



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERO (A) COMERCIAL

TÍTULO DEL PROYECTO

ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD DE GESTIÓN Y SU INCIDENCIA EN EL
NIVEL DE CRECIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DEL CANTÓN
MILAGRO. PROVINCIA DEL GUAYAS. PERIODO 2014 – 2015.

AUTORES:

CHANGOLUISA NOVILLO REBECA GEOCONDA
PILALÓ RUIZ JOSÉ JAVIER

TUTORA:

ING. XIOMARA ZÚÑIGA SANTILLÁN, MAE.

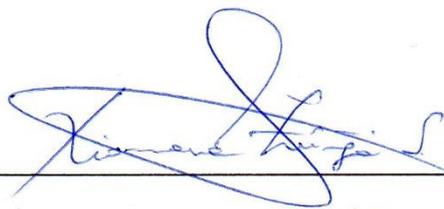
MILAGRO, NOVIEMBRE 2015

ECUADOR

ACEPTACIÓN DE LA TUTORA

Por la presente hago constar que he analizado el proyecto de grado presentado por los estudiantes CHANGOLUISA NOVILLO REBECA GEOCONDA y PILALÓ RUIZ JOSÉ JAVIER, para optar al título de Ingeniero (a) Comercial y que acepto tutoriar la estudiante, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, Octubre del 2015



Ing. XIOMARA LETICIA ZÚÑIGA SANTILLÁN

C.I. 091467556-6

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Los estudiantes egresados Changoluisa Novillo Rebeca Geoconda y Pilaló Ruiz José Javier declaramos ante el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de nuestra 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, Octubre de 2015



CHANGOLUISA NOVILLO REBECA GEOCONDA

C.I. 092388300-3



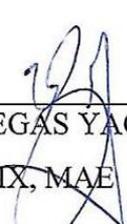
PILALÓ RUIZ JOSÉ JAVIER

C.I. 092616522-6

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

El tribunal calificador previo a la obtención del título de Ingeniero (a) Comercial otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

| | |
|---------------------------|-------|
| MEMORIA CIENTIFICA | [50] |
| DEFENSA ORAL | [50] |
| TOTAL | [100] |
| EQUIVALENTE | [5/5] |



ING. VILLEGAS YAGUAL

FÉLIX, MAE

**PRESIDENTE DEL
TRIBUNAL**



ECON. ARTEAGA

ARCENTALES EVELIN

**PROFESOR
SECRETARIO**



ING. CAMPUZANO

RODRÍGUEZ MARÍA

**PROFESOR
DELEGADO**

DEDICATORIA

Me siento llena de satisfacción saber que he culminado una meta más, saber que mi esfuerzo de cuatro años de carrera universitaria finalizó satisfactoriamente, y este logro obtenido no hubiera sido posible sin la ayuda y los consejos que incondicionalmente me supieron inculcar mis padres y mi esposo de quienes jamás recibí una palabra de desaliento o desmotivación siempre estuvieron dándome la mano y ese empujoncito para salir adelante y ser una profesional.

A ellos es a quienes dedico este triunfo obtenido, esta meta cumplida es para ustedes mi pilar fundamental que gracias a bendición de mi Dios Todopoderoso he sabido aprovechar esos buenos consejos que día a día fui recopilando.

Rebeca Geoconda Changoluisa Novillo

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios, porque él me ha permitido culminar este proyecto de investigación, llenándome de salud, fortaleza y sabiduría en todo momento.

De igual manera a mis padres, por ser mi fuente de motivación, siendo ellos un pilar fundamental en mi vida; por creer en mí y por darme el apoyo incondicional siempre, lo cual me ha ayudado para nunca rendirme y salir adelante.

A toda mi familia y a todos aquellos que confiaron en mí y me aconsejaron constantemente para poder cumplir con este objetivo profesional, alcanzado con esfuerzo y sacrificio.

José Javier Pilaló Ruiz

AGRADECIMIENTO

En primer lugar a ti mi Dios eterno por darme cada las fuerzas y la valentía para seguir adelante, por no dejarme desmayar cuando había una adversidad, por guiar mis pasos por del sendero del bien y por tu inmensa fidelidad tú nunca dejas solos a tus hijos bien lo dice tu palabra Señor Jesús:

*No temas porque yo estoy contigo; no desmayes, porque yo soy tu
Dios que te esfuerzo; siempre te ayudaré, siempre te sustentaré con
la diestra de mi justicia.*

Isaías 41:10

A mis padres Gonzalo Changoluisa y Fanny Novillo que siempre estuvieron ahí apoyando cuando en momentos que más lo necesitaba siempre dándome una palabra de aliento y ánimos para salir adelante y quedarme truncada es estudio que ellos me han dado es la mejor herencia que me pudieron haber dado es mi arma para defenderme en mi vida profesional.

A mis hermanos Gonzalo y Oscar Changoluisa Novillo de quienes nunca me faltó ese apoyo moral para continuar día a día superando siempre atentos y prestos a ayudarme cuando lo necesitaba.

A mi esposo Ángelo Castillo que siempre estuvo presto a brindarme una palabra que me motivara a seguir mi sueño de ser profesional y que por ninguna flaqueza me desmotive a seguir estudiando, que el empeño y el esfuerzo que un día empecé iba a tener mi recompensa a futuro.

A toda mi familia y amistades que de una u otra manera, lejos o cerca de donde ellos estuvieran me falte un mensaje sincero y motivador concerniente a mis estudios.

A mi Tutora la Ing. Xiomara Zúñiga, una mujer maravillosa a quien agradezco infinitamente por haber estado presta a impartir sus conocimientos conmigo en el desarrollo de este proyecto de titulación, motivo por el cual le deseo éxitos y bendiciones.

Para ellos muchas gracias y que Dios los bendiga, este triunfo va por ustedes.

Rebeca Geoconda Changoluisa Novillo

AGRADECIMIENTO

Expreso mi más sincero agradecimiento a:

Agradezco a Dios, por haberme guiado a lo largo de mi carrera, por brindarme la fuerza, salud, conocimientos y perseverancia para superar todos los retos que se han presentado. De la misma manera por haber puesto en mi camino a personas tan maravillosas las cuales me han ayudado a crecer como persona.

A mis padres Mercy Ruiz y Francisco Pilaló, por confiar en mí, brindarme su apoyo incondicional y por motivarme siempre en mis estudios, por enseñarme a nunca dejar de luchar por mis sueños, demostrándome que con fe y voluntad todo se puede. Esta meta también es y va por ustedes mis padres amados.

A mi tutora, la Ing. Xiomara Zúñiga, por los conocimientos impartidos, por su esfuerzo y dedicación, gracias a ella por su colaboración para culminar con éxito este proyecto de titulación.

Gracias a mi compañera y amiga de tesis, que pese a todo asumimos este reto juntos, y con esfuerzo y sacrificio hemos culminado con este objetivo.

A mi novia, Joselyn Arce, que siempre me dio palabras de aliento, las cuales me sirvieron de mucho en los momentos que más las necesitaba, por estar conmigo en los momentos difíciles y de desesperación. Mil gracias.

A todas esas personas que han formado parte de mi formación profesional, a las que estoy totalmente agradecido por su amistad, consejos y apoyo en todo momento. Para todos ellos, muchas gracias y que Dios los bendiga.

José Javier Pilaló Ruiz

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.

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 de nuestro Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue “ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD DE GESTIÓN Y SU INCIDENCIA EN EL NIVEL DE CRECIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DEL CANTÓN MILAGRO. PROVINCIA DEL GUAYAS. PERIODO 2014 – 2015” y que corresponde a la Facultad Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, Octubre del 2015



CHANGOLUISA NOVILLO REBECA GEOCONDA

C.I. 092388300-3



PILALÓ RUIZ JOSÉ JAVIER

C.I. 092616522-6

RESUMEN

La presente investigación se centra en la problemática que en la actualidad presentan las Microempresas del Cantón Milagro, la misma que radica en su capacidad de gestión no desarrollada al máximo nivel y que impide el crecimiento de las mismas. La estructura del estudio está dada en cuatro capítulos, donde se detallan los procedimientos seguidos para obtener una base confiable que a futuro permita propuestas de solución que aporten al desarrollo de este sector de la economía. El Capítulo I contiene la formulación del problema: ¿De qué manera la capacidad de gestión incide en el nivel de crecimiento de las microempresas del Cantón Milagro, Provincia del Guayas, período 2014-2015?, enlazado con la sistematización que son los sub-problemas, los objetivos de investigación y la justificación que incluye los motivos por los que se efectuó el presente estudio. El Capítulo II presenta la parte teórica de la investigación como lo son sus antecedentes históricos, los antecedentes referenciales que dan relevancia al estudio, la fundamentación teórica y legal; y, las hipótesis, presentando en este caso como hipótesis general: La capacidad de gestión incide en el nivel de crecimiento de las microempresas del Cantón Milagro, Provincia del Guayas, período 2014-2015, con su respectiva Operacionalización de las variables. La metodología utilizada en el Capítulo III fue de Campo, Exploratoria, Descriptiva, Bibliográfica y Cuantitativa; además, se presenta la población y el cálculo de la muestra, los métodos teóricos y los empíricos, la técnica de investigación que en este caso fue la encuesta dirigida a los microempresarios del Cantón Milagro, cuyos datos fueron procesados y analizados minuciosamente dando paso al Capítulo IV que contiene los resultados de los datos obtenidos de las Microempresas existentes dentro del cantón Milagro, cuyos resultados demostraron la veracidad del problema planteado y así se pudo culminar con las Conclusiones y Recomendaciones.

Palabras clave: Gestión, Crecimiento Empresarial, Microempresas, Eficiencia.

ABSTRACT

This research focuses on the problems that currently have the Microenterprise Canton Milagro, it lies in its undeveloped management capacity at the highest level and prevents the growth of them. The structure of the study is given in four chapters, where the procedures are detailed to obtain a reliable foundation that enables future proposals for solutions that contribute to the development of this sector of the economy. The Chapter I contains the problem formulation: ¿How management capacity affects the level of growth of micro Canton Milagro, Guayas Province. Period 2014-2015? linked with the systematization which are sub-problems, the research objectives and rationale, including the reasons for which this study was conducted. Chapter II presents the theoretical part of the research such as its historical background, the background reference that give relevance to the study, theoretical and legal foundation; and hypotheses, presenting here as general hypothesis: Management capacity affects the level of growth of micro Canton Milagro, Guayas Province, 2014-2015 period, with their respective operationalization of the variables. The methodology used in Chapter III was de Campo, Exploratory, Descriptive, Bibliographic and Quanti-Qualitative; Furthermore, population and sample calculation, the theoretical and empirical methods, the research technique which in this case was the survey of the Canton Milagro micro entrepreneurs show, whose data were processed and analyzed carefully giving way to the Chapter IV containing the results of the data obtained from existing microenterprises in the canton Milagro, the results demonstrated the veracity of the problem and thus could culminate in the Conclusions and Recommendations.

KEYWORDS: Management, Business Growth, Micro, Efficiency.

PÁGINAS PRELIMINARES

| | |
|-----------------------------------------------------------|-----|
| Página de Caratula o Portada..... | i |
| Página de Aceptación de la Tutora..... | ii |
| Página de Declaración de Autoría de la Investigación..... | iii |
| Página de Certificación de la Defensa..... | iv |
| Página de Dedicatoria..... | v |
| Página de Agradecimiento..... | vii |
| Página de Cesión de Derechos de Autor..... | ix |
| Página de Resumen..... | x |
| Página de Abstract..... | xi |

ÍNDICE GENERAL

| | |
|------------------------------------------------|-----------|
| INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| CAPÍTULO I..... | 2 |
| EL PROBLEMA..... | 2 |
| 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... | 2 |
| 1.1.1. Problematización..... | 2 |
| 1.1.2. Delimitación del problema..... | 4 |
| 1.1.3. Formulación del problema..... | 5 |
| 1.1.4. Sistematización..... | 5 |
| 1.1.5. Determinación del tema..... | 5 |
| 1.2. OBJETIVOS..... | 5 |
| 1.2.1. Objetivo General..... | 5 |
| 1.2.2. Objetivos Específicos..... | 6 |
| 1.3. JUSTIFICACIÓN..... | 6 |
| 1.3.1. Justificación de la Investigación..... | 6 |
| CAPÍTULO II..... | 8 |
| MARCO REFERENCIAL..... | 8 |
| 2.1. MARCO TEÓRICO..... | 8 |
| 2.1.1. Antecedentes Históricos..... | 8 |
| 2.1.2. Antecedentes Referenciales..... | 10 |
| 2.1.3. Fundamentación Teórica..... | 15 |
| 2.2. MARCO LEGAL..... | 28 |
| 2.3. MARCO CONCEPTUAL..... | 30 |
| 2.4. HIPÓTESIS Y VARIABLES..... | 32 |

| | | |
|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 2.4.1. | Hipótesis General | 32 |
| 2.4.2. | Hipótesis Particulares | 32 |
| 2.4.3. | Declaración de variables..... | 32 |
| 2.4.4. | Operacionalización de las Variables..... | 33 |
| CAPÍTULO III | | 35 |
| MARCO METODOLÓGICO | | 35 |
| 3.1. | TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL . | 35 |
| 3.2. | LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA | 37 |
| 3.2.1. | Características de la Población | 37 |
| 3.2.2. | Delimitación de la población..... | 37 |
| 3.2.3. | Tipo de muestra | 38 |
| 3.2.4. | Tamaño de la muestra..... | 38 |
| 3.2.5. | Proceso de Selección | 39 |
| 3.3. | MÉTODOS Y TÉCNICAS..... | 40 |
| 3.3.1. | Métodos Teóricos | 40 |
| 3.3.2. | Métodos Empíricos..... | 41 |
| 3.3.3. | Técnicas e Instrumentos | 42 |
| 3.4. | PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN | 42 |
| CAPITULO IV..... | | 43 |
| ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS | | 43 |
| 4.1. | ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL | 43 |
| 4.2. | ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS | 59 |
| 4.3. | RESULTADOS | 61 |
| 4.4. | VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS | 62 |
| CONCLUSIONES | | 65 |
| RECOMENDACIONES | | 66 |
| BIBLIOGRAFÍA | | 67 |
| ANEXOS | | 71 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Cuadro 1.- Variables de Estudio | 32 |
| Cuadro 2.- Operacionalización de las Variables Independientes | 33 |
| Cuadro 3.- Operacionalización de las Variables Dependientes | 34 |
| Cuadro 4.- Características de la Población..... | 37 |
| Cuadro 5.- Muestra Estratificada por Sector Socioeconómico de las Microempresas del Cantón Milagro..... | 39 |
| Cuadro 6. - Sector de Microempresas del Cantón Milagro..... | 43 |
| Cuadro 7. - Desarrollo de los micronegocios del Cantón Milagro..... | 45 |
| Cuadro 8.- Continuidad con que se gestionan los micronegocios..... | 46 |
| Cuadro 9.- Nivel de la capacidad de gestión administrativa. | 47 |
| Cuadro 10.- Periodicidad de Logro de los objetivos planteados..... | 48 |
| Cuadro 11.- Desarrollo del micro negocio al no aplicar estrategias previamente planificadas y estudiadas..... | 49 |
| Cuadro 12.- Conocimientos administrativos permiten gestionar estratégicamente el micro negocio..... | 50 |
| Cuadro 13.- Análisis del ambiente interno como elemento para planificar actividades de desarrollo. | 52 |
| Cuadro 14.- Periodicidad con la que se elimina falencias del negocio para la aplicación de estrategias. | 53 |
| Cuadro 15.- Periodicidad con que se estudia lo que ocurre en el mercado..... | 54 |
| Cuadro 16.- Estudio de mercado como elemento para encontrar y aprovechar oportunidades en beneficio del crecimiento del negocio. | 55 |
| Cuadro 17.- Periodicidad con que se efectúa análisis de los recursos que posee el negocio. | 56 |
| Cuadro 18.- Aprovechamiento de los recursos de los micronegocios. | 58 |
| Cuadro 19.- Tipo de Empresas en el Ecuador con mayor ponderación. | 59 |
| Cuadro 20.- Verificación de las Hipótesis. | 62 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Figura 1.- Sector de Microempresas del Cantón Milagro. | 44 |
| Figura 2.- Desarrollo de los micronegocios del Cantón Milagro. | 45 |
| Figura 3.- Continuidad con que se gestionan los micronegocios. | 46 |
| Figura 4.- Nivel de la capacidad de gestión administrativa..... | 47 |
| Figura 5.- Periodicidad de Logro de los objetivos planteados. | 48 |
| Figura 6.- Desarrollo del micro negocio al no aplicar estrategias previamente planificadas y estudiadas..... | 49 |
| Figura 7.- Conocimientos administrativos permiten gestionar estratégicamente el micro negocio..... | 51 |
| Figura 8.- Análisis del ambiente interno como elemento para planificar actividades de desarrollo. | 52 |
| Figura 9.- Periodicidad con la que se elimina falencias del negocio para la aplicación de estrategias. | 53 |
| Figura 10.- Periodicidad con que se estudia lo que ocurre en el mercado. | 54 |
| Figura 11.- Estudio de mercado como elemento para encontrar y aprovechar oportunidades en beneficio del crecimiento del negocio. | 56 |
| Figura 12.- Periodicidad con que se efectúa análisis de los recursos que posee el negocio...57 | |
| Figura 13.- Aprovechamiento de los recursos de los micronegocios..... | 58 |
| Figura 14.- Tipo de empresas en el Ecuador con mayor ponderación. | 60 |

INTRODUCCIÓN

Las microempresas actualmente se han convertido en sujeto de análisis por su gran aporte al desarrollo socioeconómico de los países, siendo estas un ente fundamental en la generación de auto empleo y la reducción de las tasas de pobreza.

La presente investigación, surge a raíz de que en el Cantón Milagro en los últimos años ha habido un incremento en el sector comercial, por la instalación de gran cantidad de microempresas, (según datos estadísticos del INEC en el último Censo Económico del 2010, en el cantón existen 4795 micro negocios) sin embargo la problemática radica en que en su mayoría, estas no muestra índices de progreso debido al poco conocimiento de gestión que poseen los microempresarios.

Es de suma importancia identificar los factores que inciden en el desarrollo de los micronegocios. El propósito de este estudio es brindar herramientas para mejorar la gestión, así con la información recabada los microempresarios tomaran medidas las cuales deben ser potenciadas a futuro para trabajar planificadamente en el crecimiento de los mencionados negocios.

Esta investigación tiene como finalidad incentivar a los microempresarios a descubrir y aprovechar nuevas oportunidades de negocios mediante el análisis e implementación de estrategias que les permitan estar preparados a cualquier situación, generando de esta manera una mayor rentabilidad, estabilidad y competitividad en el mercado, para lograr el objetivo del estudio, se diseñó un cuestionario bajo la Escala de Likert y se lo aplicó a una muestra, así los datos obtenidos dieron paso a un análisis pormenorizado sobre las deficiencias en la capacidad de gestión de los micro negocios.

Con la tabulación de datos se pudo dar un ordenamiento preciso para emitir opiniones e inferencias sobre el comportamiento de las microempresas, hasta establecer conclusiones y recomendaciones y dejar una base sólida de información para futuras soluciones.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1. Problematización

La falta de financiamiento es el mayor problema que enfrentan las microempresas a nivel mundial, debido a que no presentan propuestas sólidas para financiarse, lo cual es fundamental para desenvolverse en mercados que exigen el uso intensivo de la tecnología o de las propias telecomunicaciones, de esta manera, resultan incapaces de generar ventajas competitivas basadas en la innovación. Así mismo la gran mayoría no cuenta con los conocimientos necesarios para desarrollar una gestión efectiva, por lo que se torna complicado competir con formas de comercialización novedosas como requisito básico para poder participar en mercados globalizados.

En América Latina por lo general las microempresas surgen ante la necesidad de las familias por tener un medio de subsistencia independiente; su crecimiento se ve perjudicado al no tener fácil y viable acceso a los servicios avanzados orientados al desarrollo de las mismas, dificultando considerablemente su avance hacia un horizonte deseable, a causa de las fuertes restricciones de financiamiento, aún y cuando estas se han aliviado poco con la ayuda gubernamental de los países.

En el Ecuador han sido reconocidas fundamentalmente por el gran aporte socioeconómico al país, cumpliendo un papel importante para el desarrollo sectorial y regional, siendo estas fuentes generadoras de empleo, pero su permanencia en el mercado se ve afectada por factores como el no uso de estrategias, no hacer un estudio del medio ambiente interno y externo y la no organización de los recursos empresariales.

En los últimos años en el Cantón Milagro ha habido un incremento en el sector comercial, debido a la instalación de gran cantidad de microempresas, pero el problema radica en que estas con el pasar del tiempo no muestran un avance de progreso; por ende la investigación se enfoca en determinar los factores que inciden en esta problemática.

Las estrategias son parte de la planificación; sin embargo los micronegocios desconocen este aspecto o no se acostumbran a diseñar e implementar estrategias que enmarquen la ruta a seguir para el logro de objetivos, de ahí que no se consigan los resultados propuestos.

Notablemente el ambiente interno empresarial ejerce influencia directa en la efectividad de la planificación, al no realizarse un análisis de este entorno acerca de las capacidades y recursos que posee el negocio, esto no permite dar horizonte al cumplimiento de objetivos planificados.

Así mismo el tener conocimientos necesarios sobre el ambiente externo es importante por lo que permite visualizar las oportunidades y amenazas que se pueden presentar en un futuro; al no llevar a cabo un análisis adecuado sobre este, repercute de manera considerable en las microempresas porque esto imposibilita a los microempresarios a darse cuenta de lo que hace falta para crecer organizacionalmente y lograr una permanencia y competitividad en el mercado.

Para gestionar cualquier tipo de procesos es necesario contar los recursos, con ello la microempresa los integre adecuadamente. Sin embargo la falta de coordinación que caracterizan a los micro negocios en relación a las áreas y funciones, se da porque no hay una correcta división de trabajo como también una inadecuada asignación de los recursos, generando poca participación en los procesos y resultados.

Pronóstico.- Las microempresas del Cantón Milagro seguirán manteniendo su nivel en cuanto tamaño y estructura, esto significa que no crecerán debido a la ausencia de una capacidad desarrollada en lo que respecta a gestión administrativa que no las llevan a usar adecuadamente sus recursos y trabajar con éxito dentro del mercado en relación a la competencia.

Control del Pronóstico.- Es importante que se efectúe investigaciones sobre la capacidad de gestión que tienen las microempresas del Cantón Milagro esto permitirá conocer las problemáticas en relación al desarrollo de estrategias, estudio del medio ambiente interno y externo y organización de los recursos como medidas que deben ser potenciadas a futuro para trabajar planificadamente en el crecimiento de dichos negocios.

1.1.2. Delimitación del problema

CAMPO: Administración

ÁREA: Gestión de empresas

OBJETO DE ESTUDIO: Capacidad de gestión de los micro negocios del cantón Milagro.

Delimitación Espacial:

País: Ecuador

Región: Cinco – Costa

Provincia: Guayas

Cantón: Milagro

Delimitación Temporal:

La investigación presentará datos que han sido de relevancia en función de la gestión de los micronegocios durante el período del 2014 al 2015. Posteriormente se recomienda actualizar la información con una nueva toma de muestras y aplicación de instrumentos que permitan depurar dicha información en relación a los cambios empresariales que se generan como respuesta a los cambios de mercados y a la gestión del conocimiento.

1.1.3. Formulación del problema

¿De qué manera la capacidad de gestión incide en el nivel de crecimiento de las microempresas del Cantón Milagro, Provincia del Guayas, período 2014-2015?

1.1.4. Sistematización

- ¿Cómo las estrategias influyen en el logro de los objetivos de las microempresas del Cantón Milagro?
- ¿En qué medida el estudio del ambiente interno empresarial influye en la efectividad de la planificación de las microempresas del Cantón Milagro?
- ¿De qué forma el estudio del medio ambiente externo influye en el aprovechamiento de oportunidades de mercado para las microempresas del Cantón Milagro?
- ¿Cómo la organización de los recursos empresariales influye en la eficiencia de las microempresas del Cantón Milagro?

1.1.5. Determinación del tema

Análisis de la capacidad de gestión y su incidencia en el nivel de crecimiento de las microempresas del Cantón Milagro. Provincia del Guayas. Período 2014 – 2015.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo General

Establecer de qué manera la capacidad de gestión incide en el nivel de crecimiento de las microempresas del Cantón Milagro, Provincia del Guayas, período 2014-2015, a través de un estudio sobre la forma en que operan estos negocios, para contribuir con su desarrollo.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Determinar cómo las estrategias influyen en el logro de los objetivos de las microempresas del Cantón Milagro.
- Analizar en qué medida el estudio del ambiente interno empresarial influye en la efectividad de la planificación de las microempresas del Cantón Milagro.
- Establecer de qué forma el estudio del medio ambiente externo influye en el aprovechamiento de oportunidades de mercado para las microempresas del Cantón Milagro.
- Examinar cómo la organización de los recursos empresariales influye en la eficiencia de las microempresas del Cantón Milagro.

1.3. JUSTIFICACIÓN

1.3.1. Justificación de la Investigación

Toda organización debe tener en cuenta que el crecimiento administrativo proporciona competitividad y pueden operar de manera eficiente, construyendo una microempresa sólida y sustentable es por ello que la presente investigación se dirigirá al análisis para conocer e interpretar los principales y posibles procesos que inciden en el nivel de crecimiento de las microempresas del cantón Milagro.

Siendo un gran aporte a los microempresarios y a los nuevos emprendedores que tratan de manera desordenada y empírica iniciar una actividad micro empresarial de la cual desconocen sus procesos lo que les impedirá avanzar a gran escala y esto en el mejor de los casos.

En ocasiones se ha observado a emprendedores de diferentes microempresas que ante una cualquier problema que se les presenta desconocen de procesos administrativos que una microempresa ejecuta en época de crisis por ende requieren de urgente atención en su estructuración que permita desarrollar ventajas competitivas, ideas innovadoras que logren

satisfacer las necesidades del cliente dentro de un marco detallado en el que la oferta y la demanda intercambian mutuamente sus beneficios.

Si bien es cierto, el aporte a la economía de la localidad de Milagro es relevante, las microempresas brindan muchas oportunidades a personas de bajos recursos con deseo de superación, estas no disponen de los instrumentos financieros o la adecuada instrucción que les permitirían conseguir un crecimiento sostenido en los distintos sectores microempresariales.

No existe un país sin microempresas estas forman gran parte del motor de la economía no solo del Cantón sino también del País, la clave es ofrecer calidad a esto sumado la capacidad de negociación con diferentes proveedores esto permitirá que la microempresa vaya creciendo considerablemente.

Es así que la investigación se ajusta al Plan Nacional del Buen Vivir que busca la forma de vida que permite la felicidad y la permanencia de la diversidad cultural y ambiental; es armonía, igualdad, equidad y solidaridad. Este es el nuevo horizonte, que será la guía para mantener los cambios realizados y promover principalmente un nuevo giro hacia el cambio de la Matriz Energética y Productiva. (PÉREZ ARELLANO, 2015)

En el Objetivo 10 Del Plan Nacional Del Buen Vivir se establece **IMPULSAR LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA**, lo cual indica la gran importancia de incentivar la productividad nacional además potenciar procesos comerciales diversificados y sostenibles bajo formas de economía solidaria, para así fortalecer nuestra sociedad y quienes la integran.

Metodológicamente se seguirá un proceso científico dentro de la investigación, con una metodología que se ajuste a la realidad de las variables analizadas y aportar así con información relevante para posteriormente dejar bases que permitan desarrollar soluciones estratégicas que mejoren el crecimiento de estos negocios que se han constituido en la generación de ingresos y fuentes de mejorar la calidad de vida de la población del Cantón Milagro.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1. MARCO TEÓRICO

2.1.1. Antecedentes Históricos

A nivel mundial el término negociación es tan antiguo como la sociedad de ahí parte la palabra micro negocios, en las primeras fases de la humanidad el hombre para satisfacer sus necesidades vitales debió agotar todos sus esfuerzos para adquirir unos cuantos alimentos. El incremento del grupo humano y sus nuevas formas de vida social iban siendo razones de nuevas necesidades como alimentación, vestido, vivienda, productos de caza y pesca, etc. Se menciona que los países realizaban intercambios internacionales desde el siglo XVIII, ya que en esa época empezó a existir el mercantilismo.

Fueron surgiendo ciertos grupos que se dedicaban a adquirir ciertos productos para luego intercambiarlos por cosas materiales o alimentos que ellos requerían, desde la era del fuego, pasando por la era cristiana, la era colonial, la era de la electrónica hasta llegar (en el siglo XXI) a La era de las comunicaciones.

Una era donde las barreras entre los países comienzan a desaparecer y el mundo entero parece unificarse en cuanto a gustos, modas, tendencias, idioma, y en algunos casos en cuanto a moneda; esta unificación, hoy llamada globalización, se ha dado en todos los campos, crece a pasos agigantados día tras día.

Se conoce que en el Ecuador las primeras microempresas fueron de tipo artesanal, las mismas que eran formadas por e empleados que trabajaban en fábricas textiles, de cuero, madera, metales y por estudiantes de centros artesanales. La microempresa artesanal fue identificada por: poco capital, mucha mano de obra, baja producción, falta de crédito en el sistema financiero, ahorro mínimo, sin gestión empresarial y sin utilización de tecnología.

La crisis económica de los años 80s fue el principal motivo para la creación de actividades artesanales familiares como carpintería, mecánica, panadería, peluquería, confección, tiendas de abastos, bazares, papelerías, salones de comida, etc.

El proceso de desarrollo de la microempresa ha sido acelerado, así que las microempresas de ayer son muy diferentes a las de hoy tanto cualitativa como cuantitativamente, es decir que ya son técnicas, dirigidas por profesionales que aplican conocimientos de gestión empresarial. (Repositorio Digital UTE, 2015)

En el 2004 con el propósito de impulsar y fomentar el desarrollo del sector micro empresarial del país, se constituyó una instancia de alto nivel para establecer las políticas que permitan la organización, fortalecimiento y crecimiento de las microempresas y sus organizaciones gremiales, la cual fue creada según decreto N° 2086 del Registro Oficial N° 430 del 28 de septiembre del 2004, bajo el Art 1, denominada “Consejo Nacional de la Microempresa – CONMICRO”, con sede en la ciudad de Quito, con patrimonio y fondos propios, como organismo coordinador, promotor y facilitador de las actividades de la microempresa del país. (CANTOS AGUIRRE, 2006)

En la actualidad los micro negocios se han convertido en algo muy importante para el crecimiento económico sostenible y también para la apertura a empresas internacionales con la finalidad de encontrar nuevos nichos de oportunidad, por ejemplo grandes potencias mundiales y en vía de desarrollo han abierto las puertas para que microempresas exporten productos ecuatorianos, dando como resultado el crecimiento de las mismas, pero también por otra parte muchas microempresas no pudieron crecer debido a la falta de la capacidad en la gestión administrativa para que puedan competir frente a otras microempresas.

Según un estudio contratado por USAID, en el Ecuador se estima que existen 646.000 microempresarios, esta cifra se refiere a personas individuales que son propietarios y operan por lo menos una microempresa como una fuente de ingreso primaria o secundaria. En general se estima de que la motivación de los microempresarios nace de la falta de

oportunidades de conseguir un empleo seguro.

En el Cantón Milagro se ha podido observar cómo han incrementado microempresas muchas de ellas han surgido de ideas familiares o empíricamente, la actividad comercial y los beneficios que brinda se ven a nivel corporativo, las oportunidades a desarrollarse y los modelos de negocio generan valor económico, ambiental y social se ven en el desarrollo de nuevas infraestructuras que poco a poco han ido formando parte del crecimiento del Cantón.

Anteriormente se pensaba que el poseer recursos tanto naturales, financieros, y humanos, permitía el desarrollo de las empresas y las naciones, esto dejó de ser visto de esta forma, ya que en la actualidad se hace mayor énfasis en que una correcta gestión es tan importante o más que poseer recursos. De tal manera que la capacidad de dirigir y de gestionar, se convirtió en el motor impulsor para el desarrollo de los países y empresas.

2.1.2. Antecedentes Referenciales

El estudio efectuado tomó como base investigaciones efectuadas en tesis de grado y posgrado, en torno a factores o variables como gestión empresarial y crecimiento de negocios, especialmente de micro negocios. De esta forma se obtuvo información relevante sobre la base metodológica a seguir y la forma en que se debe dar tratamiento a las variables.

A continuación se presentan estos estudios:

TÍTULO: PLAN ESTRATÉGICO PARA MEJORAR LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE LA MICROEMPRESA GOOD WATER, UBICADA EN EL CANTÓN LA TRONCAL Y POTENCIAR ASÍ SU RENTABILIDAD.

AÑO: 2013

AUTOR: RIZZO VALERO VANESSA JULIANA
MUÑOZ ENCALADA MAYRA ELIZABETH

INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

PROBLEMÁTICA: Falencias al realizar un trabajo en el menor tiempo posible y al menor costo, es evidente que la microempresa diversos problemas en la gestión administrativa, factor que afecta directamente al bajo nivel de rentabilidad, la microempresa no emplea las precauciones necesarias; esto está ocasionando que la misma no pueda cubrir con todas sus obligaciones a corto plazo.

OBJETIVO: Establecer de qué manera los problemas de la gestión administrativa inciden en el nivel de rentabilidad de la microempresa GoodWater, ubicada en el cantón La Troncal; a través de un análisis administrativo para mejorar sus resultados financieros.

METODOLOGÍA: La investigación es de tipo descriptiva porque se detalló a fondo las características del problema, correlacional porque se establecen las interrelaciones causa y efecto de cada variable y explicativa porque se partió de teorías, empleando los métodos inductivo y deductivo, utilizo técnicas cualitativas y cuantitativas cuyo instrumento que utilizo es la encuesta.

CONCLUSIONES: El presente estudio permite observar la presencia de un análisis interno y externo de las microempresas y con ello el hecho de no se establezca adecuadamente el uso de los recursos volviendo a las pequeñas microempresas ineficientes y aumentando sus costos de operaciones.

URL:<http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/717/3/PLAN%20ESTRAT%20C3%89GICO%20PARA%20MEJORAR%20LA%20GESTI%20C3%93N%20ADMINISTRATIVA%20DE%20LA%20MICROEMPRESA%20GOOD%20WATER,%20UBICADA%20EN%20EL%20CANT%20C3%93N%20LA%20TRONCAL%20Y%20POTENCIAR%20AS%20C3%8D%20SU%20RENTABILIDAD.pdf>

La presente investigación permitió tener claro la necesidad de aplicar técnicas de recolección de datos como la encuesta debido a que esto permite obtener información más relevante sobre las variables de estudio y poder obtener soluciones necesarias que den oportunidad a mejorar y contribuir al desarrollo de la microempresa y así lograr la eficiencia y eficacia en la gestión administrativa.

TÍTULO: PROPUESTA DE UN MODELO ADMINISTRATIVO PARA LA MICROEMPRESA FAMILIAR DE MUEBLES ARTESANALES DEL TALLER DON VÍCTOR EN LA CIUDAD DE MILAGRO.

AÑO: 2015

AUTOR: LCDA. GABRIELA ELIZABETH PEÑAFIEL ROMERO

INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

PROBLEMÁTICA: Las posibles causas por la que la microempresa familiar “Don Víctor” apuntan a que hace falta un modelo de procesos administrativos que le permitan llevar a cabo de manera correcta la ejecución de sus actividades.

OBJETIVO: Analizar la situación administrativa actual de la empresa, a través de una investigación descriptiva, proponiendo un modelo de administración para la microempresa de muebles artesanales familiar del Taller Don Víctor

METODOLOGÍA: La investigación es de tipo descriptiva, explicativa y de campo porque describe, registra, analiza e interpreta la naturaleza actual, empleando los métodos inductivo y deductivo, utilizo técnicas cualitativas y cuantitativas donde se analizarán internos y profundos de forma exhaustiva y la frecuencia de ciertas características del contenido, cuyo instrumento que utilizo es la entrevista para darle un grado de libertad en las respuestas al entrevistado

CONCLUSIONES: Se aplicaron diversas teorías originarias de la administración que aportan al desarrollo de un modelo de procesos administrativos, no obstante requiere una estructura que fortalezca su crecimiento microempresarial con diversas responsabilidades asumidas acorde a su actividad laboral.

URL: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/123456789/3170/1/T-UCSG-POS-MAE-58.pdf>

El presente análisis contribuye aporta en gran parte al estudio que se está realizando obteniendo un direccionamiento acorde a las necesidades y a la problemática que se presenta

sean estos que por falta de reestructuración en su capacidad de gestión para que las microempresas del cantón Milagro empiecen a desarrollarse a grandes escalas guiados por principio, normas, valores, generando resultados que hacen a esta investigación una demostración representativa.

TÍTULO: ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS QUE INCIDEN EN EL DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVO DEL SECTOR ARTESANAL DEL CANTÓN MILAGRO, PROVINCIA DEL GUAYAS.

AÑO: 2013

AUTOR: ANCAYAY LEAL DIANA ELIZABETH
RAMOS HERÁN PATRICIA ESTEFANÍA

INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

PROBLEMÁTICA: El sector comercial del Cantón Milagro se basa primordialmente en las MIPYMES, siendo el sector artesanal de más representativo, sin embargo estas presentan problemas de crecimiento económico y competitivo, el cual se ve limitado debido a una inadecuada gestión por quienes las dirigen.

OBJETIVO: Identificar los factores que provocan el limitado crecimiento económico y competitivo en el Sector Artesanal del Cantón Milagro, Provincia del Guayas mediante un análisis que permita el desarrollo comercial.

METODOLOGÍA: La metodología de la investigación es de tipo explicativa, bibliográfica, de campo y correlacional. Utilizo el método inductivo, deductivo, analítico y el matemático. Sus técnicas empleadas fueron la encuesta, cuyo instrumento el cuestionario; y la entrevista con su respectivo instrumento que es la guía de preguntas.

CONCLUSIONES: Si bien es cierto, la gestión juega un papel muy importante en el desarrollo de toda empresa, podemos observaren que ésta, al no existir conlleva a que no se establezcan las planificaciones adecuadas que ayuden al monitoreo y seguimiento de su

ambiente empresarial.

URL: <http://repositorio.unemi.edu.ec/handle/123456789/615>

Gracias al presente estudio se puede determinar el panorama de la problemática microempresarial del sector artesanal en el Cantón Milagro, el cual se deriva del desconocimiento de la gestión de los propietarios. Estudio de gran importancia que permite tener claro los métodos y técnicas de investigación necesarios para obtener información de gran importancia, con ello establecer alternativas de solución.

TÍTULO: ANÁLISIS DEL SECTOR DE LA MICROEMPRESA EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS COMO MOTOR DINAMIZADOR DE LA ECONOMÍA EN EL ECUADOR EN EL PERIODO 2008-2013”.

AÑO: 2015

AUTOR: SALMON YEROVI KAREN JULIANNA

INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

PROBLEMÁTICA: Las microempresas en el Ecuador, especialmente en la provincia del Guayas han crecido notablemente en los últimos años, siendo estas un pilar importante en el desarrollo de la economía del país, lo que conlleva a realizar un análisis profundo de este crecimiento, los beneficios percibidos por la sociedad y las diferentes formas de incentivo a este sector por parte del gobierno.

OBJETIVO: Analizar el desarrollo económico del sector de la microempresa en la provincia del Guayas del periodo 2008-2013.

METODOLOGÍA: El presente trabajo se desarrolló utilizando el análisis estadístico de entidades públicas oficiales de estos datos.

CONCLUSIONES: En los últimos años se ha incrementado el número de microempresas años por lo que las instituciones financieras han analizado las formas de apoyar a los microempresarios por medio de programas que incentivan la creación de nuevos negocios para fortalecer tanto la economía regional como sectorial; se puede concluir que este sector es un pilar muy importante para el desarrollo no solo para la provincia sino también del país.

URL: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/123456789/3264>

Este estudio es de gran aporte ya que proporciona datos relevantes referentes al tema de investigación, debido a que se puede observar información acerca del crecimiento de los micro negocios en la provincia del guayas y su influencia en los beneficios para la sociedad, además de la importancia que tienen estos siendo factor clave para el desarrollo socioeconómico del país.

2.1.3. Fundamentación Teórica

2.1.3.1. MICROEMPRESA

2.1.3.1.1. Definición

La microempresa, entendida generalmente en la región como todo negocio no profesional que emplea a menos de 10 personas, es la principal fuente de trabajo en América Latina y el Caribe. Es particularmente relevante para los segmentos sociales más vulnerables, tales como mujeres jefas de familia y jóvenes en comunidades pobres, en épocas de crisis, cuando la microempresa se convierte en refugio para personas desplazadas de la economía formal. (BID, 2012)

2.1.3.1.2. Importancia

La importancia del sector microempresarial de un país, lo constituye su contribución al desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo.

Las microempresas son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial. (ICOMERCIALES.ES, 2008)

2.1.3.1.3. Características

La microempresa suele contener las siguientes características:

- Es gestionada por un empresario-propietario, que, en un alto porcentaje, son mujeres.
- Posee diez o menos trabajadores y depende en gran medida de la mano de obra familiar.
- Tiende a mezclar las finanzas familiares con las comerciales.
- Tiene un activo fijo de hasta US\$20.000.
- No tiene acceso al sector financiero regulado ni a los servicios de apoyo empresarial.
- Los propietarios suelen carecer de capacitación administrativa y técnica. (BID, 2015)

2.1.3.1.4. Clasificación

Dentro de la gran cantidad de microempresas que existen y operan, están se dividen en distintos rubros, concentrándose en las siguientes áreas:

SEGÚN SU ACTIVIDAD:

- **Producción:** Estas son aquellas que producen artículos a menor escala y los venden a intermediarios, o al consumidor final.
- **Comercio:** Estas son aquellas que se dedican a la compraventa, compran productos los cuales venden.
- **Servicio:** Estas son aquellas que realizan un trabajo o prestan servicios a otras empresas.

Por otro lado, las microempresas se pueden clasificar según la potencialidad, capacidad de crecimiento o de desarrollo.

- **Microempresa de subsistencia:** Estas son unidades económicas situadas bajo los niveles de acumulación, que no han logrado reproducir y/o retener excedente económico necesario para generar un capital o para reproducir el proceso de producción, sino más bien se limitan a remunerar el trabajo.
- **Microempresa de acumulación simple:** Son aquellas que logran retener los excedentes generados en el proceso productivo, donde escasamente se garantiza reproducir el proceso de reproducción. Posee escasa capacidad de ahorro.
- **Microempresa de acumulación ampliada:** Son aquellas que logran tener los excedentes generados en el proceso productivo, con un grado tal que este nivel abarca a las pequeñas empresas

propiamente tales, que en su mayoría disponen de personal calificado y cuyos dueños generalmente poseen educación superior.

SEGÚN LA PROPIEDAD DEL CAPITAL:

- **Unipersonales:** El dueño es una sola persona
- **Asociativa:** Cuando son dos o más personas.

SEGÚN LA CANTIDAD DE FUNCIONES:

- **De función única:** Desarrollan una sola actividad
- **De función múltiple:** Incorporan varias funciones.

SEGÚN LA NOVEDAD DE PRODUCCIÓN:

De producción por copia: El bien o servicio ya está en el mercado.

- **De producción innovadora:** Produce nuevos bienes o servicios o le introduce alguna modificación que lo hace diferente al existente. (FALCONIER, 2011)

2.1.3.1.5. Problemas que presentan las microempresas

Las pequeñas y microempresas juegan un papel importante en la economía, generando empleo, contribuyendo al crecimiento económico y a una distribución más equitativa del ingreso. Estas unidades productivas afrontan determinados problemas, los cuales dentro de la realidad son:

- **Problema de gestión:** En este sentido no existe una planificación del trabajo, que se refleja en la falta de un plan de trabajo, falta de horarios, insuficiente administración de recursos, problemas en el manejo y distribución del dinero (no presentan sueldos fijos y no cuentan con sistemas de registros contables eficientes) y falta de manejo de las leyes laborales.
- **Problema de carácter financiero:** Vulnerabilidad ante los cambios en las condiciones macroeconómicas (períodos de alta inflación, aumento de las tasas de interés, escasez de recursos, etc.), dificultad de acceder a los créditos disponibles por las garantías que éstos exigen (hipotecarias, prendarias, avales, etc.). Escaso conocimiento para la toma de decisiones y el manejo financiero de sus microempresas.
- **Problema de comercialización:** Dificultad de adquirir insumos para la producción, problemas para acceder a mercados más rentables para la venta de sus productos, falta de realismo en los estudios de mercado, dificultades para obtener permisos de venta y desconfianza en la calidad de sus productos por parte del público.
- **Problema en las condiciones de trabajo:** escasa o nula cobertura de seguridad social e inestabilidad del empleo, especialmente en períodos de crisis de la microempresa. Tendencia a un bajo nivel de ingresos debido a que ocupa una alta proporción de trabajadores con escasa calificación.
- **Problema en el ámbito tecnológico:** técnicas de producción

simples y artesanales, bajo nivel de componentes tecnológicos no físicos (no se manejan conceptos modernos de organización ni de administración) y falta de capital para mejorar la tecnología productiva. (ESCUADERO, 2015)

2.1.3.2. MICROEMPRESARIOS

2.1.3.2.1. Definición

Son personas naturales, cuya fuente de ingresos principales proviene de las ventas o ingresos que genere una microempresa dedicada al desarrollo de actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios. (Credife: Desarrollo Microempresarial, 2015)

2.1.3.3. GESTIÓN

2.1.3.3.1. Definición

La gestión es el proceso de intervenciones para hacer que las cosas sucedan de una manera determinada, sobre la base de propósitos. La gestión se confronta con los resultados, no con objetivos. Es planificar, organizar, dirigir y controlar las acciones de la empresa. Todo responsable de una empresa, o de un área de una empresa, cualquiera sea las características que tenga la organización, siempre deberá realizar estas cuatro actividades:

- **Planificar:** Es anticiparse, es poner por escrito lo que es la empresa y lo que quiere ser, es fijar objetivos alcanzables.
 - **Organizar:** Es asignar recursos y definir procesos para ejecutar las acciones planificadas.
 - **Dirigir:** Es ejecutar las acciones, en forma coordinada, usando los recursos disponibles.
 - **Controlar:** Es medir los resultados, compararlos con lo planificado, evaluar el cumplimiento y tomar acciones para mejorar.
- Siempre que se está en presencia de un proceso de gestión, estas funciones están implícitas, aunque la subdivisión que se presenta es para efectos de análisis, ya que todo se ejecuta de forma simultánea en un período de tiempo dado, y sin atenerse a este orden predeterminado en el cual se presenta. Lo que resulta indiscutible, es que cada una de estas funciones juega un papel determinado dentro del proceso de hacer un negocio viable, estable y con proyecciones, complementándose mutuamente. (CAFERRI, 2015)

2.1.3.3.2. Importancia

La gestión es fundamental en lo que hace dinámica a una economía de mercado; dicha gestión

remite a la capacidad de un individuo, el empresario, de observar escenarios dentro de la economía que garanticen una rentabilidad razonable como para generar en los mismos bienes y servicios. Esto significa que recae en el empresario el rol e darse cuenta de las oportunidades económicas y a partir de estas movilizar el capital. (Importancia, 2015)

2.1.3.3.3. Control de Gestión

Para realizar un buen control de la gestión de una empresa, se deben tener en cuenta tres funciones principales:

- Cuál será la finalidad y la misión de la organización definiendo claramente sus objetivos.
- Preparación del personal de la empresa para que trabaje con eficacia a través del reciclaje y de la formación permanente.
- Identificar – mejorar o corregir - los impactos de los cambios sociales que puedan afectar a la organización, teniendo en cuenta sus efectos y adaptarlos convenientemente al objetivo y misión de la organización. (Ruibio Domínguez, 2008)

2.1.3.4. CRECIMIENTO

2.1.3.4.1. Definición

La palabra crecimiento es el término que usamos para designar el aumento de tamaño, cantidad o en importancia que ha adquirido, asumido, algo, alguien o alguna cuestión, es decir la palabra puede aplicar se a personas cosas o situaciones. (Definición ABC, 2015)

2.1.3.5. CRECIMIENTO EMPRESARIAL

2.1.3.5.1 Definición

“El proceso se define como el proceso de incremento del volumen de actividad o de capacidad productiva de la empresa. Generalmente, la teoría económica ha justificado el crecimiento por la obtención de las economías a escalas que permitan reducir los costes e incrementar los beneficios d la empresa. Por otra parte, la economía industrial ha aportado otras motivaciones como afianzar la posición de las empresas en el mercado, asegurar los suministros de materias

primas, o eliminar competidores actuales y futuros.” (FERNÁNDEZ SÁNCHEZ & LUNA SOTORRÍO, 2015)

2.1.3.5.2. Importancia

La importancia del crecimiento empresarial radica en que por medio de un mejoramiento continuo las empresas logran ser más productivas y competitivas en el mercado al que pertenecen y hasta llegar a ser líderes del mismo.

2.1.3.5.3. Formas de crecimiento empresarial

Crecimiento interno: Consiste en la integración de una o varias actividades mediante la creación de filiales, participadas al cien por cien. Este crecimiento es el que lleva a cabo la empresa mediante inversiones en su propia estructura.

Crecimiento externo: Resulta de la adquisición o participación en otras empresas, y se puede dividir a su vez en estrategias relacionales (alianzas) y de apropiación (fusiones, adsorciones y tomas de participación).

- La **alianza** es un acuerdo de cooperación entre empresas, es decir, cualquier tipo de convenio oficial u oficioso concertado por dos o varias empresas para colaborar entre ella y que incluye la forma de participación de capital o la creación de nuevas sociedades (joint-venture), así como los arreglos sin toma de participación (acuerdo).
- Entendemos por **fusión** la acción por la cual dos o más empresas se agrupan en una sola sociedad. En este caso las empresas implicadas dejan de ser entes independientes para convertirse en una única organización con personalidad jurídica propia.
- La **absorción** consiste en la disolución de una o varias sociedades al ser compradas por otra en la cual se integran.
- La **toma de participación** supone la adquisición de una parte de la propiedad de la empresa sin lograr el control total de la misma. (GARCÍA DEL JUNCO & CASANUEVA ROCHA, 2008)

Crecimiento híbrido: Es una opción intermedia al crecimiento interno o el crecimiento externo que se lleva a cabo mediante la cooperación empresarial. La cooperación consiste en un acuerdo explícito, a mediano o largo plazo, entre dos o más empresas independientes que deciden actuar conjuntamente, en algunas o todas sus actividades, para lograr determinados objetivos. Para la consecución de estos objetivos las empresas se comprometen a compartir recursos y/o capacidades. (IBORRA, DASÍ, DOLZ, & FERRER, 2011)

2.1.3.6. ANÁLISIS DEL AMBIENTE EXTERNO

Las empresas estudian el ambiente externo con la finalidad de identificar las oportunidades y amenaza que aparecen en el mercado, evitar las sorpresas y responder de forma apropiada a los movimientos de los competidores.

2.1.3.6.1. Componentes del ambiente externo

El análisis eterno está integrado por cuatro componentes: exploración, vigilancia, previsión y valoración.

- **Exploración:** El análisis de los factores del entorno general que pueden ser relevantes para el futuro de la empresa se conoce con el nombre de exploración. El objetivo principales identificar las señales iniciales de tendencias emergentes y cambios en el entorno que pueden dar lugar a una oportunidad o una amenaza para la empresa.

- **Vigilancia:** La observación permanente de los cambios del entorno para determinar si está surgiendo una determinada tendencia se conoce con el nombre de vigilancia.

La exploración y la vigilancia están orientadas a la interpretación de información actual y pasada del entorno que la empresa considera importante para las decisiones estratégicas y que puede requerir una respuesta anticipada.

- **Previsión:** Mediante la previsión, la empresa intenta conocer lo que es probable que suceda en el futuro, la intensidad del acontecimiento anticipado, su importancia para la empresa y el ritmo u horizonte temporal en el cual puede ocurrir.

- **Valoración:** La valoración supone la evaluación de los datos recogidos del entorno para establecer de forma correcta las implicaciones para la empresa. Sin una adecuad evaluación de las consecuencias, la empresa puede cometer importante errores. (GÓMEZ MEJÍA & BALKIN, 2003)

2.1.3.7. ANÁLISIS DEL AMBIENTE INTERNO

Cada empresa posee competencias esenciales o recursos internos que son únicos o exclusivos de ella. Simultáneamente al análisis externo, una empresa debería identificar los recursos, capacidades y conocimientos que tiene y que pueden ser usados para explotar las oportunidades del mercado y evitar las amenazas potenciales. La visión basada en los recursos argumenta que la estrategia de negocios proporciona una ventaja competitiva más sostenible si se apoya en lo

que la empresa es capaz de hacer en lugar de basarse en las oportunidades externas. Esta afirmación se justifica en que las preferencias de los consumidores son volátiles, la identidad de los compradores es cambiante y las tecnologías para atender a los requerimientos de los clientes se están desarrollando rápidamente, de tal forma que una orientación externa no proporciona la constancia en la dirección para actuar como un fundamento seguro para la formulación de una estrategia a largo plazo.

Aunque una comprensión detallada de sus recursos y capacidades puede ayudar a una empresa a seleccionar una estrategia que explote estos activos internos, ninguna compañía puede permanecer en el negocio por mucho tiempo si no existe un mercado para sus productos y servicios. Así, incluso las empresas que basan su estrategia en el entorno interno necesitan vigilar permanentemente el entorno externo para idear respuestas apropiadas a las oportunidades y amenazas externas. (GÓMEZ MEJÍA & BALKIN, 2003)

2.1.3.7.1. Tipos de recursos

Los recursos comprenden una amplia variedad de inputs que las empresas pueden utilizar para comercializar productos y servicios, incluyendo bienes de equipo, talento de los empleados y directivos, patentes y marcas comerciales. Estos recursos pueden ser tangibles o intangibles.

- **Recursos tangibles:** Los recursos tangibles son activos que pueden ser cuantificados y observados se incluyen dentro de esta categoría los recursos financieros, los activos físicos y los trabajadores. Una valoración estratégica de los recursos tangibles debería hacer posible que la empresa empleara una menor cantidad de ellos para obtener el mismo nivel de ingresos o que usara los mismos recursos para ampliar el volumen de negocios. Esta evaluación también puede ayudar a la empresa a identificar usos más rentables para sus recursos tangibles.

- **Recursos intangibles:** los recursos intangibles, difíciles de cuantificar y de incluir en los balances contables, suelen presentar a la empresa la ventaja competitiva más fuerte y consistente. Resulta difícil para los competidores adquirir e imitar estos recursos. Los tres recursos intangibles estratégicamente más importantes son la reputación de la empresa, la tecnología y el capital humano. (GÓMEZ MEJÍA & BALKIN, 2003)

2.1.3.8. PLANEACIÓN

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 el futuro. No es una respuesta informal o riesgosa ante una crisis; es una iniciativa conscientemente dirigida y controladas por los directores y que, a menudo se basa en el conocimiento y la experiencia que tienen los empleados de la organización la planificación ofrece a los individuos y a las unidades de trabajo una visión clara para orientar las actividades futuras; al mismo tiempo esta puede ser flexible para permitir circunstancias individuales y condiciones cambiantes. (BATEMAN & SNELL, 2009)

2.1.3.8.1. Importancia

A través de la planeación se plantea el rumbo hacia donde se dirige la organización, por eso la planeación es el punto de partida del proceso administrativo. De esta forma gran parte del éxito de cualquier empresa depende de la planeación.

Mediante la planeación se responde a las preguntas ¿qué queremos?, ¿quiénes somos?, ¿hacia dónde nos dirigimos? De esta forma, con la planeación se promueve la eficiencia, se optimizan recurso, se reducen costos y se aumenta la productividad al establecer claramente los resultados por alcanzar. (MUNCH, 2010)

2.1.3.8.2. Proceso básico de la planeación

- **Paso 1: análisis situacional.-** Procesos que los responsables de la planeación utilizan, dentro de las restricciones de tiempo y recursos, para reunir e interpretar y resumir toda la información importante para una planeación.
- **Paso 2: metas y planes alternativos:** Sobre la base del análisis situacional, el proceso de planeación debe generar metas alternativas para el futuro, así como planes futuros que sirvan de utilidad para alcanzar dichas metas. Este paso del proceso debe enfatizar la creatividad y alentar a los directivos y a los empleados a pensar en términos amplios acerca de sus trabajos.
- **Paso 3: evaluación de la meta y del plan:** Los directores evaluarán las ventajas, desventajas y efectos potenciales de cada meta o plan alternativo. Deben priorizar estas metas e, incluso eliminar algunas de ellas. De la misma manera, se debe considerar cuidadosamente las implicaciones de planes alternativos para cumplir metas de alta prioridad.
- **Paso 4: selección de la meta y el plan:** Una vez que se ha evaluado las diferentes metas y los planes, se seleccionará aquello que sean más adecuado y factibles El proceso de evaluación identificara las prioridades y los beneficios de las metas y los planes.
- **Paso 5: la implementación:** una vez que se ha seleccionado las

metas y los planes, deben implementar los planes diseñados para alcanzar las metas. Sin olvidar que los mejores planes son inútiles si no se implementan correctamente. Los directivos y empleados deben tener claramente los planes, así como también la disponibilidad de los recursos necesarios para hacerlos.

- **Paso 6: monitoreo y control:** si bien muchas veces es ignorado, este paso es fundamental. Sin este paso, no se sabrá si el plan tuvo éxito. Es de gran importancia establecer sistemas de control para medir el desempeño y permitir la acción correctiva cuando los planes sean implementados de forma inadecuada. (BATEMAN & SNELL, 2009).

2.1.3.9. ESTRATEGIAS

La estrategia es un proceso que trata de identificar continuamente aspectos en los que la empresa puede ser más productiva que la competencia utilizando menos recursos para obtener el producto o prestar el servicio, para satisfacer de forma más eficaz las necesidades de los clientes. (MARTÍNEZ GUILLÉN, 2013)

Al planificar la estrategia para llegar a una meta la empresa se fijara una serie de puntos o segmentos de mercados definidos en los cuales puede percibir con una definición lo más aproximado posible los resultados que puede obtener. Estas percepciones cuantificadas formaran las cifras económicas y financieras de los presupuestos para cada una de las acciones a emprender. (RUBIO DOMÍNGUEZ, 2008)

2.1.3.9.1. Diseño de estrategias

A través de las estrategias se plantea el cómo lograr específicamente y de la mejor manera los objetivos. Por ello es que existen tantas estrategias como objetivos se planteen en la organización.

Obviamente en el plan táctico deben incluirse y detallarse todas las estrategias de difusión con la finalidad de que se pueda elaborar el programa y calcular el presupuesto correspondiente.

Al diseñar estrategias es conveniente recordar que:

- Cada decisión implica un riesgo, por lo que las estrategias deberán evaluarse cuidadosamente.
- Para cada objetivo deben establecerse las estrategias correspondientes.
- Los errores son inevitables cuando se permite que personas poco capacitadas y con escasa visión tomen decisiones y participen en el

proceso.

- Las decisiones deben basarse en un proceso lógico, en datos estadísticos y numéricos y preferentemente utilizar alguna técnica cualitativa o cuantitativa.
- La participación y compromiso de los directivos en la implementación de las estrategias es indispensable para que los miembros de la organización confíen y acepten el plan.
- Las estrategias deben relacionarse con la misión, visión y objetivos de la empresa, es decir, ser consistentes.
- Las estrategias deben facilitar la creación de la ventaja competitiva. (MUNCH, 2010)

2.1.3.9.2. Evaluación de estrategias

Con el objeto de que se cumplan el cometido de las estrategias implantadas es necesario la revisión, evaluación y control de las mismas. Las organizaciones están inmersas en un medio ambiente externo e interno de transformación continua que por lo general hace que las estrategias tomadas se vuelvan obsoletas. La evaluación nos lleva a determinar las bases que afectan a las estrategias, comparando los resultados con las metas propuestas y de no ser si tomar las acciones pertinentes de manera tal que se consígalo esperado con el plan. Estas acciones pueden incluir replanteamiento de las estrategias, objetivos metas y políticas o hasta la misión de la empresa. (CAMACARO, HIDALGO, LÓPEZ, SARDIÑA, & GÓMEZ, 2015)

2.1.3.10. ORGANIZACIÓN

Proceso de coordinar personas y otros recursos para trabajar juntos, con el fin de alcanzar un objetivo. Siendo una de las funciones básicas de la administración, implica tanto la creación de una división de trabajo para realizar las tareas a ejecutar, como la coordinación de resultados para alcanzar un propósito en común. (SCHERMERHORN, 2010)

2.1.3.10.1. Función de la organización en la empresa

“La función de la organización se refiere a la acción y efecto de organizar un conjunto de acciones que se llevan a cabo por la empresa para ordenar sus elementos, estableciendo las relaciones, dependencias e interacciones entre los distintos elementos. Esta función proporciona estructura formal mediante la cual el trabajo se define, se subdivide y se coordina. La acción de organizar implica el establecimiento de los vínculos necesarios para la

realización de los planes o estrategias establecidos en aras a la consecución de los objetivos deseados; concretamente, engloba las decisiones de asignación de recursos, tareas, autoridad y responsabilidad., y el efecto es la estructura final o el trabajo que la empresa va a utilizar.

Dentro la función de organización queda recogida la función de que algunos autores contratación o integración de personal, la cual consiste en analizar los requerimientos del personal y las disponibilidades, y de acuerdo con las necesidades netas, reclutar, seleccionar, contratar, entrenar y desarrollar, colocar y orientar a las personas en ambientes de trabajo favorables y productivos.” (CAMISÓN & DALMAO, 2009)

2.1.3.11. OBJETIVOS

Los objetivos son estimaciones cuantificables de una acción actividad factible que forma parte de la estructura organizacional para lograr las metas.

En la práctica, los responsables de la gestión son los que se ocupan de fijar estos objetivos para tratar por todos los medios de alcanzarlos. Los objetivos pueden ser controlados, lo que nos indicará el nivel de eficiencia de la empresa. (RUBIO DOMÍNGUEZ, 2008)

2.1.3.11.1. ¿Cómo se fijan los objetivos?

Para fijar los objetivos, debemos definir sus componentes:

- Actividad bien definida.
- Valor económico o porcentaje del mercado donde vamos a entrar.
- Tiempo que nos hemos fijado para completar la actividad.

2.1.3.12. EFICIENCIA EMPRESARIAL

“La eficiencia empresarial es el resultado de la gestión gerencial, la cual permite que la empresa esté funcionando a altos niveles de rendimiento, a costos adecuados, atendiendo los atributos de satisfacción los empleados, accionistas y clientes a la vez.

Los factores determinantes de la eficiencia empresarial son: el personal, la calidad del servicio, la competitividad o capacidad de competir; la tecnología, la innovación y la atención a la evolución del mercado y de los clientes.” (GONZÁLEZ, 2015)

2.1.3.12.1. Indicadores de la eficiencia empresarial

Los indicadores de eficiencia empresarial permiten evaluar el grado de consecución de los objetivos estratégicos. Su utilidad depende de que, a la hora de proceder a su definición y establecimiento se garantice su fiabilidad y consistencia, evitando ambigüedades.

Hay que tener en cuenta que su objetivo último es facilitar el análisis de la situación para dotar de precisión y eficacia a la toma de decisiones, desde un conocimiento óptimo de la realidad de la empresa.

La inteligencia que se extrae de las métricas que proporcionan los indicadores aporta una visibilidad imprescindible para conocer si los comportamientos individuales de la plantilla, o de los equipos de trabajo que la componen, se encuentran alineados con los objetivos estratégicos de la organización, en términos de actividad y productividad. Es necesario que la medición asegure la obtención de información con la antelación necesaria para poder actuar y corregir si fuera necesario, factores como:

- La dedicación personal de cada empleado.
- El nivel de atención en una tarea de cada individuo.
- El grado de productividad diaria en relación con el tiempo de actividad de cada persona.

Además, estas métricas juegan un papel mucho más importante, ya que proporcionan la posibilidad de investigar cuáles son realmente los procesos de trabajo internos que mayor valor aportan dentro de la organización. Ésos son los que se deben considerar como prioritarios, los que deben conocerse mejor y a los que hay que destinar los mejores recursos.

Los indicadores que han de tenerse en cuenta para poder acceder a estos datos son:

- **La actividad de cada empleado o grupo de trabajo:** Este indicador representa el tiempo diario que transcurre desde el momento en que la persona empieza a trabajar hasta el momento en que finaliza su actividad.
- **La productividad de cada empleado o grupo de trabajo:** Evalúa la proporción de tiempo dedicado a actividades que la empresa considera como productivas, de todo el tiempo que, dentro del horario laboral establecido, se dedica a la actividad.
- **Los tiempos dedicados a las aplicaciones:** Este indicador empresarial muestra no sólo un listado exhaustivo de todas las aplicaciones que se usan dentro de una organización, sino que también refleja el tiempo que se ha dedicado a cada una de ellas en particular.
- **El foco (tiempo medio por actividad o aplicación):** Permite ver el tiempo en el que se trabaja con una aplicación de forma ininterrumpida, al mostrar las pausas y los cambios de una aplicación a otra. Este indicador no sólo tiene en cuenta las interrupciones en sí, sino que también contabiliza los cambios de actividad a los que a

veces el trabajador se ve obligado, que quedarían igualmente reflejados. (ResponSable, 2015)

2.1.3.12.1.1. Características y tipos de indicadores

Cada indicador debe satisfacer los siguientes criterios o atributos para garantizar la eficiencia de la toma de decisiones a partir de las mejores condiciones de análisis:

- **Realista:** Debe ser alcanzable y garantizar una relación lógica entre los recursos que se emplean para medirlo y el valor que aportan.
- **Medible:** Ha de ser cuantificable en términos de frecuencia o cantidad.
- **Inteligible:** Debe poder ser comprendido y reconocido fácilmente por todas las personas que lo usan.
- **Controlable:** Tiene que poder someterse al seguimiento y monitorización.

Los tipos de indicadores más habitualmente empleados son:

- **Indicadores de resultado:** Hacen referencia a los términos de conclusión de una tarea.
- **Indicadores de desempeño:** Aportan información sobre el rendimiento asociado a una tarea, proyecto o proceso en función de los métodos empleados para su ejecución y la forma de abordarla. Las métricas que aportan ayudan a identificar los puntos débiles, las fortalezas y también las oportunidades de mejora.
- **Indicadores de eficacia:** Están relacionados con los motivos de acierto o relacionados con la capacidad para la consecución de una actividad.
- **Indicadores de eficiencia:** Se determinan en función de la capacidad para ejecutar un trabajo en condiciones de economía de recursos y ajuste de tiempo. (ResponSable, 2015)

2.2. MARCO LEGAL

El Plan Nacional del Buen Vivir establece varios objetivos, en este estudio se acoge lo establecido en el Objetivo 10.

Objetivo 10 IMPULSAR LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA, es así que de igual manera plantea sus políticas y lineamientos estratégicos que a continuación se hace referencia y que aportan al desarrollo de las microempresas y al desarrollo de una economía social.

10.1. Diversificar y generar mayor valor agregado en la producción nacional

a. Impulsar y fortalecer las industrias estratégicas claves y sus encadenamientos productivos, con énfasis en aquellas que resultan de la reestructuración de la matriz energética, de la gestión soberana de los

sectores estratégicos y de las que dinamizan otros sectores de la economía en sus procesos productivos.

e. Fortalecer el marco institucional y regulatorio que permita una gestión de calidad en los procesos productivos y garantice los derechos de consumidores y productores.

10.3. Diversificar y generar mayor valor agregado en los sectores prioritarios que proveen servicios

a. Fortalecer el sector servicios, para la creación y fomento de empleo inclusivo.

b. Fomentar la generación de capacidades técnicas y de gestión en los servicios, para mejorar su prestación y contribuir a la transformación productiva.

10.4. Impulsar la producción y la productividad de forma sostenible y sustentable, fomentar la inclusión y redistribuir los factores y recursos de la producción en el sector agropecuario, acuícola y pesquero.

a. Fortalecer la producción rural organizada y la agricultura familiar campesina, bajo formas de economía solidaria, para incluirlas como agentes económicos de la transformación en matriz productiva, promoviendo la diversificación y agregación de valor y la sustitución de importaciones, en el marco de la soberanía alimentaria.

b. Fortalecer la institucionalidad y establecer mecanismos para viabilizar el tránsito progresivo hacia patrones de producción agrícola basados en principios agroecológicos, que contribuyan a aumentar la productividad y los niveles de ingreso, así como la diversificación productiva y generación de valor agregado.

c. Impulsar la experimentación local, el desarrollo y acceso al conocimiento, el intercambio de técnicas y tecnologías, la capacidad de innovación social, la sistematización de experiencias e interaprendizaje, para mejorar los procesos productivos, especialmente de la agricultura familiar campesina, de la Economía Popular y Solidaria y las Mi pymes en el sector rural.

10.5. Fortalecer la economía popular y solidaria –EPS–, y las micro, pequeñas y medianas empresas –Mi pymes– en la estructura productiva

a. Establecer mecanismos para la incorporación de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas y de servicios, en cadenas productivas vinculadas directa o indirectamente a los sectores prioritarios, de conformidad con las características productivas por sector, la intensidad de mano de obra y la generación de ingresos.

b. Promocionar y fomentar la asociatividad, el fortalecimiento organizativo, la capacidad de negociación, la creación de redes, cadenas productivas y circuitos de comercialización, para mejorar la competitividad y reducir la intermediación en los mercados.

c. Fortalecer los mecanismos para reducir los márgenes de intermediación de la producción y comercialización en el mercado local.

d. Ampliar la capacidad innovadora, fomentar el desarrollo científico y tecnológico, y la capacitación especializada, para mejorar la diversificación y los niveles de inclusión y competitividad.

- e. Impulsar el acceso a servicios financieros, transaccionales y garantía crediticia, en el marco de un modelo de gestión que integre a todo el sistema financiero nacional.
- f. Fortalecer e impulsar el crecimiento adecuado del sector financiero popular y solidario, articulado a las iniciativas de desarrollo territorial productivo y de servicios.
- g. Simplificar los trámites para los emprendimientos productivos y de servicios de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas.
- h. Implementar un sistema integrado de información para el sector productivo y de servicios, con énfasis en las micro, pequeñas y medianas unidades de producción.
- i. Fomentar, incentivar y apoyar la generación de seguros productivos solidarios, de manera articulada, al sistema de protección y seguridad social. (SENPLADES, 2013)

2.3. MARCO CONCEPTUAL

Administración: La administración es el proceso de diseñar y mantener un ambiente en que los individuos trabajen en conjunto de manera eficaz y eficiente con el fin de llegar a objetivos específicos. (VILCARROMEO RUIZ, 2013)

Competitividad: Capacidad que tiene un país o una empresa para generar rentabilidad en el mercado en relación a la competencia.

Control: Proceso de verificar el desempeño en múltiples áreas o funciones de una organización, comparando el rendimiento esperado y un rendimiento observado, para determinar si se cumplen los objetivos de forma correcta.

Crecimiento: La palabra crecimiento es el término que usamos para designar el aumento de tamaño, cantidad o en importancia que ha adquirido, asumido, algo, alguien o alguna cuestión, es decir la palabra puede aplicarse a personas cosas o situaciones. (Definición ABC, 2015)

Desarrollo: Mejora o progreso de un producto, o país mediante investigación o mejor uso de los recursos disponibles. (La Gran Enciclopedia Económica, 2015)

Efectividad: Referencia a la capacidad de obtener un determinado resultado a partir de una

acción.

Eficacia: Grado de cumplimiento de los objetivos implícita o explícitamente perseguidos por medio del correspondiente plan o programa de actuación, sin considerar la economía de medio utilizados para su ejecución. (La Gran Enciclopedia Económica, 2015)

Eficiencia: Logro de los fine con menor cantidad de recursos; el logro de objetivos al menor costo u otras consecuencias no deseadas. (GESTIOPOLIS , 2015)

Evaluación: Examen o valoración de algo o alguien en función de unos requisitos que debe cumplir lo evaluado (La Gran Enciclopedia Económica, 2015)

Gestión: Proceso de intervenciones para hacer que las cosas sucedan de una manera determinada, sobre la base de propósitos. (CAFERRI, 2015)

Gestión empresarial: Tipo de actividad empresarial, su objetivo es mejorar la productividad y la competitividad de una empresa. Implica diseñar e implementar estrategias, en relación a los procesos de administración y producción.

Indicador: Dato o información que se utiliza para conocer o valorar las características, intensidad o evolución de un hecho.

Organización: Proceso de coordinar personas y otros recursos para trabajar juntos, con el fin de alcanzar un objetivo. (SCHERMERHORN, 2010)

Planificación: Medio por el cual se obtiene una visión del futuro, donde es posible determinar y lograr los objetivos, mediante la implementación y ejecución de diferentes procesos.

Recursos: Conjunto de elementos que son utilizados por el hombre para efectuar una actividad o como medio para lograr un fin.

2.4. HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1. Hipótesis General

La capacidad de gestión incide en el nivel de crecimiento de las microempresas del Cantón Milagro, Provincia del Guayas, período 2014-2015.

2.4.2. Hipótesis Particulares

- Las estrategias influyen en el logro de los objetivos de las microempresas del Cantón Milagro.
- El estudio del ambiente interno empresarial influye en la efectividad de la planificación de las microempresas del Cantón Milagro.
- El estudio del medio ambiente externo influye en el aprovechamiento de oportunidades de mercado para las microempresas del Cantón Milagro.
- La organización de los recursos empresariales influye en la eficiencia de las microempresas del Cantón Milagro.

2.4.3. Declaración de variables

Cuadro 1.- Variables de Estudio

| VARIABLES INDEPENDIENTES | VARIABLES DEPENDIENTES |
|---------------------------------|-------------------------------|
| Capacidad de gestión | Crecimiento |
| Estrategias | Objetivos |
| Ambiente Interno | Efectividad |
| Ambiente Externo | Oportunidades |
| Organización | Eficiencia |

Fuente: Hipótesis

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

2.4.4. Operacionalización de las Variables

Cuadro 2.- Operacionalización de las Variables Independientes

| Variables Independientes | Definición | Dimensiones | Indicadores | Técnicas | Instrumentos |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---------------------|
| Capacidad de gestión | Es el motor impulsor para el desarrollo de un país, de una empresa o de una economía familiar. | Administración | *Número de Planificaciones estratégicas efectuados por los micronegocios. *Número de micronegocios que tienen declarada su misión. | Encuesta | Cuestionario |
| Estrategias | Son acciones que una microempresa realiza con el fin de alcanzar sus objetivos. | Planificación | *Número de estrategias planificadas. *Número de estrategias implementadas. *Número de estrategias evaluadas. | Encuesta | Cuestionario |
| Ambiente Interno | Lo conforman las personas que integran la organización y es considerado como el clima organizacional que ejerce influencia directa en las actividades de la organización. | Medio Ambiente empresarial | *Número de fortalezas que poseen los micronegocios. *Número de debilidades que posee el micronegocio. | Encuesta | Cuestionario |
| Ambiente Externo | Es el conjunto de condiciones ambientales que rodean externamente a la organización. | Medio Ambiente empresarial | *Número de oportunidades que poseen los negocios en el mercado. *Número de amenazas que deben enfrentar los micronegocios. | Encuesta | Cuestionario |
| Organización | Proceso de coordinar personas y otros recursos para trabajar juntos, con el fin de alcanzar un objetivo propuesto. | Organización. | *Porcentaje de disminución de desperdicio de recursos. | Encuesta | Cuestionario |

Fuente: Hipótesis

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Cuadro 3.- Operacionalización de las Variables Dependientes

| Variables Dependientes | Definición | Dimensiones | Indicadores | Técnicas | Instrumentos |
|-------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---------------------|
| Crecimiento | Considerado como el proceso de mejora de una organización la que impulsa al éxito. | Desarrollo | *Número de negocios que han tenido un incremento en sus utilidades en el último año. | Encuesta | Cuestionario |
| Objetivos | Es el fin que se pretende alcanzar y hacia la que se dirigen los esfuerzos y recursos | Planificación | *Número de Objetivos que han sido determinados previamente por los micronegocios. *Número de objetivos que han sido alcanzados por los micronegocios del Cantón Milagro. | Encuesta | Cuestionario |
| Efectividad | Es la capacidad o facultad para lograr un objetivo o fin deseado, que se han definido previamente. | Competitividad | *Número de micronegocios que han alcanzado sus objetivos propuestos en el último año. *Número de micronegocios que han manejado adecuadamente sus recursos. | Encuesta | Cuestionario |
| Oportunidades | Es aquel momento que resulta ser propicio para algo, para llevar a cabo un negocio. | Competitividad | *Número de oportunidades que han sido aprovechadas por los micronegocios. *Número de oportunidades que han sido desaprovechadas por los micronegocios. | Encuesta | Cuestionario |
| Eficiencia | Para Koontz y Weihrich, la eficiencia es "el logro de las metas con la menor cantidad de recursos". | Productividad | *Número de negocios que manejan adecuadamente sus recursos. | Encuesta | Cuestionario |
| | | Organización | *Número de micronegocios que han disminuido el desperdicio de sus recursos. | Encuesta | Cuestionario |

Fuente: Hipótesis

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL

El presente estudio que se llevó a efecto toma como base las investigaciones de Campo, Exploratoria, Descriptiva, Bibliográfica, Cuantitativa, a continuación se expone en que consistió cada uno de estos niveles investigativos.

Investigación de Campo: Este tipo de investigación se apoya en informaciones que provienen entre otras, de entrevistas, cuestionarios, encuestas y observaciones. Como es compatible desarrollar este tipo de investigación junto a la investigación de carácter documental, se recomienda que primero se consulten las fuentes de la de carácter documental, a fin de evitar una duplicidad de trabajos. (RIVERO D. S., 2008)

Fue importante llevar a cabo este tipo de investigación puesto que permitió llevar a efecto un estudio con información pura del área, con la finalidad de obtener datos reales y actuales sobre las variables de estudio.

Investigación Exploratoria: Este tipo de investigación se la realiza cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tiene muchas dudas o no se han abordado antes. (HERNÁNDEZ SAMPIERI, FERNÁNDEZ COLLADO, & BAPTISTA LUCIO, 2010)

Este tipo de investigación fue de gran ayuda, dado que se carecía de información suficiente y de conocimientos previos al tema de estudio para realizar un efectivo trabajo acerca de la capacidad de gestión y su incidencia en las microempresas del Cantón Milagro., obteniendo información relevante para futuros estudios.

Investigación Descriptiva: Busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo, población o de cualquier otro objeto de estudio que se someta a un análisis. (HERNÁNDEZ SAMPIERI, FERNÁNDEZ COLLADO, & BAPTISTA LUCIO, 2010)

La investigación descriptiva permitió identificar los datos y características del objeto de estudio, con el fin de establecer el comportamiento y relación de sus variables.

Investigación Bibliográfica: Proceso sistemático y secuencial de recolección, selección, clasificación, evaluación y análisis de contenido del material empírico impreso y gráfico, físico y/o virtual que servirá de fuente teórica, conceptual y/o metodológica para una investigación científica determinada. (RODRÍGUEZ U, 2013)

Aplicamos este tipo de investigación para identificar y acceder a la información pertinente, como antecedentes y temas relevantes, los cuales sirvieron al desarrollo del estudio.

Investigación Cuantitativa: Usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. Por otro lado la **Investigación Cualitativa:** Utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación. (SAMPIERI, 2010)

Estos dos tipos de investigación contribuyeron de manera numérica y cualitativa dando como resultado datos orientados a la realidad de las variables de estudio de forma garantizada de igual manera se ha aplicado la técnica como la encuesta cuyo instrumento fue el cuestionario.

3.2. LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1. Características de la Población

La población está integrada por las microempresas del Cantón Milagro. Provincia del Guayas, las mismas que suman un total de 4795, de acuerdo a datos del INEC, del Censo 2010.

Cuadro 4.- Características de la Población

CEPAL/CELADE Redatam+SP 1/16/2014

| | | |
|------------------------|--|----------------------------------|
| Base de datos | | Crosstab |
| CENSO ECONOMICO | | de NOMBRE DE CANTON |
| Área Geográfica | | por SECTORES |
| INLINE SELECTION | | por ESTRATOS DE PERSONAL OCUPADO |

| NOMBRE DE CANTON | SECTORES | ESTRATOS DE PERSONAL OCUPADO | MICRO | PEQUEÑAS | MEDIANAS | | GRANDES | |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-------------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|
| | | Sistema | 1 - 9 | 10 - 49 | 50 - 99 | 100 - 199 | 200 - 499 | 500 y mas |
| M I L A G R O | Manufactura | 2 | 379 | 4 | - | 1 | - | 1 |
| | Comercio | 16 | 2808 | 34 | 1 | - | - | - |
| | Servicios | 27 | 1607 | 57 | 4 | 4 | 6 | 1 |
| | Otros (Agricultura, Minas, Organizaciones y Órganos Extraterritoriales) | - | 1 | 1 | - | - | - | - |
| | Total | 45 | 4795 | 96 | 5 | 5 | 6 | 2 |

Procesado con Redatam+SP

CENEC 2010

Fuente: INEC - Censo 2010

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

3.2.2. Delimitación de la población

La población de estudio se delimitó considerando bases geográficas y demográficas.

Delimitación Geográfica:

País: Ecuador

Región: Cinco-Costa

Provincia: Guayas

Cantón: Milagro

Delimitación Demográfica:

Sector: Manufactura, comercio, servicios, otros (agricultura, organizaciones y órganos extraterritoriales).

3.2.3. Tipo de muestra

La muestra que se obtuvo es de tipo probabilística.

3.2.4. Tamaño de la muestra

Micro negocios del cantón Milagro

n= tamaño de la muestra

N= tamaño de la población

p= posibilidad de que ocurra un evento 0,5

q= posibilidad de no ocurrencia de un evento 0,5

E= error, se considera el 5%, E= 0,05

Z= nivel de confianza, que para el 95%, Z= 1,96

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

$$n = \frac{4795(0.05)(0.05)}{\frac{(4795-1)0.05^2}{1.96^2} + (0.05)(0.05)}$$

$$n = \frac{1198.75}{\frac{(11985 - 1)}{3.8416} + 0.25}$$

$$n = \frac{1198.75}{3.1197738 + 0.25}$$

$$n = \frac{1198.75}{3.369793}$$

$$n = 355.73$$

$$n = 356$$

Según la fórmula aplicada, el resultado del tamaño de la muestra es de 356 microempresas, el cual será el número de encuestas que se realizara en el Cantón Milagro.

Cuadro 5.- Muestra Estratificada por Sector Socioeconómico de las Microempresas del Cantón Milagro.

| SECTOR | POBLACIÓN | PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN | MUESTRA |
|--------------|-------------|----------------------------|------------|
| Manufactura | 379 | 7,91 | 28 |
| Comercio | 2808 | 58,57 | 209 |
| Servicios | 1607 | 33,52 | 119 |
| Otros | 1 | - | - |
| TOTAL | 4795 | 100 | 356 |

Fuente: INEC - Censo 2010

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

3.2.5. Proceso de Selección

La selección de la muestra que se elaboró fue de tipo probabilístico y el método que se utilizó fue de manera aleatoria porque se obtuvo al azar, lo cual significó que de cualquier número teníamos como resultado la misma probabilidad de elegirlo y que ninguno dependía de la selección de otro.

3.3. MÉTODOS Y TÉCNICAS

3.3.1. Métodos Teóricos

Método sintético: Es el utilizado en todas las ciencias experimentales ya que mediante ésta se extraen las leyes generalizadoras, y lo analítico es el proceso derivado del conocimiento a partir de las leyes. La síntesis genera un saber superior al añadir un nuevo conocimiento que no estaba en los conceptos anteriores, pero el juicio sintético es algo difícil de adquirir al estar basado en la intuición reflexiva y en el sentido común, componentes de la personalidad y que no permiten gran cambio temporal. (RIVERO D. S., 2008)

Este método ha permitido extraer netamente una esencia de lo que son los temas relacionados a las variables de estudio permitiendo analizar datos teóricos precisos derivados del criterio a partir de las leyes existentes.

Método Analítico: Este proceso cognoscitivo consiste en descomponer un objeto de estudio, separando cada una de las partes del todo para estudiarlas en forma individual. (BERNAL TORRES, 2010)

Por medio de este método de investigación, se examinó la realidad del problema descompuesto en partes para una mejor comprensión del tema de estudio.

Método Lógico: Investigan las leyes generales y esenciales del funcionamiento y desarrollo de los fenómenos. (BIJARRO HERNÁNDEZ, 2015)

Aplicamos este método de investigación para obtener criterios de acuerdo a las hipótesis planteadas, acerca de lo que ha ocurrido en las microempresas del Cantón.

Método Histórico: Está vinculado al conocimiento de las distintas etapas de los objetos en su sucesión cronológica. Para conocer la evolución y desarrollo del objeto o fenómeno de investigación se hace necesario revelar su historia, las etapas principales de su desenvolvimiento y las conexiones históricas fundamentales. (EcuRed, 2010)

Al haber aplicado este método obtuvimos información relevante e histórica que pudo contribuir al presente tema de estudio que se está llevando a cabo, aporte que es indispensable para el desarrollo de la investigación.

Método Inductivo: Consiste en basarse en enunciados singulares, tales como descripciones de los resultados de observaciones o experiencias para plantear enunciados universales, tales como hipótesis o teorías. (SÁNCHEZ, 2012)

Este método contribuyó al tema de estudio ya que de manera particular es decir de la formulación de hipótesis se pudo llegar al problema que está atacando de manera general al tema de investigación y por el cual se ha podido llegar a identificarlo con mayor exactitud.

Método Deductivo: Organiza hechos conocidos y extrae conclusiones, lo cual se logra mediante una serie de enunciados que reciben el nombre de silogismos, los mismos comprenden tres elementos: 1.- La premisa mayor, 2.- La premisa menor y 3.- La conclusión. (NEWMAN, 2006)

El método aplicado parte de un marco general hacia el caso particular y permitió durante la deducción comparar las características del caso de estudio demostrando la veracidad de las conclusiones.

3.3.2. Métodos Empíricos

Son elementales y complementarios los métodos empíricos que se emplearon en el tema de investigación, los mismos que permitieron recolectar la información pertinente a las variables de estudio.

Esencialmente se empleó como técnica la encuesta con su respectivo instrumento como lo es el cuestionario.

3.3.3. Técnicas e Instrumentos

La encuesta

La encuesta es la técnica que aportó para la recolección e indagación de datos basado en el procedimiento de interrogación mediante la observación, la finalidad de la encuesta que se realizó fue la obtención de información entorno a las variables que intervinieron en la investigación, la misma que fue facilitada mediante la muestra perteneciente a una población con resultados extensibles.

El instrumento de esta técnica es el cuestionario, el que fue formulado previamente y consiste en preguntas dirigidas a las Microempresas las mismas que fueron repartidas de la siguiente manera 28 hacia el sector manufacturero, 209 al sector comercial y 119 hacia el sector de servicios del cantón Milagro, las cuales permitieron recopilar la información necesaria, cuyo objetivo fue la aplicación de las encuestas y la comprobación de las hipótesis relacionadas con la incidencia en el nivel de crecimiento de las microempresas del Cantón Milagro. Provincia del Guayas. Periodo 2014 – 2015.

A través de las encuestas se pueden conocer las opiniones, las actitudes y los comportamientos de los ciudadanos. En una encuesta se realizan una serie de preguntas sobre uno o varios temas a una muestra de personas seleccionadas siguiendo una serie de reglas científicas que hacen que esa muestra sea, en su conjunto, representativa de la población general de la que procede. (INVESTIGACIONES, 2010)

3.4. PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

El procesamiento estadístico de la información se realizó por medio de la herramienta informática Excel, en donde se ingresó la información recabada obteniendo resultados relevantes con respecto al número de encuesta a realizar. Así mismo nos permitió representar detalladamente los datos de manera gráfica.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Con el fin de comprender y conocer la información de los datos recopilados acerca de la percepción que tienen sobre la capacidad de gestión de las Microempresas y su incidencia en el crecimiento de las mismas, se ejecutaron las encuestas cuyos resultados obtenidos se dan a conocer a continuación en los siguientes cuadros.

Encuesta dirigida al Sector Socioeconómico de las Microempresas del Cantón Milagro.

Datos Informativos

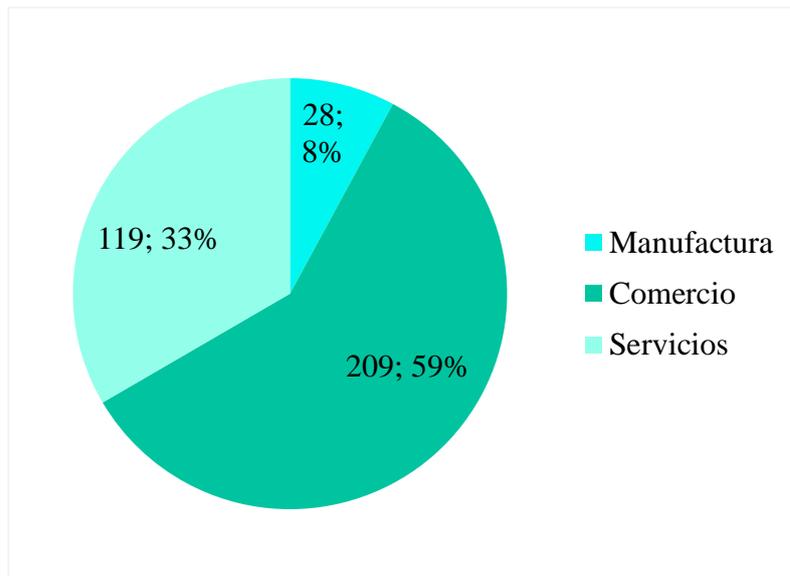
Cuadro 6. - Sector de Microempresas del Cantón Milagro.

| SECTOR | MUESTRA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|----------------|
| Manufactura | 28 | 7,87% |
| Comercio | 209 | 58,71% |
| Servicios | 119 | 33,43% |
| TOTAL | 356 | 100,00% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Figura 1.- Sector de Microempresas del Cantón Milagro.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Lectura Interpretativa

El 59% a quienes fueron dirigidas las encuestas a las microempresas dedicadas al comercio, mientras que el 33% fue a las microempresas de servicios y el 8% a las microempresas manufactureras que se encuentran ubicadas en el cantón Milagro.

Análisis

Se puede observar que la gran mayoría de microempresas se encuentra en el sector socioeconómico dedicada al comercio con el 59% de encuestados. Esto representa actualmente frente a una globalización económica la medición y comparación si hay crecimiento o no. Ya que un desarrollo económico exige administrar bien los recursos y esto conlleva a un crecimiento económico dentro del área microempresarial, lo cual resulta una aberración objetiva, cuantitativa que es medible y observable.

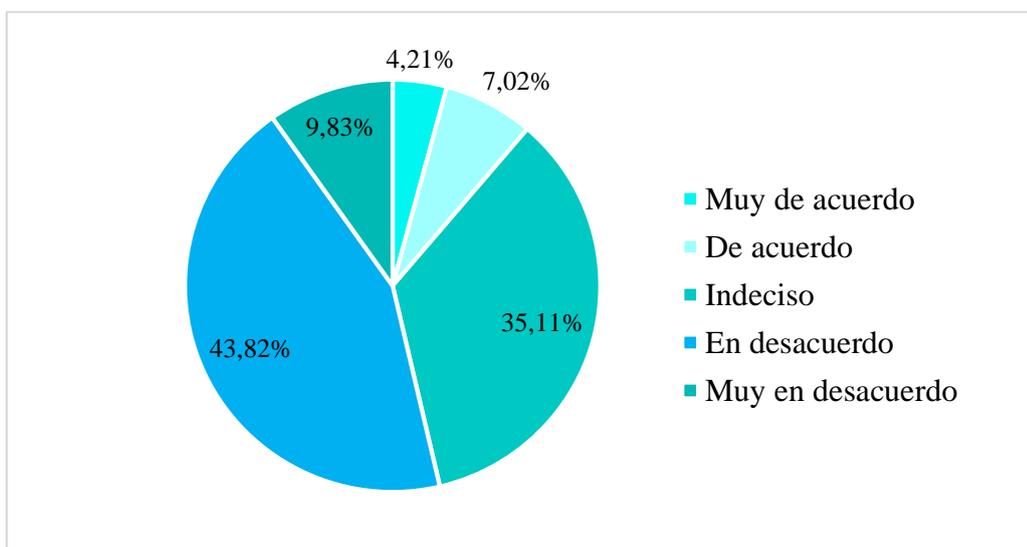
1.- ¿Considera usted que las microempresas del Cantón han crecido y se han desarrollado?

Cuadro 7. - Desarrollo de los micronegocios del Cantón Milagro.

| Alternativas | Resultados | % |
|-------------------|------------|----------------|
| Muy de acuerdo | 15 | 4,21% |
| De acuerdo | 25 | 7,02% |
| Indeciso | 125 | 35,11% |
| En desacuerdo | 156 | 43,82% |
| Muy en desacuerdo | 35 | 9,83% |
| TOTAL | 356 | 100,00% |

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Figura 2.- Desarrollo de los micronegocios del Cantón Milagro.



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Lectura Interpretativa

Según los resultados obtenidos sobre el desarrollo y crecimiento de las microempresas del Cantón Milagro corresponden a que el 43.82% están “Muy en desacuerdo”, mientras que el 35.11% indican estar “Indeciso” por otra parte solo el 4.21% dicen estar “Muy de acuerdo”.

Análisis

Con los resultados que hemos obtenidos se muestra que la gran mayoría de microempresarios son conscientes de que sus micro negocios no se desarrollan a la escala que deberían hacerlo

debido a ello tenemos como resultado que mayor ponderación tiene la alternativa “Indeciso” y “En Desacuerdo”.

2.- ¿En calidad de dueño de un micro negocio, conoce cómo gestionarlo o administrarlo adecuadamente?

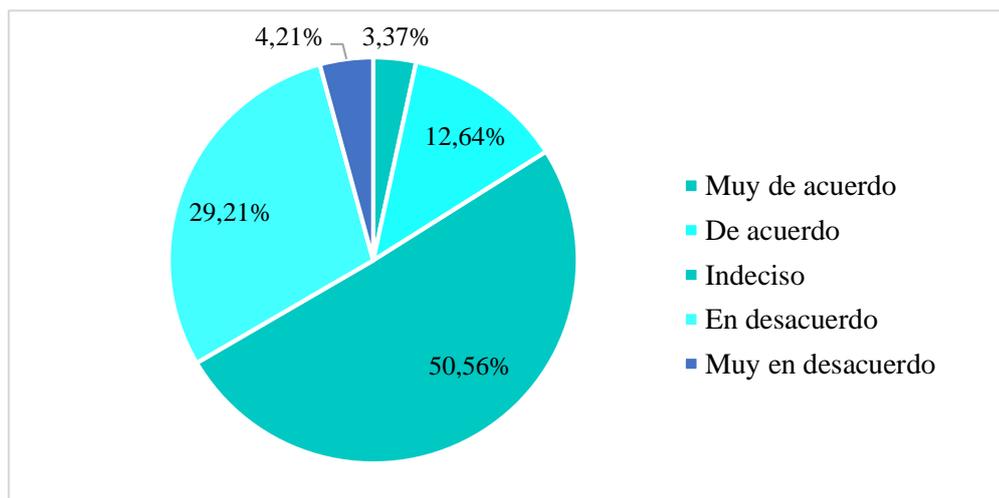
Cuadro 8.- Continuidad con que se gestionan los micronegocios.

| Alternativas | Resultados | % |
|-------------------|------------|----------------|
| Muy de acuerdo | 12 | 3,37% |
| De acuerdo | 45 | 12,64% |
| Indeciso | 180 | 50,56% |
| En desacuerdo | 104 | 29,21% |
| Muy en desacuerdo | 15 | 4,21% |
| TOTAL | 356 | 100,00% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Figura 3.- Continuidad con que se gestionan los micronegocios.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Lectura Interpretativa

Según la información recabada producto de las encuestas que se efectuó tenemos que el 50.56% le corresponde a “Indeciso”, el 29.21% a “En desacuerdo”, el 12.64% a “De acuerdo” y el 3.37% con menor ponderación en la alternativa “Muy de acuerdo”.

Análisis

Los resultados que obtuvimos dan una clara información acerca de que el microempresario tiene falencias al momento de querer gestionar o administrar adecuadamente su micro negocio a su vez esto impide su desarrollo tanto empresarial como económico.

3.- Su capacidad de gestión como administrador de un micro negocio, se encuentra en un nivel:

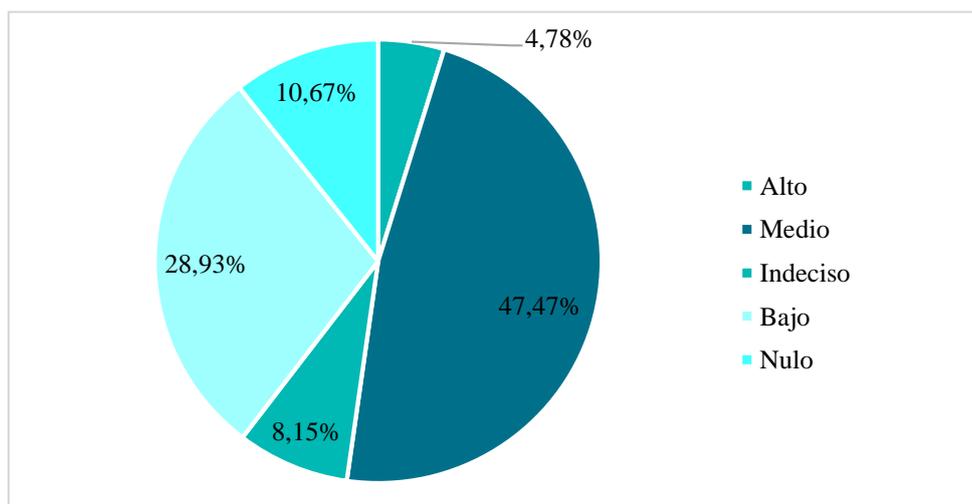
Cuadro 9.- Nivel de la capacidad de gestión administrativa.

| Alternativas | Resultados | % |
|--------------|------------|----------------|
| Alto | 17 | 4,78% |
| Medio | 169 | 47,47% |
| Indeciso | 29 | 8,15% |
| Bajo | 103 | 28,93% |
| Nulo | 38 | 10,67% |
| TOTAL | 356 | 100,00% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Figura 4.- Nivel de la capacidad de gestión administrativa.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Lectura Interpretativa

Los resultados obtenidos en relación a la preguntas antes planteada denotan que el 47.47% están “Medio”, el 28.93% “Bajo”, el 10.67% “Nulo”, mientras que en una ponderación muy inferior al resto está con el 4.78% “Alto”

Análisis

En cuanto al nivel de gestión como administrador de un micro negocio existen demasiadas falencias que predomina el índice es “Indeciso y Bajo”, debido a que los mismos microempresarios no tuvieron o no adquirieron la formación y la instrucción necesaria para poner en marcha un Micro negocio.

4.- Los objetivos que se ha planteado como microempresario, los ha logrado:

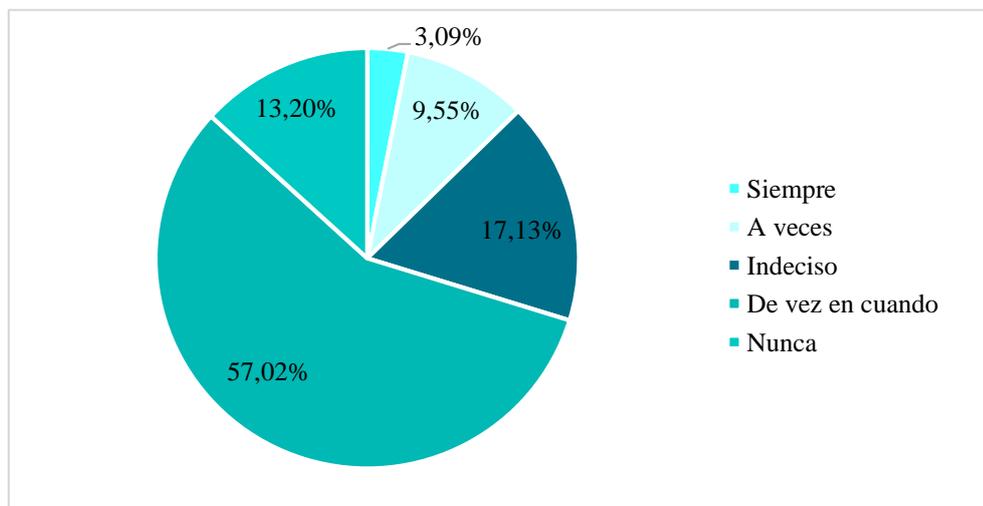
Cuadro 10.- Periodicidad de Logro de los objetivos planteados.

| Alternativas | Resultados | % |
|------------------|------------|----------------|
| Siempre | 11 | 3,09% |
| A veces | 34 | 9,55% |
| Indeciso | 61 | 17,13% |
| De vez en cuando | 203 | 57,02% |
| Nunca | 47 | 13,20% |
| TOTAL | 356 | 100,00% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Figura 5.- Periodicidad de Logro de los objetivos planteados.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Lectura Interpretativa

Los propietarios de los micro negocios respondieron respecto a si logran sus objetivos propuestos de la siguiente manera el 57.02% “De vez en cuando”, el 17.13% “Indeciso”, el 13.20% “Nunca”, el 9.55% “A veces” y el 3.09% “Siempre”.

Análisis

En cuanto a los resultados vertidos por los micro empresarios denotan que en un 57.02% “de vez en cuando” se da el logro de sus objetivos, todo ello debido a que para llegar al cumplimiento de los mismos de debió haber ejecutado una correcta planificación de estrategias ya que estas influyen para cumplir con el logro de objetivos.

5.- ¿El no lograr los objetivos de desarrollo de su micro negocio se debe a la no aplicación de estrategias previamente estudiadas y planificadas?

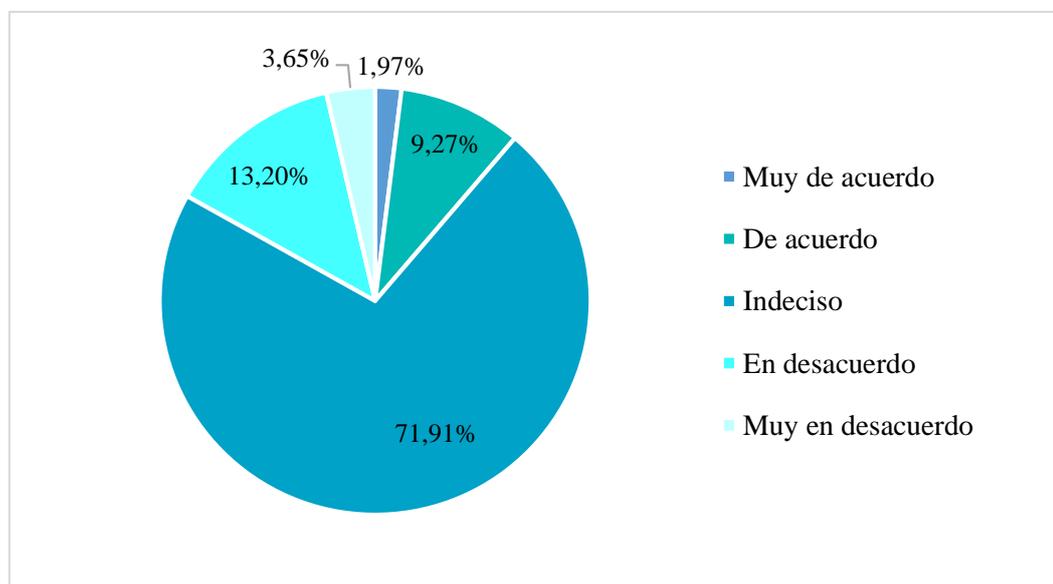
Cuadro 11.- Desarrollo del micro negocio al no aplicar estrategias previamente planificadas y estudiadas.

| Alternativas | Resultados | % |
|-------------------|------------|----------------|
| Muy de acuerdo | 7 | 1,97% |
| De acuerdo | 33 | 9,27% |
| Indeciso | 256 | 71,91% |
| En desacuerdo | 47 | 13,20% |
| Muy en desacuerdo | 13 | 3,65% |
| TOTAL | 356 | 100,00% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Figura 6.- Desarrollo del micro negocio al no aplicar estrategias previamente planificadas y estudiadas.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Lectura Interpretativa

Los administradores de los micronegocios indicaron que están “Indeciso” 71.91%, “En desacuerdo” 13.20%, 9.27% “De acuerdo” y con una ponderación muy baja las alternativas “Muy en desacuerdo” y “Muy de acuerdo”

Análisis

En cuanto a no logro de los objetivos propuestos para desarrollar sus micronegocios que actualmente está afectando al crecimiento de los mismos. Por ende las estrategias no fueron previamente estudiadas ni correctamente estructuradas es por ellos que todo este proceso mal ejecutado no los lleva al logro de objetivos a corto o largo plazo pero mal planteados.

6.- ¿Considera que sus conocimientos administrativos le permiten gestionar estratégicamente su negocio?

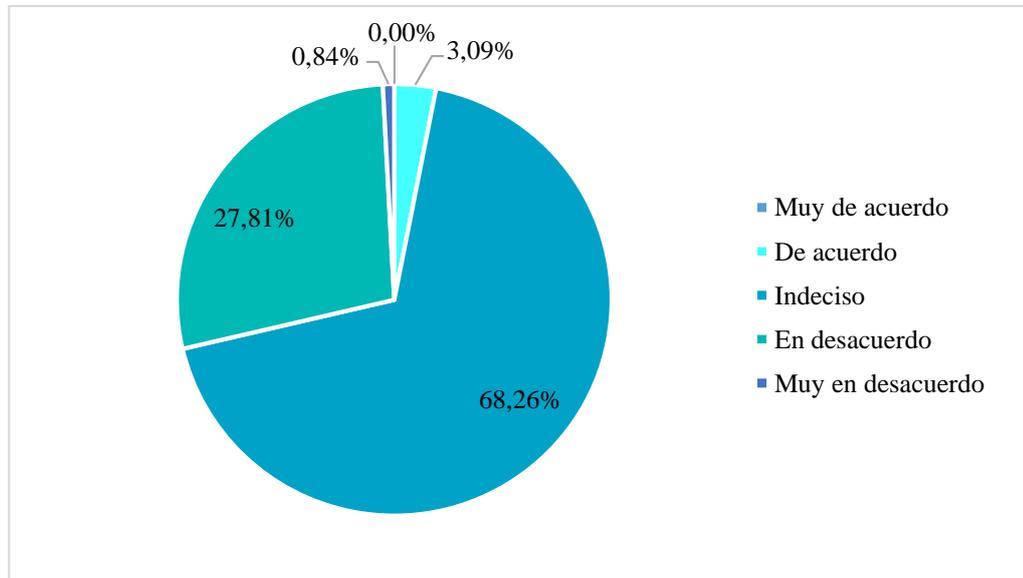
Cuadro 12.- Conocimientos administrativos permiten gestionar estratégicamente el micro negocio.

| Alternativas | Resultados | % |
|-------------------|------------|----------------|
| Muy de acuerdo | 0 | 0,00% |
| De acuerdo | 11 | 3,09% |
| Indeciso | 243 | 68,26% |
| En desacuerdo | 99 | 27,81% |
| Muy en desacuerdo | 3 | 0,84% |
| TOTAL | 356 | 100,00% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Figura 7.- Conocimientos administrativos permiten gestionar estratégicamente el micro negocio.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Lectura Interpretativa

La información receptada por parte de los administradores de los micro negocios dan a conocer que el 68.26% esta “Indeciso”, el 27.81% “En desacuerdo”, el 3.09% “De acuerdo”, mientras que el 0.84% “Muy en desacuerdo” y el 0% estuvo “Muy de acuerdo”.

Análisis

El componente administrativo conlleva la vinculación que existe entre el modelo de competencias y el resto de las tendencias administrativas obteniendo así mejores resultados en el manejo del micro negocio y lograr mayores niveles de eficiencia y eficacia que relativamente dando origen a un mejor ambiente laboral siendo esta su efectividad para alcanzar el logro de sus objetivos deseados, ya que es hacia donde se encaminan los esfuerzos conjuntos de lo que se espera obtener.

7.- ¿Acostumbra hacer un análisis del ambiente interno empresarial (aspectos positivos y negativos del negocio) para planificar las actividades de desarrollo?

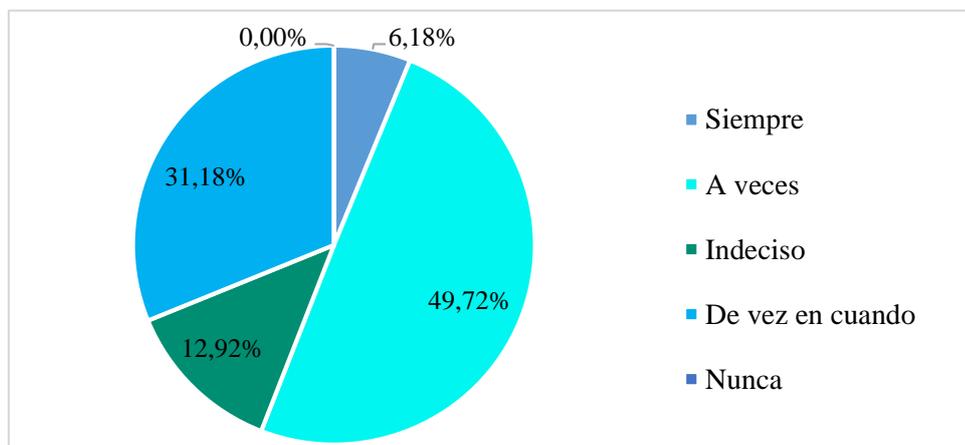
Cuadro 13.- Análisis del ambiente interno como elemento para planificar actividades de desarrollo.

| Alternativas | Resultado | % |
|------------------|------------|----------------|
| Siempre | 22 | 6,18% |
| A veces | 177 | 49,72% |
| Indeciso | 46 | 12,92% |
| De vez en cuando | 111 | 31,18% |
| Nunca | 0 | 0,00% |
| TOTAL | 356 | 100,00% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Figura 8.- Análisis del ambiente interno como elemento para planificar actividades de desarrollo.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Lectura interpretativa

Los encuestados en relación a la pregunta planteada, acerca de que si acostumbran a realizar un análisis del ambiente interno para planificar actividades de desarrollo, respondieron: 6,18% siempre, 49,72% a veces, 12,92% indeciso, 31,18% de vez en cuando y con el 0,00% la alternativa nunca.

Análisis

Con los resultados obtenidos en esta pregunta, se puede determinar que los microempresarios no tienen claro la importancia de realizar un análisis ambiente al ambiente interno

continuamente que les permita desarrollar y mantener una ventaja competitiva, el cual es muy necesario ya que este análisis ayuda a comprender las características esenciales del negocio promoviendo de esta manera actividades de desarrollo para beneficios del mismo.

8.- ¿Le ha tocado eliminar falencias del negocio para dar inicio a la aplicación de estrategias de desarrollo?

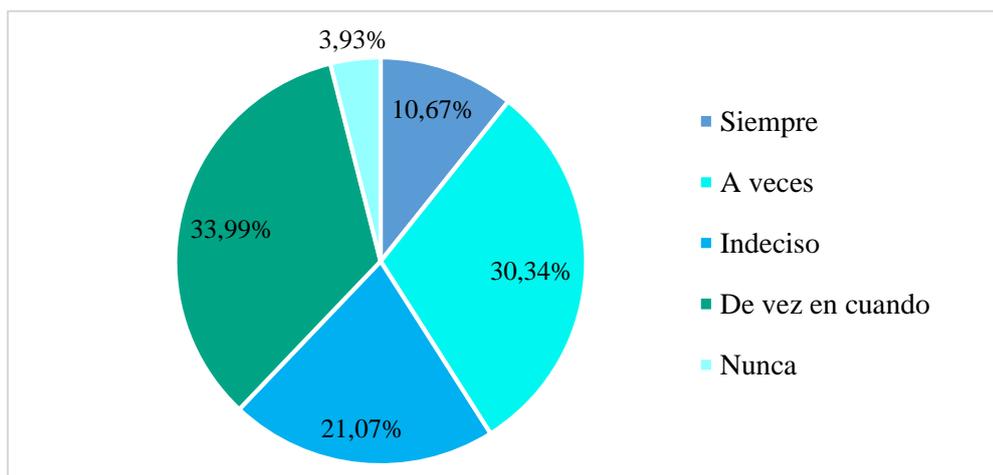
Cuadro 14.- Periodicidad con la que se elimina falencias del negocio para la aplicación de estrategias.

| Alternativas | Resultado | % |
|------------------|------------|----------------|
| Siempre | 38 | 10,67% |
| A veces | 108 | 30,34% |
| Indeciso | 75 | 21,07% |
| De vez en cuando | 121 | 33,99% |
| Nunca | 14 | 3,93% |
| TOTAL | 356 | 100,00% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Figura 9.- Periodicidad con la que se elimina falencias del negocio para la aplicación de estrategias.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Lectura interpretativa

Con la información recabada mediante la encuesta se puede observar que con respecto a que si los microempresarios les han tocado eliminar falencias del negocio para dar inicio a la aplicación de estrategias de desarrollo, respondieron: 10,67% siempre, 30,34% a veces, 21,07% indeciso, 33,99% de vez en cuando y el 3,93% que corresponde a nunca.

Análisis

A partir de los resultados obtenidos, queda claro que el no tener un horizonte claro de lo que afecta al negocio y de estrategias que se puede aportar al desarrollo del mismo, por lo que se tiene como resultado una gestión es deficiente, necesariamente se debe analizar y eliminar falencias que sean obstáculos para el crecimiento del negocio para luego formular acciones de mejora en búsqueda de fines específicos.

9.- ¿Acostumbra a estudiar lo que ocurre en el mercado (problemas o beneficios de tipo económico, político, legal, etc.)?

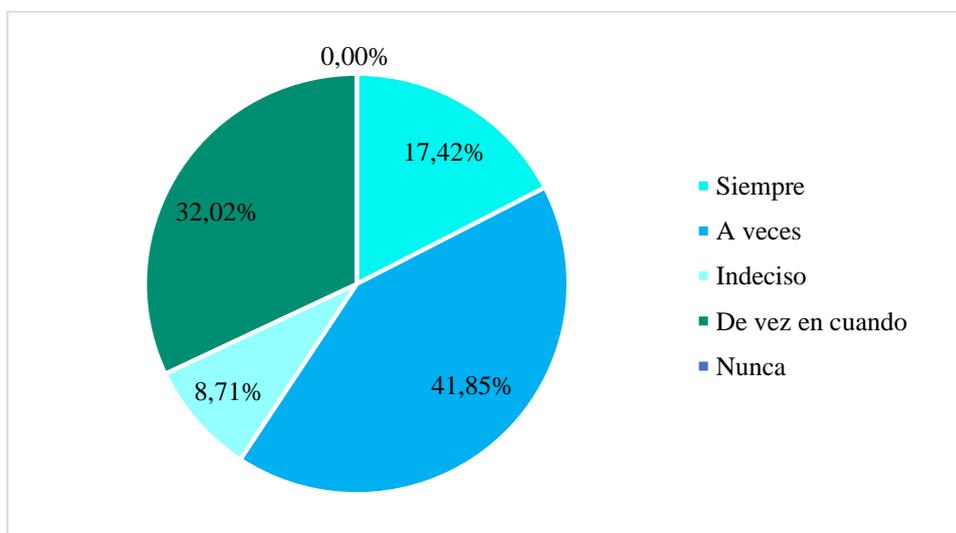
Cuadro 15.- Periodicidad con que se estudia lo que ocurre en el mercado.

| Alternativas | Resultado | % |
|------------------|------------|----------------|
| Siempre | 62 | 17,42% |
| A veces | 149 | 41,85% |
| Indeciso | 31 | 8,71% |
| De vez en cuando | 114 | 32,02% |
| Nunca | 0 | 0,00% |
| TOTAL | 356 | 100,00% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Figura 10.- Periodicidad con que se estudia lo que ocurre en el mercado.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Lectura interpretativa

La encuesta dirigida a los microempresarios acerca de que si estudian lo que ocurre en el mercado dio como resultados, siempre 17,42%, con mayor porcentaje 41,85% a veces, indeciso 8,71%, de vez en cuando 32,02% y la alternativa nunca con 0,00%.

Análisis

Con respecto a los resultados de la pregunta planteada, el mayor porcentaje de los encuestados consideran que “a veces” y “de vez en cuando” acostumbran a realizar un estudio de lo que ocurre en el mercado, esto conlleva a que los microempresarios no identifiquen señales iniciales de tendencias emergentes y cambios en el entorno lo que pueden dar lugar a una oportunidad de mercado o amenaza que pueda requerir de una respuesta anticipada.

10.- ¿Cuándo usted ha estudiado los factores de mercado, como economía, políticas, leyes, clientes, etc., ha encontrado oportunidades y las ha aprovechado en beneficio del crecimiento de su negocio?

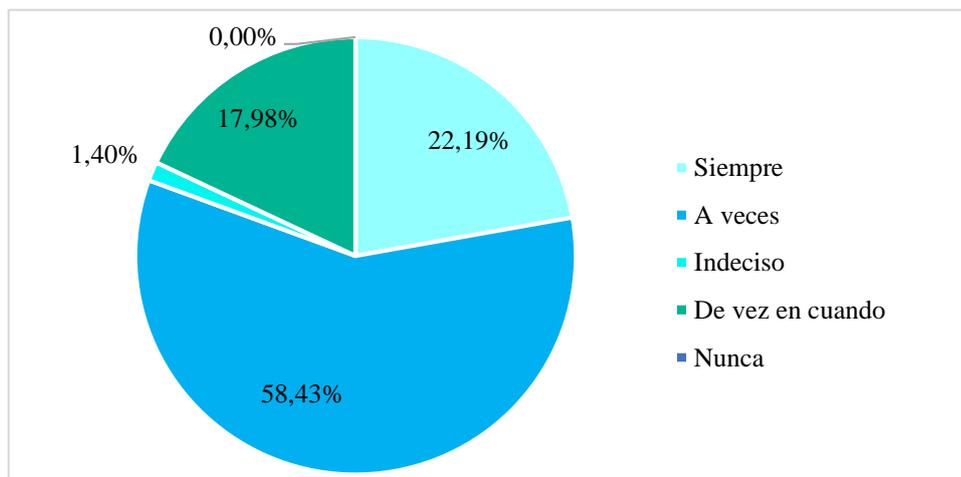
Cuadro 16.- Estudio de mercado como elemento para encontrar y aprovechar oportunidades en beneficio del crecimiento del negocio.

| Alternativas | Resultado | % |
|------------------|------------|----------------|
| Siempre | 79 | 22,19% |
| A veces | 208 | 58,43% |
| Indeciso | 5 | 1,40% |
| De vez en cuando | 64 | 17,98% |
| Nunca | 0 | 0,00% |
| TOTAL | 356 | 100,00% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Figura 11.- Estudio de mercado como elemento para encontrar y aprovechar oportunidades en beneficio del crecimiento del negocio.



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Lectura interpretativa

De acuerdo a los resultados obtenidos con respecto a la pregunta planteada, los encuestados consideran: 22,19% siempre, con el mayor porcentaje 58,43% la alternativa a veces, 8,71% indeciso, 17,98% de vez en cuando y el 0,00% nunca.

Análisis

Con los resultados obtenidos se puede analizar que en su mayoría, los microempresarios al no contar con los conocimientos básicos de gestión, tienden a desaprovechar las oportunidades de mercado, de la misma manera les resultaría difícil estar preparado para hacer frente a una amenaza.

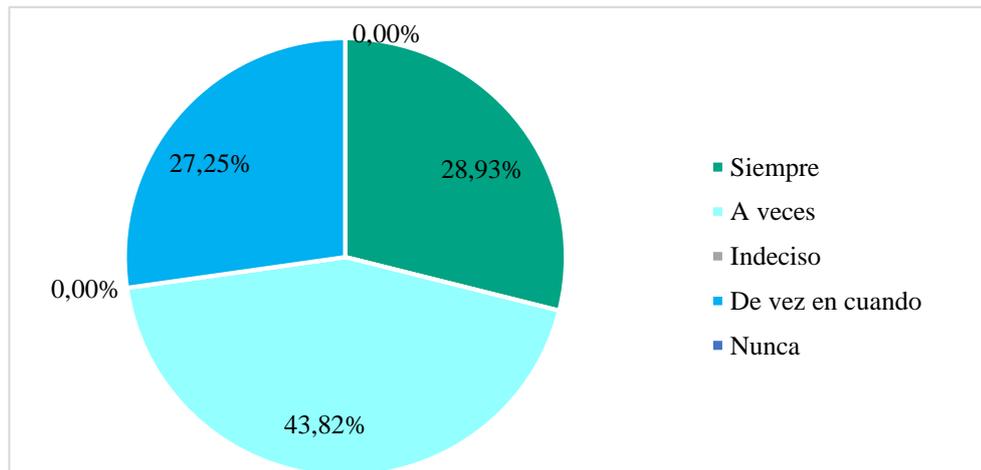
11.- ¿Acostumbra usted efectuar un análisis de los recursos que posee como negocio?

Cuadro 17.- Periodicidad con que se efectúa análisis de los recursos que posee el negocio.

| Alternativas | Resultado | % |
|------------------|------------|----------------|
| Siempre | 103 | 28,93% |
| A veces | 156 | 43,82% |
| Indeciso | 0 | 0,00% |
| De vez en cuando | 97 | 27,25% |
| Nunca | 0 | 0,00% |
| TOTAL | 356 | 100,00% |

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Figura 12.- Periodicidad con que se efectúa análisis de los recursos que posee el negocio.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Lectura interpretativa

De acuerdo a las respuestas dadas con acerca de que si se efectúa un análisis acerca de los recursos que posee el negocio, según los microempresarios: siempre 28,93%, a veces 43,82% siendo esta la alternativa con mayor porcentaje, indeciso con el 0,00%, de vez en cuando 27,25% y nunca 0,00%.

Análisis

La información obtenida es importante para el desarrollo de esta investigación. Si bien es cierto las respuestas de los microempresarios en su mayoría es “a veces”, queda claro que los dueños de los micronegocios no efectúan un análisis constante acerca de los recursos que posee el negocio, esto no permite lograr un crecimiento empresarial debido a que una gestión efectiva corresponde al adecuado manejo de los recursos y la aplicación estratégica de los mismos.

12.- Considera que está aprovechando correctamente los recursos de su micro negocio?

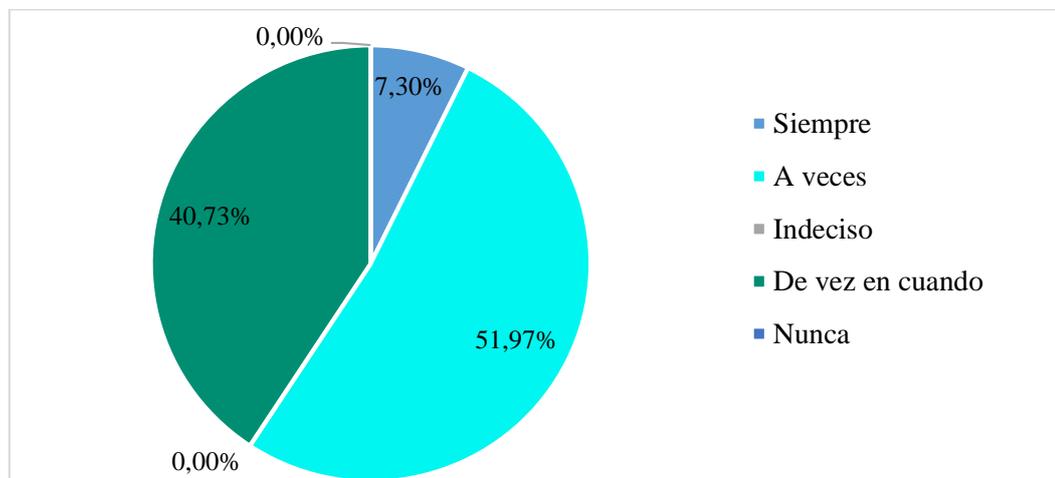
Cuadro 18.- Aprovechamiento de los recursos de los micronegocios.

| Alternativas | Resultado | % |
|------------------|-----------|---------|
| Siempre | 26 | 7,30% |
| A veces | 185 | 51,97% |
| Indeciso | 0 | 0,00% |
| De vez en cuando | 145 | 40,73% |
| Nunca | 0 | 0,00% |
| TOTAL | 356 | 100,00% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Figura 13.- Aprovechamiento de los recursos de los micronegocios.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Lectura interpretativa

Mediante la pregunta planteada se puede obtener información relevante acerca del aprovechamiento de los recursos de los negocios por parte de sus propietarios, obteniendo los siguientes resultados: siempre 7,30%, a veces 51,97%, indeciso 0,00%, de vez en cuando 40,73% y nunca 0,00%.

Análisis

Gracias a los resultados obtenidos en esta pregunta, se puede apreciar que en su mayoría los microempresarios no realizan una adecuada gestión constante de los recursos tanto en áreas como en funciones del negocio, esto conlleva a elevar en muchos casos los costos de las actividades diarias, provocando una menor rentabilidad.

4.2. ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

Un caso de éxito y crecimiento micro empresarial se reflejado en el Ecuador desde hace ya nueve años el administrador del negocio Paúl Ruíz comentó a la Revista Líderes de Grupo El Comercio que para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mí pymes) es complicado competir con la gran industria nacional y con los productos importados. La clave es ofrecer calidad, añade Ruiz. Este factor sumado a una capacidad de negociación con proveedores permite que las ventas de Lovisone crezcan un 18% en lo que va del año. (GRUPO EL COMERCIO, 2006)

Según la Novena Encuesta de Coyuntura de la Pequeña y Mediana Industria del Ecuador, realizada por el Observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de la Universidad Andina Simón Bolívar (UASB), las pymes que han logrado incursionar en otros mercados son las de sectores como alimentos, el metalmecánico, vestido y calzado. (GRUPO EL COMERCIO, 2006)

Según la información proporcionada en Julio, 2012 por PRO ECUADOR (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones) ha existido un importante crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas al pasar del 38% registrado en el 2011 al 41% de este año, precisó Ricardo Zambrano, subsecretario de Mi pymes y Artesanías del Ministerio de Industrias y Productividad (Mipro).

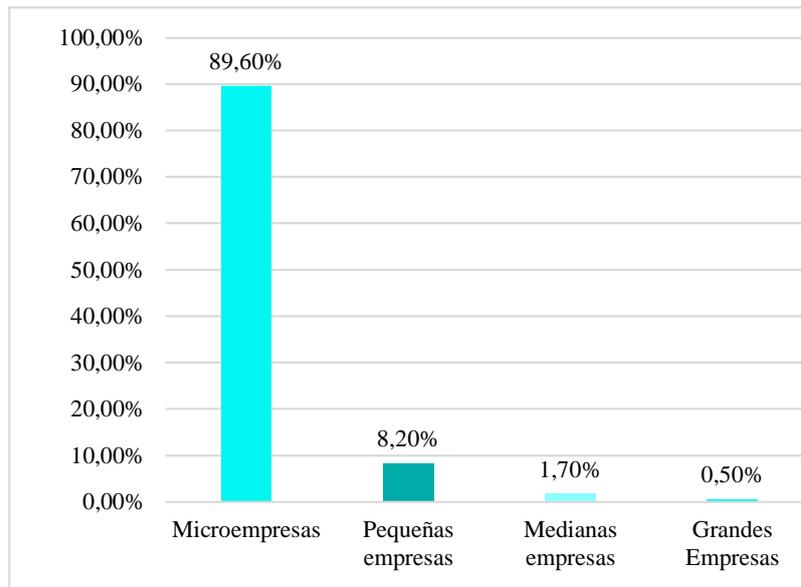
Cuadro 19.- Tipo de Empresas en el Ecuador con mayor ponderación.

| Tipo de Empresa | Porcentaje |
|------------------------|-------------------|
| Microempresas | 89,60% |
| Pequeñas empresas | 8,20% |
| Medianas empresas | 1,70% |
| Grandes Empresas | 0,50% |
| TOTAL | 100,00% |

Fuente: INEC – 2012

Elaborado por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Figura 14.- Tipo de empresas en el Ecuador con mayor ponderación.



Fuente: INEC – 2012

Elaborado Por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

Los resultados presentados explican el tipo de empresas en el Ecuador que con mayor ponderación lo contemplan las microempresas cuyo sector económico más predominante son el comercio con el 39% seguido por servicios con el 38,4 %.

Las microempresas juegan un papel muy importante y proporcionan un gran aporte socioeconómico al País generando empleo a quienes lo requieren. Esto determina también que llevando a cabo una correcta aplicación e implementación de estrategias, y demás factores que influyen a que la capacidad de la gestión administrativa sea llevada al logro de sus objetivos micro empresariales y así al incremento del desarrollo del mismo.

Lo expuesto deja ver la tendencia creciente de gestionar de forma más formal la administración de los negocios, dejando de lado un empirismo que no permite conocer lo que ocurre internamente en los negocios y externamente en el mercado o contexto en que ellas se desenvuelven.

4.3. RESULTADOS

El estudio realizado a los microempresas del Cantón Milagro, permitió conocer que en su mayoría presentan problemas para generar una gestión efectiva, siendo esta un factor fundamental para el logro de objetivos planteados; esto se da debido que un alto porcentaje de microempresarios emprenden sus negocios de manera empírica, al igual que las actividades que realizan a diario, sin realizar una ejecución de procesos adecuados para el desarrollo de los ya mencionados negocios.

En cuanto al no cumplimiento de los objetivos, notablemente se da porque no hay directrices previamente establecidas que den horizonte al cumplimiento de los mismos, cuyo factor importante es el desconocimiento acerca de la formulación, implementación, ejecución y evaluación de estrategias.

De la misma manera con la información recabada, podemos determinar que al no realizarse un análisis del ambiente interno y externo constante, repercute considerablemente en el crecimiento de las microempresas del Cantón. Necesariamente conocer el ambiente interno del negocio permite tener claro las características esenciales del mismo, a partir de esto sus propietarios pueden estar conscientes de las falencias que afectan a su negocio. Así mismo, el análisis del ambiente externo resulta importante en el desarrollo microempresarial, ya que aprovechando información de este tipo se lograría obtener una ventaja competitiva en el mercado.

Si bien es cierto una adecuada organización de los recursos garantiza una gestión efectiva. Sin embargo esto no se da en el Cantón; mediante la presente investigación en su mayoría los dueños de los negocios no administran ni aprovechan adecuadamente sus recursos, esto provoca un poca participación de los mismos en los procesos, afectando la rentabilidad de la microempresa.

La investigación determina la necesidad de gestionar adecuadamente los negocios, especialmente las microempresas, para optar por oportunidades de crecimiento y desarrollo.

4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Cuadro 20.- Verificación de las Hipótesis.

| HIPÓTESIS GENERAL | VERIFICACIÓN |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>La capacidad de gestión incide en el nivel de crecimiento de las microempresas del Cantón Milagro, Provincia del Guayas, período 2014-2015.</p> | <p>Conforme a información recabada de las encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón tenemos en la preguntad N°1 el 43,82% no están de acuerdo con que las microempresas del Cantón milagro han tenido un crecimiento favorable, la N°2 el 50.56% se encuentran indecisos ante el conocimiento que deben tener para gestionar una microempresa y la N°3 47.47% considera que su capacidad de gestión como administrador se encuentra en un nivel medio.</p> <p>La recopilación de toda esta información lleva a concluir expresando que la hipótesis planteada es ha sido confirmada.</p> |
| HIPÓTESIS PARTICULARES | VERIFICACIÓN |
| <p>Las estrategias influyen en el logro de los objetivos de las microempresas del Cantón Milagro.</p> | <p>De acuerdo a las encuestas realizadas obtuvimos que la información de la pregunta N° 4 que el 57,02% de los microempresarios no llegan a finalizar con el logro de sus objetivos, la N° 5 indica que el 71,91% de administradores indecisos llegan a cumplir con estos objetivos debido a que no existe un estudio previo a la aplicación de estrategias y la N°6 respondieron el 68,26% de los administradores encuestados indecisos de conocimientos para gestionar estratégicamente sus micronegocios.</p> |

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | Lo expuesto confirma la hipótesis antes planteada. |
| El estudio del ambiente interno empresarial influye en la efectividad de la planificación de las microempresas del Cantón Milagro. | De acuerdo a los resultados de las preguntas realizadas a los microempresarios del Cantón Milagro tenemos que en la N° 7 el 49,72% de administradores que a veces acostumbran a realizar un análisis de ambiente interno para planificar las actividades de desarrollo, la N° 8 el 33.99% de los microempresarios de vez en cuando les ha tocado eliminar falencias para dar inicio a la aplicación de estrategias de desarrollo. En base a la información receptada y procesada se lleva a dar confirmación a la hipótesis antes planteada. |
| El estudio del medio ambiente externo influye en el aprovechamiento de oportunidades de mercado para las microempresas del Cantón Milagro. | Conforme a los resultados de las encuestas realizadas a los administradores de los micronegocios del Cantón Milagro en la pregunta N° 9 el 41,85% de los mismos a veces acostumbran a estudiar lo que ocurre en el mercado mientras que en la pregunta N° 10 el 58,43% de los administradores a veces al estudiar los factores de mercado ha encontrado oportunidades y las ha aprovechado en beneficio al crecimiento de su micro negocio. Lo cual afirma la hipótesis planteada en el Capítulo II de este proyecto. |
| La organización de los recursos empresariales influye en la eficiencia de las microempresas del Cantón Milagro. | De acuerdo a los resultados obtenidos y procesados de las encuestas realizadas a los micronegocios del Cantón se expresa que en la pregunta N° 11 43.82% de los administradores a veces acostumbran a efectuar un análisis de |

| | |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>los recursos que posee su micro negocio mientras que en la pregunta N° 12 el 51,97% de microempresarios considera que a veces aprovecha correctamente estos recursos.</p> <p>En base a la información obtenida lleva a confirmar que hipótesis antes planteada ha sido confirmada.</p> |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Fuente: Encuestas aplicadas a los Microempresarios del Cantón Milagro

Elaborado Por: Changoluisa Novillo Rebeca y Pilaló Ruiz José

CONCLUSIONES

La investigación desarrollada ha permitido conocer con más profundidad y fundamento lo que ocurre con los micro negocios del cantón Milagro, esto es, determinar su nivel de crecimiento en base al aprovechamiento de una correcta gestión que lleve a sus dueños a conocer lo que ocurre en el mercado y dentro del mismo negocio. A continuación se exponen las conclusiones de este estudio:

El Cantón Milagro cuenta con un gran número de microempresas; sin embargo, su gestión no es la más adecuada, se desconoce de planificación, organización, dirección y control, lo que no permite desarrollar estrategias que promuevan el crecimiento de este sector.

Los micro negocios no han logrado cumplir con todos sus objetivos, especialmente con el de crecer y pasar a formar parte del sector PYME y así sucesivamente, esto como respuesta a no manejar estrategias que se implementen previo a un estudio que corrobore su necesidad en cuanto a la realidad interna y externa de estos negocios; es decir, no se ha considerado la necesidad de implementar estrategias o actividades que se encaminen a contribuir al logro de verdaderos objetivos realistas.

La planificación es un factor fundamental para el desarrollo de los negocios; sin embargo, en el caso de los micro negocios del cantón Milagro., se puede detectar que se genera un desconocimiento de cómo hacerlo, de ahí que la ausencia de planes coherentes es la respuesta a no efectuar un estudio del ambiente interno que exprese cuáles son las fortalezas y debilidades de estos negocios.

En el caso del medio ambiente externo, como los aspectos o condiciones políticas, legales, económicas, sociales, tecnológicas, no son conocidos por quienes están al frente de los micronegocios, o a su vez se conocen pero no se sabe cómo aprovecharlos cuando son positivos dichos factores o cómo hacerles frente cuando llegan a ser negativos.

Las microempresas o micro negocios que se encuentran en el cantón Milagro poseen recursos, pero estos no se manejan o administran correctamente, no se los organiza, incluso se los desconoce, lo que lleva a mantener bajos niveles de eficiencia en las operaciones, como efecto de un desperdicio de dichos recursos.

RECOMENDACIONES

Frente a las conclusiones que se han planteado, se generan las siguientes recomendaciones, con el objetivo de que sean acogidas en beneficio de potenciar el crecimiento de los micronegocios del cantón Milagro.

Los micronegocios requieren y deben aplicar y mantener una gestión que les permita planificar, organizar, dirigir y controlar sus actividades, esta sería la opción que las lleve a un verdadero crecimiento para enfrentar los peligros de un mercado que día a día se vuelve más competitivo.

La gestión de los micronegocios del Cantón Milagro y su crecimiento debe estar marcada por el desarrollo de estrategias, que las fortalezas sean aprovechadas y eliminen debilidades para que estas a su vez respondan a las oportunidades de mercado.

Los dueños de micro negocios deben mantener un conocimiento sobre lo que es planificación, pero previamente deberán aprender e incorporar los estudios del ambiente interno empresarial, así harán un correcto uso de sus recursos y podrán eliminar aspectos negativos, siendo ahí donde deberán dirigir la planificación, con estrategias para descartar esos factores negativos que les impide u obstaculizan el crecer.

Otro aspecto esencial es que los dueños de estos micro negocios realicen un constante monitoreo del mercado, detectando aspectos políticos, legales, tecnológicos, de comportamiento de clientes, a fin de saber cómo aprovechar oportunidades y al mismo tiempo prepararse planificadamente para enfrentar amenazas.

El crecimiento empresarial responde a un trabajo o gestión marcada por la eficiencia en el manejo de recursos, de ahí que se conozcan los recursos con que se cuentan para incorporarlos estratégicamente en la gestión. Sin embargo, se considera esencial que para llegar a todo lo antes expuesto en estas recomendaciones, la formación y aprendizaje es esencial, de ahí que se recomiende que las instituciones de educación superior deben trabajar mancomunadamente en el desarrollo de este sector, a través de los programas y proyectos de vinculación con la colectividad; en este sentido, la UNEMI sería el referente dentro del cantón Milagro.

BIBLIOGRAFÍA

- ❖ BATEMAN, T., & SNELL, S. (2009). ADMINISTRACIÓN. Liderazgo y colaboración en un mundo competitivo. México: MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A.
- ❖ BERNAL TORRES, C. A. (2010). Metodología de la Investigación. Colombia: PEARSON EDUCACIÓN.
- ❖ BID. (2012). Obtenido de <http://www.iadb.org/es/noticias/hojas-informativas/2002-02-14/el-bid-y-la-microempresa,2814.html>
- ❖ BID. (SEPTIEMBRE de 2015). Portal de Microfinanzas. Obtenido de <http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-apoyo-del-grupo-bid-al-sector-de-la-microempresa-2-2001.pdf>
- ❖ BIJARRO HERNÁNDEZ, F. (2015). Eumed.net. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007c/306/METODOS%20GENERALES%20DE%20LA%20INVESTIGACION%20CIENTIFICA.htm>
- ❖ CAFERRI, C. (2015). About en español. Obtenido de <http://negocios.about.com/od/Administracion/a/Conceptos-Principales-Para-Gestionar-Tu-Negocio.htm>
- ❖ CAMACARO, D., HIDALGO, C., LÓPEZ, G., SARDIÑA, R., & GÓMEZ, C. (2015). Alipso.com. Obtenido de http://www.alipso.com/monografias/evaluacion_estrategias/
- ❖ CAMISÓN, C., & DALMAO, J. (2009). Introducción a los negocios y su gestión. Madrid : PEARSON EDUCACIÓN, S.A.
- ❖ CANTOS AGUIRRE, E. (2006). Diseño y Gestión de Microempresas. Quito: CODEU.
- ❖ Credife: Desarrollo Microempresarial. (2015). Obtenido de <http://www.credife.com/?q=es/nuestros-clientes>

- ❖ **Definición ABC. (2015). Obtenido de <http://www.definicionabc.com/ciencia/crecimiento.php>**
- ❖ **EcuRed. (14 de Diciembre de 2010). EcuRed. Recuperado el 28 de SEPTIEMBRE de 2015, de EcuRed: <http://www.ecured.cu>**
- ❖ **ESCUDERO, A. (2015). Bligoo. Obtenido de http://escudero.bligoo.com/content/view/52514/Las-Microempresas-y-sus-problemas.html#.Vgq6hLR_Oko**
- ❖ **FALCONIER, L. (2011). Microempresas. Obtenido de <https://sites.google.com/site/8150microempresas/clasificacion>**
- ❖ **FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, j. L., & LUNA SOTORRÍO, L. (2015). UNIVERSIDAD DE CANTABRIA. Obtenido de <http://ocw.unican.es/ciencias-sociales-y-juridicas/introduccion-a-la-economia-de-la-empresa/materiales/Intro-Eco-Empresa5.pdf>**
- ❖ **GARCÍA DEL JUNCO, J., & CASANUEVA ROCHA, C. (2008). Fundamentos de Gestión Empresarial. Madrid: EDICIONES PIRÁMIDE.**
- ❖ **GESTIOPOLIS . (2015). Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/glosario-de-administracion-de-empresas/>**
- ❖ **GÓMEZ MEJÍA, L., & BALKIN, D. (2003). Administración. Madrid: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA DE ESPAÑA, S. A. U.**
- ❖ **GONZÁLEZ, J. M. (2015). El Siglo de Torreón. Obtenido de <https://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/261534.contexto-lagunero-eficiencia-empresarial.html>**
- ❖ **GRUPO EL COMERCIO. (MARZO de 2006). REVISTA LIDERES. Obtenido de REVISTA LIDERES: <http://www.revistalideres.ec/>**
- ❖ **HERNÁNDEZ SAMPIERI, R., FERNÁNDE COLLADO, C., & BAPTISTA LUCIO, P. (2010). Metodología de la Investigación. México: McGRAW-HIL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A.**

- ❖ **IBORRA, M., DASÍ, Á., DOLZ, C., & FERRER, C. (2011). Fundamentos de Dirección de Empresas. Madrid: Paraninfo.**
- ❖ **ICOMERCIALES.ES. (2008). Obtenido de <http://icomerciales.es/negocios1/importancia-de-la-microempresa>**
- ❖ **Importancia. (2015). www.importancia.org. Obtenido de <http://www.importancia.org/gestion-empresarial.php>**
- ❖ **INVESTIGACIONES, C. D. (2010). CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS. MADRID, CALLE MONTALBÁN, ESPAÑA.**
- ❖ **La Gran Enciclopedia Económica. (2015). Obtenido de <http://www.economia48.com/spa/d/eficacia/eficacia.htm>**
- ❖ **MARTÍNEZ GUILLÉN, M. d. (2013). LA GESTIÓN EMPRESARIAL: Equilibrando objetivos y valores. Madrid: Ediciones Díaz de Santos, S.A.**
- ❖ **MUNCH, L. (2010). ADMINISTRACIÓN: Gestión organizacional, enfoques y procesos administrativos. México: PEARSON EDUCACIÓN.**
- ❖ **NEWMAN, G. D. (2006). EL RAZONAMIENTO INDUCTIVO Y DEDUCTIVO DENTRO DEL PROCESO INVESTIGATIVO EN CIENCIAS EXPERIMENTALES. LAURUS (REVISTA EDUCATIVA), 50.**
- ❖ **PÉREZ ARELLANO, A. (25 de SEPTIEMBRE de 2015). Bustamante & Bustamante. Obtenido de <http://www.bustamanteybustamante.com.ec/articulos-de-interes/220-analisis-del-plan-nacional-del-buen-vivir-para-el-periodo-2013-2014>**
- ❖ **Repositorio Digital UTE. (SEPTIEMBRE de 2015). Obtenido de http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/12967/12/17931_2.pdf**
- ❖ **ResponSable. (2015). Obtenido de <http://www.responsable.net/compartir/secretos-eficiencia-empresarial>**
- ❖ **RIVERO, D. S. (2008). INTRODUCCION A LA METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN. SHALOM, 2008.**

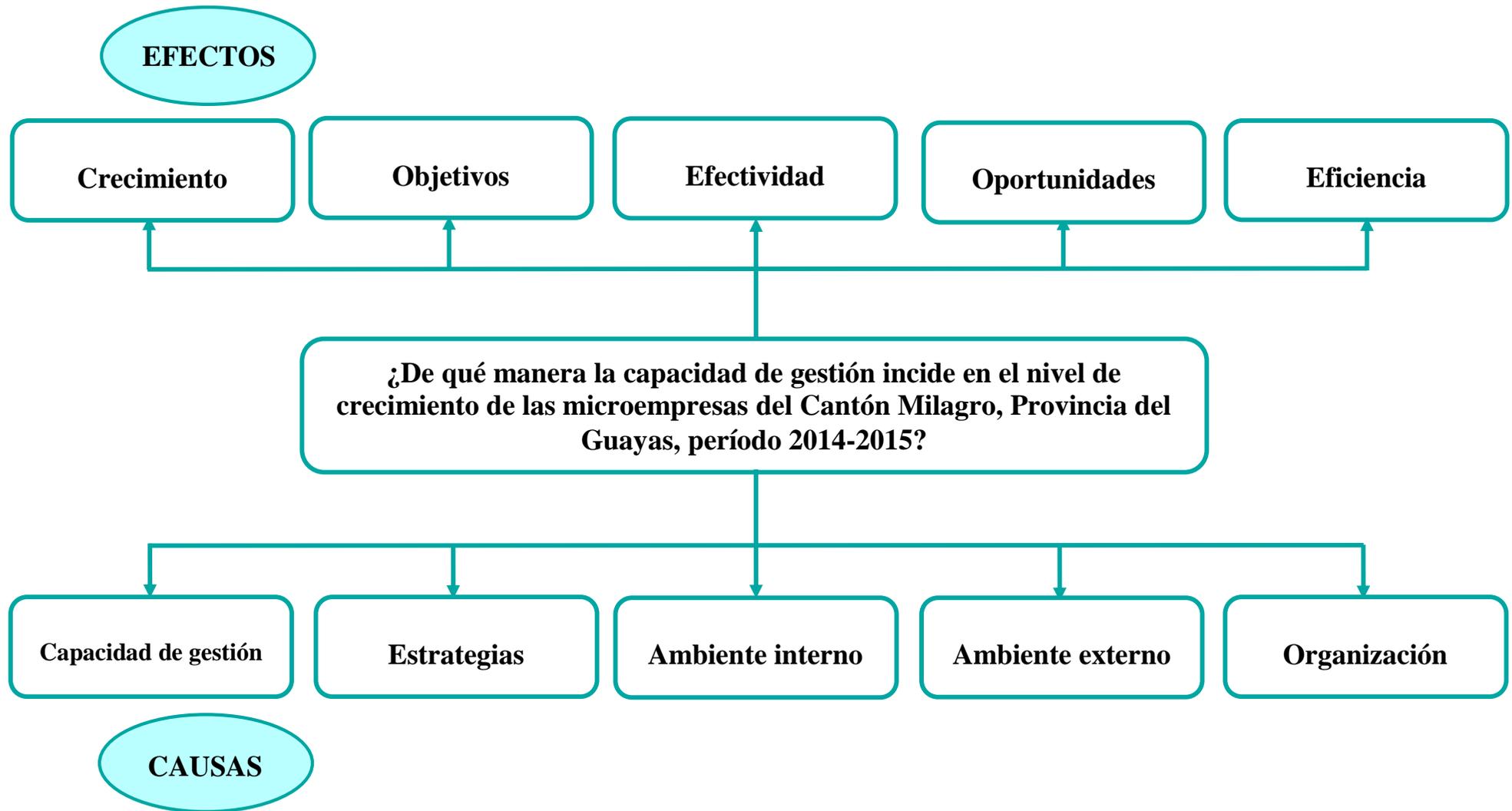
- ❖ **RIVERO, D. S. (2008). METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN. SHALOM.**
- ❖ **RODRÍGUEZ U, M. L. (2013). Guía de Tesis. Obtenido de <https://guiadetesis.wordpress.com/2013/08/19/acerca-de-la-investigacion-bibliografica-y-documental/>**
- ❖ **RUBIO DOMÍNGUEZ, P. (2008). Introducción a la Gestión Empresarial. Madrid: INSTITUTO EUROPEO DE GESTIÓN EMPRESARIAL.**
- ❖ **Ruibio Domínguez, P. (2008). INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN EMPRESARIAL. Madrid: INSTITUTO EUROPEO DE GESTIÓN EMPRESARIAL.**
- ❖ **SAMPIERI, R. H. (2010). METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN . MEXICO: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.**
- ❖ **SÁNCHEZ, J. C. (2012). LOS MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN. MADRID: DIAZ DE SANTOS.**
- ❖ **SCHERMERHORN, J. (2010). Administración. México: Limusa Wiley.**
- ❖ **SENPLADES. (2013). PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR 2013-2017. QUITO, ECUADOR: SENPLADES.**
- ❖ **VILCARROMELO RUIZ, R. (2013). Eumed.net. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2013a/1321/>**

SOXENIA

ANEXO 1: MATRIZ INTEGRADORA DEL PROCESO DE INVESTIGACIÓN

| PROBLEMA | FORMULACIÓN DEL PROBLEMA | OBJETIVO GENERAL | HIPÓTESIS GENERAL | VARIABLE INDEPENDIENTE | VARIABLE DEPENDIENTE | INDICADORES | TÉCNICAS | ÍTEM O PREGUNTAS |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|--------------------------------------------|
| La capacidad de gestión que poseen los microempresarios es deficiente, por ende incide en el nivel de crecimiento de las microempresas del Cantón Milagro. | ¿De qué manera la capacidad de gestión incide en el nivel de crecimiento de las microempresas del Cantón Milagro, Provincia del Guayas, período 2014-2015? | Establecer de qué manera la capacidad de gestión incide en el nivel de crecimiento de las microempresas del Cantón Milagro, Provincia del Guayas, período 2014-2015, a través de un estudio sobre la forma en que operan estos negocios, para contribuir con su desarrollo. . | La capacidad de gestión incide en el nivel de crecimiento de las microempresas del Cantón Milagro, Provincia del Guayas, período 2014-2015. | Capacidad de gestión | Crecimiento | Número de planificaciones estratégicas efectuadas por los micronegocios. Número de negocios que tienen declarada su misión. Número de negocios que han tenido un incremento en sus utilidades en el último año. | Encuesta | Preguntas: 1,2,3 (Ver encuestas en anexos) |
| que poseen | SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA | OBJETIVOS ESPECÍFICOS | HIPÓTESIS ESPECÍFICAS | VARIABLE INDEPENDIENTE | VARIABLE DEPENDIENTE | INDICADORES | TÉCNICAS | ÍTEM O PREGUNTAS |
| Los micronempresarios desconocen o no se acostumbran a diseñar e implementar estrategias que enmarquen la ruta a seguir para el logro de objetivos. | ¿Cómo las estrategias influyen en el logro de los objetivos de las microempresas del Cantón Milagro? | Determinar cómo las estrategias influyen en el logro de los objetivos de las microempresas del Cantón Milagro. | Las estrategias influyen en el logro de los objetivos de las microempresas del Cantón Milagro. | Estrategias | Objetivos | Número de estrategias planificadas. Número de estrategias implementadas. Número de estrategias evaluadas. Número de objetivos determinados previamente por los micronegocios. Número de objetivos alcanzados. | Encuesta | Preguntas: 4,5,6 |
| Al no realizar un análisis del ambiente interno empresarial no se conoce las características esenciales del negocio, esto ejerce influencia directa en la efectividad de la planificación. | ¿En qué medida el estudio del ambiente interno empresarial influye en la efectividad de la planificación de las microempresas del Cantón Milagro? | Analizar en qué medida el estudio del ambiente interno empresarial influye en la efectividad de la planificación de las microempresas del Cantón Milagro. | El estudio del ambiente interno empresarial influye en la efectividad de la planificación de las microempresas del Cantón Milagro. | Ambiente Interno | Efectividad | Número de fortalezas que poseen los micronegocios. Número de debilidades que poseen los micronegocios. Número de micronegocios que han alcanzado sus objetivos propuestos en el último año. Número de micronegocios que han manejado adecuadamente sus recursos. | Encuesta | Preguntas: 7,8 |
| Los microempresarios al no realizar un análisis del ambiente externo, no les permite visualizar y aprovechar oportunidades de mercado que se puedan presentar en un futuro. | ¿De qué forma el estudio del medio ambiente externo influye en el aprovechamiento de oportunidades de mercado para las microempresas del Cantón Milagro? | Establecer de qué forma el estudio del medio ambiente externo influye en el aprovechamiento de oportunidades de mercado para las microempresas del Cantón Milagro. | El estudio del medio ambiente externo influye en el aprovechamiento de oportunidades de mercado para las microempresas del Cantón Milagro. | Ambiente Externo | Oportunidades | Número de oportunidades que poseen los negocios en el mercado. Número de amenazas que deben enfrentar los micronegocios. Número de oportunidades que han sido aprovechadas por los negocios. Número de oportunidades que han sido desaprovechadas por los negocios. | Encuesta | Preguntas: 9,10 |
| La falta de organización que caracterizan a los micronegocios en relación a los recursos, se da porque no hay una correcta asignación de los mismos, generando poca participación de estos en los procesos y resultados. | ¿Cómo la organización de los recursos empresariales influye en la eficiencia de las microempresas del Cantón Milagro? | Examinar cómo la organización de los recursos empresariales influye en la eficiencia de las microempresas del Cantón Milagro. | La organización de los recursos empresariales influye en la eficiencia de las microempresas del Cantón Milagro. | Organización | Eficiencia | Porcentaje de disminución de desperdicios de recursos. Número de negocios que manejan adecuadamente sus recursos. Número de micronegocios que han disminuido el desperdicio de sus recursos. | Encuesta | Preguntas: 11,12 |

ANEXO 2: ÁRBOL DEL PROBLEMA



ANEXO 3: MODELO DE ENCUESTA DIRIGIDA A LOS MIRCROEMPRESARIOS DEL CANTÓN MILAGRO



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES
PROYECTO DE TESIS

La presente encuesta se realiza con el objetivo de recopilar información suficiente acerca del de influencia que tiene la capacidad de gestión en el nivel de crecimiento de las microempresas del Cantón

ES IMPORTANTE QUE LA INFORMACION SUMINISTRADA SEA CIERTA Y VERDADERA

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS MICROEMPRESARIOS DEL CANTÓN MILAGRO

1 Nombre / Razón Social

| |
|--|
| |
|--|

4 Teléfonos

| |
|--|
| |
|--|

1.- Considera usted que las microempresas del Cantón han crecido y se han desarrollado?

| | |
|-------------------|--|
| Muy de acuerdo | |
| De acuerdo | |
| Indeciso | |
| En desacuerdo | |
| Muy en desacuerdo | |

2.- ¿En calidad de dueño de un micronegocio, conoce cómo gestionarlo o administrarlo adecuadamente?

| | |
|-------------------|--|
| Muy de acuerdo | |
| De acuerdo | |
| Indeciso | |
| En desacuerdo | |
| Muy en desacuerdo | |

3.- Su capacidad de gestión como administrador de un micronegocio, se encuentra en un nivel:

| | |
|----------|--|
| Alto | |
| Medio | |
| Indeciso | |
| Bajo | |
| Nulo | |

4.- Los objetivos que se ha planteado como microempresario, los ha logrado:

| | |
|------------------|--|
| Siempre | |
| A veces | |
| Indeciso | |
| De vez en cuando | |
| Nunca | |

2 RUC / Cédula

| |
|--|
| |
|--|

5.- ¿El no lograr los objetivos de desarrollo de su micronegocio se debe a la no aplicación de estrategias previamente estudiadas y planificadas?

| | |
|-------------------|--|
| Muy de acuerdo | |
| De acuerdo | |
| Indeciso | |
| En desacuerdo | |
| Muy en desacuerdo | |

6.- ¿Considera que sus conocimientos administrativos le permiten gestionar estratégicamente su negocio?

| | |
|-------------------|--|
| Muy de acuerdo | |
| De acuerdo | |
| Indeciso | |
| En desacuerdo | |
| Muy en desacuerdo | |

7.- Acostumbra hacer un análisis del ambiente interno empresarial (aspectos positivos y negativos del negocio) para planificar las actividades de desarrollo?

| | |
|------------------|--|
| Siempre | |
| A veces | |
| Indeciso | |
| De vez en cuando | |
| Nunca | |

8.- ¿Le ha tocado eliminar falencias del negocio para dar inicio a la aplicación de estrategias de desarrollo?

| | |
|------------------|--|
| Siempre | |
| A veces | |
| Indeciso | |
| De vez en cuando | |
| Nunca | |

3 Dirección

| |
|--|
| |
|--|

9.- ¿Acostumbra a estudiar lo que ocurre en el mercado (problemas o beneficios de tipo económico, político, legal, etc.)?

| | |
|------------------|--|
| Siempre | |
| A veces | |
| Indeciso | |
| De vez en cuando | |
| Nunca | |

10.- ¿Cuando usted ha estudiado los factores de mercado, como economía, políticas, leyes, clientes, etc., ha encontrado oportunidades y las aprovechado en beneficio del crecimiento de su negocio?

| | |
|------------------|--|
| Siempre | |
| A veces | |
| Indeciso | |
| De vez en cuando | |
| Nunca | |

11.- ¿Acostumbra usted efectuar un análisis de los recursos que posee como negocio?

| | |
|------------------|--|
| Siempre | |
| A veces | |
| Indeciso | |
| De vez en cuando | |
| Nunca | |

12.- ¿Considera que está aprovechando correctamente los recursos de su micronegocio?

| | |
|------------------|--|
| Siempre | |
| A veces | |
| Indeciso | |
| De vez en cuando | |
| Nunca | |

ANEXO 4: EVIDENCIA DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LOS MICROEMPRESARIOS DEL CANTÓN MILAGRO



ANEXO 5: RESULTADO ANTIPLAGIO

The screenshot displays the URKUND web interface. On the left, a document summary is provided:

- Document:** TESIS CHANGOLUISA PILALO (1).docx (D15685367)
- Submitted:** 2015-10-14 21:06 (-05:00)
- Submitted by:** xzunigas@unemi.edu.ec
- Receiver:** xzunigas.unemi@analysis.urkund.com
- Message:** la capacidad de gestión incide en el nivel de crecimiento de las microempresas del Cantón Milagro. [Show full message](#)

Below the message, it states: "5% of this approx. 33 pages long document consists of text present in 13 sources."

The main area shows a "List of sources" table:

| Rank | Path/Filename |
|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | http://es.workmeter.com/blog/bid/353276/Indicadores-de-la-eficiencia-empresarial |
| 2 | PROYECTO MARIA VIDAL REVISION.docx |
| 3 | Mermelada de Frutilla.pdf |
| 4 | tesis mauricio agua.docx |
| 5 | DESARROLLO LOCAL.docx |

At the bottom, two comparison windows are visible. The left window shows a 100% match with an external source, displaying the following text:

Características y tipos de indicadores Cada indicador debe satisfacer los siguientes criterios o atributos para garantizar la eficiencia de la toma de decisiones a partir de las mejores condiciones de análisis: • Realista: Debe ser alcanzable y garantizar una relación lógica entre los recursos que se emplean para medirlo y el valor que aportan. • Medible: Ha de ser cuantificable en términos de frecuencia o cantidad. • Inteligible: Debe poder ser comprendido y reconocido fácilmente por todas las personas que lo usan. • Controlable: Tiene que poder someterse al seguimiento y monitorización. Los tipos de indicadores más habitualmente empleados son: • Indicadores de resultado: Hacen referencia a los términos de conclusión de una tarea. •

The right window shows a 100% match with the same external source, displaying the following text:

Características y tipos de indicadores Cada indicador debe satisfacer los siguientes criterios o atributos para garantizar la eficiencia de la toma de decisiones a partir de las mejores condiciones de análisis: • Realista: debe ser alcanzable y garantizar una relación lógica entre los recursos que se emplean para medirlo y el valor que aportan. • Medible: ha de ser cuantificable en términos de frecuencia o cantidad. • Inteligible: debe poder ser comprendido y reconocido fácilmente por todas las personas que lo usan. • Controlable: tiene que poder someterse al seguimiento y monitorización. Los tipos de indicadores más habitualmente empleados son: • Indicadores de resultado: hacen referencia a los términos de conclusión de una tarea. •