



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

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

**DE ECONOMISTA**

**TÍTULO DEL PROYECTO**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE  
CONSULTORÍA EMPRESARIAL Y DE FORMACIÓN DE PEQUEÑAS Y  
MEDIANAS EMPRESAS (PYMES), QUE CONTRIBUYA AL DESARROLLO  
SOCIOECONÓMICO DEL CANTÓN MILAGRO.**

**AUTORES**

**ALMEIDA PEÑAFIEL CÉSAR GENARO**

**ZERNA CLAVIJO CARMEN ANNABELL**

**TUTOR**

**ECON. CARLOS OCHOA GONZÁLEZ. MAE**

**MILAGRO - ECUADOR**



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**  
**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

**CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro.

**CERTIFICO:**

Que he analizado el Proyecto de Grado con el Tema **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA EMPRESARIAL Y DE FORMACIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES), QUE CONTRIBUYA AL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DEL CANTÓN MILAGRO”**. Presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar el título de: **ECONOMISTA**.

**Presentado por Los Egresados:**

Almeida Peñafiel César Genaro

Zerna Clavijo Carmen Annabell

Milagro, a los 30 días del mes de Septiembre del 2013

**ASESOR:**

\_\_\_\_\_  
Econ. Carlos Ochoa González. MAE



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**  
**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

**DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

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

Milagro, a los 30 días del mes de Septiembre del 2013

---

**César Almeida Peñafiel**

CI: 0927154997

---

**Carmen Zerna Clavijo**

CI: 0916458698



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**  
**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**  
**CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA**

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

<b>MEMORIA CIENTÍFICA</b>	<b>( )</b>
<b>DEFENSA ORAL</b>	<b>( )</b>
<b>TOTAL</b>	<b>( )</b>
<b>EQUIVALENTE</b>	<b>( )</b>

---

Econ. Carlos Ochoa González. MAE  
**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

---

Econ. Patricio Álvarez. MAE  
**PROFESOR DELEGADO**

---

Ing. Javier Benítez. MAE  
**PROFESOR SECRETARIO**



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**  
**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

**CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR**

Licenciado

Jaime Orozco Hernández, MSC.

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedemos a hacerle entrega de la Cesión de Derechos del Autor del Trabajo realizado como requisito para la obtención de nuestro Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA EMPRESARIAL Y DE FORMACIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES), QUE CONTRIBUYA AL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DEL CANTÓN MILAGRO** y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, a los 30 días del mes de Septiembre del 2013.

---

César Almeida Peñafiel

CI: 0927154997

---

Carmen Zerna Clavijo

CI: 0916458698

## **DEDICATORIA**

Dedico el presente proyecto a Dios por darme la oportunidad y la dicha de la vida, permitiendo llegar a alcanzar mis objetivos propuestos ya que sin él no hubiera podido alcanzarlos. A mis padres: Carmen Clavijo y Joaquín Zerna porque siempre estuvieron a mi lado brindándome todo su apoyo en las decisiones que he tomado, orientándome y dándome la fuerza necesaria para alcanzar mis logros, pero más que todo por el amor incondicional que siempre me dan.

A mis queridos hermanos y sobrina por haberme apoyado, en especial a Katherine Zerna por haber sido incondicional y voz de aliento en momentos difíciles.

**Carmen Zerna Clavijo**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios, por darme vida, salud, mi familia y mis amistades que siempre estuvieron para apoyarme, a Carmen Clavijo porque ha sido la persona que siempre ha estado conmigo ya que gracias al esfuerzo y su ayuda hoy en día estoy camino a cumplir una de mis metas. A mis amigos y amigas que me han motivado para que continúe en mi lucha y superación. A los docentes que me brindaron conocimientos a fin de que me convirtiera en profesionales de calidad. Agradezco al Econ. Carlos Ochoa por haber contribuido en el proyecto que elabore por su dedicación y esfuerzo. A mi compañero de tesis por su amistad, apoyo, dedicación y esfuerzo; además a muchas personas que en su debido momento me tendieron la mano les agradezco por ser parte de mi vida.

**Carmen Zerna Clavijo**

## **DEDICATORIA**

El principio de la sabiduría es el temor de Jehová; los insensatos desprecian la sabiduría y la enseñanza.

Proverbios 1:7

Dedico esta tesis principalmente a:

Dios que a pesar de mis defectos guía cada día mis pasos y siempre está junto a mí, por darme la vida y salud necesaria para terminar con éxito esta etapa de mi vida. “Gracias a él todo es posible”.

A mis queridos padres que han sido el pilar fundamental de mi carrera profesional, fueron quienes con su buen ejemplo, sanos consejos y sobre todo la fe en Dios sembraron en mí el deseo de superación.

A mis amistades que han estado ahí dándome palabras de fuerzas para continuar adelante con lo que me había propuesto hasta llegar hoy en día a lo que soy gracias que Dios los bendiga grandemente.

**Cesar Almeida Peñafiel**



## **AGRADECIMIENTO**

Al culminar este texto, que es el producto de un largo proceso investigativo, expreso mi más profundo agradecimiento a:

Dios porque en medio de la aflicción soy más que vencedor por medio de aquel que me ama, Cristo Jesús.

A mi familia que me apoyaron moralmente gracias y a uno en especial mi padre Stalin Almeida, a su estímulo he llegado a lograr mis objetivos uno de ellos es mi carrera profesional, quiero que sientan que el objetivo logrado también es suyo.

Finalmente quiero agradecer a mi tutor Econ. Carlos Ochoa, MSC, por guiarme en la elaboración de esta tesis y a todos los docentes que alguna vez me brindaron sus conocimientos y apoyo en el transcurso de mi carrera sin ningún interés, gracias a todos y que Dios siempre los llene de bendiciones.

Gracias a mi compañera de tesis por estar ahí en las buenas y en las malas, no sola como compañera sino como una buena amiga.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional a las que me encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida. Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en mi corazón, sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

Para ellos: Muchas gracias y que Dios los bendiga.

**Cesar Almeida Peñafiel**



## UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

### UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

#### CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Licenciado

Jaime Orozco Hernández, MSc.

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedemos a hacer le entrega de la Cesión de Derechos del Autor del Trabajo realizado como requisito para la obtención de nuestro Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA EMPRESARIAL Y DE FORMACIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES), QUE CONTRIBUYA AL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DEL CANTÓN MILAGRO** y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, a los 30 días del mes de Septiembre del 2013

---

Cesar Almeida Peñafiel  
CI: 0927154997

---

Carmen Zerna Clavijo  
CI: 0916458698

## ÍNDICE GENERAL

### A.- PAGINA PRELIMINARES

- i. Página de Carátula
  - ii. Página de constancia de aceptación por el tutor
  - iii. Página de declaración de autoría de la investigación.
  - iv. Página de certificación de la defensa (calificación).
  - v. Página de dedicatoria.
  - vi. Página de agradecimiento.
  - ix. Página de cesión de derechos del autor a la UNEMI.
  - x. Índice General
  - xiii. Índice de Cuadros
  - xvii. Índice de Figuras
  - xviii. Índice de gráficos
  - xix. Resumen
  - xx. Abstract
- B. TEXTO**

### INTRODUCCIÓN

#### CAPITULO I EL PROBLEMA

- 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA
- 1.1.1 Problematización 3
- 1.1.2 Delimitación del Problema 4
- 1.1.3 Formulación del Problema 5
- 1.1.4 Sistematización del Problema 5
- 1.1.5 Determinación del Tema 6
- 1.2 OBJETIVOS
- 1.2.1 Objetivo General 6
- 1.2.2 Objetivo Especifico 6
- 1.3 JUSTIFICACIÓN
- 1.3.1 Justificación de la Investigación 7

#### CAPITULO II MARCO REFERENCIAL

- 2.1 MARCO TEÓRICO
- 2.1.1 Antecedentes Históricos 9
- 2.1.2 Antecedentes Referenciales 21

2.2	MARCO LEGAL	38
2.3	MARCO CONCEPTUAL	50
2.4	HIPÓTESIS Y VARIABLES	
2.4.1	Hipótesis General	52
2.4.2	Hipótesis Particulares	52
2.4.3	Declaración de Variables	52
2.4.4	Operacionalización de las Variables	54

### **CAPITULO III**

#### **MARCO METODOLOGICO**

3.1	TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL	55
3.2	LA POBLACIÓN Y MUESTRA	
3.2.1	Características de la población	56
3.2.2	Delimitación de la población	56
3.2.3	Tipo de muestra	56
3.2.4	Tamaño de la muestra	56
3.2.5	Proceso de selección	57
3.3	LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS	58
3.3.1	Métodos Teóricos	58
3.3.2	Métodos Empíricos	59
3.3.3	Técnicas e Instrumentos	59
3.4	EL TRATAMIENTO ESTADISTICO DE LA INFORMACIÓN	60

### **CAPITULO IV**

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADO**

4.1	ANÁLISIS DE LA SITUACION ACTUAL	62
4.2	ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCION, TENDENCIA Y PERSPETIVAS	63
4.3	RESULTADOS	80
4.4	VERIFICACION DE LA HIPÓTESIS	82

### **CAPITULO V**

#### **MARCO ADMINISTRATIVO**

5.1	TEMA	85
5.2	JUSTIFICACION	85
5.3	FUNDAMENTACION	86
5.4	OBJETIVOS	90
5.4.1	Objetivo General	90
5.4.2	Objetivo Especifico	91
5.5	UBICACIÓN	91

5.6	FACTIBILIDAD	92
5.7	DESCRIPCION DE LA PROPUESTA	93
5.7.1	Análisis FODA	102
5.7.2	Segmentación del mercado	110
5.7.3	Composición del mercado	110
5.7.4	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	111
5.7.5	Recursos, análisis financiero	116
5.7.6	Impacto	134
5.7.7	Cronograma	135
5.7.8	Lineamiento para evaluar la propuesta	136

## **CONCLUSIONES**

## **RECOMENDACIONES**

### **C. MATERIALES DE REFERENCIA**

BIBLIOGRAFIA DE INVESTIGACION	139
LINKOGRAFIAS DE INVESTIGACION	140
ANEXOS	
a. Anexo 1 Matriz del problema - causas y efectos	142
b. Anexo 2 Encuestas	143
c. Anexo 3 Formato de entrevista	144
d. Anexo 4 Formato de entrevista	146
e. Anexo 5 Registro de control, evaluación y aprobación de diseño del trabajo de investigación	148
f. Anexo 6 Fotos	151
g. Anexo 7 Plagio	152

## ÍNDICE DE CUADRO

<b>Cuadro # 1</b> Formación de capital bruta	23
<b>Cuadro# 2</b> Caracterización de una pyme	31
<b>Cuadro# 3</b> Tabla impuesto a la renta 2013 personas naturales	46
<b>Cuadro# 4</b> Operacionalización de las variables	54
<b>Cuadro# 5</b> Población finita	57
<b>Cuadro# 6</b> Nivel de conocimientos con respecto a la importancia de la planificación urbana del cantón.	63
<b>Cuadro # 7</b> Nivel de concentración de los negocios en determinadas zonas del cantón	65
<b>Cuadro# 8</b> Nivel de asesoramiento que debería contar el emprendimiento en la producción y servicios	66
<b>Cuadro# 9</b> Nivel que influye en la sostenibilidad de un negocio.	68
<b>Cuadro# 10</b> Nivel de conocimiento del desarrollo empresarial influye en la preparación académica	69
<b>Cuadro# 11</b> Nivel de conocimiento en llevar el control de las actividades de la empresa	71
<b>Cuadro# 12</b> Nivel de actividades de cada empleado	72
<b>Cuadro# 13</b> Nivel de desconocimiento de los propietarios en el campo tributario	74
<b>Cuadro# 14</b> Nivel de desconocimiento de la materia tributaria	75
<b>Cuadro # 15</b> Nivel de contratar una consultora empresarial	77

<b>Cuadro# 16</b> Verificación de hipótesis	95
<b>Cuadro# 17</b> Análisis Foda	103
<b>Cuadro# 18</b> Factores críticos interno y externo	104
<b>Cuadro# 19</b> Fo Fa Do Da	105
<b>Cuadro# 20</b> Fuerzas de porter	106
<b>Cuadro# 21</b> Rivalidad entre los competidores	107
<b>Cuadro # 22</b> Servicios sustitutos	107
<b>Cuadro # 23</b> Clientes	108
<b>Cuadro # 24</b> Posibles rivales	108
<b>Cuadro # 25</b> Proveedores	109
<b>Cuadro # 26</b> Matriz general	109
<b>Cuadro# 27</b> Porcentaje a aplicarse por producto	114
<b>Cuadro# 28</b> Inversión inicial	116
<b>Cuadro# 29</b> Gasto de constitución	117
<b>Cuadro # 30</b> Clasificación de la inversión inicial	117
<b>Cuadro # 31</b> Balance inicial	117
<b>Cuadro # 32</b> Financiamiento de la inversión	119

<b>Cuadro# 33</b> Financiamiento de la inversión	119
<b>Cuadro # 34</b> Detalles del préstamo.	119
<b>Cuadro # 35</b> Gastos financieros y amortización de la deuda	120
<b>Cuadro # 36</b> Depreciación de activos fijos	120
<b>Cuadro # 37</b> Depreciación de activos fijos anual	121
<b>Cuadro # 38</b> Gasto de suministros	122
<b>Cuadro # 39</b> Gasto de sueldo	122
<b>Cuadro # 40</b> Gasto de publicidad	123
<b>Cuadro # 41</b> Tabla de ventas mensual	123
<b>Cuadro # 42</b> Tabla de ventas anual	124
<b>Cuadro # 43</b> Presupuesto de gastos	124
<b>Cuadro # 44</b> Costo de servicio informático	124
<b>Cuadro # 45</b> Presupuesto de servicio	125
<b>Cuadro # 46</b> Asesoría Administrativa	125
<b>Cuadro # 47</b> Asesoría Económica – Financiera	126
<b>Cuadro # 48</b> Asesoría Jurídica	126
<b>Cuadro # 49</b> Asesoría Tributaria	127



<b>Cuadro # 50</b> Flujo de caja proyectado	128
<b>Cuadro # 51</b> Balance general proyectado	129
<b>Cuadro # 52</b> Estado de resultado proyectado	130
<b>Cuadro # 53</b> Ratios Financieros	131

## ÍNDICE DE FIGURA

<b>Figura # 1</b> Distribución demográfica de Milagro	5
<b>Figura# 2</b> Uso de suelo	12
<b>Figura # 3</b> Cultivos agrícolas	13
<b>Figura # 4</b> Ubicación	92
<b>Figura # 5</b> Diseño de la empresa	93
<b>Figura # 6</b> Logotipo	94
<b>Figura # 7</b> Organigrama estructural	96
<b>Figura # 8</b> Volante	114
<b>Figura # 9</b> Tarjeta de presentación	115
<b>Figura # 10</b> Tríptico	115

## ÍNDICE DE GRÁFICO

<b>Gráfico 1</b>	64
Nivel de conocimientos con respecto a la importancia de la planificación urbana del cantón	
<b>Gráfico 2</b>	64
Nivel de concentración de los negocios en determinadas zonas del cantón	
<b>Gráfico 3</b>	67
Nivel de asesoramiento que debería contar el emprendimiento en la producción y servicios	
<b>Gráfico 4</b>	68
Nivel que influye en la sostenibilidad de un negocio	
<b>Gráfico 5</b>	70
Nivel de conocimiento del desarrollo empresarial influye en la preparación académica	
<b>Gráfico 6</b>	71
Nivel de conocimiento en llevar el control de las actividades de la empresa	
<b>Gráfico 7</b>	73
Nivel de actividades de cada empleado	
<b>Gráfico 8</b>	74
Nivel de desconocimiento de los propietarios en el campo tributario.	
<b>Gráfico 9</b>	76
Nivel de desconocimiento de la materia tributaria	
<b>Gráfico 10</b>	77
Nivel de contratar una consultora empresarial	

## RESUMEN

Las pequeñas y medianas empresas cumplen un papel muy importante en la economía, estas se caracterizan por producir, demandar, comprar o añadir un valor agregado y lograr alcanzar un desarrollo económico y social en la ciudad.

El presente trabajo tiene como objetivo brindar asesoría económica-financiera, tributaria, administrativa y jurídica a los pequeños y medianos empresarios; además prestar un servicio eficiente y eficaz que logre aportar con valiosos conocimientos administrativos para que los empresarios tengan negocios sostenibles en el mercado.

La investigación surge de la observación de mejorar la gestión administrativa de los negocios. Milagro es una ciudad que cuenta con personas emprendedoras pero muchas veces por el desconocimiento de una buena administración empresarial ha generado que los negocios no tengan constante crecimiento o muchas de ellas desaparezcan del mercado.

Ecopymi es una empresa que desea captar inversionistas o empresarios que adopten nuevas estrategias económicas y administrativas que permita visionar nuevas alternativas de negocios para las nuevas o ya existentes pequeñas y medianas empresas.

**PALABRAS CLAVES:** PYMES - EMPRENDIMIENTO - CONSULTORÍA

## **ABSTRACT**

Small and medium-sized enterprises play a very important role in the economy, these are characterized by producing, buy or add a value added and achieve an economic and social development in the city.

The present paper aims to provide consulting economic-financial, tax, administrative and legal systems to the small and medium-sized entrepreneurs; also provide an efficient and effective service that will provide valuable knowledge for which the administrative Entrepreneurs have sustainable business in the market. The research stems from the observation to improve the administrative management of the business.

Milagro is a city of enterprising individuals but many times by the lack of a good business management has led the business does not have constant growth or many of them disappear from the marketplace.

Ecopymi is a company that wants to attract investors or entrepreneurs who adopt new strategies and economic Administrative to envision new alternatives for the new business or existing small and medium-sized enterprises.

**KEYWORDS: ENTREPRENEURSHIP**

**PYMES**

**CONSULTANCY**

## INTRODUCCIÓN

Las Pymes del Cantón Milagro abarcan una amplia plaza de comercio, donde existen emprendedores y empresarios cuyo objetivo es que sus empresas crezcan de tal manera que su nivel de ingresos y rentabilidad también se incrementen, pero para lograr ese objetivo, este crecimiento debe ser bien planificado y organizado, basado en un previo estudio del mercado. Muchos empresarios han crecido de manera desorganizada y sin planificación en todas sus áreas administrativas, ocasionando una menor participación en el mercado y teniendo un ilimitado ciclo de vida empresarial.

Es importante tener presente que existen muchas herramientas y técnicas para mejorar la gestión administrativa, económica-financiera, tributaria y jurídica. El propósito de este trabajo es brindar consultoría empresarial y formación a los pequeños y medianos empresarios para que logren poseer sostenibilidad en el mercado.

La consultoría (Ecopymi) tiene como finalidad ayudar y motivar a descubrir nuevas oportunidades de negocios que se generan a diario en el cantón. Nuestro deseo es colaborar con los empresarios y emprendedores, independientemente de su edad, escasos conocimientos, poca experiencia en realizar proyectos de inversión. Logrando así que administren sus propias Pymes con conocimiento eficiente y eficaz como parte de su desarrollo personal.

El presente proyecto se encuentra dividido en cinco capítulos: El primer capítulo consiste específicamente en el planteamiento del problema, la delimitación, formulación de la problemática central, también encontramos los objetivos generales y específicos. La justificación nos explica el porqué de nuestro proyecto, estudio de factibilidad para la creación de una consultoría empresarial y formación de pequeñas y medianas empresas (Pymes). El segundo capítulo se refiere al marco teórico que explica y pone de manifiesto información relevante sobre el inicio de las Pymes. En su fundamentación científica consta todo lo relacionado al tema planteado,

permitiendo enriquecer los conocimientos sobre la creación, desarrollo y evolución de las leyes, normas y reglamentos administrativos.

El tercer capítulo, nos referimos a la modalidad de investigación la cual es no experimental se mantendrá un control de la variables, analizando las falencias del sector empresarial, así mismo se ha empleado el tipo de investigación exploratoria, explicativa y de campo, para fundamentar el trabajo.

El cuarto capítulo comprende el análisis e interpretación de los resultados obtenidos a través de la encuesta realizada, el cual se concreta mediante la recolección y tabulación de los datos obtenidos a fin de dictaminar si la propuesta es o no viable, donde se pudo conocer que este casco comercial necesita de una empresa de consultoría empresarial y de formación de Pymes para la ciudad de Milagro.

En el capítulo cinco se fundamenta y justifica la propuesta actual detallando la información relevante que sirva de soporte para sustentar el proyecto, proporcionando una filosofía corporativa, desde su misión, visión, organigrama estructural, manual de funciones, etc. Además se realizó el diseño de un logotipo, el cual representara la identidad de esta organización, seguidamente se realizó una proyección de gastos, ingresos e inversión de activos, donde se demostró la rentabilidad de la empresa a través de los estados financieros y los sus respectivos índices como el (VAN –TIR); así como las ratios financieras.

Para concluir con este trabajo se efectuó las respectivas conclusiones y recomendaciones, las mismas que deben ser tomadas en consideración para optimizar las actividades internas y externas de la PYMES.

# **CAPITULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.1.1 Problematización**

Es muy notorio el crecimiento comercial en nuestro cantón, pero la falta de una buena distribución espacial en el área urbana, ocasiona que esta no sea uniforme y su concentración económica sea únicamente en la zona urbana. Aunque ninguna llega a los 150 habitantes por hectárea, que es una densidad estándar para áreas urbanas, existen áreas prácticamente despobladas y discontinuas, característica propia de esta ciudad. La dispersión y discontinuidad de los asentamientos humanos en la ciudad, han sido uno de los principales obstáculos para la implementación de infraestructura y servicios básicos.

En este siglo ha mejorado el sistema práctico de mercadeo en las Pymes, debido a los avances tecnológicos, sociales y de mercado que surgieron a inicios del milenio, identificando los desafíos que deben enfrentar al momento de establecerse como tal. Las Pymes se han incrementado, pero estas, al igual que surgen con rapidez, así mismo desaparecen por la falta de orientación hacia nuevas actividades comerciales requeridas por los emprendedores, ocasión a que el desconocimiento de los mismos saturen el mercado o su permanencia, debido a la implementación de negocios similares, conlleva a la sobrepoblación de negocios empresariales, lo cual afecta el desarrollo económico de las Pymes del Cantón Milagro.

En el 2012, Ecuador pasó a tener la tasa de emprendimiento del 26.6% por necesidad más alta de la región. Según el estudio realizado por Global Entrepreneurship Monitor (GEM), realizado por la escuela de negocios Espae-Espol, Ecuador en comparación a los países de Latino América muestra también



proporción de emprendedores con educación secundaria. Aquellos con título universitario que lideran un negocio ocupan el segundo puesto de la región.

El emprendimiento en el Cantón Milagro, surge como un cambio de mentalidad por parte de los habitantes para tener un ingreso, pero ciertas Pymes no cubren las expectativas que el mercado necesita satisfacer y su utilidad es mínima por la falta de innovación.

Tomando como referencia el estudio del desarrollo productivo y socioeconómico de las pequeñas, medianas y microempresas del Cantón Milagro, determina que el 33% de quienes dirigen las microempresas poseen título de tercer nivel, 47% tienen estudios secundarios, 51% de los trabajadores solo tienen formación secundaria y más del 77% de los trabajadores de las microempresas no han recibido capacitación y las áreas de administración e inversión han sido descuidadas.

El nuevo ambiente de los negocios y los retos competitivos se están dando en el mercado, por lo que el Gobierno Ecuatoriano obliga a los emprendedores e inversionistas con capital físico, cumplan con las leyes establecidas al momento de ejecutar su negocio. Por lo tanto los emprendedores e inversionistas deben enriquecer sus conocimientos en asesoramiento tributario, administrativo y legal, para el buen desenvolvimiento de sus empresas, siendo sostenibles, generando rentabilidad y empleo a los habitantes del Cantón Milagro.

### **1.1.2 Delimitación del problema**

El presente estudio se desarrollará en:

<b>Campo</b>	Administrativo
<b>Área</b>	Financiera
<b>País</b>	Ecuador
<b>Región</b>	Costa
<b>Provincia</b>	Guayas
<b>Cantón</b>	Milagro
<b>Ubicación</b>	Sur Oeste

**Clima** Tropical

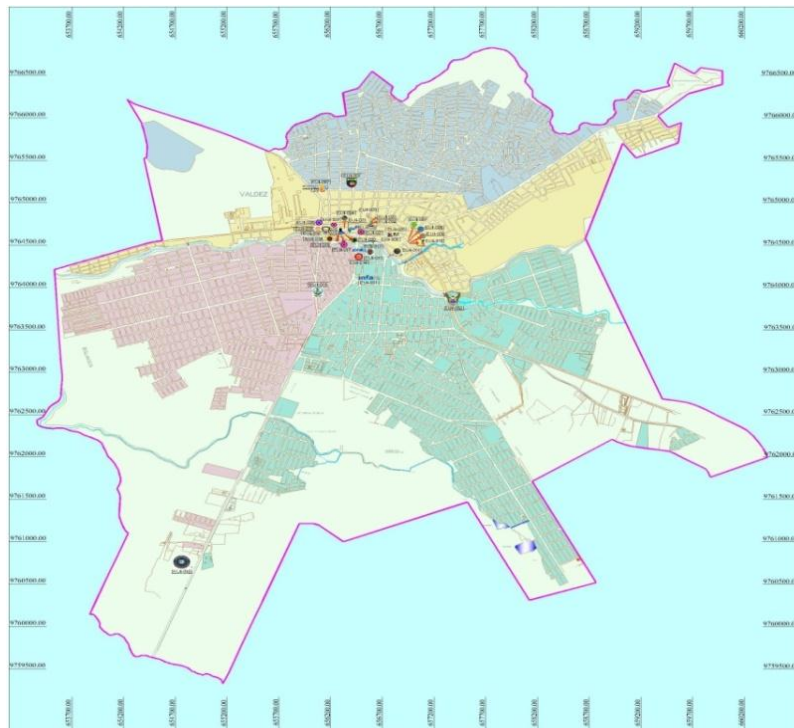
**Habitantes** 166.634

**Ubicación geográfica:**

**Título:** Mapa De Milagro

**Elaborado:** SEMPLADES

**Figura 1:** Distribución demográfica de Milagro



**Autor:** Coordinación del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial

### 1.1.3 Formulación del problema

¿Cómo incide la limitada sostenibilidad en el campo empresarial por parte de las Pymes, en el crecimiento sostenible del Cantón Milagro?

### 1.1.4 Sistematización del problema

¿Cómo afecta la mala planificación de desarrollo urbano, en la concentración económica del Cantón Milagro?

¿Cómo incide la falta de información de portafolio de inversiones en el desarrollo productivo en el Cantón Milagro?

¿Cómo afecta el nivel académico de los empresarios en la administración de las Pymes?

¿La falta de información como afecta al desconocimiento de la asesoría legal, tributaria y administrativa en el manejo del capital invertido en las actividades comerciales desarrolladas por las Pymes?

#### **1.1.5 Determinación del tema**

Determinar la sostenibilidad en el campo empresarial por parte de las pymes lo cual afecta en el crecimiento sostenible del Cantón Milagro.

### **1.2 OBJETIVO**

#### **1.2.1 Objetivo general de la investigación**

Analizar la sostenibilidad empresarial de las Pymes, y su influencia en el crecimiento y desarrollo del Cantón Milagro; a través de la recopilación de información y aplicación de técnicas científicas, que permitan establecer directrices que ayuden al progreso del negocio.

#### **1.2.2 Objetivos Específicos**

- Identificar de qué manera incide la mala planificación de desarrollo urbano en la concentración económica del Cantón Milagro.
- Determinar como la falta de información de un portafolio de inversión, incide en el desarrollo productivo del Cantón Milagro.
- Establecer la importancia del nivel académico de los empresarios en la administración de las Pymes.
- Determinar de qué manera afecta el desconocimiento de la asesoría legal, tributaria y administrativa en el manejo del capital invertido en las actividades comerciales desarrolladas por las Pymes

### **1.3 JUSTIFICACIÓN**

#### **1.3.1 Justificación de la investigación**

En Milagro, se ha podido evidenciar el crecimiento de Pymes, muchas de ellas han sido creadas por ideas de negocios, familiares y empírica. Los emprendedores deben diversificar al momento de invertir, además variar su actividad económica invirtiendo su capital, hacen negocios de menor oferta pero que son demandados en gran medida por los consumidores.

Pero la falta de una buena distribución espacial en el área urbana, ocasiona que esta no sea uniforme y su concentración económica sea únicamente en la zona urbana, la cual afecta la imagen tanto turística y productiva del Cantón.

En este siglo ha mejorado el sistema práctico de mercadeo en las Pymes, debido a los avances tecnológicos, sociales y de mercado que surgieron a inicios del milenio, identificando los desafíos que deben enfrentar al momento de establecerse como tal. Las pymes se han incrementado, pero estas, al igual que surgen con rapidez, así mismo desaparecen por la falta de orientación hacia nuevas actividades comerciales requeridas por los emprendedores, ocasionando que el desconocimiento de los mismos saturen el mercado o su permanencia; debido a la implementación de negocios similares, conlleva a la sobrepoblación de negocios empresariales, lo cual afecta el desarrollo económico de las Pymes del Cantón Milagro.

Mediante el estudio a realizar nos permitirá determinar los posibles inconvenientes que causa una limitada sostenibilidad en el campo empresarial por parte de las Pymes y cuál sería la afectación en el crecimiento sostenible del Cantón Milagro. Además la investigación permitirá conocer e interpretar los principales aspectos que los emprendedores e inversionistas deben considerar, las leyes establecidas por el gobierno como factor indispensable para un buen manejo de su inversión.

Según este análisis permitirá realizar un aporte al desarrollo socioeconómico de nuestro Cantón. El diario comercio mediante un análisis estableció que en nuestro país se caracteriza por ser emprendedores, debido al gran número de personas que tienen una idea y la ejecutan de manera empírica, deberíamos aportar con medidas que sean de ayuda al desarrollo sostenible de nuestros inversionistas para poder generar un valioso aporte a la economía de Milagro, aún más sabiendo que contamos con acogida de los habitantes que están alrededor de nuestro Cantón.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>**Diario “Hoy” artículo:** “El emprendimiento en américa latina” <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-lidera-el-emprendimiento-en-america-latina-con-el-26-6-578382.html>.

## **CAPITULO II**

### **MARCO REFERENCIAL**

#### **2.1 MARCO TEÓRICO**

##### **2.1.1 Antecedentes Históricos**

En un mundo globalizado la implementación de Pymes es un aporte fundamental para propiciar el desarrollo social y económico de un país, durante años los países, mantuvieron una economía basada en el esquema de importaciones, restringida por la crisis en la balanza de pagos, permanente inflación y crónico desajuste fiscal.

En la década del 60 - 70 se aplica un modelo de producción cuyo elemento principal era la utilización de tecnologías intensivas en capital, y de esta forma se generó una importante concentración del capital. Es en ese instante cuando se nota un incremento en el empleo informal del sector manufacturero, habiendo un descenso de más del 70% en la participación de socios ocasionando que se establezcan empresas de cuenta propia, el crecimiento del empleo informal se llevó a cabo a partir de 1976 que ocasionó una rápida disminución de la inversión en los sectores productivos, y los recursos financieros disponibles se estaban desgastando en un corto plazo. Esta política monetarista no solamente impulso a la categoría de cuenta propia sino que también transfirió ocupación a sectores terciarios improductivos.

En América Latina, las PYMES representan un 99%, especialmente en México; así mismo, en Colombia, Perú, Uruguay, lo son, al menos más del 70% de las empresas. En Venezuela, según datos del Centro de Información y Documentación Empresarial sobre Ibero América, CIDEIBER (2008), casi el 66% del sector manufacturero fabril son pequeñas industrias.

Según las estadísticas consultadas, en las economías de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2010), las PYMES y

microempresas representan 95% de las compañías, 60-70% del empleo, 55% del Producto Interno Bruto (PIB), y generan la mayor parte de los nuevos trabajos. En los países en vías de desarrollo, más del 90% de las empresas fuera del sector agrícola son PYMES y microempresas que generan una porción significativa del PIB.

En Ecuador las PYMES contribuyen al desarrollo económico de este país porque representa el 90% de las unidades productivas, el 60% de empleo, el 50% participa en la producción y genera así el 100% de los servicios. Posee capacidad de adaptación y redistribución al no contar con bastantes trabajadores, las pymes tienen estructuras organizacionales que se adaptan a los cambios que se dan en una economía.<sup>2</sup>

La importancia de las PYMES no está solamente asociada a su potencial redistributivo y capacidad para generar empleo, sino también en capacidad competitiva cuando es de juntar el proceso productivo en el desarrollo integral de las localidades donde se desenvuelven.

El desarrollo de este sector de la economía en el país se ha caracterizado por una gran diversidad de iniciativas realizadas por una variedad de protagonistas; sin embargo, en la medida que la microempresa se expande en importancia en la economía, también crece la demanda de servicios de apoyo a este sector por parte del estado y de instituciones públicas y privadas, cooperación internacional y asociaciones gremiales involucradas con el desarrollo del sector.

El SRI de nuestro país ve a las PYMES como una fuente particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

Según el Servicio de Rentas Internas, para el año 2010 en las 24 provincias del Ecuador existe un total de 56.291. EL 86% pertenece a pequeñas empresas y el 14% a medianas empresas; se ubican geográficamente de manera muy concentradas en las ciudades de mayor desarrollo; en Quito y Guayaquil, en las

---

<sup>2</sup> (Cabeza, "Estudio de la gestión competitiva de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) comerciales. Caso Esmeraldas, República del Ecuador", 2012)

cuales se asientan el 59% de los establecimientos; en Esmeraldas, Azuay, El Oro y Manabí el 15%; y el 26% corresponde a las provincias restantes. De manera general más del 35,7% refieren PYMES de comercio al por menor. De ahí, su importancia en la satisfacción de las necesidades sociales y necesidad de fortalecimiento competitivo. (CABEZA, 2012)

Las **PYMES**, en término de cantidad, y de manera general a nivel mundial, representan en promedio el 80% de los negocios de una economía. En este sentido, la importancia de este sector de la economía es trascendental para la generación de empleos, desarrollo de la producción, y el manejo sostenible de la economía.

Según María Fernanda Almeida Bucheli, en términos de **programas de desarrollo, programas de financiamiento, o asesorías para PYMES a nivel internacional**, muchos gobiernos dejan en segundo plano a este sector y se concentran en el apoyo a las grandes empresas (como sucedió en la última crisis financiera en USA, dónde el gobierno intervino en los grandes bancos, pero no en los pequeños) debido a que las grandes empresas representan mucho más en PIB (Producto Interno Bruto) de una economía y resulta más complejo ayudar a varias entidades que una sola.<sup>3</sup>

En particular en la República del Ecuador las PYMES representan el 95% de las unidades productivas, generan el 60% del empleo, participan del 50% de la producción, tienen un amplio potencial redistributivo, refieren capacidad de generación de empleo, amplia capacidad de adaptación, flexibilidad frente a los cambios y estructuras empresariales horizontales.

Las PYMES en Ecuador presentan debilidades por la falta de conocimiento en el ámbito empresarial, la falta de capital o liquidez, insuficiente maquinaria y tecnología para sus procesos productivos, contables y administrativos, dificultad en competencia con grandes empresas multinacionales, la falta de asesoría y programas específicos para el control de las pymes.

---

<sup>3</sup>**Bucheli Almeida María Fernanda.** "Pymes en la economía, constitución y desarrollo; diferencia entre microempresa, enroque sitio web, estrategias de crecimiento empresarial 2010.

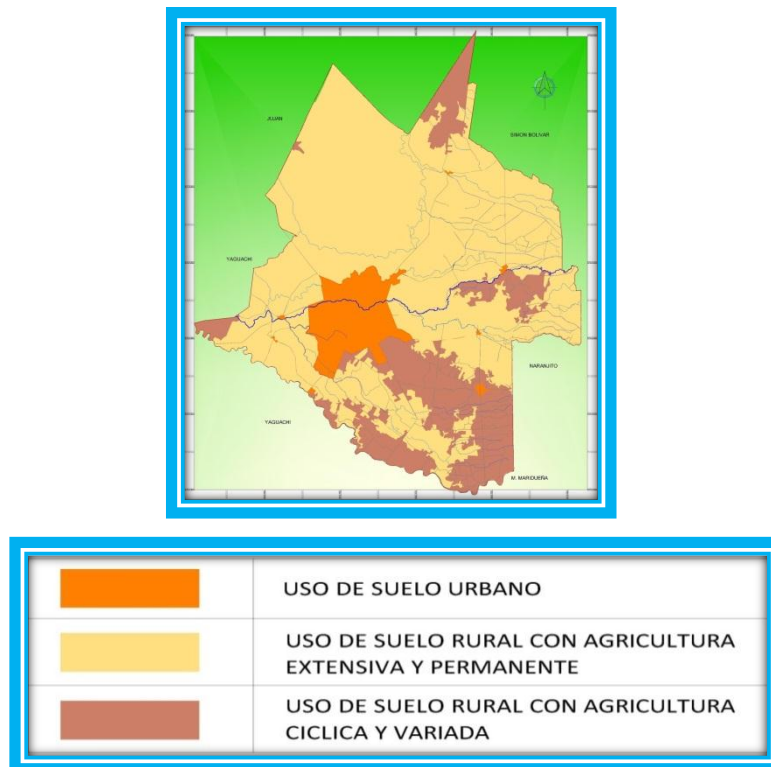
Pero en los demás países predomina también una limitada tecnología y maquinaria para la fabricación de productos, poca capacitación del personal, financiamiento, inadecuado equipamiento, limitada capacidad de exportación a causa del desconocimiento de procedimientos propios a las normativas de calidad exigidas en otros países, débil cadena logística con costos elevados, entre otros que restringen su competitividad.

En el cantón Milagro se ha experimentado estos últimos 5 años un crecimiento empresarial en que los empresarios encuentren su verdadero espíritu de emprendimiento que ayuda al desarrollo del individuo y la ciudad. Las pymes que se generan son redes de apoyo de tipo técnico y manufacturero, la actividad comercial y los beneficios que brinda se ven a nivel corporativo, las oportunidades del sector al desarrollarse modelos de negocios que generan valor económico, ambiental y social, están reflejadas en el desarrollo de nuevas estructuras y edificaciones en Milagro ha formado parte del crecimiento del cantón.

El cantón Milagro es un territorio que presenta condiciones favorables para cultivos intensivos. En el año de 1913 fecha de su cantonización esta gozaba de una economía agropecuaria, cuyo soporte de producción era el cacao que era comercializado internacionalmente. Otros productos como el arroz y la caña de azúcar se comercializaban en el mercado interno, juntos a otros a través de la navegación fluvial en el año de 1874.



**Figura 2: Uso de suelo**



**Elaboración:** Coordinación del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial

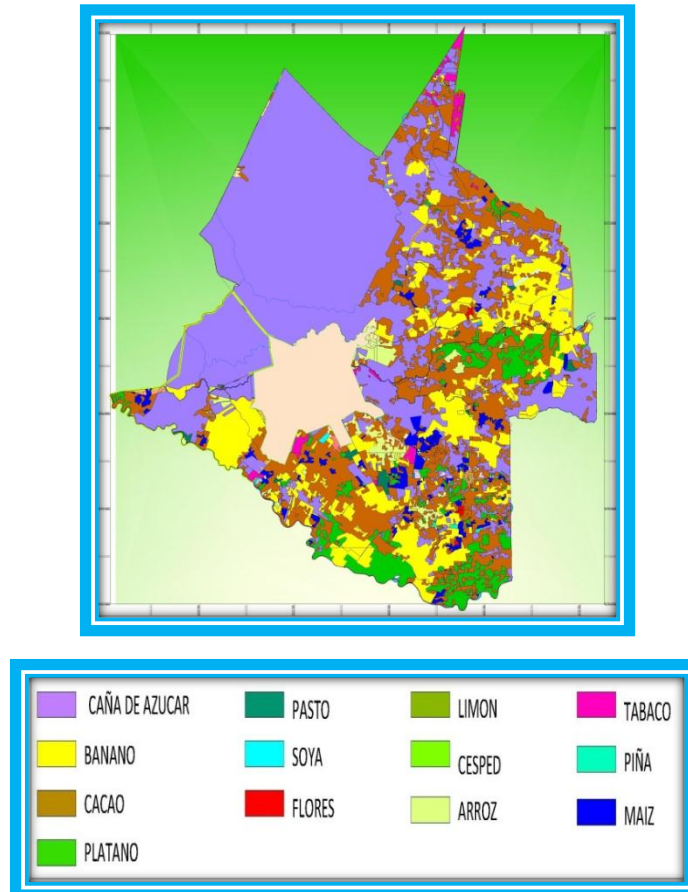
Aunque Milagro, en su cabecera cantonal se ha destacado históricamente como un polo comercial, es partir de la manifestación de las ciudades, en que se incrementa una inusitada actividad comercial, que se asienta sobre todo en un centro histórico que hoy se conoce como casco comercial. Desde entonces la actividad comercial de carácter minorista, desplazo a la agroindustria como segunda actividad productiva del cantón, situación que perdura hasta la fecha.

En la década de los noventa hay un crecimiento en el sector de servicios como financiero, hospedaje, recreación entre otros. Cabe destacar que la actividad de estos sectores comercio y servicios se han ido incrementado en la última década.

En el Cantón se desarrolla la agro-producción, el 90,75% del territorio está dedicado al cultivo. El principal producto de cultivo es la caña de azúcar con el 47,91%, a continuación del cacao con el 24,84%, el banano con el 15,81%, el plátano con el 5,74 y el maíz con el 2,44%.

Una de las actividades agro productivas que se ha venido desarrollando desde los últimos quince años, y que hoy en día es representativo para Milagro, es la implementación de los viveros que se especializan en el cultivo y comercio de plantas ornamentales.

**Figura 3:** Cultivos agrícolas



**Elaboración:** Coordinación del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial

Al Cantón se lo conoce como el principal proveedor de plantas ornamentales de la región, con la aparición de estos hubo la desaparición de los cultivos de frutas que se considera el símbolo más emblemático del Cantón.

Según García Delgado Milagro ha progresado a pasos agigantados, haciendo gala de su habitual dinamia, generada por su gente y por sus instituciones, convirtiendo a esta tierra privilegiada de siempre en un emporio de riqueza, cultura y de trabajo por excelencia, hoy en día.

Ubicada en una zona de excepción, el cantón Milagro se halla enlazado a los demás sectores del país a través de una red vial de primer orden. Su proximidad a Guayaquil, puerto principal, le ha dado muchas ventajas, ya que mantiene una activa relación comercial, laboral y cultural que le ha permitido desarrollarse como una urbe moderna.<sup>4</sup>

### **Lineamientos económicos – productivo**

La base económica de la ciudad de Milagro serán las actividades de comercio mayorista, servicios sociales, administrativos y turísticos y de transformación ligada a la producción agropecuaria. En este sentido, de manera específica se requiere:

- ✚ Fomentar y facilitar el establecimiento de un parque industrial en una zona aledaña y de fácil accesibilidad, donde se concentren las actividades de transformación, sobre todo las ligadas a la producción agropecuaria.
- ✚ Facilitar los procesos de comercialización de la producción con la implementación de un sistema conectivo eficiente y un centro de negocios en una zona adecuada.
- ✚ Especializar a la ciudad de Milagro como prestadora de servicios turísticos de calidad y de centro recreativo urbano
- ✚ Fomentar el comercio mayorista mediante la vinculación directa a la producción nacional y al comercio internacional.

A continuación daremos a conocer algunas de las más importantes características con que Milagro cuenta en la actualidad, ya sea en su estructura urbanística y cantonal, como en lo estrictamente institucional.

### **Transporte**

Como sabemos, las cuatro principales vías de acceso a la ciudad son asfaltadas. Por ellas transitan las 6 empresas de transporte de pasajeros que se asientan en Milagro: Expreso Milagro, Ejecutivo Milagro, Rutas Milagreñas, Transportes Unidos Milagro (TUM), Santa Elisa y la Cooperativa de Transportes Mariscal Sucre. Las tres primeras realizan sus recorridos hacia la ciudad de Guayaquil y viceversa. Las otras

---

<sup>4</sup>Delgado García Juan. “El Milagro Actual” artículo Milagreño, noticias 2012, /02/ 15/2012

cooperativas van hacia El Triunfo, Babahoyo y Simón Bolívar, en su orden. Los pasajeros, que en su mayoría son empleados, obreros y estudiantes, se ausentan en más de 8.000 diariamente de la ciudad. Además, se cuenta con los servicios de cooperativas de transportes pertenecientes a otras plazas o zonas: CITIM (cantón Naranjito), Yaguachi, Km. 26 (parroquia rural Virgen de Fátima), parroquia Cone y Marcelino Maridueña, que cumplen prácticamente los mismos itinerarios y, algunas, los mismos destinos: Guayaquil, para retornar a sus plazas o sedes de operaciones. Hay otras flotas (Panamericana, Colta, Pelileo, Cevallos, Sucre) que laboran en horarios más espaciados, para desplazar pasajeros a distintos ámbitos de la Patria, especialmente a la región interandina.

En cuanto al servicio de taxis, alrededor de 600 unidades están agrupadas en once cooperativas, las que se encuentran afectadas por la existencia de unidades “piratas”, taxis amigos y taxi motos, que circulan efectuando el mismo servicio y hacia lugares más aislados de la ciudad, especialmente en horas de la noche y madrugada.

En cuanto al servicio de transportación urbana de pasajeros, lo cubre sólo la Cooperativa Ciudad de Milagro, a través de 70 unidades de buses que integran las 10 líneas que hay, con recorridos que realizan dentro y los apartados de la ciudad.

El ferrocarril, medio de transporte del país, marcó decisivamente la historia de las ciudades y del cantón. En el año 2001, por mandato de la autoridad municipal de ese entonces, se hizo el levantamiento de la línea férrea desde el sector de Valdez hasta la calle San Pedro ubicada en el barrio del mismo nombre, en la actualidad se están habilitando las líneas férreas que ayudara a fomentar el turismo en Ecuador.

## **Industrias**

El ferrocarril también fue trascendental para el establecimiento de una serie de industrias a lo largo de la vía férrea. De 9 ingenios que hubo en nuestra región (8 industrias en el Cantón) hasta hace más de medio siglo, sólo quedan tres: Valdez, Codana y Proquiandinos.

Aparte del ingenio de la Compañía Azucarera Valdez, Milagro cuenta con industrias como la Compañía de Alcoholes Nacionales (CODANA), situada contigua al citado Ingenio, y la empresa de procesamiento y distribución de productos básicos para la industria, PROQUIANDINOS S.A., ubicada en la vía a Naranjito.

Por último, de más de 20 píldoras de arroz que había, solamente quedan 7, Industrias Arroceras, ubicadas en la parte Norte y Sur del Cantón. Aparte de éstas, hay pequeñas industrias como metálicas y madereras, que también aportan al desarrollo local.

### **Comercio**

La incesante actividad comercial ha sido determinante para el creciente desarrollo no sólo para la ciudad sino para el cantón. Por su gran condición comercial, Milagro es la segunda ciudad en importancia de la provincia del Guayas, después de Guayaquil, y la quinta en la República. Tal es su importancia, que actualmente la urbe cuenta con numerosos locales comerciales de empresas de prestigio nacional (Créditos Económicos, Comandato, Pycca, La Ganga, Artefacta, Orve Hogar, El Dolarazo, Jaher, etc.), así como también importantes súper o hipermercados Mi Comisariato y Ferrisariato (en el Paseo Shopping), además de Súper Despensas Akí, Devies, Cohervi, Tía y otras), las que han venido a constituirse en verdaderos referentes de la extraordinaria dinámica comercial que en la actualidad rige en la ciudad. Por último, Milagro tiene tres principales centros municipales de abastos: los mercados Central, La Dolorosa y Colón.

También existen, puestos de negocios informales (más de 2.000), en donde comercian toda clase de mercaderías, que repletan y desordenan las principales calles de la ciudad, compitiendo deslealmente con negocios, empresas o almacenes formalmente constituidos. Estos puestos informales prácticamente duplican en número a los otros, ya sea en el campo de abarrotes, ropa, telas, calzado y comida, como en otros ámbitos comerciales.

## **Banca**

El establecimiento de algunos bancos en la urbe también refleja la importancia que tiene Milagro dentro del ámbito nacional.

Entes económicos como los bancos de Guayaquil, Pichincha, de Machala, del Pacífico, Bolivariano y el de Fomento; además de cooperativas de ahorro y crédito, y locales bajo la modalidad de compra y venta que hablan de la fuerte actividad financiera que se realiza diariamente en la ciudad.

## **Centros de salud**

Son 4 los hospitales que hay en Milagro: León Becerra, Sergio Pérez Conto (Valdez), Dr. Federico Bolaños (IESS) y el llamado Centro Cristiano de Ayuda Médica, éste en la ciudadela Las Piñas. Además, prolifera gran cantidad de clínicas y policlínicos; en muchos de ellos, sus locales no cumplen con los requisitos estructurales que se necesita para su normal funcionamiento. Otros, en cambio, se han constituido en centros médicos de gran prestigio dentro de la región, como Santa Inés, La Cigüeña, Cajas, Gaibor, Santa Martha, Santa Clara, etc.

## **Educación**

Un número de 142 escuelas hay actualmente en Milagro, entre fiscales y particulares, asentadas en las zonas urbana y rural, además de jardines de infantes y guarderías infantiles. También existen 40 colegios fiscales y particulares, de enseñanza técnica y de humanidades modernas, incluidos los de modalidad a distancia.

Por otro lado, Milagro cuenta, desde el 16 de julio de 1992, con la primera Universidad Agraria del Ecuador (UAE). Se halla localizada en plena zona urbana, donde se levantan sus modernas y funcionales instalaciones, formando a muchos profesionales en las distintas áreas académicas que allí se imparten.

La Universidad Estatal de Milagro (UNEMI), creada como autónoma el 7 de febrero del 2001, es el centro de educación superior que existe en la ciudad y la región, en donde se forman más de 6.000 estudiantes, muchos de ellos provenientes de los distintos cantones vecinos.

Aparte de estas universidades existen otros centros de educación superior, extensiones o facultades universitarias, unos en carreras técnicas y otros con la modalidad a distancia, que también contribuyen a la formación profesional de los Milagreños.

De igual forma, Milagro posee unas 15 academias artesanales, entre las principales, como también varios centros de educación de adultos e institutos de formación técnica, como escuelas particulares de cosmetología, manualidades, etc., y demás centros de enseñanza técnica artesanal, artística y deportiva.

### **Turismo**

El cantón Milagro posee algunos atractivos turísticos que, dentro de sus limitaciones, lo disfrutan más los Milagreños que por la presencia misma de turistas de otras regiones, ya que carece de una verdadera infraestructura o base que le permita promocionarse realmente, como sí lo hacen otras poblaciones de la región y del país, mucho más pequeñas que Milagro.

La nueva imagen que presenta la Ciudad desde los últimos cinco años está determinando gradualmente un futuro alentador en el ámbito turístico; para lo cual, las autoridades competentes y la inversión privada en nuestro medio ya están estableciendo las bases para que en poco tiempo más puedan disfrutar, propios y extraños, de un Milagro fascinante y regenerado en procura de una identidad turística que mucha falta le hace, Aquamarina (aunque está fuera de la jurisdicción cantonal), El Bosque, Albricias, Visaltur, Las Cataratas o el complejo deportivo del Club Nacional, son algunos de los atractivos que, más que turísticos, ofrecen recreación familiar, social y popular. La diversidad de discotecas, karaokes y bares como Arena, Tobago, Libar, Tutatubar y Sodia, también constituyen concurridos sitios de recreación o de diversión, especialmente para los jóvenes.

La infraestructura hotelera de primer orden se limita a solo 4 establecimientos principales: Carsolnn, Suites Don Juan, Astoria y Nacional.

Otros puntos de diversión lo componen varios locales de bingos, etc., que en algo aportan al turismo o al atractivo local. Así mismo, los coliseos de pelea de gallos son centros de atracción popular, que favorecen al folclor Milagreño.

Mención aparte merece el establecimiento del Paseo Shopping en Milagro que, desde diciembre del 2004, ofrece más de una diversión y atracción para el público en general. Cuenta con 6 modernas y acogedoras salas de cine, que literalmente nunca tuvo la ciudad por mucho tiempo. Posee un amplio patio comedor, donde se puede elegir y degustar los más exquisitos platos. Hay juegos recreativos para los más jovencitos y, también, locales comerciales donde se expenden diversidad de productos, que hacen del Paseo Shopping un lugar obligado de visitar.

### **500 instituciones**

A Milagro siempre se la ha reconocido por tener gente laboriosa y hospitalaria, y que vive en forma asociada, ya que muchos de sus habitantes gustan de formar parte de sus instituciones sociales, culturales, clasistas, artesanales, agrícolas, económicas, deportivas, profesionales, cooperativas, barriales y políticas, las que fácilmente superan las 500 entidades, que se suman al quehacer diario de la ciudad y del cantón en bien de su desarrollo y prosperidad.

### **Medios de comunicación social**

Los medios de comunicación social siempre se han caracterizado por ser un aporte formativo y cultural de orientación de los pueblos. Por eso Milagro y sus ciudadanos se consideran bien atendidos por los medios masivos de comunicación que posee.

Entre los escritos sobresalen medios como Prensa La Verdad, el semanario de mayor circulación; El Nacional, el único diario al servicio de Milagro y su región; El Regional, semanario de información general y el de más reciente circulación. Aparte de éstos se distinguen los periódicos que editan las dos principales universidades del Cantón: Notiuñemi (UNEMI) y El Misionero (UAE).

Entre las revistas más importantes, y que son editadas, mensual o periódicamente, con una magnífica presentación, están las siguientes: Mi Ciudad, Visión de Milagro, ¿Qué pasa en Milagro?, Dulce Milagro, Centuria y El Médico en su hogar.



Entre los medios radiales se cuenta con solo 4 estaciones en AM: Atalaya, La voz de Milagro, Canal Milagreño y Radio Net; y dos en frecuencia modulada estéreo, Vega Mega y Cadena Dial en cuanto a la televisión, hay dos señales por cable o pagadas denominados Tele Milagro Canal 3 y Milagro City Canal 9.

En definitiva, Milagro se perfila actualmente como una ciudad modernizada y en constante renovación, con un porvenir descollante y resplandeciente, constituyéndose en un sinónimo de riqueza y desarrollo permanentes, por sus campos feraces, por su dinámico comercio.

### **2.1.2 Antecedentes referenciales**

Según el estudio realizado por Victoria Janeth Arévalo, estudiante de la Universidad Tecnológica Israel explica que las PYMES de nuestro país necesitan estar preparados para los nuevos retos que se derriban de la cultura tributaria implementada por el Servicio de Rentas Internas y por la búsqueda de procesos económicos y financieros que sean eficientes para el desarrollo de una empresa. Además al momento de implementar el centro de asesoría, servirá como un aliado que ayude a mejorar notablemente el proceso del trabajo, enmarcados a la ley y tener la convicción que se puede ofrecer un servicio profesional, siendo de calidad y con un rápido retorno de la inversión. Se llegó a la conclusión que su asesoramiento a las PYMES se da por la débil estructura empresarial, con procesos contables, tributarios y financieros, que son el gran obstáculo para su desarrollo, crecimiento y progreso.<sup>5</sup>

Según el criterio de Leonardo Morán Poveda, de la carrera de economía en la Escuela Superior Politécnica argumenta que la Asesoría Contable, Tributaria y Financiera en PYMES no ha sido explotada en las pequeñas y medianas empresas, siendo la piedra angular del éxito. Las PYMES por lo general no cuentan con departamentos financieros (a excepción de las grandes empresas que cuentan con auditores, abogados etc.) debido a que muchos empresarios tienen la idea equivocada, que las compañías por ellos dirigidas son islas excluidas del entorno

---

<sup>5</sup>**Arévalo Machado, Victoria.** “Creación de una empresa de Asesoría Contable, Tributaria y Financiera para Micro, Pequeñas y Medianas empresas – MIPYMES – en el Distrito Metropolitano de Quito”. Universidad Tecnológica Israel, 2012.

que los rodea. Aún más creen que no obtienen pérdidas en su negocio, creen innecesaria la contabilidad porque piensan conocerla sin haberla estudiado; los costos de contratar a alguien son muy elevados. Por lo tanto determinó que la oportunidad de ingresar a este mercado de expansión, como lo es la Asesoría Financiera y Fiscales, permitirá a las empresas contratantes al servicio de la empresa de Asesoría tenga la posibilidad de analizar un análisis profundo de la situación económica actual y futura.<sup>6</sup>

El análisis realizado por Edwin Domínguez Reyes nos da a conocer el enfoque para la implementación de proyectos de inversión privada y encaminar a las PYMES para que tengan acceso a cualquier actividad económica. El Banco Interamericano de Desarrollo ha implementado importantes programas financieros y no financieros dirigidos a las PYMES, sin embargo existe desajustes significativos entre la oferta y la demanda de financiamiento para las Pymes. Muchas veces las restricciones financieras limita su acción de poder crecer organizacional, económica y geográficamente, por lo tanto la creación de la empresa consultora y asesora de proyectos de inversión privada ayude a contribuir al progreso económica-social empresarial; y su financiamiento sea rentable debido a los ingresos proyectados, no solo cubran los costos del proyecto sino que deje utilidad y permita tener liquidez en la empresa.<sup>7</sup>

San Francisco de Milagro desde hace muchos años dejó de ser aquel pequeño caserío, actualmente es una ciudad en franco crecimiento y ha tenido un significativo despertar en el comercio. Podemos determinar que el Cantón Milagro es una ciudad que cuenta con mayor número de Pymes al Comercio al por mayor y menor de productos, siendo su principal actividad económica.

Milagro, ha sido uno de los cantones que posee de espíritu empresarial, siendo una virtud que vive en los Milagreños, 3 de cada 10 son dueños de micro negocios. Incluso, muchos investigadores sociales de instituciones del ámbito nacional, han

---

<sup>6</sup>**Morán Poveda, Leonardo.** “Proyecto de Creación de una Empresa de Asesoría Contable, Tributaria y Financiera para las PYMES”. Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2006.

<sup>7</sup>**Domínguez Reyes, Erwin.** “Creación de empresa consultora y asesora en proyectos de Inversión Privada para las Pymes en el Cantón Santa Elena”. Universidad Estatal Península de Santa Elena, 2012.

determinado que no hay una sola cuadra que le falte un negocio de cualquier tipo, por ello Milagro cuenta con varias organizaciones relacionadas con el comercio:

- Cámara de Comercio de Milagro.
- Asociación de Comerciantes.
- Sociedad mutua de comerciantes.
- Cámara de micro empresarios.
- Varias asociaciones de comerciantes minoristas.

En nuestro cantón la cuarta parte de los negocios fueron creados en el periodo 2000 – 2010; de su totalidad el 20% son sociedades anónimas, 5.08% son compañías limitadas, 30.85% se las puede considerar sociedades de hecho y el 46.44% corresponde a personas naturales, entre familiares o algún otro tipo de agrupación o sociedad sin ningún formalismo legal de por medio.

La actividad económica comercial en Milagro surgió en el año 1913, esto se debió a que los pequeños inversionistas iban de a poco creando sus ideas de negocio. Es muy evidente que desde el 2000 en adelante se han ido incrementando las Pymes en Milagro, señalando que existen más de 837 en la actualidad, esto se debe que el Cantón Milagro es cada vez mas emprendedor y con la afluencia de sus habitantes y los visitantes de sus alrededores han hecho que nuestro Cantón tenga un constante crecimiento en el área comercial.

Del total de negocios domiciliados en nuestro Cantón la mayoría son del tipo micro y pequeña empresa, puesto que el 74 de cada 100 negocios tienen un único dueño, 16 de cada 100 tienen de 2 a 25; y 84 de cada 100 tienen de 1 a 15 empleados, 5 de cada 100 tienen de 16 a 30. Independientemente del tipo de negocio y del sector económico, 69 de cada 100 negocios tienen de 1 a 5 familiares trabajando en él. Pero cada actividad comercial en nuestro Cantón brindan beneficios para los habitantes, aquellas oportunidades tanto de sectores públicos y privados han desarrollado varios modelos de negocios que han permitido que muchas ciudades tengan su proceso de crecimiento, tanto así que muchas Pymes buscan sus puntos estratégicos y atractivos para dedicarse a los negocios.

Las Pymes de Milagro para poder ser constituidas necesitan de una Formación Bruta de Capital para poder desempeñar su actividad comercial, en Milagro contamos con 21 actividades de comercio y que tienen una formación de Capital Bruta de 220 hasta 770738. Para un mejor detalle podremos visualizar las 21 actividades económicas que posee Milagro:

**Cuadro 1: Formación de capital bruta**

Venta al por menor en comercios no especializados con predominio de la venta de alimentos, bebidas o tabaco.	1274	Venta al por menor de grabaciones de música y de vídeo en comercios especializados.	652
Otras actividades de venta al por menor en comercios no especializados.	629	Venta al por menor de equipo de deporte en comercios especializados.	-1065
Venta al por menor de alimentos en comercios especializados.	1539	Venta al por menor de juegos y juguetes en comercios especializados.	220
Venta al por menor de bebidas en comercios especializados.	952	Venta al por menor de prendas de vestir, calzado y artículos de cuero en comercios especializados.	379
Venta al por menor de combustibles para vehículos automotores en comercios especializados.	863	Venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador en comercios especializados.	2430
Venta al por menor de computadores, equipo periférico, programas informáticos y equipo de telecomunicaciones en comercio	-495027	Venta al por menor de otros productos nuevos en comercios especializados.	2725
Venta al por menor de equipo de sonido y vídeo en comercios especializados.	588	Venta al por menor de artículos de segunda mano en comercios especializados.	.
Venta al por menor de productos textiles en comercios especializados.	-1010	Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en puestos de venta y mercados.	775
Venta al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en comercios especializados.	770738	Venta al por menor de productos textiles, prendas de vestir y calzado en puestos de venta y mercados.	.
Venta al por menor de aparatos eléctricos de uso doméstico, muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en	3422	Venta al por menor de otros productos en puestos de venta y mercados.	850
Venta al por menor de libros, periódicos y artículos de papelería en comercios especializados.	715		

**Fuente:** Censo Nacional Económico 2010  
Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

Cabe destacar que 35 de cada 100 personas forman parte de la población económicamente activa, siendo el sexo femenino tiene una participación laboral, es decir que 47 de cada 100 mujeres no están encargadas de las tareas de su hogar, sino que están obteniendo ingresos que sean de ayuda para mejorar el nivel de vida de su familia. Además genera empleo por los ingresos obtenidos a cierta población que se encuentra desocupada, de forma espontánea la población entera va ingresando en el círculo virtuoso de la economía.<sup>8</sup>

Actualmente las Pymes son aquellas que generan el desarrollo de muchos países, dado al aporte en la dinámica de la economía; fomentando el tejido empresarial y que las empresas logren sobrevivir, obteniendo ventaja competitiva. El éxito de las Pymes se las puede medir mediante factores interno como son los recursos

<sup>8</sup>Fabrizio Zanzzi: "Milagro socioeconómico en cifras", 2008.

intangibles (RI), recursos humanos (RH) y capacidades organizativas (CO); y factores externos como las normas, políticas, legales y económicas (NPLE), industria (I) y cultura (C). Por lo tanto determinan cuales fueron sus ventajas frente a sus competidores, las cuales les permitan alcanzar, sostener y mejorar su posición en el mercado.

En cuanto a las medidas macroeconómicas, gubernamentales y factores socioeconómicos determinan la posibilidad de nacimiento de organizaciones, según su tipo y adicionalmente su éxito o fracaso. Vale resaltar que muchos empresarios siendo conscientes de inestabilidad del entorno y efectos, como son las tasas de interés, la inflación y la carga impositiva, no lo ven como impedimento; sino que habilidad esta precisamente en aprovechar las oportunidades y en administrar sus recursos de tal forma que sean competitivos en el mercado.<sup>9</sup>

El Global Entrepreneurship Monitor – GEM mide la actividad emprendedora de un país a través de las percepciones, actitudes, actividad y aspiraciones de los individuos adultos entre 18 y 64 años; incluye empresas en proceso de creación, negocios jóvenes, autoempleo y en general la actividad empresarial formal e informal.

Según el estudio realizado por la GEM, determinó la actividad emprendedora temprana de un país, está compuesto por los emprendedores nacientes, proporción de aquellos adultos que están iniciando un negocio y por los emprendedores nuevos, proporción de aquellos individuos que poseen un negocio de hasta 42 meses de vida; además concluyó que Ecuador tiene una economía basada en la eficiencia y en el 2010 fue uno de los países que incremento su actividad emprendedora en un 21,3%; en comparación a los años anteriores; se observó la reducción de desempleo, subempleo y aún más el sector formal fue reactivado.

El emprendimiento proviene de áreas urbanas en un 68%, puesto que el 49% fueron emprendedores nuevos que se incentivaron en crear nuevos negocios, creando un dinamismo del sector empresarial y obteniendo hasta \$4800 por año. En

---

<sup>9</sup>**Franco Ángel, Monica:** “Factores determinantes del éxito en las Pymes” Universidad Autónoma de Barcelona.

la región se observa un patrón similar; destacan las proporciones de emprendedores entre 18 y 24 años en Bolivia y más del 60% de los emprendedores poseía niveles educativos comprendidos entre educación primaria incompleta, completa, secundaria incompleta y grado de bachiller, sólo el 10% contaba con título universitario; la participación de educación de postgrado fue despreciable.<sup>10</sup>

### **2.1.3 Fundamentación**

El presente estudio esta direccionado a la limitada sostenibilidad en el campo empresarial para lo cual se debe definir ciertos aspectos importantes dentro del proyecto. Se considera que hay una limitada sostenibilidad en nuestro Cantón debido a unos seres de factores tanto de distribución urbano, capacitación de las pymes, que genera que las empresas no tenga un buen rendimiento económico.

En este mundo actual, los negocios y las organizaciones se mueven a ritmos muy acelerados con dinámicas cambiantes en una era de globalización. La sostenibilidad empresarial es el modelo organizacional mediante el cual se genera desarrollo para la sociedad y la protección ambiental generando así valor económico, basado en el modelo del Desarrollo Sostenible que se dirige a un solo pilar que es el medioambiental. La sostenibilidad está compuesta de 3 elementos principales; el medioambiental, el económico y el social. Estos 3 elementos están equilibrados para una sociedad, empresa, un país, etc.

El problema principal de la sostenibilidad empresarial, es el enfoque ambiental que se ha dado; las empresas deben darle un peso de prevención a la contaminación por que es la oportunidad de cambio y transición hacia una nueva forma de hacer negocio pero también hacia nuevas formas de convivir en una sociedad, desarrollar su negocio y crecer en un medio de competencia donde todos puedan ganar, de una u otra forma.

El futuro y competitividad de las empresas, depende completamente de su sostenibilidad, es decir de la capacidad que tenga para mantenerse a través del tiempo, utilizando de forma responsable los recursos para su actividad productiva.

---

<sup>10</sup>**Global Entrepreneurship Monitor Ecuador:** “Potencial del Emprendimiento en Ecuador”, 2010.

En cambio el desarrollo socioeconómico es el proceso en el cual nos da como resultado una mejor calidad de vida para los individuos que conforma un país o que están dentro de un mismo territorio, para eso es necesario una explotación racional de los recursos del planeta, siempre y cuando esta sea destinada para beneficio de la humanidad de tiempo presente y futuro, permitiendo alcanzar un nivel que permita satisfacer sus necesidades con calidad. En si el desarrollo está dado siempre con la sociedad que la integran y gozan de bienestar.

El desarrollo socioeconómico permite a las personas contar con un sistema organizado que les permite valerse de recursos, como el dinero, para satisfacer sus necesidades básicas y superficiales con calidad. Para que funcione correctamente, este sistema debe ser protegido y promovido por una estructura de jerarquía superior –como un gobierno, que base sus actividades en el respeto social.

Mientras la concentración económica de un país consiste en reducir progresivamente el número de productores y consumidores independientes, que conduce a un incremento igual del grado de monopolio del sistema económico. Grado en que un número relativamente pequeño de agentes económicos ejerce el dominio, control o dirección de la actividad económica.

Se puede traducir en que un pequeño número de personas controle o sea dueño de una proporción significativa de la riqueza o de los recursos de un país. En otro sentido puede significar que pocas empresas controlen o participen de una proporción significativa del mercado, empleo y de una industria.

Para que haya una buena concentración económica debe haber un buen desarrollo urbano ya que cumple con la ordenación de las ciudades y del territorio, su principal objetivo es la planificación de la misma, los estudios sobre el fenómeno urbano, la acción de la urbanización y la organización de la ciudad para que así tenga mayor acogida y una alta concentración.

Los inversionistas antes de incursionar deben tener en claro, una selección de documentos o valores que se cotizan en el mercado y en los que una persona o empresa deciden colocar o invertir su dinero. Teniendo en claro que este portafolio

de inversión integra diferentes instrumentos que el inversionista debe tomar en cuenta aspectos básicos como el nivel de riesgo que está dispuesto a correr y los objetivos que busca alcanzar con su inversión, tomando en cuenta el desarrollo productivo que tiene dicho lugar en donde ha establecido su empresa para gestionar mayor crecimiento económico a largo plazo.

Tomando una buena administración que es un proceso distintivo que consiste en planear, organizar, dirigir y controlar, desempeñando tareas para el logro de objetivos, mediante los recursos humanos, materiales, intelectuales, tecnológicos y monetarios de la empresa, logrando la máxima eficiencia en las formas de estructurar y manejar un organismo social. En el que inversionista debe estar preparado para poder enfrentar a las dificultades que pueden presentarse para gestionar mayor desarrollo de la empresa.

Las actividades financieras es el conjunto de operaciones que se efectúan en el Mercado de oferentes y demandantes de Recursos Financieros, incluyendo aquellas operaciones que intervienen en la formación del Mercado de Dinero y de capitales. Según el Economista Patricio Fonseca<sup>11</sup> nos indica que el Censo Nacional Económico de 2010, realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) en el área urbana, de las 24 provincias, de acuerdo al ejercicio fiscal de 2009, arrojó información de 511.130 empresas activas, donde trabajaron 2.059.504 personas y sus ventas alcanzaron 145.865 millones de dólares.

De acuerdo al Censo, las principales actividades económicas, por el monto de sus ingresos, fueron: el comercio al por mayor y menor (45,31%), la manufactura (27,8%) y las actividades financieras (4,89%). El Comercio al por mayor y al por menor, registró 369.751 empresas, emplearon a 611.390 personas, sus ingresos fueron 60.314 millones de dólares y sus gastos 34.439 millones de dólares. Por su parte, las industrias manufactureras fueron 47. 867 empresas, emplearon a 266.908 personas, sus ingresos fueron 40.509 millones de dólares y sus gastos 14.462 millones de dólares. Las empresas, que se dedican a las actividades

---

<sup>11</sup>**Revista virtual de análisis económico:** Eco. Patricio Fonseca. “Mercado laboral en Ecuador”.(<http://analiseconomico.info/index.php/opinion2/422-mercado-laboral-ecuatoriano>)



financieras y de seguros tenían sus ingresos por ventas de 7.131 millones de dólares y sus gastos de 1.887 millones de dólares.

Las empresas deben tener conocimiento administrativo en la dinámica de los escenarios económicos del presente no pueden ignorar el rol que representa la administración del conocimientos, las empresas del Siglo XXI ya no viene de activos físicos como edificios, terrenos o maquinaria.

Es el conocimiento sistematizado acerca de sus procesos, servicios y productos lo que cada día se convierte en el activo más importante.

El éxito de las organizaciones en un mundo globalizado depende cada vez más de:

- Su capacidad de sistematizar el conocimiento.
- Entrar en un entorno de mejora continua.
- Competir en un mundo globalizado.

No basta con:

- Tener información y datos.
- Tener procesos certificados.
- Contar con tecnología avanzada.

Según Fabricio Zanzzi escritor del libro Milagro Socio Económico en cifras menciona que la población Milagreña, desde sus inicios se asentó alrededor del Rio Milagro. Hoy el rio es el referente urbano principal de la ciudad, pues la divide en dos partes: norte y sur.

En 1947, con la construcción del puente sobre el rio milagro en la calle 9 de octubre comenzó la expansión del Cantón hacia el sur. Ya en 1969 el Cantón parecía distribuirse de manera homogénea, convirtiéndose en una de los pocos cantones que poseen una estructura concéntrica. Sin embargo, para el año 2007, la expansión de milagro se ha concentrado más hacia el sur que hacia el norte, aunque sus principales instituciones públicas sigan estando en este último sector.

Su estructura sigue siendo concéntrica, pero su crecimiento ha alcanzado ya a los terrenos de la universidad Agraria del Ecuador por el Este y por el Oeste a los terrenos de la Cía. Azucarera Valdez y Codana, ambas al norte, lo cual le produce

un estrangulamiento en su parte central. En el futuro cercano el Cantón, desde una óptica naturista, continuara su crecimiento hacia todo el sur, por cuanto al norte la limitan los sembríos de caña de azúcar. Así lo avizora también, Jaime Zurita desde la óptica de la planificación.

Las fábricas que posee Milagro sean estas medianas y grandes se encuentran ubicadas en las afueras de la ciudad, también es cierto que aquellas que se encuentran dentro de la ciudad se ubican en su mayoría cerca al río con la finalidad de utilizarlo para arrojar en el sus desechos.

Una ciudad debe tener una buena red de caminos, en el caso de Milagro, no solo tiene una buena red, sino que su ubicación constituye un especial cruce de caminos entre la zona central de la sierra ecuatoriana y el puerto principal, Guayaquil, que además es la ciudad más poblada del país y también la más comercial<sup>12</sup>.

### **DEFINICIÓN DE PYMES?**

Se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en nuestro país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes:

**Cuadro 2:** Caracterización de una Pyme

<b>TIPO DE EMPRESA</b>	<b>NÚMERO DE EMPLEADOS</b>	<b>CAPITAL FIJO</b>
<b>Microempresas</b>	1 hasta 9	\$ 20,000
<b>Pequeña empresa</b>	10 hasta 49	\$ 50,000
<b>Mediana empresa</b>	50 a 99	\$ 120,000

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna

<sup>12</sup>**Zanzzì Fabricio.** "Milagro socioeconómico en cifras", Desarrollo urbano de milagro, 2008

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

### **IMPORTANCIA DE LAS PYMES**

Las PYMES en nuestro país se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

### **TRATAMIENTO TRIBUTARIO DE LAS PYMES**

Para fines tributarios las PYMES de acuerdo al tipo de RUC que posean se las divide en personas naturales y sociedades.

### **PERSONAS NATURALES**

Son todas las personas, nacionales o extranjeras, que realizan actividades económicas lícitas.

Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

Las personas naturales se clasifican en obligadas a llevar contabilidad y no obligadas a llevar contabilidad. Se encuentran obligadas a llevar contabilidad todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas y que cumplen con las siguientes condiciones: tener ingresos mayores a \$ 100.000, o que inician con un capital propio mayor a \$60.000, o sus costos y gastos han sido mayores a \$80.

En estos casos, están obligadas a llevar contabilidad, bajo la responsabilidad y con la firma de un contador público legalmente autorizado e inscrito en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos.

Las personas que no cumplan con lo anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, y demás trabajadores autónomos (sin título profesional y no empresarios), no están obligados a llevar contabilidad, sin embargo deberán llevar un registro de sus ingresos y egresos.

## **LAS SOCIEDADES**

Las Sociedades son personas jurídicas que realizan actividades económicas lícitas amparadas en una figura legal propia. Estas se dividen en privadas y públicas, de acuerdo al documento de creación.

Las Sociedades están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.<sup>13</sup>

## **CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES**

Regularmente las Pymes presentan el siguiente conjunto de características:

- 1) Alto componente familiar.
- 2) Falta de formalidad en sus actividades diarias.
- 3) Falta de liquidez.
- 4) Presentar problemas de solvencia.
- 5) Su organización, estructura y procedimiento de gestión son sencillos y sin pesadas cargas burocráticas ni controles.
- 6) Son dinámicas, flexibles y se adaptan con facilidad y rapidez a los cambios.
- 7) Tienen un potencial creativo grande como lo demuestre el hecho de que las mayorías de las innovaciones nacen de las pequeñas y medianas empresas.

---

<sup>13</sup>**Servicio de Rentas Interna (SRI):** “Desarrollo y constitución de una Pyme” (<http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>).

- 8) Disponen también de un gran potencial de incremento de la productividad por su bajo nivel tecnológico y organizativo.
- 9) No existen por lo general tensiones laborales grandes.
- 10) Su dimensión es reducida y por ello todos los problemas son a escala reducida también.

## **VENTAJAS Y DESVENTAJAS**

Las pymes presentan unas Características que deben ser considerados para el buen funcionamiento del mismo.

- Se consagran a la producción y comercialización de bienes y/o servicios.
- Se clasifican de acuerdo al Código Industrial Internacional Uniforme CIIU: Alimentos, confecciones, cuero y calzado, cerámica, gráfico, químico, plástico, madera, materiales de construcción, metalmecánica, electrónica (radio y TV), transporte, textil, turismo y hotelería, servicios profesionales, servicios generales y municipales.
- Tiene hasta 10 trabajadores, según el MICIP (Ministerio de comercio exterior, industrialización, pesca y competitividad).
- Conformada con un capital de hasta USD \$20.000,00 excepto inmuebles y vehículos, según el MICIP.
- Registrada en la Cámara de Microempresas Cantonal, Parroquial, comunal u organización filial, local, regional o nacional.
- Mezclan los gastos de subsistencia familiar con los de operatividad del negocio.
- Poco adiestramiento técnico y gerencial.

Toda pymes presenta superioridad para brindar el buen funcionamiento que ayudara obtener los mayores recursos económicos.

- Fuente generadora de empleos.
- Se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura exacta.
- Reduce los problemas y tensiones sociales.
- Requiere menores costos de inversión.

- Dinamiza la economía de regiones y provincias deprimidas.
- Utiliza insumos y materias primas nacionales.
- Es flexible para asociarse y enfrentar exigencias del mercado.

Las inconveniente de las pymes nos ayudan a saber que tan preparado estamos para poder brindar un buen servicio para lo cual uno de ver si

- Utilizan tecnología ya superada.
- Dificultad de acceso a crédito.
- Los integrantes tienen falta de conocimiento y técnicas para una productividad más eficiente.
- La producción generalmente es para el mercado interno.

Para considerarse Pyme se debe determinar los principales pasos para iniciar una empresa:

1. Autocontrol para conocer sus potencialidades y debilidades
2. Análisis de 10 actividades económicas y escojo una de ellas sobre la base de que la conoce, le gusta hacer y hay demanda
3. Realice una investigación de mercado, para asegurarse de que existe necesidad de producto o servicio
4. Acuda a centros especializados que le puedan dar un apoyo y capacitación en áreas técnicas o de gestión empresarial
5. Analicé adecuadamente el nombre de la empresa
6. Aleje los bienes personales de los empresariales
7. Establezca previamente el costo de sus productos o servicios, para establecer un precio real
8. Elabore políticas de crédito para sus clientes
9. Efectúe una campaña publicitaria
10. Abra las puertas de su negocio entre bombos y platillos

Una empresa no debe realizar tantos desacierto estos son los más comunes en los empresarios

- No miden los gastos, se fijan simplemente en el diferencial que existe entre el precio de venta y el costo de venta de sus productos, están acostumbrados a manejarse viendo la utilidad bruta. Esto muchas veces produce un margen de error entre la utilidad bruta y los márgenes operacionales, a tal punto de llevarlo a la quiebra sin que el microempresario pueda identificar a tiempo donde se está produciendo un déficit patrimonial.
- Otra de las coincidencias que existe en la naturaleza de los microempresarios es la fijación de los precios. Determinan un porcentaje de utilidad basado en el costo de la mercadería, pero cuando aplican un descuento a los clientes no se dan cuenta lo que están causando sobre el precio de venta del producto.
- Muchos directivos micro empresariales y de pequeña empresas ignoran la importancia de los beneficios de la tecnología y las comunicaciones, un componente ineludible de la competitividad en el mundo de los negocios.

Un emprendedor es una persona que aprende de sus errores y sigue intentando hasta lograr una idea o sueño en una realidad, y se puede ser emprendedor no solo haciendo empresa sino también trabajando dentro de esta.

En todo caso, un emprendedor irradia energía y contagia su ilusión de cada día para lograr metas y generar compromiso con quienes lo rodean desempeñándose como líder en su grupo. Pues bien podemos concluir diciendo que es emprendedor el niño que pende limonadas en una esquina.

### **Características psicológicas de la persona emprendedora**

- **Necesidad de Logro.**- Característica relacionada con aquellas personas que son responsables de la resolución de problemas, marcar objetivos y alcanzarlos por su propio esfuerzo. Estas personas también tienen la necesidad de saber cuán bien están haciendo las tareas (retroalimentación), alto rango de pensamiento y no trabajan sólo por dinero.

- **Propensión a Tomar Riesgos.-** Característica relacionada con aquellas personas que toman decisiones bajo situaciones de incertidumbre, Mc Clelland (1961).
- **Tolerancia a la ambigüedad.-** Característica relacionada con aquellas personas que encuentran las situaciones ambiguas como retadoras y las administran con la intención de tener un resultado favorable transformando la situación desconocida y manejando la incertidumbre, Mitton (1989).
- **Confianza en sí mismo.-** Característica relacionada con aquellas personas que creen que son capaces de alcanzar los objetivos que se plantean.<sup>14</sup>

En América Latina, la microempresa es la principal fuente de puestos de trabajo. Se estima que en la región existen alrededor de 57 millones de microempresas que brindan empleo a por lo menos 110 millones de personas.

En el Ecuador, el 52% de las microempresas comenzó a funcionar desde 1999. Muchos se volcaron hacia la actividad luego de perder sus empleos debido a la crisis de 1999. Sin embargo, muchas microempresas funcionan un par de años y luego cierran, asegura el informe del BID.

De acuerdo a los resultados del Proyecto Salto, las microempresas ecuatorianas emplean a más de 1 millón de trabajadores con ingresos medios o bajos, lo que representa alrededor del 25% de la mano de obra urbana y un aporte al PIB entre el 10% y 15%. El BID asegura que la mayoría de los microempresarios (55%) es adulto entre 31 y 50 años; los jóvenes entre 18 y 30 años, alcanzan solo el 20%; y, los mayores de 51 años representan el 25%.

Para la mayoría de los microempresarios esta es su actividad principal y por lo tanto el ingreso de su empresa es sumamente importante. La microempresa constituye la totalidad del ingreso familiar para el 41,7% de los empresarios. En el caso de los

---

<sup>14</sup>**Bejarano Daniel y Mendieta Julio:** “Análisis de las causas que impiden a las microempresas de la ciudad de milagro, desarrollen su emprendimiento y la permanencia en el mercado competitivo”, (pps. 12).



hombres, a un 75% su microempresa les proporciona más de la mitad, y la mayoría de las veces hasta la totalidad del ingreso familiar.

En cambio, para las mujeres, la microempresa parecería ser un ingreso secundario para el hogar, el 42% de las mujeres reporta que la microempresa contribuye con más de la mitad del ingreso familiar

## **2.2 MARCO LEGAL**

En Ecuador para crear una Asociación de Compañías Consultoras de diversas especialidades se debe acatar la Ley de Consultoría, la misma que fue creada en el año 2004 en el Gobierno del Dr. Alfredo Palacio, siendo su ente regulador la Secretaría del Comité de Consultorías adscrita a la Presidencia de la República. En la actualidad en el país la consultoría es sostenible y se ve incrementada cuando el gobierno central ha canalizado acciones para incentivar a la creación de micro y pequeñas empresas.

Cabe recalcar que toda consultoría debe estar enmarcada a la ley de control y ser el respaldo empresarial que permita obtener sostenibilidad a las empresas de tal forma que la actividad a desempeñarse vaya por buen camino. Toda asociación de compañías consultoras debe tener las siguientes finalidades:

- Suscitar y divulgar el ejercicio de la consultoría en Ecuador en términos de integridad y legalidad.
- Defender los intereses profesionales de los socios de la Cámara.
- Promover un excelente desempeño de los profesionales de sus asociados a fin de propiciar en el país el desarrollo tecnológico y la innovación.
- Incentivara la práctica de la consultoría en el sector privado y público, con el marco jurídico vigente, excelentes prácticas empresariales y aportar a su perfeccionamiento.
- Ofrecer servicios en términos de calidad y oportunidad, en función de las necesidades de los socios.
- Hacer uso del centro de investigación, información, consulta, capacitaciones, asesoría y materias relacionadas con la consultoría.

- Promover el intercambio de experiencias e información de los consultores en Ecuador y de otros países.
- Prestar asesoría a los organismos gubernamentales o entidades de derecho privado, con el fin de prestar servicios del mejor nivel técnico y científico que conduzcan a la conveniente utilización de los recursos disponibles del país.
- Impulsar y ejecutar las tareas bajo responsabilidad social y con principios de integridad y honestidad.
- Difundir la actividad de la consultoría a nivel nacional, a través de las representaciones regionales o provinciales.

Además de cumplir con las finalidades antes mencionadas, toda compañía debe estar enmarcada bajo la Ley de Compañías que está vigente desde el año 2012.

### **Compañía Anónima**

**Art. 143.-** La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

**Art. 144.-** Se administra por mandatarios amovibles, socios o no. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá preexistente. Los términos comunes y aquellos con los cuales se determine la clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Por lo tanto si las personas naturales o jurídicas no cumplen con las disposiciones de la Ley para la constitución de una compañía anónima, no podrán hacer uso de anuncios, membretes de carta, circulares, prospectos u otros documentos, nombres, expresión o las sigas que identifiquen a la compañía anónima.

En Ecuador para poder fundar una compañía debemos estar enmarcados a la Ley de compañías como describe en los siguientes artículos:

**Art. 146.-** La compañía se constituirá mediante escritura pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción. Todo pacto social que se mantenga reservado será nulo.

**Art. 147.-** Ninguna compañía anónima podrá constituirse de manera definitiva sin que se halle suscrito totalmente su capital, y pagado en una cuarta parte, por lo menos. Para que pueda celebrarse la escritura pública de constitución definitiva será requisito haberse depositado la parte pagada del capital social en una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones fuesen en dinero.

Toda compañía anónima que participen instituciones de derecho público o de derecho privado con finalidad pública o social, podrán constituirse o subsistir con una o más accionistas.

**Art. 148.-** La compañía puede constituirse en un solo acto (constitución simultánea) por convenio entre los que otorguen la escritura; o en forma sucesiva, por suscripción pública de acciones.

**Art. 149.-** Serán fundadores, en el caso de constitución simultánea, las personas que suscriban acciones y otorguen la escritura de constitución; serán promotores, en el caso de constitución sucesiva, los iniciadores de la compañía que firmen la escritura de promoción.

En caso que la compañía este conformado por capital o por acciones la Ley nos describe:

**Art. 160.-** La compañía podrá establecerse con el capital autorizado que determine la escritura de constitución. La compañía podrá aceptar suscripciones y emitir

acciones hasta el monto de ese capital. Al momento de constituirse la compañía, el capital suscrito y pagado mínimos serán los establecidos por la resolución de carácter general que expida la Superintendencia de Compañías.

Si hubiere un aumento de capital debe ser analizado por la junta general de accionistas y luego debe ser escrito en el registro mercantil correspondiente. Por lo tanto el cambio de capital no origina impuestos, ni derechos de inscripción, ni requerirán ningún tipo de inscripción o trámite por parte de la superintendencia de compañías; siempre y cuando haya la formalidad pertinente hacia la Superintendencia de Compañías.<sup>15</sup>

En Ecuador la Superintendencia de Compañías establece que hay diferentes formas para constituir una empresa, de acuerdo al tipo de compañía, proyectos de minutas de constitución de compañías de responsabilidad limitada, anónimas sin directorio, compañías anónimas con la existencia de este organismo social y requisitos para inscripción en el registro mercantil de la constitución de compañías, permisos para operar o domiciliaciones. Actualmente existen las siguientes asociaciones comerciales:

- Compañías anónimas
- Compañías de economía mixta
- Compañías en comandita por acciones
- Las asociaciones o cuentas en participación

Pero para poder conformar una empresa en el Ecuador debemos determinar los siguientes parámetros para la conformación de la misma:

**Solicitud del nombre.-** Se debe utilizar el servicio virtual de la superintendencia de compañías (<http://www.supercias.gov.ec/Reserva.htm>), donde se puede reservar el nombre y para su previa aceptación toma un tiempo de 72 horas; una vez aprobado el nombre se puede iniciar con el trámite de constitución de la compañía.

---

<sup>15</sup> **Domínguez Reyes, Erwin:** “Creación de empresa consultora y asesora en proyectos de inversión privada para las PYMES en el Cantón Santa Elena”. Universidad Estatal Península de Santa Elena. 2012.

**Presentación de la minuta.-** Deberá ser llenada y entregada a la Superintendencia de Compañías, la misma que dura aproximadamente 10 días.

**Emisión del oficio.-** Luego de revisar la minuta, la Superintendencia de Compañías, emite un oficio de aprobación.

**Elaboración de escritura.-** Consiste en elevar una minuta a escritura pública, los documentos necesarios para la elaboración de la escritura son:

- Cédulas de identidad y certificados de votación de los comparecientes.
- Una minuta elaborada por un profesional de derecho.

Con éstos documentos se va donde un notario, quien protocoliza la documentación, para que sea un documento válido se hace registrar en el Registro de la Propiedad.

**Revisión de escritura.-** La Superintendencia de Compañías revisa y corrige la escritura pública en un tiempo indefinido.

## **AFILIACIÓN A LAS CÁMARAS**

Para ser parte de una Cámara debe tener los siguientes requisitos:

### **Personas Naturales**

Ecuatorianos

- Llenar la solicitud de afiliación.
- Fotocopia de la cédula de ciudadanía.

Extranjeros

- Llenar la solicitud de afiliación.
- Fotocopia del pasaporte.
- Fotocopia del censo otorgado por Migración.

### **Personas Jurídicas:**

- Llenar la solicitud de afiliación
- Fotocopia simple de la escritura de constitución de la empresa.

- Fotocopia de la resolución de la Superintendencia de Compañías.
- En caso de bancos o instituciones financieras, la resolución de la Superintendencia de Bancos y, en caso de sociedades civiles o colectivas, la sentencia del juez.
- Fotocopia de la cédula o pasaporte del representante legal.

### **Apoderados**

- Llenar la solicitud de afiliación.
- Fotocopia de la escritura de poder conferido.
- Fotocopia de la cédula o pasaporte.

Adicionalmente a la presentación de estos documentos, el solicitante deberá realizar el pago de la cuota de inscripción a la Cámara de Comercio.

- Las personas naturales, el valor a cancelar depende del capital que haya sido declarado para la afiliación.
- Las personas jurídicas, el valor a cancelar depende del capital suscrito en las escrituras de constitución de la empresa.

Este pago inicial por afiliación debe realizarse en efectivo o con cheque certificado a nombre de la Cámara de Comercio.

Luego de ser revisada en Afiliaciones, la documentación es ingresada al sistema. Cuando el solicitante realiza el pago, queda inscrito como socio activo.

Las personas naturales se les entrega un certificado, que “deberá ser legalizado por un juez de lo civil” y el certificado de afiliación, documentos que habilitan la petición de una matrícula de comercio en el Registro Mercantil.

Las personas jurídicas reciben un certificado de afiliación que les permite inscribirse en el Registro Mercantil.

**Patente Municipal.-** Es un comprobante de pago emitido por la Administración zonal correspondiente por la cancelación anual del impuesto de patente municipales se

grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial o industrial.

### **Requisitos**

En caso de inscripción para obtener la patente por primera vez, presentar:

Patente personas naturales:

- Formulario de declaración del Impuesto de Patente, original y copia;
- RUC original y copia
- Copia de cédula de ciudadanía
- Copia de carta de pago del impuesto predial del año en curso
- Formulario de categorización emitido por la oficina de Control Sanitario (para las actividades comerciales que requieran el permiso sanitario)
- Calificación artesanal (en el caso de los artesanos)

### **Patente jurídica**

- Formulario de declaración del impuesto de patentes, original y copia;
- Escritura de constitución de la compañía original y copia;
- Original y copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías;
- Copias de la cédula de ciudadanía.

### **Registro Mercantil**

Persona natural:

- Aprobación de un juez de lo civil de Milagro
- Afiliación a la Cámara de Comercio de Milagro. Con esto solicitar el registro mercantil, pagos al municipio de Milagro y a la junta de Defensa Nacional.
- Adjuntar la copia de la cédula de ciudadanía.
- Si se trata de persona extranjera, fotocopia del oficio emitido por el MICIP aprobando la actividad comercial y fotocopias de pasaporte o cédula de ciudadanía.

Persona jurídica para inscribirse en el Registro Mercantil:

- Escritura de constitución de la empresa (mínimo tres copias)
- Pago de la patente municipal

- Exoneración del impuesto del 1 por mil de activos
- Publicación en la prensa del extracto de la escritura de constitución
- Certificado de afiliación a una de las cámaras de la producción

Luego de haber cumplido con los requisitos enunciados, para finalizar el trámite de constitución, se deben presentar a la Superintendencia de Compañías los siguientes documentos:

- Periódico en el cuál se publicó el extracto de la escritura (un ejemplar).
- Escritura luego de cumplir con lo dispuesto en la respectiva resolución aprobatoria de la escritura.
- Copia de nombramientos del Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil.
- Copia legible de la cédula ciudadanía o pasaporte del Gerente y Presidente.
- Formulario del R.U.C. (01-A) lleno, suscrito por el Representante Legal.
- Copia legible de la papeleta del último pago de la luz.
- Copia legible de la afiliación a la cámara.

## **OBLIGACIONES FISCALES**

Tributos municipales:

- Impuestos de predio urbano
- Impuesto de predio rural
- Impuesto a los activos totales
- Patente municipal

La administración, control y recaudación de estos impuestos están a cargo de los municipios, y son sujetos pasivos del mismo.

### **Impuesto de la Renta:**

Se establece el impuesto a la renta global que obtengan las personas naturales y las sociedades de acuerdo a las disposiciones de ley. Para efectos de los cálculos de este impuesto se considera como renta los ingresos de fuente ecuatoriana obtenidos a título gratuito u oneroso, bien sea que provenga del trabajo del capital o de ambas



fuentes consistentes en dinero, especies o servicios; y los ingresos obtenidos en el exterior por personas naturales domiciliadas en el país o por sociedades nacionales, de conformidad con lo dispuesto en la ley. De acuerdo a la base imponible son las tarifas del impuesto de la renta en relación de dependencia.

**Cuadro 3:** Tabla Impuesto a la Renta Personas Naturales

Fracción Basica	Exceso hasta	Impuesto a la Fraccion Basica	% Impuesto a la fracción excedente
0	10,180	0	
10,180	12,970	0	5%
12,970	16,220	140	10%
16,220	19,470	465	12%
19,470	38,930	855	15%
38,930	58,390	3,774	20%
58,390	77,870	7,666	25%
77,870	103,810	12,536	30%
103,810	En adelante	20,318	35%

**Resolución: NAC-DGERCGC12-00835**

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna

### **Impuesto de Valor Agregado (IVA):**

El impuesto al valor agregado IVA(12%), que graba a la transferencia de bienes o prestación de servicios, importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, en las condiciones que prevé la ley.

Concepto de transferencia: para efectos de este impuesto, se considera transferencia:

Todo acto o contrato realizado por personas naturales o sociedades que tengan por objeto transferir el dominio de bienes muebles; la venta de bienes muebles que hayan sido recibidos en consignación y el arrendamiento de estos con opción de compra – venta, incluido el arrendamiento mercantil, bajo todas sus modalidades; Transferencias que no son sujetos del impuesto: no se cursará el 12% de IVA en los siguientes casos:

- Aporte en especies a sociedades
- Adjudicaciones por herencia o por liquidación de sociedades, e inclusive de la sociedad conyugal
- Ventas de negocio en las que se transfiera el activo y el pasivo
- Fusiones, escisiones y transformaciones de sociedades;
- Donaciones a entidades del sector público y a instituciones, y asociaciones de carácter probado de beneficencia, cultura, educación, investigación, salud o deportivas. Legalmente constituidas;
- Cesión de acciones, participaciones sociales y demás títulos valores.
- Productos alimenticios, agrícolas, leches en estado natural, pan, azúcar panela, sal, manteca, etc.

Declaración del impuesto de los sujetos pasivos del IVA, presentarán mensualmente una declaración por las operaciones grabadas con el impuesto, realizadas dentro del mes calendario inmediato anterior, de acuerdo al noveno dígito del RUC.

Los sujetos pasivos que exclusivamente transfieran bienes o presten servicios grabados con tarifa cero o no grabados, presentarán una declaración semestral de dichas transferencias.

Liquidación de impuesto: Los sujetos pasivos del IVA obligados a presentar declaración efectuarán la correspondiente liquidación del impuesto sobre el valor total de las operaciones grabadas. Del impuesto liquidado, se deducirá el valor del crédito tributario de acuerdo al factor de proporcionalidad como establece la ley.

Pago del impuesto: La diferencia resultante, luego de la deducción indicada anteriormente, constituye el valor que debe ser pagada en los mismos plazos previstos para la presentación de la declaración. Si la declaración arroja saldo a favor del contribuyente, dicho saldo será considerado como crédito tributario, que se hará efectivo en la declaración del mes siguiente.

### **Retenciones en la fuente**

Retenciones en la fuente del trabajo con relación de dependencia: los pagos que hagan los empleadores a los contribuyentes que trabajan con relación de

dependencia, originados en dicha relación, se sujetan a retención de la fuente con base en las tarifas establecidas.

**Otras Retenciones en la fuente:** Toda persona jurídica, pública o privada, las sociedades y la empresas o personas naturales obligadas a llevar contabilidad que paguen o acrediten en cuenta cualquier otro tipo de ingresos que constituyen rentas grabadas para quien los reciba, actuará como agente de retención del impuesto a la renta.

El servicio de rentas internas señalará periódicamente los porcentajes de retención, que no podrán ser superiores del 10% del pago o crédito realizado.

**Crédito tributario:** El impuesto retenido en la fuente constituirá crédito tributario para el contribuyente cuyo ingreso hubiere sido objeto de retención, quien podrá compensarlo del total del impuesto causado en su declaración anual.

En el caso de que la retención a la que nos referimos y los anticipos sean mayores al impuesto causado, el contribuyente podrá a su opinión solicitar el pago en exceso, sin perjuicio a la devolución automática prevista en el código tributario, o compensarlo con el impuesto del cual fue objeto la retención o impuestos, que cause en ejercicios impositivos posteriores, la opción así escogida por el contribuyente respecto al uso del saldo tributario a su favor, deberá ser informada oportunamente a la administración tributaria.

### **Obligaciones de los agentes de retención**

Los agentes de retención están obligados a entregar el respectivo comprobante de retención, dentro del término no mayor de cinco días de recibido el comprobante de venta, a las personas a quienes deben realizar la retención.

En el caso de las retenciones por ingreso del trabajo en relación de dependencia, el comprobante de retención será entregado dentro del mes de enero de cada año en relación con las rentas de año precedente. Así mismo, están obligadas a declarar y depositar mensualmente los valores retenidos en las entidades legalmente

autorizadas para recaudar tributos, de acuerdo al noveno dígito del RUC como determina el reglamento.

Igualmente los agentes de retención están obligados a proporcionar al SRI cualquier tipo de información vinculada con las transacciones por ellas efectuadas, a fin de verificar el cumplimiento de las obligaciones tributarias y la aplicación de las exenciones creadas por ley, por parte de los respectivos sujetos pasivos, en su calidad de contribuyentes o de responsables. El incumplimiento de las obligaciones de efectuar las retenciones, presentar la declaración de retenciones, depositar los valores retenidos y entregar los comprobantes a favor del retenido, serán sancionados.

### **CONTABLES O MERCANTILES**

Requisitos de las facturas: de acuerdo al Reglamento de Facturación están obligados a emitir comprobantes de venta de bienes y prestación de servicios todas las empresas, bodegas, bazares, tiendas, almacenes, restaurantes, abarrotes, imprentas, etc. Se entiende por comprobante de venta todo tipo de documento que acredite la transferencia de bienes o la prestación de servicios: facturas comerciales, notas o boletas de venta, vales o ticket emitidos por cajas registradoras u otros medios electrónicos similares, recibos emitidos por honorarios profesionales recibidos emitidos por la prestación de servicios, recibos emitidos por liquidaciones de compras de bienes o prestación de servicios y la emisión de notas de débito o crédito.

### **LABORALES**

Los empleadores están obligados a registrar el aviso de entrada de sus trabajadores al IESS.

El empleador está obligado a aportar al IESS el 12.15% del sueldo nominal mensual de sus empleados y a este valor se sumará el aporte personal (9.35%) de cada uno de sus empleados y está obligado a realizar el pago hasta el día 15 del mes siguiente.

El empleador deberá pagar al IESS los fondos de reserva de cada uno de los empleados, a partir del segundo año de servicio y su cálculo es la doceava parte de todo lo ganado en el año, esto incluye horas extras, comisiones, etc., este cálculo va de agosto a julio del año en curso y su pago se deberá realizar hasta el mes de septiembre. Los contratos deben inscribirse dentro de los 30 días siguientes a su firma ante el Inspector de Trabajo del lugar en el que preste sus servicios el trabajador.<sup>16</sup>

### **2.3 MARCO CONCEPTUAL**

**Globalizado.-** Un proceso en el que, a través de la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo se unifican mercados, sociedades y culturas.

**Propiciar.-** Ayudar a que sea posible la realización de una acción o la existencia de una cosa.

**Trascendental.-** Se aplica al hecho que tiene consecuencias muy importantes, más de las que cabría esperar.

**Sostenible.-** Se aplica al desarrollo o la evolución que es compatible con los recursos de que dispone una región, una sociedad, etc.

**SUNAT.-** Superintendencia nacional de aduanas y administración tributaria.

**Abrumadora.-** Confundir o desconcertar, especialmente con un exceso de atenciones, burlas o suaves reprensiones.

**Sobreponerse.-** Superar un problema o una situación difícil, o no dejarse abatir por un estado de ánimo.

---

<sup>16</sup>**Superintendencia de Compañías.** "Aspectos formales y Jurídicos de la empresa",2012

**Desarrollo integral.-** Nombre general dado a una serie de políticas que trabajan conjuntamente para fomentar el desarrollo sostenible en los países en desarrollo y subdesarrollados.

**Desarrollo sostenible.-** Proceso de crecimiento económico, social y ambiental destinado a satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las generaciones futuras para atender sus propias necesidades.

**Redistributivo.-** Proceso consistente en modificar la distribución de un bien entre los agentes económicos por considerar que no es la adecuada, generalmente siguiendo criterios de justicia o equidad.

**Normativas.-** Conjunto de normas por las que se regula o se rige determinada materia o actividad.

**Autoempleo.-** El autoempleo es la actividad de una persona que trabaje para ella misma de forma directa en unidades económicas (un comercio, un oficio o un negocio) de su propiedad, que las dirige, gestiona y que obtiene ingresos de las mismas.

**Unidad económica.-** Individuos y organizaciones en cuyo comportamiento se interesa la economía y que analíticamente pueden considerarse unidades de decisión.

**Sociedad anónima.-** La sociedad anónima es una de las figuras más utilizadas en la constitución de empresas, cuyo capital social está distribuido en cierta cantidad de acciones y está conformada por un número plural de socios que no puede ser menor a cinco (5) socios y un máximo ilimitado.

**Compañías limitadas.-** Es una sociedad mercantil con denominación o razón social, de capital fundacional, dividido en participaciones no representables por títulos

negociables, en la que los socios sólo responden con sus aportaciones, salvo los casos de aportaciones suplementarias y accesorias permitidas por la ley.

**Personas naturales.-** Persona natural es una persona humana que ejerce derechos y cumple obligaciones a título personal.

**Círculo virtuoso.-** Círculo virtuoso supone un funcionamiento en red donde las distintas partes interactúan armoniosamente haciendo cada una su aporte y donde siguen un orden dado por un criterio específico aplicado al trabajo grupal.

## **2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES**

### **2.4.1 HIPÓTESIS GENERAL**

La sostenibilidad empresarial de las Pymes garantizará el desarrollo socioeconómico del Cantón Milagro.

### **2.4.2 HIPÓTESIS PARTICULARES**

- La planificación de desarrollo urbano afecta en la concentración económica del Cantón Milagro.
- La información de un portafolio de inversión ayuda al desarrollo productivo del Cantón Milagro.
- El limitado conocimiento administrativo en el direccionamiento de empresas incide en las actividades financieras desarrolladas por las Pymes.
- El nivel académico de los empresarios incurre en la administración de las Pymes.

### **2.4.3 DECLARACIÓN DE LAS VARIABLES**

#### **Hipótesis General**

Variable independiente: Sostenibilidad empresarial

Variable dependiente: Desarrollo socioeconómico

#### **Hipótesis Particulares**

##### **Hipótesis particular No. 1**

Variable independiente: Concentración económica

Variable dependiente: Desarrollo urbano

### **Hipótesis particular No. 2**

Variable independiente: Portafolios de inversión

Variable dependiente: Desarrollo productivo

### **Hipótesis particular No. 3**

Variable independiente: Administración

Variable dependiente: Nivel Académico

### **Hipótesis particular No. 4**

Variable independiente: Actividades financieras

Variable dependiente: Conocimiento administrativo.



## 2.4.4 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

**Cuadro 4:** Operacionalización de las Variables

HIPOTESIS	VARIABLES		CONCEPTUALIZACION	INDICADORES	TECNICAS O INSTRUMENTOS
GENERAL	V.I.	Sostenibilidad empresarial	Modelo organizacional mediante el cual se genera desarrollo para la sociedad, bajo el desarrollo de la persona y la protección ambiental generando valor económico.	Número de Pymes en el mercado	Encuesta / Cuestionario Observación
	V.D	Desarrollo económico	Proceso en el cual nos da como resultado una mejor calidad de vida para los individuos que conforman un país, para eso es necesario una explotación racional de los recursos del planeta, siempre y cuando esta sea destinada para beneficio de la humanidad.	Porcentaje de crecimiento económico	Encuesta / Cuestionario Entrevista
PARTICULAR 1	V.I.	Desarrollo urbano	Es un proceso continuo y permanente de análisis de la situación actual y de previsión de los escenarios futuros en el desarrollo de un área urbana.	Porcentaje de crecimiento urbano	Encuesta / Cuestionario
	V.D	Concentración económica	Grado en que un número relativamente pequeño de agentes económicos ejerce el dominio, control o dirección de la actividad económica.	Aceptación de servicios	Encuesta / Cuestionario Entrevista
PARTICULAR 2	V.I.	Portafolios de inversión	Selección de documentos o valores que se cotizan en el mercado bursátil y en los que una persona o empresa deciden colocar o invertir su dinero.	Participación de inversión en el mercado	Encuesta / Cuestionario Entrevista
	V.D	Desarrollo productivo	Optimizar los recursos empresariales para fomentar las inversiones, generación de empleo de calidad y la responsabilidad social.	Nivel de productividad	Encuesta / Cuestionario Entrevista
PARTICULAR 3	V.I.	Nivel Académico	Distinción dada por alguna institución educativa, generalmente después de la terminación exitosa de algún programa de estudios.	Porcentaje de profesionales	Encuesta / Cuestionario
	V.D	Administración	Proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar una organización o de alguna de sus unidades, en busca de objetivos en condiciones de incertidumbre.	Optimización de recursos	Encuesta / Cuestionario Entrevista
PARTICULAR 4	V.I.	Limitado conocimiento administrativo	Conocimiento no sistematizado acerca de sus procesos, servicios y productos lo que cada día se convierte en el activo más importante.	Coefficiente intelectual	Encuesta / Cuestionario Entrevista
	V.D	Actividades financieras	Consistente en la intermediación de este tipo de actividad que comprende la captación y préstamo de recursos, así como intermediación en la compraventa de activos financieros.	Disponibilidad de capital	Encuesta / Cuestionario Entrevista

Elaborado por: Cesar Almeida y Carmen Zerna

## **CAPITULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **3.1.1 EL TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL**

Los tipos de investigaciones a realizarse en el presente proyecto se basan en diversos aspectos y se desarrollarán desde una perspectiva cuantitativa y cualitativa según corresponda:

**Investigación de Campo:** Se realizarán diversas encuestas a los propietarios de las Pymes, en las actividades económicas como el comercio, manufactura y servicios de la ciudad de Milagro; con el objetivo de recolectar los datos necesarios para poder llevar a cabo el proceso de investigación.

**Investigación Documental:** Se tomará información de instituciones gubernamentales y no gubernamentales que nos permitirá tener diferentes criterios que de forma directa o indirectamente se logre obtener información sobre el desarrollo económico del cantón Milagro.

**Investigación Descriptiva:** Con el aporte fundamental de las estadísticas y análisis obtenido mediante el estudio realizado se podrá interpretar situaciones y actitudes predominantes que ayudará para dar soporte a la creación de empresa de asesoría administrativa permitiendo a los futuros inversionistas realizar inversiones al momento de plasmar su idea de negocio.

**Investigación Aplicada:** Se la utilizará en todo el proceso de la realización del proyecto, debido a que se pondrán en práctica los conocimientos científicos y técnicos obtenidos a lo largo de la instrucción académica siendo el prototipo

solución, cuyo objetivo es emprender una actividad económica a beneficio propio y de la sociedad.

**Investigación Explicativa:** Se pondrá en práctica al momento de identificar y establecer las causas y efectos de las variables implementadas en el proyecto, las cuales darán origen al problema que se tratará de solucionar.

### **3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA**

En el desarrollo de esta investigación se utilizará como muestra a las Pymes de actividades económicas como :manufacturera, comercio y servicio; que poseen entre 9 - 49 empleados, según datos que son tomados del último censo económico realizado por el instituto nacional de estadísticas y censos (INEC), que serán cifras vigentes para nuestro análisis.

#### **3.2.1 Características de la población**

Para objeto de esta investigación se tomará como población a las Pymes asentadas en la ciudad de Milagro y de su zona de mayor influencia comercial, carentes de procesos estructurales capaces de lograr sostenibilidad empresarial.

#### **3.2.2 Delimitación de la población**

La investigación es de tipo finita debido que es más fácil de realizar un conteo y de determinar una representación muestral de los negocios de actividad formal asentados en la ciudad de Milagro.

#### **3.2.3 Tipo de muestra**

La muestra a aplicarse es de tipo no probabilística debido a que todas las empresas que forman la población tienen la misma probabilidad de ser elegidas como parte de la muestra.

#### **3.2.4 Tamaño de la muestra**

Para nuestro estudio se tomo datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del año 2010, donde especifica que Milagro cuenta con 4795 pequeñas y medianas empresas. Por lo tanto se determino según la fórmula de población finita el total de

355 Pymes que servirán como objeto de estudio para las encuestas a realizar. Además contaremos con un margen de error del 5%, la cual planteando la fórmula de la población finita nos arroja los siguientes datos:

**Cuadro 5: Población finita**

$n = \frac{N p q}{\frac{(N-1) E^2}{Z^2} + p q}$	<p><b>Simbología</b></p> <p><b>n</b> = Tamaño de la Muestra</p> <p><b>N</b> = Tamaño de la Población</p> <p><b>p</b> = Posibilidad de que ocurra un evento, p=0,5</p> <p><b>q</b> = posibilidad de no ocurrencia de un evento, q = 0,5</p> <p><b>E</b> = Error, se considera el 5%; E = 0,05</p> <p><b>Z</b> = nivel de confianza, que para el 95%, Z = 1,96</p>
---	--

**Fuente:** Reglamento para la presentación del diseño, ejecución y sustentación del proyecto de investigación.

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

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

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

$$n = \frac{1198.75}{\frac{4794 (0.0025)}{3.84} + (0.25)}$$

$$n = \frac{1198.75}{\frac{11.99}{3.84} + 0.25}$$

$$n = \frac{1198.75}{3.12 + 0.25}$$

$$n = \frac{1198.75}{3.37}$$

$$n = 355$$

### 3.2.5 Proceso de selección

La muestra a utilizarse es de tipo no probabilística que será seleccionada a través de un muestreo aleatorio, en el cual se le asigna a la población la misma probabilidad de ser elegida; además para contar con información no sesgada se

procederá a detallar solo las Pymes que están legalmente constituidas y documentos en orden.

### **3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS**

Los métodos a aplicar para la investigación de la problemática planteada son los siguientes:

#### **3.3.1 Métodos teóricos**

Para el cumplimiento de este proceso se aplicaron encuestas y entrevistas a los administradores de Pymes, para analizar de forma individual por medio de métodos estadísticos y aplicar un modelo de objeto mediante la determinación de sus componentes.

##### **Método científico**

Se inicia observando y formulando el problema existente que surge por la limitada sostenibilidad empresarial por parte de las Pymes y la importancia de contar con una empresa de asesoría administrativa e inversión de portafolios, considerando las hipótesis planteadas en la investigación con el fin de obtener información efectiva.

##### **Método histórico**

Porque se ha investigado hechos pasados para conocer cómo ha evolucionado la sostenibilidad empresarial y sus beneficios socioeconómicos, la aplicación de nuevas estrategias empresariales, con el fin de aplicar los datos obtenidos en el proyecto.

##### **Método lógico**

Su aplicación permite relacionar las causas y efectos de las diferentes variables asociadas a la necesidad de una empresa de asesoría administrativa e inversión, a través de estudios e investigaciones en los diversos sectores económicos.

##### **Método inductivo**

Este método parte de lo general a lo particular, permitiendo obtener conclusiones generales sobre la problemática, a partir de aspectos particulares que es el análisis

de las causas que originan que las Pymes tienen una limitada sostenibilidad empresarial, con el fin de obtener datos relevantes que permitan ampliar la información sobre el objeto de estudio y mejorar la capacidad competitiva de las empresas del Cantón Milagro.

### **Método deductivo**

Este método inicia con el análisis particular hacia lo general, examinando las causas hasta llegar a la problemática propuesta, es decir la limitada sostenibilidad empresarial a través de una empresa de asesoría administrativa e inversión.

### **Método estadístico**

A través de este método se recopilará la información proporcionada por las empresas, se tabularán los datos y posteriormente se interpretarán los resultados que contestarán las interrogantes planteadas en las hipótesis. La información será obtenida con la realización de encuestas y entrevistas como técnicas investigativas.

### **3.3.2 Métodos empíricos**

Para el presente proyecto se utiliza como método empírico, la observación a través de la cual se conoce la necesidad de contar con una empresa de asesoría administrativa e inversión debido a la limitada sostenibilidad de las Pymes lo cual afecta en el crecimiento sostenible del cantón Milagro.

### **3.3.3 Técnicas e instrumentos**

Las técnicas que se utilizarán a fin de llevar a cabo el proyecto son: la encuesta y la entrevista. Las encuestas orientadas a los negocios del cantón Milagro y sus zonas de influencia comercial, manufacturera y servicios, en base a preguntas cerradas, en las que se utilizó una escala de Likert para medir las aptitudes de los encuestados frente a los ítems establecidos en la encuesta, así como las entrevistas dirigidas a los concedores de las actividades económicas del cantón Milagro.

El instrumento a utilizarse es la entrevista, que es el cuestionario a través de preguntas que respondan a las necesidades del proyecto, que se construyeron con

el fin de proporcionar respuesta a las hipótesis planteadas tomando como base, los indicadores establecidos en el cuadro de operacionalización de variables.

### **3.4 EL TRATAMIENTO ESTADISTICO DE LA INFORMACIÓN**

El presente trabajo consistirá en recopilar información importante sobre la población que fue objeto de estudio de la investigación, para posteriormente procesarla y analizarla.

Las técnicas utilizadas en este proyecto es la encuesta y la entrevista lo cual ayudo a la recolección de datos, los mismos que serán procesados por medio de una hoja de cálculo del programa Excel 2010, dicha información se la procederá a tabular y presentarlas mediante tablas estadísticas y gráficos como pasteles que explicaran de forma clara los movimientos que tienen las variables estudiadas, permitiendo comprobar las hipótesis que se habían planteado, empleando una modalidad que ayude a cumplir los objetivos propuestos, teniendo una buena planificación y organización de las tareas o actividades programadas.

Después de haber presentado la información a través de cuadros se procedió a realizar un análisis de estas variables.

En la presentación de resultados obtenidos se utilizó herramientas de apoyo que a continuación se detalla:

**Observación:** Es el primer paso en toda investigación, por lo cual esta técnica se aplicará en el proyecto, para obtener información primaria de los fenómenos que se investigan y para comprobar los planteamientos formulados en el trabajo. Porque actuaremos como observador y se familiarizará con el lugar donde existe el problema, que será el sector de las Pymes del cantón Milagro en donde hay una limitada sostenibilidad empresarial.

**Encuesta:** Es una conversación seria que tiene como propósito extraer información sobre un tema determinado, en lo que se utilizara esta técnica que tendrá un cuestionario con un conjunto de preguntas cerradas para una fácil tabulación, con un

número de diez en su totalidad; las cuales servirán para comprobar las hipótesis. Serán aplicadas a los propietarios de las Pymes en el cantón Milagro.

**Entrevista:** Se contactará con las personas que nos proporcionarán la información necesaria y se llevará a cabo la entrevista con Alex Lozano sociólogo del cantón Milagro y Jaime Andocilla Docente de la Unemi, siendo las personas que conocen acerca de planificación urbana y desarrollo de Pymes en el cantón Milagro.

**Marco lógico:** Este método se lo utilizará para tener una visión más clara de todos los problemas y subproblemas del tema a investigar, a su vez permite seguir un orden de todo lo que se desarrolló en el capítulo I.

**Criterios de expertos:** Para fundamentar investigación se necesitará de la opinión de personas expertas en el tema a estudiar, permitiendo validar toda la información recopilada en el desarrollo del proyecto.



## **CAPITULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL**

##### **APLICACIÓN DE LA ENCUESTA Y LA ENTREVISTA**

La información presentada en la investigación es clara, coordinada y precisa, consideramos que los instrumentos utilizados en el trabajo de campo (encuestas y entrevistas) dirigidos a los empresarios de las Pymes de actividades económicas como: manufacturera, comercio y servicio del Cantón Milagro, ayudo para sustentar y analizar la limitada sostenibilidad en el campo empresarial por parte de las Pymes, en el crecimiento sostenible del Cantón Milagro, que surge por la mala planificación urbana que tiene el Cantón.

La encuesta y las entrevistas se presentan en las hojas siguientes las cuales estuvieron formadas por 10y 5 preguntas respectivamente, seleccionadas cuidadosamente con el fin de recabar la mayor información posible sobre la problematización planteada en el proyecto.

Los resultados se presentan en cuadros y gráficos que serán interpretados de acuerdo al criterio de los investigadores para posteriormente ser comparados con las hipótesis planteadas.

##### **PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN**

La información recabada debe tener un proceso sistemático de selección, tabulación y análisis de resultados y para ello se debe seguir los siguientes pasos:

- Aplicación de los instrumentos
- Recolección de datos
- Selección de la información
- Tabulación de la información

- Diseño de cuadros y gráficas
- Análisis e interpretación de resultados

## 4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCION, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

### 4.2.1 Encuesta

Las encuestas realizadas a los empresarios de las Pymes de Actividades económicas del Cantón Milagro como: manufacturera, comercio y servicio dieron como resultado la siguiente información:

#### 1. ¿Considera usted que la planificación de desarrollo urbano afecta en la concentración económica del Cantón Milagro?

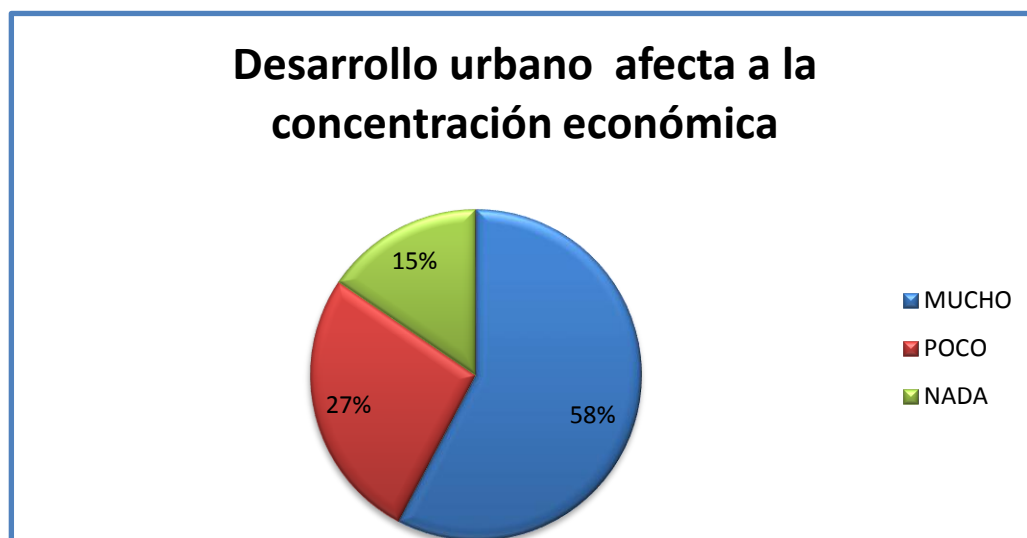
**Cuadro 6:** Nivel de conocimientos con respecto a la importancia de la planificación urbana del cantón.

ALTERNATIVAS	# ENCUESTADOS	PORCENTAJE
MUCHO	205	58 %
POCO	95	27 %
NADA	55	15 %
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>305</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

**Grafico 1.** Nivel de conocimientos con respecto a la importancia de la planificación urbana del cantón.



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

#### **INTERPRETACION:**

Observamos que la ciudad de Milagro no cuenta con una debida planificación de desarrollo urbano, este resultado está representado por el 58% lo cual revela la poca importancia por parte de la administración Milagreña en la distribución de la planificación, que afecta en la concentración económica del Cantón Milagro siendo el principal factor en el equilibrio en un Cantón, provocando un bajo nivel de ventas que no es factible para el desarrollo del negocio.

**2. Según su opinión. La concentración de los negocios en determinadas zonas del cantón, han conducido a problemas tales como:**

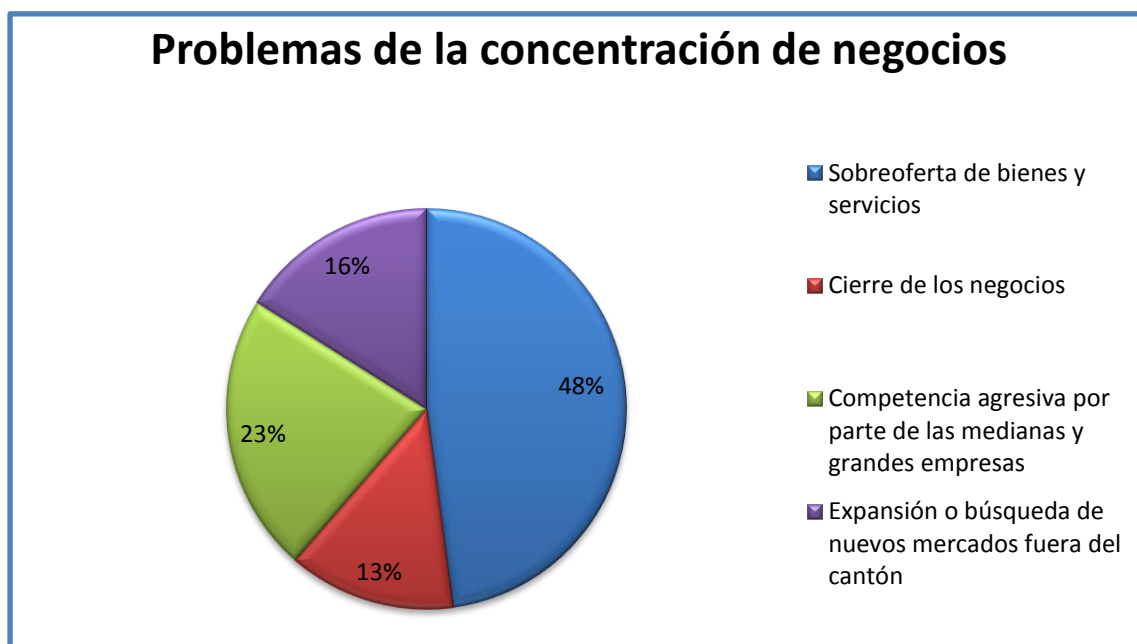
**Cuadro 7:** Nivel de concentración de los negocios en determinadas zonas del cantón

ALTERNATIVAS	# ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Sobreoferta de bienes y servicios	170	48 %
Competencia agresiva por parte de las medianas y grandes empresas	80	23 %
Expansión o búsqueda de nuevos mercados fuera del cantón	57	16 %
Cierre de los negocios	48	13 %
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>355</b>	<b>100 %</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

**Grafico 2:** Nivel de concentración de los negocios en determinadas zonas del cantón



**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

**Fuente:** Estudio de Mercado

## INTERPRETACION:

De la información obtenida a través de las encuestas y estudios realizados se evidencia que el 48% de los empresarios indican que se produce una sobreoferta de bienes y servicio para poder competir con el mercado y encontrar un punto de equilibrio entre la competencia, seguidos por el 23% de los propietarios indican que están conscientes que la concentración de los negocios en determinadas zonas del cantón, han conducido a problemas, en saber cómo actuar ante la competencia agresiva por parte de las medianas y grandes empresas competitivas, gestionando estrategias para adquirir nuevas fuentes de ingreso para que las empresas no decaiga en su crecimiento.

**3 ¿Cree usted que el emprendimiento, debería contar con asesoramiento hacia nuevas áreas de la producción y prestación de servicios (no tradicionales), dirigidos por un centro de asesoría empresarial?**

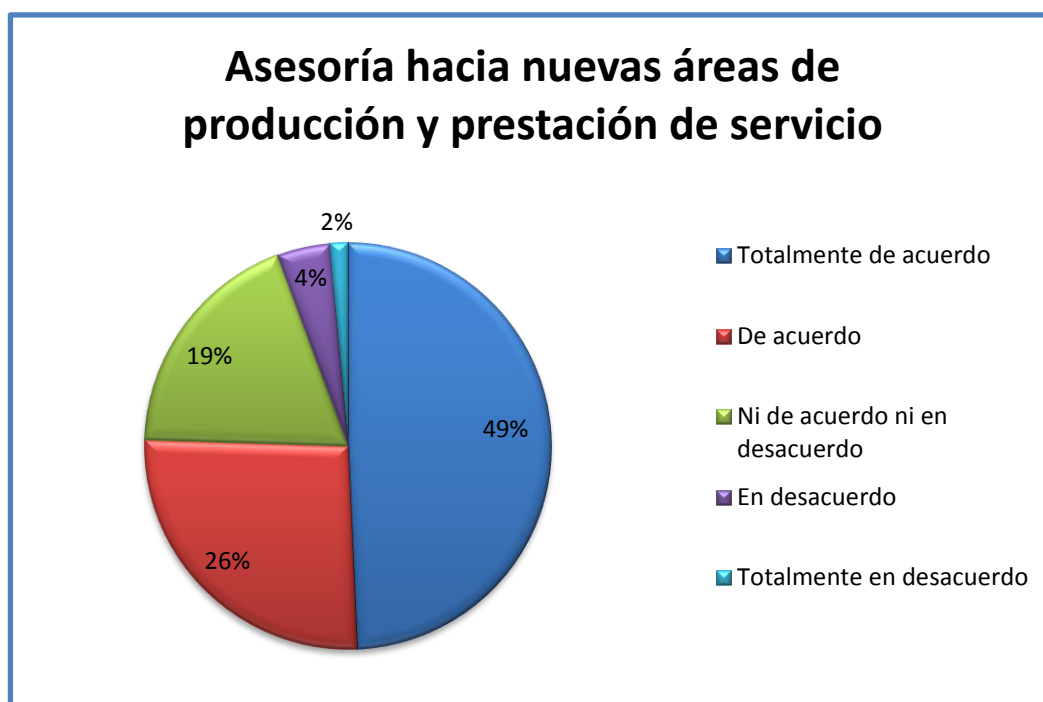
**Cuadro 8:** Nivel de asesoramiento que debería contar el emprendimiento en la producción y servicios.

ALTERNATIVAS	# ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Totalmente de acuerdo	175	49 %
De acuerdo	93	26 %
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	67	19 %
En desacuerdo	15	4 %
Totalmente en desacuerdo	5	2 %
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>355</b>	<b>100 %</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

**Grafico 3:** Nivel de asesoramiento que debería contar el emprendimiento en la producción y servicios.



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

#### **INTERPRETACION:**

De los resultados obtenidos se puede interpretar que el 49% de los propietarios considera que el emprendimiento, debería contar con asesoramiento hacia nuevas áreas tanto en la producción y prestación de servicios, para así tener mayor facilidad en invertir y no tener tanta competitividad sino poseer una gama de producto y servicios para brindar al cliente y tenerlo satisfecho con el bien demandado, obteniendo así mayores ingresos que beneficiara a la empresa, colectividad y cantón.

**4¿Cuál de los siguientes aspectos considera usted que influye en la sostenibilidad de un negocio?**

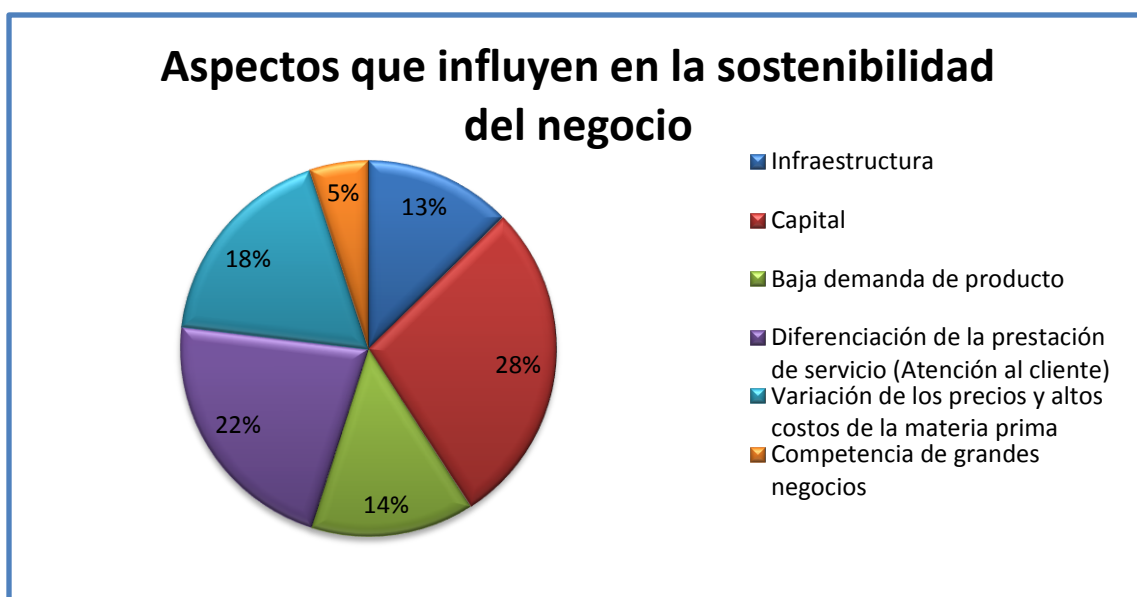
**Cuadro 9:** Nivel que influye en la sostenibilidad de un negocio.

ALTERNATIVAS	# ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Infraestructura	45	13 %
Capital	100	28 %
Baja demanda de producto	50	14 %
Diferenciación de la prestación de servicio (Atención al cliente)	78	22 %
Variación de los precios y altos costos de la materia prima	64	18 %
Competencia de grandes negocios	18	5 %
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>355</b>	<b>100 %</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

**Grafico 4:** Nivel que influye en la sostenibilidad de un negocio



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

## INTERPRETACION:

De la información obtenida a través de la encuesta se puede observar que existe un ambiente preocupante respecto al 28% del capital a invertir que es el primer factor en la sostenibilidad e inicio de un negocio si este decae la empresa no tendrá como poder dar la ejecución del emprendimiento, la encuesta antes indicada menciona que el 22% se puede dar a la diferenciación de la prestación de servicio, provocando que el 18% se decaerá debido a la variación de precios altos y costo de materia prima que es la principal componente dentro de un mercado, presentando un desequilibrio en el mercado ocasionando que la empresa no obtenga su rentabilidad.

**5¿Estima usted que el desarrollo empresarial depende del nivel de conocimiento y preparación académica de cada uno de los empleados?**

**Cuadro 10:** Nivel de conocimiento del desarrollo empresarial influye en la preparación académica.

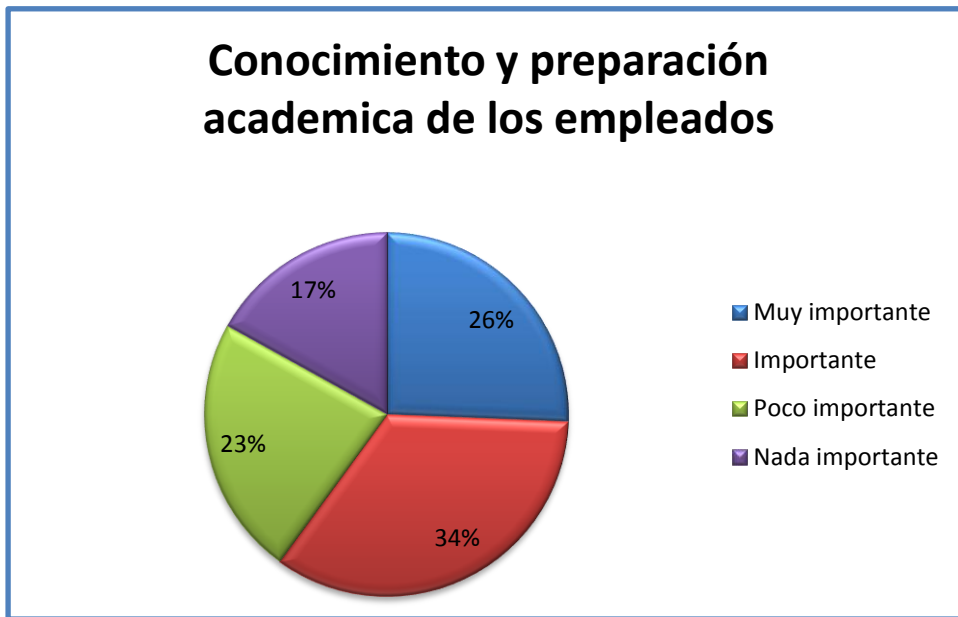
ALTERNATIVAS	# ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Muy importante	91	26 %
Importante	122	34 %
Poco importante	82	23 %
Nada importante	60	17 %
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>355</b>	<b>100 %</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna



**Grafico 5:** Nivel de conocimiento del desarrollo empresarial influye en la preparación académica.



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

#### **INTERPRETACION:**

De la información antes indicada con respecto al desarrollo empresarial, el nivel de conocimiento y preparación académica de cada uno de los empleados se puede evidenciar que el 34% considera que es importante que el personal que labora dentro de la empresa tenga su preparación adecuada para poder brindar una atención de primera calidad, el 26% estima que es muy importante tener personas capacitadas para brindar mejor servicio y tener al cliente satisfecho con lo adquirido, porque hay muchos aspectos que influyen en el desarrollo del negocio, provocando que se presente un desequilibrio en el mercado ocasionando que no se brinda una buena atención al cliente que ocasione que la empresa no crezca, su volumen de venta.

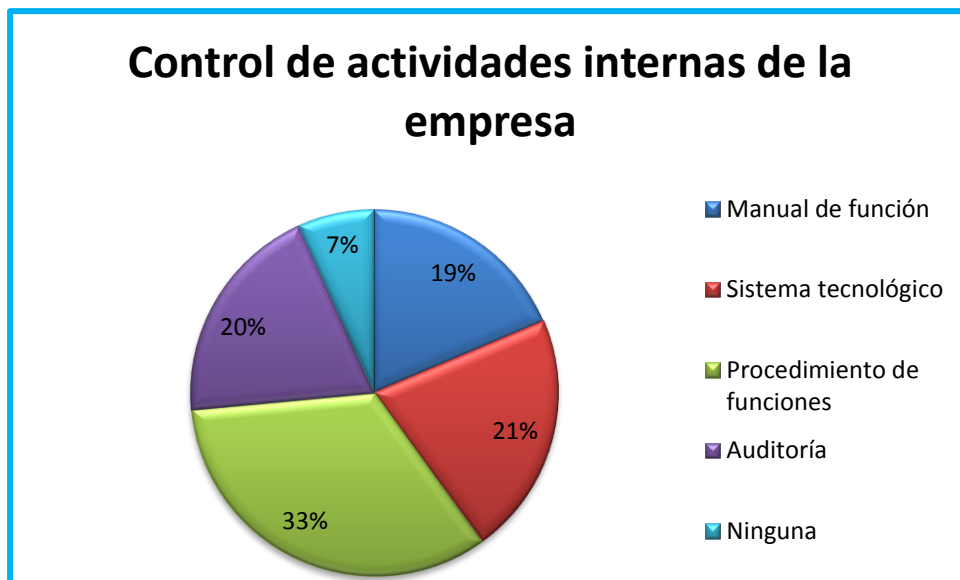
**6 ¿De qué manera llevan el control de las actividades internas de la empresa?**

**Cuadro 11:** Nivel de conocimiento en llevar el control de las actividades de la empresa.

ALTERNATIVAS	# ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Manual de función	66	19%
Sistema tecnológico	76	21%
Procedimiento de funciones	119	34%
Auditoría	70	20%
Ninguna	24	7%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>355</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

**Grafico 6:** Nivel de conocimiento en llevar el control de las actividades de la empresa



**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

## INTERPRETACION:

Un 34% de las empresas encuestadas indican que se manejan mediante el procedimiento de funciones para llevar el control de las actividades internas, aplicando su mismo conocimiento y habilidades para desarrollarse en este puesto, pero la mayoría de veces no es puesta en práctica, debido a la falta de conocimiento de los propietarios de la empresa sobre el amplio tema y responsabilidades propias del cargo asignado, el 19 % indica que se debe gestionar el manual de funciones por que asigna una tarea para cada individuo y no se gestionan algunas actividades al mismo con la finalidad de hacer frente a sus retos y funciones, con el propósito de cumplir con la misión asignada

7¿En su empresa se planifica la ocupación de los cargos acorde a las destrezas, conocimientos y habilidades del empleado?

**Cuadro 12:** Nivel de actividades de cada empleado

ALTERNATIVAS	# ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Siempre	96	27%
Algunas veces	130	36%
De vez en cuando	84	24%
Nunca	45	13%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>355</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

**Grafico 7:** Nivel de actividades de cada empleado



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

#### **INTERPRETACION:**

El 36% de las empresas respondieron que solo algunas veces las actividades se encuentran definidas para un empleado gestionando que todos realicen la misma actividad lo cual ocasiona que este capital humano sea desperdiciado debido por una mala planificación en la organización direccionando a otros procesos de incertidumbre y desgasta la capacidad competitiva del personal, situación que manifiesta la necesidad de contar con un manual que ayude a controlar la designación encomendada por la empresa, mientras que el 27% de los encuestados afirma que siempre están asignadas las funciones dentro de la empresa situación que manifiesta la necesidad de no contar con empleados altamente calificado, mientras que el 24% de los encuestados afirma que de vez en cuando están definidas las actividades que hace, que se produce incertidumbre en el personal, el 13% opina que nunca tienen una actividad estable lo cual produce el desconocimiento de las actividades que se deben aplicar no considerar las habilidades y experiencias del personal antes de su contratación.

8¿Identifique si existe un alto nivel de desconocimiento por parte de los propietarios de negocios en el campo tributario?

**Cuadro 13:** Nivel de desconocimiento de los propietarios en el campo tributario.

ALTERNATIVAS	# ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Mucho	23	6 %
Moderado	195	55 %
Neutral	92	26 %
Poco	45	13 %
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>355</b>	<b>100 %</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

**Grafico 8:** Nivel de desconocimiento de los propietarios en el campo tributario.



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

## INTERPRETACION:

De la información obtenida se puede lograr que el 55% de las empresas existe un desconocimiento moderado en el ámbito tributario que afecta que la empresa tenga algún problema en hacer lo que establece el gobierno y afecta directamente su imagen y rentabilidad, situación que manifiesta la necesidad de contar con una empresa guía que ayude a llevar el área tributaria de la empresa, mientras que el 26% revelo que la aportación es neutral no teniendo inconveniente ante lo estipulado por el gobierno, el 13% opina que afecta mucho el desconocimiento del área tributaria ya que ocasiona que la empresa puede cerrar su actividad por no cumplir con lo estipulado, por la orden del gobierno.

### 9. El desconocimiento en materia tributaria considera que pone en riesgo ciertos factores como:

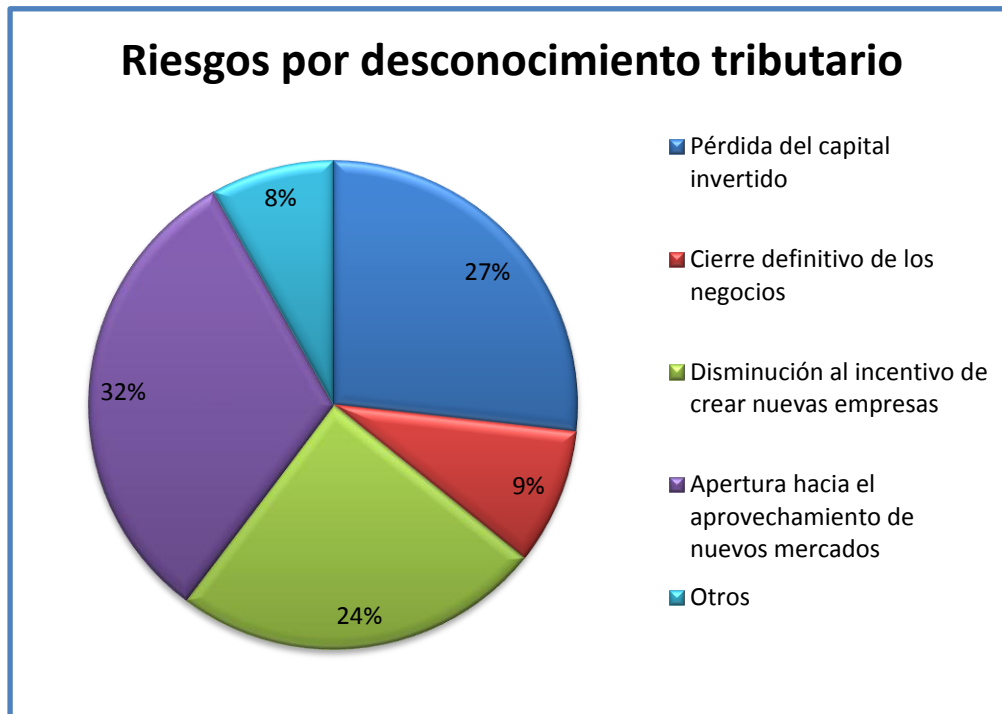
**Cuadro 14:** Nivel de desconocimiento de la materia tributaria

ALTERNATIVAS	# ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Pérdida del capital invertido	95	27 %
Cierre definitivo de los negocios	32	9 %
Disminución al incentivo de crear nuevas empresas	87	24 %
Apertura hacia el aprovechamiento de nuevos mercados	112	32 %
Otros	29	8 %
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>355</b>	<b>100 %</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

**Grafico 9:** Nivel de desconocimiento de la materia tributaria



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

#### **INTERPRETACION:**

Gran parte de la información obtenida por parte de la muestra tomada de las empresas consideran un factor más importante que es apresurarse hacia aprovechar nuevos mercados debido al mal cumplimiento de la área tributaria por otras empresas que están cerrando su servicio por no cumplir con lo establecido, mientras la que cumplen ven otro mercado hacia dónde dirigirse y poder adquirir mayor demanda, el 27% consideran que estarían dispuestos a ir a una consultoría empresarial para que lo guíen para poder cumplir en el ámbito tributario para no tener dificultades y no perder su capital invertido, produciéndose un cierre temporal e definitivo.

Dentro de un negocio todos los recursos son importantes pero con especial atención al recurso humano quien es el encargado de desempeñarse aplicando todo su potencial para poder hacer frente a situaciones de incertidumbre en el medio laboral.

## 10 ¿Estaría dispuesto a contratar los servicios de una consultora empresarial?

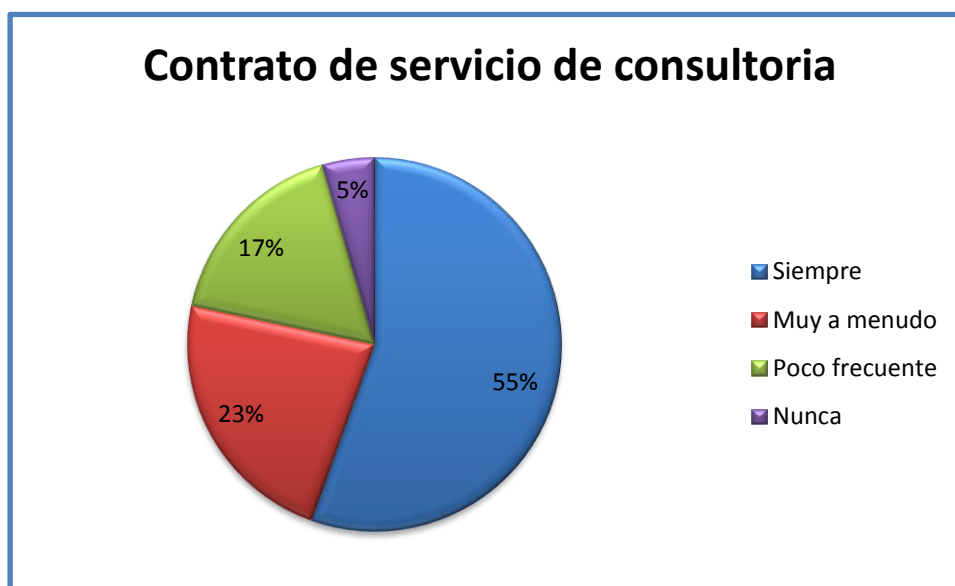
**Cuadro 15:** Nivel de contratar una consultora empresarial

ALTERNATIVAS	# ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Siempre	197	55 %
Muy a menudo	81	23 %
Poco frecuente	61	17 %
Nunca	16	5 %
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>355</b>	<b>100 %</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

**Gráfico 10:** Nivel de contratar una consultora empresarial



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

### INTERPRETACION:

El 55% de las empresas consideran que están dispuestos a contratar los servicios de una consultora empresarial la misma que será creada para la inversión en nuestra localidad y sectores aledaños, traerá como beneficio la disminución de tiempo respecto a la búsqueda de nuevas oportunidades de mercado en donde invertir, el 23% de las empresas opinan que la ejecución de esta consultora traerá consigo la



disminución de costos en relación a los gastos desembolsados hacer estudios de mercado, mientras que el 17% de los administradores opinan que no acudirían a una consultora empresarial por que vienen ejecutando la actividad que lleva su familia por mucha generación y opinan que los beneficios serian otros para su empresa. Pero la creación de esta consultora empresarial ayudara a disminuir los niveles de desempleo que existe en la ciudad de Milagro y sus sectores aledaños, ayudando a las personas necesitadas de empleo y fomentando un crecimiento empresarial y económico para el Cantón Milagro.

## **ENTREVISTA**

**Entrevistado:** Alex Lozano

**Cargo:** Sociólogo del cantón Milagro

**1. ¿Qué opina usted sobre el desarrollo urbanístico del cantón Milagro?**

Considero que Milagro ha ido desarrollándose de forma acelerada tanto así que en la actualidad contamos con un desarrollo significativo urbanístico del 81% de población que se concentra en el área urbana.

**2. ¿Por qué en nuestro cantón tenemos una distribución espacial no uniforme y de qué manera influye en la ciudad de Milagro?**

Básicamente esto se da por la despreocupación predial que existió tiempo atrás y ha generado colapso en la zona centro de Milagro, lo normal es que exista 150 habitantes por hectárea pero por la mala distribución se genero áreas despobladas y discontinuas, como una característica propia de Milagro.

**3. ¿Cree usted que Milagro cuenta con suficiente infraestructura y servicios básicos?**

En la actualidad Milagro es una ciudad que no cuenta con suficiente infraestructura y servicios básicos esto se debe a que la dispersión poblacional ha hecho que muchos sectores no cuenten con los servicios necesarios para la ciudad.

**4. ¿Qué actividades económicas posee Milagro y cuál es la actividad que ha crecido en los últimos años?**

Las actividades que posee Milagro son agrícola, comercio y servicios. La agroindustria fue una de las actividades que tuvo apogeo en tiempo atrás, ocupando un 95% de la superficie del cantón; y el comercio que es una de las actividades que se ha incrementado en los últimos tiempos.

**5. Podría dar a conocer ¿Cuáles son las perspectivas de Milagro en una futura expansión poblacional?**

La mayor concentración poblacional de Milagro se ha generado en la parte Norte de la ciudad, lo que se espera es que el crecimiento en el sector Sur se mejore los asentamientos, haya un mejor sistema de desarrollo vial y comunicación; además brindar una mejor adecuación de servicios básicos e infraestructura para poder brindar un servicio de calidad a nuestros visitantes y habitantes mediante una excelente distribución predial.

**Entrevistado:** Ms. Jaime Andocilla

**Cargo:** Docente Universitario

**1. ¿Según su opinión que actividad económica se debería impulsar en Milagro?**

La ciudad de Milagro ha crecido considerablemente en el comercio, manufactura y servicio pero sería bueno que se reactive la agro industria ya que somos una ciudad con variedades de materias primas que podrían formar parte de un nuevo emprendimiento que ayudaría al desarrollo económico del cantón y del inversionista.

**2. ¿Considera usted importante que Milagro se acoja a la nueva matriz productiva que el Gobierno ha planteado?**

Pienso que es muy importante que Milagro sea una ciudad que de ese gran paso a ese desarrollo productivo que sería exitoso porque lo ideal es que a la

materia prima se le incorpore un valor agregado y demostrar que estamos actos para producir diversidad de productos, gracias al tipo de suelo que posee el cantón.

**3. ¿Cuál sugerencia daría para crear tipos de inversiones en Milagro?**

Milagro cuenta con mucha fortaleza humana y así mismo emprendimientos que pueden ser exitosos. Pero considero que los tipos de inversión que pueden implementar son:

**Privados.-** Porque un grupo de 2 a 4 tienen una idea de negocio que puede darse por unión de capitales, generadores de trabajo, competitivos sistémicamente y en armonía.

**Asociados.-** Grupo de personas que por poseer habilidades, destrezas y capacidades administrativas, organizativas y productivas, se unen para poder crear su empresa y hacer de sus conocimientos un emprendimiento productivo.

**4. ¿Por qué usted afirma que aquellos tipos de inversiones serían aplicables en Milagro?**

En nuestro país se está implementando la economía popular y es una forma de impulsar y fomentar la organización económica entre personas, para que desarrollen procesos productivos, de intercambio, comercialización y financiamiento. De tal manera que el aglomerado humano tenga oportunidad de incursionar en el círculo vicioso de la economía.

**5. Según su criterio ¿Considera usted importante que se implemente una empresa de asesoría administrativa e inversión?**

Totalmente de acuerdo, sería bueno que la empresa de asesoría e inversión brinde una gama de proyectos que serían de mucho éxito en Milagro.

### **4.3 RESULTADOS**

De acuerdo a los resultados obtenidos a través de la encuesta como la entrevista realizada a los administrados y dueños de las Pymes de Actividades económica como manufacturera, comercio y servicio se ha obtenido información importante como el determinar que las empresas no tienen un lugar bien estructurado donde el cliente pueda ir y sentirse cómodo con el lugar debido a la mala planificación urbana que existe en el Cantón Milagro y el alto grado de competitividad que existe por no acudir a una empresa de consultoría empresarial que le ayude encontrar un sector en donde invertir.

En la mayoría de las Pymes del cantón Milagro y sus sectores de influencia comercial se considera que no hay una buena distribución urbana, teniendo así una buena distribución geográfica como el factor principal para el desarrollo económico de un negocio, sin embargo no toman medidas constante debido a que prefieren invertir sus recursos económicos en actividades con mayor competitividad y no buscar un mercado nuevo que no se halla explotado lo suficiente para obtener así mayor rentabilidad. Pero saben que para escoger la actividad debo de ver qué mercado no ha sido tan explotado o aquellos que han estado y no fueron explotado lo suficiente para reactivarlos, el inversionista debe realizar inversiones considerando sus habilidades y destrezas y que este en capacidad de cumplir con todas las obligaciones asignadas para así llegar a obtener una rentabilidad.

Además se evidencia que el desconocimiento de los inversionista, emprendedores sobre el proceso de invertir ocasiona incertidumbre y desgaste de la capacidad competitiva del inversionista, debido a la falencia en la determinación del proceso competente lo cual afecta el desempeño laboral de los trabajadores al no contar con las capacidades propias al momento de incursionar en un nuevo mercado, por tal razón una consultora empresarial ayudaría a reducir las dificultades a la hora de elegir en que invertir lo más eficiente.

A través de este estudio se demuestra la aceptación de las Pymes Milagreñas y de sus sectores aledaños de la creación de una consultora empresarial que beneficie tanto a los negocios como a los profesionales, debido a que se disminuyen los

costos, el tiempo y las dificultades al momento de contratar una entidad dedicada a buscar mercados nuevos para invertir, permitiendo optimizar sus recursos, ya que este proceso se llevara a cabo por un equipo especializado en búsqueda de nuevos mercados permitiendo el crecimiento económico, social, y zonas de influencia comercial del Cantón.

#### 4.4 VERIFICACION DE HIPÓTESIS

**Cuadro 16:** Verificación de Hipótesis

HIPOTESIS GENERAL	VERIFICACION
<p>La sostenibilidad empresarial de las Pymes garantizará el desarrollo socioeconómico del Cantón Milagro.</p>	<p>Al analizar las variables obtuvimos un conjunto de indicadores que nos sirven para relacionar y cotejar los datos obtenidos en las preguntas 4 y 10 de la encuesta a los propietario de Pymes de Actividades económicas como manufacturera, comercio y servicio del cantón Milagro, lo cual confirma que la hipótesis es Positiva puesto que existe un 55% de encuestados que consideran necesaria la creación de consultora empresarial, por los beneficios que generaría a los inversionistas, por lo tanto si sería factible su implementación debido a que se proponen soluciones a corto y largo plazo, mejorando el proceso la situación económica de la empresa y cantón.</p>
HIPOTESIS PARTICULAR I	VERIFICACION
<p>La planificación de desarrollo urbano afecta en la concentración económica del Cantón Milagro</p>	<p>Según los datos obtenidos de las preguntas 1 y 2 de las encuestas podemos afirmar que no estamos alejados de la realidad puesto que el 58% de los encuestados consideran que</p>

	<p>la planificación de desarrollo urbano afecta en la concentración económica, mientras que el 48% de las empresas consideran que en determinadas zonas del cantón, han conducido a problemas esta mala planificación.</p>
<b>HIPOTESIS PARTICULAR II</b>	<b>VERIFICACION</b>
<p>La información de un portafolio de inversión ayuda al desarrollo productivo del Cantón Milagro.</p>	<p>Esta hipótesis es cierta porque en la pregunta 3, de la encuesta nos refleja que el emprendimiento, debería contar con asesoramiento hacia nuevas áreas de producción y prestación de servicios, dirigidos por un centro de asesoría empresarial en lo cual 49% de los encuestados están totalmente de acuerdo en que una asesora empresarial los guía hacia dónde invertir, y el 26% de las empresas no consideran necesario ningún aspecto al momento de seleccionar en que invertir su capital, por tal motivo es necesario brindar a los empresarios Milagreños mayor control para que no se ponga en juego su capital otorgando personal capacitado y con amplia experiencia en el sector empresarial.</p>
<b>HIPOTESIS PARTICULAR III</b>	<b>VERIFICACION</b>
<p>El nivel académico de los empresarios incurre en la administración de las Pymes.</p>	<p>Podemos determinar que los indicadores de la hipótesis contenidos en las preguntas 5,6 y 7 de las encuestas realizadas, reflejan que el 36% de las empresas no consideran</p>

	necesario proporcionar capacitación a sus empleados, además nos proporcionan información clara de que para asignar responsabilidades es importante la planificación de los cargos y contar con un manual de funciones en lo cual no lo realizan acorde a las exigencias del mercado laboral, lo cual se traduce en un trabajo de calidad.
<b>HIPOTESIS PARTICULAR IV</b>	<b>VERIFICACION</b>
El limitado conocimiento administrativo en el direccionamiento de empresas incide en las actividades financieras desarrolladas por las Pymes.	De acuerdo a la información obtenida en las preguntas 8 y 9 de la encuesta se concluye que la hipótesis planteada es afirmativa debido a que el 55% considera a la asesoría empresarial como una ayuda en saber controlar todas las aportaciones que la empresa realiza al estado como el factor más importante para alcanzar el éxito, no obstante el 32% de los negocios consideran que ponen en riesgo su capital a invertir en no tener conocimiento tributario ni hacia donde direccionarse, no cuentan con una asesoría empresarial que ayude abrir brechas para incursionar en otros mercados, que de acuerdo a las empresas encuestadas la principal causa son los costos que generaría la investigación, lo que originara a futuro una disminución de la capacidad competitiva de la empresa y del desarrollo económico y social de los trabajadores por lo cual no se busca eso sino que esta se vuelva una empresa líder en el Cantón y la región.

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

## **CAPITULO V**

### **PROPUESTA**

#### **5.1 TEMA**

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría empresarial y de formación de Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), que contribuya al desarrollo socioeconómico del Cantón Milagro.

#### **5.2 JUSTIFICACIÓN**

Posteriormente de haber realizado el trabajo de campo se evidencio que la capacitación es una herramienta necesaria para los pequeños y medianos empresarios para que de esta manera, se de una adecuada gestión a las actividades inmersas en lo relacionada a las actividades que se desarrollan. Teniendo en cuenta que en Milagro se ha podido evidenciar el crecimiento económico que se ha dado durante los últimos años, incrementado el número de comercio y servicios como es restaurantes, discotecas, centros comerciales de ropas, asaderos etc.

Debido a la necesidad insatisfecha de los empresarios en cuanto a descubrir nuevas plazas de inversión, se ha visto la necesidad de realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría empresarial y de formación de las Pymes dirigida a la ciudadanía de Milagro y sus zonas aledañas de mayor influencia comercial, donde se presenten ofertas de incursionar en nuevos mercados con el fin de adquirir la gran demanda laboral de los profesionales, brindando servicios de calidad para que el cliente se encuentre satisfecho de haber asistido a un lugar que cuenta con amplios conocimientos sobre la creación de una Pyme, la misma que le ofrezca a los empresarios un servicio total, con el fin de suplir con las distintas necesidades que tienen entorno a sus negocios. Esta nueva alternativa se manejará bajo parámetros administrativos y operativos para así brindar un servicio de calidad



que permita que el cliente se sienta seguro y tranquilo de asistir a solicitar sus servicios de consultoría y de formación para las Pymes, y de obtener una oportunidad en saber en qué campo invertir y poder ayudar a los emprendedores que tiene una idea y no saben cómo plasmarla.

Si bien es cierto existen empresas de consultoría ya constituidas y que tienen prestigio y son dignos de confianza, pero con la creación de la nueva consultoría que ofrece un servicio de calidad, estudia el marketing que deben poseer los negocios y las normas que debe tener un producto haciendo cumplir las leyes de comercialización. Esta empresa se dirige a toda la ciudadanía Milagreña y a sus cantones de influencia comercial, servicio tanto a los empresarios como los microempresarios.

Para conocer el sector en el cual se incursionará se realizará la misión, visión, objetivos y organigramas, con el fin de proyectarnos en el mercado como una empresa seria y comprometido con los clientes además se efectuara el análisis de Porter en el cual se analiza la competencia tanto interna como externa, clientes, proveedores y los posibles sustitutos. En lo referente al análisis interno desarrollaremos el FODA, fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, para en lo posterior crear la matriz FO-FA-DO-DA. Además se detallara el funcionamiento del Marketing mix, en el cual se describirá el producto en que sector se desenvolverá el precio la publicidad y promoción. Para terminar con esta propuesta se realizara una proyección financiera para a través de los índices financieros determinar la rentabilidad de esta consultoría.

### **5.3 FUNDAMENTACIÓN**

A lo largo del tiempo los seres humanos han ido practicando diversas actividades utilizando muchas veces la fuerza y el conocimiento a fin de obtener un beneficio económico con lo cual puedan satisfacer sus necesidades.

El denominado trabajo u empleo se ha convertido en un intento de superación de todas las personas que buscan no solo la remuneración económica sino poner en práctica los conocimientos adquiridos y así crecer profesionalmente, ya que cuando un individuo trabaja, no solo se modifica su entorno sino también se modifica a sí

mismo al involucrarse a un grupo de personas y esforzarse por dar lo mejor de sí, el gran problema empieza y radica en la falta de conocimiento de crear un negocio o la manera de cómo invertir lo cual se denomina “Pymes” .

Las PYMES son un conjunto de pequeñas y medianas empresas que por motivo de su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos demuestran características propias de este tipo de entidades económicas. Las pequeñas y medianas empresas que se han establecido, efectúan diferentes tipos de actividades económicas entre ellas podemos destacar las siguientes:

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y prestaciones de servicios a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

Se conoce a la consultoría como: “Acción que permite la compañía de profesionales o especialistas durante el desarrollo de procesos adecuados al logro de objetivos específicos como es mejorar la efectividad de algunas áreas de las empresas o de la empresa en sí misma.”

Y la formación como: “Acción que permite el cumplimiento y búsqueda específica, por parte de profesionales o especialistas, de la puesta en marcha y operacionalización de unidades organizacionales y de producción”.

La consultoría se fundamenta en direccionar a los administradores de las empresas a analizar y diagnosticar problemas operacionales y de gestión de carácter específico que ayudan a dirigir la organización.

Los consultores son personas especialmente capacitadas que se ejercen como orientadores en virtud de prestar asistencia de forma objetiva y autónoma a los

directores y subordinados de las empresas que buscan alcanzar los objetivos y metas establecidas, mediante el aporte y la implementación de soluciones a dificultades gerenciales y empresariales, descubriendo y evaluando nuevas oportunidades en el mercado laboral.

Los gestores deberían adoptar modelos administrativos en donde el actor principal sea la calidad del producto, marketing, cumplimiento de las normas de la ley de comercialización y que ellos estén encaminados a trabajar en equipo, con la finalidad de alcanzar la competitividad y prestar servicios que logren satisfacer las necesidades de los clientes de una manera más eficiente y eficaz.

Las funciones administrativas de la planificación, organización, dirección y control se ocupa de que exista un rendimiento en las empresas, haciendo que estas logren alcanzar la eficacia en los procesos de gestión administrativos, mediante una retroalimentación que les permita identificar sus principales falencias y los motivos por lo cual el desarrollo de la empresa se ha visto detenido, con el fin de brindar soluciones que les permita dar un servicio eficiente y de calidad de manera que satisfaga las necesidades del cliente con el propósito que sus administraciones se proyecten a su crecimiento y desarrollo alcanzando la calidad total en las PYMES.

Las funciones administrativas implican los elementos que constituyen el proceso administrativo que pueden ser encontrados en cualquier área de la empresa, es decir, que en cada área se desempeña las funciones de planear, organizar, direccionar y controlar actividades administrativas esenciales.

La Planeación dentro de la empresa es especificar los objetivos organizacionales el cual involucra estimación del futuro y proponer diferentes medios para alcanzarlos.

En la empresa debe haber la Organización porque es el proceso para ordenar y distribuir el trabajo, la autoridad y los recursos entre los miembros de una organización, de tal manera que estos puedan alcanzar las metas establecidas y permita que los empleados realicen y cumplan los planes de la gerencia coordinando mejor los recursos (humanos, materiales y de información). Ya que el éxito de toda

empresa depende de la habilidad que tenga la gerencia para utilizar con eficiencia y eficacia los recursos.

Dentro de un negocio o empresa la Dirección implica dirigir, influir y motivar a los subalternos para que realicen sus tareas esenciales conduciendo a la empresa a alcanzar el máximo rendimiento de los empleados pero, la dirección no se puede establecer si primero no se concluye las funciones de planeación y organización.

El control dentro de la empresa consiste en la comprobación de todas las cosas que ocurren de conformidad con el plan adoptado. Su objetivo es localizar los puntos débiles y los errores para rectificarlos y evitar su repetición realizando una evaluación que nos indique que está bien y que no lo está a fin de tomar decisiones y realizar los cambios respectivos.

Una vez realizado estas funciones administrativas podemos mediante ellas conseguir la calidad total de las pequeñas y medianas empresa a fin de obtener buenos resultados que permitan alcanzar el crecimiento y desarrollo de las mismas.

El motivo principal de las PYMES es consolidarse dentro del mercado, logrando un nivel de rentabilidad que les permita alcanzar crecer y desarrollarse en un mercado competitivo.

Es necesario que se adopten medidas en el que la organización se enfoque a adoptar cambios en la gestión, cuyo fin consista en elevar los niveles de productividad, tener mayor eficiencia y brindar un excelente servicio.

La calidad de las organizaciones debería exigir evaluar y medir el desempeño como objetivo de alcanzar la mejora continua de los negocios, respondiendo a las necesidades y expectativas de nuestros clientes comenzando desde la parte interna.

La calidad actualmente ha probado ser exitosa para los negocios que la aplican, y los que ven la calidad no solo como un producto, sino desde una perspectiva diferente como realizar con excelencia cada proceso ejecutado en los negocios, esto

involucra a cada uno de los clientes internos que existen en la empresa a producir bienes o servicios dándole un valor agregado, logran alcanzar la máxima satisfacción del cliente externo.

Un emprendedor es una persona que aprende de sus errores y sigue intentando hasta lograr una idea o sueño en una realidad, y se puede ser emprendedor no solo haciendo empresa sino también trabajando dentro de esta.

En todo caso, un emprendedor irradia energía y contagia su ilusión de cada día para lograr metas y generar compromiso con quienes lo rodean desempeñándose como líder en su grupo. Pues bien podemos concluir diciendo que es emprendedor el niño que pide limonadas en una esquina.

Las personas emprendedoras tienen necesidad de Logro que es una característica de aquellas personas que son responsables de la resolución de problemas, marcar objetivos y alcanzar por su propio esfuerzo. Estas personas también tienen la necesidad de saber cuán bien están haciendo las tareas, alto rango de pensamiento y no trabajan sólo por dinero.

El emprendedor busca propensión a tomar riesgos es una característica relacionada con aquellas personas que toman decisiones bajo situaciones de incertidumbre.

Un verdadero emprendedor debe tener Tolerancia a la ambigüedad es una de las características relacionadas con aquellas personas que encuentran las situaciones ambiguas como retadoras y las administran con la intención de tener un resultado favorable transformando la situación desconocida y manejando la incertidumbre.

La Confianza en sí mismo es una característica relacionada con aquellas personas que creen que son capaces de alcanzar los objetivos que se plantean

## **5.4 OBJETIVOS**

### **5.4.1 Objetivo General de la Propuesta**

Diseñar y evaluar la estructura organizacional de una consultora empresarial y de formación de Pequeñas y Medianas Empresas mediante el conocimiento y

aplicación de técnicas administrativas y financieras, para mejorar el desarrollo económico de las empresas.

#### **5.4.2 Objetivos específicos**

- ✚ Definir la imagen, misión, visión y objetivos de la empresa.
- ✚ Diseñar el organigrama estructural de la empresa de acuerdo a la estructura jerárquica.
- ✚ Identificar el mercado empresarial para encontrar sus necesidades y poder actuar específicamente.
- ✚ Elaborar el manual de funciones y operaciones ayudará obtener un personal altamente calificado para la empresa.
- ✚ Realizar una análisis FODA y determinar la rentabilidad de la empresa a través del modelo de las cinco fuerzas de PORTER
- ✚ Diseñar el portafolio de productos para satisfacer las necesidades en el campo administrativo y financiero de las Pymes

#### **5.5 UBICACIÓN**

La empresa de Consultoría Empresarial y de formación de Pequeñas y Medianas Empresas se encontrará ubicado en las calles “Av. 17 de Septiembre y Guayas”, frente a la Empresa Eléctrica Milagro.

**Figura 4: Ubicación**



**Fuente:** Ubicación

**Elaborado por:** César Almeida y Carmen Zerna

## **5.6 FACTIBILIDAD**

### **Factibilidad Administrativa**

Destinado sobre el mejoramiento de la calidad del producto que brinda los negocios, cumpliendo las normas del marketing dentro de la administración en la canalización de los medios de comercialización para formar una base de datos que brinde una buena consultoría, además se elaborarán los respectivos manuales de funciones, donde el personal tenga especificada sus tareas laborales, para de esa manera optimizar las transacciones diarias de la asesoría y capacitaciones que ofrece nuestra empresa.

### **Factibilidad Legal**

La empresa de consultoría se llevara a cabo bajo los parámetros establecidos por el gobierno central y la ley, para la apertura del establecimiento, todo lo que tiene que ver con los permisos municipales, el Cuerpo de Bomberos, el RUC, Ministerio de salud. Cabe mencionar que existe ley de consultoría y superintendencia de compañía, que establecen reglamento o norma para le ejecución de una empresa de consultoría o asesoría.

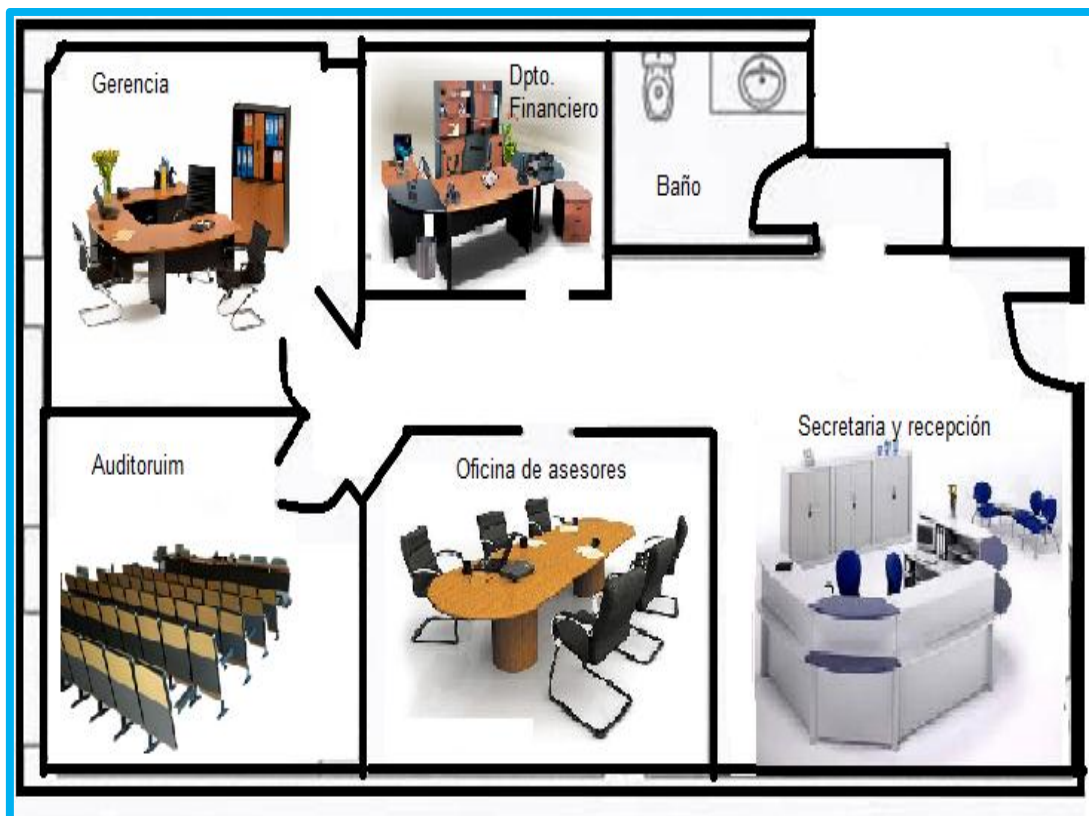
### Factibilidad Presupuestaria

Los presupuestos de ingresos y gastos se los elaborara en base a la demanda de servicios y a las necesidades de la empresa consultora y de formación de Pymes respectivamente. Lo que nos permitirá calcular las inversiones que se deben realizar y las necesidades de financiamiento propio y externo.

### Factibilidad Técnica

La empresa de consultoría y de formación de pequeñas y medianas empresas contara con cinco asesores, los cuales se dedicaran a brindar asistencia técnica en aspectos relacionados a la administración, contabilidad, tributación, marketing, financiero, además de un capacitador que se encargara de instruir al talento humano de las Pymes.

Figura 5: Diseño de la empresa



Elaborado por: Cesar Almeida y Carmen Zerna



## 5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

### NOMBRE DE LA EMPRESA

Consultoría empresarial y de formación “ECOPYMI”

### Slogan

“IMPULSANDO TU EMPRESA”

### Logotipo

Figura 6: Logotipo



Elaborado por: Cesar Almeida y Carmen Zerna

### Visión

Convertirnos en un referente de consultoría y de formación de pequeñas y medianas empresas (PYMES) en los próximos cinco años, transformando el conocimiento en valor agregado para nuestros clientes, garantizando el éxito y sostenibilidad en el mercado.

### Misión

Garantizamos la calidad y la excelencia para el crecimiento y desarrollo de la pequeña y mediana empresa, a través de la mejora continua de las actividades estratégicas, tácticas y de operaciones (administrativo, financiero, jurídico y tributario) que permitan reducir los riesgos en las decisiones empresariales de las PYMES. Contamos con tecnología de última generación que nos permite ser competitivos a la hora de procesar y dar la información que nuestros clientes necesitan; somos la mejor alternativa a la hora de formular, evaluar y ejecutar sus decisiones.

## **VALORES CORPORATIVOS**

### **LEALTAD**

- Ejercer el verdadero sentido de la lealtad en nuestro negocio y el de los futuros empresarios sean la clave que perduren en un mercado de alta competitividad.
- Constante formación y capacitación a los pequeños y medianos inversionistas sean nuestros oficinistas del futuro.
- Facilitar a los futuros inversionistas información que contribuya a la maximización de su inversión.
- Aportar productos y servicio eficiente – eficaces a la hora de satisfacer sus necesidades.

### **SERVICIO**

- Compensar las necesidades y expectativas de nuestros clientes, ejecutando de manera eficaz nuestro saber-hacer.
- Proveer a los futuros inversionistas información clara y precisa que coadyuven una óptima decisión.
- Ofrecer un servicio que permita determinar la mejor alternativa de inversión para el inversionista y comunidad.
- Compromiso con el cliente y su negocio, garantía y calidad en los trabajos.

### **CRECIMIENTO FINANCIERO**

- Proporcionar a nuestros clientes servicios de alto profesionalismo y a un costo eficiente.
- Generar a nuestros clientes rendimientos razonables y mayores a su costo de capital.
- Involucrarnos a fondo en cada tarea con la motivación de que en ello se sustenta el crecimiento de nuestra empresa.
- 

### **ÉTICA**

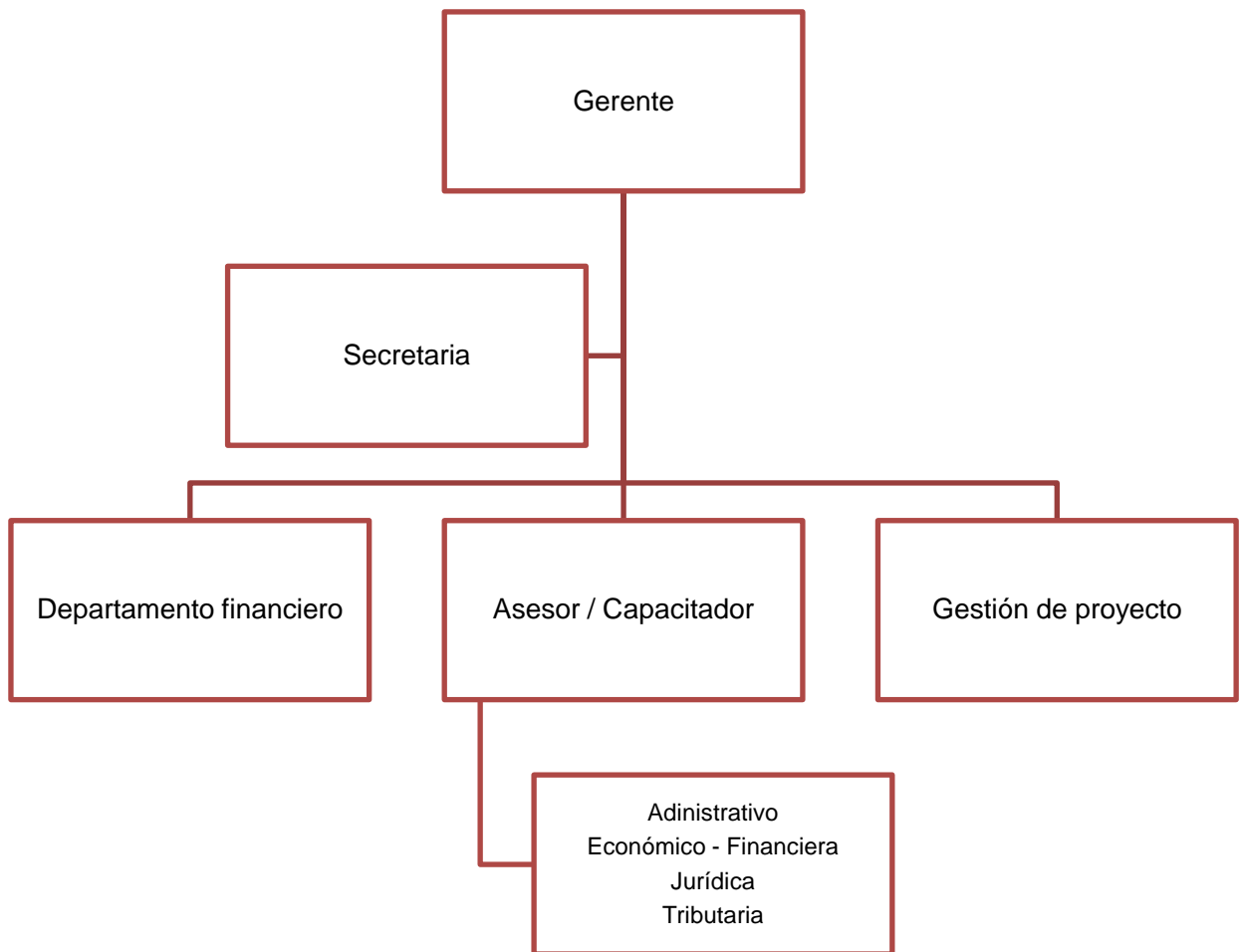
- Compromiso con integridad, aplicando la ética profesional en todas las funciones laborables que se realicen en la empresa, proporcionando confianza en nuestros clientes y en la sociedad en general.

## RESPONSABILIDAD

- Estar comprometidos con nuestros clientes en delegar asesores de acuerdo al servicio que requiere, en el tiempo necesario y de acuerdo a las exigencias laborales actuales.

## ORGANIGRAMA

**Figura 7: Organigrama estructural**



**Fuente:** Organigrama

**Realizado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna

## **MANUAL DE FUNCIONES**

### **DESCRIPCIÓN DEL CARGO:**

Gerente

### **OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL CARGO**

Planificar, organización, dirección, control y evaluación de labores técnicos en la empresa.

### **FUNCIÓN ESPECÍFICA**

- + Representante legal de la empresa, de conformidad con la ley.
- + Toma decisiones de acuerdo a los resultados obtenidos en los estados financieros.
- + Motivar al personal de la empresa.
- + Capacitar y evaluar el desempeño que realizan los empleados dentro de la empresa.
- + Delega responsabilidades a sus empleados.
- + Supervisar el uso eficiente de los recursos de la empresa.

### **CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS**

- + Ser comunicativo.
- + Requiere de alta moral.
- + Capacidad y criterio para tomar decisiones.

Leal, responsable, respetuoso y de buena relación interpersonal.

### **PERFIL DEL CARGO**

**Edad:** 30 – 39 años

**Género:** Indistinto

**Estado civil:** Indistinto

**Educación:** Título de tercer Nivel de preferencia Ingeniería Comercial o Administración de Empresas.

**Experiencia:** 3 años

## **DESCRIPCIÓN DEL CARGO:**

Secretaria

## **OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL CARGO**

Apoyo de gerencia, manejo de documentación, así como en la coordinación encomendadas por el director administrativo.

## **FUNCIÓN ESPECÍFICA**

- + Vigilar por la seguridad y privacidad de la documentación de la empresa.
- + Receptar llamadas telefónicas, correos electrónicos y brindar información de manera eficiente.
- + Archivar documentación de la empresa.
- + Orientar al cliente al momento de solicitar un servicio.

## **CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS**

- + Buena presencia.
- + Proactiva y predisposición para aprender.
- + Ser comunicativa.
- + Buen carisma al momento de desempeñar su labor.

## **PERFIL DEL CARGO**

- + **Edad:** 20 – 30 años
- + **Género:** Indistinto
- + **Estado civil:** Indistinto
- + **Educación:** Bachillerato / Secretariado ejecutivo.
- + **Experiencia:** 3 años

## **DESCRIPCIÓN DEL CARGO:**

Departamento financiero

## **OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL CARGO**

Descubrir las necesidades financieras, analizando circunstancias pasadas, presentes y futuras de la empresa, teniendo en cuenta la edad, su patrimonio disponible y el resto de inversiones que pueda disponer.

## **FUNCIÓN ESPECÍFICA**

- + Planifica los posibles gastos e ingresos futuros que se van a producir en la empresa.
- + Realiza cobro a los clientes, paga a proveedores, acreedores y empleados.
- + Estudia las inversiones efectuadas por la empresa y planifica las futuras.

## **CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS**

- + Controla todas las actividades relacionadas con la entrada y salida de dinero que se producen en la empresa.

## **PERFIL DEL CARGO**

- + **Edad:** 28 – 33 años
- + **Género:** Indistinto
- + **Estado civil:** Indistinto
- + **Educación:** Título de tercer nivel de preferencia Ingeniería comercial o carreras afines.
- + **Experiencia:** 2 años

## **DESCRIPCIÓN DEL CARGO:**

Asesor / Capacitador

## **OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL CARGO**

Encargado de guiar a futuros clientes, según el tema y conocimiento necesario para las inquietudes de nuestros clientes.

## **FUNCIÓN ESPECÍFICA**

- + Analizar y desarrollar la metodología del trabajo.
- + Seleccionar temas adecuados para las diferentes asesorías requeridas por el cliente.
- + Realizar informes sobre los participantes que asisten a la capacitación.
- + Mantener buen trato con el cliente.
- + Ser eficaz y eficiente al momento de compartir conocimientos.
- + Gozar de buena relación interpersonal con los clientes.

## **CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS**

- + Dinamismo y energía
- + Conocimiento en administración estratégica.
- + Experiencia en la conducción de personal.
- + Capacidad de trabajar en equipo.

## **PERFIL DEL CARGO**

- + **Edad:** 26 – 37 años
- + **Género:** Indistinto
- + **Estado civil:** Indistinto
- + **Educación:** Título de tercer nivel de preferencia Ingeniería comercial, administración de empresas o carreras afines.
- + **Experiencia:** 2 años

## **DESCRIPCIÓN DEL CARGO:**

Jefe de Gestión de proyectos

## **OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL CARGO**

- + Apoyo a la ejecución del proyecto.

## **FUNCIÓN ESPECÍFICA**

- + Definir la metodología del trabajo.
- + Definir los objetivos del proyecto.
- + Alinear el proyecto con la estrategia empresarial.
- + Manejar los recursos físicos, financieros, humanos y asignación de tareas.
- + Vigilar que las restricciones (calidad, costo, tiempo) a que se enfrenta el proyecto se gestione adecuadamente.
- + Gestionar el plazo para ejecutar el proyecto.

## **PERFIL DEL CARGO**

- + **Edad:** 26 – 35 años
- + **Género:** Indistinto
- + **Estado civil:** Indistinto
- + **Educación:** Título de tercer nivel de economía, administración de empresas o carreras afines.
- + **Experiencia:** 2 años



### 5.7.1 ANÁLISIS FODA

Es un estudio útil para conocer la situación actual de un negocio tanto interna como externamente, facilitando la obtención de información que permita la toma de decisiones de acuerdo a los objetivos planteados.

#### **Factores internos:** Fortalezas y Debilidades

- **Fortalezas:** Elementos positivos de la empresa que los diferencian de la competencia.
- **Debilidades:** Problemas que coloca a la empresa en una situación desfavorable frente a la competencia, que al ser identificados serán eliminados inmediatamente.

#### **Factores externos:** Oportunidades y Amenazas

- **Oportunidades:** Situaciones positivas disponibles para todas las empresas que se convierten en ventajas competitivas al ser identificadas a tiempo por el negocio.
- **Amenazas:** Situaciones externas de la empresa que pueden ser negativas y que pueden poner en peligro la estabilidad de un negocio en el mercado.

# ANÁLISIS FODA

**Cuadro 17:** Análisis Foda

	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<b>ANÁLISIS INTERNO</b>	Sitio estratégico donde se situara la empresa	Nuevos en el mercado de formación de Pymes.
	Capacidad para atender los requerimientos	No contar con local propio.
	Consultoría y formación de acuerdo a las necesidades y exigencia de nuestros clientes.	Esperada rentabilidad de la empresa.
	Cultura organizacional enfocada al trabajo en equipo, teniendo un personal altamente calificado	No contar con transporte propio.
	Mecanismo de control de calidad, Brindando beneficio social y contribuir al desarrollo económico de la ciudad.	No contar con un capital propio al momento de constituir la empresa.
	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<b>ANÁLISIS EXTERNO</b>	Innovación de Tecnología.	Desconfianza de los clientes.
	Expansión de mercado.	Creación de empresas similares.
	Clientes satisfechos.	Precios bajos por parte de la competencia.
	Ingreso de nuevos inversionistas.	Nuevas políticas económicas.
	Capacitaciones con múltiples conocimientos.	Capacitación de profesionales de libre ejercicio.

**Fuente:** Matriz Foda

**Elaborado:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

**Cuadro 18:** Factores críticos interno y externo

Factor Crítico	Interno	Externo	Positivo	Negativo	Fortaleza	Oportunidad	Debilidad	Amenaza
Si hay Competencia		X		X			X	
Personal Especializado	X		X		X			
Capacitación y motivación del personal	X		X		X			
Cumplimiento de las disposiciones legales	X		X		X			
Nuevos en el mercado	X			X			X	
Diversidad de proveedores en el mercado		X	X			X		
Tecnología innovadora		X	X			X		
Servicio de calidad	X		X		X			
Cumplimiento de los requerimientos	X		X		X			
Reconocimiento en el mercado		X	X			X		
Economía inestable		X		X				X
Seguridad garantizada	X		X		X			
Precios de acuerdo al servicio prestado	X		X		X			
Satisfacción del Clientes		X	X			X		

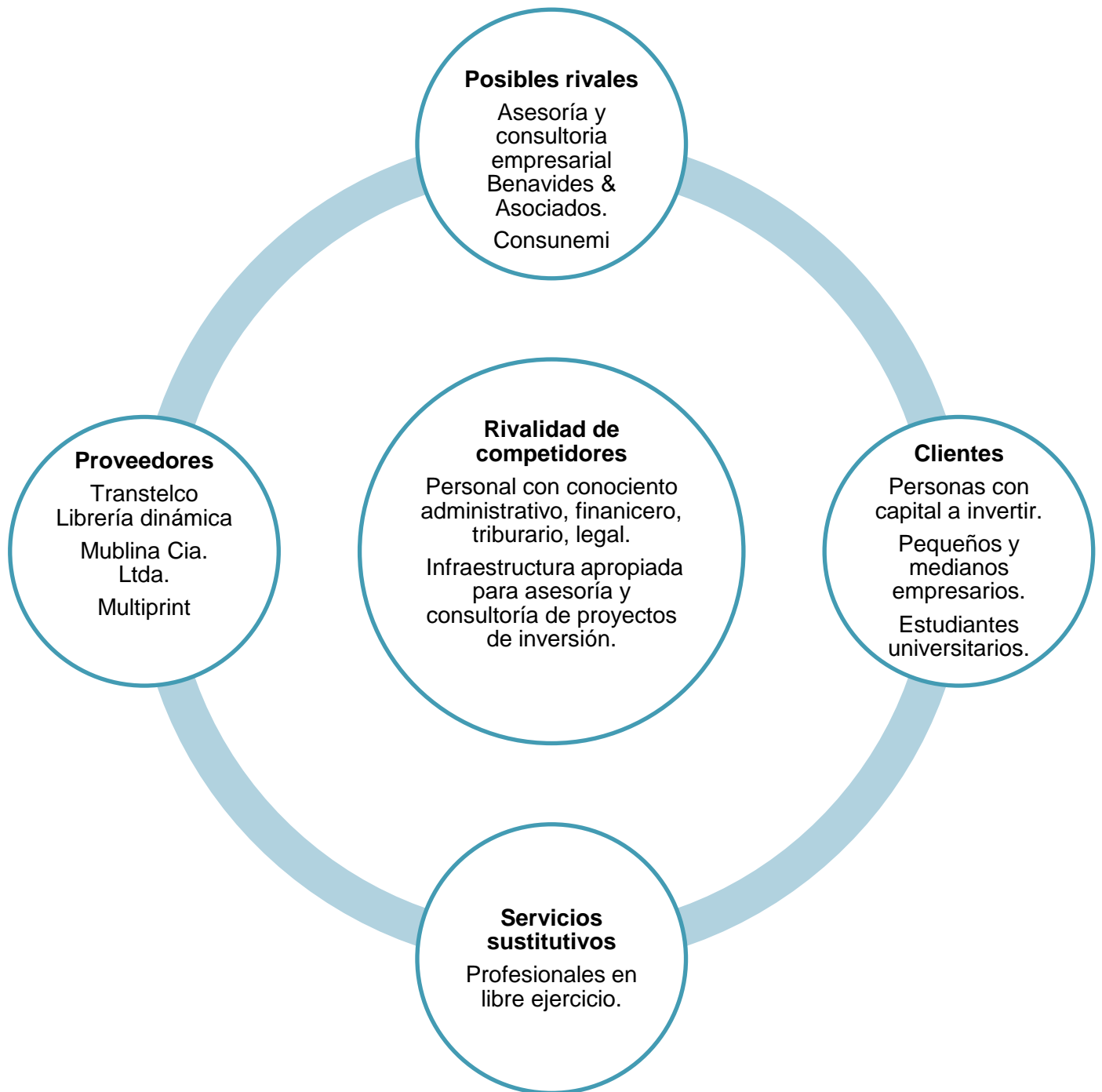
**Elaborado:** Cesar Almeida y Carmen Zerna

**Cuadro 19:** Matriz Fo-Fa-Do.Da

<b>CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA Y FORMACIÓN DE PYMES EN LA CIUDAD DE MILAGRO.</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
	Innovación de Tecnología.	Desconfianza de los clientes
	Expansión de mercado.	Creación de empresas similares
	Clientes satisfechos.	Precios bajos de parte de la competencia.
	Ingreso de nuevos inversionistas.	Nuevas políticas económicas
	Capacitaciones con múltiples conocimientos.	Capacitación de profesionales de libre ejercicio.
<b>FORTALEZAS</b>	<b>FO</b>	<b>FA</b>
Sitio estratégico donde se situara la empresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Posicionarse en un agradable lugar que permita a los clientes ubicarnos sin obstáculos y atender grandes demandas.</li> <li>➤ Conceder una excelente atención al cliente a través de personal eficiente y capaz.</li> <li>➤ Aprovechar las oportunidades legales que se debe obtener por la constitución del negocio y cumplir con las reformas existentes.</li> <li>➤ Aplicar excelentes procedimientos a fin de atraer nuevos inversionistas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Laborar con un servicio de alta calidad para así disminuir el nivel de desconfianza de los clientes.</li> <li>➤ Ejecutar procedimientos eficaces con el objetivo que la inducción de nuevos ofertantes no afecte.</li> <li>➤ Trabajar con gente eficiente que permita resolver situaciones antes los cambios económicos y políticas inestables del país, así como a las leyes y regulaciones referentes a la creación de una empresa.</li> <li>➤ Defender todas las cautelaciones necesarias para hacer frente a los problemas e inconvenientes naturales por los cuales pueda atravesar la entidad.</li> </ul>
Capacidad para atender los requerimientos		
Consultoría y formación de acuerdo a las necesidades y exigencia de nuestros clientes.		
Cultura organizacional enfocada al trabajo en equipo, teniendo un personal altamente calificado		
Mecanismo de control de calidad, Brindando beneficio social y contribuir al desarrollo económico de la ciudad.		
<b>DEBILIDADES</b>	<b>DO</b>	<b>DA</b>
Nuevos en el mercado de formación de Pymes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Enfocándonos en la tecnología iniciaremos un registro de los posibles clientes de la empresa.</li> <li>➤ Mejorar el poder de negociación con las empresas para así poder satisfacer a los clientes y obtener una mayor rentabilidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Indagar nuevos socios para la empresa a fin de fortalecerla y poder luchar contra los posibles competidores</li> <li>➤ Tener conocimiento de todos los cambios de políticas relacionados al mercado laboral a fin de cumplir con las expectativas políticas.</li> </ul>
No contar con local propio.		
Esperada rentabilidad de la empresa.		
No contar con transporte propio.		
No contar con un capital propio al momento de constituir la empresa.		

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna

**Cuadro 20:** Análisis de las 5 fuerzas de Michael Porter



**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna

## MATRICES DE ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

### F1.- RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES

**Cuadro 21:** Rivalidad de los Competidores

ASPECTOS O FACTORES	BAJO	MEDIO	ALTO
Infraestructura			X
Calidad			X
Precios			X
Estrategias comerciales		X	
Ubicación	X		
<b>PORCENTAJE</b>	<b>20%</b>	<b>20%</b>	<b>60%</b>

**Fuente:** Estudio de mercado.

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

En toda actividad económica va a surgir en mayor porcentaje lo que es infraestructura, calidad y precio. Por lo tanto a los nuevos participantes en cualquier actividad económica debe determinar cuáles deberían ser sus recursos y capacidades para tener acogida de sus clientes. Se ha determinado que el 60% de las empresas deben hacer hincapié en brindar un servicio de calidad, variedad de precios y comodidad al atender a sus clientes.

### F2.- SERVICIOS SUSTITUTOS

**Cuadro 22:** Servicios Sustitutos

ASPECTOS O FACTORES	BAJO	MEDIO	ALTO
Profesionales libre ejercicio		X	
Aparición de empresas similares			X
Servicio a bajos precios	X		
<b>PORCENTAJE</b>	<b>25%</b>	<b>25%</b>	<b>50%</b>

**Fuente:** Estudio de mercado.

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

Una de las posibles afectaciones que pueden darse en Milagro es que al abrir un nuevo servicio se genere la aparición de empresas similares y habrá varias opciones de servicios a elegir.

### F3.- CLIENTES

**Cuadro 23:** Clientes

ASPECTOS O FACTORES	BAJO	MEDIO	ALTO
Nuevos inversionistas			X
Imagen corporativa		X	
Estrategias promocionales			X
Tiempo de posicionamiento en el mercado	X		
<b>PORCENTAJE</b>	<b>25%</b>	<b>25%</b>	<b>50%</b>

**Fuente:** Estudio de mercado.

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

Toda empresa al momento de brindar un servicio debe tener en cuenta que los clientes se preocupan de la imagen que tiene la empresa, el servicio de consultoría y formación empresarial será atractivo para los nuevos inversionistas porque sentirán más confianza al momento de invertir. Además proporcionar estrategias promocionales para que los futuros inversionistas se sientan atraídos por el servicio.

### F4.- POSIBLES RIVALES

**Cuadro 24:** Posibles Rivales

ASPECTOS O FACTORES	BAJO	MEDIO	ALTO
Capacitación a bajos costos		X	
Profesionales de libre ejercicio		X	
<b>PORCENTAJE</b>	<b>0%</b>	<b>75%</b>	<b>0%</b>

**Fuente:** Estudio de mercado.

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

En la actualidad no contamos con competidores fuertes pero los posibles competidores serían los profesionales de libre ejercicio, quienes pueden prestar un servicio similar y capacitaciones a bajos costos; por lo tanto no debemos decaer al momento de realizar una actividad económica y siempre encaminarnos al éxito.

## F5.- PROVEEDORES

**Cuadro 25:** Proveedores

ASPECTOS O FACTORES	BAJO	MEDIO	ALTO
Costo de insumos		X	
Compromisos grandes compañías de inmuebles			X
Servicio de internet			X
<b>PORCENTAJE</b>	<b>0%</b>	<b>25%</b>	<b>50%</b>

**Fuente:** Estudio de mercado.

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

Para poder obtener las herramientas de trabajo es importante mantener buenas relaciones con los proveedores para no fallar a los compromisos que establece los reglamentos para el buen funcionamiento de una empresa y mantener fidelidad con el proveedor, de tal manera que ofrezcan precios accesibles al momento de surgir aumento en los costos. Por tanto el compromiso de los inmuebles y servicio de internet son factores importantes y dispensables para brindar un buen servicio.

## MATRIZ GENERAL

**Cuadro 26:** Matriz General

ANÁLISIS DE ATRACTIVIDAD SECTOR LABORAL						
CINCO FUERZAS DE PORTER	ACTUAL			FUTURO		
	BAJO	MEDIO	ALTO	BAJO	MEDIO	ALTO
Rivalidad entre los competidores	1	1	3			X
Amenaza de nuevos competidores	0	2	0		X	
Poder de negociación de proveedores	0	1	2			X
Poder de negociación de los clientes	1	1	2			X
Amenaza de productos sustitutos	1	1	1	X		
TOTAL	3	6	8	1	1	3

**Fuente:** Estudio de mercado.

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

La consultoría y formación empresarial de Pymes será un servicio atractivo para los clientes, por esta razón para obtener acogida por nuestros clientes, debemos establecer estrategias que cumplan con las expectativas y necesidades de los clientes para poder brindar servicio eficiente y eficaz; es necesario:



- ✚ Proveer un servicio de calidad.
- ✚ Establecer precios acorde a las necesidades de los clientes.
- ✚ Posicionarse en el mercado local.
- ✚ Fortalecer y expandir nuevas áreas de inversión.

### **5.7.2 SEGMENTACION DEL MERCADO**

Nuestro mercado está conformado por todos los profesionales, empresarios, emprendedores del cantón Milagro y sus zonas de influencia comercial. Segmentar el mercado es muy importante para la empresa de consultoría empresarial y formación de Pymes debido que de esta manera conoceremos detalladamente el número de posibles clientes que requieran de nuestro servicio, ya sea para desarrollarse profesionalmente o para conseguir cumplir con los objetivos organizacionales.

Para segmentar el mercado hemos considerado diferentes aspectos como: Demográficos, Geográficos, Sociográficos, Económicos.

### **5.7.3 COMPOSICION DEL MERCADO**

**MERCADO:** Laboral

#### **SEGMENTOS:**

##### ❖ **Demográficos:**

Edad: 18-50 años Sexo: Masculino – Femenino

##### ❖ **Geográficos:**

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Cantón: Milagro y sus zonas de influencia comercial

Sector: Empresarial

##### ❖ **Socio gráficos:**

Clase social: Baja- Media –Alta

##### ❖ **Económicos:**

- ❖ Empresarios: Medio - Alto
- ❖ Emprendedores : Que tenga ingresos económicos adicionales

#### **5.7.4 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**

La empresa de consultoría empresarial y formación de Pymes “**Ecopymi**” comenzará sus actividades en las calles Guayas y Av. 17 de Septiembre en la ciudad de Milagro ofreciendo todos sus servicios no solo a esta ciudad sino también a los sectores de mayor influencia comercial, su procesos se desarrollaran partiendo de la necesidad que tenga el emprendedor u empresario para lo cual se espera que acudan a las oficinas de “**Ecopymi**”, la consultoría contará con una base de datos la cual estará estructurada con las personas que hayan dejado sus citas separado para dicha atención con la cual se efectuara un orden. Luego se procederá a vincular las capacidades, habilidades, para saber en qué forma contribuye al desarrollo del mercado a la disminución del porcentaje de desempleo en la región y el país.

#### **Actividades**

La empresa “**Ecopymi**” ofrecerá servicios de consultoría y de formación de Pymes para aquellos empresarios y emprendedores que tienen una idea y no saben cómo efectuarla y poder conseguir lo que están pensando, la empresa otorgara el compromiso con la ciudadanía y los sectores empresariales que confiaran en esta consultoría empresarial de formación de Pymes , para lo cual se desarrollarán actividades estratégicas relacionadas con el marketing mix y estudios de factibilidad con la finalidad de que se llegue al crecimiento y reconocimiento de esta importante consultora empresarial.

## MARKETING MIX

Una empresa para poder alcanzar el propósito deseado debe de establecer las herramientas necesarias para poder llegar a un crecimiento económico y demostrar cuál ha sido el compromiso con la ciudadanía y sectores empresariales. Por lo tanto es indispensable aplicar la filosofía ganar ganara, brindar un servicio de calidad y buscar el valor agregado que deberían implementar los actuales y futuros inversionistas a nivel de Pymes.

### **Producto/Servicio**

Consultoría y formación empresarial administrativa y de inversión, además estar enmarcada a las leyes, normas y reglamentos que estable el gobierno para el buen funcionamiento de la misma; y poder generar nuevas oportunidades de negocios.

### **Asesoría Administrativa (25 horas)**

- + Valoración de empresas y negocios
- + Asesoramiento y estudio de planes, proyectos y estrategias para la implementación y desarrollo de negocios, su promoción y mercadeo
- + Elaboración de Manuales Operativos
- + Revisión y reingeniería de procesos orientada a la optimización de recursos y cumplimiento de metas.

### **Asesoría Tributaria (20 horas)**

- + Planificación del Impacto Fiscal (obtención de economías y eficacia).
- + Preparación y revisión de declaraciones de impuestos.
- + Control fiscal periódico.
- + Relaciones con las administraciones públicas.
- + Asistencia a la empresa en inspecciones tributarias.
- + Reclamos Tributarios
- + Diagnóstico fiscal.

### **Asesoría Jurídica (15 horas)**

- + Compañía anónima.

- + Compañía de responsabilidad limitada.
- + Compañía en comandita simple.
- + Compañía en nombre colectivo.
- + Compañía de economía mixta

### **Económica – Financiera (45 horas)**

- + Análisis financiero básico.
- + Diagnóstico financiero estratégico.
- + Gestión de crédito y cobranzas.
- + Gestión del capital de trabajo.
- + Formulación, evaluación y gerencia de proyectos de inversión.
- + Valor económico agregado.
- + Planeación financiera estratégica (Flujos de caja, presupuestos y Proyecciones).
- + Valoración de empresas.
- + Planes de desarrollo.
- + Herramientas de control.

### **Horario**

Lunes a Viernes

Desde las 8:00 am hasta 17:00 pm.

### **Plaza-distribución**

La empresa estará situada en el Cantón Milagro, en las calles: Av. 17 de Septiembre y Guayas. Se ha seleccionado aquella ubicación céntrica porque será de mucha importancia estar ubicados donde hay mayor afluencia de personas.

### **Precio**

El precio se establecerá acorde a las necesidades que requiera el solicitante del servicio. En cuestión a las capacitaciones en tiempo de duración será según el tema elegido por clientes y trabajar con un cupo limitado para 15 - 20 personas para mayor facilidad en el aprendizaje.

**Cuadro 27:** Porcentaje a aplicarse por producto

DETALLE	PRESUPUESTO DE SERVICIOS	% POR SERVICIO A OFRECER
ASESORIA ADMINISTRATIVA	100	17,86%
ASESORIA ECONOMICA - FINANCIERA	120	21,43%
ASESORIA JURIDICA	140	25,00%
ASESORIA TRIBUTARIA	200	35,71%
<b>TOTAL</b>	<b>560</b>	<b>100%</b>

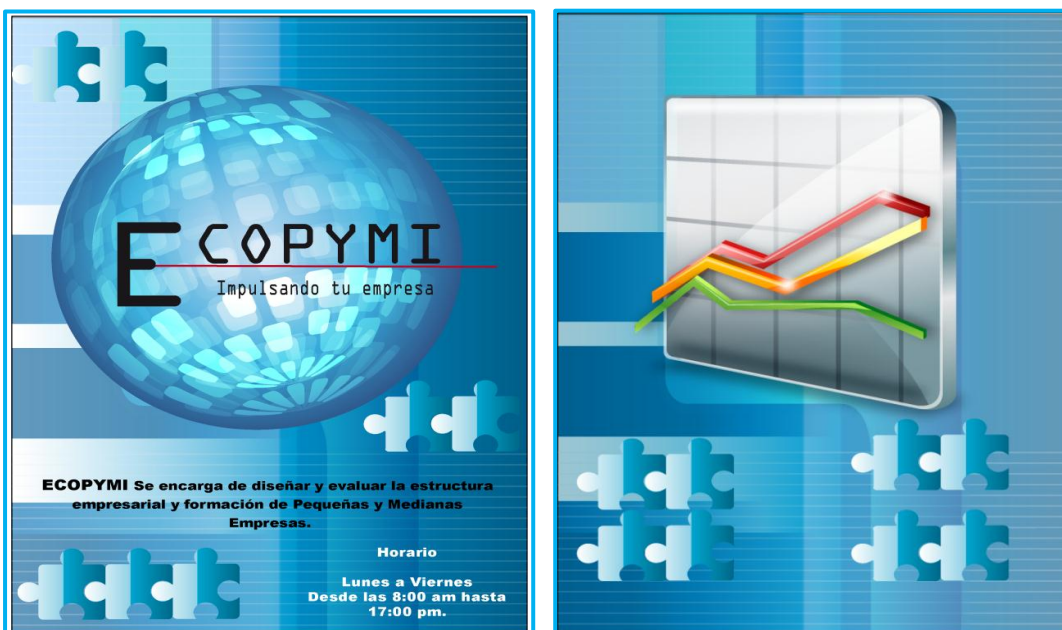
**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna

### Promoción

El lanzamiento de la nueva empresa se la dará a conocer 3 semanas antes de la apertura el negocio y se lo realizará a través de:

- + Prensa escrita de mayor circulación.
- + Redes sociales.
- + Volantes, trípticos, tarjeta de presentación y cuñas radiales.
- + Descuento del 15% en las 2 primeras sesiones, por la apertura de nuestra empresa.

**Figura 8:** Volante



Elaborado por: Cesar Almeida y Carmen Zerna

Figura 9: Tarjeta de presentación



Elaborado por: Cesar Almeida y Carmen Zerna

Figura 10: Tríptico

A brochure (tríptico) for ECOPYMI. The layout is divided into several sections. On the left, there is a 3D bar chart with four bars of increasing height (red, yellow, green, blue) and a red arrow pointing upwards. The main content is organized into four yellow-bordered boxes with black text. The top-left box is titled 'Asesoría Tributaria' and lists services like 'Planificación del Impacto Fiscal', 'Preparación y revisión de declaraciones de impuestos', 'Control fiscal periódico', 'Relaciones con las administraciones públicas', 'Asistencia a la empresa en inspecciones tributarias', 'Reclamos Tributarios', and 'Diagnóstico fiscal'. The top-right box is titled 'Económica - Financiera' and lists services like 'Análisis financiero básico', 'Diagnóstico financiero estratégico', 'Gestión de crédito y cobranzas', 'Gestión del capital de trabajo', 'Formulación, evaluación y gerencia de proyectos de inversión', 'Valor económico agregado', 'Planeación financiera estratégica (Flujos de caja, presupuestos y Proyecciones)', 'Valoración de empresas', 'Planes de desarrollo', and 'Herramientas de control'. The bottom-right box is titled 'Asesoría Jurídica' and lists services like 'Compañía anónima', 'Compañía de responsabilidad limitada', 'Compañía en comandita simple', 'Compañía en nombre colectivo', and 'Compañía de economía mixta'. At the bottom, a yellow box titled 'Horario' specifies 'Lunes a Viernes Desde las 8:00 am hasta 17:00 pm.'. On the right side of the brochure, there is a large blue graphic with a globe and the ECOPYMI logo and tagline 'Impulsando tu empresa'.

Elaborado por: Cesar Almeida y Carmen Zerna.



# ECOPYMI

**ECOPYMI** Se encarga de diseñar y evaluar la estructura empresarial y formación de Pequeñas y Medianas Empresas mediante el conocimiento, aplicación de técnicas administrativas y financieras, para mejorar el desarrollo económico de las empresas.



**Visión**

Convertirnos en un referente de consultoría y de formación de pequeñas y medianas empresas (PYMES) en los próximos cinco años, transformando el conocimiento en valor agregado para nuestros clientes, garantizando el éxito y sostenibilidad en el mercado.

**Misión**

Garantizamos la calidad y la excelencia para el crecimiento y desarrollo de la pequeña y mediana empresa, a través de la mejora continua de las actividades estratégicas, tácticas y de operaciones (administrativo, financiero, jurídico y tributario) que permitan reducir los riesgos en las decisiones empresariales de las PYMES. Contamos con tecnología de última generación que nos permite ser competitivos a la hora de procesar y dar la información que nuestros clientes necesitan; somos la mejor alternativa a la hora de formular, evaluar y ejecutar sus decisiones.





**OFRECEMOS:**

**Asesoría Administrativa**

Valoración de empresas y negocios  
Asesoramiento y estudio de planes, proyectos y estrategias para la implementación y desarrollo de negocios, su promoción y mercadeo  
Elaboración de Manuales Operativos  
Revisión y reingeniería de procesos orientada a la optimización de recursos y cumplimiento de metas.

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

### 5.7.5 Recursos, análisis financieros

A continuación se detalla todos los activos que forman parte de la inversión inicial de la agencia de empleo, así como los costos, gastos e ingresos que incurren en el funcionamiento de la consultoría y formación empresarial para Pymes

**Cuadro 28: Inversión Inicial**

ACTIVOS FIJOS			
DETALLE	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	SUBTOTAL
EFFECTIVO	\$ 2.000,00	1	\$ 2.000,00
COMPUTADORA	\$ 750,00	9	\$ 6.750,00
IMPRESORA	\$ 800,00	2	\$ 1.600,00
TELEFONOS	\$ 50,00	4	\$ 200,00
ESCRITORIOS	\$ 260,00	5	\$ 1.300,00
SILLAS GIRATORIAS	\$ 85,00	12	\$ 1.020,00
MATERIALES DE DECORACION	\$ 3.000,00	5	\$ 15.000,00
ARCHIVADOR	\$ 200,00	6	\$ 1.200,00
SILLAS TRIPERSONAL DE AUDITORIUM	\$ 70,00	9	\$ 630,00
AIRE ACONDICIONADO	\$ 800,00	4	\$ 3.200,00
EXTINTORES DE INCENDIOS	\$ 80,00	2	\$ 160,00
CABLEADO	\$ 100,00	6	\$ 600,00
GRAPADORAS	\$ 3,90	8	\$ 31,20
PERFORADORAS	\$ 3,60	8	\$ 28,80
SACAGRAPAS	\$ 2,50	8	\$ 20,00
PAPELERAS	\$ 5,80	7	\$ 40,60
DISPENSADOR DE AGUA	\$ 90,00	4	\$ 360,00
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 34.140,60</b>

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

**Cuadro 29:** Gasto de constitución

DETALLE	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	SUBTOTAL
GASTO DE CONSTITUCION	\$ 800,00	1	\$ 800,00

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

Se realizó en cálculo de la inversión inicial para poder implementar la empresa de consultoría y formación empresarial para Pymes y nos arrojó que para poder implementar la empresa se necesita un capital de \$34140.60 pero más los permisos establecidos por ley para el funcionamiento legal nos dio un costo de \$800; por lo tanto la implementación de la empresa será de \$ 34940,60.

**Cuadro 30:** Clasificación de la Inversión Inicial

CLASIFICACION DE INVERSION INICIAL				
DETALLE	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	SUBTOTAL	TOTAL
<b><i>ACTIVOS</i></b>				
<b><i>ACTIVO CORRIENTE</i></b>				<b>\$ 2.000,00</b>
EFFECTIVO	\$ 2.000,00	1	\$ 2.000,00	
<b><i>ACTIVOS FIJOS</i></b>				
<b><i>EQUIPOS DE COMPUTACION</i></b>				<b>\$ 8.350,00</b>
COMPUTADORA	\$ 750,00	9	\$ 6.750,00	
IMPRESORA	\$ 800,00	2	\$ 1.600,00	
<b><i>MUEBLES DE OFICINA</i></b>				<b>\$ 19.150,00</b>
ARCHIVADOR	\$ 200,00	6	\$ 1.200,00	
ESCRITORIOS	\$ 260,00	5	\$ 1.300,00	
SILLAS GIRATORIAS	\$ 85,00	12	\$ 1.020,00	
SILLAS TRIPERSONAL DE AUDITORIUM	\$ 70,00	9	\$ 630,00	
MATERIALES DE DECORACION	\$ 3.000,00	5	\$ 15.000,00	
<b><i>EQUIPOS DE OFICINA</i></b>				<b>\$ 4.640,60</b>
AIRE ACONDICIONADO	\$ 800,00	4	\$ 3.200,00	
TELEFONOS	\$ 50,00	4	\$ 200,00	
EXTINTORES DE INCENDIOS	\$ 80,00	2	\$ 160,00	
CABLEADO	\$ 100,00	6	\$ 600,00	
GRAPADORAS	\$ 3,90	8	\$ 31,20	
PERFORADORAS	\$ 3,60	8	\$ 28,80	
SACAGRAPAS	\$ 2,50	8	\$ 20,00	
PAPELERAS	\$ 5,80	7	\$ 40,60	
DISPENSADOR DE AGUA	\$ 90,00	4	\$ 360,00	
<b><i>ACTIVO DIFERIDO</i></b>				<b>\$ 800,00</b>
GASTO DE CONSTITUCION	\$ 800,00	1	\$ 800,00	
		<b>TOTAL</b>		<b>\$ 34.940,60</b>

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.



**Cuadro 31: Balance Inicial**

<b>EMPRESA DE ASESORIA BALANCE INICIAL</b>				
<b><u>ACTIVO</u></b>			<b>PASIVO</b>	
<b><u>Activo Corriente</u></b>		<b>\$ 2.000,00</b>	<b>Pasivo no Corriente</b>	<b>\$ 20.964,36</b>
Efectivo	<u>\$ 2.000,00</u>		Prestamo bancario	<u>\$ 20.964,36</u>
<b><u>Activo No Corriente</u></b>		<b>\$ 32.140,60</b>	<b>PATRIMONIO</b>	<b>\$ 13.976,24</b>
Equipos de Computacion	\$ 8.350,00		Capital contable	<u>\$ 13.976,24</u>
Muebles de oficina	\$ 19.150,00			
Equipos de Oficina	<u>\$ 4.640,60</u>			
<b><u>Activo Diferido</u></b>		<b>\$ 800,00</b>		
Gastos de Constitucion	<u>\$ 800,00</u>			
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b><u>\$ 34.940,60</u></b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b><u>\$ 34.940,60</u></b>

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

Ecopymi refleja la situación patrimonial de 34940.60, es decir que es el total de las operaciones a iniciarse. Por lo tanto en nuestro balance inicial damos a conocer cuáles son los activos, pasivos y patrimonio que posee la empresa, este análisis nos permitió plasmar cuales son los activos y pasivos que posee la empresa para poder ser constituida.

**Cuadro 32:** Financiamiento de la inversión

<b>DETALLE</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>SUBTOTAL</b>
PRESTAMO BANCARIO	60%	\$ 20.964,36
CAPITAL PROPIO	40%	\$ 13.976,24
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 34.940,60</b>

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

**Cuadro 33:** Financiamiento de la inversión

SOCIO 1	50%	\$ 6.988,12
SOCIO 2	50%	\$ 6.988,12
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 13.976,24</b>

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

**Cuadro 34:** Detalles del préstamo.

<b>MONTO EN USD</b>	<b>\$ 20.964,36</b>
<b>TASA DE INTERES</b>	<b>11,83%</b>
<b>PLAZO EN AÑOS</b>	<b>5</b>
<b>GRACIA</b>	<b>0</b>
<b>FECHA DE INICIO</b>	<b>01/08/2013</b>
<b>MONEDA</b>	<b>Dólares</b>
<b>AMORTIZACION EN DIAS CADA</b>	<b>30</b>
<b>NUMERO DE PERIODOS</b>	<b>60</b>

<b>PAGO MENSUAL</b>	<b>\$ 464,54</b>
---------------------	------------------

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

Ecopymi fue capitalizada con \$ 20.964,36 que es el 60% del préstamo bancario que se realizó y un 40% de aporte por los 2 socios de \$13.976,24.

El préstamo se realizó en el Banco de Guayaquil a 5 años de plazo con una tasa de interés del 11,83%, se eligió aquel banco porque es el que da mayor facilidad al momento de acceder un crédito. La mensualidad del préstamo es de \$ 464.54, por lo tanto la empresa estará comprometida a efectuar el pago de dicho crédito durante los 5 años.

**Cuadro 35:** Gastos financieros y Amortización de la deuda

	<b>GTOS FINAN.</b>	<b>AMORT. DEUD</b>
<b>AÑO 1</b>	<b>\$ 2.306,66</b>	<b>\$ 3.267,84</b>
<b>AÑO 2</b>	<b>\$ 1.898,41</b>	<b>\$ 3.676,09</b>
<b>AÑO 3</b>	<b>\$ 1.439,16</b>	<b>\$ 4.135,34</b>
<b>AÑO 4</b>	<b>\$ 922,53</b>	<b>\$ 4.651,97</b>
<b>AÑO 5</b>	<b>\$ 341,50</b>	<b>\$ 5.233,00</b>

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

**Cuadro 36:** Depreciación de activos fijos

<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>VALOR</b>	<b>AÑOS DE VIDA UTIL</b>	<b>MENSUAL</b>
<b><i>EQUIPOS DE COMPUTACION</i></b>	<b>\$ 8.350,00</b>		<b>\$ 231,94</b>
COMPUTADORA	\$ 6.750,00	3	\$ 187,50
IMPRESORA	\$ 1.600,00	3	\$ 44,44
<b><i>MUEBLES DE OFICINA</i></b>	<b>\$ 4.860,80</b>		<b>\$ 31,79</b>
ARCHIVADOR	\$ 200,00	10	\$ 1,67
ESCRITORIOS	\$ 260,00	10	\$ 2,17
SILLAS GIRATORIAS	\$ 85,00	10	\$ 0,71
SILLAS TRIPERSONAL DE AUDITORIUM	\$ 70,00	10	\$ 0,58
MATERIALES DE DECORACION	\$ 200,00	10	\$ 1,67
AIRE ACONDICIONADO	\$ 3.000,00	10	\$ 25,00
<b><i>EQUIPOS DE OFICINA</i></b>			<b>\$ 9,79</b>
AIRE ACONDICIONADO	\$ 800,00	10	\$ 6,67
TELEFONOS	\$ 50,00	10	\$ 0,42
EXTINTORES DE INCENDIOS	\$ 80,00	7	\$ 0,95
CABLEADO	\$ 100,00	10	\$ 0,83
GRAPADORAS	\$ 3,90	7	\$ 0,05
PERFORADORAS	\$ 3,60	7	\$ 0,04
SACAGRAPAS	\$ 2,50	7	\$ 0,03
PAPELERAS	\$ 5,80	10	\$ 0,05
DISPENSADOR DE AGUA	\$ 90,00	10	\$ 0,75
<b>TOTAL DEPRECIACION</b>			<b>\$ 315,10</b>

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

**Cuadro 37: Depreciación de activos fijos anual**

DEPRECIACION AÑO 1	DEPRECIACION AÑO 2	DEPRECIACION AÑO 3	DEPRECIACION AÑO 4	DEPRECIACION AÑO 5
\$ 2.783,33	\$ 2.783,33	\$ 2.783,33	\$ 2.783,33	\$ 2.783,33
\$ 2.250,00	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00
\$ 533,33	\$ 533,33	\$ 533,33	\$ 533,33	\$ 533,33
\$ 381,50	\$ 381,50	\$ 381,50	\$ 381,50	\$ 381,50
\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
\$ 26,00	\$ 26,00	\$ 26,00	\$ 26,00	\$ 26,00
\$ 8,50	\$ 8,50	\$ 8,50	\$ 8,50	\$ 8,50
\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00
\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
\$ 117,44	\$ 117,44	\$ 117,44	\$ 117,44	\$ 117,44
\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00
\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00
\$ 11,43	\$ 11,43	\$ 11,43	\$ 11,43	\$ 11,43
\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
\$ 0,56	\$ 0,56	\$ 0,56	\$ 0,56	\$ 0,56
\$ 0,51	\$ 0,51	\$ 0,51	\$ 0,51	\$ 0,51
\$ 0,36	\$ 0,36	\$ 0,36	\$ 0,36	\$ 0,36
\$ 0,58	\$ 0,58	\$ 0,58	\$ 0,58	\$ 0,58
\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00
\$ 3.282,27	\$ 3.282,27	\$ 3.282,27	\$ 3.282,27	\$ 3.282,27

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

La depreciación de activos fijos en termino contable es aquella que nos establece la vida legal de un activo desde el momento en que realizamos la compra del bien hasta cuando se empieza a dar uso. Por lo tanto los administradores de Ecopymi debe tener en cuenta que al transcurrir la vida útil del bien deberá optar por suplantar o deshacerse de ese bien para poder brindar servicios de calidad.

**Cuadro 38: Gastos de suministros**

SUMINISTROS DE OFICINA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAJA DE BOLIGRAFOS	1	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 36,00	\$ 37,80	\$ 39,69	\$ 41,67	\$ 43,76
CAJA DE LAPICES	1	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 24,00	\$ 25,20	\$ 26,46	\$ 27,78	\$ 29,17
RESMAS DE HOJAS A4 (CARTONES)	1	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 360,00	\$ 378,00	\$ 396,90	\$ 416,75	\$ 437,58
CAJAS DE GRAPAS	3	\$ 0,50	\$ 1,50	\$ 18,00	\$ 18,90	\$ 19,85	\$ 20,84	\$ 21,88
CAJA DE CARPETAS	2	\$ 3,50	\$ 7,00	\$ 84,00	\$ 88,20	\$ 92,61	\$ 97,24	\$ 102,10
CAJA VINCHAS	2	\$ 1,20	\$ 2,40	\$ 28,80	\$ 30,24	\$ 31,75	\$ 33,34	\$ 35,01
TONER	1	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 840,00	\$ 882,00	\$ 926,10	\$ 972,41	\$ 1.021,03
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 115,90</b>	<b>\$ 1.390,80</b>	<b>\$ 1.460,34</b>	<b>\$ 1.606,37</b>	<b>\$ 1.767,01</b>	<b>\$ 1.943,71</b>

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

**Cuadro 39: Gasto de sueldos**

CARGO	R.M.U	CANTIDAD	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GERENTE GENERAL	\$ 600,00	1	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 7.560,00	\$ 7.938,00	\$ 8.334,90	\$ 8.751,65
Secretaria	\$ 318,00	1	\$ 318,00	\$ 3.816,00	\$ 4.006,80	\$ 4.207,14	\$ 4.417,50	\$ 4.638,37
Gerente Departamento Financiero	\$ 500,00	1	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.300,00	\$ 6.615,00	\$ 6.945,75	\$ 7.293,04
Asesores	\$ 350,00	3	\$ 1.050,00	\$ 12.600,00	\$ 13.230,00	\$ 13.891,50	\$ 14.586,08	\$ 15.315,38
Jefe de Gestion de Proyecto	\$ 500,00	1	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.300,00	\$ 6.615,00	\$ 6.945,75	\$ 7.293,04
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.968,00</b>	<b>\$ 35.616,00</b>	<b>\$ 37.396,80</b>	<b>\$ 39.266,64</b>	<b>\$ 41.229,97</b>	<b>\$ 43.291,47</b>

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

Los sueldos a los empleados de la empresa se les destino acorde a su especialidad y direccionamiento de capacitación. Por lo tanto nuestro personal tendrá un pago significativo por el rol importante que desempeñaran internamente.

**Cuadro 40: Gasto de publicidad**

DETALLE	VALOR UNITARIO MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Tripticos	\$ 25,00	\$ 300,00	\$ 315,00	\$ 330,75	\$ 347,29	\$ 364,65
Afiches publicitarios en periodicos (Domingos)	\$ 80,00	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.058,40	\$ 1.111,32	\$ 1.166,89
Radio (mensual)	\$ 25,00	\$ 300,00	\$ 315,00	\$ 330,75	\$ 347,29	\$ 364,65
Tarjeta de presentación y volantes	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 189,00	\$ 198,45	\$ 208,37	\$ 218,79
	<b>\$ 310,00</b>	<b>\$ 1.740,00</b>	<b>\$ 1.827,00</b>	<b>\$ 1.918,35</b>	<b>\$ 2.014,27</b>	<b>\$ 2.114,98</b>

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

Ecopymi para darse a conocer en Milagro realizará publicidad por afiches, trípticos, radio, tarjeta de presentación y volante; a más de hacerlo en el primer año se basará en hacer la publicidad por los cinco primeros años. El gasto en el primer año es de \$310 pero al final de los cinco años el monto ascenderá a \$2114.98.

**Cuadro 41:Tabla de ventas mensual**

SERVICIOS OFRECIDOS	VENTAS UNIDADES	P.V.P UNIDAD	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
ASESORIA ADMINISTRATIVA	8	\$ 106,02	\$ 848,19	\$ 848,19	\$ 848,19	\$ 848,19	\$ 848,19
ASESORIA ECONOMICA - FINANCIERA	12	\$ 110,84	\$ 1.330,12	\$ 1.330,12	\$ 1.330,12	\$ 1.330,12	\$ 1.330,12
ASESORIA JURIDICA	15	\$ 106,02	\$ 1.590,36	\$ 1.590,36	\$ 1.590,36	\$ 1.590,36	\$ 1.590,36
ASESORIA TRIBUTARIA	12	\$ 115,66	\$ 1.387,95	\$ 1.387,95	\$ 1.387,95	\$ 1.387,95	\$ 1.387,95
JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICICEMBRE	
\$ 848,19	\$ 848,19	\$ 848,19	\$ 848,19	\$ 848,19	\$ 848,19	\$ 848,19	\$ 848,19
\$ 1.330,12	\$ 1.330,12	\$ 1.330,12	\$ 1.330,12	\$ 1.330,12	\$ 1.330,12	\$ 1.330,12	\$ 1.330,12
\$ 1.590,36	\$ 1.590,36	\$ 1.590,36	\$ 1.590,36	\$ 1.590,36	\$ 1.590,36	\$ 1.590,36	\$ 1.590,36
\$ 1.387,95	\$ 1.387,95	\$ 1.387,95	\$ 1.387,95	\$ 1.387,95	\$ 1.387,95	\$ 1.387,95	\$ 1.387,95

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna

**Cuadro 42: Tabla de ventas anual**

SERVICIOS OFRECIDOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ASESORIA ADMINISTRATIVA	\$ 10.178,28	\$ 11.196,11	\$ 12.315,72	\$ 13.547,29	\$ 14.902,02
ASESORIA ECONOMICA - FINANCIERA	\$ 15.961,40	\$ 17.557,54	\$ 19.313,29	\$ 21.244,62	\$ 23.369,08
ASESORIA JURIDICA	\$ 19.084,28	\$ 20.992,71	\$ 23.091,98	\$ 25.401,17	\$ 27.941,29
ASESORIA TRIBUTARIA	\$ 16.655,37	\$ 18.320,91	\$ 20.153,00	\$ 22.168,30	\$ 24.385,13
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$ 61.879,32</b>	<b>\$ 68.067,26</b>	<b>\$ 74.873,98</b>	<b>\$ 82.361,38</b>	<b>\$ 90.597,52</b>

Elaborado por: Cesar Almeida y Carmen Zerna.

Mediante el análisis realizado pudimos determinar que Ecopymi brindará asoserias mensuales, representando una ganancia al 5to. año de \$90597,52.

**Cuadro 43: Presupuesto de gastos**

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Gastos de Sueldos	\$ 2.968,00	\$ 35.616,00	\$ 37.396,80	\$ 39.266,64	\$ 41.229,97	\$ 43.291,47
Gastos de Suministros	\$ 115,90	\$ 1.390,80	\$ 1.460,34	\$ 1.533,36	\$ 1.610,02	\$ 1.690,53
Depreciacion de Activos Fijos	\$ 315,10	\$ 3.282,27	\$ 3.282,27	\$ 3.282,27	\$ 3.282,27	\$ 3.282,27
Amortizacion de gastos de constitucion	\$ 13,33	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00
Arriendo	\$ 450,00	\$ 5.400,00	\$ 5.670,00	\$ 5.953,50	\$ 6.251,18	\$ 6.563,73
Servicios Basicos	\$ 200,00	\$ 2.400,00	\$ 2.520,00	\$ 2.646,00	\$ 2.778,30	\$ 2.917,22
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$ 4.062,33</b>	<b>\$ 48.249,07</b>	<b>\$ 50.489,41</b>	<b>\$ 52.841,77</b>	<b>\$ 55.311,74</b>	<b>\$ 57.905,22</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>						
Publicidad	\$ 310,00	\$ 1.740,00	\$ 1.827,00	\$ 1.918,35	\$ 2.014,27	\$ 2.114,98
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>\$ 310,00</b>	<b>\$ 1.740,00</b>	<b>\$ 1.827,00</b>	<b>\$ 1.918,35</b>	<b>\$ 2.014,27</b>	<b>\$ 2.114,98</b>
<b>GASTOS FINANCIERO</b>						
Intereses pagados		\$ 2.306,66	\$ 1.898,41	\$ 1.439,16	\$ 922,53	\$ 341,50
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>		\$ 2.306,66	\$ 1.898,41	\$ 1.439,16	\$ 922,53	\$ 341,50
<b>TOTAL GASTOS PARA EL FLUJO</b>	<b>\$ 4.057,23</b>	<b>\$ 46.546,80</b>	<b>\$ 48.874,14</b>	<b>\$ 51.317,85</b>	<b>\$ 53.883,74</b>	<b>\$ 56.577,93</b>

Elaborado por: Cesar Almeida y Carmen Zerna.

**Cuadro 44: Costo de servicio informatico**

	<b>MENSUAL</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
COMPRA DE LICENCIAS DE PROGRAMAS	\$ 140,00	\$ 1.680,00	\$ 1.764,00	\$ 1.852,20	\$ 1.944,81	\$ 2.042,05
<b>TOTAL COSTO DE SERVICIO</b>	<b>\$ 140,00</b>	<b>\$ 1.680,00</b>	<b>\$ 1.764,00</b>	<b>\$ 1.852,20</b>	<b>\$ 1.944,81</b>	<b>\$ 2.042,05</b>

Elaborado por: Cesar Almeida y Carmen Zerna.

**Cuadro 45:** Presupuesto de servicio

DETALLE	PRESUPUESTO DE SERVICIOS	% POR SERVICIO A OFRECER
ASESORIA ADMINISTRATIVA	100	17,86%
ASESORIA ECONOMICA - FINANCIERA	120	21,43%
ASESORIA JURIDICA	140	25,00%
ASESORIA TRIBUTARIA	200	35,71%
<b>TOTAL</b>	<b>560</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

Ecopymi mediante el análisis realizado determino que brindará aproximadamente 560 asesorías al mes, mostrando la aceptación de servicios que obtendrá la empresa.

### Precio unitario

**Cuadro 46:** Asesoría Administrativa

<b>ASESORIA ADMINISTRATIVA</b>	
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>ANUAL</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 8.615,91
GASTOS DE VENTAS	\$ 310,71
GASTOS FINANCIEROS	\$ 411,90
<b>COSTOS VARIABLES</b>	
COSTOS DE VENTAS	\$ 300,00
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$ 9.638,52</b>
SERVICIOS A OFRECER	100
<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>\$ 96,39</b>
(+) 10% DE UTILIDAD	\$ 9,64
<b>PRECIO UNITARIO POR EL SERVICIO</b>	<b>\$ 106,02</b>

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

El costo del servicio del asesor administrativo fue destinado en base a los gastos, costos de ventas y la cantidad de servicios ofrecidos, siendo 100 asesorías



mensuales determinado el precio de la asesoría de \$ 106.02 por cada sesión brinda a los clientes.

**Cuadro 47:** Asesoría Económica - Financiera

<b>ASESORIA ECONOMICA - FINANCIERA</b>	
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>ANUAL</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 10.339,09
GASTOS DE VENTAS	\$ 372,86
GASTOS FINANCIEROS	\$ 494,29
<b>COSTOS VARIABLES</b>	
COSTOS DE VENTAS	\$ 360,00
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$ 11.566,23</b>
SERVICIOS A OFRECER	120
<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>\$ 96,39</b>
(+) 15% DE UTILIDAD	\$ 14,46
<b>PRECIO UNITARIO POR EL SERVICIO</b>	<b>\$ 110,84</b>

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

La asesoría financiera que se brindará mensualmente será de 120 asesorías diaria y devengando los gastos respectivos se determinó que el servicio de la asesoría deberá ser de \$110.84.

**Cuadro 48:** Asesoría Jurídica

<b>ASESORIA JURIDICA</b>	
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>ANUAL</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 12.062,27
GASTOS DE VENTAS	\$ 435,00
GASTOS FINANCIEROS	\$ 576,67
<b>COSTOS VARIABLES</b>	
COSTOS DE VENTAS	\$ 420,00
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$ 13.493,93</b>
SERVICIOS A OFRECER	140
<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>\$ 96,39</b>
(+) 10% DE UTILIDAD	\$ 9,64
<b>PRECIO UNITARIO POR EL SERVICIO</b>	<b>\$ 106,02</b>

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

La asesoría jurídica que se brindará mensualmente será de 140 asesorías diaria y devengando los gastos respectivos se determinó que el servicio de la asesoría deberá ser de \$106.02.

**Cuadro 49:** Asesoría Tributaria

<b>ASESORIA TRIBUTARIA</b>	
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>ANUAL</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 17.231,81
GASTOS DE VENTAS	\$ 621,43
GASTOS FINANCIEROS	\$ 823,81
<b>COSTOS VARIABLES</b>	
COSTOS DE VENTAS	\$ 600,00
<b>TOTAL COSTOS</b>	\$ 19.277,05
SERVICIOS A OFRECER	200
<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>\$ 96,39</b>
(+) 20% DE UTILIDAD	\$ 19,28
<b>PRECIO UNITARIO POR EL SERVICIO</b>	<b>\$ 115,66</b>

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

La asesoría tributaria que se brindará mensualmente será de 200 asesorías diaria y devengando los gastos respectivos se determinó que el servicio de la asesoría deberá ser de \$115.66.

**Cuadro 50: Flujo de Caja Proyectado**

	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>TOTAL</b>
<b>INGRESOS OPERATIVOS</b>							
VENTAS		\$ 61.879,32	\$ 68.067,26	\$ 74.873,98	\$ 82.361,38	\$ 90.597,52	\$ 377.779,46
<b>TOTAL INGRESOS OPERATIVOS</b>		<b>\$ 61.879,32</b>	<b>\$ 68.067,26</b>	<b>\$ 74.873,98</b>	<b>\$ 82.361,38</b>	<b>\$ 90.597,52</b>	<b>\$ 377.779,46</b>
<b>EGRESOS OPERATIVOS</b>							
INVERSION INICIAL	\$ 34.940,60						
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 44.806,80	\$ 47.047,14	\$ 49.399,50	\$ 51.869,47	\$ 54.462,95	\$ 247.585,85
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS		\$ 3.282,27	\$ 3.282,27	\$ 3.282,27	\$ 3.282,27	\$ 3.282,27	\$ 16.411,35
AMORTIZACION DE GASTOS DE CONSTITUCION		\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 800,00
GASTOS DE VENTAS		\$ 1.740,00	\$ 1.827,00	\$ 1.918,35	\$ 2.014,27	\$ 2.114,98	\$ 9.614,60
COSTO DE VENTA		\$ 1.680,00	\$ 1.764,00	\$ 1.852,20	\$ 1.944,81	\$ 2.042,05	\$ 9.283,06
PARTICIPACION EMPLEADOS			\$ -	\$ 1.813,26	\$ 2.523,38	\$ 3.325,20	\$ 7.661,84
IMPUESTO A LA RENTA			\$ -	\$ 2.260,54	\$ 3.145,81	\$ 4.145,42	\$ 9.551,77
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>\$ 34.940,60</b>	<b>\$ 51.669,07</b>	<b>\$ 54.080,41</b>	<b>\$ 60.686,12</b>	<b>\$ 64.940,00</b>	<b>\$ 69.532,87</b>	<b>\$ 300.908,48</b>
<b>FLUJO OPERATIVO</b>	<b>-\$ 34.940,60</b>	<b>\$ 10.210,25</b>	<b>\$ 13.986,85</b>	<b>\$ 14.187,86</b>	<b>\$ 17.421,38</b>	<b>\$ 21.064,65</b>	<b>\$ 76.870,99</b>
<b>INGRESOS NO OPERATIVOS</b>							
PRESTAMO BANCARIO	\$ 20.964,36						
<b>TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS</b>	<b>\$ 20.964,36</b>						
(+) DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS		\$ 3.282,27	\$ 3.282,27	\$ 3.282,27	\$ 3.282,27	\$ 3.282,27	\$ 16.411,35
(+) AMORTIZACION DE GTOS. DE CONSTITUCION		\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 800,00
<b>EGRESOS NO OPERATIVOS</b>							
<b>INVERSIONES</b>							
PAGO DE CAPITAL		\$ 3.267,84	\$ 3.676,09	\$ 4.135,34	\$ 4.651,97	\$ 5.233,00	\$ 20.964,23
PAGO DE INTERESES		\$ 2.306,66	\$ 1.898,41	\$ 1.439,16	\$ 922,53	\$ 341,50	\$ 6.908,27
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS</b>		<b>\$ 5.574,50</b>	<b>\$ 5.574,50</b>	<b>\$ 5.574,50</b>	<b>\$ 5.574,50</b>	<b>\$ 5.574,50</b>	<b>\$ 27.872,50</b>
FLUJO NETO NO OPERATIVO	\$ 20.964,36	-\$ 2.132,23	-\$ 2.132,23	-\$ 2.132,23	-\$ 2.132,23	-\$ 2.132,23	\$ (27.872,50)
<b>FLUJO NETO</b>	<b>-\$ 13.976,24</b>	<b>\$ 8.078,02</b>	<b>\$ 11.854,62</b>	<b>\$ 12.055,63</b>	<b>\$ 15.289,15</b>	<b>\$ 18.932,42</b>	<b>\$ 48.998,49</b>
<b>SALDO INICIAL</b>	<b>\$ 2.000,00</b>	<b>\$ 10.078,02</b>	<b>\$ 21.932,64</b>	<b>\$ 33.988,28</b>	<b>\$ 49.277,42</b>	<b>\$ 117.276,37</b>	
<b>FLUJO ACUMULADO</b>		<b>\$ 10.078,02</b>	<b>\$ 21.932,64</b>	<b>\$ 33.988,28</b>	<b>\$ 49.277,42</b>	<b>\$ 68.209,84</b>	<b>\$ 183.486,21</b>

Elaborado por: Cesar Almeida y Carmen Zerna.

El flujo de caja proyectado es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa; Ecopymi muestra una liquidez de \$10078.02 en el primer año y además su liquidez se verá incrementada de forma positiva representando \$183.486,21 en el 5to año.

**Cuadro 51: Balance General Proyectado**

<b>ACTIVO</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b><u>Activo Corriente</u></b>	<b>\$ 2.000,00</b>	<b>\$ 10.078,02</b>	<b>\$ 21.932,64</b>	<b>\$ 33.988,28</b>	<b>\$ 49.277,42</b>	<b>\$ 68.209,84</b>
EFFECTIVO	\$ 2.000,00	\$ 10.078,02	\$ 21.932,64	\$ 33.988,28	\$ 49.277,42	\$ 68.209,84
<b><u>Activo No Corriente</u></b>	<b>\$ 32.140,60</b>	<b>\$ 28.858,33</b>	<b>\$ 25.576,06</b>	<b>\$ 22.293,79</b>	<b>\$ 19.011,52</b>	<b>\$ 15.729,25</b>
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 8.350,00	\$ 8.350,00	\$ 8.350,00	\$ 8.350,00	\$ 8.350,00	\$ 8.350,00
MUEBLES DE OFICINA	\$ 19.150,00	\$ 19.150,00	\$ 19.150,00	\$ 19.150,00	\$ 19.150,00	\$ 19.150,00
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 4.640,60	\$ 4.640,60	\$ 4.640,60	\$ 4.640,60	\$ 4.640,60	\$ 4.640,60
(-) DEPRECIACION ACUM. ACTIVO FIJO		-\$ 3.282,27	-\$ 6.564,54	-\$ 9.846,81	-\$ 13.129,08	-\$ 16.411,35
<b><u>Activo Diferido</u></b>	<b>\$ 800,00</b>	<b>\$ 640,00</b>	<b>\$ 480,00</b>	<b>\$ 320,00</b>	<b>\$ 160,00</b>	<b>\$ 0,00</b>
GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 640,00	\$ 480,00	\$ 320,00	\$ 160,00
(-) AMORTIZACION ACUM. GASTOS DE CONSTITUCION		-\$ 160,00	-\$ 160,00	-\$ 160,00	-\$ 160,00	-\$ 160,00
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 34.940,60</b>	<b>\$ 39.576,35</b>	<b>\$ 47.988,70</b>	<b>\$ 56.602,06</b>	<b>\$ 68.448,94</b>	<b>\$ 83.939,09</b>
<b><u>PASIVO</u></b>						
<b><u>PASIVO</u></b>						
<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>		<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 4.073,80</b>	<b>\$ 5.669,18</b>	<b>\$ 7.470,63</b>	<b>\$ 9.501,30</b>
15% PARTICIPACION EMPLEADOS		\$ 0,00	\$ 1.813,26	\$ 2.523,38	\$ 3.325,20	\$ 4.229,07
22% DE IMPUESTO A LA RENTA		\$ 0,00	\$ 2.260,54	\$ 3.145,81	\$ 4.145,42	\$ 5.272,24
<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>	<b>\$ 20.964,36</b>	<b>\$ 17.696,52</b>	<b>\$ 14.020,44</b>	<b>\$ 9.885,10</b>	<b>\$ 5.233,14</b>	<b>\$ 0,13</b>
PRESTAMO BANCARIO LARGO PLAZO	\$ 20.964,36	\$ 17.696,52	\$ 14.020,44	\$ 9.885,10	\$ 5.233,14	\$ 0,13
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>\$ 17.696,52</b>	<b>\$ 18.094,24</b>	<b>\$ 15.554,28</b>	<b>\$ 12.703,76</b>	<b>\$ 9.501,43</b>
<b><u>PATRIMONIO</u></b>						
CAPITAL SOCIAL	\$ 13.976,24	\$ 13.976,24	\$ 13.976,24	\$ 13.976,24	\$ 13.976,24	\$ 13.976,24
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 7.903,59	\$ 8.014,63	\$ 11.153,32	\$ 14.697,40	\$ 18.692,47
UTILIDAD DE AÑOS ANTERIORES			\$ 7.903,59	\$ 15.918,22	\$ 27.071,54	\$ 41.768,94
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 13.976,24</b>	<b>\$ 21.879,83</b>	<b>\$ 29.894,46</b>	<b>\$ 41.047,78</b>	<b>\$ 55.745,18</b>	<b>\$ 74.437,66</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 34.940,60</b>	<b>\$ 39.576,35</b>	<b>\$ 47.988,70</b>	<b>\$ 56.602,06</b>	<b>\$ 68.448,94</b>	<b>\$ 83.939,09</b>

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

El balance general proyectado se basa en los datos de todos los presupuestos realizados con anterioridad, nos permitió tener una visión sobre el futuro de los activos y de los derechos que tendrían terceros sobre dichos activos, mostrando de forma sintetizada y lógica de tal modo que representan la situación futura de los recursos económicos y financieros que tiene Ecopymi.

**Cuadro 52: Estado de Resultado Proyectado**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>INGRESOS</b>					
VENTAS	\$ 61.879,32	\$ 68.067,26	\$ 74.873,98	\$ 82.361,38	\$ 90.597,52
(-) COSTO DE VENTAS	-\$ 1.680,00	-\$ 1.764,00	-\$ 1.852,20	-\$ 1.944,81	-\$ 2.042,05
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>\$ 60.199,32</b>	<b>\$ 66.303,26</b>	<b>\$ 73.021,78</b>	<b>\$ 80.416,57</b>	<b>\$ 88.555,47</b>
<b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>					
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 48.249,07	\$ 50.489,41	\$ 52.841,77	\$ 55.311,74	\$ 57.905,22
GASTOS DE VENTAS	\$ 1.740,00	\$ 1.827,00	\$ 1.918,35	\$ 2.014,27	\$ 2.114,98
GASTOS FINANCIEROS	\$ 2.306,66	\$ 1.898,41	\$ 1.439,16	\$ 922,53	\$ 341,50
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 52.295,73</b>	<b>\$ 54.214,82</b>	<b>\$ 56.199,28</b>	<b>\$ 58.248,54</b>	<b>\$ 60.361,69</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIP. UTILIDAD TRABAJAD</b>	<b>\$ 7.903,59</b>	<b>\$ 12.088,43</b>	<b>\$ 16.822,50</b>	<b>\$ 22.168,03</b>	<b>\$ 28.193,78</b>
15% PARTICIPACION EMPLEADOS		\$ 1.813,26	\$ 2.523,38	\$ 3.325,20	\$ 4.229,07
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>\$ 7.903,59</b>	<b>\$ 10.275,17</b>	<b>\$ 14.299,13</b>	<b>\$ 18.842,82</b>	<b>\$ 23.964,71</b>
(-) 22% DE IMPUESTO A LA RENTA		\$ 2.260,54	\$ 3.145,81	\$ 4.145,42	\$ 5.272,24
<b>(=) UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 7.903,59</b>	<b>\$ 8.014,63</b>	<b>\$ 11.153,32</b>	<b>\$ 14.697,40</b>	<b>\$ 18.692,47</b>

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna

El estado de resultados proyectado es importante, ya que contribuye a observar cómo se cumplen las ventas que se proponen para el período contable de Ecopymi y para determinar que el proyecto es factible.

**Cuadro 53: Ratios Financieros**

<b>RATIOS FINANCIEROS</b>						
<b>RATIOS</b>	<b>FORMULA</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
CAPITAL DE TRABAJO	$CT = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	\$ 10.078,02	\$ 17.858,84	\$ 28.319,09	\$ 41.806,80	\$ 58.708,54
<b>RATIOS</b>	<b>FORMULA</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
RAZON CORRIENTE	$RC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$		\$ 5,38	\$ 6,00	\$ 6,60	\$ 7,18
<b>RATIOS</b>	<b>FORMULA</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	$RE = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$	44,71%	37,71%	27,48%	18,56%	11,32%
<b>RATIOS</b>	<b>FORMULA</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
RAZON DE APALANCAMIENTO EXTERNO	$RAE = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$	0,81	0,61	0,38	0,23	0,13
<b>RATIOS</b>	<b>FORMULA</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
RAZON DE APALANCAMIENTO INTERNO	$RAI = \frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{Total Pasivo}}$	1,24	1,65	2,64	4,39	7,83
<b>RATIOS</b>	<b>FORMULA</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	$MUB = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo}}{\text{Total Pasivo}}$	97,29%	97,41%	97,53%	97,64%	97,75%
<b>RATIOS</b>	<b>FORMULA</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
MARGEN DE UTILIDAD NETA	$MUN = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	12,77%	11,77%	14,90%	17,85%	20,63%
<b>TIR DEL NEGOCIO</b>		<b>29%</b>	<b>TIR DEL INVERSIONISTA</b>		<b>73%</b>	
<b>VAN DEL NEGOCIO</b>		<b>\$ 51.867,24</b>	<b>VAN DEL INVERSIONISTA</b>		<b>\$ 50.968,83</b>	

**Elaborado por:** Cesar Almeida y Carmen Zerna.

## **Análisis de los ratios financieros**

El capital de trabajo se lo relaciona entre los activos corrientes y pasivos corrientes. Ecopymi después de pagar sus deudas inmediatas tiene un capital del \$10078.02, dinero que le queda para poder operar al día a día de sus operaciones financieras.

La razón corriente es aquella que tiene la medida de liquidez que tiene Ecopymi, las deudas que son adquiridas en el corto plazo serán cubiertas por elementos de activos; por lo tanto nuestra empresa por cada \$1 de pasivo corriente la empresa tiene \$5.38 que servirá de respaldo el activo corriente con el fin de cumplir con las deudas adquiridas a corto plazo.

Una razón de endeudamiento de del 44.71% nos indica que es el total de la inversión fue financiada por recurso de terceros.

La razón de endeudamiento expresa la cantidad de recursos obtenidos por terceros para el negocio, siendo un respaldo que posee la empresa para las deudas totales. Ecopymi muestra una razón de endeudamiento del 44.71% de los fondos totales aportado por los dos socios ya sea a corto o mediano plazo. Además el riesgo de endeudarse consiste en la habilidad que tenga o no la administración de la empresa para generar los fondos necesarios y suficientes para pagar las deudas a medida que se van venciendo.

La razón de apalancamiento externo es el cociente que muestra el grado de endeudamiento con relación al patrimonio. Ecopymi tienen un patrimonio de 0.81, es decir que por cada unidad de medida aportada por el dueño hay un 81% aportado por los acreedores.

La razón de apalancamiento interno hace referencia a la situación en la que algún accionista de la empresa realiza un préstamo personal para así alterar el grado de apalancamiento de la empresa. Ecopymi indica que 1.24 veces del total de la empresa son beneficiadas por los socios, es decir los recursos que disponen de la inversión total.

Ecopymi genera una utilidad bruta del 97.29% para el año 1, esta utilidad se da después que la empresa ha cubierto el costo del servicio que produce o vende. Podemos determinar la eficiencia de las operaciones que tiene Ecopymi, por lo tanto mientras más grande sea su utilidad significara que tiene un bajo costo del servicio que vende o produce.

El margen de utilidad neta nos permitió determinar el porcentaje de cada unidad de medida de ventas que queda después de todos los gastos, incluyendo impuestos que han sido deducidos. Por lo tanto Ecopymi cuenta con una utilidad neta del 12.77%, evaluando el esfuerzo que ha realizado en sus operaciones durante el primer año y produciendo una adecuada retribución para el empresario.

La tasa interna de retorno de Ecopymi es del 29% mayor a la tasa de descuento que es del 11.83%, por lo tanto se puede decir que nuestro proyecto tendrá una aceptación positiva dentro del mercado.

El van de Ecopyme es de \$51867,24, dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial, entonces se determinó que es recomendable que el proyecto sea aceptado.



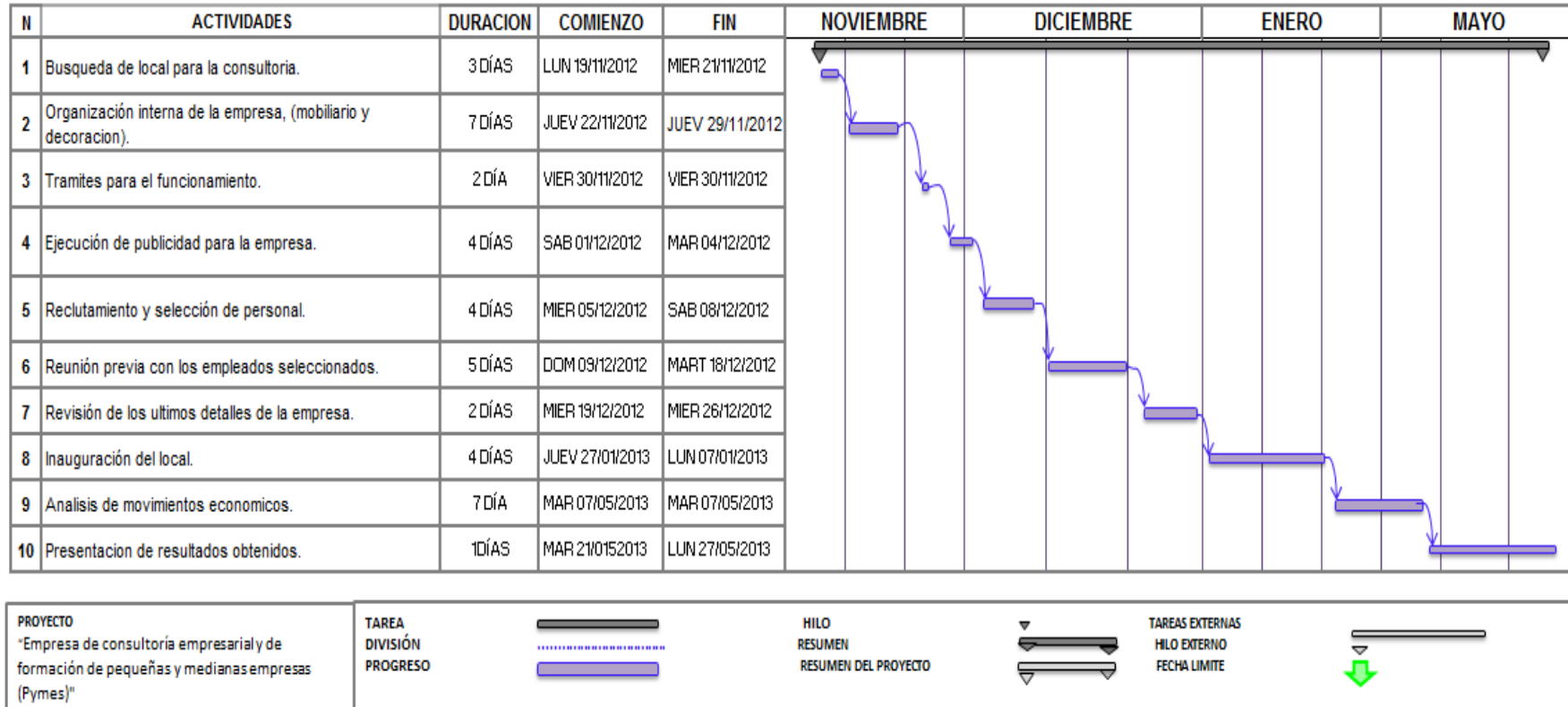
### **5.7.6 Impacto**

La implementación de una consultoría empresarial y de formación para pequeñas y medianas empresas contribuirá al desarrollo socioeconómico de la ciudad de Milagro y sus zonas de afluencia comercial, generando empleo en beneficio de la comunidad y obtener un crecimiento económico sostenible.

En Milagro en los últimos años se ha visto el crecimiento comercial y de servicios, pero se ha despreocupado por generar nuevas ideas de negocios que generen beneficios y satisfacción para los habitantes de Milagro. Por lo tanto se busca fortalecer y crear emprendimientos en diferentes áreas económicas que son significativas para la economía de nuestro cantón.

La empresa Ecopymi brindará conocimientos básicos administrativos, legales, financieras e inversión fundamentales para la constitución de empresas en la ciudad. Además nuestro servicio de diferenciará por la eficiencia y eficacia, que lograra generar satisfacción y bienestar para los futuros inversionistas; aún más que será una empresa que hará crecer los emprendimientos de los habitantes de la ciudad. Cabe recalcar que la asesoría administrativa para la gestión de proyectos es fundamental porque brindará conocimientos acorde al potencial que tiene cada individuo.

### 5.7.7 Cronograma



Elaborado por: Cesar Almeida y Carmen Zerna

### 5.7.8 Lineamiento para evaluar la propuesta

- ✚ Se realizó encuestas y entrevistas a los habitantes de la ciudad para determinar que aceptación iba a tener una empresa de asesoría que brinde nuevas alternativas de inversión para la ciudad de Milagro.
- ✚ Para poder propiciar asesoría sobre nuevas alternativas de inversión se determinó cuáles son las actividades comerciales que tiene el cantón Milagro.
- ✚ Contar con talento humano calificado, que sean eficientes y eficaces al momento de desempeñar sus funciones dentro y fuera de la empresa.
- ✚ Motivar a los futuros inversionistas con el fin de gestionar proyectos que generen beneficio común.
- ✚ Realizar constantemente publicidad de los servicios que brindará la consultoría empresarial en el cantón Milagro.

## CONCLUSIÓN

Milagro es una de las ciudades que ha tenido un constante crecimiento económico como lo es en el área comercial, servicio y manufactura. Tanto así que al no visionar nuevos sectores económicos ha causado poca innovación en las actividades económicas a emprender.

Mediante el estudio realizado se pudo determinar que Milagro es una de las ciudades que posee una gran afluencia de habitantes internos como externos y se debería implementar nuevas actividades económicas. El propósito de Ecopymi es impartir conocimiento eficiente y eficaz de nuevos sectores económicos que ayude a generar beneficios económicos para los habitantes del cantón Milagro.

La implementación de una consultoría empresarial y formación de pequeñas y medianas empresas ayudará que las nuevas y existentes empresas sean sostenibles en el mercado, genere empleo y crecimiento económico significativo para Milagro.

Se considera que la planificación urbana a medida del tiempo ha sido distribuida discontinua por que hace que la concentración comercial sea en la parte sur de Milagro, se espera que la ayuda de profesionales contribuya a la expansión de nuevas áreas económicas y aun mas generando nuevas ideas de negocios o reforzar las ya existentes para sean sostenibles en el mercado.

Nuestra empresa impartirá conocimientos y herramientas útiles para la constitución de empresas y aún más que muchos emprendedores no poseen un alto nivel académico pero exitosos emprendimientos; por lo tanto se desea alcanzar es que las personas sientan la capacidad de ser parte del circulo vicioso de la economía.

## RECOMENDACIÓN

- ✚ Fortalecer el nivel de conocimiento empresarial a los pequeños y medianos comerciantes para mejorar el emprendimiento que hay en nuestro cantón.
- ✚ Ofertar capacitación continua para que los futuros inversionistas puedan expandirse en el mercado local e internacional.
- ✚ Comprometerse incondicionalmente a cumplir con los objetivos y metas propuestas para así lograr el éxito empresarial.
- ✚ Abrir nuevas áreas de inversión para que los futuros emprendimientos vayan en constante crecimiento.
- ✚ Proporcionar información tributaria actualizada para que el capital a invertir este en menor riesgo.
- ✚ Los inversionistas realicen constantemente capacitaciones para enriquecer su conocimiento.

## Bibliografía

Bucheli, M. F. (2012). Pymes en la Economía, contitucion y desarrollo, diferencia de una Pyme entre microempresa. Estrategias de crecimiento empresarial , págs 1-6.

Cabeza, M. R. (2012). "Estudio de la gestión competitiva de las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Caso Esmeraldas. "Observatorio de la Economía Latinoamericana", pág 175.

Delgado, J. G. (15 de Enero de 2012). El Milagro Actual. Milagro-Ecuador, Noticias , págs. 1-6.

Diario Hoy. (2013). El emprendimiento en america latina. pág. 1.

Erwin, D. R. (2012). Creación de empresa consultora y asesora en proyectos de inversión privada para las Pymes en el Cantón Santa Elena.

Franco, M. (2007). Factores Determinantes del Éxito en las Pymes. Barcelona: Universidad Auntonoma de Barcelona.

Garcia Delgado, J. (15 de Enero de 2012). "El milagro actual". Art. Milagreño, noticia.

Quiñonez, M. C. (2012). Estudio de la gestión competitiva de las Pymes. Observatorio de la economía latinoamericana , pág 175.

Superintendencia de Compañías. (2012). Aspectos formales y jurídicos de la empresa en Ecuador.

Zanzz, F. (2008) Milagro socioeconómico en cifras. Milagro: Universidad Estatal de Milagro.

## Linkografías

Bucheli, M. f. (2012). "Pymes en Ecuador, desarrollo de una Pyme y su diferencia con la microempresa". Enroke <http://www.grupoenroke.com/proyecto-pymes>.

Revista virtual de análisis económico: Eco. Patricio Fonseca. "Mercado laboral en Ecuador". (<http://analisiseconomico.info/index.php/opinion2/422-mercado-laboral-ecuatoriano>)

Servicio de Rentas Interna (SRI): "Desarrollo y constitución de una Pyme" (<http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>).

Instituto nacional de estadísticas y censo (Inec), "Censo 2010", <http://www.inec.gob.ec/cpv/>

Eumed: "Pymes", <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec2012>.

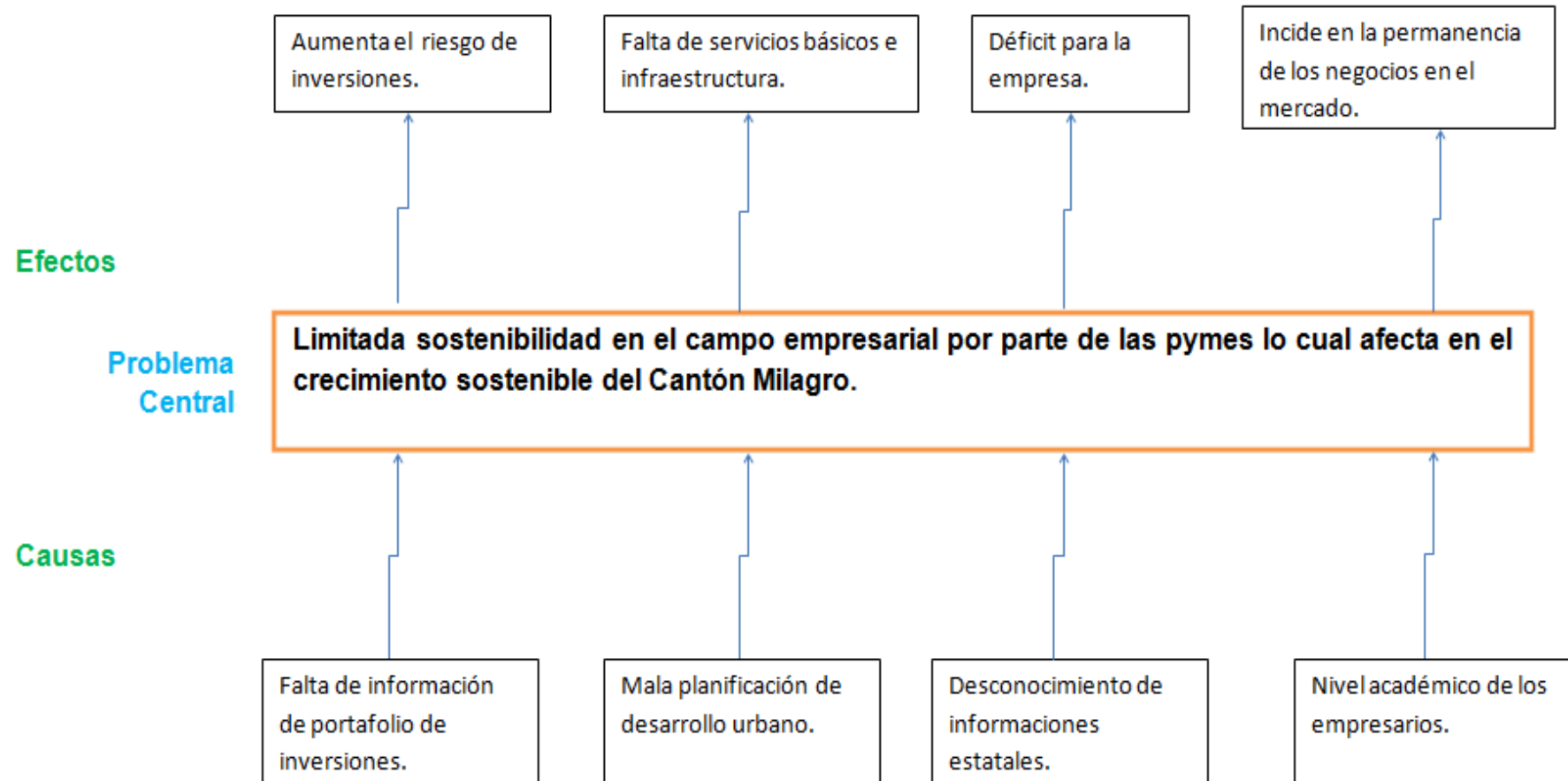
Ecuapymes: "Que es una Pyme", <http://www.ecuapymes.com>.

# **ANEXOS**



## ANEXO 1

### MATRIZ DE PROBLEMA (Causa – Efecto)





## ANEXO 2

### UNIDAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES CARRERA DE ECONOMÍA

#### ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPRESARIOS DEL CANTÓN MILAGRO

**OBJETIVO:** Analizar limitada sostenibilidad en el campo empresarial por parte de las Pymes lo cual afecta en el crecimiento sostenible del Cantón Milagro.

**INSTRUCCIONES:** Lea detenidamente cada enunciado y marque con una X la respuesta que usted considera correcta. (Se garantiza la confidencialidad de la información.)

<p>1. ¿Considera usted que la planificación de desarrollo urbano afecta en la concentración económica del Cantón Milagro?</p> <p>Mucho <input type="checkbox"/></p> <p>Poco <input type="checkbox"/></p> <p>Nada <input type="checkbox"/></p>	<p>2. ¿Qué dificultades regularmente inciden en su negocio?</p> <p>Falta de capital <input type="checkbox"/></p> <p>Demasiada regulaciones tributarias <input type="checkbox"/></p> <p>Limitación financiera <input type="checkbox"/></p>
<p>3. ¿Qué tiempo de existencia tiene su negocio?</p> <p>Menos de 1 año <input type="checkbox"/></p> <p>Entre 1 a 4 años <input type="checkbox"/></p> <p>Entre 4 a 8 años <input type="checkbox"/></p> <p>Entre 8 a más años <input type="checkbox"/></p>	<p>4. ¿Cuál de los siguientes aspectos considera usted que influye en la sostenibilidad de un negocio?</p> <p>Infraestructura <input type="checkbox"/></p> <p>Capital <input type="checkbox"/></p> <p>Alta demanda de producto <input type="checkbox"/></p> <p>Diferenciación de la prestación de servicio (Atención al cliente) <input type="checkbox"/></p>
<p>5. ¿Cuál de los siguientes aspectos considera más importante para administrar un negocio?</p> <p>Propietario sea capacitado <input type="checkbox"/></p> <p>Personal capacitado <input type="checkbox"/></p> <p>Control de las operaciones <input type="checkbox"/></p> <p>Manejo de clientes <input type="checkbox"/></p> <p>Comprometer o motivar al personal <input type="checkbox"/></p>	<p>6. ¿Estaría dispuesto a contratar servicios contables, tributarios, financieros y de asesoría?</p> <p>Si <input type="checkbox"/></p> <p>No <input type="checkbox"/></p> <p>Tal vez <input type="checkbox"/></p>
<p>7. ¿Conoce usted alguna empresa que brinde asesoría administrativa?</p> <p>Si <input type="checkbox"/></p> <p>No <input type="checkbox"/></p> <p>Tal vez <input type="checkbox"/></p>	<p>8. ¿Tiene usted conocimiento de las obligaciones empresariales que tienen los negocios a nivel legal o tributario?</p> <p>Si <input type="checkbox"/></p> <p>No <input type="checkbox"/></p> <p>Tal vez <input type="checkbox"/></p>
<p>9. ¿Lleva registros de las operaciones diarias de su negocio?</p> <p>Siempre <input type="checkbox"/></p> <p>A veces <input type="checkbox"/></p> <p>Nunca <input type="checkbox"/></p>	<p>10. ¿De qué manera llevan el control de las actividades internas de las empresas?</p> <p>Manual de función <input type="checkbox"/></p> <p>Sistema tecnológico <input type="checkbox"/></p> <p>Procedimiento de funciones <input type="checkbox"/></p> <p>Auditoría <input type="checkbox"/></p>

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**



**ANEXO 3**  
**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**  
**UNIDAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**Y COMERCIALES**  
**CARRERA DE ECONOMÍA**



**ENTREVISTA DIRIGIDA PARA EL SOCIOLOGO DEL GAD MUNICIPAL DE MILAGRO.**

**COOPERACIÓN:** Su ayuda es clave para nosotros. Le garantizamos que la información se mantiene en forma confidencial.

**OBJETIVO:** Recolectar información útil para determinar el grado de aceptación con respecto a la propuesta de CREACION DE UNA EMPRESA DE CONSULTORIA EMPRESARIAL Y DE FORMACION DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES).

**INSTRUCCIONES:** Por favor llene este formulario tan preciso como sea posible. No deje espacios en blanco.

**NOMBRE:** ALEX LOZANO                      **CARGO:** SOCIOLOGO URBANISTICO  
**INSTITUCION:** GAD MUNICIPAL        **CIUDAD:** MILAGRO  
**NIVEL DE ESTUDIO:** 4TO NIVEL       **TITULO:** ANALISTAS URBANISTICO

**PREGUNTAS:**

**1.- ¿Qué opina usted sobre el desarrollo urbanístico del cantón Milagro?**

Considero que Milagro ha ido desarrollándose de forma acelerada tanto así que en la actualidad contamos con un desarrollo significativo urbanístico del 81% de población que se concentra en el área urbana.

**2.- ¿Por qué en nuestro cantón tenemos una distribución espacial no uniforme y de qué manera influye en la ciudad de Milagro?**

Básicamente esto se da por la despreocupación predial que existió tiempo atrás y ha generado colapso en la zona centro de Milagro, lo normal es que exista 150 habitantes por hectárea pero por la mala distribución se genero áreas despobladas y discontinuas, como una característica propia de Milagro.

**3.- ¿Cree usted que Milagro cuenta con suficiente infraestructura y servicios básicos?**

En la actualidad Milagro es una ciudad que no cuenta con suficiente infraestructura y servicios básicos esto se debe a que la dispersión poblacional ha hecho que muchos sectores no cuenten con los servicios necesarios para la ciudad.

**4.- ¿Qué actividades económicas posee Milagro y cuál es la actividad que ha crecido en los últimos años?**

Las actividades que posee Milagro son agrícola, comercio y servicios. La agroindustria fue una de las actividades que tuvo apogeo en tiempo atrás, ocupando un 95% de la superficie del cantón; y el comercio que es una de las actividades que se ha incrementado en los últimos tiempos.

**5.- Podría dar a conocer ¿Cuáles son las perspectivas de Milagro en una futura expansión poblacional?**

La mayor concentración poblacional de Milagro se ha generado en la parte Norte de la ciudad, lo que se espera es que el crecimiento en el sector Sur se mejore los asentamientos, haya un mejor sistema de desarrollo vial y comunicación; además brindar una mejor adecuación de servicios básicos e infraestructura para poder brindar un servicio de calidad a nuestros visitantes y habitantes mediante una excelente distribución predial.



**ANEXO 4**  
**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**  
**UNIDAD DE CIENCIAS**  
**ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**  
**CARRERA DE ECONOMÍA**



**ENTREVISTA DIRIGIDA PARA UN CONOCEDOR EN EL AMBITO DE PYMES.**

**COOPERACIÓN:** Su ayuda es clave para nosotros. Le garantizamos que la información se mantiene en forma confidencial.

**OBJETIVO:** Recolectar información útil para determinar el grado de aceptación con respecto a la propuesta de CREACION DE UNA EMPRESA DE CONSULTORIA EMPRESARIAL Y DE FORMACION DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES).

**INSTRUCCIONES:** Por favor llene este formulario tan preciso como sea posible. No deje espacios en blanco.

**NOMBRE:** JAIME ANDOCILLA Ms.    **CARGO:** DOCENTE UNIVERSITARIO  
**INSTITUCION:** UNEMI                      **CIUDAD:** MILAGRO  
**NIVEL DE ESTUDIO:** 4TO NIVEL

**PREGUNTAS:**

**1.- ¿Según su opinión que actividad económica se debería impulsar en Milagro?**

La ciudad de Milagro ha crecido considerablemente en el comercio, manufactura y servicio pero sería bueno que se reactive la agro industria ya que somos una ciudad con variedades de materias primas que podrían formar parte de un nuevo emprendimiento que ayudaría al desarrollo económico del cantón y del inversionista.

**2.- ¿Considera usted importante que Milagro se acoja a la nueva matriz productiva que el Gobierno ha planteado?**

Pienso que es muy importante que Milagro sea una ciudad que de ese gran paso a ese desarrollo productivo que sería exitoso porque lo ideal es que a la materia prima se le incorpore un valor agregado y demostrar que estamos actos para producir diversidad de productos, gracias al tipo de suelo que posee el cantón.

**3.- ¿Cuál sugerencia daría para crear tipos de inversiones en Milagro?**

Milagro cuenta con mucha fortaleza humana y así mismo emprendimientos que pueden ser exitosos. Pero considero que los tipos de inversión que pueden implementar son:

**Privados.-** Porque un grupo de 2 a 4 tienen una idea de negocio que puede darse por unión de capitales, generadores de trabajo, competitivos sistémicamente y en armonía.

**Asociados.-** Grupo de personas que por poseer habilidades, destrezas y capacidades administrativas, organizativas y productivas, se unen para poder crear su empresa y hacer de sus conocimientos un emprendimiento productivo.

**4.- ¿Por qué usted afirma que aquellos tipos de inversiones serían aplicables en Milagro?**

En nuestro país se está implementando la economía popular y es una forma de impulsar y fomentar la organización económica entre personas, para que desarrollen procesos productivos, de intercambio, comercialización y financiamiento. De tal manera que el aglomerado humano tenga oportunidad de incursionar en el círculo vicioso de la economía.

**5.- Según su criterio ¿Considera usted importante que se implemente una empresa de asesoría administrativa e inversión?**

Totalmente de acuerdo, sería bueno que la empresa de asesoría e inversión brinde una gama de proyectos que serían de mucho éxito en Milagro.

## ANEXO 5

### REGISTRO DE CONTROL, EVALUACION, Y APROBACION DE DISEÑO DEL TRABAJO DE INVESTIGACION

TITULO DEL PROYECTO .....

.....

AUTOR (ES)

.....

.....

#### 1. TEMA

	Sí	No
• El título es concreto y claro	_____	_____
• Es de interés para el mejoramiento de la calidad educativa	_____	_____
• Desarrollo tecnológico	_____	_____
• Es factible realizar la investigación	_____	_____
• El tema puede aceptarse	_____	_____

OBSERVACIONES SOBRE EL TEMA:

.....

.....

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

	Si	No
• En el planteamiento se identifica claramente la situación actual (síntomas, causas)	_____	_____
• La pregunta de investigación está bien planteada	_____	_____
• (Formulación y Sistematización)		
• Pronóstico y Control del Pronóstico correctamente elaborado	_____	_____

OBSERVACIONES AL PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

.....

**OBJETIVOS:****Si No**

- Son claros y están bien planteados \_\_\_\_\_
- El objetivo general es consistente con la formulación \_\_\_\_\_
- Los objetivos específicos son consistentes con la Sistematización del problema \_\_\_\_\_

**OBSERVACIONES SOBRE LOS OBJETIVOS**

.....

.....

**JUSTIFICACION****Sí No**

- La justificación de la investigación tiene importancia, viabilidad y es posible que económicamente se realice \_\_\_\_\_

**1. MARCO REFERENCIAL**

- Expresa antecedente de la investigación \_\_\_\_\_
- La fundamentación tiene relación con el problema, el tema y las variables \_\_\_\_\_
- Las definiciones de términos están fundamentadas \_\_\_\_\_
- Coherencia y estructuración lógica del marco teórico \_\_\_\_\_

**HIPOTESIS Y VARIABLES****Sí No**

- El trabajo exige hipótesis \_\_\_\_\_
- Tiene relación con el problema, el tema y el marco teórico \_\_\_\_\_
- Están bien formuladas \_\_\_\_\_

**2. MARCO METODOLÓGICO****Sí No**

- Determina como realizará la investigación \_\_\_\_\_
- Contiene la población sujeto a estudio \_\_\_\_\_
- Determina la muestra de estudio \_\_\_\_\_
- Expresa los métodos de investigación \_\_\_\_\_
- Muestra los instrumentos y técnicas de investigación \_\_\_\_\_



<b>3. MARCO ADMINISTRATIVO</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>
• Determina claramente los recursos humanos	_____	_____
• Hacer constar medios de trabajo	_____	_____
• Presenta el cronograma de trabajo	_____	_____
 <b>EL PRESUPUESTO</b>	 <b>Sí</b>	 <b>No</b>
• Los gastos por servicios personales han sido calculados de acuerdo con las necesidades del recurso humano.	_____	_____
• Los gastos generales son los previstos para la investigación propuesta	_____	_____
 <b>EL CRONOGRAMA</b>	 <b>Sí</b>	 <b>No</b>
• Emplea el diagrama de Gantt adecuadamente	_____	_____
• Las etapas de la investigación presentadas siguen un proceso lógico	_____	_____
 <b>BIBLIOGRAFÍA</b>	 <b>Sí</b>	 <b>No</b>
• Es suficiente	_____	_____
• Esta correctamente elaborada	_____	_____
• Actualizada	_____	_____

**EL PROYECTO EN SU CONTENIDO Y METODOLOGÍA**

Se aprueba

Se rechaza

**TUTOR:** .....

**FECHA:** .....

## ANEXO 6

### Fotos



## ANEXO 7

### Plagio

file:///C:/Users/casa/Documents/Plagiarism%20Detector%20reports/originality%20report%20-%20ESTUDIO%20DE%20FACTIBILIDAD%20PARA%20LA%20CRACION%20DE%



## Plagiarism Detector - Originality Report

Plagiarism Detector Project: [ <http://plagiarism-detector.com> ] Application core version: 600

**This report is generated by the unregistered Plagiarism Detector Demo version!**



- 600 initial words analysis only
- partial plagiarism detection
- some important results are excluded
- no external file processing

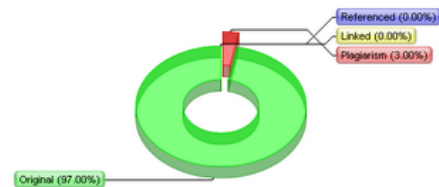
[Register the software](#) - get the complete functionality!

#### Originality report details:

Generation Time and Date:	16/11/2013 11:53:45
Document Name:	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CRACION DE UNA EMPRESA DE CONSULTORIA EMPRESARIAL Y DE FORMACION DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES), QUE CONTRIBUYA AL DESARROLLO SOCIOECONOMICO DEL CANTON MILAGRO.docx
Document Location:	K:\TESIS PARA IMPRIMIR\ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CRACION DE UNA EMPRESA DE CONSULTORIA EMPRESARIAL Y DE FORMACION DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES), QUE CONTRIBUYA AL DESARROLLO SOCIOECONOMICO DEL CANTON MILAGRO.docx
Document Words Count:	28046

**Important Hint:** to understand what exactly is meant by any report value - you can click "Help Image" . It will navigate you to the most detailed explanation at our web site.

#### Plagiarism Detection Chart:



Referenced 0% / Linked 0%  
Original - 97% / 3% - Plagiarism