



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, EDUCACIÓN COMERCIAL**  
**Y DERECHO**

**TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIO A LA**  
**OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO (A) COMERCIAL**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**TEMA: Análisis de aplicación de estrategias competitivas en el**  
**crecimiento empresarial de las microempresas artesanales del cantón**  
**Milagro periodo 2013 - 2019**

**Autores:**

Sr. Barzola Ayala Brayan Santiago  
Srta. Rojas Troncoso Kimberly Adriana

**Tutor:**

MAE. Robalino Muñoz Rosa Claudiana

**Milagro, Octubre 2019**  
**ECUADOR**

## DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.

Fabrizio Guevara Viejó, PhD.

**RECTOR**

**Universidad Estatal de Milagro**

Presente.

Yo, Barzola Ayala Brayan Santiago en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales de la alternativa de Titulación – Proyecto de Investigación modalidad presencial, mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Proyecto de Investigación realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Grado, como aporte a la Línea de Investigación **PROYECTO DE INVESTIGACIÓN** de conformidad con el Art. 114 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, concedo a favor de la Universidad Estatal de Milagro una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo a la Universidad Estatal de Milagro para que realice la digitalización y publicación de este Proyecto de Investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

El autor declara que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

Milagro, 8 de agosto de 2019



Barzola Ayala Brayan Santiago

Autor 1

C.I: 0942471558

## DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.

Fabricio Guevara Viejó, PhD.

**RECTOR**

**Universidad Estatal de Milagro**

Presente.

Yo, Rojas Troncoso Kimberly Adriana en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales de la alternativa de Titulación – Proyecto de Investigación modalidad presencial, mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Proyecto de Investigación realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Grado, como aporte a la Línea de Investigación **PROYECTO DE INVESTIGACIÓN** de conformidad con el Art. 114 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, concedo a favor de la Universidad Estatal de Milagro una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo a la Universidad Estatal de Milagro para que realice la digitalización y publicación de este Proyecto de Investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

El autor declara que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

Milagro, 8 de agosto de 2019



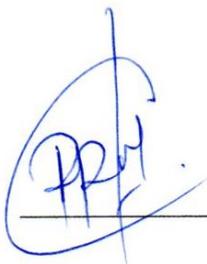
---

Rojas Troncoso Kimberly Adriana  
Autor 2  
C.I: 0942436908

## **APROBACIÓN DEL TUTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

Yo, Robalino Muñiz Rosa Claudiana en mi calidad de tutor del Proyecto de Investigación, elaborado por los estudiantes Barzola Ayala Brayan Santiago y Rojas Troncoso Kimberly Adriana cuyo tema de trabajo de Titulación es Análisis de aplicación de estrategias competitivas en el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales del cantón Milagro periodo 2013 - 2019, que aporta a la Línea de Investigación PROYECTO DE INVESTIGACIÓN previo a la obtención del Grado INGENIERO (A) COMERCIAL ; trabajo de titulación que consiste en una propuesta innovadora que contiene, como mínimo, una investigación exploratoria y diagnóstica, base conceptual, conclusiones y fuentes de consulta, considero que el mismo reúne los requisitos y méritos necesarios para ser sometido a la evaluación por parte del tribunal calificador que se designe, por lo que lo APRUEBO, a fin de que el trabajo sea habilitado para continuar con el proceso de titulación de la alternativa de Proyecto de Investigación de la Universidad Estatal de Milagro.

Milagro, 8 de agosto de 2019



**Robalino Muñiz Rosa Claudiana**

**Tutor**

**C.I: 0919109413**

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

El tribunal calificador constituido por:

MAE. Robalino Muñiz Rosa Claudiana

Dr. Espinoza Toalombo Rosa Aurora

Mgtr. Tenorio Almache Jose Luis

Luego de realizar la revisión del Proyecto de Investigación, previo a la obtención del título (o grado académico) de INGENIERO COMERCIAL presentado por el estudiante Barzola Ayala Brayan Santiago

Con el tema de trabajo de Titulación: Análisis de aplicación de estrategias competitivas en el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales del cantón Milagro periodo 2013 - 2019.

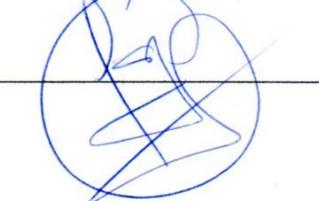
Otorga al presente Proyecto de Investigación, las siguientes calificaciones:

Estructura	[ 60 ]
Defensa oral	[ 40 ]
Total	[ 100 ]

Emite el siguiente veredicto: (aprobado/reprobado) APROBADO

Fecha: 28 de octubre de 2019

Para constancia de lo actuado firman:

	Nombres y Apellidos			Firma
Presidente	Robalino Claudiana	Muñiz	Rosa	
Secretario (a)	Espinoza Aurora	Toalombo	Rosa	
Integrante	Tenorio Luis	Almache	Jose	

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

El tribunal calificador constituido por:

MAE. Robalino Muñiz Rosa Claudiana

Dr. Espinoza Toalombo Rosa Aurora

Mgtr. Tenorio Almache Jose Luis

Luego de realizar la revisión del Proyecto de Investigación, previo a la obtención del título (o grado académico) de INGENIERA COMERCIAL presentado por la estudiante Rojas Troncoso Kimberly Adriana

Con el tema de trabajo de Titulación: Análisis de aplicación de estrategias competitivas en el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales del cantón Milagro periodo 2013 - 2019.

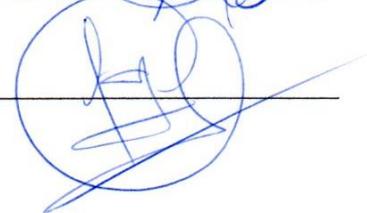
Otorga al presente Proyecto de Investigación, las siguientes calificaciones:

Estructura	[ 60 ]
Defensa oral	[ 40 ]
Total	[ 100 ]

Emite el siguiente veredicto: (aprobado/reprobado) APROBADO.

Fecha: 28 de octubre de 2019

Para constancia de lo actuado firman:

	Nombres y Apellidos		Firma
Presidente	Robalino Claudiana	Muñiz Rosa	
Secretario (a)	Espinoza Aurora	Toalombo Rosa	
Integrante	Tenorio Luis	Almache Jose	

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo de investigación le dedico en primer lugar, a Dios quien es mi guía y me bendijo dándome fuerzas para poder culminar este proyecto, a mis padres: Felix Barzola Fajardo y Adriana Ayala Garrido que siempre han estado allí dándome ánimos, fuerza, motivación y apoyándome en cada uno de las etapa de mi vida que eh tomado. A mis hermanos, familiares y profesores que me han dado apoyado y enseñado valiosas lección de vida.

**Barzola Ayala Brayán Santiago**

El presente proyecto investigativo se lo dedico a Dios por ser la fuente de mi energía de cada día, por darme las fuerzas para seguir adelante en este proceso de obtener mi más anhelado deseo.

A mi papá César Rojas Jurado que hoy no se encuentra conmigo, pero fue quien siempre estuvo cuando más lo necesitaba, siempre apoyándome a seguir adelante en mi vida académica.

A mi mamá Gladys Troncoso y mis hermanas Diana y Erika que han sido siempre mi pilar fundamental, brindándome su cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso la cual lo valoro y se lo agradezco mucho. A mi compañero de clases y amigo Brayán Barzola que siempre ha estado en todo momento durante el proceso y ha tenido una gran virtud que es la paciencia.

**Kimberly Adriana Rojas Troncoso**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a Dios todo poderoso por todas sus bendiciones y guiarnos siempre por el camino del bien, a nuestras familias por su apoyo fundamental en todo este largo proceso y a nuestros docentes ya que han sido partícipes de este largo camino que ya estamos por terminar.

**Barzola Ayala Brayan Santiago**

**Kimberly Adriana Rojas Troncoso**

## ÍNDICE GENERAL

DERECHOS DE AUTOR.....	II
DERECHOS DE AUTOR.....	III
APROBACIÓN DEL TUTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN..	IV
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR.....	V
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR.....	VI
DEDICATORIA.....	VII
AGRADECIMIENTO.....	VIII
ÍNDICE GENERAL.....	IX
ÍNDICE DE FIGURAS .....	X
ÍNDICE DE TABLAS .....	XII
RESUMEN .....	1
ABSTRACT .....	2
INTRODUCCIÓN .....	3
MARCO TEÓRICO.....	9
METODOLOGIA .....	27
RESULTADOS OBTENIDOS .....	35
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	76
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	79
Bibliografía.....	79
ANEXOS.....	86

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Empresas del Ecuador según su tamaño.....	12
Figura 2. Economía de las microempresas del cantón Milagro .....	13
Figura 3. Actividad Económica del microempresario artesanal .....	35
Figura 4. Número de empleados por microempresa Artesanal.....	36
Figura 5. Ingresos Mensuales de la microempresa artesanal .....	38
Figura 6. Formación del microempresario Artesanal.....	39
Figura 7. Categorización de las microempresas artesanales en grupos .....	40
Figura 8. Competitividad empresarial de las mipymes artesanales .....	41
Figura 9. Barra de Tablas combinadas de las microempresas artesanales de Comercio .....	43
Figura 10. Barra de Tablas combinadas de las microempresas artesanales de Servicio.....	43
Figura 11. Barra de Tablas combinadas de las microempresas artesanales de Manufactura.....	44
Figura 12. Gráfico de tablas combinadas General de microempresas Artesanales .....	44
Figura 13. Microempresa de herencia familiar .....	45
Figura 14. Años de vida de la microempresa artesanal .....	46
Figura 15. Crecimiento de la microempresa artesanal.....	47
Figura 16. Promedio diario de ventas de las microempresas artesanales .....	48
Figura 17. Estrategia competitiva que ha generado crecimiento empresarial	49
Figura 18. Planificación estratégica .....	50
Figura 19. Planificación de Objetivos.....	51
Figura 20. Importancia de la planificación de objetivos.....	52
Figura 21. Barra de Tablas combinadas sobre la importancia de la planificación de objetivos de las microempresas artesanales de Comercio....	53
Figura 22. Barra de Tablas combinadas sobre la importancia de la planificación de objetivos de las microempresas artesanales de Servicio .....	54
Figura 23. Barra de Tablas combinadas sobre la importancia de la planificación de objetivos de las microempresas artesanales de Manufactura	54
Figura 24. Gráfico de tablas combinadas General sobre la importancia de la planificación de objetivos en las microempresas Artesanales .....	55
Figura 25. Importancia de la Financiación.....	56
Figura 26. Dificultad para la Financiación.....	57
Figura 27. Financiación a través de un agente económico .....	58
Figura 28. Barra de Tablas combinadas sobre dificultad para financiarse a través de las Cooperativas de Ahorro y crédito .....	60

Figura 29. Exoneración de los impuestos a la renta del capital .....	61
Figura 30. Exoneración del impuesto a los capitales en giro.....	62
Figura 31. Exoneración del impuesto al valor agregado (IVA).....	63
Figura 32. Facilitación de importar materiales e implementos de trabajo de los artesanos, salvo los de lujo .....	64
Figura 33. Exoneración del impuesto a las exportaciones de artículos de producción artesanal.....	65
Figura 34. Facilitación de préstamos a largo plazo con intereses preferenciales a través del banco nacional y de la banca privada .....	66
Figura 35. Frecuencia de capacitación sobre las leyes Gubernamentales .....	67
Figura 36. Importancia de capacitarse sobre las leyes gubernamentales que benefician a los artesanos calificados .....	68
Figura 37. Estrategia de asociatividad en la microempresa artesanal.....	69
Figura 38. Importancia de asociatividad en la microempresa artesanal .....	70
Figura 39. Barreras que impiden asociatividad en las microempresas artesanales .....	71

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Clasificación de las empresas en el Ecuador según su tamaño .....	11
Tabla 2. Empresas del Ecuador según su tamaño .....	12
Tabla 3. Economía de las microempresas del cantón Milagro .....	13
Tabla 4. Mipymes del cantón Milagro .....	28
Tabla 5. Muestra estratificada por grupos artesanales de las microempresas	29
Tabla 6. Operacionalización de las variables .....	30
Tabla 7. Actividad Económica del microempresario artesanal .....	35
Tabla 8. Número de empleados por microempresa Artesanal .....	36
Tabla 9. Ingresos Mensuales de la microempresa artesanal .....	37
Tabla 10. Formación del microempresario Artesanal .....	38
Tabla 11. Categorización de las microempresas artesanales en grupos .....	39
Tabla 12. Competitividad empresarial de las mipymes artesanales .....	41
Tabla 13. Tabla combinada la aplicación de estrategias competitivas .....	42
Tabla 14. Microempresa de herencia familiar .....	45
Tabla 15. Años de vida de la microempresa artesanal .....	46
Tabla 16. Crecimiento de la microempresa artesanal .....	46
Tabla 17. Promedio diario de ventas de las microempresas artesanales .....	47
Tabla 18. Estrategia competitiva que ha generado crecimiento empresarial..	49
Tabla 19. Planificación estratégica .....	49
Tabla 20. Planificación de Objetivos .....	50
Tabla 21. Importancia de la planificación de objetivos .....	51
Tabla 22. Tabla combinada sobre la importancia de la planificación de objetivos según su actividad económica .....	52
Tabla 23. Importancia de la Financiación .....	56
Tabla 24. Dificultad para la Financiación .....	56
Tabla 25. Financiación a través de un agente económico .....	58
Tabla 26. Tabla combinada sobre dificultad para financiarse según su agente económico .....	59
Tabla 27. Exoneración de los impuestos a la renta del capital .....	60
Tabla 28. Exoneración del impuesto a los capitales en giro .....	61
Tabla 29. Exoneración del impuesto al valor agregado (IVA) .....	62
Tabla 30. Facilitación de importar materiales e implementos de trabajo de los artesanos, salvo los de lujo .....	63
Tabla 31. Exoneración del impuesto a las exportaciones de artículos de producción artesanal .....	64
Tabla 32. Facilitación de préstamos a largo plazo con intereses preferenciales a través del banco nacional y de la banca privada .....	65

Tabla 33. Frecuencia de capacitación sobre las leyes Gubernamentales.....	66
Tabla 34. Importancia de capacitarse sobre las leyes gubernamentales que benefician a los artesanos calificados .....	68
Tabla 35. Estrategia de asociatividad en la microempresa artesanal.....	69
Tabla 36. Importancia de asociatividad en la microempresa artesanal.....	70
Tabla 37. Barreras que impiden asociatividad en las microempresas artesanales .....	71
Tabla 38. Chi-cuadrado .....	71
Tabla 39. Prueba de Chi-cuadrado .....	72
Tabla 40. Medidas simétricas.....	72

# **Análisis de aplicación de estrategias competitivas en el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales del cantón Milagro periodo 2013 - 2019**

## **RESUMEN**

El presente trabajo de investigación se centró en analizar si las microempresas artesanales aplican estrategias competitivas para su crecimiento empresarial, debido a la poca aplicación de estrategias competitivas como: la planificación, financiación, asesoramiento de información gubernamental y de asociatividad, origina que disminuya el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales en el cantón Milagro. Por ello, se estableció como objetivo central determinar como la deficiente aplicación de estrategias competitivas: planificación, financiación, asesoramiento de información gubernamental y de asociatividad afecta el crecimiento empresarial de los talleres artesanales en el cantón Milagro, mediante una investigación de campo. El proyecto de investigación se desarrolló en cuatro capítulos, en los cuales se fundamentó teóricamente las variables de investigación, la metodología requirió de un estudio donde se aplica aspectos de investigación como: no experimental, mixta y de campo, con un diseño descriptivo, exploratorio y con métodos empíricos como: la observación, encuesta y entrevista. Los resultados de las encuestas y entrevista permitieron analizar el estado actual por el cual pasaban las microempresas artesanales, el resultado que se identificó en la encuesta es que existe una dependencia entre las variables estrategias competitivas y crecimiento empresarial. Como conclusión la aplicación de estrategias competitivas incide en el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales del cantón Milagro, pero no todos los talleres artesanales aplican estas estrategias de forma técnica lo cual impiden ser más competitivas en el mercado local.

**PALABRAS CLAVE:** Estrategias competitivas, Crecimiento empresarial, Planificación, Financiación, Asociatividad

# **Analysis of the application of competitive strategies in the business growth of artisanal microenterprises in the Milagro canton period 2013 - 2019.**

## **ABSTRACT**

This research work focused on analyzing whether artisanal microenterprises apply competitive strategies for their business growth, due to the low application of competitive strategies such as: planning, financing, government information and associative advice, causes business growth to decline of artisanal microenterprises in the Milagro canton. Therefore, it was established as a central objective to determine how the deficient application of competitive strategies: planning, financing, government information and association advice affects the business growth of artisan workshops in the Milagro canton, through a field investigation. The research project was developed in four chapters, in which the research variables were theoretically based, the methodology required a study where research aspects such as: non-experimental, mixed and field, with a descriptive, exploratory and design are applied with empirical methods such as: observation, survey and interview. The results of the surveys and interviews allowed us to analyze the current state through which artisanal microenterprises went through, the result that was identified in the survey is that there is a dependency between the variables competitive strategies and business growth. In conclusion, the application of competitive strategies affects the business growth of artisanal micro-enterprises in the Milagro canton, but not all artisanal workshops apply these strategies in a technical way which prevents them from being more competitive in the local market.

**KEY WORDS:** Competitive Strategies, Business Growth, Planning, Financing, Associativity,

## INTRODUCCIÓN

### **Breve descripción de los antecedentes**

Se considera a las mipymes una fuente de ingreso económico en el Ecuador, ya que, siendo éstas: microempresas, pequeñas y medianas empresas son las principales generadoras de empleo en el país, permitiendo a muchos sectores el crecimiento y desarrollo económico. Dentro de la clasificación de las microempresas, encontramos a las microempresas artesanales, las mismas que son negocios formales en los cuales destaca el artesano calificado y éstas microempresas siendo a veces negocios familiares que acogen como una oportunidad de emprendimiento, aprender un oficio en cualquiera de las 192 ramas que se definen en la Ley de Defensa del Artesano en la actualidad.

De acuerdo a la información proporcionada por la Junta Cantonal de Defensa del Artesano del cantón Milagro perteneciente a la provincia del Guayas, en la actualidad existen alrededor de 3000 artesanos, 850 calificados, 430 agremiados y 145 artesanos calificados que laboran como microempresas. Las microempresas artesanales en este cantón son una fuente de ingreso económico y es importante analizar cómo han estado operando en el mercado local. Y según la base de datos del GAD Municipal existen 185 mipymes, de los cuales 145 artesanos calificados laboran como microempresa artesanales representando el 78,38% del total de las mipymes del cantón Milagro.

Es importante analizar el crecimiento empresarial que tiene las mipymes a nivel mundial, internacional, nacional y provincial.

El estudio realizado por Villegas y Sánchez sobre “LAS MIPYMES EN EL CONTEXTO MUNDIAL: SUS PARTICULARIDADES EN MÉXICO” expone que en el año del 2012 a nivel global las mipymes representan un papel importante en las economías de los países: al ser una fuente generadora de empleo extensiva y constituyen una modalidad de articulaciones o integraciones empresariales en el sistema mundial; es importante la innovación de estas mipymes al enfrentarse a retos de competitividad ya que tienen un papel mayoritario en el tejido productivo y empresarial existente de un país (Valdés Díaz de Villegas & Sánchez Soto, 2012).

El estudio realizado por la revista “El Papel” sobre “La importancia de las Mipymes a nivel global”, en el año 2017, las mipymes constituyen más del 90% del total global de las empresas, contribuyendo casi al 50% del PIB mundial y emplean más del 70% de la fuerza de trabajo; aun así las mipymes se les presenta obstáculos para desarrollar su labor

productiva o de servicios, realizar comercio transfronterizo e insertarse en las cadenas globales de valor (Papel, 2017).

En Latinoamérica, según Estrada, García y Sánchez (2009) las de microempresas, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) crean riquezas y son necesarias para el desarrollo económico de un país debido a su principal relación con la generación de plazas de trabajo y son una fuente primordial de suministro y abastecimiento de servicios para las grandes empresas (Molina Ycaza & Sánchez-Riofrío, 2016, pág. 107).

El estudio realizado por Macías sobre “Análisis sectorial de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) de la provincia del Guayas, periodo 2011-2013” comenta que, “En las décadas de los años cincuenta y sesenta, las MIPYMES del sector industrial tuvieron mayor importancia en el Ecuador. De igual manera, en Latinoamérica se dio especial énfasis con las empresas vinculadas al modelo de sustitución de importaciones.” (Nicola Macías, 2015, pág. 26).

El estudio realizado por Guerrero Gómez (2016) sobre “la asociatividad: una alternativa para el desarrollo de las mipymes en el Ecuador dentro de la comunidad andina” expone que gran parte del sector de las mipymes ecuatorianas no tienen capacidad de obtener recursos para poder expandirse en los mercados locales e internacionales, la falta de crédito y de ser competitivas tiene como resultado no poder mantenerse en el mercado (Guerrero Gómez, 2016, pág. 2).

En el Ecuador, según INEC (2017) en su último censo, el total de las mipymes es de 880.203 representando el 99,54% del total de las empresas del país y el total de las microempresas es de 802.696 representando el 91,19% del total de las mipymes ecuatorianas (INEC, 2018).

El estudio realizado por Guerrero sobre “Diseño de un modelo de gestión de operaciones (adquisiciones y ventas), bajo las mejores prácticas del PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE-PMI, para una microempresa dedicada a la comercialización de múltiples productos, ubicada en el cantón el Empalme, provincia del Guayas”, observó que la empresa tiene debilidades por falta de estrategias a mediano y largo plazo, en este sentido indica que es necesario plantear estrategias en base a los objetivos de la empresa considerando los factores o aspecto de entorno y la capacidad de sus recursos (Guanoluisa Guerrero, 2018, pág. 29).

En la provincia del Guayas actualmente las mipymes son una fuente de desarrollo socioeconómico y una fuente de ingresos en el tejido empresarial, el cantón Milagro no es la excepción, debido a que el 78,38% pertenece a las microempresas artesanales de las 185 mipymes que operan en el mercado local. Según la Junta Cantonal de Defensa del Artesano de Milagro en la entrevista que se realizó en el proyecto de investigación expone que los artesanos calificados con sus talleres influyen en la ciudad de Milagro de una manera importante y positiva, ya que ellos por radicarse en la ciudad ofrecen sus servicios a los habitantes milagreños que lo necesiten, ofrecen plazas de trabajo procediendo a que la economía se quede dentro del cantón y capacita a los artesanos empíricos o personas “aprendices” que deseen aprender en una rama artesanal.

Es importante analizar este proyecto para conocer si las microempresas artesanales aplican estrategias competitivas: planificación, financiación, asesoramiento de información gubernamental y de asociatividad contra las barreras de desarrollo y crecimiento empresarial que se les presenta al principio o transcurso de su actividad comercial.

### **Planteamiento del problema**

De acuerdo a los 145 artesanos calificados que laboran como microempresas artesanales, se pudo evidenciar que existe una problemática en estas microempresas ya que reflejan un decrecimiento empresarial y muchas veces el cierre de los talleres artesanales. Los artesanos calificados que desean crecer como una microempresa artesanal, se les presenta barreras que impiden su crecimiento empresarial debido a que no aplican estrategias competitivas como: la planificación, financiación, asesoramiento de información gubernamental y de asociatividad.

A este problema conlleva analizar la deficiente aplicación de las estrategias competitivas y la relación con el crecimiento empresarial de las microempresas: ¿Qué efecto tiene la falta de planificación en el crecimiento económico de las microempresas artesanales?, ¿Qué efecto tiene la falta de financiación en la disminución de calidad de los productos y servicios que ofrecen las microempresas artesanales de Milagro?, ¿Cómo influye el desconocimiento de los beneficios que les otorga la ley ecuatoriana a los artesanos calificados en el desarrollo económico y crecimiento de las microempresas artesanales? y ¿Qué impacto causa la asociatividad en el crecimiento empresarial y competitividad de las microempresas artesanales del Cantón Milagro?.

Por lo tanto, el problema de investigación es la deficiente aplicación de estrategias competitivas como: la planificación, financiación, asesoramiento de información gubernamental y de asociatividad origina que disminuya el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales en el cantón Milagro.

La presente investigación está limitada al análisis de la aplicación de estrategias competitivas en el crecimiento empresarial de los negocios artesanales donde sus propietarios son artesanos calificados, del cantón Milagro, provincias del Guayas del Ecuador.

### **Objetivo general**

Determinar como la deficiente aplicación de estrategias competitivas: planificación, financiación, asesoramiento de información gubernamental y de asociatividad afecta el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales en el cantón Milagro, mediante una investigación de campo.

### **Objetivos específicos**

1. Identificar el efecto que tiene la falta de planificación en relación al decrecimiento económico de las microempresas artesanales, por medio de encuestas.
2. Identificar el efecto que tiene la falta de financiación en relación a la disminución de calidad de los productos y servicios de las microempresas artesanales, por medio de encuestas.
3. Identificar la influencia del poco conocimiento de los beneficios que les otorga la ley ecuatoriana a los artesanos calificados en el desarrollo económico y crecimiento de las microempresas artesanales, por medio de un asesoramiento externo.
4. Analizar el impacto que causa la asociatividad en el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales, mediante un análisis de datos locales del Cantón Milagro.

El objeto de estudio se enfoca en analizar el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales, teniendo el enfoque de estar acorde con la realidad de los conceptos de estrategias empresariales competitivas, contenidos científicos y tecnológicos que satisfagan las necesidades sociales y que cumpla con los esquemas de planificación, financiación, normativa gubernamental y de asociatividad. El campo de

investigación se orienta en el análisis de Organismos nacionales especializados y en la identificación de las barreras de crecimiento empresarial a través de encuestas y entrevistas, para identificar si se aplican estrategias de planificación, financiación, normativa gubernamental y de asociatividad como herramientas de crecimiento empresarial en el mercado local.

Las causas de la deficiente aplicación de estrategias competitivas en las microempresas artesanales en el cantón Milagro, provincia del Guayas son: la falta de planificación estratégica, financiación, asociatividad y el desconocimiento de los beneficios que les otorga la ley ecuatoriana a los artesanos calificados en el desarrollo económico y crecimiento de las mipymes artesanales. Las consecuencias de la falta de estrategias competitivas en las microempresas artesanales del cantón Milagro es el decrecimiento empresarial, que se presenta en el crecimiento y desarrollo económico, calidad de los productos o servicios y competitividad en el mercado local.

La propuesta de la investigación es la hipótesis alternativa “Ha”, la aplicación de estrategias competitivas: planificación, financiación, asesoramiento de información gubernamental y de asociatividad incide en el crecimiento y desarrollo empresarial, calidad de los productos o servicios y competitividad de las microempresas artesanales del cantón Milagro, provincia del Guayas.

Según el análisis que se realizó a los encuestados a través del programa Chi- Cuadrado y medida de correlación de SPEARMAN podemos constatar que la hipótesis Nula “Ho” no se cumple y se acepta la Hipótesis alternativa “Ha”, por lo tanto existe una dependencia entre las variables, la aplicación de estrategias competitivas: planificación, financiación, asesoramiento de información gubernamental y de asociatividad incide en el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales del cantón Milagro.

### **Justificación**

En el Ecuador las mipymes son una fuente de desarrollo socioeconómico y de ingresos en el tejido empresarial, las microempresas artesanales son una clasificación de las mipymes de este país, de modo que el decrecimiento y cierre de estos negocios repercute en el desarrollo económico del país, actualmente el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) y la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA) son los organismos encargados de fortalecer los procesos de desarrollo productivo para las mipymes artesanales en la zona 5 y de las demás zonas del Ecuador. En el cantón Milagro,

provincia del Guayas, las mipymes conforman la mayor parte de su tejido empresarial y económico, el total de las microempresas artesanales es de 145 representando el 78,38 % del total de las mipymes, el organismo especializado de velar por los derechos de los artesanos calificados y microempresas artesanales es la Junta Cantonal de Defensa del Artesano de Milagro.

Se desarrolla el presente trabajo de investigación con el motivo de dar a conocer si las microempresas artesanales del catón Milagro aplican estrategias competitivas frente a las barreras de crecimiento empresarial que se les presenta al principio o transcurso de su actividad empresarial, donde se han venido formando estos talleres artesanales por parte de aquellos artesanos calificados que han deseado emprender y que al principio de su actividad económica como microempresa no han podido crecer, desarrollarse económicamente y muchas veces cerrar sus negocios por falta de liquidez.

La finalidad de este trabajo es dar a conocer y analizar como la aplicación de estrategias competitivas: planificación, financiación, asesoramiento de información gubernamental y de asociatividad aporta al crecimiento empresarial de las microempresas artesanales del cantón Milagro, lo cual se beneficiarán aquellos artesanos calificados que desean emprender y establecerse como microempresas artesanales o que ya están constituidas en el mercado local.

# CAPÍTULO 1

## MARCO TEÓRICO

### **Antecedentes Históricos**

Las mipymes a nivel mundial promueven más de la mitad de plaza de trabajos formales generando un mayor crecimiento y desarrollo económico a nivel de un país debido a que es uno de los principales generadores de empleo, en el Ecuador constituyen el 95 % del tejido empresarial, generando más del 50% del Producto Interno Bruto (PIB) (Inversiones, 2017).

Según la Subsecretaría de Mipymes y Artesanías del Ecuador en el 2013, expone que fortaleció procesos de desarrollo productivo impulsando la innovación y fortaleciendo de las actividades de las Mipymes, a través de la fomentación de nuevos mercados nacionales e internacionales, desarrollando consorcios y consolidando las empresas locales (Ministerio de Industrias y Productividad, 2013).

Según el subsecretario de Desarrollo de Mipymes y Artesanías del Ministerio de Industrias, Muñoz Luis, en el 2014 comentó que las mipymes trabajó el 75% de la población económicamente activa (PEA) y el 25% sobrante trabajó en la gran industria; también indicó que en el año 2013 la facturación registrada en el servicio de Rentas Internas (SRI) por todo el sector productivo, llegó a los USD 112.000 millones y de esa cifra, unos USD 19.000 millones se generaron en la mipymes, pero al ser un dato estadístico confirmo el funcionario Muñoz que puede ser engañoso debido a que la informalidad en el sector de las mipymes es del 77% (Revista Líderes, 2014).

Según la Subsecretaría de Mipymes y Artesanías del Ecuador en el 2016, fundamenta el desarrollo sostenible y sustentable de las Mipymes y Unidades productivas artesanales, por medio de la generación de políticas públicas, estrategias que incentivan sus emprendimientos y su formalización para que logren su introducción en los mercados nacionales e internacionales (Ministerio de Industrias y Productividad, 2016).

Dentro de las Gestiones que realiza la subsecretaría de Mipymes y Artesanías del Ecuador en el 2016, las más importantes son:

- “Desarrollo de ferias, ruedas de negocio, islas comerciales y de identidad corporativa para emprendedores, MIPYMES y Artesanos.” (Ministerio de Industrias y Productividad, 2016).
- “Capacitaciones a las mipymes y artesanos especializados en textil, cuero y calzado, metalmecánico – carroceros y madera muebles.” (Ministerio de Industrias y Productividad, 2016).
- “Registro y categorización: de Artesanos para acceder a los beneficios que otorga la Ley de Fomento Artesanal mediante la emisión del RUA (Registro Único Artesanal) y de Mipymes que realicen actividades de producción para proporcionar el Registro Único de Mipymes” (Ministerio de Industrias y Productividad, 2016).

Según el INEC (2017) en su último censo, el total de las mipymes es de 880.203 representando el 99,54% del total de las empresas del país, el total de las microempresas es de 802.696 representando el 91,19% del total de las mipymes ecuatorianas y el 90,78% de las empresas en el Ecuador (INEC, 2018).

De acuerdo a la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA) del Ecuador en el año 2017 expone, “La JNDA a través de la Unidad de Calificaciones otorga el certificado de calificación artesanal, en las 164 ramas artesanales determinadas en el Reglamento de Calificaciones y Ramas de Trabajo, divididas en ramas de producción y servicio.” (JNDA, 2017).

En el año 2016, en el salón auditorio de la ciudad de Milagro se llevó a cabo el dialogo ciudadano sobre el proyecto borrador de la ley orgánica de desarrollo artesanal y también integrado por la asamblea nacional, donde el presidente de la junta nacional de la defensa del artesano Lic. Luis Quispe expone que en la ciudad de milagro se firmará un convenio con la Municipalidad para buscar capacitación y asistencia técnica donde se trabajará conjuntamente con el municipio en beneficio a los artesanos de la ciudad y de la provincia del Guayas. Están trabajando una propuesta conjuntamente con la asamblea nacional y el Ministerio de Industria para que los artesanos se beneficien con la normativa legal del Estado, dentro de la ciudad está trabajando la junta nacional de la Defensa del Artesano junto a la presidenta Dra. Sara Delgado de la junta Cantonal de Defensa del Artesano de Milagro para que los artesanos estén incluido dentro de la propuesta. El convenio para los

artesanos consiste en cursos a las personas vulnerables de la sociedad en todas las áreas de los artesanos (Tele Milagro, 2016).

De acuerdo al GAD Municipal de Milagro en su base de datos actualmente existen 185 mipymes, de los cuales 145 microempresas son artesanales y sus dueños son artesanos calificados, estos micro negocios artesanales representan el 78,38% del total de las mipymes del cantón Milagro.

### **Características de las empresas en el Ecuador 2017**

**Tabla 1. Clasificación de las empresas en el Ecuador según su tamaño**

<b>Clasificación de las empresas en el Ecuador</b>		
<b>Tipo de Empresas</b>	<b>Volumen de Ventas</b>	<b>Personas Afiliadas</b>
Grande	De \$ 5'000.001,00 en adelante.	200 en adelante.
Mediana "B"	De \$ 2'000.001,00 a \$ 5'000.000,00	100 a 199
Mediana "A"	De \$ 1'000.001,00 a \$ 2'000.000,00	50 a 99
Pequeña	De \$ 100.001,00 a \$ 1'000.000,00	10 a 49
Microempresa	Menor o igual a \$ 100.000,00	1 a 9

**Fuente:** (INEC, 2018)

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

En la tabla empleada la clasificación de las empresas según su tamaño en el Ecuador se define conforme al volumen de ventas anuales y el número de personas afiliadas que trabajan en la organización. Las mipymes comprende: la mediana empresa “B” con un volumen de ventas anuales de \$ 2'000.001,00 a \$ 5'000.000,00 y entre (100 a 199 trabajadores), la mediana empresa “A” con un volumen de ventas anuales de \$ 1'000.001,00 a \$ 2'000.000,00 y entre (50 a 99 trabajadores), la pequeña empresa con un volumen de ventas anuales de \$ 100.001,00 a \$ 1'000.000,00 y entre (10 a 49 trabajadores) y la microempresa con un volumen de ventas menor o igual a \$ 100.000,00 y entre (1 a 9 trabajadores).

### **Mipymes**

Se comprende por mipymes a las microempresas, pequeñas y medianas empresas siendo estas según su actividad económica: comerciales, industriales y servicios.

Según el art. 53 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).- Se entiende por mipymes a los micros, pequeñas y medianas organizaciones, las cuales como unidad productiva es toda persona natural o jurídica que ejerce una

actividad de producción, comercio y servicio. Los artesanos que estén dentro de la clasificación de micro, pequeña y mediana empresa acogerán los beneficios de este Código, previo cumplimiento de los requerimientos y condiciones señaladas en el reglamento (Ecuador, 2010).

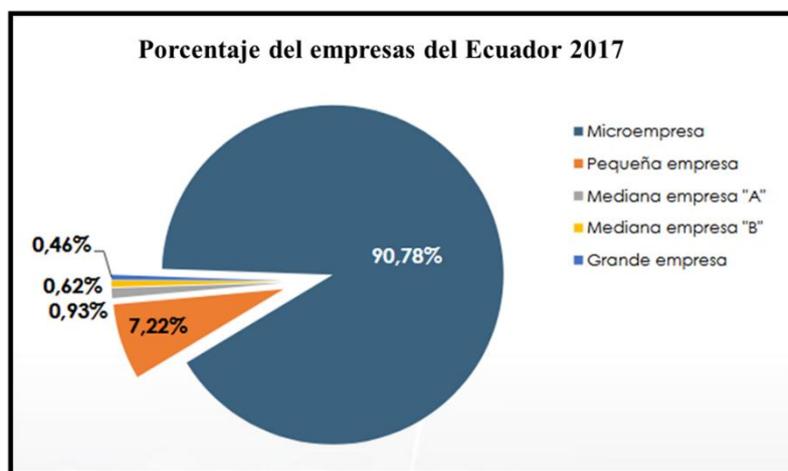
**Tabla 2. Empresas del Ecuador según su tamaño**

<b>Número De Empresas Del Ecuador 2017, Según Su Tamaño</b>		
<b>Tamaño de Empresas</b>	<b># De Empresas</b>	<b>Porcentaje</b>
Microempresa	802.696	90,778%
Pequeña	63.814	7,217%
Mediana "A"	8.225	0,930%
Mediana "B"	5.468	0,618%
Grande	4.033	0,456%
<b>Total</b>	<b>884.236</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** (INEC, 2018)

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 1. Empresas del Ecuador según su tamaño**



**Fuente:** (INEC, 2018)

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

Según cifras del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) del año 2017, el Ecuador tiene 884.236 empresas estos valores se obtuvieron gracias a la base de datos que tiene el IESS y SRI. El número total de las mipymes en el país es de 880.203 comprendiendo las cifras totales de la mediana "A", la mediana "B", pequeña y microempresa. Las mipymes representan el 99,54% del total de las empresas, el total de

las microempresas es de 802.696 y estas representan el 90,78% del total de las empresas en el Ecuador.

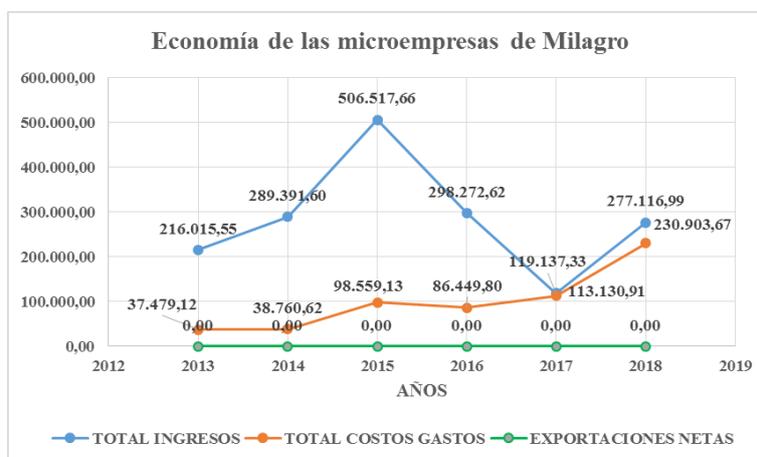
**Tabla 3. Economía de las microempresas del cantón Milagro**

<b>Microempresas del catón Milagro</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>TOTAL COSTOS GASTOS</b>	<b>EXPORTACIONES NETAS</b>
2013	216.015,55	37.479,12	0,00
2014	289.391,60	38.760,62	0,00
2015	506.517,66	98.559,13	0,00
2016	298.272,62	86.449,80	0,00
2017	119.137,33	113.130,91	0,00
2018	277.116,99	230.903,67	0,00

**Fuente:** Servicio de Rentas Internas

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 2. Economía de las microempresas del cantón Milagro**



**Fuente:** Servicio de Rentas Internas

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

Según la base de datos del Servicio de Rentas Internas del Ecuador (SRI) la economía que ha tenido las microempresas en el cantón Milagro desde el año 2013 hasta el 2018 es de: en el año 2013 el total de Ingresos es de \$ 216.015,55 y \$ 37.479,12 como el total de Costos y Gastos, en el año 2014 el total de Ingresos es de \$ 289.391,60 y \$ 38.760,62 como el total de Costos y Gastos, en el año 2015 el total de Ingresos es de \$ 506.517,66 y \$ 98.559,13 como el total de Costos y Gastos, en el año 2016 el total de Ingresos es de \$ 298.272,62 y 86.449,80 como el total de Costos y Gastos, en el año 2017 el total de

Ingresos es de \$ 119.137,33 y \$ 113.130,91 como el total de Costos y Gastos, en el año 2018 el total de Ingresos es de \$ 277.116,99 y \$ 230.903,67 como el total de Costos y Gastos. Así como también desde el año 2013 hasta el 2018 las microempresas del cantón Milagro no han realizado exportaciones.

### **Teorías de distintos autores y modelos que aportan a la investigación**

En el desarrollo de la investigación las variables que fundamentan la problemática son: estrategias competitivas, crecimiento empresarial, planificación, crecimiento económico, financiación, mejora de calidad, conocimiento, desarrollo económico, asociatividad y competitividad.

### **Estrategias competitivas resalta el criterio de los siguientes autores:**

- “Según el autor MICHAEL PORTER expone que la estrategia competitiva es importante debido a que coloca a la organización en una posición favorable, gozando de una clara ventaja sobre sus competidores; propone tres estrategias competitivas las cuales son: de liderazgo en costos, de diferenciación y de enfoque” (Robbins & Decenzo, 2002, pág. 97).
- Según el autor PHILIP KOTLER expone que una empresa puede entender mejor su posición competitiva si clasifica así mismo frente a sus competidores según el rol que cada uno desempeña en el mercado: líder, seguidor u ocupante de nicho. En base a esa clasificación la empresa realizara mejores acciones específicas adecuadas con el rol que desempeña y que desea desempeñar en el mercado (Kotler, 2002, pág. 132).

### **Crecimiento empresarial se realiza un análisis comparativo de los siguientes autores:**

- Según el pensador SALAS FUMÁS expone que la aceptación de una estrategia en donde se acceda al crecimiento en una empresa es indispensable para poder diferenciar entre los problemas de origen cualitativo como: necesidades de cambios de estructuras, métodos de dirección y de control en cada departamento de la organización y problemas de origen cuantitativo como: la demanda de recursos para la financiación e inversión que genera la estrategia (Blázquez Santana, Dorta Velázquez, & Verona Martel, 2006, pág. 168).

- Según los autores Montoro Sanchez, Martin de Castro y Diez Vial (2014), comenta que hay crecimiento empresarial cuando la empresa entra en nuevos ambientes competitivos o se mantiene en uno y se incrementa las ventas para satisfacer la demanda. El crecimiento empresarial y dimensión son conceptos relacionados dado a que cuando una organización incrementa su dimensión significa que está creciendo. El crecimiento empresarial se suele clasificar bajo dos criterios: dirección de crecimiento (se identifica las estrategia de expansión, diversificación, integración vertical e internacionalización) y forma de crecimiento (se refiere a las estrategias de crecimiento interno, fusiones, adquisiciones o acuerdos de cooperación) (Montoro Sanchez, Martin de Castro, & Diez Vial, 2014, págs. 118-119).
- Según los pensadores CUERVO GARCÍA Y FERNÁNDEZ SÁIZ exponen que el acogimiento de una estrategia de crecimiento en una organización no se logra con la calidad, el deseo de emprender que tiene el equipo directivo, la eficaz producción de la empresa, el sistema de comercialización y la ventaja competitiva en el mercado, sino que la estrategia de crecimiento debe estar enlazada entre una precisa planificación financiera y el plan de actividades que se va a realizar (Blázquez Santana, Dorta Velázquez, & Verona Martel, 2006, pág. 168).

**Planificación resalta el criterio de los siguientes autores:**

- Según los autores Welsch, Hilton y Gordon (2005) la planificación es el proceso de desarrollar objetivos empresariales dentro de un tiempo que se presenta en el futuro y con un plan de acciones para lograrlo; la planificación comprende: establecer objetivos de la empresa, desarrollar supuestos acerca del medio ambiente en el cual se cumplirán, elegir el plan de acción para alcanzar los objetivos, empezar a traducir los planes a en acciones y revisar para corregir deficiencias existentes (Welsch, Hilton, & Gordon, 2005, págs. 4-5).
- “Según Cantera (1989) expone que la planificación estratégica no se la debe entender como una suma constante de planes estratégicos, sino como el procedimiento que empieza con la utilización de un método para obtener el plan estratégico y permitiendo a la empresa su posición competitiva dentro de un ambiente en continuo y veloz cambio” (Sainz de Vicuña Ancín , 2015, pág. 41).

### **Crecimiento económico se realiza un análisis comparativo de los siguientes autores:**

- Según SCHUMPETER (1947), expone la importancia del empresario como generador de progreso y aborda a él como un factor de crecimiento económico, ya que es el principal protagonista del desarrollo económico capitalista impulsando el desarrollo económico de un país a través de la introducción de nuevos bienes o servicios, mejoras tecnológicas en la producción tradicional y nuevas combinaciones comerciales como la apertura de nuevos mercado para los productos que se oferta (Genescà et al., 2003, pág. 268).
- Según los pensadores KALDOR y JAMES MIRRELES (1962), postulan que el crecimiento económico se basa en el progreso técnico, a partir de una mayor inversión reflejada en la producción de nuevo equipo y maquinaria, también la depreciación de su activo fijo y en el comportamiento del empresariado frente a las condiciones de riesgos de una inversión (Enríquez Pérez, 2016, pág. 95).

### **Financiación resalta el criterio de los siguientes autores:**

- Según los autores Boscán y Sandra (2009) exponen que el financiamiento consiste en la obtención de fondos monetarios para la puesta en marcha de sus operaciones, mantenimiento o ampliación de una empresa, tales fondos se los puede conseguir a través de la autofinanciación con los fondos que ha generado en el transcurso de la operación de la empresa, aportaciones de los socios, financiación ajena o captación recursos externos; estos fondos serán considerados como una deuda que se deberá cancelar en un determinado tiempo ya sea a corto, mediano o largo plazo (Boscán & Sandra, 2009, pág. 406).
- Según los autores Montserrat Casanovas y Josep Bertrán (2013), “Las decisiones de financiación están relacionadas con el origen de los recursos financieros que la empresa destina a financiar el desarrollo de actividades.” (Montserrat Casanovas & Josep Bertrán, 2013, pág. 28).
- Según los autores BOSCÁN y SANDREA (2006), exponen que el financiamiento como estrategia se debe analizar variables como fuentes internas o externas, siendo estas el origen de los recursos que necesita la empresa, son provenientes de una institución pública o privada y se financiarán en un plazo de tiempo (corto o largo) (Boscán & Sandra, 2009, pág. 406).

**Calidad destaca el criterio del siguiente autor:**

Según SÁNCHEZ Y DUEÑAS (2015) expone que, la calidad es asimilar las necesidades futuras de los consumidores en particularidades medibles, de esta forman diseñan y elaboran los productos para mejorar complacencia de los clientes, en costos que el usuario estaría dispuesto a pagar (Maurath Urgilés, 2018, pág. 22).

**Conocimiento se destaca el criterio del siguiente autor:**

Según Landeau (2007) expone que, es una actividad esencial de las personas para adquirir nueva información, progresar en su vida cotidiana y conseguir certeza de la realidad; el conjunto de información que posee el ser humano denominado conocimiento le permite ver, analizar y reflexionar las características de los objetos que se encuentra en su entorno (Landeau, 2007, pág. 1).

**Desarrollo económico se resalta el criterio del autor:**

Según ALBERT O. HIRSCHMAN, definió que, el desarrollo económico como una estrategia no depende tanto de descubrir las uniones óptimas para: los recursos y factores de producción, disponibilidad de capital y empresariado, sino también de estimular e integrar para el desenvolvimiento de los recursos y capacidades que están ocultos, diseminados o incorrectamente empleados en la organización (Eatwell, Milgate, & Newman, 1993, pág. 230).

**Asociatividad se destaca el criterio de los siguientes autores:**

- Según Alemán Ramos y Zambrano Saltos (2017) expone que la asociatividad como estrategia en la mipymes presenta obstáculos como: problemas de confianza, el costo de asociarse no solo monetariamente sino que también por falta de tiempo que se le da a esta estrategia, entornos no favorables y difíciles exigencias en la forma jurídica (Alemán Ramos & Zambrano Saltos, 2017, pág. 44).
- Según DE LORENZIS (2013), comenta que los beneficios de un modelo asociativo en las mipymes son: genera más oportunidades de trabajo ya que se trabaja en forma conjunta, genera más desarrollo en las actividades, compite con empresas más globalizadas en el mercado interno y así tener el mismo nivel que las grandes empresas (Alemán Ramos & Zambrano Saltos, 2017, pág. 45).

### **Competitividad se analiza el criterio del autor:**

Según Reig Martínez (2007), expone que, la competitividad es un término bien determinado en relación al entorno de las organizaciones, este concepto puede entenderse como la capacidad por parte de la empresa de mantener o aumentar su rentabilidad en las condiciones que prevalecen en el mercado (Reig Martínez, 2007, pág. 19).

### **Antecedentes Referenciales**

Según Pazmiño Uruchima y Maldonado Guarnizo (2018) en el trabajo de tesis resalto que:

En el Cantón Milagro según cifras de la Junta Cantonal de Defensa del Artesano, se cuenta con 3.000 artesanos en general, 850 calificados y 430 agremiados, estos benefician económicamente al sector ya que brindan empleo y sustento para las familias, los de mayor influencia económica en el sector son los de construcción, mecánicos, panadería, aluminio y vidrio, estos talleres artesanales generan fuentes de empleo que ayudan a los ciudadanos (Pazmiño Uruchima & Maldonado Guarnizo, 2018, pág. 1).

Se da a conocer que en el año 2018 la Junta Cantonal de Defensa del Artesano en el cantón Milagro en su base de datos contaba con un número de 3.000 artesanos en general, 850 calificados y 430 agremiados; dichas cifras para el año 2019 según la base de datos del G.A.D Municipal de Milagro existen 145 microempresas artesanales las cuales sus dueños son artesanos calificados. Estas mipymes artesanales contribuyen en la economía de dicho cantón debido que generan plazas de trabajo para los ciudadanos milagreños.

Según Delgado Infante (2014) en su trabajo de Tesis de Maestría en Economía “Propuesta alternativa de medidas para el acceso de las PYMES a créditos bancarios” menciona que:

De lo mencionado se concluye que dentro de los principales factores que tienen las PYMES en cuanto a su crecimiento, desarrollo y éxito, es el acceso a los créditos que le permitan mejorar su tecnología, productividad, calidad, entre otros parámetros de triunfo (Delgado Infante, 2014, pág. 15).

Se da a conocer que la falta de financiamiento o falta al acceso de fuente financiamientos es uno de los grandes problemas que presentan las pymes en el Ecuador, sobre todo los

artesanos empíricos o artesanos calificados que desean desarrollarse como microempresas artesanales.

Según Pazmiño Uruchima y Maldonado Guarnizo (2018) en su tesis nos comenta que:

El apoyo que brinda la Junta Cantonal de Defensa del Artesano, ha sido un gran avance en materia socioeconómica ya que en los últimos años en el cantón Milagro se ha podido evidenciar el desempeño realizado por los artesanos en sus diferentes actividades, siendo promotores en el compromiso, el amparo y la seguridad, otorgando estrategias de realización frente a sus proyectos de emprendimiento, adoptando para ellos un lenguaje nuevo de conocimientos, facilitándoles financiamiento para ejecutar dichos proyectos de manera rápida y funcional, de la misma manera imparte asesorías para la adquisición de equipos con mayor tecnología, para el mejoramiento de la calidad de sus productos y situándoles en un nuevo estilo de vida, trabajando de manera independiente (Pazmiño Uruchima & Maldonado Guarnizo, 2018, pág. 23).

Se da a conocer una de las barreras que impiden el crecimiento empresarial en las mipymes como es la falta de Financiamiento que se les presentan a los artesanos empíricos sin título artesanal o artesanos no calificados al momento de desarrollar sus negocios. También el apoyo que brinda la Junta Cantonal de Defensa del artesano a través del registro y entrega del Carnet Profesional Artesanal facilitándoles a las microempresas artesanales el financiamiento para comprar materiales e implementos de trabajo con mayor tecnología para el mejoramiento de calidad de sus productos y servicios.

Según Alvarez Junco y Narváez Duy (2018) en el trabajo de tesis resalto que:

La planificación estratégica permite alcanzar propósitos y objetivos a lo que sea que ésta venga aplicada, es por eso que se la considera importante desde inicios de la historia debido a los logros que se han venido alcanzando gracias a la misma. Para las empresas o negocios debe ser aplicada con el fin de brindar un rumbo adecuado y permitir desarrollar estrategias acordes a las actividades a las que se estén dedicando, además permite desarrollar herramientas para evaluar, medir y dar seguimiento a

resultados obtenidos durante los controles y así permitir una mejora continua (Alvarez Junco & Narváez Duy, 2018, pág. 3).

Se observa que es de gran importancia la planificación como estrategia en las empresas ya que permite alcanzar objetivos propuestos y ser más eficiente en sus operaciones; en una microempresa artesanales es esencial la planificación de actividades y objetivos a seguir siendo estos a corto o largo plazo, debido al control que se presenta en una Planificación Estratégica permite el crecimiento empresarial de estas mipymes.

Según Alemán Ramos y Zambrano Saltos (2017) en su trabajo de Titulación “¿Cómo Influye la asociatividad empresarial en el crecimiento de las microempresas?” expone que:

En este proyecto llevamos a cabo las investigaciones pertinentes y por ende como propuesta se realizara la propuesta de forma financiera. La asociativa ayudara a las microempresas del sector automotriz en una manera muy notable es sus costo de venta aplicando las economía de escala, esta estrategia da como resultado costos más atractivos, accesibilidad a las promociones, descuentos de parte de los proveedores, etc. (Alemán Ramos & Zambrano Saltos, 2017, pág. 124).

Se da a conocer que la asociatividad como estrategia influye en gran manera las empresas, sobre todo en las microempresas artesanales esta estrategia es de gran ayuda ya que permite ser competitivos en sus productos y servicios que ofrece, permite tener un mayor crecimiento empresarial a lo largo de los años que desarrolla sus actividades y permite ser competitivos en el mercado local.

## **Marco legal**

### **Ley de Defensa del Artesano**

Art. 1.- Esta Ley ampara a los artesanos de cualquiera de las ramas de artes, oficios y servicios, para hacer valer sus derechos por sí mismos o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes o que se establecieren posteriormente (Ley de Defensa del Artesano, 2008, pág. 1).

## **Artesanos**

Según el artículo 2, de la Ley de Defensa del artesano del Ecuador, en sus términos se considera como artesano: al trabajador manual, maestro de talleres o artesano autónomo que se encuentra calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA) y registrado en el Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos; que en el desarrollo de su actividad trabajando personalmente hubiese invertido en su taller en: implementos de trabajo, maquinarias y materias primas, una cantidad no superior al 25% del capital fijado para la pequeña industria. Así mismo se considera como artesano al trabajador manual que no haya invertido monetariamente en implementos de trabajo o carezca de operarios (Ley de Defensa del Artesano, 2008, pág. 1).

## **Microempresas Artesanales**

Según el artículo 2, de la Ley de Defensa del artesano del Ecuador, en sus términos se da a conocer que las Microempresas artesanales o Talleres Artesanales son los establecimientos en el cual el artesano ejerce su oficio y cumple con los siguientes requisitos: su actividad sea exclusivamente artesanal, el número de operarios no sea mayor a 15 y el número de aprendices no sea mayor de 5, el capital invertido no sobrepase el monto establecido por la ley, la dirección y responsabilidad del taller artesanal este a cargo del maestro de taller y esta microempresa se encuentre debidamente calificada por la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA). Las sociedades de talleres artesanales y los artesanos calificados por la JNDA que para obtener mejores rendimientos económicos por sus productos deban comercializarlos en un local independiente de su taller, serán considerados como una sola unidad para gozar de los beneficios que otorga esta ley (Ley de Defensa del Artesano, 2008, pág. 2).

## **Beneficios de los Artesanos calificados según la ley**

Según el artículo 16, de la Ley de Defensa del artesano del Ecuador, los artesanos amparados por esta ley son libres de las obligaciones impuestas a los patronos en general por la actual legislación; no obstante, los artesanos jefes de taller con respecto a sus operarios si están sometidos a: disposiciones sobre el salario mínimo, a pagar las indemnizaciones legales en los casos de despido intempestivo, derecho de vacaciones a sus operarios y jornada máxima de trabajo de conformidad con el Código del Trabajo. Con los fondos definidos en esta Ley y con los que en lo sucesivo se asignarán, se atenderá por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social a las indemnizaciones de accidentes de

trabajo y a los otros derechos de los operarios (Ley de Defensa del Artesano, 2008, pág. 5).

Según el artículo 17, de la Ley de Defensa del artesano del Ecuador, en sus términos el Estado proporcionara a los artesanos eficiente ayuda económica mediante: la exoneración de los impuestos a la renta del capital, del impuesto a los capitales en giro y del impuesto al valor agregado (IVA) - la facilitación de importar materiales e implementos de trabajo de los artesanos, salvo los de lujo - la exoneración del impuesto a las exportaciones de artículos de producción artesanal - la facilitación y privilegio de préstamos a largo plazo con intereses preferenciales a través del Banco Nacional de Fomento y de la banca privada, donde los montos de los créditos se determinaran según su: actividad artesanal y el número de operarios que tenga a su cargo el taller - las instituciones oficiales y otros organismos públicos prestaran su ayuda económica mediante la compra de artículos de artesanía, excepto en el caso de que el estado o las instituciones de derecho sean productores de estos artículos (Ley de Defensa del Artesano, 2008, pág. 5).

### **Ley orgánica de economía popular y solidaria**

Art. 77.-Artesanos.- Es artesano el trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que desarrolla su actividad y trabajo personalmente. En caso de ser propietario de un taller legalmente reconocido, no excederá los límites de operarios, trabajo, maquinarias, materias primas y ventas, que serán fijados anualmente por la Superintendencia (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS), 2018, pág. 24).

### **Código del trabajo**

Art. 302.- Obligaciones de los artesanos calificados.- Los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano no están sujetos a las obligaciones impuestas a los empleadores por este Código. Sin embargo, los artesanos jefes de taller están sometidos, con respecto a sus operarios, a las disposiciones sobre sueldos, salarios básicos y remuneraciones básicas mínimas unificadas e indemnizaciones legales por despido intempestivo. Los operarios gozarán también de vacaciones y rige para ellos la jornada máxima de trabajo, de conformidad con lo dispuesto en este Código (Código del Trabajo, 2018, pág. 74).

## **Marco conceptual**

### **Estrategia de competitiva**

La estrategia competitiva en una organización es la agrupación de acciones defensivas y ofensivas que permiten alcanzar una postura beneficiosa en el mercado frente a las demás empresas competidoras, en obtención de una superioridad competitiva mantenida a largo plazo con un incremento en la rentabilidad; es así que la competitiva se convierte en la manera por el cual se podrá alcanzar una ventaja competitiva (DEUSTO FORMACION, 2014).

La estrategia competitiva es el plan de la empresa a largo plazo para ayudar a: explotar sus fortalezas, desarrollar nuevas capacidades, aprovechar oportunidades, evitando los riesgos y amenazas para crear una ventaja competitiva que le ayude a posicionarse en el mercado y superar a los rivales de la industria (OBS, 2018).

### **Ventaja competitiva**

“La ventaja competitiva se define como un conjunto de características diferenciadoras respecto de los competidores que permiten conseguir una posición relativa superior para competir, así como, una rentabilidad superior.” (DEUSTO FORMACION, 2014).

### **Asesoramiento de información gubernamental**

La estrategia de Asesoramiento de información gubernamental en las microempresas artesanales es uno de puntos más importantes de toda empresa, debido a que con esa información podrá obtener mayores beneficios en sus actividades como artesanos calificados. En si es la acción de asesorarse de los beneficios que por ley puede tener y de las obligaciones que deba cumplir para así desarrollar nuevas oportunidades que le permitan crecer como microempresas al transcurso de su actividad económica.

### **Planificación**

“La planeación estratégica es el proceso que sirve para formular y ejecutar las estrategias de la organización con la finalidad de insertarla, según su misión, en el contexto en el que se encuentra.” (Chiavenato & Sapiro, 2011).

Al hablar de planificación estratégica hablamos de un plan maestro en el que la alta dirección acoge y se adapta a las decisiones estratégicas corporativas en referencia a tres

años, para lograr una empresa competitiva que le permita satisfacer las necesidades de sus diferentes clientes (Sainz de Vicuña Ancín , 2015, pág. 42).

### **Financiamiento**

El financiamiento es un plan que puede hacerse en un tiempo determinado ya sea a corto plazo que se relaciona con la gestión de los fondos de la tesorería y largo plazo involucrando decisiones sobre planes de crecimiento, de especialización e inversión, este plan es necesario para impulsar el desarrollo de una empresa (Boscán & Sandra, 2009, pág. 405). La financiación de la empresa puede ser propio, ya sea de su patrimonio como reserva o venta y de recurso ajenos como: endeudamiento a través de préstamos.

### **Estrategia de Financiación**

“La definición de las estrategias de financiamiento teóricamente debería surgir a partir de un proceso de planificación financiera, el cual comprende los planes financieros a largo plazo, o estratégicos y a corto plazo u operativos” (Boscán & Sandra, 2009, pág. 404).

### **Asociatividad**

La asociatividad empresarial se define como una estrategia orientada a mejorar el logro de una ventaja competitiva por parte de una organización, esta estrategia busca la cooperación con otras empresas mediante el establecimientos de acuerdos, para la realización de una serie de actividades dentro de la cadena de valor del producto o servicio, incrementa su eficiencia en sus operaciones y reduce los costos de transición de una empresa (Martínez & De Viéytez, 2002, pág. 110).

### **Clúster**

El Clúster es un conjunto de empresas interconectadas en las cuales pueden variar según su clasificación por tamaño, que se dedican al mismo sector económico y de producción, formándose una relación de interés de crear alianzas para lograr objetivos comunes y en su entorno se ejerce una competencia sana entre cada una de las entidades que la conforman (Salas et al., 2016).

### **Crecimiento empresarial**

Es un proceso de mejora y de adaptación a cambios exigidos por el entorno o promovidos por el espíritu emprendedor del directivo de una empresa, que desarrolla o amplía su capacidad productiva mediante el ajuste o adquisición de nuevos recursos para

implementarlos en la entidad de acuerdo a su capacidad financiera, permitiendo obtener una competitividad perdurable en el tiempo e impulsa a alcanzar los objetivos propuestos (Aguilera Castro, 2010, pág. 96).

### **Crecimiento económico**

El crecimiento económico en una empresa se establece con referencia a su mayor o menor productividad, esa productividad es la habilidad de producir y la manera como fueron utilizados esos insumos en el proceso productivo. Toda organización tiene como objetivo obtener una mayor productividad (Delfín Pozos & Acosta Márquez, 2016, pág. 187).

### **Desarrollo empresarial**

“El desarrollo empresarial es un concepto integrador porque enlaza diferentes elementos (crecimiento económico, cultura empresarial, innovación, liderazgo y gestión del conocimiento) con los que el empresario puede alcanzar los objetivos y obtener un impacto positivo en una organización” (Delfín Pozos & Acosta Márquez, 2016, pág. 187).

### **Desarrollo económico**

El desarrollo económico en un tiempo determinado puede definirse genéricamente como el crecimiento sostenible desde tres puntos de vistas: económico (incremento de la renta o valor de bienes y servicios), social (crecimiento solidario) y medioambiental (recursos naturales y el equilibrio medioambiental) (De Tomás Morales, Vaquero Lafuente, & Valle López, 2003).

### **Articulación empresarial**

“La articulación empresarial es la relación entre 2 o más empresas que tienen relaciones productivas o comerciales en la que todas las partes obtienen una ventaja o beneficio” (CENDIPP PERU, 2014, pág. 5).

### **Mejora de Calidad**

Según Juran define el concepto de calidad como el cambio ventajoso que tiene una empresa, a través de un procedimiento en el cual trasciende desde un nivel inferior de la calidad a uno superior. En sí la finalidad de mejorar la calidad es dirigir la conducta de los productos o servicios hacia la optimización, disminuyendo los costes de calidad y sus deficiencias en sus procesos de fabricación (Varo, 1994, pág. 273).

## **Empresa**

Es una agrupación de personas como una institución o sociedad, en la que se dedican a la elaboración o transformación y comercialización de productos y servicios, dirigidos a consumidores que pueden ser personas, familias o empresas para satisfacer una necesidad.

## **Pyme**

Las Pymes son pequeñas y medianas empresas, estas entidades son independientes en el mercado, tienen inversiones grandes y esto las excluye del mercado industrial por las limitaciones que impone la legislación de acuerdo al volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores nivel de producción y activos presente (Alemán Ramos & Zambrano Saltos, 2017, pág. 24).

## **Mipymes**

Se entiende por mipymes a las medianas, pequeñas y microempresas, las cuales pueden ser de comerciales o de servicios por lo general y sus características son: alta generación de empleo, escaso acceso al crédito, uso intensivo de mano de obra y una alta contribución al PIB (Alemán Ramos & Zambrano Saltos, 2017, pág. 25).

## CAPÍTULO 2

### METODOLOGIA

El presente tema de investigación se desarrolla sobre la aplicación de estrategias competitivas en el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales del cantón Milagro; para realizar dicho estudio se aplica aspectos de investigación como: no experimental, mixta y de campo, con un diseño descriptivo, exploratorio y con métodos empíricos como: la observación, encuesta y entrevista. Para lo cual contaremos con el apoyo de la Dra. Sara Delgado Bazán presidenta de la Junta cantonal de Defensa del Artesano, GAD Municipal y colaboración de las microempresas artesanales del cantón Milagro. En cuanto a los recursos técnicos se considera que se cuenta con el acondicionamiento necesario y recursos suficientes para impartir la investigación de campo.

### TIPO DE INVESTIGACIÓN

#### **Mixta**

En este estudio se recopila información cuantitativa y cualitativa.

- **Cuantitativa:** se recolecta datos de un número determinado de encuestados para poder verificar nuestras hipótesis empleadas en la investigación.
- **Cualitativa:** se recolecta información basada en la observación del crecimiento empresarial de las microempresas artesanales, a través de entrevista a la Junta cantonal de Defensa del Artesano y GAD Municipal del cantón Milagro.

#### **Exploratoria**

Ayuda a obtener una primera orientación sobre el problema a tratar, se emplea en si para poder obtener una mayor información relevante acerca de los artesanos calificados que cuentan y están establecidas como microempresas en el mercado local.

#### **Descriptiva**

Se emplea para poder conocer y describir las características de las variables, a través de la recolección de datos donde se podrá observar e identificar si los artesanos calificados dueños de negocios aplican estrategias competitivas: de planificación, financiación, asesoramiento de información gubernamental y de asociatividad, para poder crecer como microempresas y ser competitivas en el mercado del cantón Milagro. Esta investigación se realiza con el fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento de la información actual de los artesanos calificados.

## **Bibliográfica**

Se recopila y analiza información obtenida a través de informes, libros, revistas e internet sobre el tema de estudio.

## **De campo**

Sirve como soporte en información que proviene de entrevistas, encuestas y observaciones, debido a que se trabajara en conjunto a la Junta cantonal de Defensa del Artesano, GAD Municipal y las microempresas artesanales del cantón Milagro, para que la información sea veraz y de fácil comprobación.

## **Diseño metodológico**

El presente estudio tiene como función el diseño de la investigación no experimental, porque se utiliza un diseño descriptivo y exploratorio, los mismos que permite la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos y la herramienta que se utiliza es la encuesta y la entrevista.

## **MÉTODOS**

La presente investigación se aplica los métodos empíricos el cual comprende los instrumentos o técnicas de: observación, encuesta y entrevista para diagnosticar la investigación en su etapa exploratoria y comprobar la hipótesis en su etapa descriptiva.

## **POBLACIÓN Y MUESTRA**

### **Características de la población**

Según la base de datos del GAD Municipal de Milagro, éste cantón cuenta con 185 mipymes. La población correspondiente al proyecto está comprendida por el total de 145 microempresas artesanales del cantón Milagro con el fin de analizar si aplican estrategias competitivas para su crecimiento empresarial.

*Tabla 4. Mipymes del cantón Milagro*

<b>Mipymes del cantón Milagro</b>	<b>Población</b>	<b>Porcentaje Poblacional</b>
Medianas y pequeñas empresas	40	21,62%
Microempresas Artesanales	145	78,38%
<b>Total de Mipymes</b>	<b>185</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** GAD Municipal de Milagro

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Tabla 5. Muestra estratificada por grupos artesanales de las microempresas**

<b>Microempresas Artesanales de Milagro</b>	<b>Población</b>
Centros de Belleza	49
Spa	4
Talleres Mecánicos y Otros	47
Confecciones	21
Reparación de Alhajas, Joyas y Relojes	4
Panaderías	7
Calzado	3
Venta de Alimentos	4
Imprenta	3
Ventas de Artesanías	2
Heladería	1
<b>Total de Mipymes Artesanales</b>	<b>145</b>

**Fuente:** GAD Municipal de Milagro

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Descripción del tamaño de la muestra**

En la presente investigación en el tamaño de la muestra se utiliza herramientas estadísticas, considerando el cálculo de tamaño de muestra de una población finita, la cual se aplica a los 145 microempresas artesanales del cantón Milagro y corresponde a:

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

$$n = \frac{(145)(0,5)(0,5)}{\frac{(145-1)0,05^2}{(1,96)^2} + (0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{36,25}{0,343710953}$$

$$n = 105,4665255$$

Donde:

n: tamaño de la muestra

N: tamaño de la población

p: posibilidad de que ocurra un evento, donde p = 0,5

q: posibilidad de que no ocurra un evento, donde q = 0,5

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

Z: nivel de confianza, se considera el 95%, donde  $Z= 1,96$

Aplicando formula se obtiene una muestra de 105 microempresas artesanales, no se entrevistó a toda la población debido a que todos no proporcionaban información.

## LA HIPÓTESIS

### Hipótesis general

La aplicación de estrategias competitivas: planificación, financiación, asesoramiento de información gubernamental y de asociatividad incide en el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales del cantón Milagro.

### Conceptualización de las variables

**Variable Independiente:** Estrategias Competitivas

**Variable Dependiente:** Crecimiento empresarial.

### Operacionalización de las variables

*Tabla 6. Operacionalización de las variables*

Variables	Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems o Preguntas	Técnica e instrumento
<b>Variable independiente:</b> Estrategias Competitivas	Conjunto de acciones que se ponen en marcha para alcanzar una posición ventajosa frente a demás organizaciones competidoras, permitiendo realizar estrategias de ofensivas y defensivas en un mercado laboral.	Estrategia de Planificación	-Nivel de conciencia sobre su propósito para laborar. -Límites de metas hacia dónde quiere ir. -Margen de conciencia de los propios objetivos. -Calidad de conciencia sobre su entorno.	-Tengo bien definido el propósito de mi negocio. -Pienso hacia donde quiero direccionar mi negocio. -Planteo bien mis objetivos. -Analizo el entorno interno y externo de mi negocio para así plantear acciones hacia el futuro.	<b>-Encuesta</b> Para evaluar la utilización de estrategias durante la competitividad entre microempresas artesanales.  (Se utiliza una escala de Likert para la encuesta)  El programa que se utiliza para cuantificar la información es el SPSS.
		Estrategia de Financiación	-Situación sobre su solvencia y liquidez económica como microempresa. -Estado de conciencia de su capacidad económica.	-Analizo la solvencia y liquidez económica del negocio -Reconozco mi capacidad económica ante un préstamo.	

			-Límite sobre su presupuesto en compra de activos fijo vs rentabilidad.	-Determino que bienes comprar con el préstamo. -Reconozco la rentabilidad que se tendrá con los bienes obtenidos.	
		Estrategia de asesoramiento o de información gubernamental	-Situación sobre los beneficios que se tiene en el mercado laboral.	-Anticipo sobre los beneficios y riesgos que puede tener la empresa. -Tengo bien definido los beneficios y obligaciones que tengo por ley del estado.	
		Estrategia de Asociatividad.	-Valor de los beneficios de relacionarse con otros negocios. -Índice de negocios similares.	-Identifico los beneficios de asociarme con otro negocio para ser más competitivo. -Reconozco los beneficios de la asociatividad.	
<b>Variable dependiente :</b> Crecimiento empresarial	Es el progreso positivo que tiene la empresa u organización ante un ambiente competitivo, en donde desarrolla y crece su economía a través de la introducción de bienes o servicios, mejoras tecnológicas y nuevas estrategias que permitan aumentar su	Aplicación de estrategias	-Situación de las estrategias elaboradas. -Porcentaje de beneficio para aplicar estrategias.	-Anticipo las estrategias que necesito. -Aplico estrategias que me permitan crecer como empresa.	<b>-Entrevista</b> Para analizar y conocer las características de las mipymes artesanales durante el crecimiento empresarial.  (Se utiliza un listado de preguntas diferentes para las entrevistas)
		Nivel de Crecimiento económico	-Grado de las necesidades para aumentar la dimensión de la empresa.	-Analizo los bienes que necesito para crecer. -Administro estrategias competitivas.	
		Nivel de Desarrollo económico	-Margen del crecimiento sostenible.	-Determino mi crecimiento sostenible. -Valoro mis estrategias realizadas durante el tiempo transcurrido.	

	dimensión y capacidad económica.	Nivel de Mejora de Calidad	-Índices de la calidad de los productos o servicios a través de una mejora de procesos o nuevas tecnologías.	-Determino las mejoras de mis productos o servicios y su nivel de calidad. -Analizo el nivel de competitividad que tiene la empresa ante el mercado.	
--	----------------------------------	----------------------------	--	---	--

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Desarrollo de la entrevista**

Para obtener mayor información de: los artesanos calificados y del crecimiento empresarial actual de las microempresas artesanales del cantón Milagro, se realizó dos entrevista: la primera con la Ing. Paola Guevara especialista en Tesorería y Recaudación del Gobierno Autónomo Descentralizado “GAD” del cantón Milagro y la segunda con la Dra. Sara Delgado Bazán, Presidenta de la Junta cantonal de Defensa del Artesano de Milagro.

La información proporcionada en la entrevista al GAD del cantón Milagro, benefició de mucho a la investigación ya que se obtuvo una base de datos y respuestas a preguntas acerca del número actual de mipymes, microempresas artesanales y beneficios de los artesanos calificados al momento de obtener su permiso de funcionalidad, lo cual se menciona a continuación:

#### **1.- ¿Cuántas Mipymes existen en el cantón Milagro actualmente?**

En el cantón Milagro existen 185 mipymes, de las cuales se dividen en medianas, pequeñas y microempresas.

#### **2.- ¿Cuántas microempresas artesanales existen en el cantón Milagro actualmente?**

Actualmente existen 145 microempresas artesanales en el cantón Milagro.

#### **3.- ¿Existen un beneficio a los artesanos calificados al momento de obtener su permiso de funcionalidad?**

Los beneficios que tienen los artesanos calificados al acercarse al Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Milagro es un descuento en sus permisos de funcionalidad anuales.

La información proporcionada en la entrevista a la Junta cantonal de Defensa del Artesano de Milagro, benefició de mucho a la investigación ya que se obtuvo: un listado de las

asociaciones, gremios y respuestas a preguntas acerca del crecimiento empresarial que han tenido los artesanos calificados, sus beneficios que tienen por ley gubernamental y su influencia en la economía del cantón Milagro durante los últimos años, lo cual se menciona a continuación:

### **1.- ¿Cuántos artesanos existen actualmente en el Cantón Milagro?**

Según la base de datos del 2018, existen alrededor de 3000 artesanos, 850 calificados, 430 agremiados en el cantón Milagro.

### **2.- ¿Cuántos Artesanos Calificados cuentan con microempresas artesanal?**

La Junta Cantonal de Defensa del artesano de Milagro envía a los artesanos calificados una vez ya obtenido su calificación a sacar sus permisos de funcionamiento al municipio del cantón y en la base de datos del 2019 del GAD Municipal de Milagro se constata que existen 145 artesanos calificados que laboran como mipymes artesanales o talleres artesanales.

### **3.- ¿Cuántos Asociaciones, gremios y sociedades Artesanales existen en el cantón Milagro?**

En el cantón Milagro existe 9 gremios artesanales, 9 asociaciones artesanales, 1 sociedad artesanal y 1 federación de artesanos profesionales.

### **4.- ¿Qué gremio y asociación Artesanal tiene mayor impacto?**

Los siguientes gremios y asociaciones artesanales tienen mayor impacto debido a que están constantemente activos con la Junta Cantonal de Defensa del artesano de Milagro.

- Gremio de Maestros mecánicos eléctricos del cantón Milagro. Calles: Valverde y José de Antepara.
- Gremio de Maestros ebanistas del cantón Milagro. Calles: Presidente Roca y Presidente Mosquera.
- Gremio artesanal de mecánicos y anexos del cantón Milagro. Dirección: Ciudadela los Troncos.
- Gremio de Maestros (as) profesionales en belleza del cantón Milagro. Calles: Guayas y Avda. Chirijos
- Asociación de joyeros y relojeros del cantón Milagro.
- Asociaciones de maestros de construcción del cantón Milagro.

**5.- ¿Cuáles son los beneficios que tienen los Artesanos al llenar su titulación de Artesano Calificado en la Junta de la Defensa del Artesano?**

- Descuento en los permisos de funcionamiento de microempresa.
- Exoneración de los impuestos a la renta del capital
- Exoneración del impuesto a los capitales en giro.
- Exoneración del impuesto al valor agregado (IVA).
- Facilitación de importar materiales e implementos de trabajo de los artesanos, salvo los de lujo.
- Exoneración del impuesto a las exportaciones de artículos de producción artesanal.
- Facilitación de préstamos a largo plazo con intereses preferenciales a través del Banco Nacional de Fomento y de la banca privada.

**6.- ¿De qué manera las asociaciones y gremios artesanales han influenciado en los Artesanos Calificados y en la economía del cantón Milagro durante los últimos años?**

Los artesanos calificados con sus talleres influyen en la ciudad de Milagro de una manera importante y positiva, ya que ellos por radicarse en la ciudad ofrecen sus servicios a los habitantes milagreños que lo necesiten, ofrecen plazas de trabajo procediendo a que la economía se quede dentro del cantón y capacita a los artesanos empíricos o personas “aprendices” que deseen aprender en una rama artesanal; la Junta Cantonal de Defensa del Artesano le permite hasta 5 aprendices por cada taller artesanal en el cantón Milagro.

**7.- ¿Cuántas ramas Artesanales existen actualmente?**

En el 2018 en el Ecuador existían 184 ramas artesanales, pero ahora en el 2019 crearon 8 ramas más y existen 192 ramas que tiene la Ley de Defensa del Artesano en la actualidad.

## CAPÍTULO 3

### RESULTADOS OBTENIDOS

#### Caracterización de la población y muestra seleccionada

Las microempresas artesanales forman parte de la clasificación de las mipymes en el Ecuador, en el cantón Milagro estos talleres artesanales son necesarias para el desarrollo económico y generación de empleos. Para poder tabular y medir la información en la presente investigación se consideró categorizar todo los datos generales de las mipymes artesanales como:

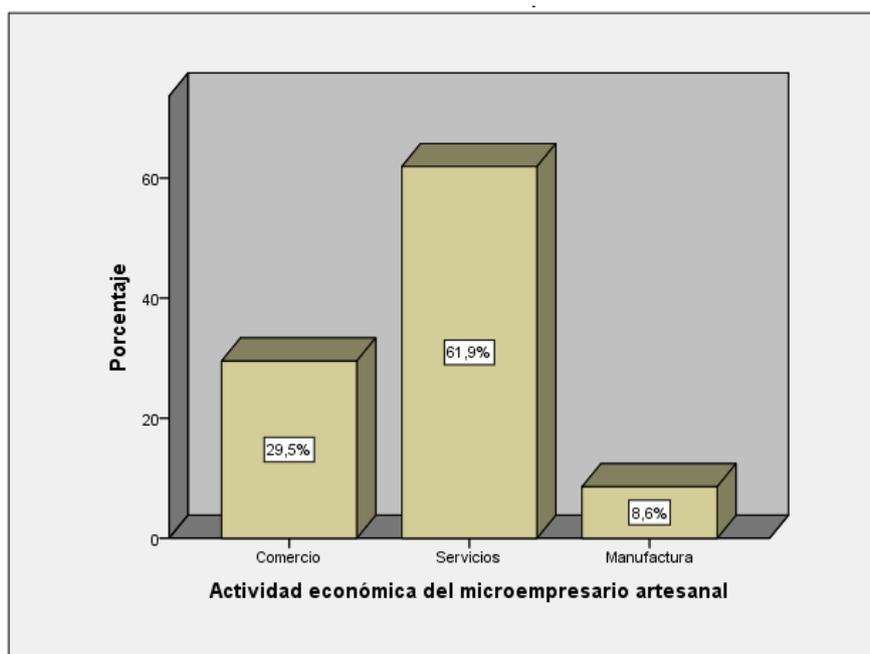
#### A.- Actividad Económica

*Tabla 7. Actividad Económica del microempresario artesanal*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Comercio	31	29,5	29,5	29,5
	Servicios	65	61,9	61,9	91,4
	Manufactura	9	8,6	8,6	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

*Figura 3. Actividad Económica del microempresario artesanal*



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

## Análisis

De acuerdo a la información recolectada, los talleres artesanales del cantón Milagro están distribuidas de acuerdo a las actividades que realizan como: comercio, servicio y manufactura. Las mipymes artesanales de actividad de servicios conformada con 65 microempresas representan el 61,90% del total de la población, seguido por las mipymes artesanales de actividad de comercio conformada con 31 microempresas representan el 29,50% del total de la población y las mipymes artesanales de actividad de manufactura conformada con 9 microempresas representan el 8,60% del total de la población. Esto representa la distribución por actividad económica de las mipymes artesanales del cantón Milagro.

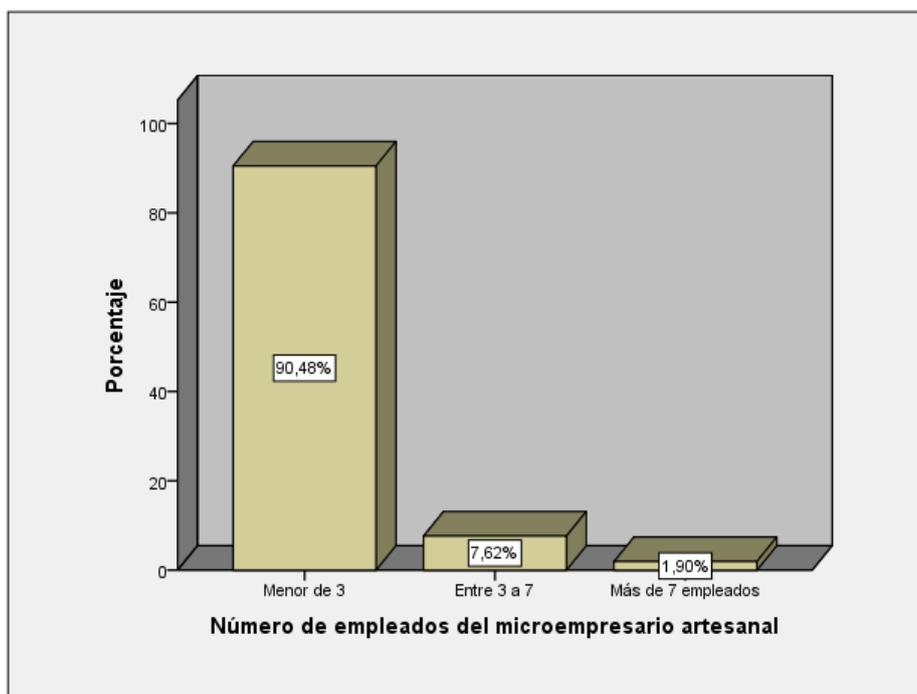
### B.- Número de empleados

*Tabla 8. Número de empleados por microempresa Artesanal*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Menor de 3	95	90,5	90,5	90,5
Entre 3 a 7	8	7,6	7,6	98,1
Más de 7 empleados	2	1,9	1,9	100,0
Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

*Figura 4. Número de empleados por microempresa Artesanal*



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

## **Análisis**

Mediante este gráfico podemos notar que el número de empleados por taller Artesanal en el cantón Milagro, existen 95 microempresas artesanales que tienen menos de 3 empleados laborando y representan el 90,48% del total de la población, seguido de 8 microempresas artesanales que tienen entre 3 a 7 empleados laborando y representan el 7,62% del total de la población y 2 microempresas artesanales que tienen más de 7 empleados laborando y representan el 7,62% del total de la población. Estos datos demuestran que en el cantón Milagro el 90,48% de las microempresas artesanales solo pueden contratar menos de 3 empleados, el 7,62% solo puede contratar entre 3 a 7 empleados y el 1,90% solo puede contratar a más de 7 empleados de acuerdo a los gastos e ingresos de cada organización.

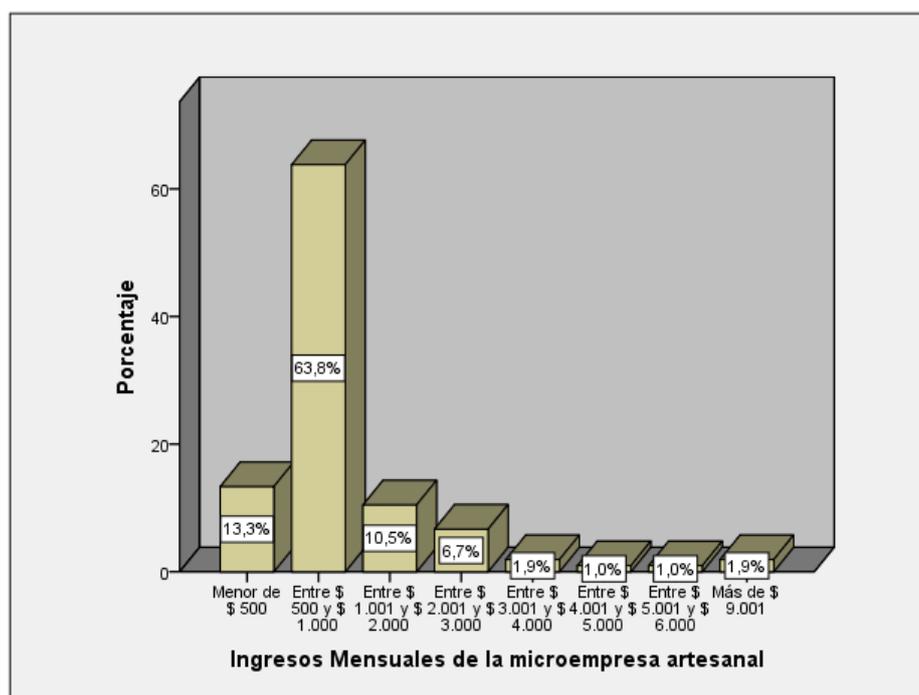
## **C.- Ingresos Mensuales**

***Tabla 9. Ingresos Mensuales de la microempresa artesanal***

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Menor de \$ 500	14	13,3	13,3	13,3
Entre \$ 500 y \$ 1.000	67	63,8	63,8	77,1
Entre \$ 1.001 y \$ 2.000	11	10,5	10,5	87,6
Entre \$ 2.001 y \$ 3.000	7	6,7	6,7	94,3
Entre \$ 3.001 y \$ 4.000	2	1,9	1,9	96,2
Entre \$ 4.001 y \$ 5.000	1	1,0	1,0	97,1
Entre \$ 5.001 y \$ 6.000	1	1,0	1,0	98,1
Más de \$ 9.001	2	1,9	1,9	100,0
Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 5. Ingresos Mensuales de la microempresa artesanal**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Análisis**

De acuerdo a la información recolectada 14 microempresas artesanales tienen ingresos mensuales menor a \$ 500 representando el 13,3% del total de la población, seguido por 67 microempresas artesanales tienen ingresos mensuales entre \$ 500 y \$ 1.000 representando el 63,8% del total de la población, seguido por 11 microempresas artesanales tienen ingresos mensuales entre \$ 1.001 y \$ 2.000 representando el 10,5% del total de la población, seguido por 2 microempresas artesanales tienen ingresos mensuales más de \$ 9.001 representando el 1,9% del total de la población. Datos relevantes que demuestran que las microempresas artesanales son generadoras de desarrollo y crecimiento económico en el cantón de Milagro.

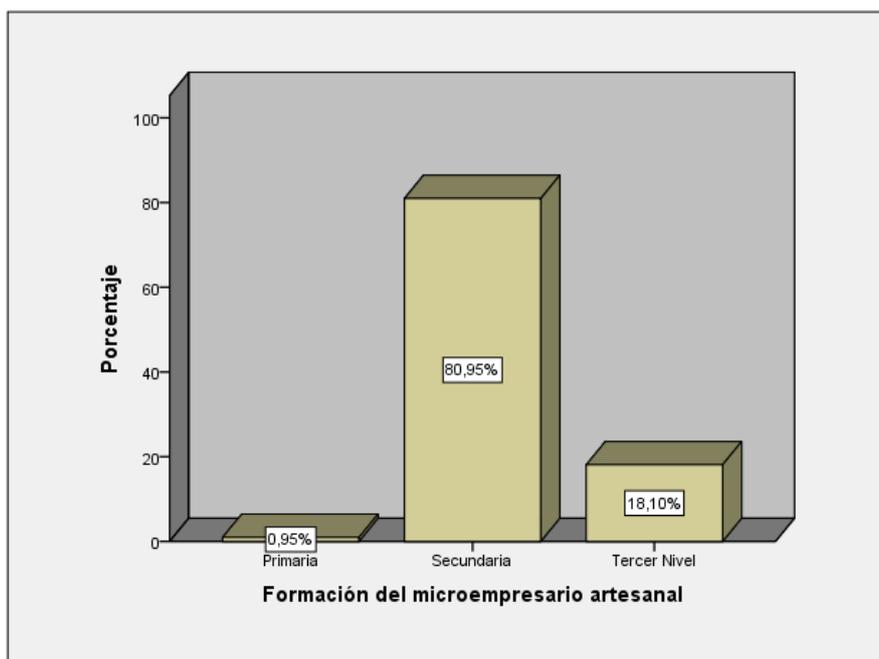
**D.- Formación del microempresario Artesanal**

**Tabla 10. Formación del microempresario Artesanal**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Primaria	1	1,0	1,0	1,0
Secundaria	85	81,0	81,0	81,9
Tercer Nivel	19	18,1	18,1	100,0
Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 6. Formación del microempresario Artesanal**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Análisis**

Mediante este gráfico se mide el nivel de formación de los artesanos calificados del cantón Miagro y se puede notar que el dueño de 1 microempresa artesanal tiene formación educacional de primaria representando el 0,95% del total de la población, el 80,95% de los encuestados tienen una formación educacional de secundaria y el cual pertenece a 85 microempresas encuestadas, también el 18,10% de los encuestados tienen una formación educacional de tercer nivel y el cual pertenece a 19 microempresas encuestadas.

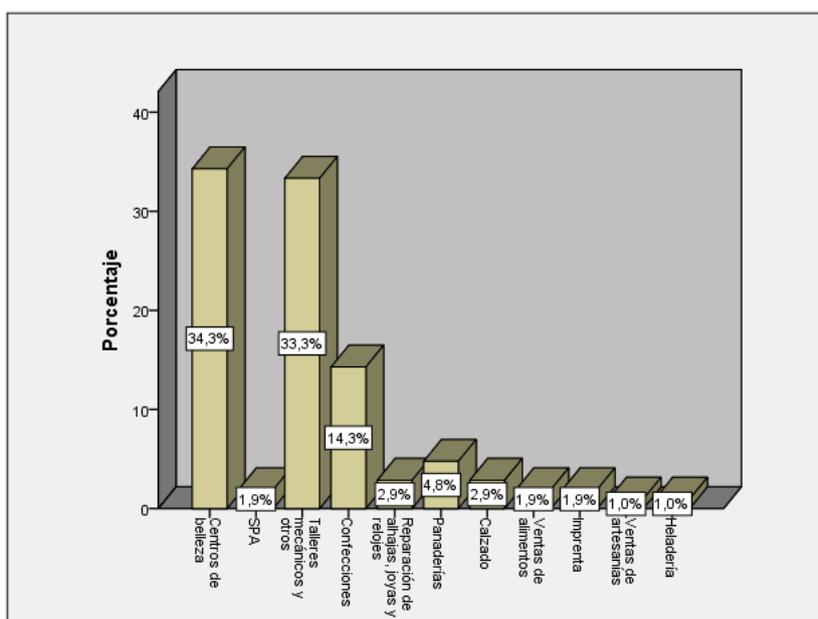
**E.- Categorías de la microempresa artesanal**

**Tabla 11. Categorización de las microempresas artesanales en grupos**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Centros de belleza	36	34,3	34,3	34,3
	SPA	2	1,9	1,9	36,2
	Talleres mecánicos y otros	35	33,3	33,3	69,5
	Confecciones	15	14,3	14,3	83,8
	Reparación de alhajas, joyas y relojes	3	2,9	2,9	86,7
	Panaderías	5	4,8	4,8	91,4
	Calzado	3	2,9	2,9	94,3
	Ventas de alimentos	2	1,9	1,9	96,2
	Imprenta	2	1,9	1,9	98,1
	Ventas de artesanías	1	1,0	1,0	99,0
	Heladería	1	1,0	1,0	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 7. Categorización de las microempresas artesanales en grupos**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Análisis**

De acuerdo a la información recolectada 36 microempresas pertenecen al grupo de Centros de belleza representando el 34,3% del total de la población, 2 microempresas pertenecen al grupo de SPA representando el 1,9% del total de la población, 35 microempresas pertenecen al grupo de Talleres mecánicos y otros representando el 33,3% del total de la población, 15 microempresas pertenecen al grupo de Confecciones representando el 14,3% del total de la población, 3 microempresas pertenecen al grupo de Reparación de alhajas, joyas y relojes representando el 2,9% del total de la población, 5 microempresas pertenecen al grupo de Panaderías representando el 4,8% del total de la población, 3 microempresas pertenecen al grupo de Calzado representando el 2,9% del total de la población, 2 microempresas pertenecen al grupo de Ventas de alimentos representando el 1,9% del total de la población, 2 microempresas pertenecen al grupo de Imprenta representando el 1,9% del total de la población, 1 microempresa pertenece al grupo de Ventas de artesanías representando el 1,0% del total de la población y 1 microempresa pertenece al grupo de Heladería representando el 1,0% del total de la población. Estos datos representan la distribución por categorías que tienen las microempresas artesanales del cantón Milagro.

## Análisis estadístico de la encuesta realizada en el cantón milagro

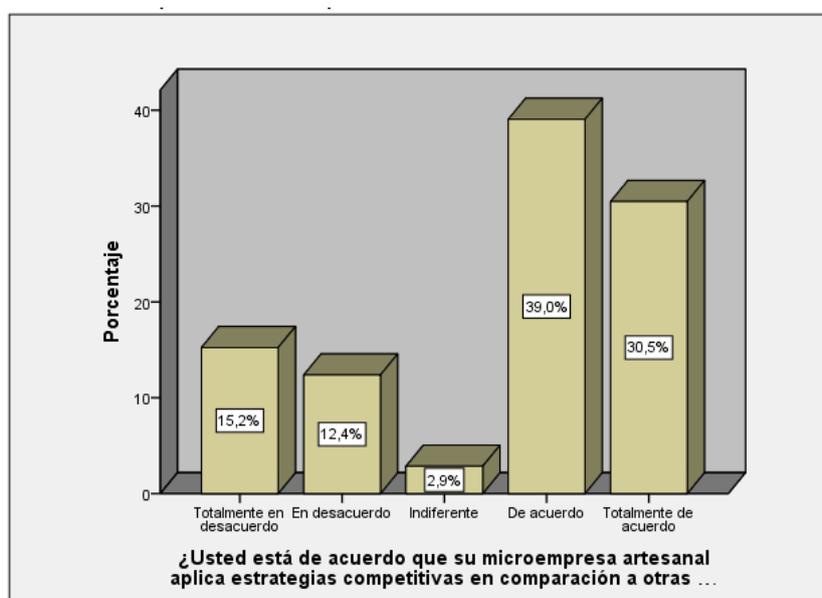
**Pregunta 1.- ¿Usted está de acuerdo que su microempresa artesanal aplique estrategias competitivas en comparación a otras de la misma localidad?**

*Tabla 12. Competitividad empresarial de las mipymes artesanales*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	16	15,2	15,2	15,2
	En desacuerdo	13	12,4	12,4	27,6
	Indiferente	3	2,9	2,9	30,5
	De acuerdo	41	39,0	39,0	69,5
	Totalmente de acuerdo	32	30,5	30,5	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

*Figura 8. Competitividad empresarial de las mipymes artesanales*



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### Análisis

El 30,5% de los artesanos calificados está totalmente de acuerdo en que aplican estrategias competitivas en sus microempresas, el 39% de los artesanos calificados está de acuerdo en que aplican estrategias competitivas en sus microempresas y el 2,9% de los artesanos calificados están indiferente en la aplicación de estrategias competitivas en sus microempresas. La información obtenida demuestra que gran parte de los artesanos calificados aplican estrategias competitivas para el crecimiento empresarial de sus microempresas.

**Relación de tabla combinada correspondiente a su categorización relacionada con las variables de nuestra investigación y las preguntas de nuestra encuesta.**

*Tabla 13. Tabla combinada la aplicación de estrategias competitivas*

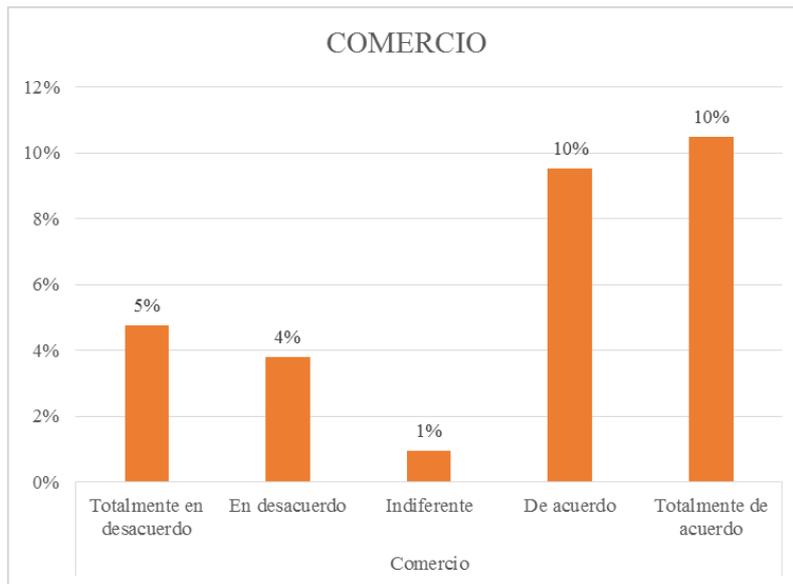
	Actividad económica del microempresario artesanal	CATEGORÍAS	Recuento	%
¿Usted está de acuerdo que su microempresa artesanal aplica estrategias competitivas en comparación a otras de la misma localidad?	Comercio	Totalmente en desacuerdo	5	5%
		En desacuerdo	4	4%
		Indiferente	1	1%
		De acuerdo	10	10%
		Totalmente de acuerdo	11	10%
	Servicios	Totalmente en desacuerdo	11	10%
		En desacuerdo	8	8%
		Indiferente	1	1%
		De acuerdo	26	25%
		Totalmente de acuerdo	19	18%
	Manufactura	Totalmente en desacuerdo	0	0%
		En desacuerdo	1	1%
		Indiferente	1	1%
		De acuerdo	5	5%
		Totalmente de acuerdo	2	2%
	Otros	Totalmente en desacuerdo	0	0%
		En desacuerdo	0	0%
		Indiferente	0	0%
		De acuerdo	0	0%
		Totalmente de acuerdo	0	0%
<b>TOTAL</b>			<b>105</b>	<b>100%</b>

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Análisis**

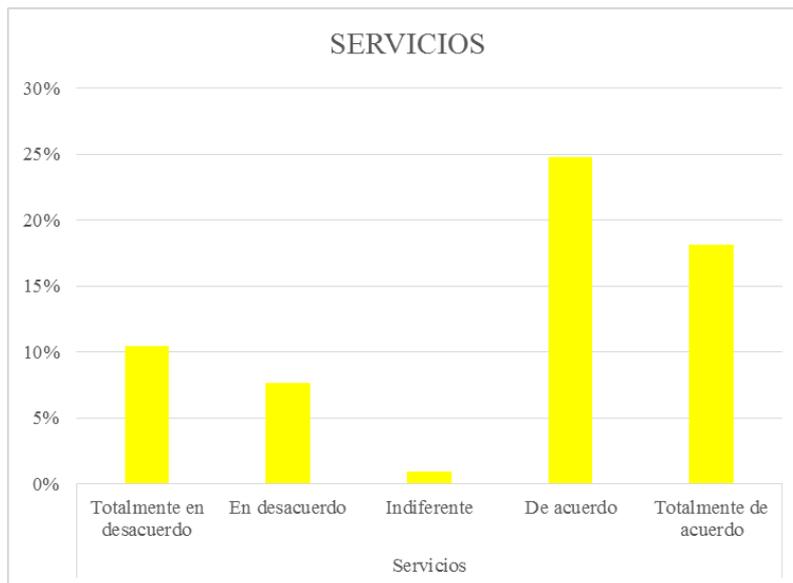
Dentro de las microempresas artesanales de comercio el 10% respondieron totalmente de acuerdo, seguido del 10% respondiendo de acuerdo y el 1% se mostró indiferente a la aplicación de estrategias competitivas. Dentro de las microempresas artesanales de servicio el 18% respondieron totalmente de acuerdo, seguido del 25% respondiendo de acuerdo y el 1% se mostró indiferente a la aplicación de estrategias competitivas. No existió otra actividad económica en la que se pueda clasificar a las microempresas artesanales.

**Figura 9. Barra de Tablas combinadas de las microempresas artesanales de Comercio**



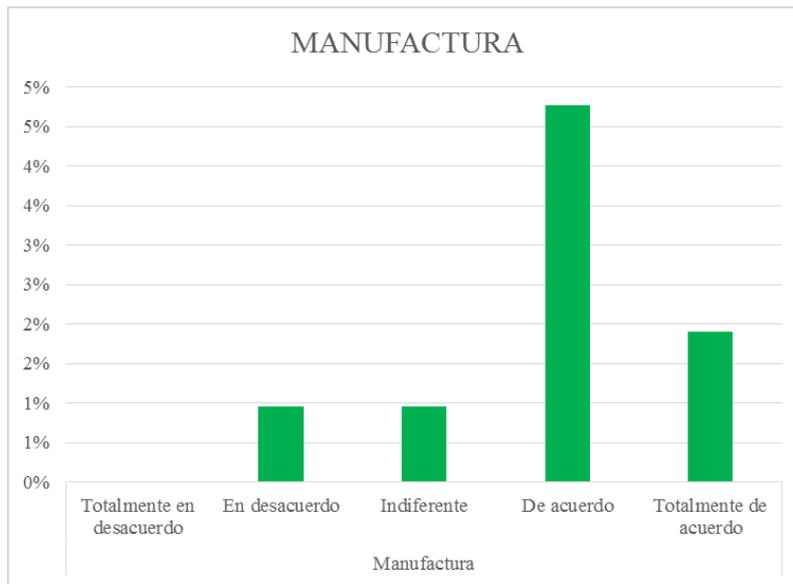
**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 10. Barra de Tablas combinadas de las microempresas artesanales de Servicio**



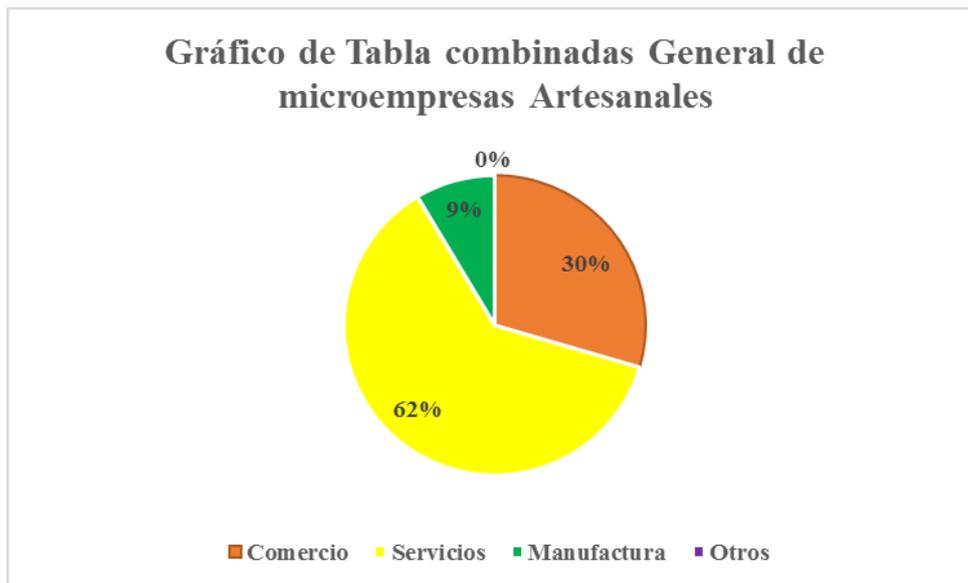
**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 11. Barra de Tablas combinadas de las microempresas artesanales de Manufactura**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 12. Gráfico de tablas combinadas General de microempresas Artesanales**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Análisis general de tablas combinadas**

De acuerdo a la información recolectada, se observa que gran parte de las microempresas artesanales de: Comercio, Servicios y Manufactura aplican estrategias competitivas en mercado de Milagro, situación en la que se demuestra el nivel de competitividad de las microempresas artesanales.

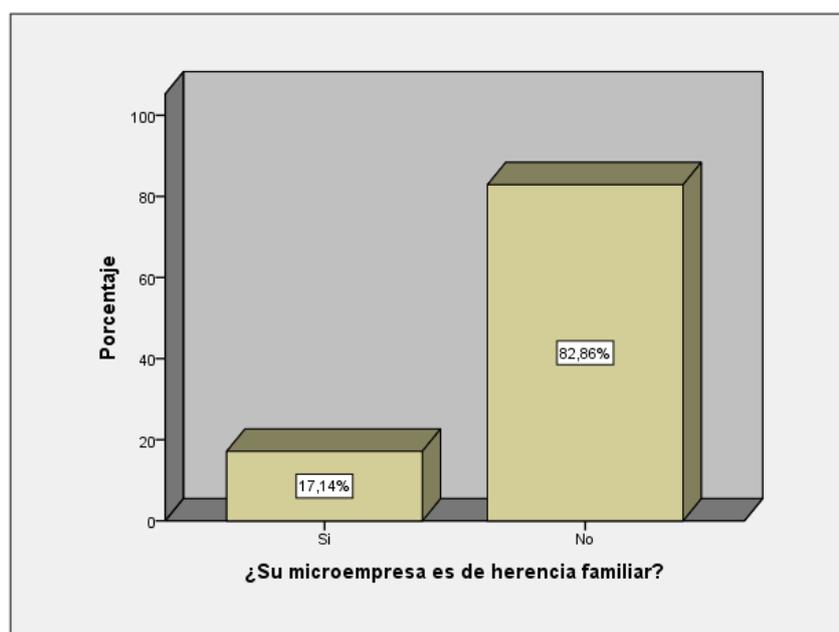
## Pregunta 2.- ¿Su microempresa es de herencia familiar?

*Tabla 14. Microempresa de herencia familiar*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	18	17,1	17,1	17,1
	No	87	82,9	82,9	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

*Figura 13. Microempresa de herencia familiar*



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Análisis**

De acuerdo a la información recolectada el 17,14% son microempresas de herencia familiar y el 82,86% no son microempresas artesanales heredadas por un familiar. Datos relevantes que demuestran que existen más talleres artesanales establecidos por sus propios dueños en el cantón Milagro.

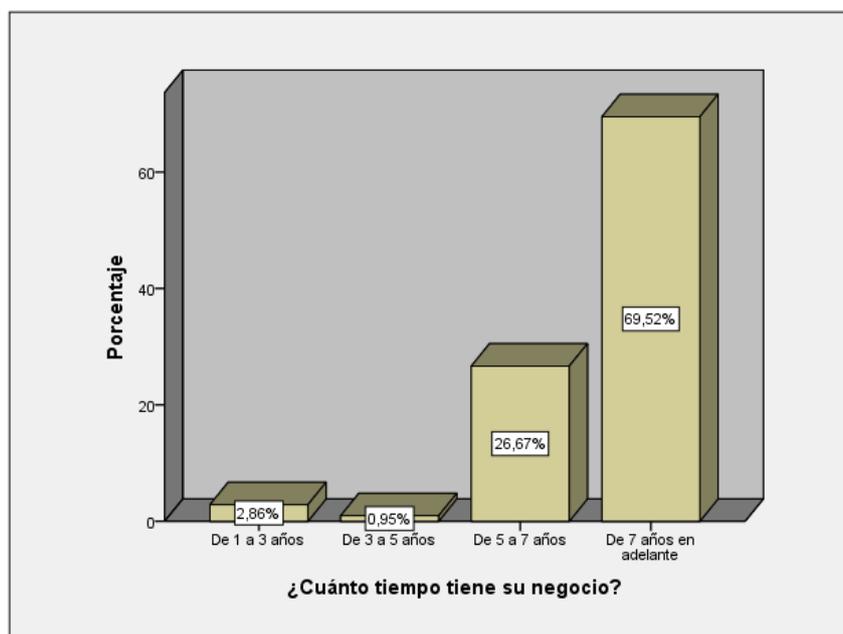
## Pregunta 3.- ¿Cuánto tiempo tiene su negocio?

**Tabla 15. Años de vida de la microempresa artesanal**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 1 a 3 años	3	2,9	2,9	2,9
	De 3 a 5 años	1	1,0	1,0	3,8
	De 5 a 7 años	28	26,7	26,7	30,5
	De 7 años en adelante	73	69,5	69,5	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 14. Años de vida de la microempresa artesanal**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Análisis**

El 69,52% de los talleres artesanales tienen más de 7 años en adelante, seguido del 26,67% de las microempresas artesanales tienen entre 5 años a 7 años laborando en el mercado, el 0,95% de los talleres artesanales tienen entre 3 a 5 años de vida. Los resultados recabados demuestran que las microempresas artesanales han aportado desde hace años en la económica y desarrollo del cantón Milagro.

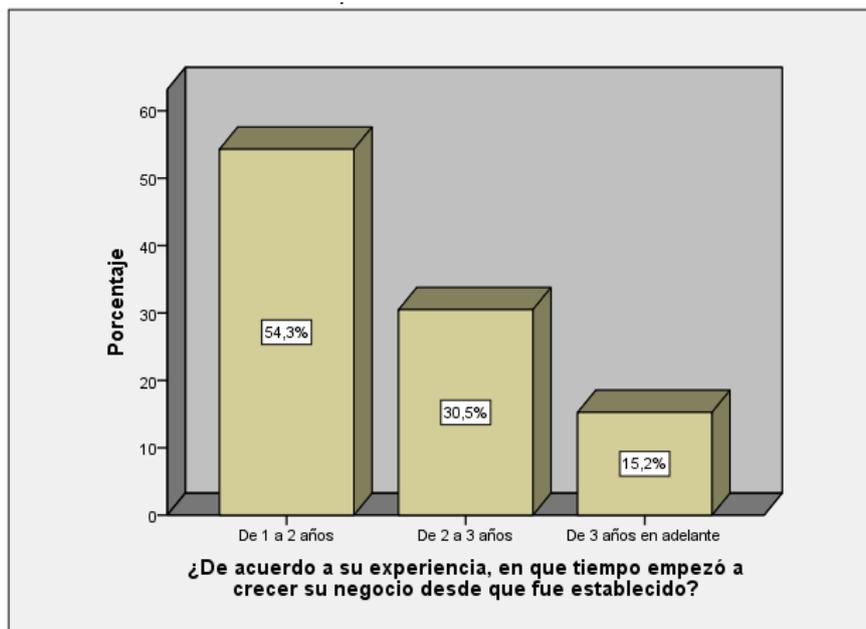
**Pregunta 4.- ¿De acuerdo a su experiencia, en que tiempo empezó a crecer su negocio desde que fue establecido?**

**Tabla 16. Crecimiento de la microempresa artesanal**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 1 a 2 años	57	54,3	54,3	54,3
	De 2 a 3 años	32	30,5	30,5	84,8
	De 3 años en adelante	16	15,2	15,2	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 15. Crecimiento de la microempresa artesanal**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Análisis**

El 54,3% de los encuestados manifestaron que sus microempresas artesanales empezaron a crecer desde el 1 año a 2 años, seguido por el 30,5% manifestaron que sus talleres artesanales empezaron a crecer desde 2 años a 3 años y el 15,20% manifestaron que sus negocios artesanales empezaron a crecer desde 3 años en adelante. Los resultados recabados demuestran que las microempresas artesanales empezaron a crecer desde 1 años hasta los 3 años desde que fueron establecidas en el cantón Milagro.

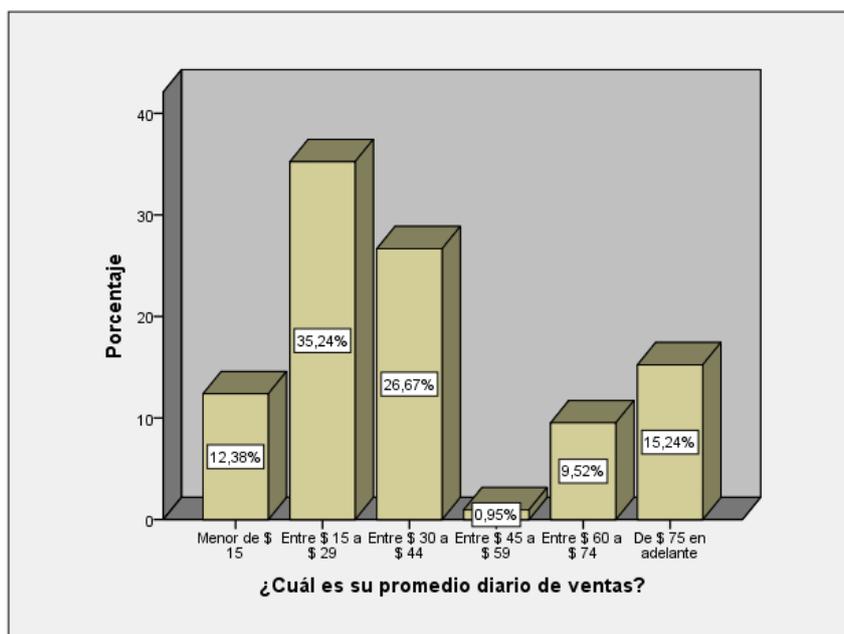
### **Pregunta 5.- ¿Cuál es su promedio diario de ventas?**

**Tabla 17. Promedio diario de ventas de las microempresas artesanales**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menor de \$ 15	13	12,4	12,4
	Entre \$ 15 a \$ 29	37	35,2	47,6
	Entre \$ 30 a \$ 44	28	26,7	74,3
	Entre \$ 45 a \$ 59	1	1,0	75,2
	Entre \$ 60 a \$ 74	10	9,5	84,8
	De \$ 75 en adelante	16	15,2	100,0
	Total	105	100,0	100,0

Elaboración: Autores del Trabajo de Grado

**Figura 16. Promedio diario de ventas de las microempresas artesanales**



Elaboración: Autores del Trabajo de Grado

### Análisis

El 35,24% de los encuestados respondieron que tienen un promedio diario de ventas entre \$ 15 a \$ 29, seguido por el 26,67% de la población que tienen un promedio diario de ventas entre \$ 30 a \$ 44, seguido por el 15,24% de los encuestados respondieron que tienen un promedio diario de ventas de \$ 75 en adelante, seguido por el 0,95 % de la población que tienen un promedio diario de ventas entre \$ 45 a \$ 59. Datos relevantes del promedio diario de ventas de las microempresas artesanales del cantón Milagro. En base a los resultados se debe analizar que estos son estimados o promedio de ventas diarias que realizaban los talleres artesanales, debido a que todos los días no tenía el mismo margen de ventas.

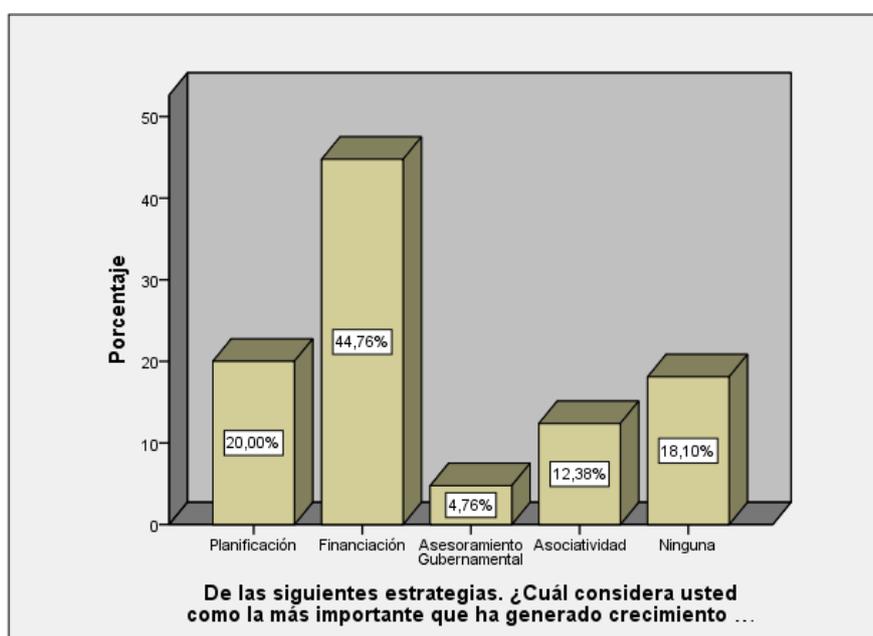
**Pregunta 6.- De las siguientes estrategias. ¿Cuál considera usted como la más importante que ha generado crecimiento empresarial en su negocio?**

**Tabla 18. Estrategia competitiva que ha generado crecimiento empresarial**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Planificación	21	20,0	20,0	20,0
	Financiación	47	44,8	44,8	64,8
	Asesoramiento Gubernamental	5	4,8	4,8	69,5
	Asociatividad	13	12,4	12,4	81,9
	Ninguna	19	18,1	18,1	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 17. Estrategia competitiva que ha generado crecimiento empresarial**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Análisis**

El 44,76% del total de los encuestados considera importante aplicar estrategias de Financiación, seguido el 20% considera importante aplicar estrategias de Planificación, seguido el 4,76% del total de los encuestados considera importante aplicar estrategias de asesoramiento gubernamental. Datos relevantes que demuestran que el 81,90% aplican estrategias competitivas para generar un crecimiento empresarial en las microempresas artesanales. El 18,10% de los encuestados que respondieron que no aplican ninguna estrategia manifestaron que trabajaban independientemente y de forma empírica.

### **Pregunta 7.- ¿Conoce usted que es una planificación estratégica?**

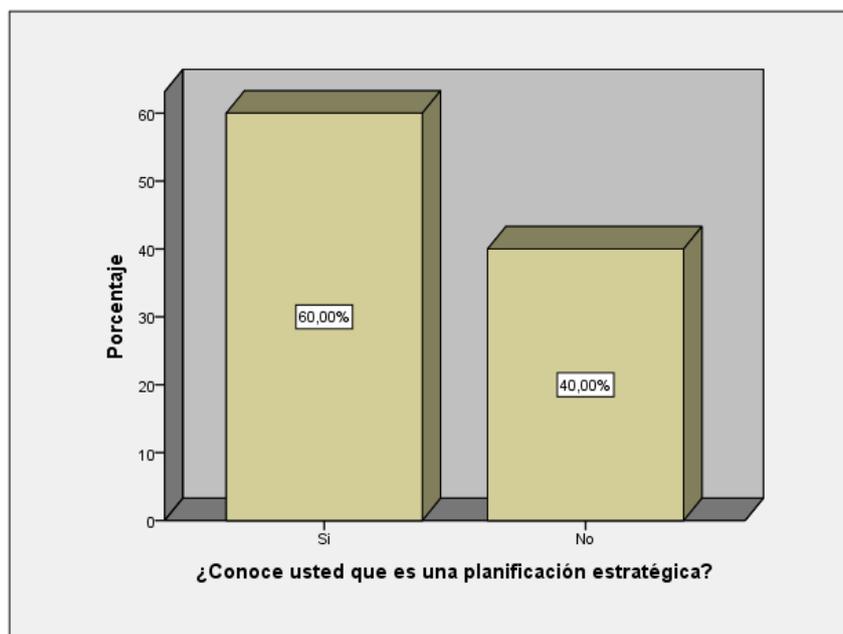
**Tabla 19. Planificación estratégica**

**¿Conoce usted que es una planificación estratégica?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	63	60,0	60,0	60,0
	No	42	40,0	40,0	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 18. Planificación estratégica**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Análisis**

El 60% de los encuestados respondieron que si conocen que es una planificación estratégica y el 40% respondió que desconocen esa estrategia. Datos relevantes que demuestran el porcentaje de los la población que conoce que es una planificación estratégica y la realizan de una forma técnica en su microempresa artesanal.

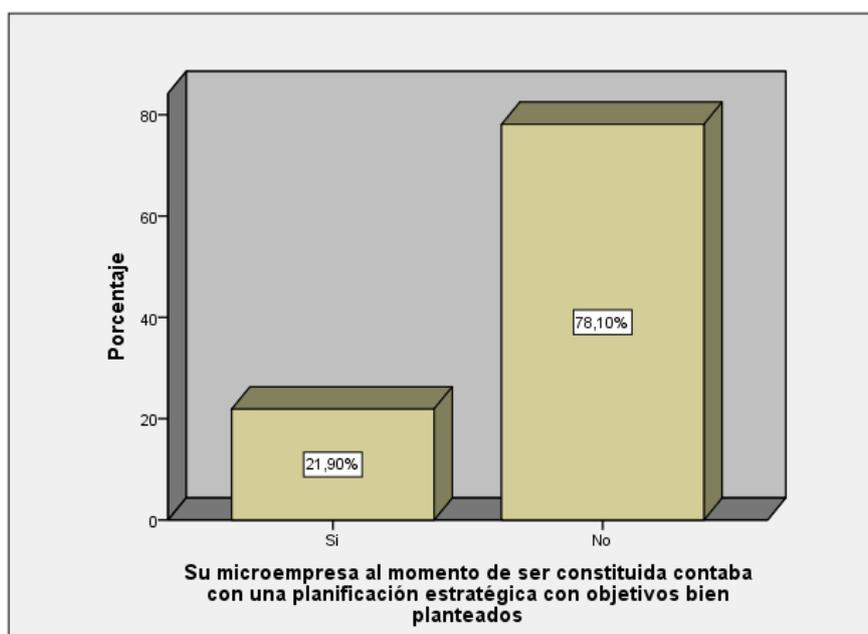
**Pregunta 8.- Su microempresa al momento de ser constituida contaba con una planificación estratégica con objetivos bien planteados.**

**Tabla 20. Planificación de Objetivos**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	23	21,9	21,9	21,9
	No	82	78,1	78,1	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 19. Planificación de Objetivos**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Análisis**

El 21,90% de los encuestados manifestaron que su microempresa al momento de ser constituida contaba con una planificación estratégica con objetivos bien planteados y el 78,10% de los encuestados manifestaron que no contaban con una planificación estratégica al momento de ser constituida.

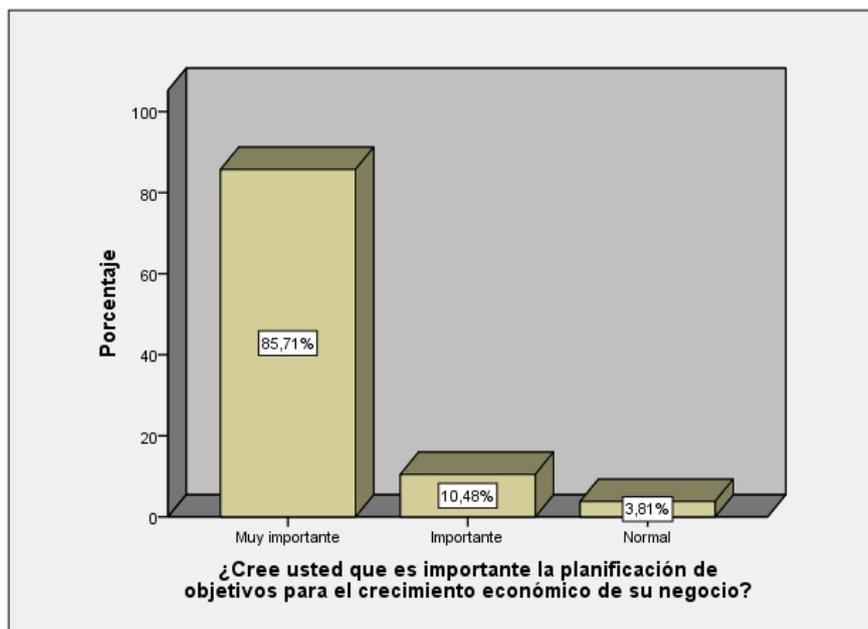
**Pregunta 9.- ¿Cree usted que es importante la planificación de objetivos para el crecimiento económico de su negocio?**

**Tabla 21. Importancia de la planificación de objetivos**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy importante	90	85,7	85,7	85,7
	Importante	11	10,5	10,5	96,2
	Normal	4	3,8	3,8	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

Elaboración: Autores del Trabajo de Grado

**Figura 20. Importancia de la planificación de objetivos**



Elaboración: Autores del Trabajo de Grado

### **Análisis**

El 85,71% de los encuestados creen que es muy importante la planificación de objetivos para el crecimiento económico de su negocio, seguido el 10,46% de los encuestados cree que es importante la planificación de objetivos para el crecimiento económico de su microempresa y el 3,81% del total de los encuestados cree que es normal que una microempresa cuente con planificación de objetivos para el crecimiento económico de su negocio. Datos relevantes demuestran la importancia de la planificación de objetivos para el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales.

**Relación de tabla combinada correspondiente a la importancia de la planificación de objetivos relacionada con las actividades económicas de las microempresas artesanales del cantón Milagro.**

**Tabla 22. Tabla combinada sobre la importancia de la planificación de objetivos según su actividad económica**

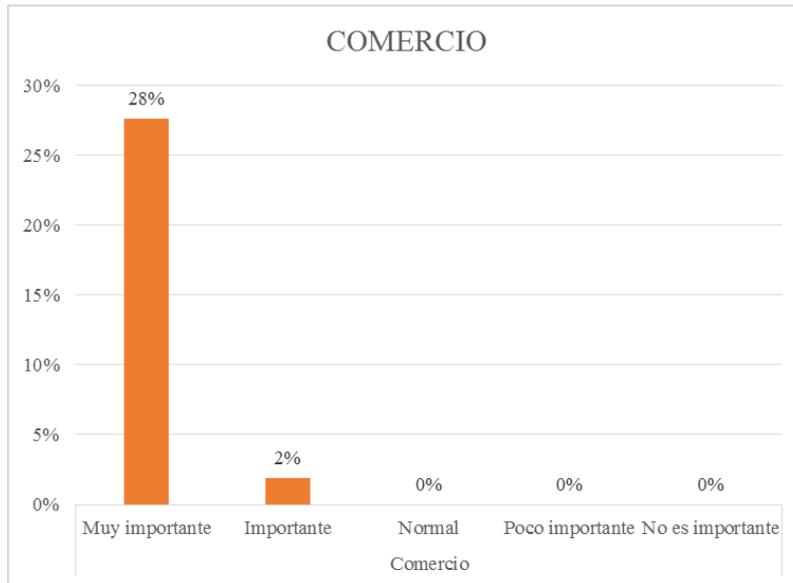
	Actividad económica del microempresario artesanal	CATEGORÍAS	Recuento	%
¿Cree usted que es importante la planificación de objetivos para el crecimiento económico de su negocio?	Comercio	Muy importante	29	28%
		Importante	2	2%
		Normal	0	0%
		Poco importante	0	0%
		No es importante	0	0%
	Servicios	Muy importante	53	50%
		Importante	8	8%
		Normal	4	4%
		Poco importante	0	0%
		No es importante	0	0%
	Manufactura	Muy importante	8	8%
		Importante	1	1%
		Normal	0	0%
		Poco importante	0	0%
		No es importante	0	0%
	Otros	Muy importante	0	0%
		Importante	0	0%
Normal		0	0%	
Poco importante		0	0%	
No es importante		0	0%	
<b>TOTAL</b>			105	100%

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Análisis**

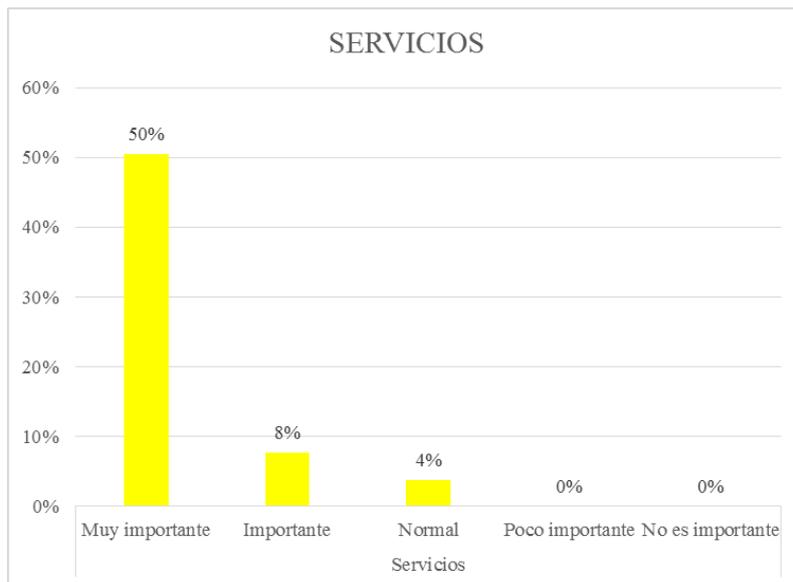
Dentro de las microempresas artesanales de comercio el 28% manifestaron que es muy importante la planificación de objetivos y el 2% manifestaron que es importante la planificación de objetivos para el crecimiento de su negocio. Dentro de las microempresas artesanales de servicio el 50% manifestaron que es muy importante la planificación de objetivos, seguido el 8% manifestaron que es importante la planificación de objetivos para el crecimiento de su negocio y el 4% manifestó que es normal que un negocio tenga una planificación de objetivos. Dentro de las microempresas artesanales de manufactura el 8% manifestaron que es muy importante la planificación de objetivos y el 1% manifestaron que es importante la planificación de objetivos para el crecimiento de su negocio. No existió otra actividad económica en la que se pueda medir la importancia de la planificación de objetivos en las microempresas artesanales.

**Figura 21. Barra de Tablas combinadas sobre la importancia de la planificación de objetivos de las microempresas artesanales de Comercio**



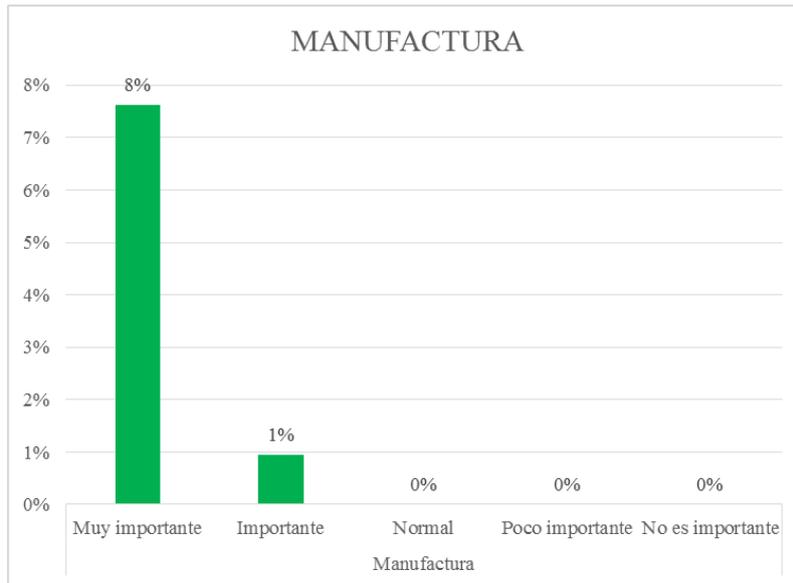
**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 22.** Barra de Tablas combinadas sobre la importancia de la planificación de objetivos de las microempresas artesanales de Servicio



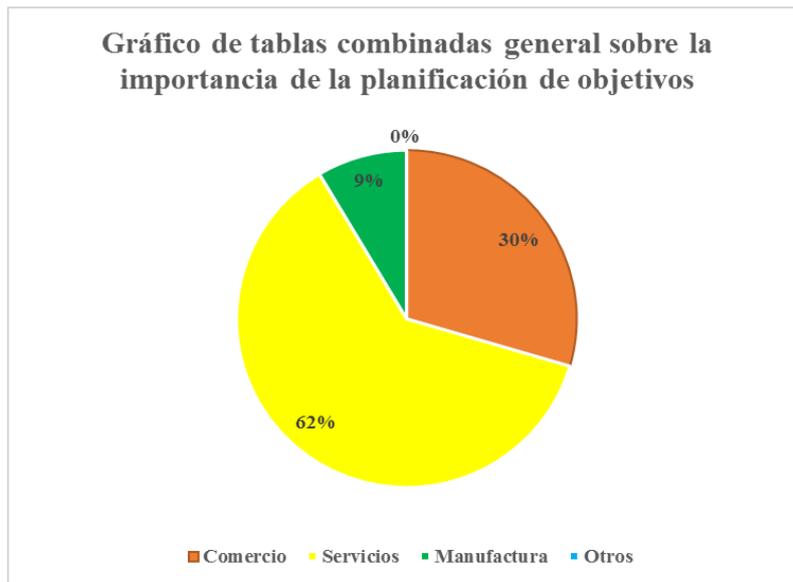
**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 23.** Barra de Tablas combinadas sobre la importancia de la planificación de objetivos de las microempresas artesanales de Manufactura



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 24. Gráfico de tablas combinadas General sobre la importancia de la planificación de objetivos en las microempresas Artesanales**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Análisis general de tablas combinadas**

De acuerdo a la información de la tabla se observa como consideran importante la planificación estratégica para el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales según su actividad económica: comercio, servicio y manufactura.

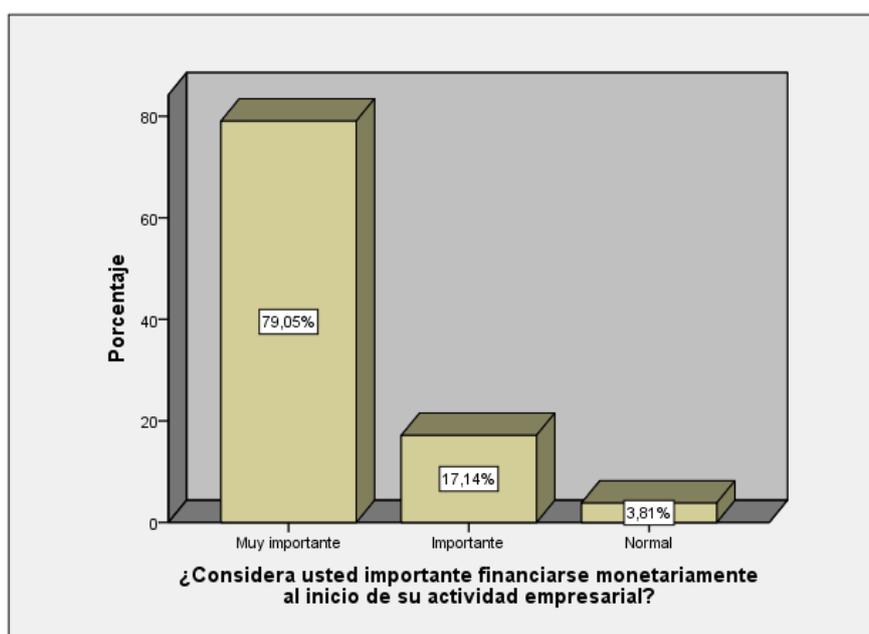
**Pregunta 10.- ¿Considera usted importante financiarse monetariamente al inicio de su actividad empresarial?**

**Tabla 23. Importancia de la Financiación**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy importante	83	79,0	79,0	79,0
	Importante	18	17,1	17,1	96,2
	Normal	4	3,8	3,8	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 25. Importancia de la Financiación**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Análisis**

El 79,05% de los encuestados creen que es muy importante la financiación monetaria al inicio de su actividad empresarial, seguido el 17,14% de los encuestados cree que es importante la financiación monetaria al inicio de su actividad empresarial y el 3,81% del total de los encuestados cree que es normal que una microempresa cuente con una financiación monetaria al inicio de su actividad empresarial.

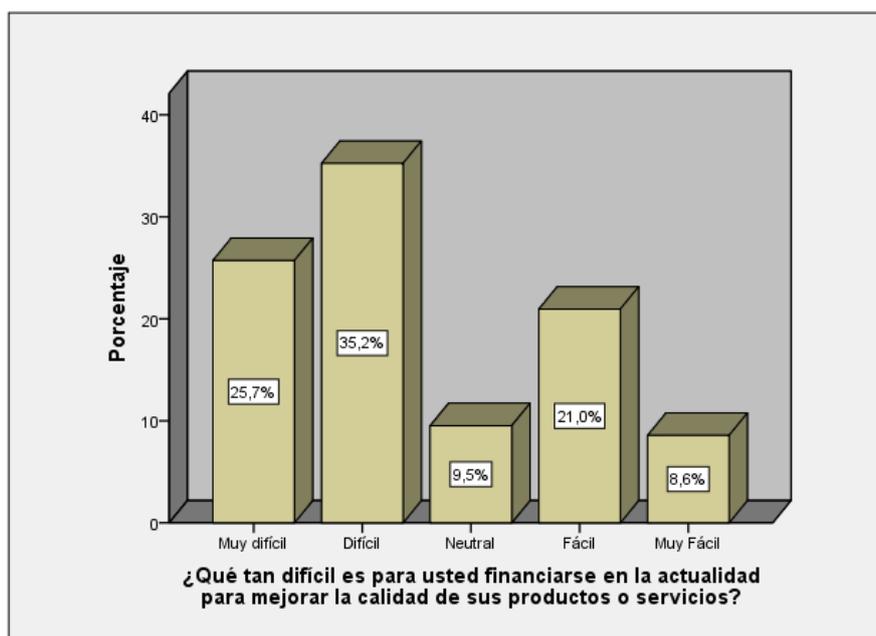
**Pregunta 11.- ¿Qué tan difícil es para usted financiarse en la actualidad para mejorar la calidad de sus productos o servicios?**

**Tabla 24. Dificultad para la Financiación**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy difícil	27	25,7	25,7	25,7
	Difícil	37	35,2	35,2	61,0
	Neutral	10	9,5	9,5	70,5
	Fácil	22	21,0	21,0	91,4
	Muy Fácil	9	8,6	8,6	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 26. Dificultad para la Financiación**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Análisis**

El 25,7% de los encuestados que respondieron es muy difícil financiarse en la actualidad, manifestaron que a través de los bancos que es el agente económico más seguro para financiarse le es muy difícil ya que este agente económico le pide una serie de parámetros que ellos no pueden cumplir, por otro lado también manifestaron que ellos no se enfocan en financiarse debido a la competencia desleal que existe actualmente en el mercado del cantón Milagro. El 35,2% de los encuestados respondieron que es difícil financiarse en la actualidad y el 8,6% de los encuestados respondieron que es muy fácil financiarse en la actualidad. Datos relevantes que demuestran la dificultad que tienen los artesanos calificados al momento de financiarse para mejorar la calidad de sus productos o servicios de sus microempresas artesanales.

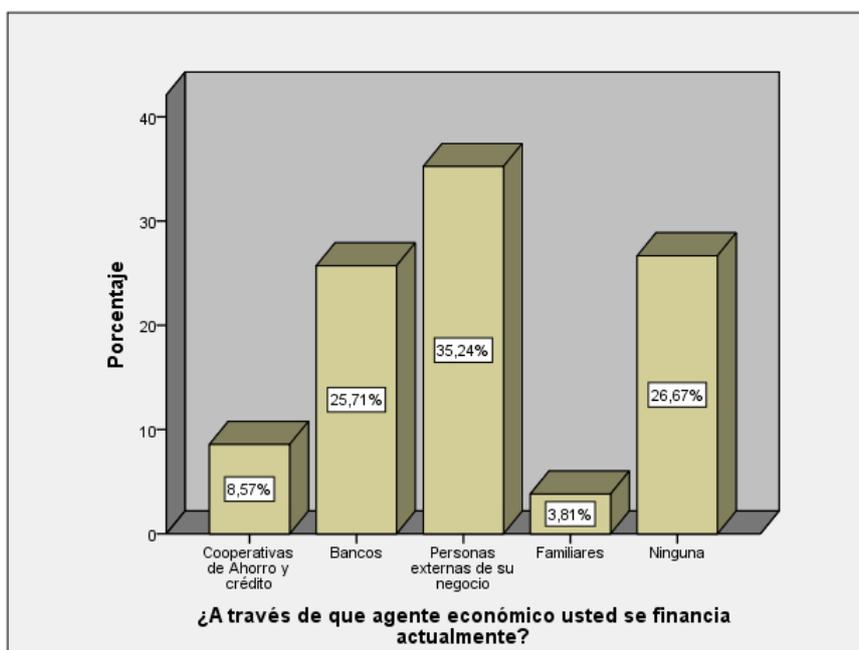
**Pregunta 12.- ¿A través de que agente económico usted se financia actualmente?**

**Tabla 25. Financiación a través de un agente económico**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Cooperativas de Ahorro y crédito	9	8,6	8,6	8,6
	Bancos	27	25,7	25,7	34,3
	Personas externas de su negocio	37	35,2	35,2	69,5
	Familiares	4	3,8	3,8	73,3
	Ninguna	28	26,7	26,7	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 27. Financiación a través de un agente económico**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Análisis**

El 35,24% de los encuestados manifestaron que actualmente el agente económico por el cual se financia son las personas externas de su negocio, en la cual ellos manifestaron que eran: proveedores y prestamistas. El 26,67% de los encuestados manifestaron que actualmente no se financia por ningún agente económico. El 3,81% de los encuestados manifestaron que actualmente el agente económico por el cual se financia son los familiares. Datos relevantes que demuestran los agentes económicos por el cual se financia las microempresarios artesanales.

**Relación de tabla combinada correspondiente a la dificultad para financiarse relacionada con la financiación a través de un agente económico de las microempresas artesanales del cantón Milagro.**

**Tabla 26. Tabla combinada sobre dificultad para financiarse según su agente económico**

	¿A través de que agente económico usted se financia actualmente?	CATEGORÍAS	Recuento	%
<b>¿Qué tan difícil es para usted financiarse en la actualidad para mejorar la calidad de sus productos o servicios?</b>	Cooperativas de Ahorro y crédito	Muy difícil	3	2,86%
		Difícil	2	1,90%
		Neutral	0	0,00%
		Fácil	2	1,90%
		Muy Fácil	2	1,90%
	Bancos	Muy difícil	2	1,90%
		Difícil	5	4,76%
		Neutral	2	1,90%
		Fácil	12	11,43%
		Muy Fácil	6	5,71%
	Personas externas de su negocio	Muy difícil	8	7,62%
		Difícil	12	11,43%
		Neutral	8	7,62%
		Fácil	8	7,62%
		Muy Fácil	1	0,95%
	Familiares	Muy difícil	3	2,86%
		Difícil	1	0,95%
		Neutral	0	0,00%
		Fácil	0	0,00%
		Muy Fácil	0	0,00%
Ninguna	Muy difícil	11	10,48%	
	Difícil	17	16,19%	
	Neutral	0	0,00%	
	Fácil	0	0,00%	
	Muy Fácil	0	0,00%	
<b>TOTAL</b>			<b>105</b>	<b>100%</b>

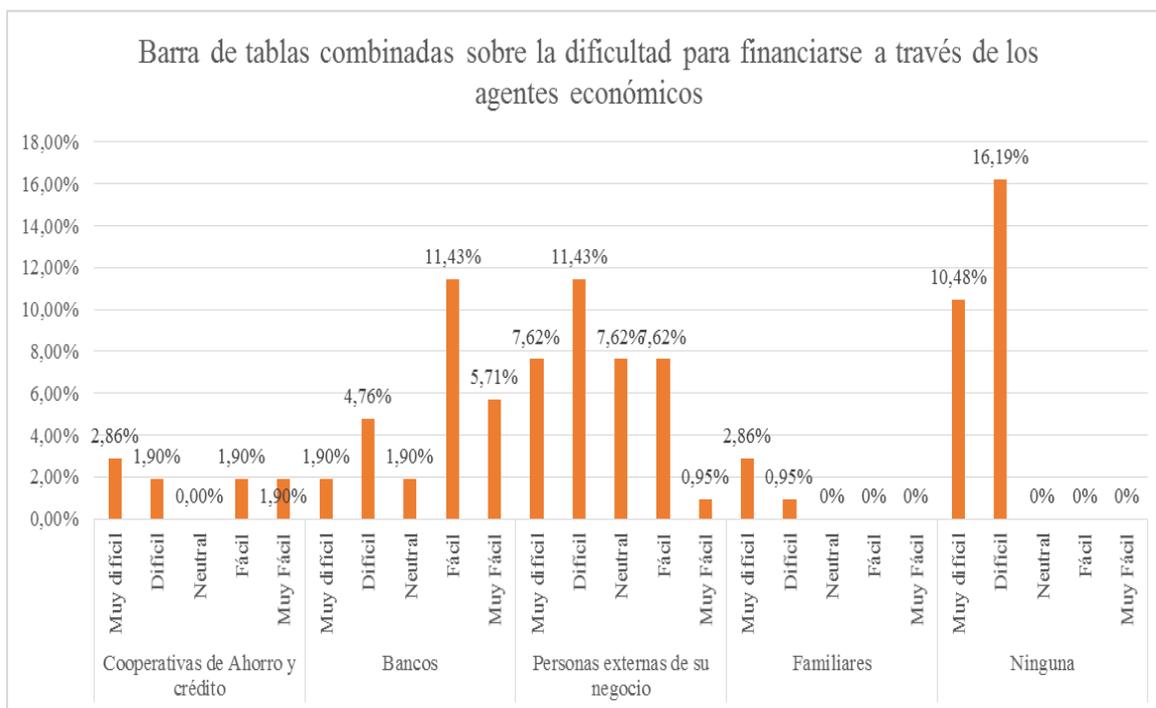
**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Análisis**

El 8,57% manifestaron que se financia a través de las cooperativas de ahorro y crédito, en cual el 2,86% manifestó que es muy difícil, el 1,90% manifestó que es difícil, 1,90% manifestó que es fácil y el 1,90% manifestó que es muy fácil. El 25,71% manifestaron que se financia a través de bancos, en cual el 1,90% manifestó que es muy difícil, el 4,76% manifestó que es difícil, 1,90% manifestó que es neutral, el 11,43% manifestó que es fácil y el 5,71% manifestó que es muy fácil. El 35,24% manifestaron que se financia a través de personas externas de su negocio, en cual el 7,62% manifestó que es muy difícil, el 11,43% manifestó que es difícil, 7,62% manifestó que es neutral, el 7,62% manifestó que es fácil y el 0,95% manifestó que es muy fácil. El 3,81% manifestaron que se financia a través de familiares, en cual el 2,86% manifestó que es muy difícil y el 0,95% manifestó

que es difícil. El 26,67% manifestaron que no se financia por ningún agente económico, en cual el 10,48% manifestó que es muy difícil y el 16,19% manifestó que es difícil.

**Figura 28. Barra de Tablas combinadas sobre dificultad para financiarse a través de las Cooperativas de Ahorro y crédito**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Análisis general de tablas combinadas**

De acuerdo a la información de la tabla se observa la dificultad que tienen las microempresas artesanales para financiarse a través de un agente económico en el cantón Milagro, el 60,95% de los artesanos calificados manifestaron entre muy difícil y difícil como la dificultad que tienen las microempresas artesanales para financiarse; dentro de ese porcentaje el 26,67% manifestaron que les resulta muy difícil financiarse así que no pueden por ningún agente económico posible, es decir, este porcentaje de encuestados no aplica estrategia de financiación.

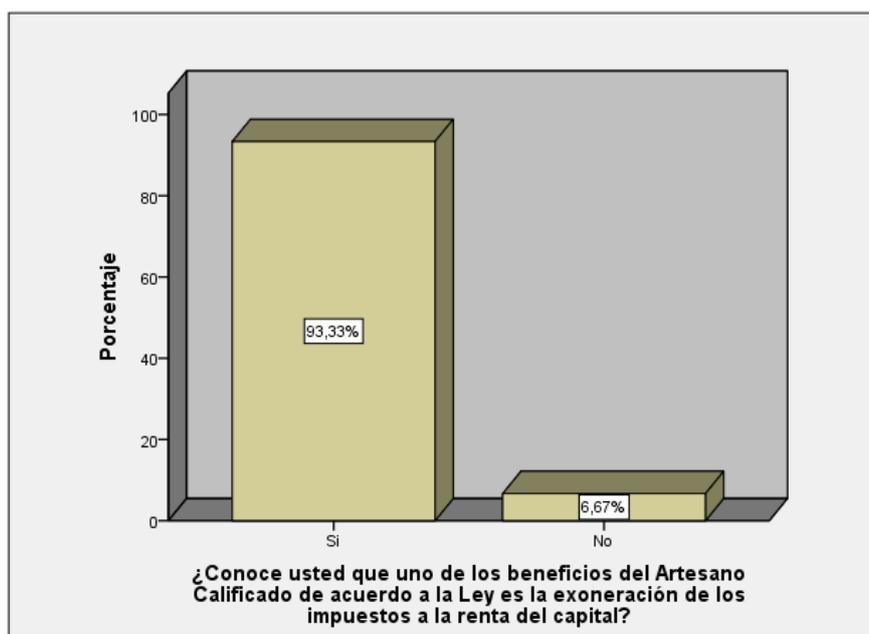
**Pregunta 13.- ¿Conoce usted que uno de los beneficios del Artesano Calificado de acuerdo a la Ley es la exoneración de los impuestos a la renta del capital?**

**Tabla 27. Exoneración de los impuestos a la renta del capital**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	98	93,3	93,3	93,3
	No	7	6,7	6,7	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 29. Exoneración de los impuestos a la renta del capital**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Análisis**

El 93,33% de los encuestados manifestaron que si conocen que uno de los beneficios del Artesano Calificado de acuerdo a la Ley es la exoneración de los impuestos a la renta del capital, mientras el 6,67% de los encuestados no conocen este beneficio por ley al ser artesanos calificados.

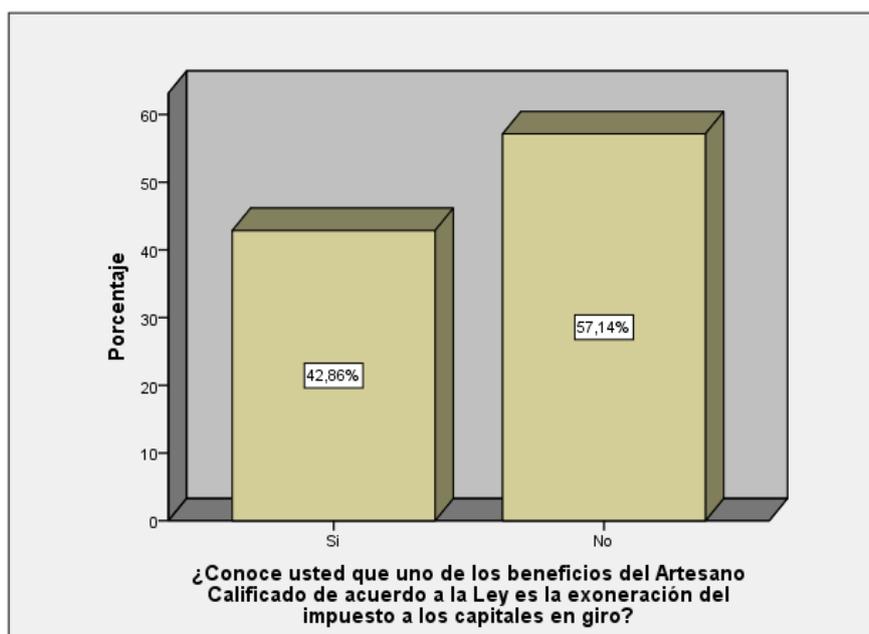
**Pregunta 14.- ¿Conoce usted que uno de los beneficios del Artesano Calificado de acuerdo a la Ley es la exoneración del impuesto a los capitales en giro?**

**Tabla 28. Exoneración del impuesto a los capitales en giro**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	45	42,9	42,9	42,9
	No	60	57,1	57,1	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 30. Exoneración del impuesto a los capitales en giro**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Análisis**

El 42,86% de los encuestados respondieron que si conocen que uno de los beneficios del Artesano Calificado de acuerdo a la Ley es la exoneración del impuesto a los capitales en giro y manifestaron que si están al tanto sobre la exoneración del impuesto a la circulación de capitales con tarifa del 1% sobre el valor de todas las operaciones u transacciones monetarias que se realicen a través de las instituciones del Sistema Financiero Nacional, sean en moneda nacional o moneda extranjera. Mientras el 57,14% de los encuestados no conocen este beneficio por ley al ser artesanos calificados. Datos relevantes que demuestran que gran parte de la población tiene desconocimiento de este beneficio que tienen por ley.

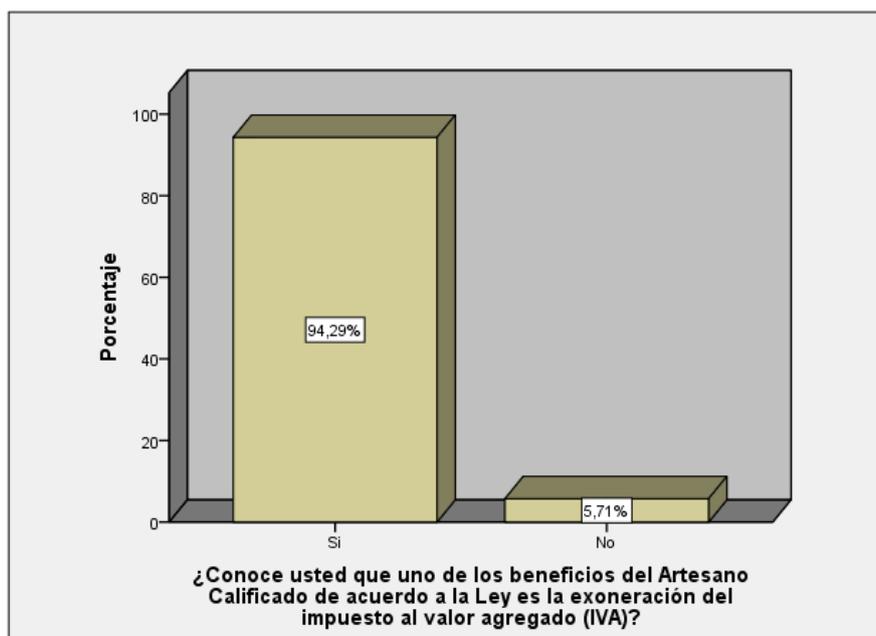
**Pregunta 15.- ¿Conoce usted que uno de los beneficios del Artesano Calificado de acuerdo a la Ley es la exoneración del impuesto al valor agregado (IVA)?**

**Tabla 29. Exoneración del impuesto al valor agregado (IVA)**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	99	94,3	94,3	94,3
	No	6	5,7	5,7	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 31. Exoneración del impuesto al valor agregado (IVA)**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Análisis**

El 94,29% de los encuestados manifestaron que si conocen que uno de los beneficios del Artesano Calificado de acuerdo a la Ley es la exoneración del impuesto al valor agregado (IVA), mientras el 5,71% de los encuestados no conocen este beneficio por ley al ser artesanos calificados. Datos relevantes demuestran que gran parte de los encuestados conocen sobre este beneficio que tienen por ley.

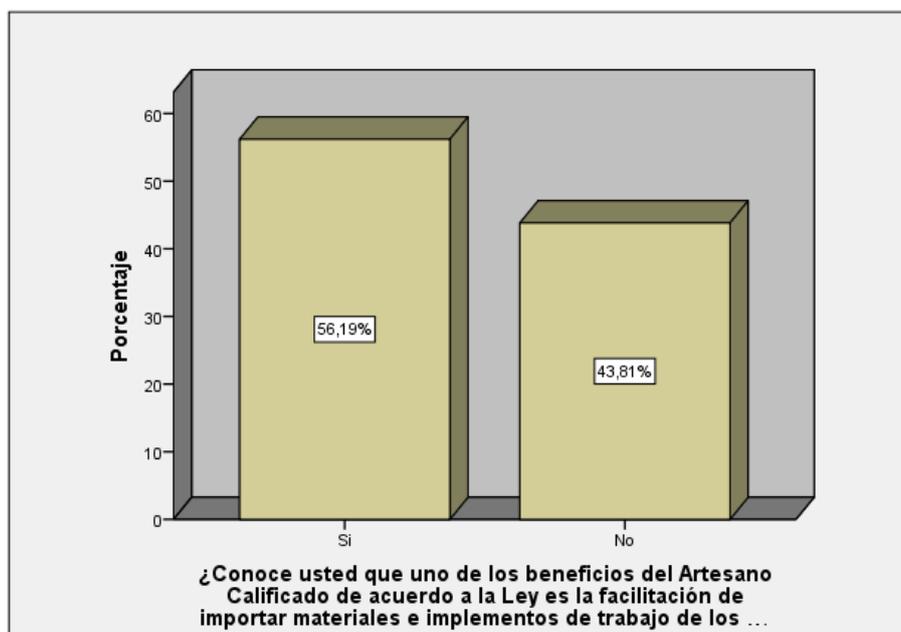
**Pregunta 16.- ¿Conoce usted que uno de los beneficios del Artesano Calificado de acuerdo a la Ley es la facilitación de importar materiales e implementos de trabajo de los artesanos, salvo los de lujo?**

**Tabla 30. Facilitación de importar materiales e implementos de trabajo de los artesanos, salvo los de lujo**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	59	56,2	56,2	56,2
	No	46	43,8	43,8	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 32. Facilitación de importar materiales e implementos de trabajo de los artesanos, salvo los de lujo**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Análisis**

El 56,19% de los encuestados manifestaron que si conocen que uno de los beneficios del Artesano Calificado de acuerdo a la Ley es la facilitación de importar materiales e implementos de trabajo de los artesanos, salvo los de lujo, mientras el 43,81% de los encuestados no conocen este beneficio por ley al ser artesanos calificados. Datos relevantes demuestran que gran parte de los encuestados conocen sobre este beneficio que tienen por ley.

**Pregunta 17.- ¿Conoce usted que uno de los beneficios del Artesano Calificado de acuerdo a la Ley es la exoneración del impuesto a las exportaciones de artículos de producción artesanal?**

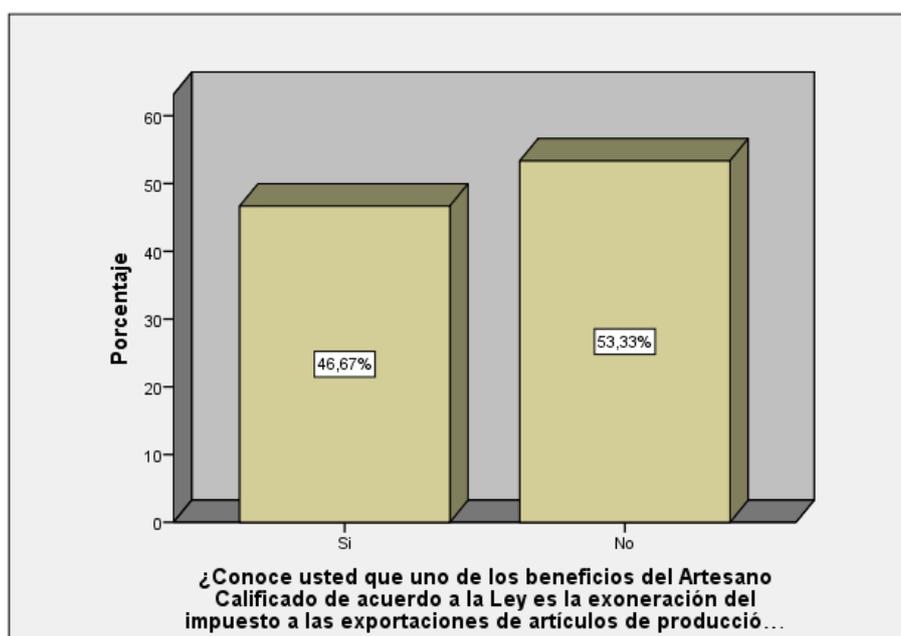
**Tabla 31. Exoneración del impuesto a las exportaciones de artículos de producción artesanal**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
--	------------	------------	-------------------	----------------------

Válido	Si	49	46,7	46,7	46,7
	No	56	53,3	53,3	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 33. Exoneración del impuesto a las exportaciones de artículos de producción artesanal**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### Análisis

El 46,67% de los encuestados respondieron que si conocen que uno de los beneficios del Artesano Calificado de acuerdo a la Ley es la exoneración del impuesto a las exportaciones de artículos de producción artesanal y el 53,33% de los encuestados no conocen este beneficio por ley al ser artesanos calificados. Datos relevantes que demuestran que gran parte de la población tiene desconocimiento de este beneficio que tienen por ley.

**Pregunta 18.- ¿Conoce usted que uno de los beneficios del Artesano Calificado de acuerdo a la Ley es la facilitación de préstamos a largo plazo con intereses preferenciales a través del banco nacional BAN ECUADOR y de la banca privada?**

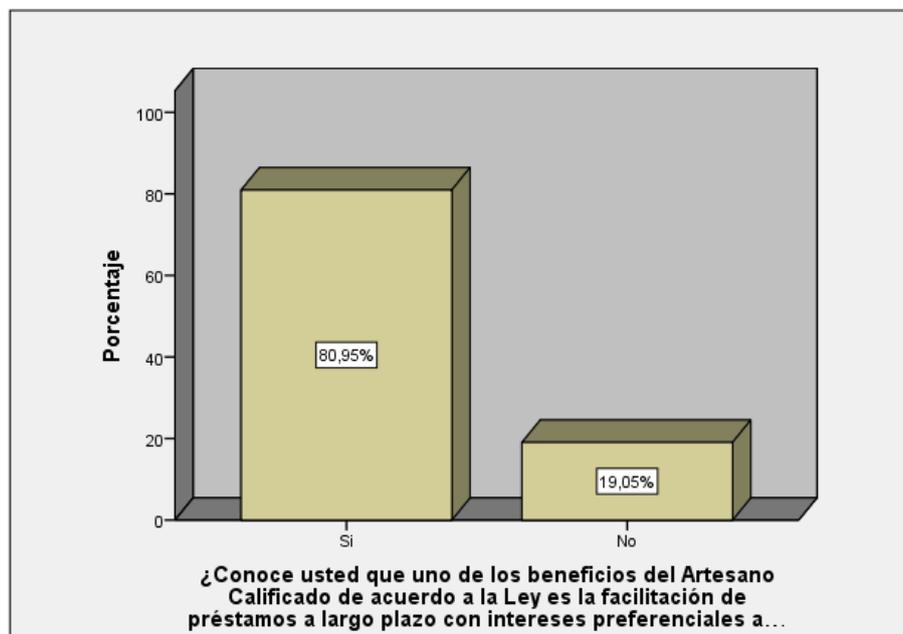
**Tabla 32. Facilitación de préstamos a largo plazo con intereses preferenciales a través del banco nacional y de la banca privada**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	85	81,0	81,0	81,0

No	20	19,0	19,0	100,0
Total	105	100,0	100,0	

Elaboración: Autores del Trabajo de Grado

**Figura 34. Facilitación de préstamos a largo plazo con intereses preferenciales a través del banco nacional y de la banca privada**



Elaboración: Autores del Trabajo de Grado

### Análisis

El 80,95% de los encuestados respondieron que si conocen que uno de los beneficios del Artesano Calificado de acuerdo a la Ley es la facilitación de préstamos a largo plazo con intereses preferenciales a través del banco nacional BAN ECUADOR que antiguamente tenía el nombre de “banco Nacional de Fomento” y de la banca privada, los artesanos calificados manifestaron que al momento de aplicar a un prestamos existe una serie de requisitos que exigen estos agentes económicos y por ello impiden la aplicación de un préstamo. Mientras el 19,05% de los encuestados no conocen este beneficio por ley al ser artesanos calificados. Datos relevantes que demuestran que gran parte de la población tiene conocimiento de este beneficio que tienen por ley.

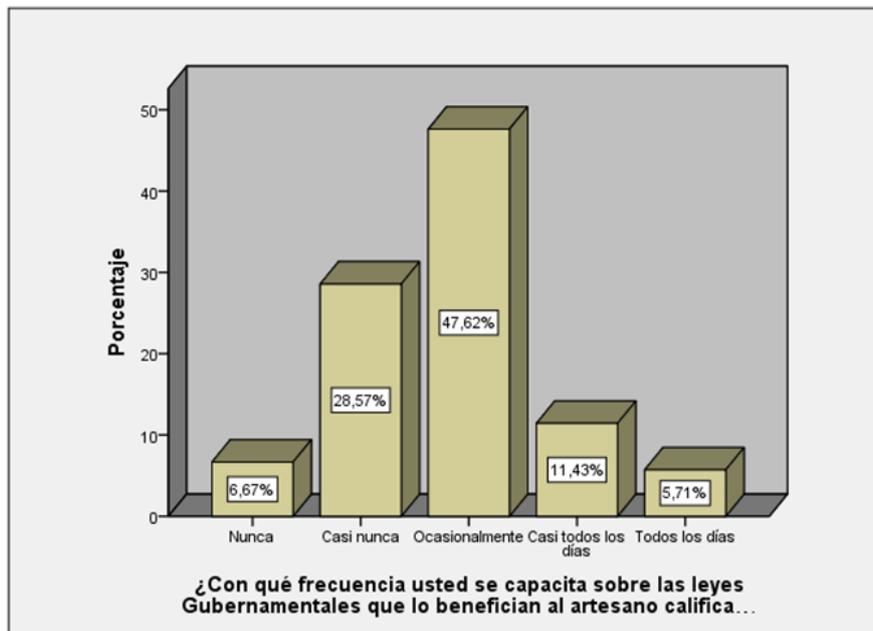
**Pregunta 19.- ¿Con qué frecuencia usted se capacita sobre las leyes Gubernamentales que lo benefician al artesano calificado como microempresa?**

**Tabla 33. Frecuencia de capacitación sobre las leyes Gubernamentales**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	7	6,7	6,7
	Casi nunca	30	28,6	35,2
	Ocasionalmente	50	47,6	82,9
	Casi todos los días	12	11,4	94,3
	Todos los días	6	5,7	100,0
	Total	105	100,0	100,0

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 35. Frecuencia de capacitación sobre las leyes Gubernamentales**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Análisis**

El 47,62% de los encuestados respondieron que ocasionalmente se capacita sobre las leyes Gubernamentales que lo benefician al artesano calificado como microempresa, también manifestaron que existe falta de capacitación sobre los artesanos calificados e información de artesanías dentro de las asociaciones, seguido por el 28,57% de los encuestados que manifestaron que casi nunca se capacitan sobre las leyes Gubernamentales que lo benefician al artesano calificado como microempresa, el 5,71% de los encuestados manifestaron que todo los días se capacitan sobre la las leyes Gubernamentales que lo benefician al artesano calificado como microempresa, estos flujos de información se manejan a través de grupo en redes sociales como: WHATSAPP y FACEBOOK.

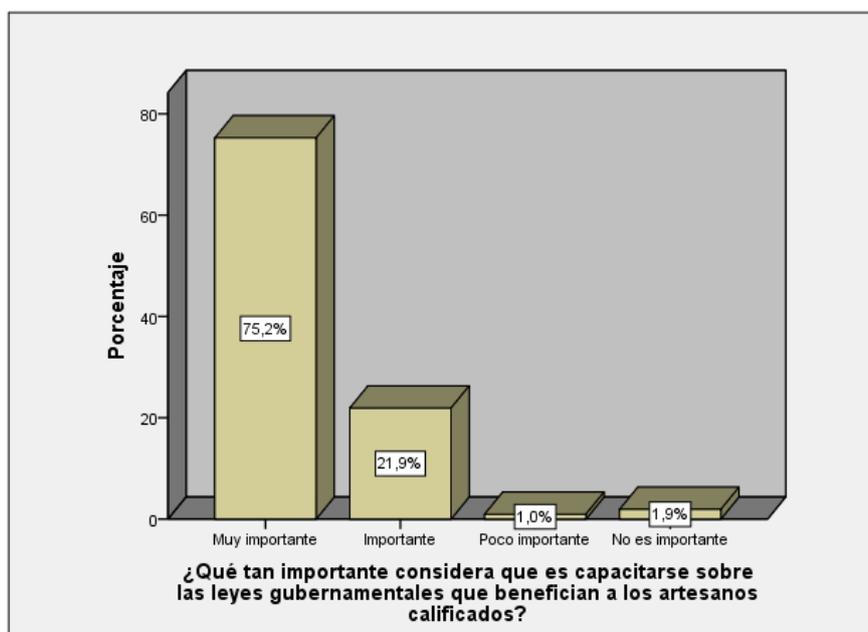
**Pregunta 20.- ¿Qué tan importante considera que es capacitarse sobre las leyes gubernamentales que benefician a los artesanos calificados?**

**Tabla 34. Importancia de capacitarse sobre las leyes gubernamentales que benefician a los artesanos calificados**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy importante	79	75,2	75,2	75,2
	Importante	23	21,9	21,9	97,1
	Poco importante	1	1,0	1,0	98,1
	No es importante	2	1,9	1,9	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 36. Importancia de capacitarse sobre las leyes gubernamentales que benefician a los artesanos calificados**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Análisis**

El 75,2% de los encuestados considera que es muy importante capacitarse sobre las leyes gubernamentales que benefician a los artesanos calificados, seguido el 21,9% de los encuestados que considera importante capacitarse sobre estas leyes gubernamentales, el 1% de los encuestados consideran poco importante capacitarse sobre las leyes gubernamentales que protegen al artesano calificado; datos relevantes demuestran que el 97,70% de los encuestados manifestaron que importante capacitarse sobre las leyes gubernamentales que benefician a los artesanos calificados para ser más competitivos como microempresa.

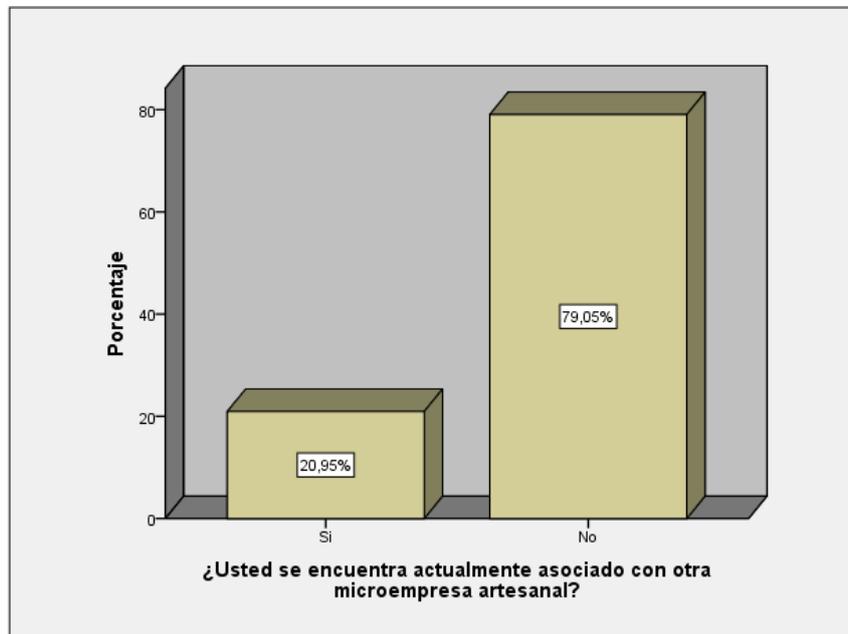
**Pregunta 21.- ¿Usted se encuentra actualmente asociado con otra microempresa artesanal?**

*Tabla 35. Estrategia de asociatividad en la microempresa artesanal*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	22	21,0	21,0	21,0
	No	83	79,0	79,0	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

*Figura 37. Estrategia de asociatividad en la microempresa artesanal*



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Análisis**

El 20,95% de los encuestados se encuentra actualmente asociado con otra microempresa artesanal. Mientras que el 79,05% no se encuentra actualmente asociado con otra microempresa artesanal, manifestaron que las asociaciones y gremios tienen una mala organización, planificación y falta de supervisión, también que las otras microempresas artesanales no tienen una cultura de trabajo en equipo; datos relevantes que demuestran que la mayor parte de las mipymes artesanales no se encuentran actualmente asociado con otra microempresa.

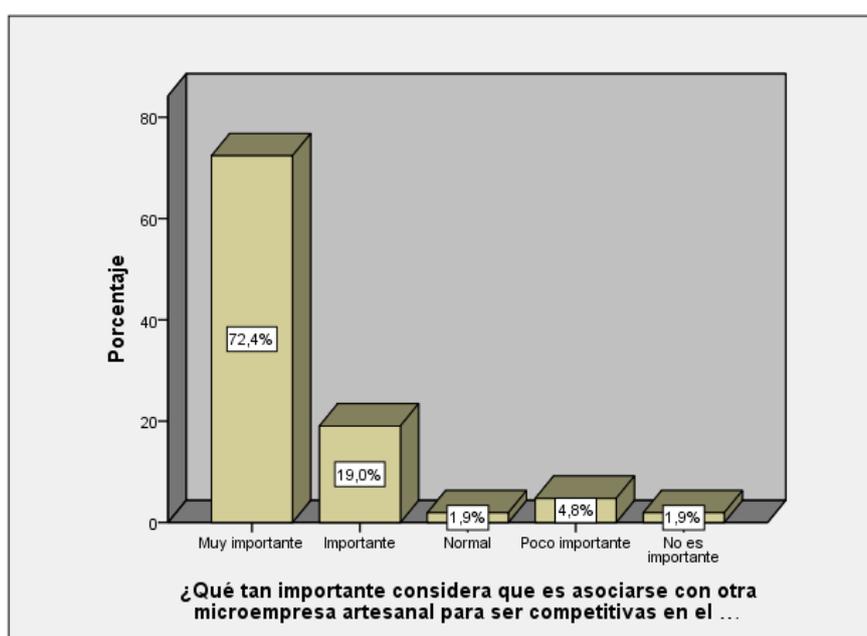
**Pregunta 22.- ¿Qué tan importante considera que es asociarse con otra microempresa artesanal para ser competitivas en el mercado local?**

**Tabla 36. Importancia de asociatividad en la microempresa artesanal**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy importante	76	72,4	72,4	72,4
	Importante	20	19,0	19,0	91,4
	Normal	2	1,9	1,9	93,3
	Poco importante	5	4,8	4,8	98,1
	No es importante	2	1,9	1,9	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 38. Importancia de asociatividad en la microempresa artesanal**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Análisis**

El 72,4% de los encuestados considera que es muy importante asociarse con otra microempresa artesanal para ser competitivas en el mercado local, seguido del 19% que considera que es importante asociarse con otra microempresa artesanal para ser competitivas en el mercado local, el 1,9% de los encuestados considera que no es importante asociarse con otra microempresa artesanal. Datos relevantes demuestran que la mayor parte de los encuestados considera que es importante asociarse para ser competitivas en el mercado del cantón Milagro.

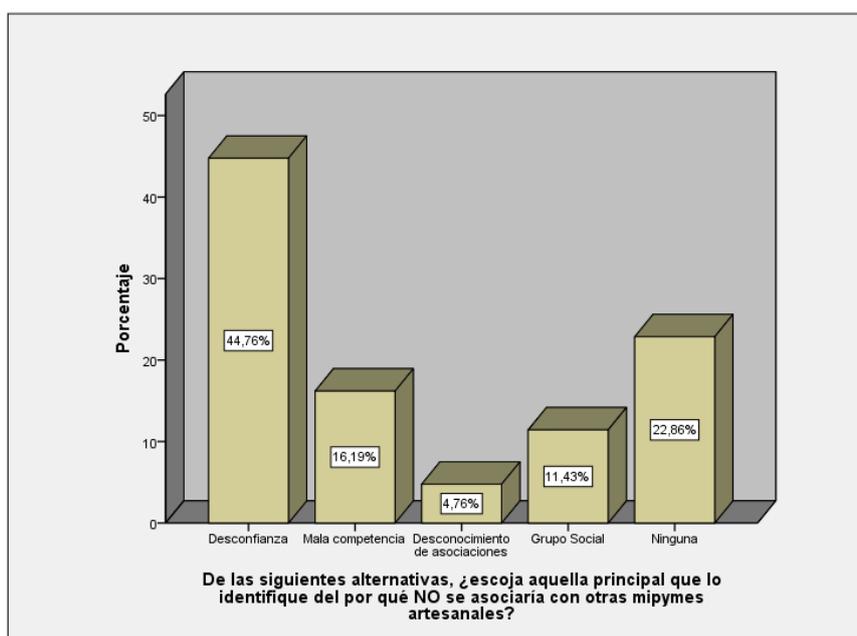
**Pregunta 23.- De las siguientes alternativas, ¿escoja aquella principal que lo identifique del por qué NO se asociaría con otras mipymes artesanales?**

**Tabla 37. Barreras que impiden asociatividad en las microempresas artesanales**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Desconfianza	47	44,8	44,8	44,8
	Mala competencia	17	16,2	16,2	61,0
	Desconocimiento de asociaciones	5	4,8	4,8	65,7
	Grupo Social	12	11,4	11,4	77,1
	Ninguna	24	22,9	22,9	100,0
	Total	105	100,0	100,0	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Figura 39. Barreras que impiden asociatividad en las microempresas artesanales**



**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

### **Análisis**

El 44,76% de los encuestados respondieron que por desconfianza no se asociaría con otras microempresas artesanales, el 4,76% de los microempresarios artesanales manifestaron que por desconocimiento no aplica la estrategia de asociatividad, mientras que el 22,86% de los encuestados no tienen ningún problema en asociarse con otras microempresas artesanales.

### **Chi-cuadrado y medida de Correlación SPEARMAN**

**Variable Independiente:** Estrategias Competitivas

**Variable Dependiente:** Crecimiento empresarial.

**Tabla 38. Chi-cuadrado**

¿Usted está de acuerdo que su microempresa artesanal aplique estrategias competitivas en comparación a otras de la misma localidad? De las siguientes estrategias. ¿Cuál considera usted como la más importante que ha generado crecimiento empresarial en su negocio? tabulación cruzada

			De las siguientes estrategias. ¿Cuál considera usted como la más importante que ha generado crecimiento empresarial en su negocio?					TOTAL
			Planificación	Financiación	Asesoramiento Gubernamental	Asociatividad	Ninguna	
¿Usted está de acuerdo que su microempresa artesanal aplique estrategias competitivas en comparación a otras de la misma localidad?	Totalmente	Recuento	0	3	0	0	13	16
	En desacuerdo	Recuento esperado	3,2	7,2	,8	2,0	2,9	16,0
artisansal	En	Recuento	0	7	0	0	6	13
	desacuerdo	Recuento esperado	2,6	5,8	,6	1,6	2,4	13,0
estrategias competitivas en comparación a otras de la misma localidad?	Indiferente	Recuento	0	3	0	0	0	3
		Recuento esperado	,6	1,3	,1	,4	,5	3,0
otras de la misma localidad?	De acuerdo	Recuento	14	21	0	6	0	41
		Recuento esperado	8,2	18,4	2,0	5,1	7,4	41,0
localidad?	Totalmente	Recuento	7	13	5	7	0	32
	de acuerdo	Recuento esperado	6,4	14,3	1,5	4,0	5,8	32,0
Total		Recuento	21	47	5	13	19	105
		Recuento esperado	21,0	47,0	5,0	13,0	19,0	105,0

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

Nivel de Significancia: Alfa = 0,05 (5%)

Valor de P o significancia en nuestra investigación:

**Tabla 39. Prueba de Chi-cuadrado**

**Pruebas de Chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	88,308 <sup>a</sup>	16	,000
Razón de verosimilitud	93,702	16	,000
Asociación lineal por lineal	30,029	1	,000
N de casos válidos	105		

a. 16 casillas (64,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,14.

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Tabla 40. Medidas simétricas**

**Medidas simétricas**

		Valor	Error estándar asintótico <sup>a</sup>	Aprox. S <sup>b</sup>	Aprox. Sig.
Intervalo por intervalo	R de persona	-,537	,077	-6,466	,000 <sup>c</sup>

Ordinal por ordinal	Correlación de Spearman	-,388	,096	-4,269	,000 <sup>c</sup>
N de casos válidos		105			

- a. No se supone la hipótesis nula.
- b. Utilización del error estándar asintótico que asume la hipótesis nula.
- c. Se basa en aproximación normal.

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**Hipótesis alternativa “Ha”:** La aplicación de estrategias competitivas: planificación, financiación, asesoramiento de información gubernamental y de asociatividad incide en el crecimiento empresarial de las mipymes artesanales del cantón Milagro.

**Hipótesis Nula “Ho”:** La aplicación de estrategias competitivas: planificación, financiación, asesoramiento de información gubernamental y de asociatividad no afecta en el crecimiento empresarial de las mipymes artesanales del cantón Milagro.

**Análisis**

El valor del Chi-cuadrado de Pearson es 88,308, la Razón de verosimilitud es 93,702 y su Asociación lineal por lineal es de 30,029.

En el Chi-cuadrado de Pearson se tiene 16 grados de libertad (gl) y su significación asintótica es de 0,000000000000051227 por lo tanto el valor de la significación asintótica es menor a 0,05 “Alfa” ( $0,000000000000051227 < 0,05$ ), la Hipótesis Nula “Ho” no se cumple y se acepta la Hipótesis alternativa “Ha”, por lo tanto existe una dependencia entre las variables, la aplicación de estrategias competitivas: planificación, financiación, asesoramiento de información gubernamental y de asociatividad incide en el crecimiento empresarial de las mipymes artesanales del cantón Milagro.

A través de la medida de correlación de SPEARMAN podemos constatar que la hipótesis Nula se rechaza, ya que arroja un valor de error estándar asintótico de 0,77392.

**Análisis global de las encuestas**

Los encuestados manifestaron que están de acuerdo con un 39% o totalmente de acuerdo con un 30,5% que si aplican estrategias competitivas para el crecimiento empresarial de su negocio, dentro de estas estrategias están: la Planificación, financiación, asesoramiento gubernamental y asociatividad. El 2,9% que estaban totalmente indiferente que sus negocios eran competitivos, manifestaron que algunas microempresas y otros negocios pequeños realizaban competencia desleal por los bajos costos de sus productos o servicios. El 15,2% de los encuestados que estaban totalmente en desacuerdo que sus negocios eran competitivos, manifestaron que la llegada de empresas extranjeras con un mayor capital de inversión al cantón Milagro genera mayor competencia con las mipymes artesanales, teniendo estas empresas extranjeras bajos costos en sus productos y servicios

por ello son más competitivas en el mercado local. Los encuestados que mostraban indiferencia y no estaban de acuerdo en la aplicación de estrategias competitivas en su negocio, manifestaron que desarrollaban estrategias de forma empírica y no de una forma adecuada en la que se plantearan los objetivos, misión y visión de la microempresa, y al momento de financiarse con un préstamo no aplicaban una estrategia de financiación en la cual se detallara la compra de activos fijos que vayan a adquirir junto a la rentabilidad que tendrían por ellos.

El 81,90% del total de los encuestados aplica estrategias competitivas para el crecimiento de su microempresa artesanal, datos relevantes donde se dieron a conocer las estrategias competitivas para el crecimiento empresarial, el 20% aplican como la estrategia más importante la planificación, el 44,76% aplican como la estrategia más importante la financiación, el 4,76% aplican como la estrategia más importante el asesoramiento gubernamental, el 12,38% aplican como la estrategia más importante la asociatividad y el 18,10% no aplican estrategias. Los encuestados que respondieron que no aplican ninguna estrategia manifestaron que trabajaban independientemente y de forma empírica. El 60,9% de los encuestados manifestaron que es difícil o muy difícil financiarse en la actualidad a través de agentes económicos. El 9,5% de los encuestados que han estado neutrales en la dificultad de financiarse y mejorar la calidad de sus productos o servicios, manifestaron que no han estado al tanto de la calidad de sus productos o servicios y no han necesitado un préstamo o recurrir a la financiación desde que fue establecido su microempresa artesanal.

El 35,24% de los encuestados respondieron que nunca y casi nunca se capacitan sobre las leyes Gubernamentales que lo benefician al artesano calificado como microempresa, el 47,62% respondieron que ocasionalmente se capacitan sobre las leyes Gubernamentales, datos relevantes demuestran que gran parte de los encuestados tienen desconocimiento sobre los beneficios que tienen por ley los artesanos calificados y existe un grupo pequeño de artesanos calificados que se informan sobre acontecimientos comerciales, leyes y cambios políticos que se presenten referente al tema de artesanías a través de redes sociales. El 91,4% de las microempresas artesanales consideran importante asociarse con otra microempresa artesanal para ser competitivas, también manifestaron que existen algunas mipymes artesanales en el cantón Milagro que no están preparadas a nivel organizacional y por ello no existe una ganancia equitativa al aplicar esta estrategia de asociatividad.

## **CAPÍTULO 4**

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

- De acuerdo al primer objetivo, los resultados obtenidos en la encuesta realizada a los microempresarios artesanales que tienen la calificación de artesanos calificados, indicaron que el 78,10% no contaban con una planificación estratégica al momento de ser constituida su microempresa, el 40% no conocen que es una planificación estratégica y el 85,71% creen que es muy importante la planificación de objetivos para el crecimiento económico de su negocio. Estos datos demuestran que existen microempresas artesanales que no aplican esta estrategia, debido a eso no han podido crecer económicamente a lo largo del tiempo que han estado en el mercado empresarial del cantón Milagro, también se debe analizar que es muy importante aplicar una planificación estratégica para el crecimiento empresarial de un negocio o empresa.
- Con respecto al segundo objetivo, se evidencio de los resultados obtenidos en la encuesta realizada a los microempresarios artesanales que tienen la calificación de artesanos calificados, actualmente el 60,9% de los encuestados manifestaron que es difícil financiarse a través de agentes económicos, el 26,67% indico que actualmente no se financia por ningún agente económico siendo este Banca pública y privada o personas externas de su negocio. Los microempresarios artesanales afirmaron que existen parámetros por parte de la banca pública y privada que no les permite financiarse para compra materiales e implementos de trabajo que permitan aumentar la calidad de sus productos o servicios y ser más competitivos.
- Con respecto al tercer objetivo, se evidencio de los resultados obtenidos en la encuesta realizada a los microempresarios artesanales que tienen la calificación de artesanos calificados, que el 47,62% ocasionalmente y el 6,67% nunca se capacitan sobre las leyes Gubernamentales que lo benefician al artesano calificado como microempresa, el 97,70% manifestaron que es importante capacitarse sobre las leyes gubernamentales que benefician a los artesanos calificados para ser más competitivos como microempresa, lo cual se identifica que el conocimiento de los beneficios que les otorga la ley ecuatoriana a los artesanos calificados en los talleres artesanales permite tener un mayor desarrollo económico y crecimiento empresarial.

- Con respecto al cuarto objetivo, se analizó los resultados obtenidos en la encuesta realizada a los microempresarios artesanales que tienen la calificación de artesanos calificados, indicaron que el 79,05% no se encuentra actualmente asociado con otra microempresa artesanal debido a las barreras que impiden la asociatividad entre microempresas como: desconfianza, mala competencia, grupo social y desconocimiento de asociaciones. El 72,4% de los encuestados considera que es muy importante asociarse con otra microempresa artesanal ya que el impacto que causa la asociatividad entre microempresas es positivo para poder tener un mayor crecimiento empresarial y ser más competitivo en el cantón Milagro.
- Se evidencio que existe aplicación de estrategias competitivas en las microempresas artesanales: comercio, servicio y manufactura; estas estrategias de planificación, financiación, asesoramiento gubernamental y de asociatividad permiten tener un mayor crecimiento empresarial en las microempresas, pero no todos los talleres artesanales aplican estas estrategias de forma técnica lo cual impiden ser más competitivas en el mercado local.

## **Recomendaciones**

- Capacitar a los microempresarios artesanales sobre la planificación de objetivos, análisis FODA, planificación de estrategias y su importancia a través de asociaciones o gremios artesanales que estén bien organizados, ya que muchos de los artesanos calificados que cuentan con una microempresa artesanal o ya están laborando como una desean crecer económicamente a través de esta estrategia y no tienen conocimientos técnicos sobre una planificación estratégica.
- Fortalecer e incentivar la cultura artesanal a través de una supervisión y mayor control de los agentes económicos que permiten financiarse a las mipymes artesanales ya que ellas representan un papel mayoritario en el tejido productivo y empresarial de la economía local y nacional
- Los microempresarios artesanales deben aprovechar las oportunidades que ofrece las leyes gubernamentales al sector de las microempresas artesanales, por lo tanto, mejore su desarrollo económico y crecimiento empresarial.
- Los artesanos calificados deberían usar recursos tecnológicos como la página web de Junta Nacional de Defesan del Artesano donde brinden información actualizada que beneficia a los artesanos calificados, así estos microempresarios se capaciten e informen sobre las noticias actualizadas. Y la página web de la Junta Cantonal de Defesan del Artesano debe estar más actualizada con la información relevante de los artesanos calificados ya que no existe una buena conexión de información entre la página web gubernamental y los artesanos calificados.
- Los microempresarios artesanales deberían realizar estrategias de asociatividad para ser competitivos a nivel local e interprovincial, a través de acuerdos donde prevalezca la confianza entre microempresas, ya que así les permitirá tener un mayor crecimiento empresarial en el cantón Milagro.
- Las asociaciones y gremios artesanales deben fortalecer su cultura organizacional para que así puedan dialogar con los artesanos calificados, puedan tener una mejor estrategia de asociatividad en la cual se pueda educar a la cultura comercial de las distintas socios o artesanos agremiados y así poder ser competitivos a nivel nacional e internacional.
- Capacitar a los microempresarios artesanales de una forma más técnica sobre las estrategias competitivas a través de acuerdos con la Junta Cantonal de Defensa del Artesano del cantón Milagro o asociaciones y gremios artesanales.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### **Bibliografía**

Aguilera Castro, A. (2010). Direccionamiento estratégico y crecimiento empresarial: algunas reflexiones en torno a su relación. *Pensamiento & Gestión*(28), 85-106. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/646/64615176005.pdf>

- Alemán Ramos, A. C., & Zambrano Saltos, H. R. (2017). *¿Cómo Influye la asociatividad empresarial en el crecimiento de las microempresas?* Trabajos de Titulación - Carrera de Administración de Empresas, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/7996/1/T-UCSG-PRE-ECO-ADM-382.pdf>
- Alvarez Junco, A. K., & Narváez Duy, J. A. (2018). *Análisis de la Planificación Estratégica en las Mipymes Comerciales de la Provincia del Guayas del 2017 y su impacto en el Control Interno*. Tesis de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría - CPA, Universidad Estatal de Milagro, FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES, Milagro. Obtenido de <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/4029/1/AN%c3%81LISIS%20DE%20LA%20PLANIFICACI%c3%93N%20ESTRAT%c3%89GICA%20EN%20LAS%20MIPYMES%20COMERCIALES%20DE%20LA%20PROVINCIA%20DEL%20GUAYAS%20DEL%202017.pdf>
- Blázquez Santana, F., Dorta Velázquez, J. A., & Verona Martel, M. C. (2006). Concepto, perspectivas y medida del crecimiento empresarial. *Cuadernos de Administración*, 19(31), 165-195. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/cadm/v19n31/v19n31a07.pdf>
- Boscán, M., & Sandra, M. (2009). Estrategias de financiamiento para el desarrollo endógeno del sector confección zuliano. *TELOS*, XI(3), 402 - 417. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/993/99312516008.pdf>
- CENDIPP PERU. (27 de Enero de 2014). *ISUU*. Obtenido de Articulacion empresarial: [https://issuu.com/cendippperu/docs/articulacion\\_empresarial](https://issuu.com/cendippperu/docs/articulacion_empresarial)
- Chiavenato, I., & Sapiro, A. (2011). *Planeación Estratégica* (Segunda ed.). México: Mc Graw Hill.
- Código del Trabajo. (21 de Agosto de 2018). LEXIS FINDER. Ecuador. Obtenido de <http://www.lexis.com.ec/wp-content/uploads/2018/09/CODIGO-DEL-TRABAJO.pdf>
- De Tomás Morales, S., Vaquero Lafuente, E., & Valle López, J. (2003). *El día de Europa: presente y futuro de la Unión Europea*. Madrid:

- Universidad Pontificia Comillas. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=SixN-8B4QF4C&pg=PA68&dq=desarrollo+economico+concepto&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiNq4y0h6PjAhUOxVkkHXwvCg8Q6AEILTAB#v=onepage&q=desarrollo%20economico%20concepto&f=false>
- Delfín Pozos, F. L., & Acosta Márquez, M. P. (2016). Importancia y análisis del desarrollo empresarial. *Revista científica Pensamiento y Gestión*(40), 184-202. Obtenido de <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/viewFile/8810/8595>
- Delgado Infante, J. D. (2014). *Propuesta alternativa de medidas para el acceso de las PYMES a créditos bancarios*. Tesis de Maestría en Economía, FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES SEDE ECUADOR, DEPARTAMENTO DE DESARROLLO AMBIENTE Y TERRITORIO. Obtenido de <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/7479/2/TFLACS-2014JCDI.pdf>
- Eatwell, J., Milgate, M., & Newman, P. (1993). *Desarrollo Económico*. Barcelona: ICARIA. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=ctaBTHKHiVQC&pg=PA230&dq=desarrollo+economico&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi2x5TlxbDjAhWiv1kKHTe6CVoQ6AEIUTAH#v=onepage&q=desarrollo%20economico&f=false>
- Ecuador, A. N. (29 de Diciembre de 2010). *CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/COPCI-21-02-2019.pdf>
- Enríquez Pérez, I. (2016). Las teorías del crecimiento económico: notas críticas para incursionar en un debate inconcluso. *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico*(25), 73 - 125. Obtenido de [http://www.scielo.org.bo/pdf/rlde/n25/n25\\_a04.pdf](http://www.scielo.org.bo/pdf/rlde/n25/n25_a04.pdf)
- FORMACION, D. (29 de Abril de 2014). *Estrategias competitivas de Porter: estrategia de liderazgo en costes*. Obtenido de <https://www.deustoformacion.com/blog/gestion-empresas/estrategias-competitivas-porter-estrategia-liderazgo-costes>

- Genescà et al. (2003). *Creación de empresas*. Bellaterra, Barcelona, España: Universitat Autònoma de Barcelona. Servei de Publicacions. Obtenido de <https://books.google.co.cr/books?id=GR1eYboj60cC&printsec=copyright#v=onepage&q&f=false>
- Guanoluisa Guerrero, V. E. (2018). *Diseño de un modelo de gestión de operaciones (adquisiciones y ventas), bajo las mejores prácticas del Project Management Institute-PMI, para una microempresa dedicada a la comercialización de múltiples productos, ubicada en el cantón el Empalme, provinci*. Universidad de las Américas. Quito: Universidad de las Américas. Obtenido de <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/10422/4/UDLA-EC-TMAED-2018-11.pdf>
- Guerrero Gómez, G. V. (2016). *La asociatividad: una alternativa para el desarrollo de las MIPYMES en el Ecuador dentro de la Comunidad Andina*. Tesis de Maestría Ciencias Internacionales y Diplomacia, Universidad de Guayaquil, Instituto Superior de postgrado en Ciencias Internacionales, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/12303/1/Guerrero%20G%20c3%b3mez%20Gloria%20Vanil.%20TRABAJO%20DE%20ITULACION%20ESPECIAL.%20%20La%20asociatividad%20una%20alternativa%20para%20el%20desarrollo%20de%20la%20MIPY%20MES%20en%20el%20Ecuador%20dentro%2>
- INEC. (Octubre de 2018). *Directorio de Empresas y Establecimientos 2017*. Obtenido de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio\\_Empresas\\_2017/Documentos\\_DIEE\\_2017/Documentos\\_DIEE\\_2017/Principales\\_Resultados\\_DIEE\\_2017.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2017/Documentos_DIEE_2017/Documentos_DIEE_2017/Principales_Resultados_DIEE_2017.pdf)
- Inversiones, M. d. (27 de Junio de 2017). *95% de empresas en Ecuador son MiPymes*. Obtenido de <https://www.comercioexterior.gob.ec/95-de-empresas-en-ecuador-son-mypimes/>
- JNDA. (29 de Octubre de 2017). *Unidad de Calificaciones*. Obtenido de <http://www.artesanos.gob.ec/institutos/unidad-de-calificaciones/>
- Kotler, P. (2002). *Dirección de Marketing* (Primera ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=XPWmfMEh2kkC&pg=PA1>

32&dq=estrategias+competitivas+segun+philip+kotler&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwif47jg7HjAhXFxlkKHTzmADkQ6AEIKDAA#v=onepage&q=estrategias%20competitivas%20segun%20philip%20kotler&f=false

Landeau, R. (2007). *Elaboración de trabajos de investigación* (Primera ed.). Caracas, Venezuela: Alfa. Obtenido de [https://books.google.com.ec/books?id=M\\_N1CzTB2D4C&pg=PA1&dq=que+es+el+conocimiento&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwinoserq77jAhXkdc0KHezBAk4Q6AEISjAG#v=onepage&q=que%20es%20el%20conocimiento&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=M_N1CzTB2D4C&pg=PA1&dq=que+es+el+conocimiento&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwinoserq77jAhXkdc0KHezBAk4Q6AEISjAG#v=onepage&q=que%20es%20el%20conocimiento&f=false)

Ley de Defensa del Artesano. (14 de Mayo de 2008). Junta Nacional de Defensa del Artesano. Ecuador. Obtenido de <https://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/ecu168907.pdf>

Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS). (23 de Octubre de 2018). Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (LOEPS). Quito, Ecuador. Obtenido de <https://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/LEY%20ORGANICA%20DE%20ECONOMIA%20POPULAR%20Y%20SOLIDARIA%20actualizada%20noviembre%202018.pdf/66b23eef-8b87-4e3a-b0ba-194c2017e69a>

Líderes, R. (28 de Septiembre de 2014). *El sector de las Mipymes está en pleno crecimiento*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/sector-mipymes-pleno-crecimiento.html>

Martínez, J. E., & De Viéytez, E. B. (2002). *Desafíos y oportunidades de las PYMES salvadoreñas*. FUNDES. Obtenido de [https://books.google.com.ec/books?id=w1EJ7hESK\\_wC&pg=PA110&dq=asociatividad+empresarial&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwje6Mayu7XjAhXjp1kKHW2CCQAQ6AEIWzAK#v=onepage&q=asociatividad%20empresarial&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=w1EJ7hESK_wC&pg=PA110&dq=asociatividad+empresarial&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwje6Mayu7XjAhXjp1kKHW2CCQAQ6AEIWzAK#v=onepage&q=asociatividad%20empresarial&f=false)

Maurath Urgilés, A. L. (2018). *Plan de mejora de la calidad de los servicios de los locales gastronómicos de Ballenita, Provincia de Santa Elena*. Trabajos de Titulación - Carrera de Ingeniería en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES, Guayaquil. Obtenido de

<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11299/1/T-UCSG-PRE-ESP-AETH-527.pdf>

Ministerio de Industrias y Productividad. (29 de Mayo de 2013). *B107 – Subsecretaría de Mipymes y Artesanías fortalecerá procesos de desarrollo productivo*. Obtenido de <https://www.industrias.gob.ec/b107-subsecretaria-de-mipymes-y-artesantias-fortalecera-procesos-de-desarrollo-productivo/>

Ministerio de Industrias y Productividad. (16 de Diciembre de 2016). *Subsecretaría MIPYMES Y Artesanías*. Obtenido de <https://www.industrias.gob.ec/subsecretaria-mipymes-y-artesantias/>

Molina Ycaza, D. E., & Sánchez-Riofrío, A. M. (2016). Factores de competitividad orientados a la pequeña y mediana empresa (PYME) en Latinoamérica: revisión de la literatura. *REVISTA SAN GREGORIO*(15), 104-111. Obtenido de <http://revista.sangregorio.edu.ec/index.php/REVISTASANGREGORIO/article/view/275/9>

Montoro Sanchez, M. A., Martin de Castro, G., & Diez Vial, I. (2014). *Economía de la empresa*. Madrid: Ediciones Paraninfo S.A. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=uBINBQAAQBAJ&pg=PA117&dq=crecimiento+empresarial&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj61-L0rLjAhVnvFkKHWYhDoo4FBD0AQhbMAk#v=onepage&q=crecimiento%20empresarial&f=false>

Montserrat Casanovas, R., & Josep Bertrán, J. (2013). *La financiación de la empresa*. Barcelona: PROFIT. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=d65miabsqCgC&printsec=frontcover&dq=financiacion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjM1drH2bTjAhWlq1kKHX4iCLgQ6AEIOjAD#v=onepage&q&f=false>

Nicola Macías, L. A. (2015). *Análisis sectorial de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) de la provincia del Guayas, periodo 2011 - 2013*. Tesis de Magister en Economía, Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Económicas, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/8956/1/TESIS%20MIPYMES.pdf>

- OBS. (1 de Octubre de 2018). *Estrategia competitiva: definición, tipos y planteamiento*. Obtenido de <https://www.obs-edu.com/int/blog-investigacion/mba/estrategia-competitiva-definicion-tipos-y-planteamiento>
- Papel, E. (31 de Julio de 2017). *La importancia de las Mipymes a nivel global*. Obtenido de <http://elpapeldigital.com/es/2017/07/la-importancia-de-las-mipymes-a-nivel-global/>
- Pazmiño Uruchima, D. M., & Maldonado Guarnizo, C. K. (2018). *Análisis de la Influencia de los Gremios Artesanales en el Desarrollo Socioeconómico del Cantón Milagro*. Tesis de Ingeniería Comercial, UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO, FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES, Milagro. Obtenido de <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/4156/1/ANALISIS%20DE%20LA%20INFLUENCIA%20DE%20LOS%20GREMIOS%20ARTESANALES.pdf>
- Reig Martínez, E. (2007). *Competitividad, crecimiento y capitalización de las regiones españolas*. Bilbao: Fundación BBVA. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=I7sx-4LRMCcC&pg=PA19&dq=competitividad+empresarial+concepto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjo5O7Kl7DjAhUnwVkJHb6eDZMQ6AEILjAB#v=onepage&q=competitividad%20empresarial%20concepto&f=false>
- Robbins, S. P., & Decenzo, D. A. (2002). *Fundamentos de Administración* (Tercera ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN. Obtenido de [https://books.google.com.ec/books?id=yly3Ak0GLykC&pg=PA95&dq=estrategias+competitivas+concepto&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjo66Gu\\_qzjAhVKjlkKHSksBdkQ6AEIPzAE#v=onepage&q=estrategias%20competitivas%20concepto&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=yly3Ak0GLykC&pg=PA95&dq=estrategias+competitivas+concepto&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjo66Gu_qzjAhVKjlkKHSksBdkQ6AEIPzAE#v=onepage&q=estrategias%20competitivas%20concepto&f=false)
- Sainz de Vicuña Ancín, J. M. (2015). *El plan estratégico en la práctica* (Cuarta ed.). Madrid, España: ESIC. Obtenido de [https://books.google.com.ec/books?id=bIh5CgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=crecimiento+empresarial+segun+libros+2015&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiZk\\_uVh7LjAhUEjVkJHeKeB0AQ6AEIXDAJ#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=bIh5CgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=crecimiento+empresarial+segun+libros+2015&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiZk_uVh7LjAhUEjVkJHeKeB0AQ6AEIXDAJ#v=onepage&q&f=false)

- Salas et al. (2016). Análisis estratégico de cluster de servicios logísticos. *ESPACIOS*, XXXVII(28), 5. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a16v37n28/16372805.html>
- Tele Milagro. (5 de Julio de 2016). *Presidente de la Junta Nacional de la Defensa del Artesano*. Obtenido de Archivo de Video: <https://www.youtube.com/watch?v=LNc-FFrlxIc>
- Valdés Díaz de Villegas, J. A., & Sánchez Soto, G. A. (2012). LAS MIPYMES EN EL CONTEXTO MUNDIAL: SUS PARTICULARIDADES EN MÉXICO. *Iberóforum. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana*, VII(14), 126-156. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/2110/211026873005.pdf>
- Varo, J. (1994). *Gestión estratégica de la calidad en los servicios sanitarios*. Madrid: Díaz De Santos S.A. Obtenido de [https://books.google.com.ec/books?id=gtvXJ\\_yogIYC&pg=PA273&dq=mejora+de+calidad+concepto&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjvmtiPg6PjAhWQZd8KHQv\\_DJQQ6AEILjAB#v=onepage&q=mejora%20de%20calidad%20concepto&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=gtvXJ_yogIYC&pg=PA273&dq=mejora+de+calidad+concepto&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjvmtiPg6PjAhWQZd8KHQv_DJQQ6AEILjAB#v=onepage&q=mejora%20de%20calidad%20concepto&f=false)
- Welsch, G. A., Hilton, R. W., & Gordon, P. N. (2005). *Presupuestos: planificación y control* (Sexta ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=mbobGfzJ5-YC&oi=fnd&pg=PR17&dq=planificar+organizar+dirigir+y+controlar+&ots=HTY-ZJXuFQ&sig=JI2603FBgLF3ZA84EL-e6ThjiCQ#v=onepage&q=planificar%20organizar%20dirigir%20y%20controlar&f=false>

## ANEXOS

### Anexo 1: Propuesta del Trabajo de Investigación aprobada

TEMA	PROBLEMA	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES
Análisis de aplicación de estrategias competitivas en el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales del cantón Milagro periodo 2013 - 2019.	La poca aplicación de estrategias competitivas como: la planificación, financiación, asesoramiento de información gubernamental y de asociatividad origina que disminuya el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales en el cantón Milagro.	¿La deficiente aplicación de estrategias competitivas como: la planificación, financiación, asesoramiento de información gubernamental y de asociatividad origina que disminuya el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales en el cantón Milagro?	Determinar como la deficiente aplicación de estrategias competitivas: planificación, financiación, asesoramiento de información gubernamental y de asociatividad afecta el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales en el cantón Milagro, mediante una investigación de campo.	La aplicación de estrategias competitivas: planificación, financiación, asesoramiento de información gubernamental y de asociatividad incide en el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales del cantón Milagro.	V.I Estrategias Competitivas  V.D Crecimiento empresarial.
	<b>Subproblemas</b>	<b>Sistematización Del Problema</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Hipótesis Específicas</b>	<b>Variables</b>
	La falta de planificación estratégica tiene como efecto el decrecimiento económico de las microempresas artesanales.	¿Qué efecto tiene la falta de planificación en el crecimiento económico de las microempresas artesanales?	Identificar el efecto que tiene la falta de planificación en relación al decrecimiento económico de las microempresas artesanales, por medio de encuestas.	La planificación de objetivos empresariales tiene como efecto el crecimiento económico de las microempresas artesanales del cantón Milagro.	Planificación  Crecimiento económico.
La falta de financiación tiene como efecto la disminución de calidad de los productos y servicios que ofrecen las microempresas artesanales de Milagro.	¿Qué efecto tiene la falta de financiación en la disminución de calidad de los productos y servicios que ofrecen las microempresas artesanales de Milagro?	Identificar el efecto que tiene la falta de financiación en relación a la disminución de calidad de los productos y servicios de las microempresas artesanales, por medio de encuestas.	La financiación como estrategia competitiva tiene como efecto la mejora de calidad de los productos y servicios de las microempresas artesanales del Cantón Milagro.	Financiación  Mejora de Calidad	

	<p>La influencia del poco conocimiento de los beneficios que les otorga la ley ecuatoriana a los artesanos calificados en el desarrollo económico de las microempresas artesanales.</p>	<p>¿Cómo influye el desconocimiento de los beneficios que les otorga la ley ecuatoriana a los artesanos calificados en el desarrollo económico y crecimiento de las microempresas artesanales?</p>	<p>Identificar la influencia del poco conocimiento de los beneficios que les otorga la ley ecuatoriana a los artesanos calificados en el desarrollo económico y crecimiento de las microempresas artesanales, por medio de un asesoramiento externo.</p>	<p>El conocimiento de los beneficios que les otorga la ley ecuatoriana a los artesanos calificados tiene como efecto el desarrollo económico y crecimiento de las microempresas artesanales del cantón Milagro.</p>	<p>Conocimiento Desarrollo económico</p>
	<p>El impacto que causa la asociatividad en el crecimiento empresarial y competitividad de las microempresas artesanales del Cantón Milagro.</p>	<p>¿Qué impacto causa la asociatividad en el crecimiento empresarial y competitividad de las microempresas artesanales del Cantón Milagro?</p>	<p>Analizar el impacto que causa la asociatividad en el crecimiento empresarial de las microempresas artesanales, mediante un análisis de datos locales del Cantón Milagro.</p>	<p>La asociatividad tiene como efecto la mejora de la competitiva empresarial.</p>	<p>Asociatividad Competitividad</p>

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

## Anexo 2: Operacionalización de las variables de la Investigación

Variables	Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems o Preguntas	Técnica e instrumento
-----------	-------------------	------------	-------------	-------------------	-----------------------

<b>Variable independiente:</b> Estrategias Competitivas	Conjunto de acciones que se ponen en marcha para alcanzar una posición ventajosa frente a demás organizaciones competidoras, permitiendo realizar estrategias de ofensivas y defensivas en un mercado laboral.	Estrategia de Planificación	-Nivel de conciencia sobre su propósito para laborar. -Límites de metas hacia dónde quiere ir. -Margen de conciencia de los propios objetivos. -Calidad de conciencia sobre su entorno.	-Tengo bien definido el propósito de mi negocio. -Pienso hacia donde quiero direccionar mi negocio. -Planteo bien mis objetivos. -Analizo el entorno interno y externo de mi negocio para así plantear acciones hacia el futuro.	<b>-Encuesta</b> Para evaluar la utilización de estrategias durante la competitividad entre microempresas artesanales.  (Se utiliza una escala de Likert para la encuesta)  El programa que se utiliza para cuantificar la información es el SPSS.
		Estrategia de Financiación	-Situación sobre su solvencia y liquidez económica como microempresa. -Estado de conciencia de su capacidad económica. -Límite sobre su presupuesto en compra de activos fijo vs rentabilidad.	-Analizo la solvencia y liquidez económica del negocio -Reconozco mi capacidad económica ante un préstamo. -Determino que bienes comprar con el préstamo. -Reconozco la rentabilidad que se tendrá con los bienes obtenidos.	
		Estrategia de asesoramiento de información gubernamental	-Situación sobre los beneficios que se tiene en el mercado laboral.	-Anticipo sobre los beneficios y riesgos que puede tener la empresa. -Tengo bien definido los beneficios y obligaciones que tengo por ley del estado.	
		Estrategia de Asociatividad.	-Valor de los beneficios de relacionarse con otros negocios. -Índice de negocios similares.	-Identifico los beneficios de asociarme con otro negocio para ser más competitivo. -Reconozco los beneficios de la asociatividad.	
<b>Variable dependiente:</b> Crecimiento empresarial	Es el progreso positivo que tiene la empresa u organización	Aplicación de estrategias	-Situación de las estrategias elaboradas. -Porcentaje de beneficio para aplicar estrategias.	-Anticipo las estrategias que necesito. -Aplico estrategias que me permitan crecer como empresa.	

<p>ón ante un ambiente competitivo, en donde desarrolla y crece su economía a través de la introducción de bienes o servicios, mejoras tecnológicas y nuevas estrategias que permitan aumentar su dimensión y capacidad económica.</p>	Nivel de Crecimiento económico	-Grado de las necesidades para aumentar la dimensión de la empresa.	-Analizo los bienes que necesito para crecer. -Administro estrategias competitivas.	<p><b>-Entrevista</b> Para analizar y conocer las características de las microempresas artesanales durante el crecimiento empresarial.</p> <p>(Se utiliza un listado de preguntas diferentes para las entrevistas)</p>
	Nivel de Desarrollo económico	-Margen del crecimiento sostenible.	-Determino mi crecimiento sostenible. -Valoro mis estrategias realizadas durante el tiempo transcurrido.	
	Nivel de Mejora de Calidad	-Índices de la calidad de los productos o servicios a través de una mejora de procesos o nuevas tecnologías.	-Determino las mejoras de mis productos o servicios y su nivel de calidad. -Analizo el nivel de competitividad que tiene la empresa ante el mercado.	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, EDUCACIÓN COMERCIAL Y  
DERECHO**

**TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERO (A) COMERCIAL**

**ENCUESTA DIRIGIDA A MICROEMPRESARIOS ARTESANALES DEL  
CANTÓN MILAGRO**

**DATOS GENERALES:**

**A. Actividad Económica:**

Comercio	
Servicios	
Manufactura	
Otros	

**B. Número de Empleados:**

Menor de 3	
Entre 3 a 7	
Más de 7 empleados	

**C. Ingresos Mensuales:**

Menor de \$ 500	
Entre \$ 500 y \$ 1.000	
Entre \$ 1.001 y \$ 2.000	
Entre \$ 2.001 y \$ 3.000	
Entre \$ 3.001 y \$ 4000	
Entre \$ 4.001 y \$ 5000	
Entre \$ 5.001 y \$ 6000	
Entre \$ 6.001 y \$ 7000	
Entre \$ 7.001 y \$ 8000	
Entre \$ 8.001 y \$ 9000	
Más de \$ 9.001	

**D. Formación del microempresario  
artesanal:**

Ninguna	
Primaria	
Secundaria	
Tercer Nivel	
Cuarto Nivel	

**E. De las siguientes categorías, a cual  
usted pertenece como microempresa  
artesanal:**

Centros de belleza	
Spa	
Talleres mecánicos y otros	
Confecciones	
Reparación de alhajas, joyas y relojes	
Panaderías	
Calzado	
Ventas de alimentos	
Imprenta	
Ventas de artesanías	
Heladería	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**1.- ¿Usted está de acuerdo que su microempresa artesanal aplique estrategias competitivas en comparación a otras de la misma localidad?**

Totalmente en desacuerdo	
En desacuerdo	
Indiferente	
De acuerdo	
Totalmente de acuerdo	

**2.- ¿Su microempresa es de herencia familiar?**

Si	
No	

**3.- ¿Cuánto tiempo tiene su negocio?**

De 1 a 3 años	
De 3 a 5 años	
De 5 a 7 años	
De 7 años en adelante	

**4.- ¿De acuerdo a su experiencia, en que tiempo empezó a crecer su negocio desde que fue establecido?**

De 1 a 2 años	
De 2 a 3 años	
De 3 años en adelante	

**5.- ¿Cuál es su promedio diario de ventas?**

Menor de \$ 15	
Entre \$ 15 a \$ 29	
Entre \$ 30 a \$ 44	
Entre \$ 45 a \$ 59	
Entre \$ 60 a \$ 74	
De \$ 75 en adelante	

**6.- De las siguientes estrategias. ¿Cuál considera usted como la más importante que ha generado crecimiento empresarial en su negocio?**

Planificación	
Financiación	
Asesoramiento Gubernamental	
Asociatividad	
Ninguna	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

7.- ¿Conoce usted que es una planificación estratégica?

Si	
No	

8.- Su microempresa al momento de ser constituida contaba con una planificación estratégica con objetivos bien planteados.

Si	
No	

9.- ¿Cree usted que es importante la planificación de objetivos para el crecimiento económico de su negocio?

Muy importante	
Importante	
Normal	
Poco importante	
No es importante	

10.- ¿Considera usted importante financiarse monetariamente al inicio de su actividad empresarial?

Muy importante	
Importante	
Normal	
Poco importante	
No es importante	

11.- ¿Qué tan difícil es para usted financiarse en la actualidad para mejorar la calidad de sus productos o servicios?

Muy difícil	
Difícil	
Neutral	
Fácil	
Muy Fácil	

12.- ¿A través de que agente económico usted se financia actualmente?

Cooperativas de Ahorro y crédito	
Bancos	
Personas externas de su negocio	
Familiares	
Ninguna	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**13.- ¿Conoce usted que uno de los beneficios del Artesano Calificado de acuerdo a la Ley es la exoneración de los impuestos a la renta del capital?**

Si	
No	

**14.- ¿Conoce usted que uno de los beneficios del Artesano Calificado de acuerdo a la Ley es la exoneración del impuesto a los capitales en giro?**

Si	
No	

**15.- ¿Conoce usted que uno de los beneficios del Artesano Calificado de acuerdo a la Ley es la exoneración del impuesto al valor agregado (IVA)?**

Si	
No	

**16.- ¿Conoce usted que uno de los beneficios del Artesano Calificado de acuerdo a la Ley es la facilitación de importar materiales e implementos de trabajo de los artesanos, salvo los de lujo?**

Si	
No	

**17.- ¿Conoce usted que uno de los beneficios del Artesano Calificado de acuerdo a la Ley es la exoneración del impuesto a las exportaciones de artículos de producción artesanal?**

Si	
No	

**18.- ¿Conoce usted que uno de los beneficios del Artesano Calificado de acuerdo a la Ley es la facilitación de préstamos a largo plazo con intereses preferenciales a través del banco nacional BAN ECUADOR y de la banca privada?**

Si	
No	

**19.- ¿Con qué frecuencia usted se capacita sobre las leyes Gubernamentales que lo benefician al artesano calificado como microempresa?**

Nunca	
Casi nunca	
Ocasionalmente	
Casi todos los días	
Todos los días	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

**20.- ¿Qué tan importante considera que es capacitarse sobre las leyes gubernamentales que benefician a los artesanos calificados?**

Muy importante	
Importante	
Normal	
Poco importante	
No es importante	

**21.- ¿Usted se encuentra actualmente asociado con otra microempresa artesanal?**

Si	
No	

**22.- ¿Qué tan importante considera que es asociarse con otra microempresa artesanal para ser competitivas en el mercado local?**

Muy importante	
Importante	
Normal	
Poco importante	
No es importante	

**23.- De las siguientes alternativas, ¿escoja aquella principal que lo identifique del por qué NO se asociaría con otras mipymes artesanales?**

Desconfianza	
Mala competencia	
Desconocimiento de asociaciones	
Grupo Social	
Ninguna	

**Elaboración:** Autores del Trabajo de Grado

## Anexo 4: Listado de las Microempresas Artesanales del Cantón Milagro

### PERSONAS NATURALES (ARTESANOS)

N°	TIPOS DE NEGOCIOS	N°	TIPOS DE NEGOCIOS
1	SPA REBECA MOSQUERA	38	GABINETE DE BELLEZA BELLISIMA
2	GICO SPA	39	ALEXANDRA
3	IMPRESOS ZAMBRANO	40	GABINETE DE BELLEZA
4	PELUQUERIA UNISEX CLARITA	41	GABINETE DE BELLEZA
5	PELUQUERIA JACMAR	42	GABINETE DE BELLEZA MONICA ALCIVAR
6	ACTIVIDADES DE LAVADO, CORTE, PEINADO, TEÑIDO, ONDULACION Y ALISADO DEL CABELLO	43	BEAUTY SALON ELISABET
7	PELUQUERIA GLAMOUR	44	SALMOR PELUQUERIA
8	LADYS BEAUTY SALON	45	WAPA'S CENTRO ESTÉTICO Y PELUQUERÍA
9	ACTIVIDADES DE LAVADO, CORTE, PEINADO... CALIF. ART. N° 006924	46	DK SALON & SPA
10	GABINETE 4 HERMANAS	47	D'ROSSE SALON DE BELLEZA
11	GABINETE DE BELLEZA ANITA	48	PELUQUERIA IMPERTO RADICAL
12	ESTETICA Y PELUQUERIA ADALI	49	LAURA
13	ACTIVIDADES DE LAVADO, CORTE, PEINADO, TENIDO, ONDULACION Y ALISADO DEL CABELLO	50	GABINETE DE BELLEZA DUBA
14	PELUQUERIA UNISEX LILIS	51	ACTIVIDADES DE LAVADO, CORTE, PEINADO DEL CABELLO -77603CALIFICACION NO.
15	GABINETE DE BELLEZA UNISEX NOEMI YAGUANA	52	ECUAPUBLICIDAD
16	PELUQUERIA FERNANDA	53	MECANICA EN GENERAL-CALIFICACION JNDA. # 86095
17	JULIANA	54	REPARACION DE CALZADO
18	SPA PELUQUERIA JULIANA	55	REPARACION DE CALZADO
19	NUEVO LOOK SOFY	56	REPARACION DE CALZADO
20	GABINETE DE BELLEZA MARCEL FRANCE	57	REPARACION DE RELOJES
21	PELUQUERIA UNISEX MARIBEL	58	TALLER MECÁNICO AUTOMOTRIZ MOLINA
22	IMAGEN Y ESTILO TAYRA	59	SERVICIO TÉCNICO EL REY JESÚS
23	HAIRSTYLE Y MAKE UP	60	MOTOR CAT
24	PASION PELUQUERIA	61	MANTENIMIENTO Y REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES
25	ACTIVIDADES DE LAVADO, CORTE, RECORTE, PEINADO, TENIDO, COLORACION, ONDULACION Y ALISADO DEL CABELLO Y OTRAS	62	TALLER ELECTRICO SAN FRANCISCO
26	GABINETE DE BELLEZA LA VENEZOLANA	63	HERMANOS GONZALEZ
27	ESTILO E IMAGEN CINDY	64	FABRICACION DE PUERTAS, VENTANAS DE METAL Y SUS MARCOS (TALLER)
28	CENTRO DE BELLEZA GERALDINE	65	TALLER INDUSTRIAL METALMAX
29	GABINETE VOLUNTAD DE DIOS	66	DR. WINDOWS
30	GABINETE DE BELLEZA UNISEX MELANY	67	FABRICACION DE PARTES Y PIEZAS DE JOYAS O ARTICULOS DE OREFEBRERIA
31	GABINETE DE BELLEZA ALEXANDRA	68	VENTA AL POR MENOR DE ARTESANTAS
32	GABINETE DE BELLEZA SEBASTIAN	69	TALLER DE MECANICA EN GENERAL ESMAR
33	PELUQUERÍA SPA VEVI'S	70	ACTIVIDADES DE FABRICACION DE CARROCERIA METALICA
34	ESTILO LUCY	71	SASTRERIA Y ROPA
35	PELUQUERIA POKER BARBE SHO	72	AUTO TAPICERIA ALFA ROMEO
36	PELUQUERIA BRONX	73	EL HOJALDRE DE TORRES
37	PELUQUERIA AVE FENIX	74	ELABORACION DE PAN

Fuente: GAD Municipal de Milagro

75	HELADERIA LOOP	115	TALLER DE EBANISTERIA CORDERO
76	NORMITA	116	TALLER TRACTOCAR
77	CASA DEL PARABRISA	117	TALLER AUTOMECANICO
78	TALLER DE ALUMINIO Y VIDRIO	118	TALLER ELECTROMECANICO EL MAESTRO WUACHO
79	FABRICACION DE ARTÍCULOS TEJIDOS	119	TALLER DE SOLDADURA ACUERDO N° 751
80	TALLER DE SOLDADURA IBARRA	120	TALLER AUTOMOTORES
81	TALLER DE EBANISTERIA LA FLORIDA	121	DON WACHO
82	ACTIVIDADES DE EBANISTERIA	122	ELECTROMER
83	LA FERIA DEL MUEBLE DE ABEL VILLACIS (TALLER)	123	TALLER ECOTALLERS
84	EBANISTERIA TIO NACHO	124	VENTA AL POR MENOR DE PAN
85	CONFECCIONES RC	125	PANADERIA DON PEPE
86	CONFECCIONES JULIETA	126	PANADERÍA HERMANOS LEON
87	ART. DE MERCERIA BOTONES CIERRES CINTAS ENCAJES ETC	127	PANADERIA GI Y DI
88	CONFECCIONES CARMITA	128	PANADERIA EMINHOA
89	CONFECCION A LA MEDIDA DE PRENDAS DE VESTIR	129	IMPRESA GEOCONDA
90	CREACIONES ANGELINA	130	ACTIVIDADES DE REPARACION Y MANTENIMIENTO DE REFRIGERADORAS
91	CONFECCIONES SARAY	131	TALLER DE BATERIAS
92	CONFECCION A LA MEDIDA DE PRENDAS DE VESTIR CALIFICACION ARTESANAL NO. 6055	132	"AUTOMOTRIZ MEDINA & HIJOS"
93	CONFECCIONES ANDREITA	133	ACTIVIDADES DE REPARACION DE VEHICULO
94	MODAS JENNY	134	VENTA DE COSMETICOS
95	CONFECCIONES GABY	135	FABRICACION DE BLOQUES
96	MODAS- MARIBEL	136	TODA BLANCO
97	TALLER DE TORNO Y RECTIFICACION POLO	137	SIEMPRE BELLA
98	TALLER AUTOMOTRIZ MARIANITO	138	ALTA PELUQUERIA BACHITA
99	REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES CALIFICACION ARTESANAL	139	PRECIOSAS
100	MANTENIMIENTO Y REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES	140	JOYERIA Y RELOJERIA ZAFIRO
101	MANTENIMIENTO Y REPARACION DE MOTOCICLETAS	141	ESMERALDA UNO
102	MECANICA DE PRECISION	142	SABORES DE MI TIERRA
103	TALLER	143	RICKY'S DELI
104	CONFECCION DE ROPA A LA MEDIDA	144	EL TIGRILLO DE LUCA EXPRESS
105	CONFECCIONES LEMA	145	VULCANIZADORA AUTOMATICA D" NELSON
106	CONFECCIONES IBARRA		
107	CONFECCIONES JAVIER		
108	CONFECCIONES IZURIETA		
109	TALLER HINOJOZA		
110	TALLER DE MECANICA GENERAL SOLIS		
111	TALLER TAMOINAL		
112	TALLER DE BICICLETAS Y REPUESTOS SANDRITA		
113	TALLER DOMA		
114	ACTIVIDADES REALIZADAS POR MECANICOS DE PRECISION		

Fuente: GAD Municipal de Milagro

## Anexo 5: Nómina de asociaciones y gremios artesanales del cantón Milagro

### NOMINA DE LAS ASOCIACIONES Y GREMIOS ARTESANALES DEL CANTON MILAGRO

Milagro, 25 de Agosto de 2016

GREMIO DE MAESTROS SASTRES, MODISTAS Y ANEXOS DEL CANTON MILAGRO	Sra: Narcisa Coello Brasil # 315 y Av: Chirijo
GREMIO DE MAESTRAS PEINADORAS Y AFINES DEL CANTON MILAGRO (frente al Shoppyn) .CELULAR: 0985842301	Sra: Judith Mendoza Av: 17 de Septiembre (
GREMIO DE MAESTROS FOTOGRAFOS DEL CANTON MILAGRO	Sr: Leonardo Pin. CELULAR:0997738570
GREMIO DE MAESTROS MECANICOS ELECTRICOS DEL CANTON MILAGRO Valverde y José de Antepara	Sr: Freddy Arévalo: 0986084659. Miguel
GREMIO DE MAESTROS EBANISTAS DEL CANTON MILAGRO Elvia María: calles Presidente Roca y Presidente Mosquera	Sr: Pablo Altamirano 0992110036 Cdla:
GREMIO DE MAESTROS PANIFICADORES DEL CANTON MILAGRO Mariscal Sucre y Las Acacias	Sr: jhon Carcelen . 0998480069 Avda:
GREMIO DE MAESTROS DE ALUMINIO Y VIDRIO DEL CANTON MILAGRO Troncos.	Sr: Victor Bravo 0999539825 cdla los
GREMIO ARTESANAL DE MECANICOS Y ANEXOS DEL CANTON MILAGRO. Los Troncos.	Sr: Nelson Rodríguez 0999466068 Cdla:
GREMIO DE MAESTROS (AS) PROFESIONALES EN BELLEZA.DEL C. MILAGRO. Guayas y Avda: Chirijos	Sr: César Acosta 0988045682 Calles
ASOCIACION DE JOYEROS Y RELOJEROS DEL CANTON MILAGRO. María	Sr: Victor Sinchi. 0993023309 Cdla: Elvia
ASOCIACION DE MECANICOS Y AFINES "20 DE OCTUBRE" DEL CANTON MILAGRO Elvia María Calles: Presidente Roca y Presidente Mosquera.	Sr: Marco Chiriguaya 0997812448 Cdla:
ASOCIACION INTERPROFESIONAL "5 DE NOVIEMBRE" DEL CANTON MILAGRO Calles Pintad y Guayaquil	Sr: Washington Guamán 0991856255
ASOCIACION DE MAESTROS EN PELUQUERIA DE BELLEZA Y CONVEXOS C. MILAGRO.	Sra: Libia Encalada.
ASOCIACION GENERAL DE ARTESANOS DEL CANTON MILAGRO Carlos Julio Arosemena entre Febres Cordero y Oswaldo Hurtado	Sra: Julieta Macías 0993602469 Avda:
ASOCIACION DE MAESTROS DE CONSTRUCCION DEL CANTON MILAGRO Portoviejo e Isidro Ayora	Sr: Victor Gómez Medina: Calles
ASOCIACION MONTUBIA DE COMERCIANTES Y PRODUCTORES ARTESANALES (AMALCOPA)	Sra.Martha Moran. 0968358735
ASOCIACION DE MAESTROS DE RADIO Y TELEVISION DEL CANTON MILAGRO.	Sr: Carlos Cárdenas 0985389478
ASOCIACION DE MAESTROS DEL CALZADO DEL CANTON MILAGRO	Sr: Vitervo Moreta
SOCIEDAD DE CARPINTEROS Y AUXILIOS MUTUOS DEL CANTON MILAGRO. Amazonas y Atahualpa. O Antigua carretera Mariscal Sucre y Naranjito.	Sr: Jinson Aristega 0999177699 Avda:
FEDERACION DE ARTESANOS PROFESIONALES DEL CANTON MILAGRO. María, Calles Presidente Roca Y Presidente Mosquera.	Sr: Juan García 0998377440 Cdla: Elvia



DRA: SARA DELGADO BAZAN.

PRESIDENTA JCDA/M.

**Fuente:** Junta Cantonal de Defensa del Artesano de Milagro

**Anexo 6: Imagen de la entrevista al GAD municipal del cantón Milagro**



**Anexo 7: Imagen de la entrevista a Junta Cantonal de Defensa del Artesano de Milagro**



**Anexo 8: Oficio dirigido al Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón San Francisco de Milagro**

Milagro, 27 de Junio de 2019

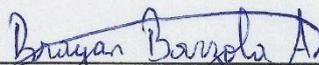
**ING. PAOLA GUEVARA  
ESPECIALISTA EN TESORERIA Y RECAUDACION DEL GOBIERNO  
AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO DEL CANTON SAN FRANCISCO DE  
MILAGRO.  
CIUDAD.**

De mis consideraciones:

Yo, **BRAYAN SANTIAGO BARZOLA AYALA** con C.C. **0942471558**, por medio de la presente me dirijo a usted de manera más respetuosa para solicitarle se me conceda el Registro del número total de las pymes y mipymes (Comerciales, de Servicios y la que están bajo la Asociación de Artesanos) del Cantón Milagro desde el año 2013 hasta el 2019.

Me suscribo de usted esperando tener una favorable acogida a mi petición, y agradeciéndole de antemano por su gran ayuda.

Atentamente.

  
\_\_\_\_\_  
**BRAYAN SANTIAGO BARZOLA AYALA**  
C.C. 0942471558  
CEL.: 0989117137

G.A.D. MUNICIPAL DE MILAGRO  
JEFATURA DE VENTAS  
Recibi:   
Fecha: 27-06-2019  
Hora: 12:00

**Anexo 9: Oficio dirigido al Servicio de Rentas Internas**

Milagro, 27 de Junio del 2019

SRES  
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS  
CIUDAD.

**SRI** SERVICIO DE RENTAS INTERNAS  
CENTRO DE GESTIÓN MILAGRO  
ZONAL 8

PRESENTADO HOY: \_\_\_\_\_

TRAMITE No: 02010002019

HOJAS	CARPETAS	CAJAS	C. D.	OTROS
2				

RECIBIDO POR: @17:05

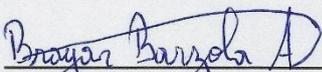
27 JUN 2019

De mis consideraciones:

Yo, **BRAYAN SANTIAGO BARZOLA AYALA** con **C.C. 0942471558**, por medio de la presente me dirijo ante usted de la manera más respetuosa y conocedora de su espíritu de colaboración, para solicitarle me conceda el Total de ingresos, gastos anuales y exportaciones anuales en los mercados internacionales de las pymes y mipymes (Comerciales, de Servicios y la que están bajo la Asociación de Artesanos) del Cantón Milagro Provincia del Guayas – Ecuador, desde el año 2013 hasta el 2019.

Me suscribo de usted esperando tener una favorable acogida a mi petición, y agradeciéndole de antemano por su gran ayuda.

Atentamente.

  
**BRAYAN SANTIAGO BARZOLA AYALA**  
C.C. 0942471558  
CEL.: 0989117137

**Anexo 10: Imágenes de los encuestados**



# Análisis de Aplicación de Estrategias Competitivas en el Crecimiento Empresarial de las Microempresas Artesanales del Cantón Milagro

## INFORME DE ORIGINALIDAD



## FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>repositorio.ucsg.edu.ec</b> Fuente de Internet	<b>3%</b>
<b>2</b>	<b>Submitted to Universidad del Istmo de Panamá</b> Trabajo del estudiante	<b>&lt;1%</b>
<b>3</b>	<b>www.industrias.gob.ec</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

< 25 words

Excluir bibliografía

Activo



**REGISTRO DE ACOMPAÑAMIENTOS**

Inicio: 28-11-2018 Fin 31-10-2019

**FACULTAD CIENCIAS SOCIALES, EDUCACIÓN COMERCIAL Y DERECHO**

**CARRERA:** INGENIERÍA COMERCIAL

**Línea de investigación:** MODELOS DE DESARROLLO LOCAL AJUSTADOS A LOS ENFOQUES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA; Y SOSTENIBILIDAD (PROYECTO DE INVESTIGACIÓN)

**TEMA:** ANÁLISIS DE APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS COMPETITIVAS EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS MICROEMPRESAS ARTESANALES DEL CANTÓN MILAGRO PERIODO 2013 - 2019

**ACOMPAÑANTE:** ROBALINO MUÑOZ ROSA CLAUDIANA

DATOS DEL ESTUDIANTE			
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CÉDULA	CARRERA
1	BARZOLA AYALA BRAYAN SANTIAGO	0942471558	INGENIERÍA COMERCIAL
2	ROJAS TRONCOSO KIMBERLY ADRIANA	0942436908	INGENIERÍA COMERCIAL

Nº	FECHA	HORA		Nº HORAS	DETALLE
1	25-06-2019	Inicio: 15:00 p.m.	Fin: 17:00 p.m.	2	ANÁLISIS DE MATRIZ DE PROBLEMATIZACIÓN Y TEMA DE INVESTIGACIÓN
2	02-07-2019	Inicio: 15:00 p.m.	Fin: 17:00 p.m.	2	REVISIÓN CAPÍTULO I (MARCO TEÓRICO) Y ANÁLISIS DE PROPUESTA DE CAPÍTULO II
3	09-07-2019	Inicio: 16:00 p.m.	Fin: 18:00 p.m.	2	REVISIÓN DE LA INTRODUCCIÓN Y CAPÍTULO I (MARCO TEÓRICO)
4	16-07-2019	Inicio: 15:00 p.m.	Fin: 17:00 p.m.	2	REVISIÓN CAPÍTULO 1 Y2; PARÁMETROS PARA ELABORACIÓN DE FORMATO DE ENCUESTA
5	23-07-2019	Inicio: 15:00 p.m.	Fin: 17:00 p.m.	2	REVISIÓN FORMATO DE ENCUESTA Y CAPÍTULO 2 (METODOLOGIA)
6	30-07-2019	Inicio: 17:00 p.m.	Fin: 19:00 p.m.	2	REVISIÓN DE LA TABULACIÓN DE LOS RESULTADOS (CAPÍTULO III)
7	01-08-2019	Inicio: 12:15 p.m.	Fin: 14:15 p.m.	2	REVISIÓN DE ANÁLISIS DE RESULTADOS Y AVANCES DE CONCLUSIONES.
8	06-08-2019	Inicio: 16:00 p.m.	Fin: 18:00 p.m.	2	REVISIÓN DE ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS
9	07-08-2019	Inicio: 14:00 p.m.	Fin: 16:00 p.m.	2	REVISIÓN TOTAL DEL PROYECTO (CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES)
10	08-08-2019	Inicio: 10:15 a.m.	Fin: 12:15 p.m.	2	REVISIÓN FINAL DEL PROYECTO

ROBALINO MUÑOZ ROSA CLAUDIANA  
PROFESOR(A)

SOLIS GRANDA LUIS EDUARDO  
DIRECTOR(A)

BARZOLA AYALA BRAYAN SANTIAGO  
ESTUDIANTE

ROJAS TRONCOSO KIMBERLY ADRIANA  
ESTUDIANTE

**Dirección:** Cda. Universitaria Km. 1 1/2 vía km. 26  
**Conmutador:** (04) 2715081 - 2715079 Ext. 3107  
**Telefax:** (04) 2715187  
**Milagro • Guayas • Ecuador**

**VISIÓN**  
Ser una universidad de docencia e investigación.

**MISIÓN**  
La UNEMI forma profesionales competentes con actitud proactiva y valores éticos, desarrolla investigación relevante y oferta servicios que demanda el sector externo, contribuyendo al desarrollo de la sociedad.