas de origen los parámetros técnicos establecidos con el objeto de determinar el territorio aduanero o región de origen de un producto. El origen de la mercancía podrá ser nacional, si se considera un solo país, o regional, si se considera a más de un país.

Las mercancías podrán estar sujetas al cumplimiento de normas de origen para efectos de beneficiarse de preferencias arancelarias, contingentes, regímenes especiales aduaneros, y para otras medidas comerciales específicas donde se requiera determinar el origen de un producto.

Art. 85.- Certificación de Origen.- Corresponderá a la unidad gubernamental que se designe en el reglamento a este Código, regular y administrar la certificación de origen de las mercancías nacionales. La administración de la certificación podrá efectuarse de manera directa o a través de entidades habilitadas para el efecto, públicas o privadas; y la autoridad competente podrá actuar de oficio o a petición de parte interesada, nacional o extranjera, en la investigación de dudas sobre el origen de un producto exportado desde Ecuador.

La entidad habilitada para el efecto certificará también el origen de las mercancías sujetas a operaciones de perfeccionamiento activo, que se produzcan en una Zona

Especial de Desarrollo Económico, que cumplan las normas que se establezcan para el reconocimiento del origen del producto procesado, o de conformidad con los acuerdos internacionales aplicables, tanto para su exportación como para su introducción al territorio aduanero nacional.

Art. 86.- Verificación de origen.- La autoridad aduanera nacional será la encargada de realizar la vigilancia y verificación del cumplimiento de las reglas de origen de las mercancías de importación, cuando se trate de productos de origen extranjero, independientemente del régimen aduanero al que se

importan. Para el efecto, podrá hacer uso de todas las atribuciones que la ley y los convenios internacionales le confiere para el control de las mercancías importadas, incluyendo la verificación en fábrica de los procesos de producción de los bienes importados al país.

Art. 87.- Discrepancias sobre origen.- Cuando existan dudas acerca de la autenticidad de la certificación, del cumplimiento de las normas de origen aplicables o cuando el certificado de origen no se presente, contenga errores, o esté incompleto, para la nacionalización de las mercancías de origen extranjero, la Administración Aduanera podrá aceptar la constitución de una garantía por el valor de los aranceles, derechos y tributos correspondientes, de conformidad con las disposiciones reglamentarias aplicables.¹⁶

2.3 MARCO CONCEPTUAL

La información de este proyecto será ampliada en conceptos vasitos de introducción a lo investigado.

Administración.- Para el control de la empresa u organización se debe crear procesos específicos.

Asesoría.- A través de un asesor transmite sus conocimientos para una correcta administración de una empresa.

Cliente.- Es quien adquiere el producto o servicio mediante una transacción financiera u otro medio de pago.

Clientes Potenciales: Se los considera de esta manera porque no son clientes que compran en tiempo presente por lo consiguiente se los analiza en un futuro para la compra por el grado alto de economía en el que se encuentran.

Clientes Reales: Son sujetos o empresas que hacen la compra actualmente, elevando el volumen de venta de las empresa haciéndola partícipes en el mercado.

Comerciantes Formales.- Son comerciantes que se rigen a las leyes vigentes del país en un nivel comercial bajo.

¹⁶ DR. FRANCISCO VERFARA O, Código Orgánico de la Producción, 22 de Diciembre del 2010.

Comerciantes informales.- El comercio informal es aquel que no se rige a leyes y normativas nacionales.

Competencia.- Son las empresas que ofrecen un producto o servicio de iguales cualidades o de mucha apariencia al nuestro.

Competitividad.- Es tener la capacidad de competir con otras empresas o mercados con el producto o servicio ofertado.

Control.- Es de ayuda para verificar cómo van los procesos de la empresa, si se afianzan o no a los objetivos planteados en la misma.

Coyuntura.- Situación económica de un país, una región o una empresa por un periodo determinado.

Crecimiento económico.- Es el aumento de rentabilidad dentro de la empresa.

Crecimiento estructural.- Es el crecimiento físico de la empresa, para una mejor adecuación de la misma.

Dirección.- Al momento de desenvolverse en este papel se lo debe hacer con cautela ya que el personal de la empresa suelen ser sensible, saber cómo encaminarlos a los objetivos trazados verificando si tienen clara la idea de cómo se quiere trabajar para que en dicha organización se cumplan las metas con éxito.

Estabilidad económica.- Es el equilibrio que mantiene el microempresario estimando sus ingresos y gastos.

Estrategia.- Son parámetros con el cual se deben cumplir los objetivos que existen dentro de la organización.

Financiamiento.- Apalancamiento o préstamo que se realizan en las entidades financieras o bancarias.

Gestión.- Es donde se ejecutan todos los planes trazados dentro de la organización.

Inherente.-Sirve para que el equipo de trabajo permanezca unido median cualquier conflicto o situación desagradable.

Inversión.-Es el monto monetario mediante el cual se da para un nuevo producto o aumento estructural del local.

Marketing Directo.-Es la publicidad directa que se le hace a los usuarios media correo, redes sociales, vallas publicitarias, etc.

Marketing.-Son las actividades las cuales están enfocadas a satisfacer las necesidades de los clientes en un mercado meta a cambio de dinero lo cual cause beneficio en la empresa.

Microempresa.- Empresas pequeñas que ofrecen productos o servicios con no más de 10 empleados dentro de ellas.

Planeación estratégica.-Esto sirve de mucha ventaja a la empresa ya que se puede tener una idea de cuáles serían los posibles problemas que ocurrirán en un futuro y ayudara a darles una posible solución.

Plaza o distribución.-Son las empresas independientes las cuales se encargan de darle a ciertos mercados productos o servicios para satisfacer su necesidad.

Precio.-Es el número en dinero que se le da a un producto o servicio al momento de ser intercambiado en el mercado.

Procesos.-Son los pasos que se efectúan para llevar a cabo una actividad o servicio dentro de la empresa.

Producto.-Es lo que se oferta en el mercado para satisfacer al consumidor de cualquier necesidad que se le presenta en el momento o al futuro.

Promoción de ventas.-Son descuentos que se les hacen a los producto mediante un corto periodo, esto incentiva a los clientes para la adquisición del producto.

Promoción.-Esta herramienta del marketing es un portavoz para dar a conocer el producto, explicar cuáles son sus beneficios, ventajas, precios y todo en cuanto tenga que ver con lo que se está ofreciendo.

Proveedor.-Es la persona o empresa que suministra al negocio de materia prima o insumos que se requieran dentro de él.

Recurso financiero.- Dinero o crédito que se obtiene por medio de préstamos o un capital propio.

Sostenibilidad.-Esta mide el tiempo y espacio dentro de la organización para que sus planes trazados se cumplan de manera normal.

Tecnología.- Estrategias, procesos de producción y evolución dentro de la empresa de una manera avanzada logrando la satisfacción de la empresa y cliente.

Trabajo empírico.- Labor que se realiza solo por aprendizaje de observación o experiencia mas no por adquirir conocimiento mediante un estudio avanzado.

Venta Personal.-Es cuando el vendedor interactúa de manera directa con el cliente ofreciéndole el producto con una descripción clara y detallada.

Vulnerabilidad.- Medios que determinan por factores o procesos físicos, sociales, económicos y ambientales, aumentando la susceptibilidad de un sector cuando impactan con amenazas.

2.4 HIPOTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis general

Si continúa el poco crecimiento estructural y económico de las microempresas ubicadas en la ciudad de Milagro en el Periodo 2012-2013 su recurso financiero no va a mejorar la economía de la zona.

2.4.2 Hipótesis particulares

- Si se implementaría la tecnología adecuada y existiría un financiamiento correcto el desarrollo competitivo de las microempresas del cantón de Milagro se incrementaría.

- El trabajo técnico realizado por los microempresarios tendría como resultado una gestión adecuada al momento de realizar negocios.
- Si la poca inversión realizada por los microempresarios continua, su estabilidad económica entraría en depresión.

2.4.3 Declaración de variables

Objetivo General

Variable dependiente: El recurso financiero de las microempresas, ubicadas en la ciudad de Milagro, durante el año 2014-2015

Variable independiente: El poco crecimiento estructural y económico

Objetivo 1

Variable dependiente: El desarrollo competitivo de las microempresas

Variable independiente: La implementación de tecnología y el financiamiento correcto

Objetivo 2

Variable dependiente: La gestión correcta de sus negocios

Variable independiente: El trabajo empírico realizado por los microempresarios

Objetivo 3

Variable dependiente: La estabilidad económica de sus microempresas

Variable independiente: La poca inversión realizada por parte de los microempresarios.

2.4.4 Operacionalización de las variables

Tabla 1 Variables Dependientes

VARIABLES DEPENDIENTES	DEFINICIONES	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
El recurso financiero de las microempresas, ubicadas en la ciudad de Milagro, durante el año 2014-2015	Una de las partes fundamentales de una microempresa es los recursos financieros que esta posee, para el crecimiento de la misma.	Financiera	Razones de Liquidez y Solvencia	Análisis de Estados Financieros	(BG/PyG)
El desarrollo competitivo de las microempresas	Habilidad y capacidad para producir productos y servicios de manera efectiva.	Productiva	Índice de crecimiento.	Análisis de Ventas en los últimos 5 años	PyG
La gestión correcta de sus negocios	La manera en que los microempresarios dirigen sus negocios, tanto en el ámbito económico como en el organizacional.	Laboral	Utilidad Neta y el Índice de Rentabilidad	Análisis de Estados Financieros	PyG
La estabilidad económica de sus microempresas	Equilibrio de gastos innecesarios y mayor rentabilidad en la inversión.	Económica	Índice de Capital	Análisis de Estados Financieros	(BG/PyG)

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Tabla 2 Variables Independientes

VARIABLES INDEPENDIENTES	DEFINICIONES	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
El poco crecimiento estructural y económico	Planificación incorrecta dentro de las microempresas del cantón Milagro.	Económica	Cumplimiento de un Plan Estratégico	Elaboración de un Plan Estratégico	(Objetivos, Misión, Presupuestos)
La implementación de tecnología y el financiamiento correcto	Maquinarias necesarias para la producción.	Financiero	Aumento de Rentabilidad.	Análisis de Estados Financieros	PyG
El trabajo empírico realizado por los microempresarios	Tareas realizadas por la práctica.	Laboral	Nivel de Estudio de los Microempresarios	Observación y levantamiento de información	Encuestas
La poca inversión realizada por parte de los microempresarios	Capital insuficiente para invertir en la microempresa.	Económica	VAN / TIR	Análisis de Financiero	Presupuestos y Balances

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.

Investigación no experimental.- Para especificar este proceso investigativo se plantea utilizar este diseño con respecto al control de las variables ya que de esta manera se analizara como primer lugar los errores de carácter estructural (variable independiente) que se encuentra abarcando mucho territorio en la estabilidad y permanencia en el desarrollo de estas microempresas.

Investigación exploratoria.- Se utilizara este tipo de investigación para obtener una visión detallada y clara de la realidad que están viviendo las microempresas, dado a que este tema ha sido explorado muy poco, debido a esto es dificultoso formular hipótesis precisas.

Investigación Explicativa.- El proyecto de investigación nos permitirá conocer de manera específica y detallada por qué las microempresas del Cantón de Milagro tienen su proceder actual, problemas en su estructuración y problemas financieros.

Investigación de Campo.- Los datos que se va a recopilar, se lo hará por medio de encuestas que serán realizadas directamente a los propietarios de las microempresas.

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1 Característica de la población

La población a la que va dirigido el proyecto de investigación está destinada a las microempresas del Cantón Milagro.

3.2.2 Delimitación de la población

Tomando en cuenta la formulación del problema de nuestro proyecto, delimitaremos a la población como finita.

Total de microempresas en el cantón Milagro: 4795.

3.2.3 Tipo de muestra

El tipo de muestreo corresponde a un tipo probabilístico, se seleccionaran a las microempresas por probabilidad, es decir que los elementos que conforman la muestra están seleccionados con probabilidades conocidas a la selección establecida.

3.2.4 Tamaño de la muestra

Se utilizara la siguiente formula, debido a que la población es finita

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N - 1)E^2}{Z^2} + pq}$$

Dónde:

n: Tamaño de la muestra

N: Tamaño de la población

Z: Nivel de confianza; para el 95% Z=1.96

p: Posibilidad de que ocurra un evento p=0,5

q: Posibilidad de no ocurrencia de un evento q=0,5

E: Error de la estimación, por lo general se considera el 5%; en este caso E=0,05

$$n = \frac{4795(0.5)(0.5)}{\frac{(4795 - 1)(0,05)^2}{(1.96)^2} + (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{1198.75}{\frac{(4794)(0,0025)}{(3.8416)} + (0.25)}$$

$$n = \frac{1198.75}{3.3697}$$

n=355

El número de encuestas a utilizar en la presente investigación será de 355 encuestas dirigidas a los microempresarios.

3.2.5 Proceso de selección

Con la fórmula escogida para este proyecto, se seleccionara la muestra de forma estratificada porque se trabajará con los microempresarios de distintos sectores (manufactura, comercio, servicios y otros) que serán seleccionados de forma aleatoria.

3.3. LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

3.3.1. Métodos Teóricos

Teóricos

Para el presente proyecto, los métodos teóricos que se llevaran a cabo y que permitirán obtener la información que se necesita para su respectivo desarrollo, básicamente están vinculados con:

Método Inductivo: Lo aplicaremos al estudiar y analizar cada actividad que forjara, las causas verdaderas del problema y emitir una solución práctica.

Método Deductivo: La aplicación de este método nos permitirá la posibilidad de emplear principios empresariales para el diagnóstico y el control financiero de las microempresas.

Método Lógico Deductivo: Su uso es primordial desde el momento en que aseveramos las causas del problema, lo que permitirá la congruencia de la razón de nuestras afirmaciones.

Método Lógico Inductivo: La utilización de este método se da desde el momento que elaboramos nuestras hipótesis.

Método Histórico: Por medio de este método se ha analizado antecedentes históricos de las microempresas del Cantón.

3.3.2. Método Empírico

Método Matemático

El empleo de este método nos permitirá la tabulación de los datos recolectados de la muestra de la investigación.

Además, se realizará una investigación de campo que servirá para obtener información de dichas variables, para dicha recolección de datos se utilizara las encuestas, que por medio de un cuestionario de preguntas alternativas se logrará recolectar información y de la misma manera ayudara a la comprobación de las hipótesis.

3.3.3. Técnicas e instrumentos

Entre las técnicas que se utilizara se encuentra la encuesta, las mismas que están dirigidas a los propietarios de las microempresas.

3.4. PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

La información se procesara de la siguiente manera y llevando a cabo los siguientes pasos:

- Preparación y elaboración del cuestionario de la encuesta.
- Recolección de los datos, ordenamiento y tabulación.
- Presentación e interpretación de los resultados obtenidos.
- Comprobación de las hipótesis.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Las microempresas del cantón Milagro no cuentan con una infraestructura adecuada ni con sistemas que ayuden a llevar un control de la mercadería que ingresa y egresa, además de aquello en su gran mayoría de microempresarios han tenido problemas de gestión e inestabilidad económica por el poco conocimiento que tienen de las herramientas correctas para el manejo de sus negocios.

Para este análisis se empleó estadística descriptiva, técnica que nos permitirá describir la situación actual de los microempresarios y la toma correcta de decisiones.

El análisis de esta problemática está orientado a todos los microempresarios del Cantón Milagro, con el fin de contribuir en la mejora de la gestión de sus microempresas y en la rentabilidad de sus inversiones.

Con el objetivo de ahondar en esta problemática se elaboró varias preguntas con el fin de verificar las hipótesis, estos análisis se lo detalla y se los presenta en hojas de cálculo para de esta manera demostrar por medio de gráficos los resultados arrojados de las encuestas.

4.2 Análisis comparativo, evolución, tendencia y perspectiva.

Los resultados obtenidos por medio de esta encuesta realizada a los microempresarios del Cantón Milagro pone en manifiesto la necesidad de realizar cambios rápidos y fructíferos en cada una de sus microempresarios, la

poca información que tienen en cada uno de los temas tratados nos da como conclusión que si no se realiza un cambio positivo y de manera inmediata las microempresas del cantón empezaran a tener serios problemas económicos y por ende llegarían a una depresión económica que podría causar el quiebre de muchas de estas microempresas.

4.3 RESULTADOS

Pregunta 1.

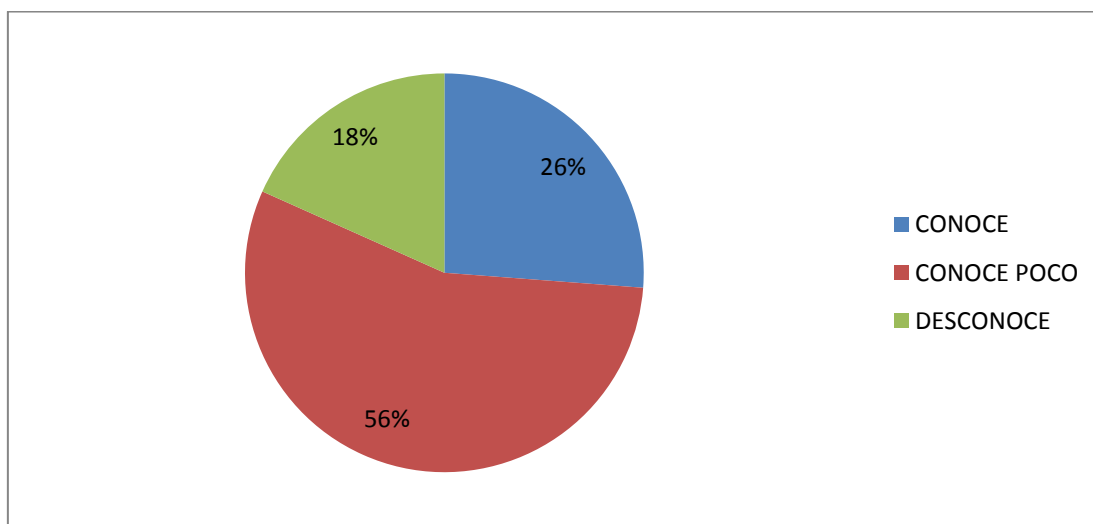
1.- ¿Conoce usted lo que es un recurso financiero?

Tabla 3 Tabulación pregunta 1.

PREGUNTA	NUMERO DE MICROEMPRESARIOS	PORCENTAJE
Conoce	92	26%
Conoce poco	199	56%
Desconoce	64	18%
TOTAL	355	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.
Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Figura 1 Gráfico pregunta 1



Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.
Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Lectura interpretativa:

En las microempresas del Cantón Milagro existe un 56% que tiene poco conocimiento de lo que es un recurso financiero, el otro porcentaje está dividido entre los que si conoce con un 26% y los que desconoce completamente sobre el tema con un 19%, por lo que nos arroja como conclusión que los microempresarios no se encuentran con conocimientos firmes sobre lo que es un recurso financiero.

Pregunta 2.

2.- ¿Cree usted que el recurso financiero es muy importante para el crecimiento de su microempresa?

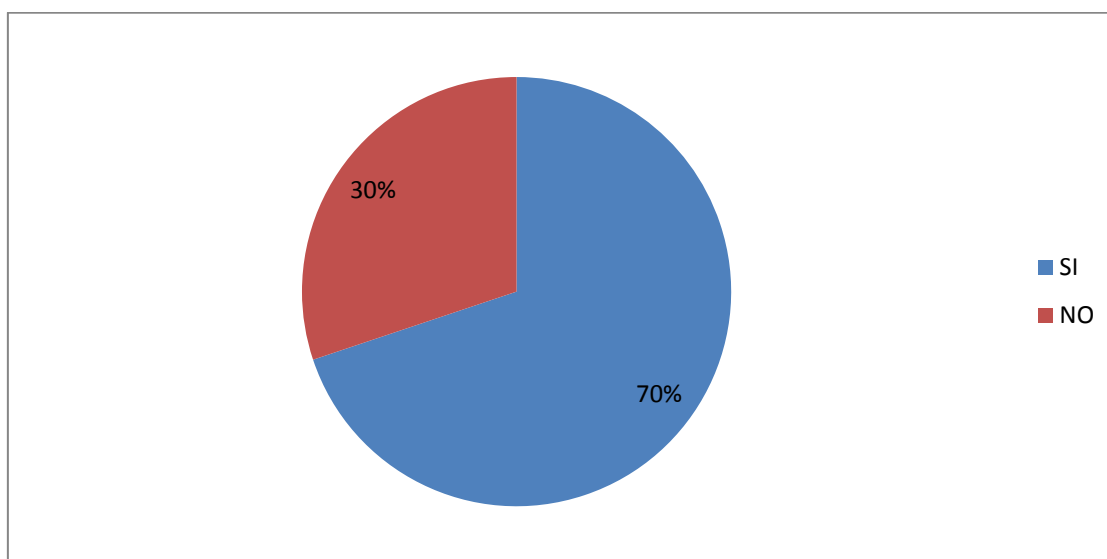
Tabla 4 Tabulación pregunta 2.

PREGUNTA	NUMERO DE MICROEMPRESARIOS	PORCENTAJE
Si	248	70%
No	107	30%
TOTAL	355	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Figura 2 Gráfico pregunta 2



Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Lectura interpretativa:

El 70% de los microempresarios han respondido que si es de gran importancia el recurso financiero en el crecimiento de sus microempresas, por lo que nos deja como conclusión de que para ellos lo primordial es su capital de trabajo, sin embargo el otro 30% no le da importancia debido al trabajo empírico que realizan día a día.

Pregunta 3.

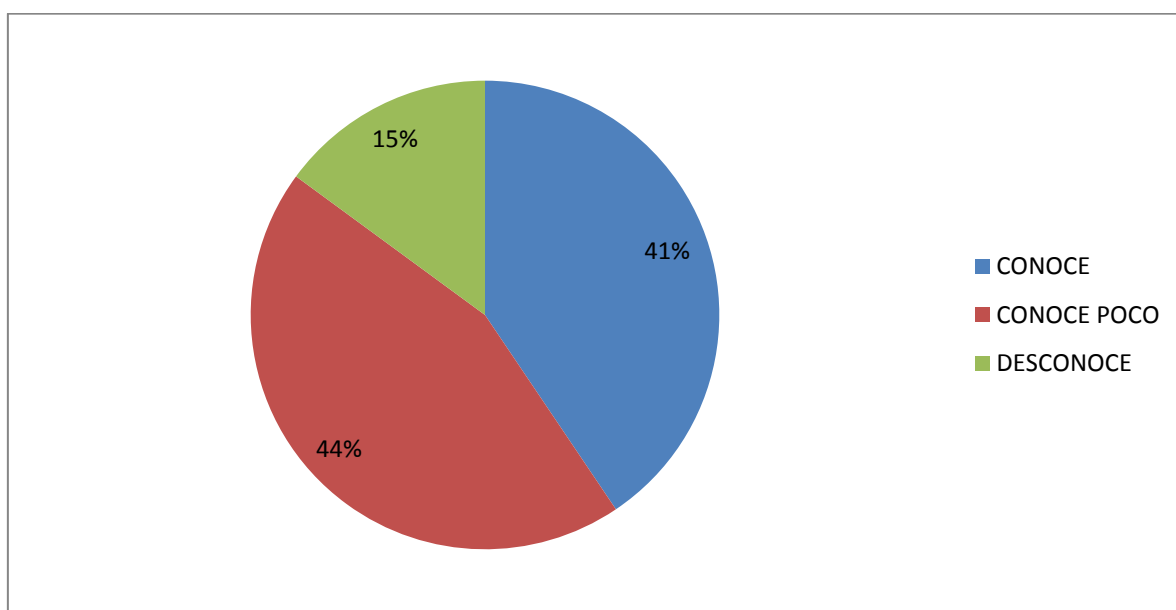
3.- ¿Conoce usted los efectos que tiene la estructuración adecuada de una microempresa en el desarrollo económico?

Tabla 5 Tabulación pregunta 3.

PREGUNTA	NUMERO DE MICROEMPRESARIOS	PORCENTAJE
Conoce	156	41%
Conoce poco	146	44%
Desconoce	53	15%
TOTAL	355	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.
Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Figura 3 Gráfico pregunta 3.



Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.
Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Lectura interpretativa:

El 45% dice conocer poco acerca de los efectos de la debida estructuración de una microempresa, el 41% conoce y otro 14% desconoce, estos resultados nos da como conclusión de que los microempresarios del Cantón Milagro tienen conocimientos de estructuración muy limitados y básicos por lo que la jerarquía empresarial no genera mayor importancia en ellos.

Pregunta 4.

4.- ¿Conoce usted la importancia de estrategias para el desarrollo competitivo de su microempresa?

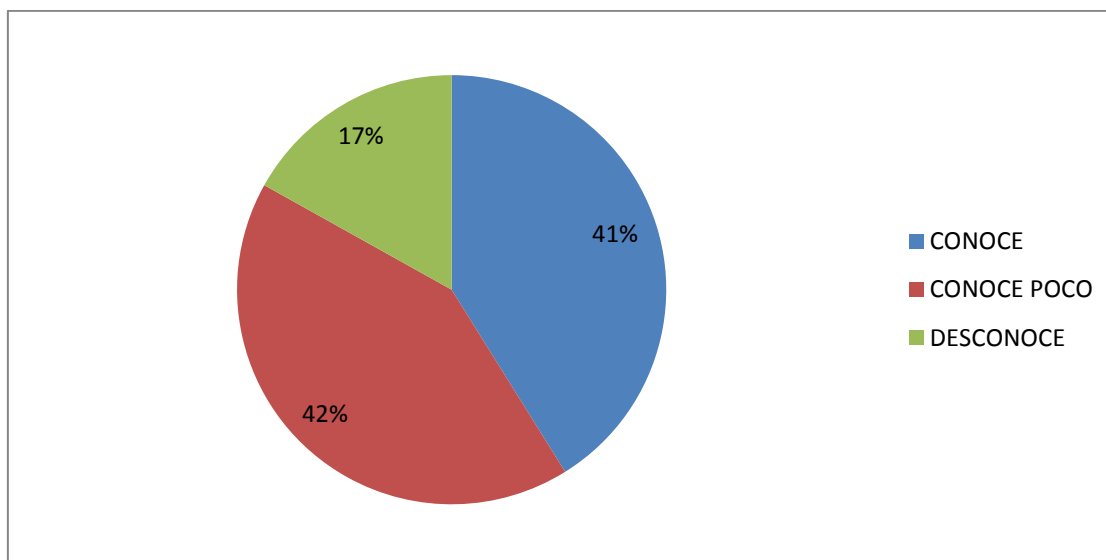
Tabla 6 Tabulación pregunta 4.

PREGUNTA	NUMERO DE MICROEMPRESARIOS	PORCENTAJE
Conoce	146	41%
Conoce poco	149	42%
Desconoce	60	17%
TOTAL	355	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Figura 4 Gráfico pregunta 4.



Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Lectura interpretativa:

Existe un 42% de microempresarios que conocen poco sobre estrategias para el desarrollo competitivo de sus microempresas, un 41% que conocen y el otro 17% que desconocen, estos datos estadísticos nos da como conclusión de que los microempresarios tienen conocimiento de estrategias para competir con las microempresas que se desempeñan en la misma industria, sin embargo es poco su conocimiento por lo que necesitan profundizarse más en el ámbito estratégico.

Pregunta 5.

5.- ¿Tiene conocimiento del manejo de la tecnología en la actualidad?

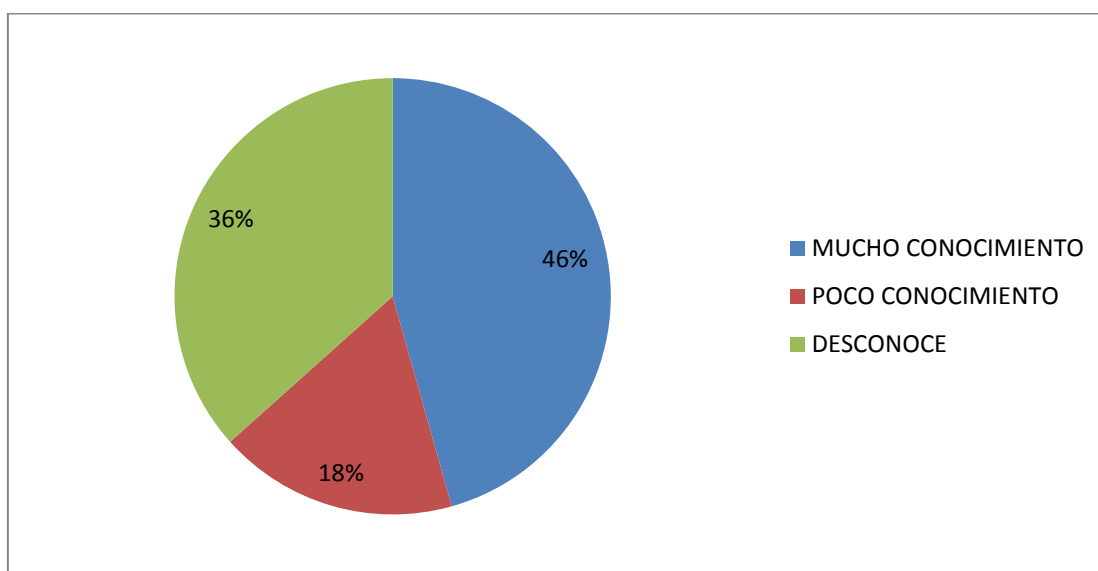
Tabla 7 Tabulación pregunta 5.

PREGUNTA	NUMERO DE MICROEMPRESARIOS	PORCENTAJE
Mucho conocimiento	163	46%
Poco conocimiento	64	18%
Desconoce	128	36%
TOTAL	355	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Figura 5 Grafico pregunta 5.



Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Lectura interpretativa:

El 46% de los microempresarios mencionan que si tienen mucho conocimiento con respecto a la tecnología, un 36% que desconoce completamente y un 18% que dice conocer poco, sin embargo se ha notado que muy pocos de estos microempresarios cuentan con un sistema que les permita mantener en orden las entradas y salidas, tanto de mercadería como de efectivo.

Pregunta 6.

6.- ¿Estaría dispuesto a financiarse económicamente para realizar cambios positivos en su microempresa?

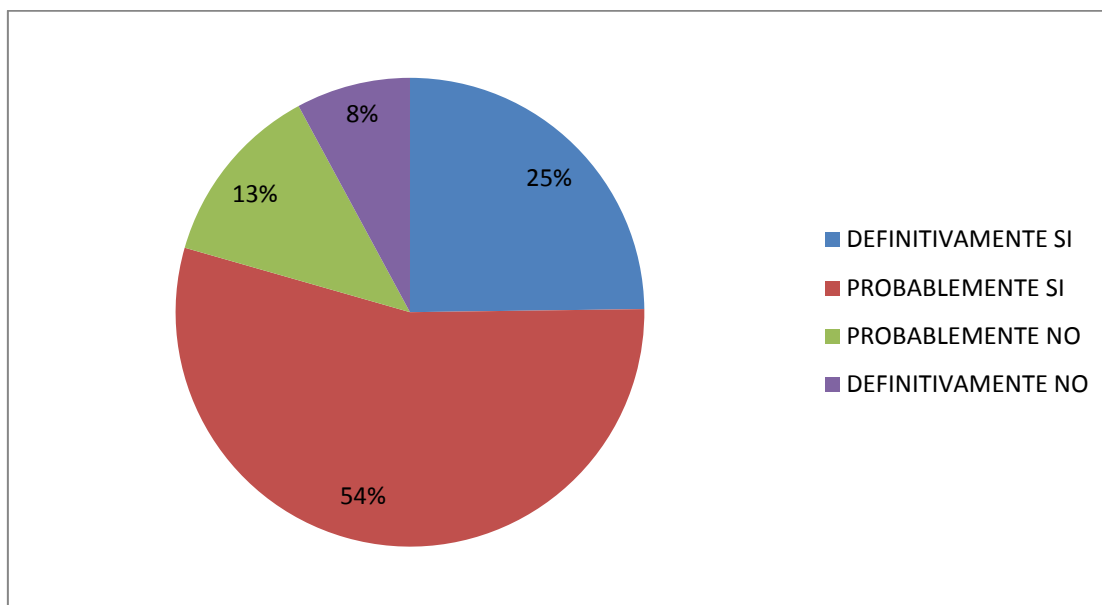
Tabla 8 Tabulación pregunta 6

PREGUNTA	NUMERO DE MICROEMPRESARIOS	PORCENTAJE
Definitivamente si	89	25%
Probablemente si	192	54%
Probablemente no	46	13%
Definitivamente no	28	8%
TOTAL	355	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Figura 6 Gráfico pregunta 6.



Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Lectura interpretativa:

Con respecto al financiamiento existe un 56% que dice que probablemente si obtendría apalancamiento financiero, el 25% definitivamente si, el 13% probablemente no y el 7% que definitivamente no obtendría financiamiento, estos resultados nos da como conclusión que a pesar que existe un mayor porcentaje en la cual probablemente si obtendrían financiamiento, dependerá de las circunstancias que se presenten al momento de querer obtenerlo.

Pregunta 7.

7.- ¿Conoce usted sobre técnicas de ventas?

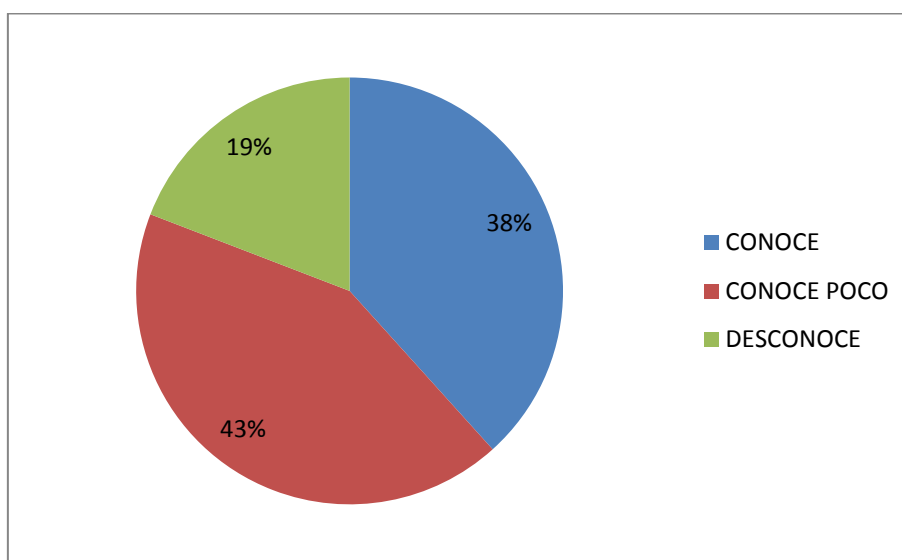
Tabla 9 Tabulación pregunta 7.

PREGUNTA	NUMERO DE MICROEMPRESARIOS	PORCENTAJE
Conoce	135	38%
Conoce poco	153	43%
Desconoce	67	19%
TOTAL	355	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Figura 7 Gráfico pregunta 7.



Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Lectura interpretativa:

El 43% de los microempresarios conocen poco sobre técnicas de ventas, el 38% conoce y el 19% desconoce, podemos concluir que los microempresarios tienen conocimientos muy básicos acerca de este tema y esto conlleva a que las técnicas aplicadas en cada una de las microempresas del cantón no son lo suficientemente fructíferas para obtener mayor beneficio al vender sus productos.

Pregunta 8.

8.- ¿En algún momento ha tenido inconvenientes en la gestión de su microempresa?

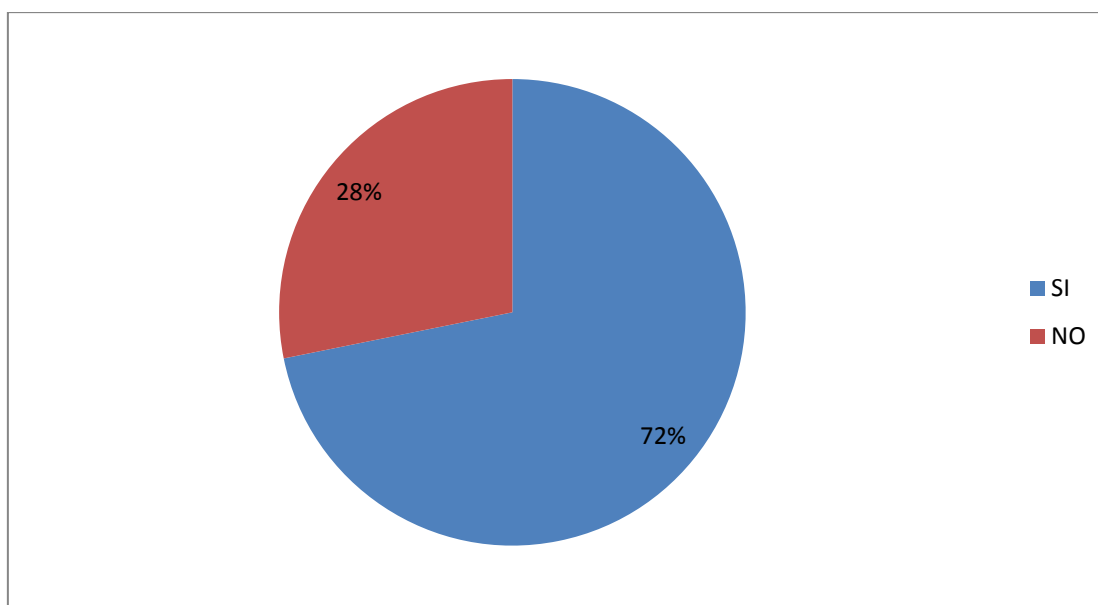
Tabla 10 Tabulación pregunta 8.

PREGUNTA	NUMERO DE MICROEMPRESARIOS	PORCENTAJE
Si	256	72%
No	99	28%
TOTAL	355	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Figura 8 Grafico pregunta 8.



Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Lectura interpretativa:

Las encuestas nos dieron como resultado que el 72% de los microempresarios si han tenido problemas con la gestión que realizan y el otro 28% no han tenido ese inconveniente, como conclusión podemos decir que al no realizar una excelente gestión en sus microempresas las tareas realizadas no son productivas por lo cual se generan pérdidas, convirtiéndose esto en un costó oculto.

Pregunta 9.

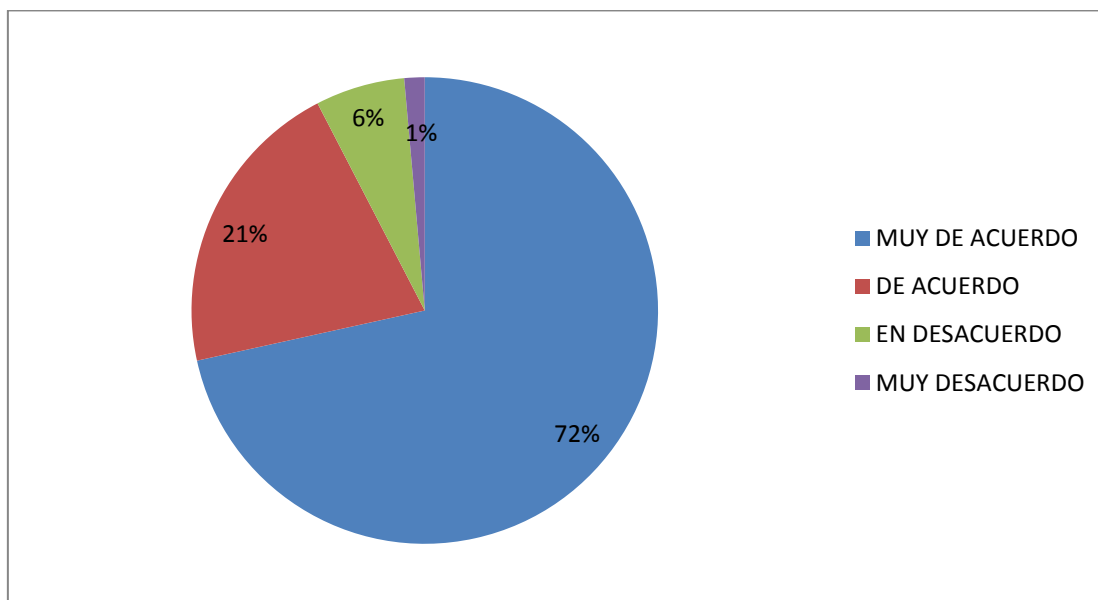
9.- ¿Cree usted que es necesario capacitarse para el mejoramiento en la gestión de su microempresa?

Tabla 11 Tabulación pregunta 9.

PREGUNTA	NUMERO DE MICROEMPRESARIOS	PORCENTAJE
Muy de acuerdo	255	72%
De acuerdo	75	21%
En desacuerdo	21	6%
Muy de acuerdo	4	1%
TOTAL	355	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.
Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Figura 9 Gráfico pregunta 9.



Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.
Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Lectura interpretativa:

El 72% de los microempresarios dicen estar muy de acuerdo con la capacitación, el 21% dice estar de acuerdo, el 6% está en desacuerdo y el 1% dice estar muy desacuerdo, el mayor porcentaje de los microempresarios nos indican que si es muy importante y necesario capacitarse para el mejoramiento en la gestión de sus microempresas.

Pregunta 10.

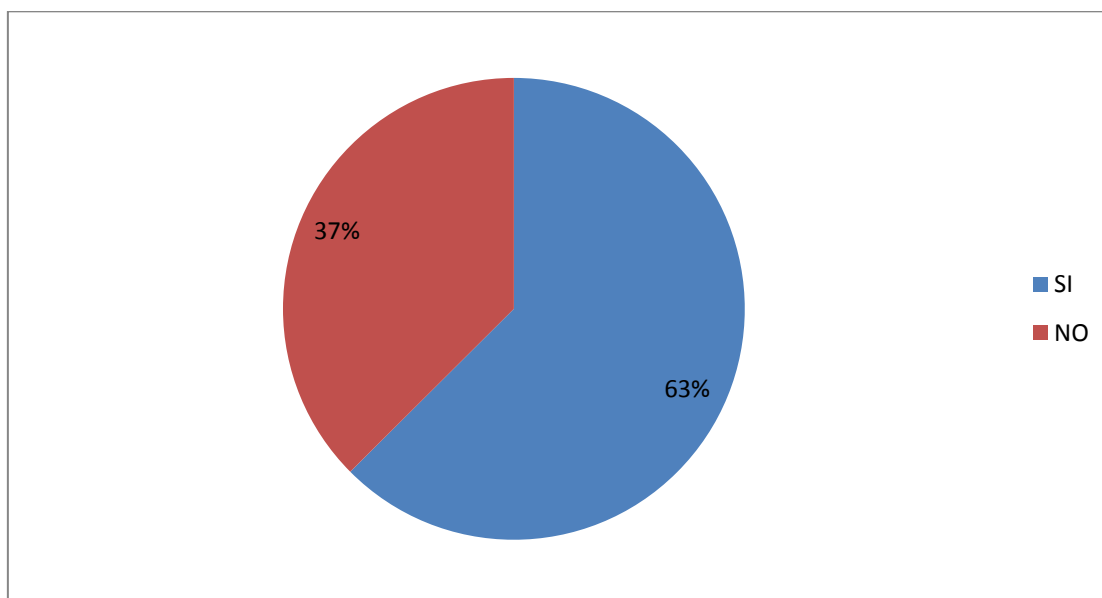
10.- ¿Ha tenido inestabilidad económica en su microempresa?

Tabla 12 Tabulación pregunta 10.

PREGUNTA	NUMERO DE MICROEMPRESARIOS	PORCENTAJE
Si	224	63%
No	131	37%
TOTAL	355	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.
Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Figura 10 Gráfico pregunta 10.



Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.
Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Lectura interpretativa:

El 63% ha tenido problemas de inestabilidad, mientras que el 37% no han tenido este inconveniente, hemos concluido que la inestabilidad económica está dada por el bajo índice de rentabilidad al momento de realizar una nueva inversión o al restaurar su capital de trabajo.

Pregunta 11.

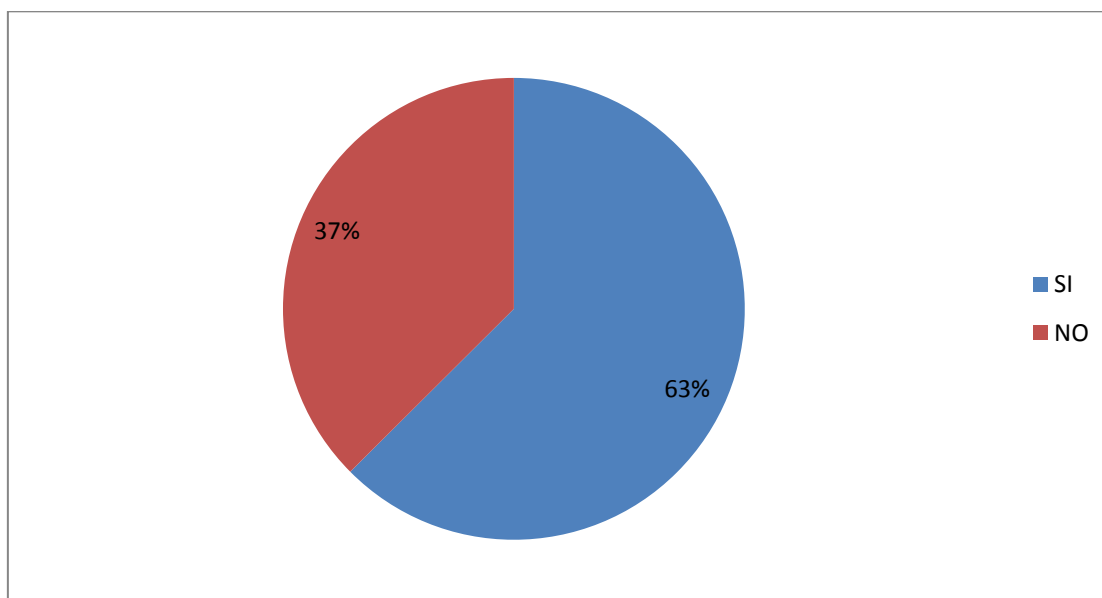
11.- ¿Ha tenido inestabilidad económica en su microempresa?

Tabla 13 Tabulación pregunta 11.

PREGUNTA	NUMERO DE MICROEMPRESARIOS	PORCENTAJE
Si	224	63%
No	131	37%
TOTAL	355	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.
Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Figura 11 Gráfico pregunta 11.



Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.
Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Lectura interpretativa:

El 79% de los microempresarios han realizado inversiones adicionales a su capital de trabajo, mientras que el 21% de los restantes no han realizado, según nuestro análisis los microempresarios del cantón milagro han realizado inversiones adicionales pero que no han llegado a ser muy rentables.

Pregunta 12.

12.- ¿Conoce usted de los nuevos programas de desarrollo económico que ha estipulado el gobierno?

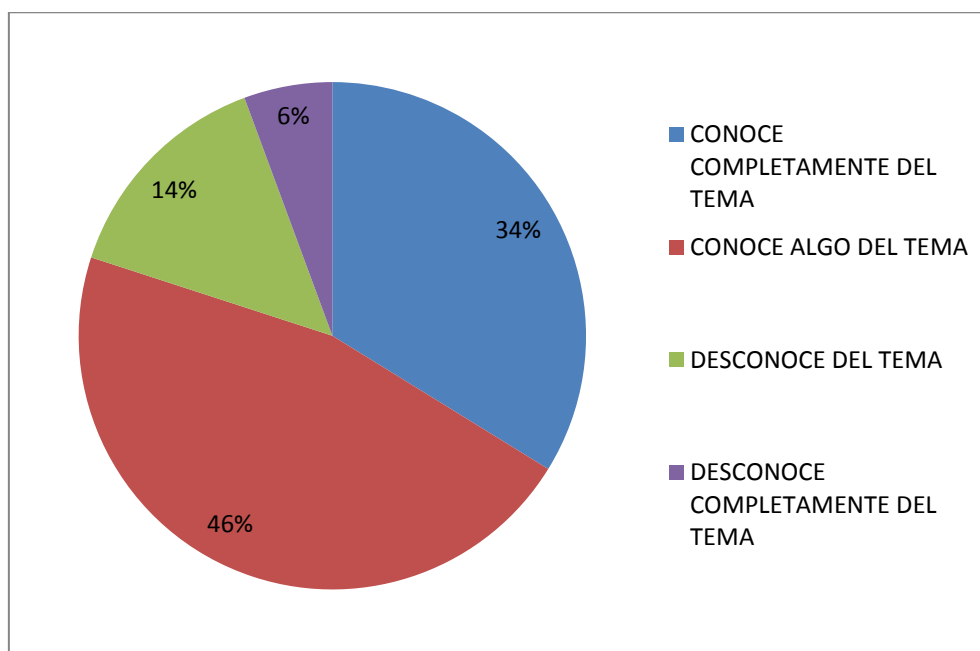
Tabla 14 Tabulación pregunta 12.

PREGUNTA	NUMERO DE MICROEMPRESARIOS	PORCENTAJE
Conoce completamente del tema	121	34%
Conoce algo del tema	163	46%
Desconoce del tema	50	14%
Desconoce completamente del tema	21	6%
TOTAL	355	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Figura 12 Gráfico pregunta 12.



Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Lectura interpretativa:

El 46% de los microempresarios conocen algo del tema, el 34% conoce completamente del tema, el 14% desconoce del tema y el 6% desconoce completamente del tema, el mayor porcentaje de los microempresarios conocen sobre el tema, pero no tienen conocimiento suficiente para vincular a sus microempresas en dichos programas.

Pregunta 13.

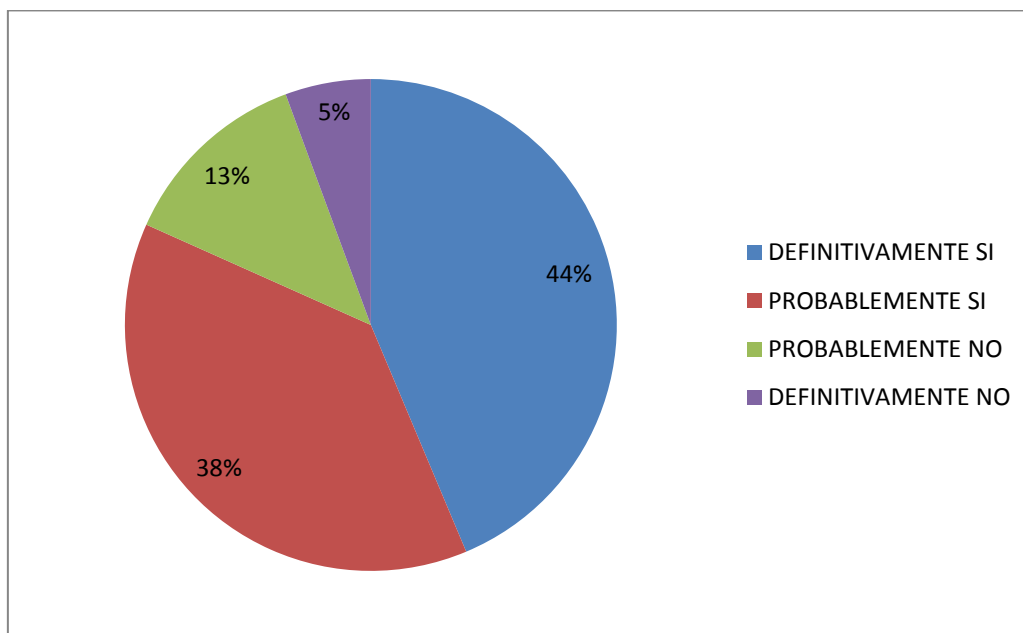
13.- ¿Estaría usted dispuesto a realizar una inversión a largo plazo para el crecimiento de su microempresa?

Tabla 15 Tabulación pregunta 13

PREGUNTA	NUMERO DE MICROEMPRESARIOS	PORCENTAJE
Definitivamente si	156	44%
Probablemente si	135	38%
Probablemente no	46	13%
Definitivamente no	18	5%
TOTAL	355	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.
Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Figura 13 Gráfico pregunta 13.



Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.
Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Lectura interpretativa:

Los datos estadísticos nos muestra que el 44% de los microempresarios definitivamente si invertirían a largo plazo, el 38% probablemente sí, el 13% probablemente no y el 5% definitivamente no, el análisis con respecto a estos datos estadísticos los microempresarios si están dispuestos a invertir, siempre y cuando la inversión sea a largo plazo es decir mayor o igual a 5 años.

4.4 VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

Tabla 16 Verificación de las hipótesis.

HIPÓTESIS GENERALES		
Si continúa el poco crecimiento estructural y económico de las microempresas ubicadas en la ciudad de Milagro en el Periodo 2012-2013 su recurso financiero no va a mejorar la economía de la zona.	¿CONOCE USTED LO QUE ES UN RECURSO FINANCIERO?	Como conclusión, los microempresarios no se encuentran con conocimientos firmes sobre lo que es un recurso financiero.
	¿CREE USTED QUE EL RECURSO FINANCIERO ES MUY IMPORTANTE PARA EL CRECIMIENTO DE SU MICROEMPRESA?	Como conclusión, para los microempresarios lo primordial es su capital de trabajo, sin embargo el otro 30% no le da importancia debido al trabajo empírico que realizan día a día.
	¿CONOCE USTED LOS EFECTOS QUE TIENE LA ESTRUCTURACION ADECUADA DE UNA MICROEMPRESA EN EL DESARROLLO ECONOMICO?	Como conclusión, los microempresarios del cantón Milagro tienen conocimiento de estructuración muy limitado y básico por lo que a jerarquía empresarial no genera mayor importancia en ellos.

HIPÓTESIS PARTICULARES		
Si se implementaría la tecnología adecuada y existiría un financiamiento correcto el desarrollo competitivo de las microempresas del cantón de Milagro se incrementaría.	¿CONOCE USTED LA IMPORTANCIA DE ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO COMPETITIVO DE SU MICROEMPRESA?	Como conclusión, los microempresarios tienen conocimiento de estrategias para competir con las microempresas que se desempeñan en la misma industria sin embargo es poco su conocimiento por lo que necesitan profundizarse más en el ámbito estratégico.
	¿TIENE CONOCIMIENTO DEL MANEJO DE LA TECNOLOGIA EN LA ACTUALIDAD?	Se ha notado que muy pocos de estos microempresarios cuentan con un sistema que les permita mantener el orden de las entradas y salidas, tanto de mercadería como efectivo.
	¿ESTARIA DISPUESTO A FINANCIARSE ECONOMICAMENTE PARA REALIZAR CAMBIOS POSITIVOS EN SU MICROEMPRESA?	Como conclusión, que a pesar que existe un mayor porcentaje en la cual probablemente si obtendrán financiamiento, dependerá de las circunstancias que se presenten al momento de querer obtenerlo.
El trabajo técnico realizado por los microempresarios tendría como resultado una gestión adecuada al momento de realizar negocios.	¿CONOCE USTED SOBRE TÉCNICAS DE VENTAS?	Podemos concluir que los microempresarios tienen conocimientos muy básicos acerca de este tema y esto conlleva que las técnicas aplicadas en cada una de las microempresas del cantón no son lo suficientemente fructíferas para obtener mayor beneficio al vender sus productos.

	¿EN ALGUN MOMENTO A TENIDO INCONVENIENTES EN LA GESTION DE SU MICROEMPRESA?	Como conclusión, podemos decir que al no realizar una excelente gestión en sus microempresas las tareas realizadas no son productivas por lo cual se generan pérdidas, convirtiéndose esto en un costo oculto.
	¿CREE USTED QUE ES NECESARIO CAPACITARSE PARA MEJORAR LA GESTION DE SU MICROEMPRESA?	Como conclusión, los microempresarios nos indican que si es muy importante y necesario capacitarse para el mejoramiento en la gestión de sus microempresarios.
Si la poca inversión realizada por los microempresarios continua, su estabilidad económica entraría en depresión.	¿HA TENIDO INESTABILIDAD ECONOMICA EN SU MICROEMPRESA?	La inestabilidad económica está dada por el bajo índice de rentabilidad al momento de realizar una nueva inversión o al restaurar su capital de trabajo.
	¿HA REALIZADO ALGUNA VEZ UNA INVERSION ADICIONAL A SU CAPITAL DE TRABAJO?	Según nuestro análisis, los microempresarios del cantón Milagro han realizado inversiones adicionales pero que no han llegado a ser muy rentables.
	¿CONOCE USTED DE LOS NUEVOS PROGRAMAS DE DESARROLLO ECONOMICO QUE HA ESTIPULADO EL GOBIERNO?	Como conclusión, los microempresarios no tienen conocimiento suficiente para vincular a sus microempresas en dichos programas.
	¿ESTARIA DISPUESTO A REALIZAR UNA INVERSION A LARGO PLAZO PARA EL CRECIMIENTO DE SU MICROEMPRESA?	En análisis con respecto a estos datos estadísticos los microempresarios si están dispuestos a invertir, siempre y cuando la inversión sea a largo plazo es decir mayor o igual a 5 años.

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del cantón Milagro.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

CAPITULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

Análisis de los factores del desarrollo económico y su efecto en el crecimiento estructural y empresarial de las microempresas del cantón Milagro, 2014-2015.

5.2 FUNDAMENTACION

FACTORES DE DESARROLLO ECONÓMICO.

La evolución económica de las dos últimas décadas se ha generado de una manera progresiva a nivel mundial. Con los nuevos modelos de desarrollo están surgiendo nuevos actores que permiten influenciar el proceso de transformación económica y social y que los modelos teóricos anteriores han olvidado.

Desde un punto de vista macroeconómico, las causas y el mecanismo del continuado aumento de la productividad del factor trabajo y las repercusiones de tal hecho en la organización de la producción y por ende en el modo como se distribuyen y se utiliza el producto social.

Dentro del desarrollo económico se enfatiza dentro de tres puntos importantes como son:

- La tecnología

- Técnicas o procedimientos
- Formas y organización

Nos enfocaremos en el punto tecnológico.

LA TEGNOLOGÍA.

La tecnología en la actualidad es una fuente de mucha importancia dentro de la organización, mediante ella se puede aumentar la producción y desarrollo dentro de la misma que permitirá obtener mayor rentabilidad.

En muchas organizaciones la aplicación tecnológica ha sido de fracaso, por motivo de que no la saben usar de manera correcta y su inversión en ella es en vano.

Para un resultado positivo dentro de la microempresa debe existir un personal capacitado o especializado en el ámbito tecnológico, dentro del mundo globalizado en la cual vivimos la tecnología hoy en día es un recurso fundamental para todos.

En ciertos campos el uso de la tecnología, tomada de los países más avanzados era inevitable, no se podía esperar que los países menos desarrollados elaboraran estas tecnologías y no había ninguna necesidad de que lo hicieran. La tecnología avanzada no estaba restringida a campos como salud pública o laboratorios oficiales de ensayo de materiales. La elaboración eléctrica de datos se usa ahora en países menos desarrollados en una medida que es verdaderamente sorprendente.

Los aparatos tecnológicos también son de mucha relevancia para los microempresarios, ya que de esta manera con un teléfono celular se puede realizar negocios como puede ser: compra y venta de mercadería.

La administración es el proceso de diseñar y mantener un ambiente donde individuos, que trabajan juntos en grupos, cumplen metas específicas de manera eficiente.

La administración de empresas es un tema que abarca cuatro procesos que son: planificación, organización, dirección y control.

La planificación.

La planificación consiste en enfocar los objetivos que se van a cumplir en un futuro, es el procesos el cual lleva a la visión que se proponga un empresario cumplirlo con eficiencia asumiendo riesgos que sobrevengan en el procesos administrativo.

La planificación implica en definir los objetivos de la organización, establecer estrategias para lograr dichos objetivos y desarrollar planes para integrar y coordinar actividades de trabajo.

La planeación es el proceso consciente y sistemático de toma de decisiones acerca de las metas y actividades que un individuo, un grupo, una unidad de trabajo o una organización perseguirán en un futuro.

La planificación en cierta manera afecta a los microempresarios ya que no se lleva la correcta función de la misma, se producen errores catastróficos ya que los objetivos emprendidos no son analizados antes de proponerlos.

La organización.

La organización es la división del trabajo, seleccionar personal para los diferentes departamentos de la empresa de una manera jerárquica, cada quien tenga una responsabilidad en una área pero trabajando todos en conjunto.

Las empresas organizan y estructuran sus recursos y el trabajo de sus empleados con el fin de obtener bienes y servicios que aporten valor añadido.

La organización en cierta manera se divide en dos ámbitos como son: la organización formal e informal.

La formal se define en empresas llamadas del mismo nombre, formales, empresas ya constituidas con una base sólida la cual el procesos administrativo logra una satisfacción total dentro de la misma.

La informal se ve reflejada en pequeñas empresas, ya que dentro del procesos administrativo existe desorientación continua lo cual no logra cumplir sus objetivos de una manera correcta y hay desequilibrio en su administración.

La dirección.

La dirección se emplea desde el gerente o dueño de negocio hasta el último empleado dentro de la misma, es la motivación y trabajo en conjunto de todos los colaboradores por cumplir los objetivos propuestos dentro de la organización.

La función gerencial de dirigir se define como el proceso de influir en las personas para que contribuyan a las metas organizacionales y de grupo, es en esta área que las ciencias del comportamiento hacen su mayor contribución a la administración.

Las organizaciones tiene éxito o fracasan no solo por la manera en que son dirigidas, sino por lo bien o mal que los subalternos colaboran, así como los administradores no son necesariamente buenos líderes, la gente no es siempre buena apoyando.

El control.

Es un proceso de tres pasos en el que se mide el desempeño real se compara este contra un estándar y se toma acciones administrativas para corregir cualquier desviación o para hacerse cargo de los estándares inadecuados. (Robbins & Coulter, 2010)

El proceso de medición de control se rige en tres partes fundamentales: establecimiento de estándares, medición del desempeño y corrección de desviaciones.

Establecimientos de estándares.

Se refiere al comportamiento que lleva el proyecto en todos sus procesos de ejecución, es el resultado del objetivo deseado que se espera dentro de la organización. (Koontz, Weihrich, Cannice, & Galindo, 2015)

Medición del desempeño.

Es donde se mide el desempeño o la fuerza de los trabajadores dentro de los procesos productivos, medir si el desempeño es alto o bajo ya que de acuerdo a esto sabemos si es factible o no el proyecto y los trabajadores. (Koontz, Weihrich, Cannice, & Galindo, 2015)

Corrección de desviaciones.

Es el punto donde se corrigen los errores que ha existido dentro de un proyecto, los gerentes y administradores son los responsables que todo esté de acuerdo al proceso administrativo. (Koontz, Weihrich, Cannice, & Galindo, 2015)¹⁷

Los Estados Financieros.

Se elaboran al finalizar cada periodo contable, con el objetivo de proporcionar información sobre el estado económico y financiero de una empresa. (Bravo Valdivieso, 2011)

Estos se clasifican en:

1. Estado de Resultados o Pérdidas y Ganancias.
2. El Estado de Ganancias Retenidas.
3. Estado de Situación Financiera o Balance General.
4. Estado de Flujo de Efectivo.
5. Estado de Cambios en el Patrimonio.

Para el proceso de capacitaciones se basara solo en dos de los cinco estados financieros que existen como son el Estado de Pérdidas y Ganancias y el Estado de Situación Financiera o Balance General.

Estado de Resultados o Pérdidas y Ganancias.

Este se elabora al final de cada periodo contable para verificar como se encuentra económicamente la empresa, si sus ganancias han sido mayores a sus pérdidas o viceversa.

¹⁷ HAROLD KOONTZ, HEINZ WEIHRICH, MARK CANNICE, MUCH GALINDO, Control; 26 de Enero del 2015.

Este estado se divide estructuralmente en las siguientes partes:

1. Nombre o Razón Social.
2. Nombre del Estado Financiero.
3. Fecha.
4. Ingresos Operacionales.
5. Costos.
6. Gastos Operacionales.
7. Resultado del ejercicio.
8. Ingresos no operacionales u operacionales.
9. Gastos no operacionales u otros gastos.
10. Resultado Final.
11. Participación y cálculo de impuestos.
12. Firmas de legalización.

IINGRESOS.

Es todo el dinero obtenido por los productos o servicios que se venden en una empresa.

GASTOS.

Es el desembolso que realiza una empresa para cumplir con la elaboración de su producto o servicio.

Los gastos se clasifican en:

- Gastos de Administración.
- Gastos de Venta.
- Gastos Financieros.

Gastos de Administración.

Estos son los gastos que demandan una oficina o el departamento administrativo.

Gastos de Venta.

Son los gastos que demandan al realizar la venta de un producto o servicio.

GASTOS FINANCIEROS.

Son los intereses que se les paga a una entidad financiera por algún apalancamiento obtenido.

RESULTADO FINAL.

Este es el resultado que la empresa obtiene dentro del estado financiero ya sea Pérdida o Ganancia.

UTILIDAD.

Se la denomina también Ganancia, estos se obtienen cuando los ingresos son más altos que los gastos o egresos.

PÉRDIDA.

Denominada también Déficit, esto es cuando los gastos o egresos son mayores que las ganancias.

BALANCE GENERAL O ESTADO DE SITUACION FINANCIERA.

Este sirve para determinar el estado financiero de una empresa.

Se clasifica en las siguientes partes:

1. Nombre o Razón Social.
2. Nombre del Estado Financiero.
3. Fecha.
4. Activo.
5. Pasivo.
6. Patrimonio.
7. Firmas de legalización.

ACTIVO.

Aquí registramos los bienes o derechos de la empresa de acuerdo a la liquidez que mantenga la misma.

Activo corriente.

Caja.

Banco.

Inversiones financieras temporales.

Cuentas y documentos por cobrar.

Provisión de cuentas incobrables.

Mercadería.

Suministro y materiales.

Pagos anticipados.

Activo no corriente.

Propiedad, planta y equipo.

Terreno.

-Depreciación acumulada.

Maquinaria, mueble y enseres.

-Depreciación acumulada.

Vehículos.

-Depreciación acumulada.

PASIVO.

Obligaciones o deudas que presenta la empresa ya sea con personas, instituciones terrenos a corto o largo plazo con una fecha de vencimiento.

Pasivo corriente.

Cuentas por pagar.

Documentos por pagar.

I.E.S.S. por pagar.

Impuestos por pagar.

Pasivo no corriente.

Cuentas y documentos por pagar.

Hipotecas por pagar.

Obligaciones emitidas.

PATRIMONIO.

Es el resultado de activo menos pasivo y da el total del capital de la empresa.

Activo-pasivo= patrimonio. (Bravo Valdivieso, 2011)¹⁸

1.1 Finanzas corporativas y el administrador financiero.

En esta sección se examina dónde tiene cavidad el administrador financiero en la Corporación. Se empieza por definir las finanzas corporativas y el trabajo del administrador financiero.

¿QUÉ SON LAS FINANZAS CORPORATIVAS?

Imagine que usted va a iniciar un negocio propio. No importa de qué tipo sea, en una u otra forma deberá responder estas tres preguntas:

¹⁸ MERCEDES BRAVO VALDIVIESO, Contabilidad General, Editora Escobar; Año 2011.

1. ¿Qué clase de inversiones de largo plazo debe hacer? Es decir, ¿en qué líneas de negocios estará o qué clase de edificios, maquinaria y que equipo necesitará?
2. ¿En dónde obtendrá el financiamiento de largo plazo para pagar su inversión? ¿Invitará a otros propietarios o pedirá dinero prestado?
3. ¿Cómo administrará sus operaciones financieras cotidianas, como cobranza a clientes y pagos a proveedores?

De ninguna manera las anteriores son las únicas preguntas, pero se encuentran entre las más importantes. En términos generales, las finanzas corporativas estudian las formas de responder a estas tres preguntas. Por lo tanto, en los siguientes capítulos se analiza cada una de ellas.

EL ADMINISTRADOR FINANCIERO.

Una característica sorprendente de las grandes corporaciones es que los propietarios (los accionistas) no suelen participar de manera directa en la toma de decisiones, sobre todo en las cotidianas. En vez de ello, la Corporación emplea administradores para que representen los intereses de los propietarios y tomen decisiones en su nombre. En una Corporación grande, el administrador financiero estaría a cargo de responder las tres preguntas que se plantearon en la sección precedente.

DECISIONES DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

Como lo sugiere la explicación anterior, el administrador financiero debe interesarse en tres tipos básicos de preguntas, que a continuación se consideran con mayor detalle.

PRESUPUESTO DE CAPITAL: La primera pregunta se refiere a las inversiones de largo plazo de la empresa. El proceso de planear y administrar este tipo de inversiones se llama presupuesto de capital. En éste, el administrador financiero trata de identificar las oportunidades de inversión que para la empresa tienen un valor mayor que el costo de su adquisición. En términos generales, esto quiere decir que el valor del flujo de efectivo generado por un activo excede al costo de dicho activo.

Los tipos de oportunidades de inversión que por lo general se consideran dependen en parte de la naturaleza del negocio de la empresa. Por ejemplo, para una cadena grande como Wal-Mart, la decisión de abrir o no otra tienda sería una decisión importante del presupuesto de capital. De manera similar, para una empresa de software como Oracle o Microsoft, la decisión de crear y vender una nueva hoja de cálculo sería una decisión relevante del presupuesto de capital. Algunas decisiones, como qué tipo de sistema de computadora se debe comprar, podrían no depender tanto de una línea de negocios particular.

Sin hacerle caso a la naturaleza específica de una oportunidad que se está considerando, los administradores financieros deben preocuparse no sólo por cuánto dinero esperan recibir, sino también por cuándo esperan obtenerlo y qué tan probable es que ocurra. La evaluación del volumen, del momento oportuno y del riesgo de los futuros flujos de efectivo es la esencia del presupuesto de capital. De hecho, siempre que se evalúe una decisión de negocios, el volumen, el momento oportuno y el riesgo de los flujos de efectivo seguirán siendo, con mucho, los aspectos más importantes que deben considerarse.

ESTRUCTURA DE CAPITAL: La segunda pregunta para el administrador financiero se refiere a las formas en que la empresa obtiene y administra el financiamiento de largo plazo que necesita para respaldar sus inversiones a largo plazo. La estructura de capital (o estructura financiera) de una empresa es la mezcla específica de deuda a largo plazo y capital que utiliza la organización para financiar sus operaciones. El administrador financiero tiene dos preocupaciones en esta área. En primer lugar, ¿cuánto debe pedir prestado la empresa? Es decir, ¿qué mezcla de deuda y capital es mejor? La mezcla elegida afectará tanto al riesgo como al valor de la empresa. En segundo lugar, ¿cuáles son las fuentes de fondos menos costosas para la empresa?

Si se visualiza a la empresa como un pastel, entonces la estructura de capital determina cómo se rebana el pan; en otras palabras, qué porcentaje del flujo de efectivo de la empresa va a los acreedores y qué porcentaje va a los accionistas. Las empresas tienen mucha flexibilidad al elegir una estructura

financiera. La cuestión de si una estructura es mejor que otra para una empresa es la esencia del problema de la estructura de capital.

Además de decidir sobre la mezcla financiera, el administrador financiero debe decidir con precisión cómo y dónde obtener el dinero. Los gastos relacionados con la obtención de un financiamiento a largo plazo pueden ser considerables, así que se deben evaluar con sumo cuidado las diferentes posibilidades. Además, de distintas maneras, en ocasiones insólitas, las corporaciones le piden dinero prestado a una variedad de acreedores. La elección entre acreedores y tipos de préstamos es otra tarea que le corresponde al administrador financiero.

ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO: La tercera pregunta es sobre la administración del capital de trabajo. El término capital de trabajo se refiere a los activos de corto plazo de una empresa, como el inventario, y a los pasivos de corto plazo, como dinero adeudado a los proveedores.

La administración del capital de trabajo es una actividad cotidiana que le garantiza a la empresa suficientes recursos para seguir adelante con sus operaciones y evitar costosas interrupciones. Esto comprende varias actividades relacionadas con el recibo y el desembolso de efectivo del negocio.

Las siguientes son algunas preguntas sobre el capital de trabajo que se deben responder:

- 1) ¿Qué tanto inventario y efectivo deben estar disponibles?
- 2) ¿Se debe vender a crédito?
- 3) ¿Cómo obtener un financiamiento necesario de corto plazo?
- 4) ¿Se comprará a crédito o se pedirá dinero prestado a corto plazo para pagar efectivo? Si se pide prestado a corto plazo,
- 5) ¿Cómo y dónde hay que hacerlo?

Ésta es sólo una pequeña muestra de los problemas que surgen en la administración del capital de trabajo de una empresa.

FORMAS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.

Casi todas las grandes empresas de estados Unidos, como Ford y Microsoft, están organizadas como corporaciones. Examínense las tres formas legales de la organización de negocios: propiedad única, sociedad y Corporación, para ver la razón de ello. Cada una tiene ventajas y desventajas características en términos de la vida de la empresa, su capacidad para reunir efectivo y los impuestos. Una observación clave es que, a medida que crece una empresa, las ventajas de la forma corporativa pueden superar a las desventajas.

PROPIEDAD UNICA.

Una empresa de propiedad única es de una sola persona. Es el tipo de empresa más sencilla de iniciar y es la forma de organización menos regular. Según donde uno viva, se podría iniciar una empresa de este tipo haciendo un poco más que obtener una licencia de funcionamiento y abrir las puertas. Por esta razón, hay más empresas de propiedad única que de cualquier otro tipo.

Muchas empresas, que más adelante se convierten en grandes corporaciones, comienzan como empresas de un sólo dueño. El propietario de una empresa de este tipo se queda con todas las utilidades. Esa es la buena noticia. La mala noticia es que el propietario tiene una responsabilidad ilimitada en las deudas del negocio esto significa que los acreedores pueden ir más allá de los activos del negocio, hasta los activos personales del propietario.

SOCIEDAD COLECTIVA.

Una sociedad colectiva es similar a una empresa de propiedad única, excepto que hay dos o más propietarios (socios). En una sociedad general, todos los socios participan en las ganancias o pérdidas, y tienen una responsabilidad limitada en todas las deudas, no sólo en una porción particular. La forma en que se dividen las ganancias y pérdidas se describe en el contrato de asociación. Este documento puede ser verbal o informal, cómo "vamos a iniciar un negocio de pasto", o un prolijo documento formal.

En una sociedad limitada, uno a más socios generales estarán al frente del negocio y tendrán una responsabilidad ilimitada, pero habrá uno o más socios

limitados que no participarán de una manera activa en el negocio. La responsabilidad de un socio limitado en las deudas del negocio se restringe a la cantidad con que el socio contribuye a la sociedad. Esta forma de organización es común, por ejemplo, en los negocios de bienes y raíces.

Las ventajas y desventajas de una sociedad son básicamente las mismas que de las empresas de propiedad única. La Constitución de sociedades basadas en un contrato más o menos informal es fácil y económica. Los socios generales tienen una responsabilidad ilimitada en las deudas de la sociedad y la sociedad se termina cuando un socio general desea vender o fallece: Yo el impuesto se graba como contribución general para los socios y la cantidad de capital que se puede reunir se limita a la riqueza combinada con los socios. La propiedad de una sociedad general no se puede transferir con facilidad por que esta operación requiere que se constituya una nueva sociedad. El interés de un socio limitado se puede vender sin disolver la sociedad, aunque podría ser difícil encontrar un comprador.

CORPORACIÓN.

La Corporación es la forma más importante (en término de tamaño) de la organización de negocio en Estados Unidos. Una Corporación es una "persona" legal y distinta de sus propietarios, que cuenta con muchos de los derechos, obligaciones y privilegios de una persona real. Las corporaciones pueden pedir prestado y poseer propiedades, así como demandar y ser objeto de demanda y celebrar contratos. Una Corporación incluso puede ser un socio general o un socio limitado en una sociedad colectiva. Así mismo una Corporación puede poseer acciones de otra.

No es de sorprender que el inicio de una Corporación de alguna manera sea un poco más complicado que el comienzo de otras formas de organización empresarial. La Constitución de una Corporación implica la preparación de Constitución (o carta de constitución) y una serie de estatutos los artículos de Constitución deben incluir, entre otras cosas, el nombre de la Corporación, su vida proyectada (que puede ser para siempre) y el número de acciones que se pueden admitir. Por lo general, esta información se la debe proporcionar al

Estado donde se constituirá la empresa. Para la mayoría de los propósitos legales, la Corporación es una "residente" de ese estado.

Los estatutos son reglas que describen la forma en la que la Corporación regula su existencia por ejemplo, los estatutos describen la forma en la que se elige a los directores. Estas disposiciones podrían ser una declaración muy sencilla de ciertos procedimientos y reglas, o podrían ser muy extensos en el caso de grandes corporaciones. Los accionistas podrían modificar o ampliar los estatutos de vez en cuando.

En una Corporación grande, los accionistas y los administradores suelen constituir grupos separados los accionistas eligen al Consejo de administración, que después selecciona a los administradores. La administración dirige los asuntos de la Corporación, para lo que toma en cuenta los intereses de los accionistas. En principio, los accionistas controlan las operaciones por qué son ellos quienes eligen los directores.

Como resultado de la separación de propiedad y administración, la forma corporativa tiene varias ventajas. La propiedad (representada por acciones del capital accionario) se puede transferir fácil y, por consiguiente, la vida de la Corporación no es tan limitada. La Corporación pide dinero prestado bajo su propio nombre. En consecuencia, los accionistas de una Corporación tienen una responsabilidad limitada en lo que concierne a las deudas corporativas. Lo más que pueden perder es lo que han invertido.

LA META DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

La meta de la administración financiera es ganar dinero o añadir valor para los propietarios. Por supuesto, este propósito es un poco vago, de manera que a continuación se examinan algunas formas de formularla a fin de encontrar una definición más precisa. Esta descripción es importante porque conduce a una base objetiva para tomar decisiones financieras y evaluarlas.

METAS POSIBLES.

Si se considerarán las posibles metas financieras, podrían encontrarse algunas ideas como las siguientes:

- Sobrevivir
- Evitar las dificultades financieras y la quiebra
- Derrotar a la competencia
- Optimizar las ventas o la participación de mercado
- Minimizar los costos
- Maximizar las utilidades
- Mantener un crecimiento constante de las ganancias

Éstas son algunas metas que podrían mencionarse. Además, como meta, cada una de estas posibilidades le presenta problemas al administrador financiero.

ESTADOS FINANCIEROS Y FLUJO DE EFECTIVO.

El balance.

El balance es una instantánea de la empresa. Es un medio conveniente de organizar y resumir lo que posee una empresa (sus activos), lo que adeuda (sus pasivos) y la diferencia entre los dos (el capital de la empresa) en un punto determinado del tiempo.

ACTIVOS: EL LADO IZQUIERDO.

Los activos se clasifican como circulantes o fijos. Un activo fijo es el que tiene una vida más o menos larga. Los activos fijos son tangibles, como un camión o una computadora, o intangibles, como una marca registrada o una patente. Un activo circulante tiene una vida menor de un año. Esto quiere decir que el activo se convertirá en efectivo en el transcurso de 12 meses.

Por ejemplo, el inventario por lo general se compra y se vende en el transcurso de un año y, por consiguiente, se clasifica como un activo circulante. Por supuesto, el efectivo mismo es un activo circulante. Las cuentas por cobrar (dinero adeudado a la empresa por sus clientes) también es un activo circulante.

PASIVOS Y CAPITAL DE LOS PROPIETARIOS: EL LADO DERECHO.

Los pasivos de la empresa son lo primero que se lista en el lado derecho del balance. Se clasifican como circulantes o de largo plazo. Los pasivos circulantes, lo mismo que los activos circulantes, tienen una vida menor a un año (lo cual significa que deben pagarse en el transcurso del año) y se listan antes que los pasivos a largo plazo. Las cuentas por pagar (el dinero que la empresa les adeuda a sus proveedores) son un ejemplo de un pasivo circulante.

Una deuda que no vence durante el próximo año se clasifica como un pasivo de largo plazo.

Un préstamo que la empresa pagará en cinco años es una de esas deudas a largo plazo. Las empresas piden dinero prestado a largo plazo a una variedad de fuentes.

Para finalizar, por definición, la diferencia entre el valor total de los activos (circulantes y fijos) y el valor total de los pasivos (circulante y de largo plazo) es el capital de los accionistas, también llamado capital común o capital de los propietarios.

CAPITAL DE TRABAJO NETO.

La diferencia entre los activos circulantes de una empresa y sus pasivos circulantes se llama capital de trabajo neto. Éste es positivo cuando los activos circulantes se llaman capital de trabajo neto. Éste es positivo cuando los activos circulantes y pasivos circulantes, esto quiere decir que el efectivo que estará disponible durante los 12 meses siguientes excede al efectivo que debe pagarse durante ese período. Por esta razón, el capital de trabajo neto por lo común es positivo en una empresa sólida.

LIQUIDEZ.

La liquidez se refiere a la rapidez y facilidad con que un activo se convierte en efectivo. El oro es un activo más o menos líquido, una instalación de manufactura sobre pedido no lo es. De hecho, la liquidez tiene dos dimensiones: facilidad de conversión y pérdida del valor. Cualquier activo se

puede convertir pronto en efectivo si se reduce el precio lo suficiente. Por lo tanto, un activo bastante líquido se puede vender muy pronto sin una pérdida considerable de su valor. Un activo no líquido no se puede mudar con celeridad en efectivo sin una considerable reducción del precio.

Por lo general, los activos se anotan en el balance en orden decreciente de liquidez, lo cual significa que los activos más líquidos se apuntaron primero. Los activos circulantes son más o menos líquidos e incluyen efectivo y los activos que se espera convertir en efectivo durante los 12 meses próximos. Las cuentas por cobrar, por ejemplo, representan cantidades que todavía no se han cobrado a los clientes por las ventas ya hechas: Por supuesto, se espera convertirlas en efectivo en un futuro cercano. Quizás el inventario sea el menos líquido de los activos circulantes, por lo menos en el caso de muchas empresas.

En términos relativos, los activos fijos no son líquidos en su mayor parte. Consisten en cosas tangibles, como edificios y equipo, que de ninguna manera se convierten en efectivo durante las actividades normales de la empresa (por supuesto, se utilizan en el negocio para generar efectivo). Los activos intangibles, como una marca registrada, no tienen una existencia física, pero son muy valiosos. Lo mismo que los activos tangibles fijos, en general no se convierten en efectivo y se les considera no líquidos.

La liquidez es valiosa. Cuánto más líquida sea una empresa, será menos probable que experimente dificultades financieras (es decir, aprietos para pagar sus deudas o para comprar los activos necesarios). Por desgracia, los activos líquidos son menos rentables cuando se retienen. Por ejemplo, las retenciones de efectivo son las más líquidas de todas las inversiones, pero en ocasiones no ganan ningún rendimiento, sólo están allí. Por consiguiente, hay un trueque entre las ventajas de la liquidez y las utilidades potenciales pérdidas.

DEUDA Y CAPITAL.

Hasta el grado en que una empresa pide dinero prestado, por lo general les concede a los acreedores la prioridad en el derecho sobre el flujo de efectivo del negocio. Los tenedores de capital sólo tienen derecho al valor residual, es

decir, la porción que queda después de pagarles a los acreedores. El valor de esta porción residual es el capital de los accionistas en la empresa, que es con exactitud el valor de los activos de la empresa menos el valor de sus pasivos.

Capital de los accionistas=activos- pasivos

En términos contables, esto es cierto porque el capital de los accionistas se define como está porción residual. Pero más importante, esto es cierto en un sentido económico: si la empresa vende sus activos y paga sus deudas, todo el efectivo que queda les pertenece a los accionistas.

El empleo de la deuda en la estructura de capital de una empresa se llama apalancamiento financiero. Cuanta más deuda tenga una empresa (como un porcentaje de los activos), mayor será su grado de apalancamiento financiero.

TIEMPO Y COSTOS.

A menudo es útil pensar en el futuro como si tuviera dos partes distintas: un plazo corto y otro largo. Éstos no son precisamente espacios de tiempo. La distinción tiene que ver con el hecho de si los costos son fijos o variables. A largo plazo, todos los costos de la empresa son variables. Si se dispone del tiempo suficiente, los activos se pueden vender, las deudas se pueden pagar, etcétera.

Sin embargo, si el horizonte de tiempo es más o menos breve, los costos son fijos, se deben pagar a toda costa (impuestos de propiedad, por ejemplo). Otros costos, como salarios a trabajadores y pagos a proveedores, siguen siendo variables. Como resultado, incluso a corto plazo, la empresa puede variar su nivel de producción al modificar los gastos en esas áreas.

FLUJO DE EFECTIVO.

En este punto ya se está preparado para hablar de lo que quizá sea una de las partes más importantes de la información financiera que se puede extraer de los estados financieros: el flujo de efectivo. Por flujo de efectivo tan sólo se quiere expresar la diferencia entre el número de unidades monetarias que entró y la cantidad que salió. Por ejemplo, si usted fuera el propietario de una empresa tal vez estaría muy interesado en saber cuánto efectivo sacó en

realidad de su empresa en un año determinado. Una de las cosas que se verá a continuación es cómo determinar esta cantidad.

FLUJO DE EFECTIVO DE LOS ACTIVOS.

El flujo de efectivo de los activos incluye tres componentes: flujo de efectivo operativo, gastos de capital y cambio en el capital de trabajo neto. El flujo de efectivo operativo se refiere al flujo de efectivo que resulta de las actividades cotidianas de la empresa de producir y vender. Los gastos relacionados con el financiamiento de la empresa en cuanto a sus activos no se incluyen porque no son gastos operativos.

FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO: Para calcular el flujo de efectivo operativo se requiere calcular los ingresos menos los costos, pero no se necesita incluir la depreciación porque no es un flujo de salida de efectivo, ni agregar el interés porque es un gasto financiero. Por otra parte, se necesita incorporar los impuestos debido a que, por desgracia, los impuestos se pagan en efectivo.

Si se analiza el Estado de resultados de la U.S. Corporation, se observa que las utilidades antes de interés e impuestos son 694 dólares. Esto es casi todo lo que se requiere, puesto que no incluye el interés pagado.

Tabla 17 Ejemplo de flujo de efectivo.

U . S . C O R P O R A T I O N		
Flujo de efectivo operativo en 2009		
Utilidades antes de intereses e impuestos.		
\$694		
+ Depreciación.	65	
- Impuestos.	<u>212</u>	
Flujo de efectivo operativo.		<u>\$547</u>

Fuente: Libro Finanzas Corporativas Westerfield, Ross.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

De lo anterior se deduce que la U.S. Corporation tenía un flujo de efectivo operativo de 547 dólares en 2009.

HERRAMIENTAS FINANCIERAS

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

La Tasa Interna de Retorno o de Rentabilidad, es un método de valoración de inversiones de proyectos que mide la rentabilidad en términos relativos, es decir en porcentajes.

Nuestro tema de capacitación tendrá un resultado positivo dentro de los microempresarios ya que en esto tres aspectos fundamentales es donde los microempresarios no tienen el conocimiento necesario para administrar de manera correcta sus negocios.

VENTAS.

La promoción y el marketing promocional.

El marketing promocional como la versión moderna, ampliada, enriquecida y profesionalizada de la antigua promoción. No se trata de un concepto cerrado y por eso seguirá evolucionando, creciendo y creando nuevas técnicas especializadas con nombres sonoros. (Rivera Camino & de Juan Vigaray, 2002)

Promoción nos referimos al conjunto de estímulos que, de una forma no permanente y a menudo de forma localizada, refuerzan en un periodo corto de tiempo la acción de la publicidad y/o la fuerza de ventas. Los estímulos son utilizados para fomentar la compra de un producto específico, proporcionando una mayor actividad y eficacia a los canales de distribución. (Rivera Camino & de Juan Vigaray, 2002)

Objetivo de la promoción de Ventas.

La promoción de ventas con las ofertas, regalos y varios incentivos que logren captar la atención del consumidor y el producto cumpla las expectativas del mismo, ya que muchas veces con estos incentivos los consumidores por curiosidad adquieren el producto o si fue de su agrado, logra que la empresa mediante críticas del mismo aumente la demanda, ya que las buenas promociones trabajan en lo psicológico del consumidor de manera positiva.¹⁹

Estas son algunas técnicas de ventas:

- 1. Atraer la atención del cliente.-** Los consumidores son sensibles a lo que ven, oyen y perciben mediante el olfato (según cual sea el producto), esta es la estrategia principal, tener el carisma y la actitud para que el cliente se sienta atraído por el producto o servicio mediante cualquiera de estas tres maneras.
- 2. Crear el interés y retener al cliente.-** Un proceso un poco complicado pero no imposible, se debe observar la parte más débil del cliente para empezar por ahí a crear el interés del producto ofertado para que sea adquirido por el consumidor.
- 3. Despertar el deseo por el producto.-** Se debe detallar al cliente cuales son los beneficios y precauciones en ciertos casos, para que el cliente sepa las ventajas y desventajas del mismo.
- 4. Actuar con el cliente y cerrar la venta.-** No presionar al cliente de una forma sofocante, solo debe aplicar los 3 pasos dichos anteriormente y darle precio y ofertas para que el consumidor adquiera el producto o servicio.

TRIBUTACIÓN.

Formulario 104 A.

Los microempresarios del cantón Milagro, realizan sus respectivas declaraciones del Servicio de Rentas Internas (SRI) en el formulario 104 A,

¹⁹ STEPHEN A. ROSS, RANDOLPH W. WESTERFIELD, BRADFORD D. JORDAN, Fundamentos de Finanzas Corporativas, México 2010 McGRAW-HILL.

donde declaran las personas no obligadas a llevar contabilidad y con ingreso anual menos de \$50,000.00.

De esta manera se llena el formulario:

IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN.

Mes.- Seleccione el mes al que corresponde su declaración.

Año.- Registre el período (año) al que corresponde su declaración.

Semestre.- Seleccione el semestre al que corresponde su declaración.

Número del formulario que sustituye.- Las declaraciones sustitutivas pueden ser presentadas cuando tales correcciones originen un mayor valor a pagar, cuando no se modifique el impuesto a pagar o implique diferencias a favor del contribuyente. Registre en este campo el No. del formulario de la declaración que se sustituye.

IDENTIFICACIÓN DEL SUJETO PASIVO.

Razón Social o Apellidos y Nombres Completos.- Regístrelos de la misma forma como constan en el documento del RUC otorgado por el SRI.

RESUMEN DE VENTAS Y OTRAS OPERACIONES DEL PERÍODO QUE DECLARA.

En la columna "Valor Neto" deberán registrarse los valores brutos de las ventas, transferencias y demás servicios prestados durante el período declarado restados los descuentos y devoluciones que afecten a tales transacciones.

Ventas gravadas con tarifa 0% que no dan derecho a crédito tributario.

Ventas gravadas con tarifa 0% que dan derecho a crédito tributario.

Transferencias no objeto o exentas de IVA.

Notas de crédito por compensar próximo mes.

Ingresos por reembolso como intermediario (informativo).

Total transferencias gravadas 12% a contado y a crédito este mes.

Impuesto a liquidar en este mes.²⁰

5.3 JUSTIFICACION

A través de los resultados obtenidos por las encuestas, se ha observado que los microempresarios del cantón Milagro hay un déficit en el conocimiento respecto a las inversiones que pueden realizarse mediante préstamos bancarios, como llevar de manera correcta sus balances y también como administrar la misma, lo cual se ha decidido implementar capacitaciones con estos temas fundamentales para ellos.

La falta de conocimiento en estos tres aspectos fundamentales es lo que ha provocado el poco crecimiento dentro de las microempresa al no aplicar métodos y estrategias adecuadas las cuales den un impacto positivo en el mercado global, se han manifestado dentro del mismo de una forma monótona lo cual no ha permitido su crecimiento.

En las capacitaciones nos enfocaremos en las partes básicas y fundamentales dentro de lo que es administración, contabilidad y finanzas, la cual permita a los microempresarios tener un enfoque claro, preciso y aplicable para sus negocios.

La capacitación de administración le dará a conocer como debe ser el planteamiento correcto y jerárquico dentro de una empresa, empezar con sus planes con un tiempo la cual ellos decidan, con objetivos claros y precisos con el proceso necesario para cumplirlos.

En el área contable la ilustración será como deben manejar sus balances generales y verificar cuáles serán sus pérdidas y ganancias, esto servirá de mucho al microempresario ya que podrán notar donde están fallando al momento de sus gastos y ganancias.

²⁰ JUAN P CH, Formulario 104 A, 2 de Julio del 2014.

El área financiera será para que ellos observen que la mejor manera de apalancarse para invertir en sus negocios y al final tenga un resultado positivo dentro del mismo.

Estos temas serán de mucho beneficio para los microempresarios del cantón Milagro ya que son en los cuales tienen temor aplicarlos de manera correcta por falta de conocimiento en el área a exponer.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo general

Elaborar un plan de capacitación con capacitadores en las ramas de administración, finanzas, contabilidad/tributación y marketing, para mitigar los factores que impiden el desarrollo económico y empresarial de las microempresas del cantón Milagro.

5.4.2 Objetivos específicos

- Establecer un plan de capacitación para fortalecer el conocimiento de los microempresarios en tres ámbitos fundamentales como la administración de una empresa, la contabilidad y las finanzas, para el fortalecimiento y crecimiento de las microempresas del cantón Milagro.
- Ejecutar el plan de capacitación en un período de 3 meses que contará con 2 horas diarias que comprenderá desde las 7:00 am-9:00 am.
- Al término de la capacitación se evaluará a los microempresarios con un examen, donde la nota mínima a sacar es de 70/100 para la aprobación de la capacitación.
- Verificar el desarrollo económico en los Estados financieros en un número aproximado de 100 microempresas en un período de 1 año después de haber culminado la capacitación.
- Dar seguimiento a los microempresarios para conocer si están utilizando de manera correcta las herramientas aprendidas en la capacitación.

5.4.2 Ubicación

Los microempresarios del Cantón Milagro perteneciente a la Provincia del Guayas, se caracterizan por ser personas con mentalidad trabajadora, que día

a día salen a sus debidas microempresas a buscar la manera más idónea para ellos generar dinero por la venta de sus productos.

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Cantón: Milagro

Área: Administrativa y Financiero

Campo de acción: Administrativo y de inversión

Ubicación temporal: Año 2015.

Figura 14 Ubicación de las microempresas.



Fuente: www.googlemap.com.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

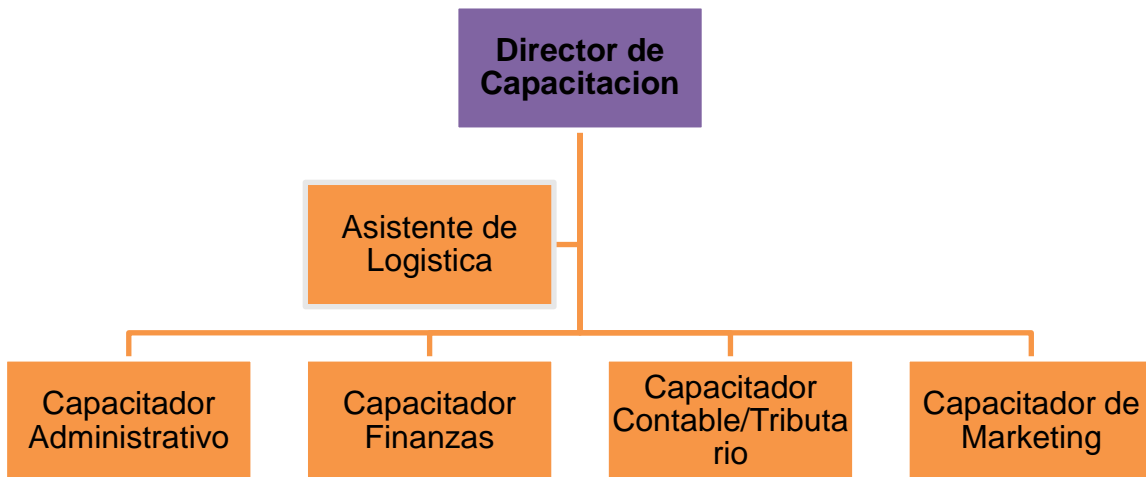
5.5 FACTIBILIDAD

Factibilidad Administrativa

Es factible administrativamente, ya que se contará con procesos sistemáticos, estructura y políticas que mejoren la aplicación del plan de capacitación.

Organigrama.

Figura 15 Organigrama programa de capacitación.



Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Figura 16 Mapeo de procesos.



Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Caracterización de Procesos

1.- Proceso: Identificación de necesidades

Entradas: Necesidad de conocer los factores de desarrollo de los microempresarios de la Ciudad de Milagro.

Salidas: Necesidades de Capacitación de los Microempresarios de la ciudad de Milagro.

Controles: Se lo va a realizar mediante encuestas dirigidas a los microempresarios de la ciudad.

Recursos: Personas encargadas del proyecto de investigación.

2.-Proceso: Planificación de Capacitaciones

Entradas: Necesidades de Capacitación de los Microempresarios de la ciudad de Milagro.

Salidas: Necesidades de evaluar a los Microempresarios de la ciudad de Milagro.

Controles: Talleres.

Recursos: Capacitadores.

3.- Proceso: Ejecución de Capacitadores.

Entradas: Necesidades de evaluar a los Microempresarios de la ciudad de Milagro.

Salidas: Necesidad de dar seguimiento a los microempresarios de la ciudad de Milagro.

Controles: Examen final.

Recursos: Capacitadores.

4.- Proceso: Seguimiento a Microempresarios.

Entradas: Necesidad de dar seguimiento a los microempresarios de la ciudad de Milagro.

Salidas: Necesidad de verificar y compara resultados antes de las capacitaciones y luego de las capacitaciones.

Controles: Formulario.

Recursos: Personas encargadas del proyecto de investigación.

5.- Proceso: Verificación de eficacia.

Entradas: Necesidad de verificar y compara resultados antes de las capacitaciones y luego de las capacitaciones.

Salidas: Necesidad de dar resultado finales de las capacitaciones impartidas a los microempresarios.

Controles: Informe final.

Recursos: Personas encargadas del proyecto de investigación.

POLITICAS

Políticas a seguir por los microempresarios.

- Asistir puntualmente a las capacitaciones
- Firmar entrada y salida de la capacitación
- No asistir a las capacitaciones con vestimenta informal
- No utilizar celulares durante la capacitación

Políticas a seguir por los capacitadores

- Asistir puntualmente a la capacitación
- Responder todas las preguntas por parte de los microempresarios referentes a la capacitación
- Asistir con la credencial que certifique que son capacitadores
- Firmar asistencia
- Tomar la prueba correspondiente al término del período de capacitación
- Entregar los exámenes que corresponda a cada capacitador

- 70 puntos es como mínimo para aprobar la capacitación.
- Entregar a los microempresarios un certificado de aprobación.

Políticas para contratar a los capacitadores

- Título de tercer nivel en CPA.
- Conocimiento del área financiera.
- Cursos realizados en el área de administración de empresas.
- Experiencia en el ámbito comercial y microempresarial.

Factibilidad Legal

Legalmente es factible, debido a que no existe ninguna ley que prohíba que se dé un plan de capacitación en la Ciudad y es totalmente gratuito.

Factibilidad Presupuestaria

Presupuestariamente es factible, debido a que el plan de capacitación no tendrá un costo elevado ya que los materiales, equipos y muebles serán donados por los mismos microempresarios.

Tabla 18 Factibilidad presupuestaria.

Materiales	Valor	Tipo
Proyector	\$ 250	Propio
Sillas	\$ 150	Autogestión
Bolígrafos	\$ 10	Donado
Carpetas	\$ 15	Donado
Local	\$ 80	Autogestión
Computadora	\$ 550	Propio
Credenciales	\$ 6	Elaborados
Total	\$ 1.061	

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Factibilidad Técnica

Es factible técnicamente por qué se contará con una estructura adecuada para realizar la capacitación y que será prestada por un microempresario, la oficina

que será prestado por dicho microempresario está ubicada en las calles García Moreno y 9 de Octubre (arriba del hotel Don Juan, oficina #3), el lugar contará con lo siguiente:

Tabla 19 Factibilidad técnica.

Descripción	Tipo
Local	Autogestión
Proyector	Propio
Computador	Propio
Sillas	Autogestión

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana. Al lugar de la capacitación se puede llegar en taxi o en bus ya que su ubicación está en la parte céntrica de la ciudad.

5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

Un plan de capacitación para mejorar los factores que afectan al desarrollo económico en las microempresas del cantón Milagro dentro del área estructural y empresarial.

Para ello también necesitaremos alguna entidad en la cual sostenernos en caso de que los microempresarios desistan en las donaciones, por ello se creará una asociación dedicada a la sostenibilidad del proyecto.

Dicha asociación tendrá el nombre de “Asociación de Microempresarios del Cantón Milagro” y estará ubicada en la ciudadela Dager en las calles Rio Palora y Rio Aguarico, la asociación tendrá como finalidad recaudar fondos para la sostenibilidad del proyecto y tendrá una duración indefinida, de esta manera podremos resguardar la idea de nuestro proyecto y cumplir con el objetivo propuesto.

Los requisitos de admisión para los microempresarios son:

- Pertenecer al Cantón Milagro
- Haber asistido al plan de capacitación
- Ser microempresarios (máximo 50000 dólares anuales)

Los socios deberán cumplir con puntualidad la cuota mencionada anteriormente, caso contrario se les dará de baja.

ASOCIACIÓN DE MICROEMPRESARIOS DEL CANTÓN MILAGRO.

Misión.

Somos una asociación dedicada a colaborar con los microempresarios, con conocimientos fundamentales para la gestión correcta de sus microempresas.

Visión.

Ser una asociación que fomente el desarrollo económico sostenible en cada uno de los microempresarios a base de inversiones a corto plazo.

Objetivo.

Fomentar el desarrollo económico de los microempresarios con pequeñas inversiones, para generar liquidez en cada una de sus microempresas.

Valores.

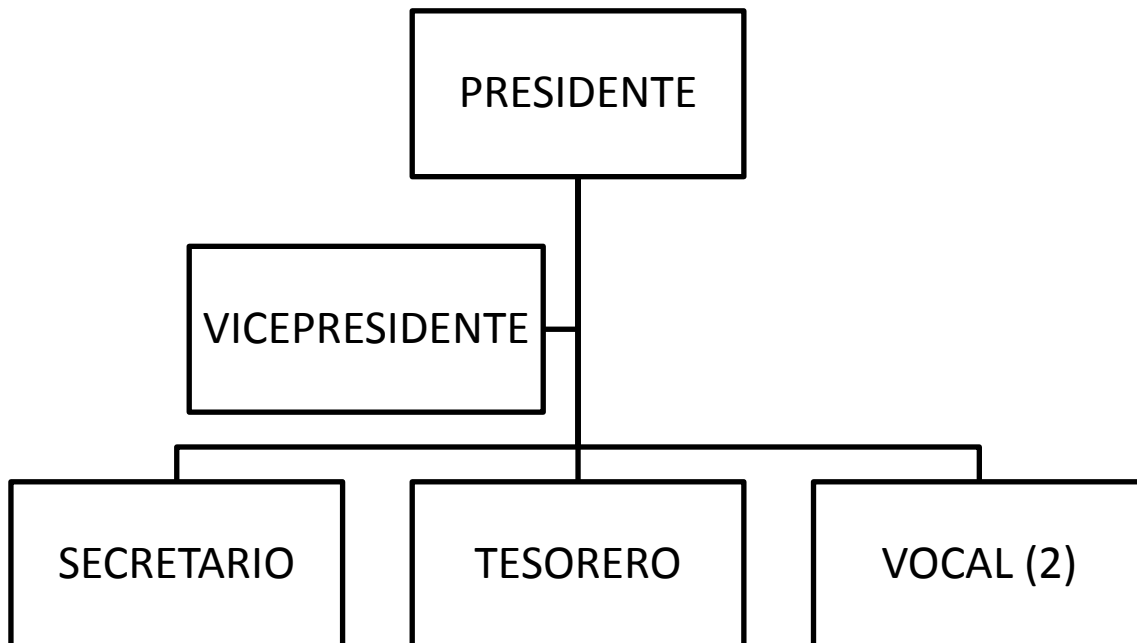
Responsabilidad, puntualidad, solidaridad, compañerismo, organización.

Políticas.

- Los socios deberán asistir puntualmente a las reuniones que se establezcan.
- Deberán cumplir con la cuota semanal designada por el valor de \$2,00.
- Asistir solo miembros de la asociación a las reuniones.

ORGANIGRAMA

Figura 17 Organigrama Asociación de microempresarios



Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

El objetivo de este plan de capacitación es mejorar la gestión que realizan los microempresarios día a día y de esta manera obtener un mejor beneficio con la adecuación exacta de los procesos tanto administrativos, contables y financieros, estos procesos representan una gran importancia en todas las empresas, por lo que para las microempresas del Cantón Milagro estos temas que se plantea dar en la capacitación será de gran beneficio para el desarrollo económico de dichos negocios.

Dentro del proceso investigativo se ha podido constatar los principales factores que afecta el desarrollo económico en el cantón Milagro, por ello se ha planteado elaborar un plan de capacitación en el ámbito administrativo, contable y financiero, de esta manera se logrará mejorar el poco conocimiento que mantienen los microempresarios en dichos temas y así poder ampliarlos, ya que servirá a la evolución económica, mejorando sus índices de rentabilidad, liquidez y solvencia en cada una de sus microempresas.

La información que nos permitió constatar que los microempresarios mantenían estas falencias se la obtuvo por medio de encuestas, la información obtenida determinó que los microempresarios tienen poco conocimiento con respecto a los temas que se plantea dar como capacitación, por lo tanto dicho conocimiento que tienen los microempresarios en la actualidad es mínimo para la gestión adecuada de una microempresa.

Los resultados que arrojaron las encuestas fueron presentados y diseñados en Excel con los porcentajes exactos de la información obtenida y con el análisis correspondiente de cada pregunta realizada a los microempresarios.

La asistencia de los microempresarios a la capacitación se la realizará por medio de volantes que serán entregados en cada microempresa, en dichas volantes se encontrará detallada la hora y el lugar de la inscripción, el horario que se planteó para dichas inscripciones es de lunes a viernes desde las 9:00 am hasta las 2:00 pm.

Las capacitaciones serán dadas en un horario muy cómodo para los microempresarios que constará desde las 7:00 am hasta las 9:00 am los días martes y jueves, con este horario no tendrían ningún problema en la asistencia a las capacitaciones, al término del plan de capacitación se procederá a evaluar a los microempresarios por medio de un examen escrito, esta evaluación servirá para conocer si los temas tratados fueron captados de excelente manera por ellos, la aprobación de la capacitación tendrá un mínimo de 70/100 en cada uno de los temas tratados.

Una vez concluido el proceso de capacitaciones se procederá a realizar visitas periódicas a los microempresarios por parte de los autores del proyecto de tesis, Estas visitas servirán para verificar la evolución que han tenido en sus microempresas luego de haber culminado el plan de capacitación.

Las visitas se realizarán dos veces por semana dentro de un período de tiempo de tres meses para verificar como influyeron las capacitaciones en los microempresarios, para describir la verificación y detallar los cambios que se han logrado se procederá a realizar informes que serán entregados en un documento A4 elaborado en el programa Word y entregado en sobre manila.

Los recursos y materiales a utilizar durante la capacitación son bolígrafos, hojas, proyector, una computadora, un teléfono celular, sillas, un local para la ejecución de las capacitaciones.

La selección de los capacitadores contendrá un análisis muy minucioso de perfiles con el objetivo de tener al mejor recurso humano para dictar dichas capacitaciones, con este análisis de perfiles nos aseguramos que las capacitaciones sean claras y precisas en cada uno de los temas a tratar.

Con respecto al análisis de la situación actual luego de la capacitación y la situación anterior, se lo llevara a cabo mediante las personas responsables del proyecto, de acuerdo a los resultados obtenidos anteriormente con el informe del seguimiento actual.

5.7.1 Actividades

Tabla 20 Actividades de Capacitación.

FECHA	HORA	ACTIVIDAD	RECURSOS
19/02/2015 al 06/03/2015	9am-3pm	Levantamiento de información	Los recursos a utilizar son bolígrafos, las encuestas debidamente estructuradas y las 2 personas encargadas de la capacitación.
07/03/2015 al 12/03/2015	8am-12pm	Análisis de la información obtenida	En el presente análisis se utilizó una computadora y personal capacitado para dicho análisis.
13/03/2015 al 17/03/2015	9am-1pm	Presentación de resultados	Se utilizó una computadora con el programa de Excel actualizado.
18/03/2015 al 21/04 /2015	9am-11am	Seleccionar a los capacitadores	Para seleccionar a los capacitadores se utilizó un teléfono celular para

			contactar a los mejores en los temas que se va a capacitar.	
22/04/2015 19/05/2015	al	8am-2pm	Inscribir a los microempresarios	Los recursos a utilizar son volantes, hojas de inscripción, local, escritorio, silla, bolígrafos y las personas encargadas de la entrega de dichas volantes.
20/05/2015 26/05/2015	al	8am-2pm	Establecer los horarios	Las 2 personas encargadas del proyecto.
27/05/2015 22/09/2015	al	7am-9am	Capacitaciones	Los recursos a utilizar son un proyector, bolígrafos, sillas, carpetas, local, computadora, credenciales.
23/09/2015 29/03/2015	al	1pm-2pm	Examen final de capacitaciones	El recurso a utilizar son hojas y bolígrafos.
30/09/2015 22/12/2015	al	9am-2pm	Visitas periódicas a los microempresarios	Se utilizara formularios realizados por los responsables de la investigación.
23/12/2015 29/12/2015	al	2pm-5pm	Informe de resultados	Se entregara un documento de acuerdo al resultado de los formularios.
30/12/2015 23/05/2017	al	12pm-5pm	Análisis de la situación actual vs anterior de los microempresarios.	Los recursos a utilizar son los responsables del proyecto de investigación.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

5.7.2 Recursos, Análisis Financiero

Tabla 21 Estado de resultado Almacén Zurita.

Almacén Zurita				
Estados de Resultados				
Diciembre 31 de 2013				
Ventas				\$ 8.000,00
Inventario inicial			\$ 900,00	
Compras			\$ 8.000,00	
Mercadería disponible para la venta			\$ 8.900,00	
Inventario final			\$ 3.500,00	
Costo de mercadería vendida				\$ 5.400,00
Utilidad bruta				\$ 2.600,00
Gastos de Administración		\$ 400,00		
Gastos de ventas		\$ 300,00		\$ 700,00
Utilidad operacional				\$ 1.900,00
Gastos no operacionales		\$ 150,00		\$ 150,00
Utilidad neta operacional				\$ 1.750,00

Fuente: Almacén Zurita..
Elaborado por: Almacén Zurita.

Tabla 22 Estado de resultados Pintulac.

Almacén Pintulac				
Estados de Resultados				
Diciembre 31 de 2013				
Ventas				\$ 15.000,00
Inventario inicial			\$ 1.500,00	
Compras			\$ 12.000,00	
Mercadería disponible para la venta			\$ 13.500,00	
Inventario final			\$ 4.600,00	
Costo de mercadería vendida				\$ 8.900,00
Utilidad bruta				\$ 6.100,00
Gastos de Administración		\$ 1.500,00		
Gastos de ventas		\$ 500,00		\$ 2.000,00
Utilidad operacional				\$ 4.100,00
Gastos no operacionales		\$ 250,00		\$ 250,00
Utilidad neta operacional				\$ 3.850,00

Fuente: Almacén Pintulac.
Elaborado por: Almacén pintulac.

Tabla 23 Estado de resultado Mueblería Acurio.

Muebleria Acurio				
Estados de Resultados				
Diciembre 31 de 2013				
Ventas				\$ 11.000,00
Costo de ventas			\$ 4.000,00	
Utilidad bruta				\$ 7.000,00
Gastos		\$ 1.000,00		
Utilidad operativa				\$ 6.000,00
15% repartición a trabajadores		\$ 900,00		
Utilidad antes de impuestos				\$ 5.100,00
Impuestos (22%)		\$ 1.122,00		
Utilidad neta				\$ 3.978,00

Fuente: Mueblería Acurio.
Elaborado por: Mueblería Acurio.

Tabla 24 Estado de resultados CAVNET.

CAVNET S.A				
Estados de Resultados				
Diciembre 31 de 2013				
Ventas				\$ 9.000,00
Inventario inicial			\$ 1.550,00	
Compras			\$ 8.000,00	
Mercaderia disponible para la venta			\$ 9.550,00	
Inventario final			\$ 4.650,00	
Costo de mercaderia vendida				\$ 4.900,00
Utilidad bruta				\$ 4.100,00
Gastos de Administración		\$ 1.100,00		
Gastos de ventas		\$ 620,00		\$ 1.720,00
Utilidad operacional				\$ 2.380,00
Gastos no operacionales		\$ 580,00		\$ 580,00
Utilidad neta operacional				\$ 1.800,00

Fuente: CAVNET S.A.
Elaborado por: CAVNET S.A.

Tabla 25 Proyecciones Almacén Zurita.

Ventas		\$ 8.000,00	\$ 8.240,00	\$ 8.487,20	\$ 8.741,82
Costos de ventas	\$ 4.800,00				
Utilidad bruta		\$ 3.200,00	\$ 3.440,00	\$ 3.687,20	\$ 3.941,82
Gastos de Administración	\$ 400,00				
Gastos de ventas	\$ 300,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00
Utilidad operacional		\$ 2.500,00	\$ 2.740,00	\$ 2.987,20	\$ 3.241,82
Gastos financieros	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
Util. antes de repart. a trabaj.		\$ 2.350,00	\$ 2.590,00	\$ 2.837,20	\$ 3.091,82
15% repart. De trabaj.	\$ 352,50				
Utilidad antes de impuestos		\$ 1.997,50	\$ 2.201,50	\$ 2.411,62	\$ 2.628,04
Impuestos (22%)	\$ 439,45				
Utilidad neta		\$ 1.558,05	\$ 1.717,17	\$ 1.881,06	\$ 2.049,87

Fuente: Almacén Zurita.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Tabla 26 Proyecciones Almacén Pintulac.

Ventas		\$ 15.000,00	\$ 15.450,00	\$ 15.913,50	\$ 16.390,91
Costos de ventas	\$ 6.860,00				
Utilidad bruta		\$ 8.140,00	\$ 8.733,18	\$ 9.196,68	\$ 9.674,09
Gastos de Administración	\$ 1.500,00				
Gastos de ventas	\$ 500,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Utilidad operacional		\$ 6.140,00	\$ 6.733,18	\$ 7.196,68	\$ 7.674,09
Gastos financieros	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
Util. antes de repart. a trabaj.		\$ 5.890,00	\$ 6.483,18	\$ 6.946,68	\$ 7.424,09
15% repart. De trabaj.	\$ 883,50				
Utilidad antes de impuestos		\$ 5.006,50	\$ 5.510,71	\$ 5.904,68	\$ 6.310,47
Impuestos (22%)	\$ 1.101,43				
Utilidad neta		\$ 3.905,07	\$ 4.298,35	\$ 4.605,65	\$ 4.922,17

Fuente: Almacén Pintulac.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Tabla 27 Mueblería Acurio.

Ventas		\$ 9.000,00	\$ 9.270,00	\$ 9.548,10	\$ 9.834,54
Costos de ventas	\$ 4.650,00				
Utilidad bruta		4.350,00	5.542,44	5.820,54	6.106,99
Gastos de Administración	\$ 1.450,00				
Gastos de ventas	\$ 980,00	\$ 2.430,00	\$ 2.430,00	\$ 2.430,00	\$ 2.430,00
Utilidad operacional		\$ 1.920,00	\$ 3.112,44	\$ 3.390,54	\$ 3.676,99
Gastos financieros	\$ 580,00	\$ 580,00	\$ 580,00	\$ 580,00	\$ 580,00
Util. antes de repart. a trabaj.		\$ 1.340,00	\$ 2.532,44	\$ 2.810,54	\$ 3.096,99
15% repart. De trabaj.	\$ 201,00				
Utilidad antes de impuestos		\$ 1.139,00	\$ 2.152,58	\$ 2.388,96	\$ 2.632,44
Impuestos (22%)	\$ 250,58				
Utilidad neta		\$ 888,42	\$ 1.679,01	\$ 1.863,39	\$ 2.053,30

Fuente: Mueblería Acurio.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Tabla 28 Proyecciones CAVNET S.A.

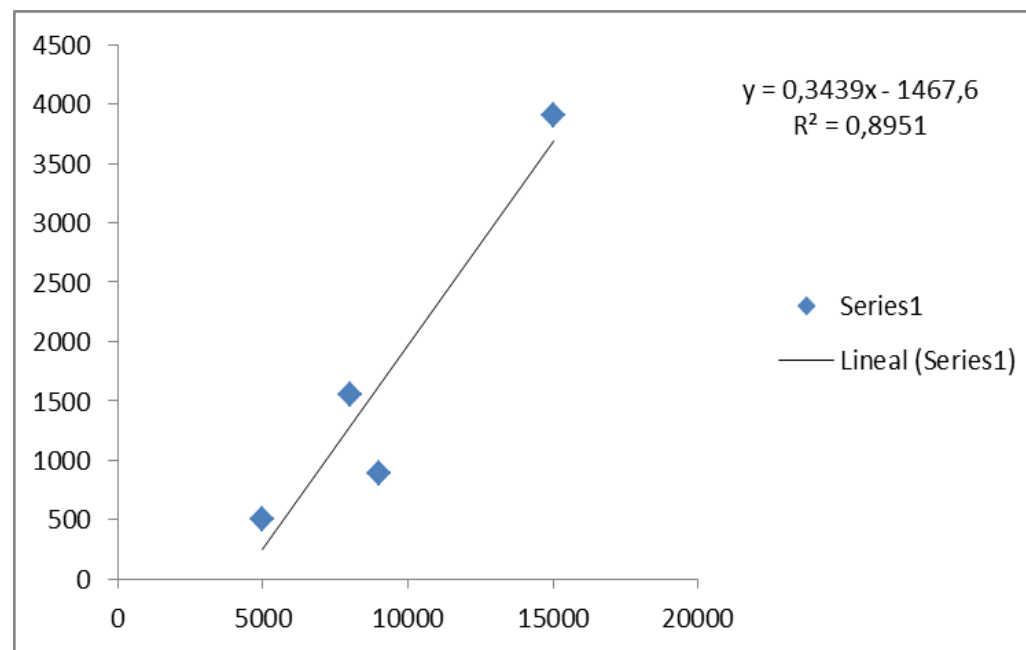
Ventas		\$ 5.000,00	\$ 5.150,00	\$ 5.304,50	\$ 5.463,64
Costos de ventas	\$ 3.300,00				
Utilidad bruta		1.700,00	1.850,00	2.004,50	2.163,64
Gastos de Administración	\$ 450,00				
Gastos de ventas	\$ 280,00	730,00	730,00	730,00	730,00
Utilidad operacional		\$ 970,00	\$ 1.120,00	\$ 1.274,50	\$ 1.433,64
Gastos financieros	\$ 210,00	\$ 210,00	\$ 210,00	\$ 210,00	\$ 210,00
Util. antes de repart. a trabaj.		\$ 760,00	\$ 910,00	\$ 1.064,50	\$ 1.223,64
15% repart. De trabaj.	\$ 114,00				
Utilidad antes de impuestos		\$ 646,00	\$ 773,50	\$ 904,83	\$ 1.040,09
Impuestos (22%)	\$ 142,12				
Utilidad neta		\$ 503,88	\$ 603,33	\$ 705,76	\$ 811,27

Fuente: CAVNET S.A.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Figura 18 Pendiente de utilidad.

Venta	Utilidad
8000	1558,05
15000	3905,07
9000	888,42
5000	503,88
Independiente	Dependiente
x	y
Pendiente	0,3439
Interseccion	-1467,6



Fuente: Ejemplos de estados de resultados de los microempresarios.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

Figura 19 Proyecciones de ventas.

Venta	Utilidad	Utilidad Proyectada	Error
8000	1558,05	1283,6	274,45
15000	3905,07	3690,9	214,17
9000	888,42	1627,5	-739,08
5000	503,88	251,9	251,98
PROYECCIONES			
\$ 4.267,52	-	0	
\$ 40.000,00	-	12288,4	

Fuente: Ejemplos de estados de resultados de los microempresarios.

Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

5.7.3 Impacto

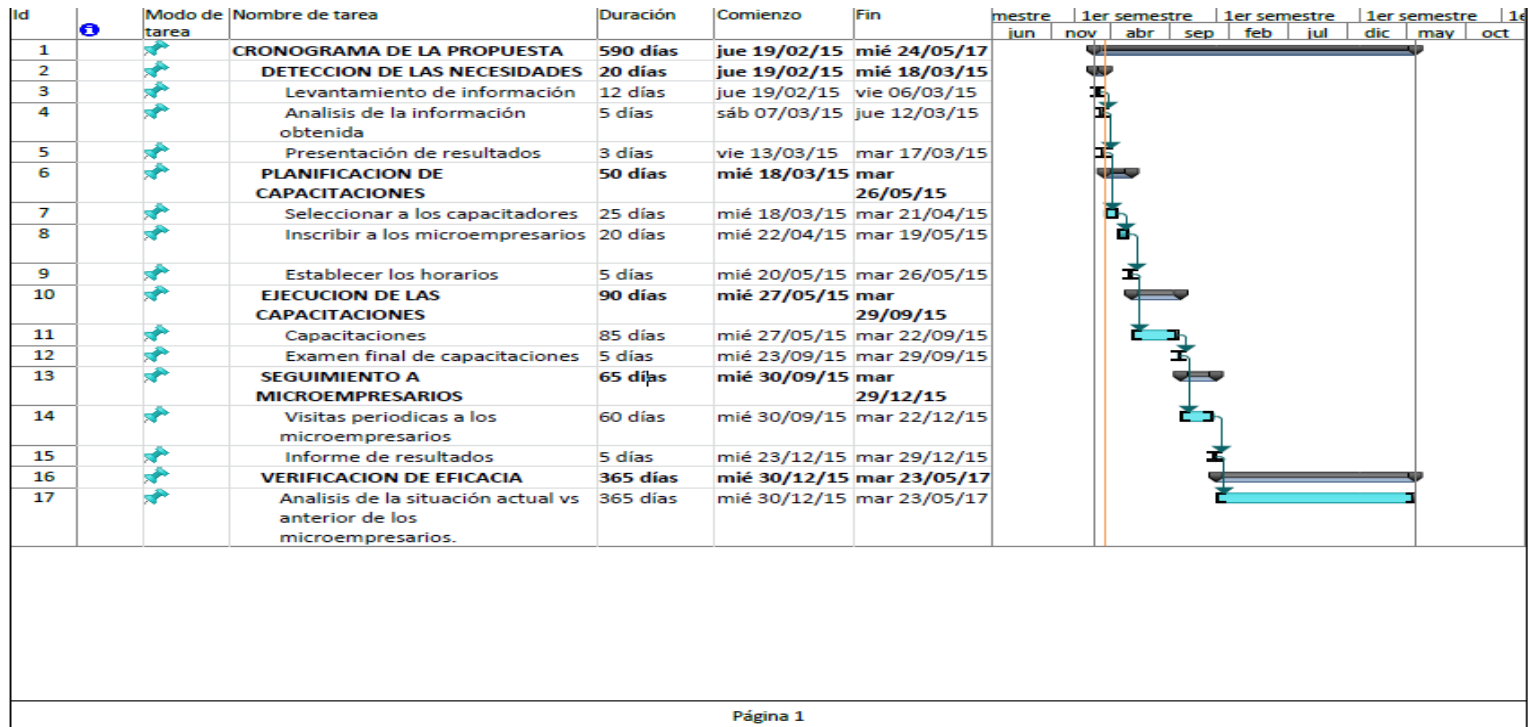
El impacto del proyecto de investigación que se ha realizado será positivo, ya que por medio de las capacitaciones impartidas, los microempresarios tendrán un amplio conocimiento en los temas tratado dentro de las mismas para su progreso empresarial.

En el ámbito económico, las microempresas de acuerdo a los temas tratados de financiamiento, podrán realizar sus inversiones en más productos y en diferentes gamas, para así tener una alta su demanda la cual le permita obtener una mayor rentabilidad a la proyectada.

En el ámbito social las microempresas, el impacto será muy representativo ya que le permitirá al cantón Milagro un crecimiento empresarial la cual permita el desarrollo de la ciudad como generadora de empleo a la sociedad y ser reconocido en el mercado global como una de las ciudades desarrolladas del país.

5.7.4 Cronograma

Figura 20 Cronograma de actividades.



Elaborado por: Acosta Martínez Alfredo y Romero Díaz Tatiana.

5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta

Para la evaluación de la propuesta se aplicara el seguimiento respectivo dentro de las microempresas del cantón Milagro mediante un formulario que contendrá varias preguntas relacionadas a los temas que se les expondrá, luego se analizara y se hará un comparación del antes y después de las capacitaciones, para determinar el aumento o déficit de los mismos de acuerdo a las proyecciones propuestas por ellos para el crecimiento económico y organizacional dentro de sus negocios afianzados de los temas que se les impartió en las charlas lo cual su impacto debe permanecer el año propuesto dentro del proyecto investigativo.

CONCLUSIONES

El poco crecimiento estructural y económico por parte de los microempresarios del cantón Milagro ha sido un problema sin solución por muchos años ocasionando un poco productividad y rentabilidad.

De la misma manera la falta de interés en capacitarse por muchos de ellos ha dado como resultado que cada uno solo trabaje de manera empírica, ocasionando pérdidas cuantiosas en sus negocios.

Por lo tanto se vio la necesidad de aplicar correctivos en dicho problema con capacitaciones en 5 ramas importantes como son: Contabilidad, Administración, Finanzas, Tributación y Marketing que serán de gran interés en los microempresarios del Cantón para de esta manera generar cambios en su rentabilidad y en su utilidad.

RECOMENDACIONES

Se recomienda a los microempresarios según los temas explicados en el plan de capacitación para de esta manera expandir su economía y por supuesto incrementar el desarrollo económico de cada microempresa del cantón.

También el municipio del cantón Milagro podría contribuir con cursos avanzados en los temas expuestos mediante instituciones ligadas al mismo para que los microempresarios sigan el proceso de manera correcta, ya que esto serviría de mucha aportación para la ciudad en lo económico.

Es necesario el seguimiento continuo para que los microempresarios despierten el interés por mejorar sus negocios estructural y económicamente para beneficio de los mismos.

BIBLIOGRAFÍA

- A. Ross, S., W. Westerfield, R., & D. Jordan, B. (2010). *FUNDAMENTO DE FINANZAS CORPORATIVAS*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Abolio Alecchi, B. (2012). *Contabilidad Financiera (una introducción a conceptos, métodos y usos)*. Buenos Aires: Cengage Learning.
- Andrade Montenegro, I. D., & Ricaurte Beltran, M. C. (2011). *Proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa empaquetadora y distribuidora de productos agrícolas en el canton Pimampiro*. Ibarra-Ecuador.
- Barber Kuri, C. M. (6 de Mayo de 2011). *Por qué algunas microempresas no crecen*. Recuperado el 18 de Noviembre de 2014, de <http://www.altonivel.com.mx/10148-por-que-algunas-microempresas-no-crecen.html>
- Bateman S., T., & Snell A., S. (2009). *ADMINISTRACIÓN (liderazgo y colaboración en un mundo competitivo)*. México: Mc Graw Hill Educación.
- Bejarano Bolaños, D. A., & Mendieta Solis, J. C. (2012). *Análisis de las causas que impiden a las microempresas de la ciudad de Milagro, desarrollen su emprendimiento y la permanencia en el mercado competitivo*. Milagro.
- Berk, J., & Demarzo, P. (2008). *Finanzas Corporativas*. México: Pearson Educación.
- Berk, J., DeMarzo, P., & Hardford, J. (2010). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. Madrid: Pearson Educación S.A.
- Blanchard, O., & Perez Enrri, D. (2011). *MACROECONOMIA (aplicaciones para latinoamerica)*. Buenos Aires: Pearson Education.
- Blanchard, O., Amighini, A., & Giavazzi, F. (2012). *Macroeconomía*. Madrid: Pearson Educación S.A.
- Bravo Valdivieso, M. (2011). *Contabilidad General*. Quito: Editora ESCOBAR.
- Case, K. E., Fair, R. C., & Oster, S. M. (2012). *Principios de macroeconomía*. México: Pearson Educación.
- Cuevas F., C. (2010). *Contabilidad de Costos enfoque gerencial y de gestión*. Colombia: Pearson Educación.
- Dessler, G., & Varela, R. (2011). *Administración de Recursos humanos*. México: Pearson Educación.
- Eiteman, D. K., Stonehil, A. I., & Moffett, M. H. (2011). *La finanzas en las empresas multinacionales*. Mexico: Pearson Educación.
- Fernandez Romero, A. (2007). Dirección Dinamica de Empresas. *Dialnet*, 16.
- FLEITMAN, J. M. (2000). Negocios Exitosos. En J. M. FLEITMAN, *Negocios Exitosos* (pág. 82).

- Gitman, L. J. (2007). *Principios de administracion financiera*. México: Pearson Educación.
- Gomez, J. G. (2010). *Dinero, Banca y Mercados Financieros*. Colombia: Alfaomega.
- Guajardo Cantú, G., & Andreade de Guajardo, N. (2008). *Contabilidad Financiera* . México: Mc Graw Hill Interamericano.
- Lorca Fernández, P. (2011). *Contabilidad Previsional*. España: Ediciones Paraninfo S.A.
- Mallo, C., & Pulido, A. (20'8). *Contabilida Financiera*. Madrid: Copy Right.
- Nacional, A. (2010). *Codigo Organico de la Produccion, comercio e inversiones*. Quito.
- Rey Pombo, J. (2011). *Contabilidad General*. Madrid: Ediciones Paraninfo S.A.
- Rincon Soto, C. A., Lasso Marmolejo, G., & Parrado Bolaños, A. E. (2012). *Contabilidad Siglo XXI*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Rivera Camino, J., & de Juan Vigaray, M. (2002). *LA PROMOCION DE VENTAS (Variable Clave del Marketing)*. ESIC EDITORIAL.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2010). *ADMINISTRACIÓN*. México: Pearson Educación.
- Van Horne, J. C. (2010). *Fundamenros de Administración Financiera*. México: Pearson Educación.
- Velandia, Y. (Abril de 2009). <http://textos-multimedia-linit.blogspot.com/2009/11/historia-de-las-microempresas.html>.
- Ventura, B., & Delgado Gonzales, S. (2008). *Contabilidad General y Tesorería*. Madrid: Ediciones Paraninfo S.A.

LINCOGRAFÍA

- Albertin, A. L., & de Moura Albertin, R. M. (9 de Enero de 2015). *Benefícios do uso de tecnologia de informação para o desempenho empresarial*. Recuperado el 9 de Enero de 2015, de <http://www.mendeley.com/catalog/benef%C3%ADcios-uso-tecnologia-informa%C3%A7%C3%A3o-para-o-desempenho-empresarial/>
- AXON. (2013). *Servicio al Cliente*. Recuperado el 03 de Abril de 2014, de Capacitación de Personal y Desarrollo Personal: <http://capacitaciondepersonalaxon.com/capacitacion-de-personal-servicio-al-cliente-calidad-y-actitud/>
- Barrera Osorio, A. (9 de Enero de 2015). *Experiencia y empirismo en el siglo XVI: reportes y cosas del Nuevo Mundo*. Recuperado el 9 de Enero de 2015, de <http://www.mendeley.com/research/experiencia-y-empirismo-en-el-siglo-xvi-reportes-y-cosas-del-nuevo-mundo/>
- Blázquez, M., & Peretti, M. F. (9 de Enero de 2015). *Modelo para gestionar la sustentabilidad de las organizaciones a través de la rentabilidad, adaptabilidad e imagen*. Recuperado el 9 de Enero de 2015, de <http://www.mendeley.com/research/modelo-para-gestionar-la-sustentabilidad-las-organizaciones-trav%C3%A9s-la-rentabilidad-adaptabilidad-e-i/>
- COVEÑA CHAVEZ, M. R., & VILLACRÉS FRANCO, E. A. (18 de Diciembre de 2014). *Repositorio UTM*. Recuperado el 18 de Noviembre de 2014, de LA ASOCIATIVIDAD EN LAS MICROEMPRESAS, DE LA CIUDAD DE PORTOVIEJO, COMO ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO ECONOMICO". PERÍODO 2009-2010: <http://repositorio.utm.edu.ec/bitstream/123456789/7208/1/TESIS%20DE%20ASOCIATIVIDAD.pdf>
- Gómez Ortiz, R. A. (9 de Enero de 2015). *El liderazgo empresarial para la innovación tecnológica en las micro, pequeñas y medianas empresas*. Recuperado el 9 de Enero de 2015, de <http://www.mendeley.com/catalog/el-liderazgo-empresarial-para-la-innovaci%C3%B3n-tecnol%C3%B3gica-en-las-micro-peque%C3%B1as-y-medianas-empresas/>
- Koontz, H., Weihrich, H., Cannice, M., & Galindo, M. (26 de Enero de 2015). *Blog Spot2*. Recuperado el 26 de Enero de 2015, de CONTROL: <http://funcionadministrativacontrol.blogspot.com/p/medicion-correccion-y-retroalimentacion.html>
- Lucin Corral, P. N. (14 de Noviembre de 2014). *La economía y las microempresas en el Ecuador*. Recuperado el 14 de Noviembre de 2014, de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/2180/1/Luc%C3%ADn%20Corral%20Pao%20Nathalia.pdf>
- P.CH., J. (2 de Julio de 2014). *FORMULARIO 104 A*. Recuperado el 15 de Noviembre de 2014, de FOROS ECUADOR: <http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/econom%C3%ADa-y-finanzas/4559-formulario-104a-actualizado-en-excel>

- PÉREZ ROBALINO, R. I. (27 de Junio de 2014). *ANÁLISIS DE LA MICROEMPRESA "CONFITERÍA DE TODOS" Y PROPUESTA PARA MEJORAR EL CONTROL DE INVENTARIOS E INCREMENTAR LAS VENTAS*. Recuperado el 2 de Diciembre de 2014, de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/4315/1/3888...PEREZ%20ROBALINO%20RICARDO%20ISMAEL.pdf>
- Rosas Godoy , L. A. (00 de Septiembre de 2011). *Repositorio UTE*. Recuperado el 18 de Noviembre de 2014, de FOMENTO DE LA MICROEMPRESA EN LOS SECTORES PRIORITARIOS Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO ECONÓMICO: http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/16131/1/44950_1.pdf
- SECRETARIA NACIONAL DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO. (4 de Junio de 2013). *PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR 2013-2017*. Recuperado el 12 de Octubre de 2014, de <http://www.buenvivir.gob.ec/>
- SERVICIO DE RENTAS INTERNAS, (. (2 de Febrero de 2015). *sri.gov.ec*. Recuperado el 2 de Febrero de 2015, de <http://descargas.sri.gov.ec/download/pdf/InstructivoFormulario104A.pdf>
- Uson, T. (12 de Noviembre de 2014). *GENERALIDADES DE LAS PYMES*. Recuperado el 12 de Noviembre de 2014, de <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/17722/Capitulo2.pdf>
- Velandia, Y. (11 de Noviembre de 2009). *HISTORIA DE LAS MICROEMPRESAS* . Recuperado el 12 de Noviembre de 2014, de <http://textos-multimedia-linit.blogspot.com/2009/11/historia-de-las-microempresas.html>
- Velandia, Y. (11 de Noviembre de 2009). *MICROEMPRESAS*. Recuperado el 17 de Noviembre de 2014, de <http://textos-multimedia-linit.blogspot.com/2009/11/historia-de-las-microempresas.html>
- Vergara O, D. (22 de Diciembre de 2010). *CODIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES*. Recuperado el 12 de Diciembre de 2014, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/02/1-Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones-pag-37.pdf>

ANEXOS

URKUND.

URKUND

Document [TESIS ALFREDO ACOSTA Y TATIANA ROMERO.pdf](#) (D13655376)


Submitted 2015-03-20 01:09 (-05:00)

Submitted by taty_thebeths@hotmail.com

Receiver hecheverriav.unemi@analysis.orkund.com

Message TESIS DE GRADO DE TATIANA ROMERO DIAZ Y ALFREDO ACOSTA MARTINEZ [Show full message](#)

5% of this approx. 28 pages long document consists of text present in 2 sources.



List of sources

+	Rank	Path/Filename	
+		http://es.slideshare.net/GERMANIACHICA/de-finanzas	
+		http://descargas.sri.gov.ec/download/pdf/InstructivoFormulario104A.pdf	
+		PI. AVILES II SEMESTRE I .pdf	✓
+		G1 SILVA CAROLINA ADMINISTRACION FINANCIERA.docx	✓
+	>	http://www.unemi.edu.ec/unemi/unemi_opciones/REGLAMENTOS/Reglamento%20de%20Pr...	
+		http://www.yorku.ca/ishd/CUBA.LIBRO.06/DEL/CAPITULO10.pdf	

0 Warnings Reset Export Share

ENCUESTANDO A MICROEMPRESARIOS DEL CANTÓN MILAGRO.



MODELO DE ACTA FUNDACIONAL DE UNA ASOCIACION

ACTA FUNDACIONAL

Reunidos en la ciudad de Milagro, el día 2 de mayo del 2015, a las 10:00 horas, las personas que a continuación se detallan:

Nombre	Nacionalidad	Domicilio
1.		
2.		
3.		

Acuerdan:

- 1.- Constituir una asociación al amparo de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación que se
- 2.- Aprobar los Estatutos que se incorporan a este Acta Funcionalidad como anexo, por los que se va a regir la entidad, que fueron leídos en este mismo acto y aprobados por unanimidad de los reunidos.
- 3.- Designar la Junta Directiva de la entidad, cuya composición es la siguiente:

Presidente:

Vicepresidente:

Secretario:

Tesorero:

Vocales:

Y sin as asuntos que tratar se levanta la sesión siendo lashoras de.....de.....de 200.....

1.- Fdo.

2.- Fdo.

3.- Fdo.

MODELO DE SOLICITUD DE INSCRIPCION RESGISTRAL

Sr. Encargado del Registro:

N.....con CI....., y domicilio en....., presidente y promotor de la Asociación.....manifiesta:

Que con fecha.....fue constituida una asociación denominada.....
Con domicilio en la
C/.....núm.....localidad.....provincia.....cuya finalidad, en
forma sucinta, es..... y su ámbito territorial de actuación es.....

Habiendo sido nombrado en la reunión fundacional presidente de la misma con el mandato de proceder a su inscripción en el registro correspondiente.

Se acompaña certificación del Secretario, con facultades al efecto, del acta fundacional, así como de los Estatutos, por los que se regirá la asociación en cumplimiento de lo exigido por el artículo 23 de Derecho de Asociación y Reunión en Ecuador.

SOLICITO:

Acuerde su inscripción en la de dicho registro.....

FORMULARIO PARA EVALUACION DE MICROEMPRESARIOS

Formulario de evaluación a los Microempresarios				
Datos del microempresario:				
Apellidos y nombres:				
Apellidos y nombres del evaluador:				
Período de evaluación (dd/mm/aaaa):	Desde:		Hasta	
Evaluación de las herramientas aprendidas en las capacitaciones				
Indicadores de proyecciones	# Actividades		Factor:	
Descripción de actividades a cumplir	Indicador	Meta del período evaluado (número)	Herramienta utilizada	Cumplido
Aumento en ventas	Mínimo un 3% de incremento en sus ventas			
Disminución de costos	Mínimo un 2% en disminución de costos			
Aumento en la rentabilidad	Una rentabilidad del 5% en nuevas inversiones			
Aumento en sus utilidades	Mínimo un 5% en incremento de utilidades			
Control en la entrada y salida de productos	Kardex			
Control en la entrada y salida de efectivo	Estado de flujos de efectivo			

MATRIZ

MATRIZ				
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	
GENERAL	GENERAL	GENERAL	DEPENDIENTE	INDEPENDIENTE
¿De qué manera el recurso financiero de las microempresas, ubicadas en la ciudad de Milagro, durante el año 2014-2015, se ve afectado por el poco crecimiento estructural y económico de las mismas?	Analizar como afecta el poco crecimiento estructural y económico en el recurso financiero de las microempresas, ubicadas en la ciudad de Milagro, durante el año 2014-2015	Si continua el poco crecimiento estructural y economico de las microempresas ubicadas en la ciudad de Milagro en el Periodo 2012-2013 su recurso financiero no va a mejorar la economia de la zona.	el recurso financiero de las microempresas, ubicadas en la ciudad de Milagro, durante el año 2014-2015	el poco crecimiento estructural y económico
SUBPROBLEMA	ESPECIFICOS	PARTICULARES		
¿De qué manera afecta la implementación de tecnología y el financiamiento correcto en las microempresas al desarrollo competitivo de las mismas?	Determinar como la implementación de tecnología y el financiamiento correcto influye en el desarrollo competitivo de las microempresas	Si se implementaria la tecnologia adecuada y existiria un financiamiento correcto el desarrollo competitivo de las microempresas del canton de Milagro se incrementaria.	El desarrollo competitivo de las microempresas	la implementación de tecnología y el financiamiento correcto
¿De qué forma afecta el trabajo empírico realizado por los microempresarios a la gestión correcta de sus negocios?	Identificar en que forma el trabajo empírico realizado por los microempresarios afecta a la gestión de sus negocios	El trabajo tecnico realizado por los microempresarios tendria como resultado una gestion adecuada al momento de realizar negocios.	la gestión correcta de sus negocios	el trabajo empírico realizado por los microempresarios
¿En qué medida afecta la poca inversión realizada por parte de los microempresarios en la estabilidad económica de sus microempresas?	Analizar como afecta la poca inversión realizada por parte de los microempresarios en la estabilidad económica de sus microempresas	Si la poca inversion realizada por los microempresarios continua, su estabilidad economica entraria en depresion.	la estabilidad económica de sus microempresas	la poca inversión realizada por parte de los microempresarios

HIPOTESIS

HIPOTESIS	VARIABLES					
GENERAL	DEPENDIENTE	INDEPENDIENTE				
Si continua el poco crecimiento estructural y economico de las microempresas ubicadas en la ciudad de Milagro en el Periodo 2012-2013 su recurso financiero no va a mejorar la economia de la zona.	el recurso financiero de las microempresas, ubicadas en la ciudad de Milagro, durante el año 2014-2015	el poco crecimiento estructural y económico	¿CONOCE USTED LO QUE ES UN RECURSO FINANCIERO?	CREE USTED QUE EL RECURSO FINANCIERO ES MUY IMPORTANTE PARA EL CRECIMIENTO DE SU MICROEMPRESA?	CONOCE USTED LOS EFECTOS QUE TIENE LA ESTRUCTURACION ADECUADA DE UNA MICROEMPRESA EN EL DESARROLLO ECONOMICO?	
PARTICULARES						
Si se implementaria la tecnologia adecuada y existiria un financiamiento correcto el desarrollo competitivo de las microempresas del canton de Milagro se incrementaria.	El desarrollo competitivo de las microempresas	la implementación de tecnología y el financiamiento correcto	CONOCE USTED LA IMPORTANCIA DE ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO COMPETITIVO DE SU MICROEMPRESA?	TIENE CONOCIMIENTO DEL MANEJO DE LA TECNOLOGIA EN LA ACTUALIDAD?	ESTARIA DISPUESTO A FINANCIARSE ECONOMICAMENTE PARA REALIZAR CAMBIOS POSITIVOS EN SU MICROEMPRESA?	
El trabajo tecnico realizado por los microempresarios tendria como resultado una gestion adecuada al momento de realizar negocios.	la gestión correcta de sus negocios	el trabajo empírico realizado por los microempresarios	CONOCE USTED SOBRE EL TRABAJO TECNICO? (Al momento de plantear la pregunta debes colocar una descripcion)	EN ALGUN MOMENTO A TENIDO INCONVENIENTES EN LA GESTION DE SU MICROEMPRESA?	CREE USTED QUE ES NECESARIO CAPACITARSE PARA MEJORAR LA GESTION DE SU MICROEMPRESA?	
Si la poca inversion realizada por los microempresarios continua, su estabilidad economica entraria en depresion.	la estabilidad económica de sus microempresas	la poca inversión realizada por parte de los microempresarios	HA TENIDO INESTABILIDAD ECONOMICA EN SU MICROEMPRESA?	HA REALIZADO ALGUNA VEZ UNA INVERSION ADICIONAL A SU CAPITAL DE TRABAJO?	CONOCE USTED DE LOS NUEVOS PROGRAMAS DE DESARROLLO ECONOMICO QUE HA ESTIPULADO EL GOBIERNO?	ESTARIA DISPUESTO A REALIZAR UNA INVERSION A LARGO PLAZO PARA EL CRECIMIENTO DE SU MICROEMPRESA?

variables independientes		
PALABRAS CLAVES	SINONIMOS	INGLES
crecimiento estructural	crecimiento arquitectonico, desarrollo ordenado	Architectural growth, orderly development
crecimiento economico	aumento de capital	capital increase
tecnologia	tecnica, ciencia	technique, science
financiamiento	apalancamiento	leverage
trabajo empirico	trabajo experimental, trabajo practico, trabajo real	experimental work, practical work, real work
microempresarios	minorista, negociante, mercader, vendedor	retailer, merchant, merchant, seller
inversion	trueque, cambio, transposicion	barter, exchange, transposition
variables dependientes		
PALABRAS CLAVES	SINONIMOS	INGLES
recurso financiero	capital, patrimonio	capital assets
microempresa	empresa	business
competitividad	capacidad, dominio, talento	ability, mastery, talent
gestion	direccion, administracion, mision	direction, administration, mission
negocio	comercio	trade
estabilidad economica	equilibrio economico, solidez economica	economic balance, economic strength

FUNCIONES		
crecimiento estructural	establecer una estructura adecuada	http://www.mendeley.com/research/una-crisis-financiera-estructural/
	efectos del crecimiento estructural	http://www.mendeley.com/catalog/indicador-sint%C3%A9tico-capital-intelectual-humano-y-estructural-un-tactor-competitividad/
	objetivos de la estructuración de una empresa	http://www.mendeley.com/research/cambio-estructural-y-asimilaci%C3%B3n-nuevas-tecnolog%C3%ADas-en-el-sistema-econ%C3%B3mico/
	consecuencias de la mala estructuración	
crecimiento económico	importancia	http://www.mendeley.com/research/creacion-imagen-visibilidad-y-turismo-como-estrategias-crecimiento-economico-la-ciudad/
	efectos de la expansión económica	http://www.mendeley.com/research/innovaci%C3%B3n-y-crecimiento-econ%C3%B3mico-factores-que-estimulan-la-innovaci%C3%B3n/
	causas del crecimiento económico	http://www.mendeley.com/research/nuevas-teor%C3%ADas-del-crecimiento-econ%C3%B3mico/
	aumento de la rentabilidad empresarial	http://www.mendeley.com/research/modelo-para-gestionar-la-sustentabilidad-las-organizaciones-trav%C3%A9s-la-rentabilidad-adaptada/
tecnología	que es	http://www.mendeley.com/catalog/benef%C3%ADcios-uso-tecnologia-informa%C3%A7%C3%A3o-para-o-desempenho-empresarial/
	aplicación de la tecnología	http://www.mendeley.com/catalog/el-fracaso-las-micro-peque%C3%B1as-y-medianas-empresas-en-quintana-roo-m%C3%A9xico-un-analisis/
	efectos de una tecnología moderna	http://www.mendeley.com/catalog/el-liderazgo-empresarial-para-la-innovaci%C3%B3n-tecnol%C3%B3gica-en-las-micro-peque%C3%B1as-empresas/
financiamiento	que es financiamiento	http://www.mendeley.com/catalog/el-comportamiento-financiero-las-empresas-socialmente-responsables/
	tipos de financiamiento	
	efectos de un financiamiento adecuado	
trabajo empírico	causas del trabajo empírico	http://www.mendeley.com/research/experiencia-y-empirismo-en-el-siglo-xvi-reportes-y-cosas-del-nuevo-mundo/
	consecuencias del trabajo empírico	
inversión	importancia de la inversión en nuevas áreas productivas	
	causas de una mala inversión	
	efectos de una inversión correcta	
recurso financiero	importancia del recurso financiero	http://www.mendeley.com/research/an%C3%A1lisis-del-desempe%C3%B1o-financiero-empresas-innovadoras-del-sector-alimentos-y-bebidas/
	manejo correcto de los recursos financieros	http://www.mendeley.com/research/modelo-agentes-para-un-mercado-financiero/
microempresa	que es una microempresa	http://www.mendeley.com/catalog/problemas-en-la-definici%C3%B3n-microempresa-1/
	clasificación de una microempresa	http://www.mendeley.com/research/c%C3%B3mo-una-microempresa-logr%C3%B3-un-desarrollo-productos-%C3%A1gil-y-generatoro-valor/
	importancia de una microempresa	http://www.mendeley.com/research/microempresas-barrio-negocio-o-subsistencia/
	normativa de constitución de una microempresa	
competitividad	estrategias de competitividad	http://www.mendeley.com/catalog/competitividad-y-eficiencia/
	ventajas de la competitividad	http://www.mendeley.com/research/competitividad-territorial-%C3%A1mbitos-e-indicadores-an%C3%A1lisis/
estabilidad económica	importancia de la estabilidad económica	http://www.mendeley.com/catalog/fundamentos-administraci%C3%B3n-financiera/
	ventajas	http://www.mendeley.com/research/indicadores-solidez-financiera/
	manejo adecuado de la economía de una microempresa	http://www.mendeley.com/catalog/informaci%C3%B3n-financiera-en-las-pymes/
		http://www.mendeley.com/research/conceptos-sobre-educaci%C3%B3n-financiera/