



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO  
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERA EN CONTADURIA PÚBLICA Y  
AUDITORIA - CPA**

**TÍTULO DEL PROYECTO  
ANÁLISIS DE LAS CARACTERÍSTICAS EN LAS PYME DEL  
SECTOR COMERCIAL AGRÍCOLA LOCALIZADO EN LA ZONA 5  
DE LA CIUDAD DE QUEVEDO AÑO 2015**

**Autores:**

Reina Elizabeth Arreaga Escobar  
Karen Lucia Sarmiento Idrovo

**Milagro, OCTUBRE DEL 2015  
ECUADOR**



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**  
**FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

**ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

Por la presente hago constar que he analizado el proyecto de grado presentado por las estudiantes ARREAGA ESCOBAR REINA ELIZABETH y SARMIENTO IDROVO KAREN LUCIA, para optar al título de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría y que acepto tutoriar a las estudiantes, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, a los 26 días del mes de Octubre del 2015

---

Jorge Fabricio Guevara Viejo

Tutor

C.I 091788296-1

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

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

Milagro, 26 de Octubre del 2015

---

Reina Arreaga Escobar

CI: 094115506-1

---

Karen Sarmiento Idrovo

CI: 092136892-4



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

El tribunal calificador previo a la obtención del título de INGENIERA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORIA otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTIFICA	[ ]
DEFENSA ORAL	[ ]
TOTAL	[ ]
EQUIVALENTE	[ ]

---

ING. GUEVARA VIEJO FABRICIO  
**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

---

ING. BORJA SALINAS ELY  
SECRETARIO DEL TRIBUNAL.

---

LCDO. LOOR BRIONES WALTER  
VOCAL DEL TRIBUNAL

## **DEDICATORIA**

### **A Dios**

Por darme salud y vida, y siendo mi guía incondicional en cada paso que doy, en cada objetivo propuesto, cuidándome y brindándome la sabiduría y fortaleza para cumplir mis metas, y por haberme permitido llegar a cumplir este objetivo tan fundamental para mi vida profesional, además de su infinita bondad.

### **A mis Padres**

Por ser el pilar fundamental en mi vida, quienes siempre me aconsejan y me brindan el apoyo necesario para seguir adelante en todo lo que me propongo, siempre velando por mi bienestar, poniendo su entera confianza en cada reto que se me presente sin dudar en mis capacidades e inteligencia.

Los amo mucho

Y estoy infinitamente agradecida con cada uno de ellos.

Reina Arreaga Escobar

Dedico este proyecto a Dios por brindarme la dicha de la vida y la oportunidad siendo un apoyo incondicional para llegar a lograr este objetivo ya que sin él no hubiese sido posible culminar con mi carrera académica.

A mis padres, mi esposo, mis hermanos y en especial a mis hijos por haber sido parte fundamental a lo largo de mi vida académica brindándome apoyo económico como moral e impulsándome a continuar hasta lograr mis metas propuestas, a pesar de los obstáculos del diario vivir, enseñándome que todo valor en la vida requiere esfuerzo y dedicación.

Karen Sarmiento Idrovo

## **AGRADECIMIENTO**

Para mi es bastante grato poder expresar mis más sinceros agradecimientos utilizando este espacio que me brindan.

Quiero empezar agradeciendo a Dios por haberme guiado por el camino que llega hasta este punto de culminar esta etapa importante en mi vida, dándome fortaleza y la sabiduría necesaria para realizarlo, a mis padres y hermanas que me dan ese apoyo incondicional que para mí ha sido muy indispensable para cumplir este objetivo.

A la Universidad Estatal de Milagro donde me forme y pude obtener muchos conocimientos que me servirán a lo largo de mi vida profesional.

A mi compañera de tesis con la que creamos una armonía grupal, y trabajamos arduamente para llegar hasta este punto. A mi tutor de tesis Ing. Fabricio Guevara Viejo, quien nos supo guiar y ayudar en todo momento.

Reina Arreaga Escobar

Agradezco a Dios, mi señora madre Lucia Idrovo por siempre brindarme su apoyo tanto sentimental como económico, mi esposo, y mis hijos por haber sido un apoyo incondicional en mi vida, a mi tutor el Ing. Fabricio Guevara Viejo por su paciencia y dedicación, haberme sabido guiar para llevar a cabo este proyecto de investigación y cada una de mis amistades y familiares por ese aporte moral que me han brindado de una a otra manera en mi vida.

Karen Sarmiento Idrovo

## **CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR**

Ingeniero.

Fabricio Guevara Viejo, MAE.

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de nuestro Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue **Análisis de las Características en las PYME del sector comercial agrícola localizado en la zona 5 de la Ciudad de Quevedo año 2015** y que corresponde a la Facultad Ciencias Administrativas y Comerciales

Milagro, 26 de Octubre del 2015

---

Reina Arreaga Escobar

CI: 094115506-1

---

Karen Sarmiento Idrovo

CI: 092136892-4

# ÍNDICE GENERAL

## Contenido

CAPITULO I.....	2
1. EL PROBLEMA.....	2
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.1.1. Problematización .....	2
1.1.2. Delimitación del problema.....	4
1.1.3. Formulación del problema .....	4
1.1.4. Sistematización del problema .....	4
1.1.5. Determinación del tema.....	5
1.2. OBJETIVOS.....	5
1.2.1. Objetivo general .....	5
1.2.2. Objetivos específicos.....	5
1.3. JUSTIFICACIÓN.....	5
1.3.1. Justificación de la Investigación.....	5
CAPITULO II.....	7
2. MARCO REFERENCIAL.....	7
2.1. MARCO TEÓRICO.....	7
2.1.1. Antecedentes históricos.....	7
2.1.2. Antecedentes referenciales .....	11
2.1.3. Fundamentación	
2.2. MARCO LEGAL.....	15
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	16
2.4. HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	18
2.4.1. Hipótesis General.....	18
2.4.2. Declaración de variables.....	19
2.4.3. Operacionalización de las variables.....	20



CAPITULO III.....	21
3. MARCO METODOLÓGICO .....	21
3.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL.....	21
3.2. LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA.....	22
3.2.1. Delimitación de la población .....	22
3.2.2 Tipo de muestra.....	22
3.2.3. Tamaño de la muestra.....	22
3.2.4 Proceso de selección.....	23
3.3. LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS.....	24
3.3.1. Métodos teóricos .....	24
3.3.2. Métodos empíricos .....	24
3.3.3. Técnicas e instrumentos.....	25
3.4. PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN.....	26
CAPITULO IV .....	26
4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS .....	26
4.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL .....	26
4.2. ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS.....	27
4.3. RESULTADOS.....	39
4.5. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS.....	40
5. CONCLUSIONES .....	41
6. RECOMENDACIONES .....	42
7. ANEXOS.....	43
8. BIBLIOGRAFIA.....	59

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Cuadro 1</b>	
Declaración de variables	19
<b>Cuadro 2</b>	
Operación de las variables	20
<b>Cuadro 3</b>	
Valores para la fórmula de muestra	22
<b>Cuadro 4</b>	
Asesoría Comercial	27
<b>Cuadro 5</b>	
Préstamos para mejoras	28
<b>Cuadro 6</b>	
Tecnología	29
<b>Cuadro 7</b>	
Implementación Tecnológica	30
<b>Cuadro 8</b>	
Capacitación al Personal.	31
<b>Cuadro 9</b>	
Software Contables.	32
<b>Cuadro 10</b>	
Exportación de Productos	33
<b>Cuadro 11</b>	
Compra de Producto	34
<b>Cuadro 12</b>	
Precio de los Productos de Exportación	35
	x

**Cuadro 13**

Empresas Familiares 36

**Cuadro 14.**

Verificación De Hipótesis 40

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b>	
Asesoría Comercial	27
<b>Figura 2</b>	
Préstamos para mejoras	28
<b>Figura 3</b>	
Tecnología	29
<b>Figura 4</b>	
Implementación Tecnológica	30
<b>Figura 5</b>	
Capacitación al Personal.	31
<b>Figura 6</b>	
Software Contables.	32
<b>Figura 7</b>	
Exportación de Productos	33
<b>Figura 8</b>	
Compra de Producto	34
<b>Figura 9</b>	
Precio de los Productos de Exportación	35
<b>Figura 10</b>	
Empresas Familiares	36
<b>Figura 12</b>	
Propietario del Comercial respondiendo las respectivas interrogantes	46
<b>Figura 11</b>	
Entrevista Realizada a Propietario del Comercial	46

<b>Figura 13</b>	
Dando Indicaciones a Trabajadora del Comercial sobre la Encuesta	47
<b>Figura 14</b>	
Trabajadora Efectuando nuestra Encuesta	47
<b>Figura 15</b>	
Entrevista Realizada a Propietaria de Comercial	48
<b>Figura 16</b>	
Explicando las interrogantes de la Encuesta a Empleada de Comercial	48
<b>Figura 17</b>	
Efectuando Encuesta a Empleado de Comercial	49
<b>Figura 18</b>	
Realizando encuesta a Empleado de Comercial	49
<b>Figura 19</b>	
Maquinaria para proceso de producción del Comercial	50
<b>Figura 20</b>	
Maquinaria y producto procesado del Comercial	50
<b>Figura 21</b>	
Proceso del producto por medio de mano de obra en Comercial	51
<b>Figura 22</b>	
Maquinarias y equipos para proceso de producción del Comercial	51

## **RESUMEN**

En este resumen se muestra la información obtenida en la investigación, entre ellos se encuentra el planteamiento del problema, justificación y objetivos que queremos alcanzar, por lo que realizamos varias encuestas y entrevistas a los dueños de las PYME registrados en el municipio de la ciudad de Quevedo.

El objetivo de la investigación es dar a conocer las características de las PYME localizada en la zona 5 de la ciudad de Quevedo año 2015.

Para que las empresas tengan conocimiento de los procesos de cómo saber manejar su PYME y dar a conocer los datos exactos y ver de cerca la realidad que viven las PYME y como podrían mejorar obteniendo los conocimientos adecuados.

### **Palabras claves:**

Proceso, PYME, conocimiento, característica.

## **ABSTRACT**

This summary information obtained in the investigation, including the problem statement, justification and objectives we want to achieve is shown, which made several surveys and interviews with owners of SMEs registered in the municipality of the city of Quevedo.

The objective research is to know the characteristics of SMEs in zone 5 located in the city of Quevedo from year 2015.

For companies are aware of the processes and know how to manage your SME and disseminate accurate data and see the reality experienced by SMEs could improve as getting the right skills.

### **Keywords:**

Process, pyme, knowledge, feature.

## INTRODUCCIÓN

La falta de conocimiento de cómo llevar a cabo una PYME produce problemas por no ser caracterizadas ni tener puntos de comparación que les permita analizar al microempresario de la situación económica, financiera y política.

En el capítulo I se ha planteado del problema del proyecto de investigación, donde se muestra la necesidad o prioridad de que las PYME sean caracterizadas.

La importancia de ir innovando acorde a la tecnología e implementando capital humano capacitado, la justificación describe el objetivo principal por lo que cada uno de ellos nos con lleva a sustentar la investigación.

Analizando las encuestas que fueron dirigidas a dueños como gerentes de estas PYME comerciales en la ciudad de Quevedo vemos que es necesario contar con una base de datos donde se refleje la caracterización de las mismas.

El objetivo de nuestra investigación es que los dueños de las PYME conozcan sus características y saber que tan importante es la implementación de la tecnología, capacitación al capital humano y asesoría comercial para lograr los objetivos planteados.



# **1. CAPITULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.1.1. Problematización**

Las PYME se proyectan como ente económico y productivo que operan a menor dimensión a diferencia de las grandes empresas posesionadas en el mercado. En Ecuador no hay una norma que especifique sus características o condiciones de operación en el ámbito productivo y económico del país; aún no se ha establecido un criterio único que nos permita definir una empresa como pyme, esta situación de no contar con la implementación de políticas públicas adecuadas que nos ayuden a fomentar el potencial productivo, dificulta el desarrollo del sector de las pyme; un problema que radican en las pyme son las empresas familiares que no están legalmente constituidas, ya que por la falta de información y la mala administración no se logra definir una estructura organizacional donde se pueda definir o delegar funciones al personal que laboran dentro de las mismas, que en su gran mayoría no cuenta con capacitación o preparación adecuada para ejercer el trabajo que se le disponga dentro de las pyme; al no tener políticas muy bien definidas y que a su vez sean respetadas por los familiares de la empresa, se llegara a tener grandes problemas como pérdidas económicas y materiales, obteniendo un déficit financiero.

En la ciudad de Quevedo encontramos varias PYME familiares que son vulnerable a los faltantes de caja chica como faltantes en su inventario por la manera inadecuada de solicitarlos, sin una debida autorización por la gerencia o

dueño de la empresa evadiendo los procedimientos respectivos a seguir como dar de baja a los productos y en el caso de la manipulación de dinero firmar un vale de caja cuando lo soliciten para así evitar los descuadres de caja o falta de mercadería

La falta de tecnología en las PYME de la ciudad de Quevedo en el sector comercial agrícola no permite avanzar más rápido con la producción, por lo que se invierte mucho dinero en mano de obra para las unidades o cantidades producidas, y no podemos llegar a la meta planteada ni a la expectativa de los clientes por no brindarles ese valor agregado que se le da al producto.

Las PYME tienen que ir innovando a medida que pasa el tiempo y es ahí donde la tecnología tiene que implementarse como son el software y maquinarias adecuadas para llevar un mejor control de los procesos contables y poder definir la rentabilidad y a su vez saber cuánto dispone para invertir a quien se adeuda como son los proveedores, organizar los gastos generados en el mes; estos problemas que radican en las pyme del sector comercial de la ciudad de Quevedo al no estar caracterizadas ni definidas como consecuencia es un fracaso total en la organización.

El potencial competitivo que poseen las pymes del sector Comercial localizado en la zona 5 de la ciudad de Quevedo año 2015 es evidente por lo cual es necesario que se presenten en un entorno adecuado conociendo preferencias y comportamiento del consumidor, capacidad suficiente para poder exportar, precios competitivos y que el producto cumpla con los estándares de calidad exigido, para así fomentar acceso y participación en el mercado ya que las condiciones en que operen las pymes influye en su situación competitiva afectado exclusivamente a su desenvolvimiento.

La oferta de las PYME de la ciudad de Quevedo del sector Comercial Agrícola se componen por productos agrícolas como cacao maíz entre otros; la necesidad de cosechar productos con los respectivos cuidados no se logran ya que los agricultores y dueños de la PYME por falta de recursos económicos no realizan un proceso adecuado de cultivación aplicando los insumos

correspondientes para fortalecer sus productos, y poder llegar a nuevos mercados por medio de los canales de exportación.

En el Ecuador las opciones de financiamiento de las pymes están conformadas por varias alternativas que se desenvuelven en los mercados organizados y no organizados. La diversidad de inapropiadas tecnologías financieras empleadas en los mercados de las pymes se deberían principalmente, entre otros factores, a las fallas en la difusión de aquellas innovaciones ya implementadas con éxito, pudiendo tomar como ejemplo las tecnologías crediticias diseñadas para las pymes y desarrolladas por algunas instituciones experimentadas en este mercado y en crecimiento en el Ecuador y los países de América Latina. (Gonzalez, 2013)

#### **1.1.2. Delimitación del problema**

El lugar en el que se desarrollará nuestra investigación está delimitado de la siguiente manera:

**País:** Ecuador

**Zona 5:** Litoral

**Provincias:** Los Ríos

**Ciudad:** Quevedo

**Sector:** Comercial Agrícola

**Periodo:** Año 2015

#### **1.1.3. Formulación del problema**

¿Analizar cuáles son las características de las PYME del sector Comercial Agrícola localizado en la zona 5 de la ciudad de Quevedo año 2015?

#### **1.1.4. Sistematización del problema**

¿Cuáles es el número de empleados contratados en la PYME?

¿Cuentan las PYME de sector comercial agrícola de la ciudad de Quevedo con acceso a crédito?

¿Utiliza sistematización de la información para mejorar en su PYME del sector comercial agrícola?

#### **1.1.5. Determinación del tema**

Análisis de las Características en las PYME del sector comercial agrícola localizado en la zona 5 de la ciudad de Quevedo Año 2015.

### **1.2. OBJETIVOS**

#### **1.2.1. Objetivo general**

Determinar el análisis de cuáles son las características de las PYME del sector Comercial Agrícola localizadas en la zona 5 de la ciudad Quevedo año 2015.

#### **1.2.2. Objetivos específicos**

- Determinar cuál es el número de empleados que laboran en las PYME del sector comercial agrícola de la ciudad de Quevedo.
- Conceptualizar los accesos a crédito que pueden obtener por parte del Gobierno.
- Establecer una organización y administración capacitada para generar un régimen positivo en la PYME.
- Evaluar la utilización de implementación sistemática para mejorar sus procesos en el área de producción y administración.

### **1.3. JUSTIFICACIÓN**

#### **1.3.1. Justificación de la Investigación**

A nivel nacional y mundial las PYME siempre serán importantes y de gran necesidad en cualquier sector en el que estas se desenvuelvan; ya por su gran oportunidad y campos laborales que se generan a través de ellas, hace que se reduzca la pobreza, a la mejor distribución del ingreso y a una mejor unión social gracias a que estas emplean una gran cantidad de personas, aportando cierta estabilidad al mercado laboral, trabajando en equipo y creando un ambiente laboral agradable para los empleados administradores como usuarios ya que es un trabajo en conjunto que les permite tener una productividad eficaz eficiente

para los consumidores, las Pyme poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios y para emprender proyectos innovadores.

A partir de nuestra investigación para poder definir las características de las PYME en el sector comercial agrícola localizadas en la zona 5 de la ciudad Quevedo año 2015 encontramos que las PYME deben adaptarse a los cambios e ir innovando a medida que la tecnología avanza con implementaciones de maquinarias como: secadoras, básculas, montacargas, tractores, entre otras que les permita realizar el trabajo de una manera más eficiente y economizando los costos de producción como el capital humano.

El software contable es otra implantación que deben adquirir las PYME ya que tendrán un control y orden en sus actividades económicas y financieras; para estos cambios se den deben contar con asesoría comercial que indique que es lo adecuado y necesario que las PYME adapten para trabajar de manera adecuada y lograr alcanzar sus metas establecidas.

Al contar con capacitación al capital humano de la empresa sabrá cómo llevar a cabo los procesos respectivos y realizar sus funciones de manera adecuada ya sea administrativo como de producción.

Las PYME para mejoramiento productivo y competitivo de las mismas apertura nuevos mercados y da a conocer la calidad de productos que se producen en nuestro País y a partir de este cambio tendremos mejor administración en la empresa y poder brindar un producto de calidad a los clientes como también podremos tener un orden adecuado en los procesos contables para así llegar a las metas planteadas por la organización y que sea reconocida a través de la exportación y lograr posicionarse en el mercado competidor.

## **2. CAPITULO II**

### **MARCO REFERENCIAL**

#### **2.1. MARCO TEÓRICO**

##### **2.1.1. Antecedentes históricos**

El origen y evolución de las PYME tiene mucho que ver con la crisis económica y cambio político que se vive la economía mundial en estas últimas décadas.

Las PYME tienen antecedentes históricos y muchas de ellas se puede considerar que iniciaron sus actividades como microempresas artesanales y en otros casos como empresas familiares. Hace décadas anteriores las políticas económicas no eran las más favorables para las PYME por lo que no se produjo el desarrollo esperado, sin embargo quienes se vieron beneficiadas fueron las grandes empresas, ante todo este panorama se produjo una fuerte cantidad de desempleo y endeudamiento con el sector privado.

La difícil y dura situación económica que pasaron varios países se puso en práctica la inteligencia humana para poder buscar soluciones y emprender nuevas microempresas y evitar más desempleos.

Las PYME independientemente de cuál sea la actividad principal o sector a la que se dediquen en cualquier país del mundo, presentan ciertas características de naturaleza histórica, desde el origen y evolución de la economía en el ámbito social hace varios años. Desde entonces, el mundo ha observado que antes existían los pequeños agricultores, productores y artesanos.

En la actualidad los países desarrollados como subdesarrollado, tienen una gran similitud histórica acorde a sus estructuras económicas y productivas; hoy en día

hay grandes empresarios pero también pequeños y medianos que se dedican a actividades diversas que se acopla a la necesidad de la población por lo que han implementado la tecnología quien impacta a los grupos sociales como regionales, nacionales y mundiales permitiéndoles transformar de una forma progresiva y sistemáticamente.

Las PYME en América Latina, han demostrado un crecimiento en el pasar de la última década. Lo cual nos ha proporcionado que ocupen parte fundamental en las propuestas políticas que se nos presentan por parte del gobierno. La definición de una PYME varía según el país, el micro emprendimientos las firmas exportadoras y la alta tecnología nos da una facturación y un gran número de empleados, están muy por debajo de las grandes empresas.

Hoy día, las PYME de América Latina y el Caribe han derribado un antiguo mito que aseguraba que sólo las empresas grandes son capaces de generar crecimiento económico y empleo, al aparecer como las principales creadoras de trabajo, contribuyendo así a combatir uno de los principales problemas de la región es el desempleo. (Salinas, 2013)

Algunas PYME de la región han logrado incorporarse de formas exitosa en mercados internos como internacionales, aportando eficazmente en la productividad económica; por lo que hace fundamental en América Latina se utiliza todas las formas posibles para tener una apertura comercial y un libre mercado para la creación de políticas y apoyo a las PYME.

Una PYME se ha convertido en una importancia en la productividad del país por la adaptación al medio comercial por su creciente dimensión y proyección en los negocios; las Pymes adquieren un lugar muy importante y especial en el mundo de la política económica y social.

Ciertos autores toman en cuenta que las PYME laboran teniendo en consideración el volumen de las ventas, el capital que aporta cada socio, el número de empleados que laboran dentro de ellas y el porcentaje de unidades producidas y más los activos que dispongan las empresas estas son características comunes que tienen las PYME en el sector comercial;

Según Carlos Carrasco define que en el Ecuador que las PYME son constituidas para realizar diferentes tipos de actividades económicas las cuales resaltan las siguientes:

- Actividad comercial al por mayor y por menor
- Actividad relacionadas con producción agrícola
- La confección y diseño de ropa
- El diseño y construcción de viviendas
- En los servicios está el de transportación, mantenimiento, comunicación y almacenamiento
- Los de alquileres de bienes muebles e inmuebles y otros servicios que realice la empresa

(Carrasco, 2014)

En Ecuador son diversas las actividades económicas en que se desenvuelven las PYME, muchas son las áreas en las que se encuentran laborando, comercializando y requiriendo productos, por lo que la economía es un rol de vital importancia siendo así el motor económico del país, que da la gran oportunidad a un número de personas que generan ingresos y proporcionan empleos para mejorar la calidad de vida de muchas familias.

Define que existe un limitado desarrollo en lo que corresponde a procesos de modernización por lo que respecta el diseño, elaboración y comercialización de productos y servicios para innovar es necesario involucrar tecnología, conocimiento, personal calificado, investigar las potencialidades del mercado y mejoramiento permanente de la calidad, características que no poseen las Pymes y lo que dificulta su desarrollo. (Fernandez, 2014)

Dentro de las PYME encontramos un porcentaje elevado de pequeñas fábricas y comercios que incluyen organizaciones individuales.

En el medio local encontramos que las PYME están relacionadas con pequeños comercios familiares en el sector comercial podemos decir que un 90% de negocios están dedicados al comercio del país lo cual son constituidas como PYMES. (Solano, 2014)



En el Ecuador las PYME se les presentan algunos inconvenientes, como mayor importancia resalta las siguientes:

Una mínima disponibilidad de desarrollar procesos de mejoramiento en la producción, lo que nos lleva a mantener una visualización sin innovación para lograr mejorar y aumentar el rendimiento, la administración eficiente aun nivel de control de costo introduciendo y asegurando un proceso de calidad total.

Mantener los indicadores de producción limitada, debido al poco desarrollo de los profesionales involucrados en las PYME, incluyendo a los supervisores administradores de las empresas. (Quiñonez, 2014)

Manteniendo esquemas administrativos basados en la experiencia, no involucrando en nuevos métodos o técnicas administrativas que permitan el desarrollo de las PYME. En Ecuador es considerable que la importancia de las pequeñas y mediana empresas no está solo enfocado al potencial redistributivo y la capacidad que estos tienen para generar empleo a la población Ecuatoriana, sino que también cuenta con una capacidad competitiva, por la forma de llevar sus procesos productivos en condiciones adecuadas incorporando ese valor agregado para una satisfacción plena de los usuarios. La evolución de las PYME en el sector económico, a través de la economía que vive en el país hoy en día se caracteriza por una gran variedad de incentivos realizado por una pluralidad de involucrados; sin embargo a medida que PYMES crecen la importancia de la economía es más fuerte por lo que aumenta la demanda de servicios de apoyo por parte del estado e instituciones públicas como privadas e incluso por cooperativas internacionales y asociaciones involucradas en el desarrollo de las PYME del país.

Análisis realizados con los problemas que hoy en día viven las PYME en el Ecuador encontramos que en el sector Comercial localizadas en la zona 5 en la ciudad Quevedo desde Junio de 2014 a Junio de 2015 se evidencia de modo general que las debilidades y amenazas que cuentan las PYME dentro de ese sector son:

- Rigidez productiva que se genera por la falta de innovación e introducir cambios administrativos por lo cual el desarrollo de recursos humanos se ven limitados
- Una demanda de empresas familiares que trabajan en conjunto pero ignorando los procesos adecuados a seguir al momento de la producción y exportación de su producto
- Falta de conocimiento acerca de la tecnología moderna, para tener una calidad y desarrollo en los procesos que les permite a las PYME trabajar en forma eficiente y a su vez minorar costos de fabricación

La evolución que tiene hoy en día las PYME en Ecuador sector comercial de la ciudad de Quevedo ha sido:

- El aumento de calidad de vida y justicia social se mantienen con el incremento competitivo de las PYME e instituciones del país.
- El aumento competitivo nos da como resultado a través de un compromiso por la empresa y las instituciones públicas.
- En Ecuador el incremento competitivo es una opción para evitar el decaimiento de calidad de vida en los ciudadanos del país.
- Un desarrollo de competitividad se relaciona con la amplitud que se organice las redes o lapsos que las PYME tienen para llegar a los consumidores finales.
- La competitividad también requiere una transformación en la formación del personal que cuente con conocimientos necesarios de atención al cliente.

### **2.1.2. Antecedentes referenciales**

Revisando los archivos correspondientes de los proyectos que han realizado en la carrera de Contaduría Pública y Auditoria encontramos en la facultad de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, proyectos que hablan sobre: Pyme, TIC'S, estrategias de talento humano, costos manufacturera de producción y control pero no tiene ninguna relación con

nuestra investigación, por lo que se inició la investigación de los proyectos siguientes:

- Título: Utilización de las tecnologías de la información (TIC'S) como soporte para el desarrollo competitivo y mejoramiento de las PYMES en la ciudad de Milagro.  
Autor: Galio Molina Gustavo Humberto  
Tutor: Enrique Colon Ferruzola Gómez  
Fecha: 2011  
Ciudad: Milagro
- Título: Estudio y diseño de estrategias de negocios enfocadas en las áreas de comercialización y talento humano para las pymes del cantón Milagro.  
Autor: Zapata Saona Eibi Zulay, Rodríguez Zavala Néstor Antonio  
Tutor: Valderrama Barragán Edwin Favio  
Fecha: Abril 2014  
Ciudad: Milagro
- Título: Tecnologías aplicadas al marketing en las Pymes del sector comercial de la ciudad de Milagro y su efecto en las ventas.  
Autor: Yance Carvajal Carlos Leónidas  
Cabanilla Castillo Josseline Katherine  
Tutor: Castro Valle Roberto Antonio  
Fecha de publicación: nov-2013
- Título: Análisis del sistema de costos en las pequeñas y medianas empresas manufactureras (Mueblería Acuario) del Cantón Milagro año 2013.  
Autor: Bravo Alvarado Rufina Narcisa; Lozada Yambo Jenny Patricia  
Tutor: Naranjo López Nelly Alexandra.  
Fecha de publicación: sep-2013
- Título: Efectos  
Autor: Carpio Narváez Rosendo Gregorio

- Tutor: Larrochelli Muñiz Manuel Antonio.  
Fecha de publicación: Octubre 2010
- Título: Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa que brinda el servicio de custodia y seguridad de documentos en las PYMES del cantón Milagro.  
Autor: Álvarez; Cevallos Pinos María Fernanda  
Tutor: Vargas Castro Karina Verónica  
Fecha de publicación: Julio-2012
  - Título: Análisis de la influencia de las PYMES de banano orgánico en el crecimiento económico de la ciudad de Machala.  
Autor: Rivera; Chila Malavé Pablo Humberto  
Tutor: Solís Granda Luis  
Fecha de publicación: Marzo 2013
  - Título: Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría contable tributaria y financiera para las PYMES del cantón Naranjito.  
Autor: Olaya; Sánchez Sánchez Norma Mariela  
Tutor: Romero  
Fecha de publicación: Julio 2012
  - Título: Estudio de factibilidad para la creación de un sistema contable para PYMES cantón Milagro.  
Autor: Abarca Aguirre Alexandra Leonor; Hidalgo  
Tutor: Fernández  
Fecha de publicación: Abril 2013
  - Título: Análisis de factibilidad para la creación e implementación de una microempresa dedicada a la elaboración de productos derivados del plátano.  
Autor: Núñez Romero Diana Janeth; González Solís Ivonne Alexandra  
Tutor: Minchala Santander Raúl Tancredo  
Fecha de publicación: Abril 2012

- Título: Creación de una microempresa de venta de productos para el cultivo de banano en el cantón Milagro.  
Autor: Jara Ávila Roxana Stephanie; Guaypatin Cáceres Patricia Carolina  
Tutor: Cabezas  
Fecha de publicación: Abril 2012
- Título: Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de control de inventario en las pequeñas empresas situadas en el cantón Milagro.  
Autor: Sares Barzola Narcisa Alexandra; Wong Astudillo JazmínJadira  
Tutor: Arteaga Arcentales Evelin del Cisne;  
Fecha de publicación: Abril 2012
- Título: Implementación de una microempresa de asesoría administrativa y contable para el cantón Yaguachi.  
Autor: Barrera Ortiz Karin Maoli  
Tutor: Vargas Castro Karina Verónica  
Fecha de publicación: Marzo 2013
- Título: implementación de una micro empresa procesadora artesanal de productos derivados de la soya en el cantón Naranjito.  
Autor: De la Vera Quinteros Rosario Margot; Ruiz Moreira Adriana Jazmín  
Tutor: Minchala Santander Raúl Tancredo  
Fecha de publicación: Febrero 2012
- Título: Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la venta de artículos académicos y de oficina en el sector sur de la ciudad de Milagro y sus sectores aledaños.  
Autor: Andrade Asencio Nancy Juliana; Escobar Vargas Norma Cecilia  
Tutor: Arteaga Arcentales Evelin del Cisne  
Fecha de publicación: Marzo 2013

- Título: Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada al procesamiento y comercialización de productos derivados del coco, en el cantón Naranjito.

Autor: LLivisup Bravo Lady Pamela; Murillo González Diana Rosa

Tutor: Ziadet Bermúdez Elicza Isabel

Fecha de publicación: Julio 2012

Nuestra investigación se encamina en Análisis de las característica en las PYME del sector comercial Agrícola localizado en la zona 5 de la ciudad de Quevedo año 2015.

## **2.2. MARCO LEGAL**

Luego de realizar la revisión de documentos de naturaleza legal que le dan testimonio referencial y soporte a la investigación, el presente proyecto se fundamenta en las siguientes bases legales:

Constitución de la República del Ecuador

Sección octava Ciencia, tecnología, innovación y saberes ancestrales

Art. 385.- El sistema nacional de ciencia, tecnología, innovación y saberes ancestrales, en el marco del respeto al ambiente, la naturaleza, la vida, las culturas y la soberanía, tendrá como finalidad:

1. Generar, adaptar y difundir conocimientos científicos y tecnológicos.
2. Recuperar, fortalecer y potenciar los saberes ancestrales.
3. Desarrollar tecnologías e innovaciones que impulsen la producción nacional, eleven la eficiencia y productividad, mejoren la calidad de vida y contribuyan a la realización del buen vivir.

174 Art. 386.- El sistema comprenderá programas, políticas, recursos, acciones, e incorporará a instituciones del Estado, universidades y escuelas politécnicas, institutos de investigación públicos y particulares, empresas públicas y privadas, organismos no gubernamentales y personas naturales o jurídicas, en tanto realizan actividades de investigación, desarrollo tecnológico, innovación y aquellas ligadas a los saberes ancestrales.

El Estado, a través del organismo competente, coordinará el sistema, establecerá los objetivos y políticas, de conformidad con el Plan Nacional de Desarrollo, con la participación de los actores que lo conforman.

Art. 387.- Será responsabilidad del Estado:

1. Facilitar e impulsar la incorporación a la sociedad del conocimiento para alcanzar los objetivos del régimen de desarrollo.
2. Promover la generación y producción de conocimiento, fomentar la investigación científica y tecnológica, y potenciar los saberes ancestrales, para así contribuir a la realización del buen vivir.
3. Asegurar la difusión y el acceso a los conocimientos científicos y tecnológicos, el usufructo de sus descubrimientos y hallazgos en el marco de lo establecido en la Constitución y la Ley.
4. Garantizar la libertad de creación e investigación en el marco del respeto a la ética, la naturaleza, el ambiente, y el rescate de los conocimientos ancestrales.
5. Reconocer la condición de investigador de acuerdo con la Ley.

Art. 388.- El Estado destinará los recursos necesarios para la investigación científica, el desarrollo tecnológico, la innovación, la formación científica, la recuperación y desarrollo de saberes ancestrales y la difusión del conocimiento. Un porcentaje de estos recursos se destinará a financiar proyectos mediante fondos concursales. Las organizaciones que reciban fondos públicos estarán sujetas a la rendición de cuentas y al control estatal respectivo.(Cueva, 2008)

### 2.3. MARCO CONCEPTUAL

**Actividad económica.-** Conjunto de operaciones y trabajo en una entidad.

**Artesano.-** Persona natural o jurídico, que de acuerdo a su tamaño serán considerados como micro, pequeñas o medianas empresas, tomando en cuenta el nivel de ventas anuales y el número de empleados con los que cuenten.

**Base de datos.-** Se refiere al conjunto de datos almacenados sistemáticamente para uso y registro de usuarios de un sistema informático.

**Capacitación técnica.-** Es la dotación de conocimientos teóricos y prácticos para el conocimiento y dominio de un oficio, puesto determinado de trabajo o experiencia en el manejo de un equipo, maquinaria o tecnología específica.

**Capacitación.-** Disposición de aptitud para contar con conocimientos.

**Característica.-** Cualidad de poder describir un objeto o persona.

**Competitivo.-** Por la calidad que tiene es capaz de competir con alguien o algo.

**Comercial.-** Es aplicado al producto que tiene facilidad de aceptación en el mercado por no estar tan elaborado.

**Desarrollo empresarial.-** Se refiere a los servicios que ayuda al mejoramiento y desempeño de la empresa, su acceso a mercados y su capacidad de competir.

**Empresa.-** Entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de la producción y dedicada actividades con fines lucrativos.

**Exportación.-** Envío o venta de productos de un mismo país con destino a otro.

**Financiamiento.-** acudir a una entidad donde se entregue bienes a cambio de dinero.

**Fracaso.-** falta de éxitos por resultados no esperados.

**Información.-** Conjunto de datos o estudios investigativos para informarse de los hechos pasados o futuros.

**Importación.-** Introducción de un producto extranjero aun país.



**Mercado laboral.-** Plaza de un país de actividad comercial importante sea de un producto como de un servicio determinado.

**Meta.-** Lugar señalado al término de un periodo.

**Organización.-**Una empresa o asociación legalmente posesionada.

**País.-** Territorio de forma geográfica y cultural.

**Productividad.-** Capacidad para producir unidades trabajadas de un producto.

**Sector.-** Comprende actividades relacionadas con la actividad económica o sitio.

**Tecnología.-** Se refiere a la estructura de instrumentos, técnicas y procedimientos organizados, mediante la aplicación del método científico, con la finalidad de descubrir, describir o producir, nuevos insumos, equipos, o procesos de producción que puedan aumentar la eficiencia, escala de operación o ganancias de un emprendimiento.

**Vulnerable.-** que no se adapta a los cambios por temor al fracaso.

## **2.4. HIPÓTESIS Y VARIABLES**

### **2.4.1. Hipótesis General**

Las PYME poseen una falta de conocimiento acerca de las características debido a la ausencia de asesoría comercial para realizar un buen desempeño en su operación y que puedan lograr sus objetivos.

#### **Hipótesis Particulares**

- En las PYME del sector comercial agrícola con la implementación de maquinarias vamos a reducir la masiva mano de obra ya que por el esfuerzo físico que se requeriría cuentan con un personal en su mayoría hombres.
- Las PYME para su aumento competitivo en el mercado interno como internacional realizaran un compromiso con empresa e instituciones y cooperativas ya sean pública y privadas que les otorgara financiamiento para mejoras de su PYME.

- Restructurar el organigrama de la PYME para ubicar al capital humano en las áreas donde puedan delegar sus funciones con los conocimientos adecuados y una formación capacitada.
- Implementación de tecnología moderna permitiéndoles innovar y contar con una calidad y desarrollo en sus procesos productivos como administrativos a un menor costo y tiempo de forma eficiente brindando ese valor agregado al producto.

#### 2.4.2. Declaración de variables

**Cuadro 1.-**Declaración de variables

Variable Independiente	Variable Dependiente
<b>Implementación sistemática</b>	Crédito – financiamiento
<b>Asesoría Comercial</b>	Capacitación – formación al Personal
<b>Nuevos Mercados</b>	Competitividad – desarrollo productivo

**Fuente:** Hipótesis del Proyecto.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento

#### 2.4.4 Operación de las variables.

**Cuadro 2.-** Operación de las variables.

VARIABLE	DEFINICIÓN	INDICADORES	MEDIDA DE VERIFICACION
Nuevas adquisiciones	Compra o remplazo en sistemas y maquinarias	Nivel de producción mejorado	Encuesta Entrevista Observación directa
Implementación de tecnología	Innovar métodos para reducir mano de obra	Nivel de producción a menor tiempo	Encuesta Entrevista Observación directa
Asesoría Comercial	Conocer cómo se llevan procesos de implantaciones de máquinas o leyes	Cuidados y mantenimiento adecuados	Encuesta Entrevista
Capacitar al Personal	Seminarios al personal	Nivel de conocimientos adecuados	Encuesta Entrevista
Nuevos Mercados	Exportación de productos	Nivel de calidad	Encuesta Entrevista
Precios Competitivos	Oferta y promociones	Competitividad en el mercado exportador	Encuesta Entrevista

**Fuente:** Hipótesis del Proyecto.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento

### **3. CAPITULO III**

#### **MARCO METODOLÓGICO**

##### **3.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL SEGÚN SU CONTEXTO**

###### **Investigación Descriptiva**

El presente proyecto está basado en una investigación descriptiva ya que se aplicara un análisis de forma cualitativo, para la descripción de las características de las PYME en el sector comercial agrícola localizado en la zona 5 de la ciudad de Quevedo, donde vamos a estudiar cada una de ellas para así buscar el desarrollo productivo de las PYME.

###### **Investigación de Campo**

Esta investigación es presentada por medio de manipulación de una variable externa no comprobada, controladas rigurosamente, con el propósito de detallar de qué manera se producen diferentes situaciones o acontecimientos particulares.

Podemos definir diciendo que es un proceso que utiliza el método científico, y que por medio de estos obtenemos nuevos conocimientos de carácter social.

Entonces, hay situaciones provocadas por el investigador con el fin de introducir ciertas variables de estudio que son manipuladas por él, para verificar la disminución o aumento de dichas variables y sus respectivos efectos observados en las conductas.

En este tipo de investigación se avanza mucho, ya que se puede apreciar diferentes tipos de diseño de investigación correspondiente a esta materia y, a pesar de que cada diseño es original, poseen características comunes, en especial su manejo en el marco metodológico, lo que ha llevado a clasificarlo en categorías.

## **3.2. LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA**

### **3.2.1. Delimitación de la población**

Nuestra presente investigación está dirigida al Sector Comercial Agrícola, localizado en la Zona 5 en la Ciudad de Quevedo, con la finalidad de tener un conocimiento exacto de la población empresarial principal.

Hemos obtenido un total aproximado de 40 PYME en sector comercial agrícola dedicados a la actividad de compra y venta de Cacao y Granos, según la información obtenida en el Municipio de Quevedo.

### **3.2.2. Tipo de muestra**

Según el estudio que hemos efectuado, el tipo de muestra que aplicamos es la: No Probabilística. Seleccionamos este tipo de muestra porque elegimos el lugar, cuando y cuantas PYME vamos a investigar.

### **3.2.3. Tamaño de la muestra**

Tenemos una población Finita, ya que hemos podido determinar el tamaño real de la población empresarial, para sacar el número de la muestra aplicamos la formula siguiente:

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

A continuación mostramos los datos para efectuar la fórmula:

**Cuadro 3.-** Valores para la fórmula de muestra

<b>n</b>	Tamaño de la muestra		
<b>N</b>	Tamaño de la población		
<b>P</b>	Posibilidad que ocurra un evento	0,5	
<b>Q</b>	Posibilidad que no ocurra	0,5	
<b>E</b>	Error se considera el 5%	0.05	
<b>Z</b>	Nivel de confianza	95%	= 1.96

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

$$n = \frac{40 (0.5) (0.5)}{\frac{(40-1) 0.05^2 + (0.5) (0.5)}{1.96^2}}$$

$$n = \frac{10}{\frac{39 * 0,0025 + 0,25}{3,8416}}$$

$$n = \frac{10}{\frac{0,3475}{3,8416}}$$

$$n = \frac{10}{1,3350}$$

$$n = 40$$

**Fuente:** Resultado de la Muestra.

**Elaborado por:** Reina Arreaga - Karen Sarmiento.

Como observamos en el desarrollo de la fórmula, nos da un resultado de 40 el número de nuestra muestra. Este será el total de la población empresarial a encuestar.

#### **3.2.4. Proceso de selección**

Este proceso radica en definir o establecer el lugar exacto donde se llevara a cabo la encuesta al personal de las PYME y entrevista a los dueños o gerentes, que como se ha mencionado con anterioridad será en el sector Comercial Agrícola localizado en la Zona 5 de la Ciudad de Quevedo.

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

Con la finalidad de conseguir la información necesaria para llevar a cabo el presente trabajo de investigación se utiliza los siguientes métodos y técnicas que permitió obtener la mayor cantidad de datos necesarios con la problemática de estudio de modo que se pudo adquirir un amplio conocimiento que permite que nuestra investigación sea posible.

#### **3.3.1. Métodos teóricos**

##### **Método Hipotético-Deductivo**

Dentro de este tipo de método nace una hipótesis en la que se puede analizar deductivamente y posterior comprobar experimentalmente, quiere decir que se busca la parte teórica y que esta no pierda su sentido, por ello que la teoría está relacionada con la realidad.

Como nos pudimos percatar, una de las características de este tipo de método es que incluye otros tales como: deductivo, inductivo y experimental, los mismos que pueden ser opcionales. Las fases principales de este método son: la observación, el establecimiento de hipótesis, la conclusión de consecuencias desde las hipótesis definidas, el ajuste empírico de la formulación de leyes científicas. Al momento de plantear las hipótesis sean generales como particulares, tenemos que verificar mediante el campo de investigación, el análisis profundo que guardan relación con las respuestas de los encuestados.

#### **3.3.2. Métodos empíricos**

Esta técnica consiste en realizar una observación muy atenta al fenómeno, el hecho o causa que vamos a investigar, registrar y tomar información para su

posterior análisis, ya que para la ciencia es fundamental. Hay dos clases de observación:

- Observación con sentido claro y preciso.
- Observación sin intención, es decir sin objetivo definido.

### **3.3.3. Técnicas e instrumentos**

En nuestra investigación utilizaremos esta técnica con el propósito de averiguar otras opiniones y hechos específicos y aplicaremos un respectivo cuestionario de preguntas, las mismas que están direccionadas a la muestra establecida.

**Encuesta:** Es una técnica cuantitativa que tiene como objeto conocer a las personas interesadas en tener conocimiento de las características de las PYME.

**Entrevista:** Trata de una situación en la que las personas se somete a preguntas realizadas por otra, con el objetivo de recopilar información.

**Observación Directa y Colectiva:** Son las cuales el observador está en contacto directo y personal con el hecho a observar y se lleva a cabo con más de un investigador.

### **3.4. PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN**

En el presente proyecto de investigación se utilizaron las técnicas de: Encuesta, Entrevista y Observación Directa y Colectiva, las que facilitaron la recopilación de información por otra parte, las encuestas estuvieron dirigidas a los dueños de las PYME ubicados en la ciudad de Quevedo. Los datos obtenidos a cada interrogante se tabula en el utilitario de Excel expresados a través de gráficos estadísticos y cuadro de datos de donde se realizara el respectivo análisis de resultado con estos datos de organización y descripción se pudo realizar una mejor interpretación de los resultados obtenidos.



## **4. CAPITULO IV**

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

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

En la actualidad las PYME no se encuentran caracterizadas, definidas como es el proceso respectivo para proyectarse en mercados exteriores, por lo que realizan la venta de sus productos a empresas reconocidas ya posesionadas como Nestlé y Universal quienes se encargan de su elaboración y exportación.

La falta de tecnología les impide realizar el trabajo más rápido y menos costoso ya que cuentan con mucho personal humano; Hemos percatado que desconocen la existencia de software contables para llevar un registro y orden de sus actividades diarias, aun lo realizan de forma manual, como también no consideran necesaria su implantación.

Las PYME de Quevedo en su gran mayoría están conformadas por empresas familiares teniendo desconocimiento de las actividades administrativas de la empresa ya que no cuentan con una capacitación ni preparación adecuada que les permitan realizar las funciones correctas en estas áreas.

Al no contar con personal capacitado en el área contable realizan un gasto adicional ya que pagan un honorario profesional aun contador externo que se encarga de llevar la contabilidad de la empresa.

## 4.2. ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

Dentro de nuestra investigación utilizamos gráficos y tablas, expresados en porcentajes, que reúnen información alcanzadas como respuestas a las preguntas que realizamos a las PYME ubicadas en la ciudad de Quevedo en el periodo de Junio a Octubre 2015.

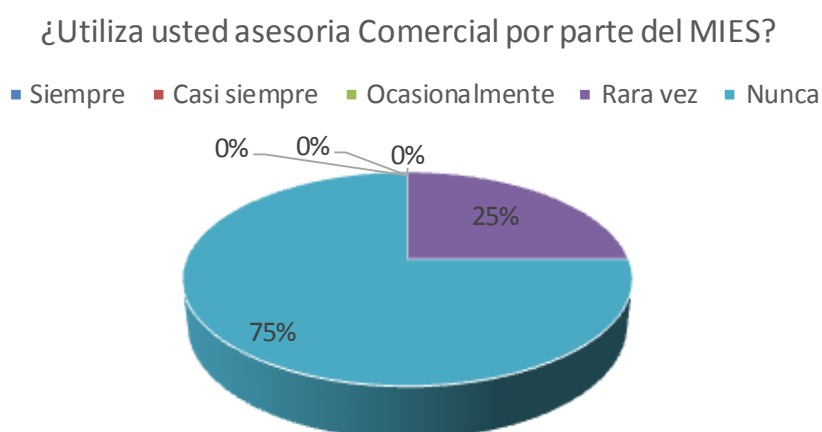
**Encuesta realizada a los Empleados de las PYME ubicadas en la ciudad de Quevedo.**

**Pregunta 1.** ¿Utiliza usted asesoría Comercial por parte del MIES?

**Cuadro 4.**Asesoría Comercial

¿Utiliza usted asesoría Comercial por parte del MIES?	Total General	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Ocasionalmente	0	0%
Rara vez	10	25%
Nunca	30	75%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Figura 1.** Asesoría Comercial



**Fuente:** Encuesta realizada a las PYME de la ciudad de Quevedo.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento

### Análisis:

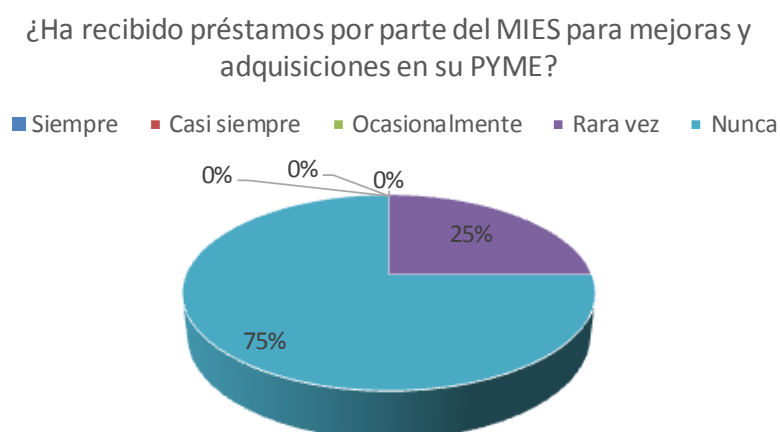
Este grafico nos muestra que en las PYME de la ciudad de Quevedo no reciben asesoría comercial por parte del MIES, puesto que el 0% siempre no utiliza asesoría comercial, el 0% casi siempre no utiliza, 0% ocasionalmente, el 25% indica que rara vez lo utiliza, y el 75% nunca lo utiliza. Esto nos da a entender que en las PYME no ejecutan la asesoría comercial por parte del MIES.

**Pregunta 2.** ¿Ha recibido préstamos por parte del MIES para mejoras y adquisiciones en su PYME?

**Cuadro 5.**Préstamos para mejoras

¿Ha recibido préstamos por parte del MIES para mejoras y adquisiciones en su PYME?	Total General	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Ocasionalmente	0	0%
Rara vez	10	25%
Nunca	30	75%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Figura 2.**Préstamos para mejoras



**Fuente:** Encuesta realizada a las PYME de la ciudad de Quevedo.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento

### Análisis:

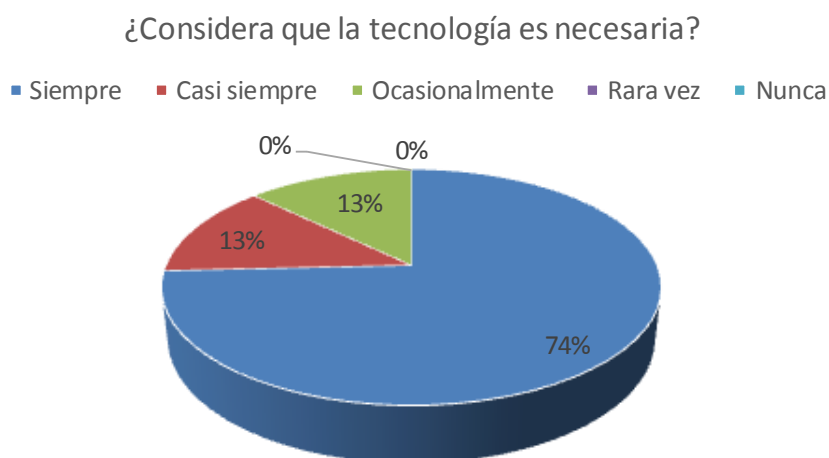
Según el gráfico nos muestra que el 0% Siempre no recibe préstamos por parte del MIES para mejoras y adquisiciones en su PYME, y el 0% Casi siempre no lo realiza, ocasionalmente 0% y en un 25% rara vez, y en un 75% nunca es decir que las empresas no reciben ayudas con la finalidad de invertir siempre por el crecimiento y el mejoramiento del nivel productivo de las mismas.

**Pregunta 3.** ¿Considera que la tecnología es necesaria?

**Cuadro 6.** Tecnología

¿Considera que la tecnología es necesaria?	Total General	Porcentaje
Siempre	30	74%
Casi siempre	5	13%
Ocasionalmente	5	13%
Rara vez	0	0%
Nunca	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Figura 3.** Tecnología



**Fuente:** Encuesta realizada a las PYME de la ciudad de Quevedo.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento

### Análisis:

Este grafico nos muestra que el 74% considera que la tecnología Siempre es necesaria, el 13% Casi siempre y el 13% Nunca, por lo que en la actualidad la implementación y la actualización de datos y equipos tecnológicos hace productiva una empresa, facilita el trabajo y reduce la mano de obra.

**Pregunta 4.** ¿Cuenta con implementación tecnológica para producir más cantidades a menor tiempo?

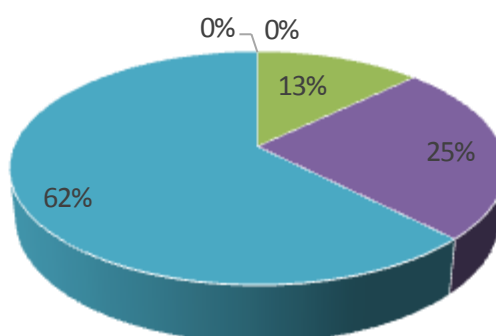
**Cuadro 7.** Implementación Tecnológica

¿Cuenta con implementación tecnológica para producir más cantidades a menor tiempo?	Total General	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Ocasionalmente	5	13%
Rara vez	10	25%
Nunca	25	62%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Figura 4.** Implementación Tecnológica

¿Cuenta con implementación tecnológica para producir más cantidades a menor tiempo?

■ Siempre ■ Casi siempre ■ Ocasionalmente ■ Rara vez ■ Nunca



**Fuente:** Encuesta realizada a las PYME de la ciudad de Quevedo.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento

### Análisis:

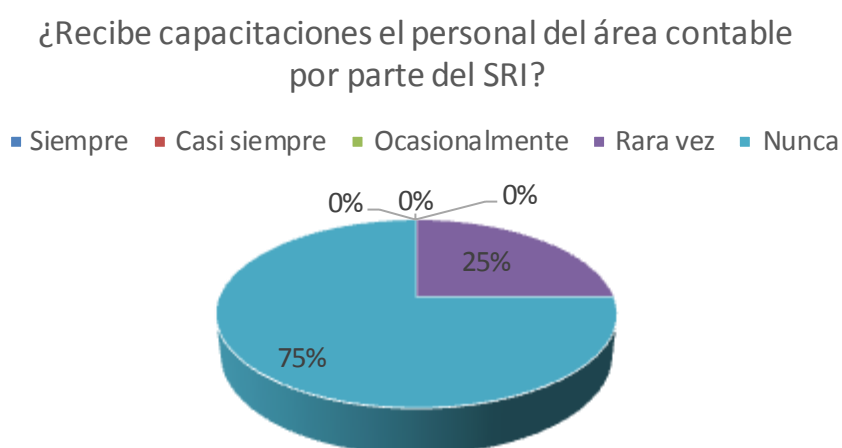
En esta grafica se indica que el 0% no cuenta con implementación tecnológica, y el 13% ocasionalmente lo realizan, 25% rara vez y el 62% nunca realizan dicha implementación, por lo que nos damos cuenta que las PYME deben considerar de vital importancia la implementación tecnológica para producir más cantidades a menor tiempo, lo que haría su trabajo más eficiente.

**Pregunta 5.** ¿Recibe capacitaciones el personal del área contable por parte del SRI?

**Cuadro 8.** Capacitación al Personal.

¿Recibe capacitaciones el personal del área contable por parte del SRI?	Total General	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Ocasionalmente	0	0%
Rara vez	10	25%
Nunca	30	75%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Figura 5.** Capacitación al Personal.



**Fuente:** Encuesta realizada a las PYME de la ciudad de Quevedo.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento

### Análisis:

El gráfico nos muestra que la capacitación al personal antes de las implantaciones tecnológicas es poco frecuente en las PYME, ya que el 25% indicó que Rara vez recibe capacitaciones y el 75% Nunca la reciben, por lo que en las PYME debería ser muy indispensable recibir capacitaciones para el personal del área contable por parte del SRI para el desempeño y productividad de las empresas.

**Pregunta 6.** ¿Dispone con Software contables que ayudan al control y orden en sus registros?

**Cuadro 9.** Software Contables.

¿Dispone con Software contables que ayudan al control y orden en sus registros?	Total General	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Ocasionalmente	0	0%
Rara vez	5	12%
Nunca	35	88%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Figura 6.** Software Contables.



**Fuente:** Encuesta realizada a las PYME de la ciudad de Quevedo.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento

**Análisis:**

Según la gráfica presente indica que contar con un Software contable es escaso en las PYME, por lo que puede llegar a retrasar el trabajo sin ningún orden en sus registros, como detalla que el 12% Rara vez y el 88% Nunca disponen del mismo.

**Pregunta 7.** ¿Exporta su Producto hacia nuevos mercados?

**Cuadro 10.**Exportación de Productos

¿Exporta su producto hacia nuevos mercados?	Total General	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Ocasionalmente	0	0%
Rara vez	0	0%
Nunca	40	100%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Figura 7.** Exportación de Productos



**Fuente:** Encuesta realizada a las PYME de la ciudad de Quevedo.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento



### Análisis:

El Grafico adjunto indica que el 100% Nunca exporta su producto hacia nuevos mercados lo que quiere decir que los productos que elaboran las PYME en Quevedo no están siendo reconocidos ni solicitados, o a su vez no se atreven a ejecutar este proceso por no contar con los medios respectivos.

**Pregunta 8.** ¿Realiza compra del producto en crudo a los agricultores de la zona 5?

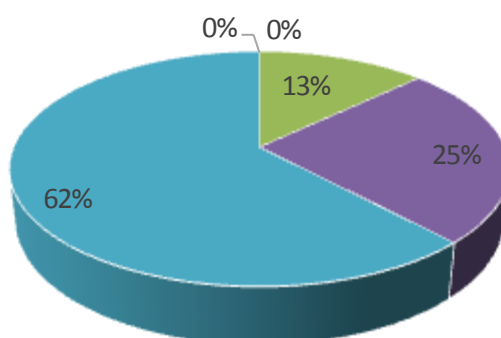
**Cuadro 11.** Compra de Producto

¿Realiza compra del producto en crudo a los agricultores de la zona 5?	Total General	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Ocasionalmente	5	13%
Rara vez	10	25%
Nunca	25	62%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Figura 8.** Compra de Producto

¿Realiza compra del producto en crudo a los agricultores de la zona 5?

■ Siempre ■ Casi siempre ■ Ocasionalmente ■ Rara vez ■ Nunca



**Fuente:** Encuesta realizada a las PYME de la ciudad de Quevedo.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento

**Análisis:**

El resultado de esta grafica muestra que el 13% Ocasionalmente realiza la compra, el 25% Rara vez y el 62% Nunca realizan la compra, lo que indica que las PYME no están cumpliendo su actividad que es la compra y venta de productos, ya que para las PYME dedicadas al sector comercial, debería ser más factible comprar productos en crudo previo a su venta o exportación.

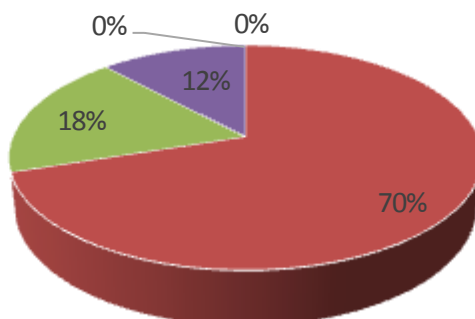
**Pregunta 9.** ¿Se encuentra conforme con los precios que pagan por sus productos?

**Cuadro 12.** Precio de los Productos de Exportación

¿Se encuentra conforme con los precios que pagan por sus productos?	Total General	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi siempre	28	70%
Ocasionalmente	7	18%
Rara vez	5	12%
Nunca	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

¿Se encuentra conforme con los precios que pagan por sus productos?

■ Siempre ■ Casi siempre ■ Ocasionalmente ■ Rara vez ■ Nunca



**Figura 9.** Precio de los Productos de Exportación

### Análisis:

Según el resultado demostrado en la gráfica, las PYME están conforme con los precios que pagan por sus productos al momento que realiza la exportación ya que el 70% casi siempre está de acuerdo, el 18% ocasionalmente y el 12% Rara vez están de acuerdo, eso quiere decir que su producto es bueno porque a sus compradores les gusta.

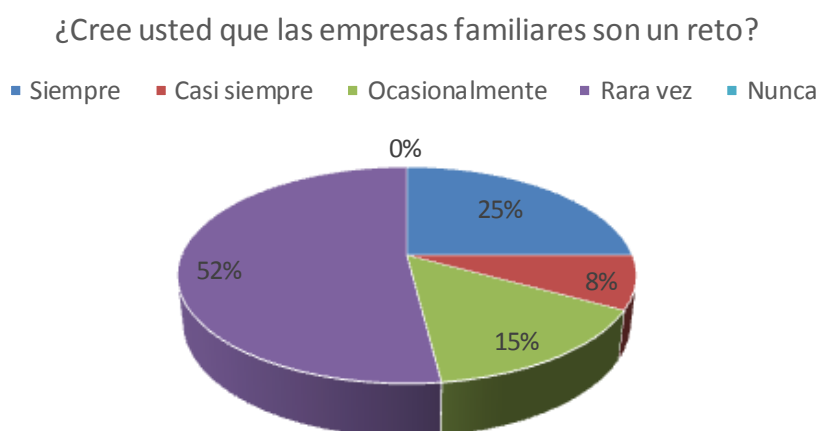
### Pregunta 10. ¿Cree usted que las empresas familiares son un reto?

( Fuente: Encuesta realizada a las PYME de la ciudad de Quevedo.

Elaborado por: Reina Arreaga – Karen Sarmiento

¿Cree usted que las empresas familiares son un reto?	Total General	Porcentaje
Siempre	10	25%
Casi siempre	3	8%
Ocasionalmente	6	15%
Rara vez	21	52%
Nunca	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Figura 10. Empresas Familiares**



**Fuente:** Encuesta realizada a las PYME de la ciudad de Quevedo.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento

### **Análisis:**

En la presente grafica los propietarios de las PYME consideran en un 25% que Siempre las empresas familiares son un reto, el 8% casi siempre, el 15% ocasionalmente, el 52% indica que rara vez las empresas familiares son un reto, puesto que expresan que este tipo de empresas tienen facilidad porque conocen del negocio siempre y cuando mantenga la unidad y sepan mantenerla por generaciones.

**Entrevista realizada el día Lunes 5 de Octubre del 2015 a los Propietarios de las PYME del Sector Comercial Agrícola ubicadas en la ciudad de Quevedo.**

**Pregunta 1.-** ¿Utiliza usted Asesoría Comercial por parte del MIES?

**Respuesta:** Los Propietarios de las PYME supieron indicar que no reciben este tipo de asesorías por parte de entidades del estado, porque desconocen de los derechos a beneficios a los que ellos tienen acceso, por ello no ejecutan porque no conocen el procedimiento adecuado para efectuar dicha asesoría.

**Pregunta 2.-** ¿Ha recibido préstamos por parte del MIES para mejoras y adquisiciones en su PYME?

**Respuesta:** Al igual que la asesoría comercial, los propietarios de las PYME tienen desconocimiento por parte de las entidades del estado a las que tienen acceso a este tipo de beneficios como realizar préstamos para adquisición y mejoras en su PYME, no conocen el procedimiento adecuado para ejecutar estas implementaciones que para su empresa sería de mucha ayuda.

**Pregunta 3.-** ¿Qué opina acerca de la Tecnología?

**Respuesta:** La mayoría de los propietarios supieron expresar que la tecnología es muy indispensable en la vida de un estudiante, profesional, que no se diga para una empresa, ya que de esta manera se realiza un trabajo a menor tiempo, reduce la mano de obra en cuanto a producción, y en el aspecto administrativo se puede llevar un mejor control.

**Pregunta 4.-** ¿Cuenta con implementación tecnológica?

**Respuesta:** En su mayoría indican que la implementación de maquinarias y equipos tecnológicos, no la han efectuado, y continúan su labor con maquinarias antiguas, o a su vez con personal humano.

**Pregunta 5.-** ¿Recibe capacitaciones el personal del área contable por parte del SRI?

**Respuesta:** En la actualidad no se ha efectuado este tipo de capacitaciones para dicha área, ya que no consideran necesaria su implementación, y tampoco tienen el conocimiento necesario para efectuar estas labores, por ello prefieren seguir llevando su trabajo manualmente.

**Pregunta 6.-** ¿Qué significa para usted una empresa familiar?

**Respuesta:** Los propietarios de las PYME indican que este tipo de empresas como son las familiares, tienen facilidad porque conocen del negocio y sus actividades, pero deberán mantenerla siempre y cuando conserven la unidad, y sepan seguir las políticas establecidas.

### **4.3. RESULTADOS**

Luego de haber realizado las encuestas y entrevistas, y de realizar la respectiva tabulación de datos y gráficas, llegamos a las siguientes conclusiones:

- ✚ Es muy indispensable la asesoría comercial ya que de esa manera se lleva a cabo un buen funcionamiento en la empresa. Las PYME al recibir ayuda por parte de las entidades del estado como es la del MIES, con la finalidad de invertir siempre por el crecimiento y el mejoramiento del nivel productivo de las mismas.
- ✚ En la actualidad la implementación y la actualización de datos y equipos tecnológicos hace productiva las PYME, facilita el trabajo y reduce la mano de obra. Las PYME deben considerar de vital importancia la implementación tecnológica para producir más cantidades a menor tiempo, lo que haría su trabajo más eficiente.
- ✚ En las PYME debería ser muy indispensable recibir capacitaciones para el personal del área contable por parte del SRI para su desempeño y productividad. El que no cuenten con un Software contable puede llegar a retrasar el trabajo sin ningún orden en sus registros.
- ✚ Los productos que elaboran las PYME en Quevedo serán reconocidos y solicitados, al efectuar los procesos y medios respectivos, obteniendo los canales de información para su exportación realizando estrategias de mercado adecuadas.

- Las PYME expresan que las empresas familiares tienen facilidad porque conocen del negocio siempre y cuando mantengan la unidad y sepan mantenerla por generaciones.

#### 4.4. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

**Cuadro 14.** Verificación De Hipótesis

Hipotesis	Verificacion
En las PYME del sector comercial agrícola con la implementación de maquinarias vamos a reducir la masiva mano de obra ya que por el esfuerzo físico que se requeriría cuentan con un personal en su mayoría hombres.	En las PYME del sector comercial agrícola de la ciudad de Quevedo consideran de mucha ayuda la implementación tecnológica para su producción, mas no para su manejo contable ya que no la consideran necesaria y prefieren seguir llevando manualmente estas actividades
Las PYME para su aumento competitivo en el mercado interno como internacional realizaran un compromiso con empresa e instituciones y cooperativas ya sean públicas y privadas que les otorgara financiamiento para mejoras de su PYME.	La falta de información de las PYME sobre la existencia de instituciones del estado a las cuales tienen derecho a diferentes beneficios no les permite innovar su empresa.
Restructurar el organigrama de la PYME para ubicar al capital humano en las áreas donde puedan delegar sus funciones con los conocimientos adecuados y una formación capacitada.	Al no contar con capacitación ni implementación de equipos tecnológicos y software contable no llevan un control adecuado, tanto en registro de actividades como en delegar funciones correctamente en las áreas de la empresa.
Implementación de tecnología moderna permitiéndoles innovar y contar con una calidad y desarrollo en sus procesos productivos como administrativos a un menor costo y tiempo de forma eficiente brindando ese valor agregado al producto	El que las PYME no efectúen la debida implementación tecnológica, da como resultado el que su nivel productivo no desarrolle, teniendo como consecuencias que su producto sea vendido a empresas posesionadas y aun precio bajo.

**Fuente:** Encuesta realizada a las PYME de la ciudad de Quevedo.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento

## 5. CONCLUSIONES

Como hemos podido notar las PYME del sector comercial agrícola de la ciudad de Quevedo se encuentran legalmente constituida registradas debidamente en el municipio, pero carecen de innovación e implantaciones tecnológicas como maquinarias y software acorde a la actividad en que se desenvuelvan, por falta de conocimiento ya que no tienen asesoría comercial que les indiquen los procesos respectivos para acceder a estos beneficios ya que son de gran ayuda para sus PYME, encontramos casos de ciertas PYME que consideran necesaria la tecnología en el proceso que les ayuda para su producción pero no para sus manejos contables prefieren seguirla llevando de una manera manual y esto se da porque el SRI no les capacita para que tengan conocimientos como llevar a cabo sus registros contables para un mejor control.

En las PYME de Quevedo están conformadas por empresas familiares quien no las consideran un reto en su gran mayoría ya que sienten que la familia se mantiene unida y que se va a seguir manteniendo con el pasar de los años pero sin embargo si suelen haber desacuerdos en ocasiones al no estar de acuerdo con alguna disposición o ejecución que se vayan a realizar en la empresa, pero al final la decisión final la tiene la cabeza principal.

Los dueños de las PYME sienten que realizan una labor importante al generar trabajo a los pobladores de su ciudad es un trabajo en conjunto y como esfuerzo que lo realizan y uno de los objetivos y metas planteadas y poder llegar a mercados exteriores ser competitivos y que sean reconocidos sus productos.



## 6. RECOMENDACIONES

Nuestra investigación está enfocada en que las PYME de la ciudad de Quevedo sean caracterizadas para un mejor desenvolvimiento en cómo llevar a cabo su empresa y puedan cumplir sus metas, alcanzar sus propósitos planteados.

Para llevar a cabo sus objetivos deben de conocer cómo acceder a los beneficios que ellos tienen derecho por parte del estado para esto deben asesorarse como realizar financiamientos para poder implementar maquinarias que les beneficien en cuanto a costo del personal humano y un tiempo adecuado en producción.

Contar con capacitaciones para conocer el manejo del software contable y tener un orden y control en su área contable y a futuro no tener inconvenientes y mantenerse al día en sus obligaciones tributarias; como distribuir sus ingresos y gastos.

Ya que en su gran mayoría estas PYME están conformadoras por familiares deben de capacitarlos para que tengan conocimiento de las actividades que se desempeñan, poner orden y que sean respetas siguiendo el proceso adecuado si solicitan dinero o productos que tengan la autorización respetivamente firmada por el gerente o dueño de las Pyme ya que así no tendrán descuadres de su caja ni faltantes en sus productos.

7.

# ANEXOS

## Anexo 1.- Formato de las encuestas.



### ENCUESTA

#### INSTRUCCIONES

Encierre en círculo el numeral que considere una respuesta oportuna de lo solicitado.

Utilice la siguiente escala:

1= Siempre

2= Casi siempre

3= Ocasionalmente

4= Rara vez

5= Nunca

1.- ¿Utiliza usted asesoría Comercial por parte del MIES?	1	2	3	4	5
2.- ¿Ha recibido préstamos por parte del MIES para mejoras y adquisiciones en su PYME?	1	2	3	4	5
3.- ¿Considera que la tecnología es necesaria?	1	2	3	4	5
4.- ¿Cuenta con implementación tecnológica para producir más cantidades a menor tiempo?	1	2	3	4	5
5.- ¿Recibe capacitaciones el personal del área contable por parte del SRI?	1	2	3	4	5
6.- ¿Dispone con software contables que ayudan al control y orden en sus registros?	1	2	3	4	5
7.- ¿Exporta su producto hacia nuevos mercados?	1	2	3	4	5
8.- ¿Realiza compra del producto en crudo a los agricultores de la zona 5?	1	2	3	4	5
9.- ¿Se encuentra conforme con los precios que pagan por sus productos?	1	2	3	4	5
10.- ¿Cree usted que las empresas familiares son un reto?	1	2	3	4	5

**Fuente:** Formato de Encuestas.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento

## Anexo 2.- Formato de las entrevistas.



### ENTREVISTA

1.- ¿Utiliza usted asesoría Comercial por parte del MIES?
2.- ¿Ha recibido préstamos por parte del MIES para mejoras y adquisiciones en su PYME?
3.- ¿Qué opina acerca de la tecnología?
4.- ¿Cuenta con implementación tecnológica?
5.- ¿Recibe capacitaciones el personal del área contable por parte del SRI?
6.- ¿Qué significa para usted una empresa familiar?

**Fuente:** Formato de Entrevistas.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento

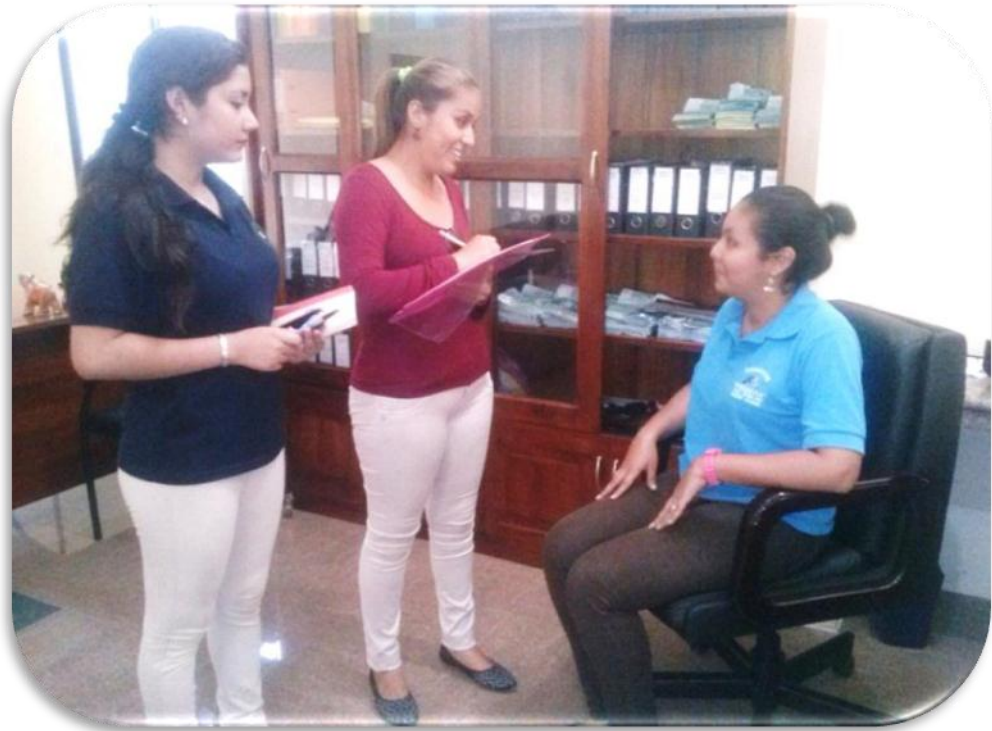
**Anexo 3.-** Fotos de encuesta y entrevista realizada en la ciudad de Quevedo.



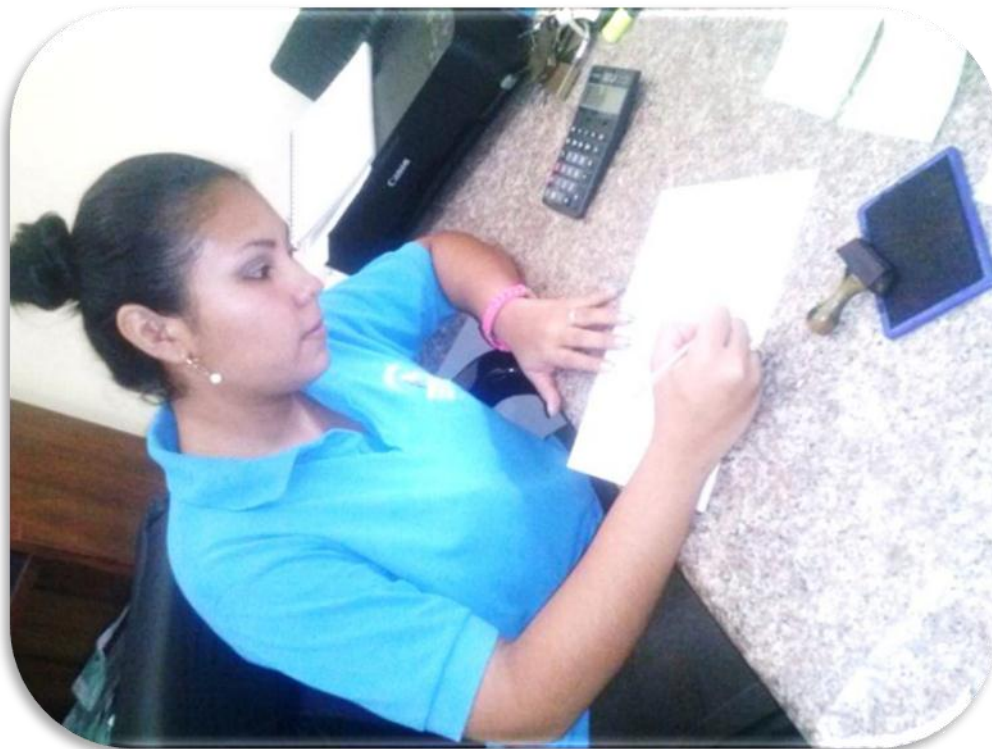
**Figura 11.-** Entrevista Realizada a Propietario del Comercial.



**Figura 12.-** Propietario del Comercial respondiendo las respectivas interrogantes.



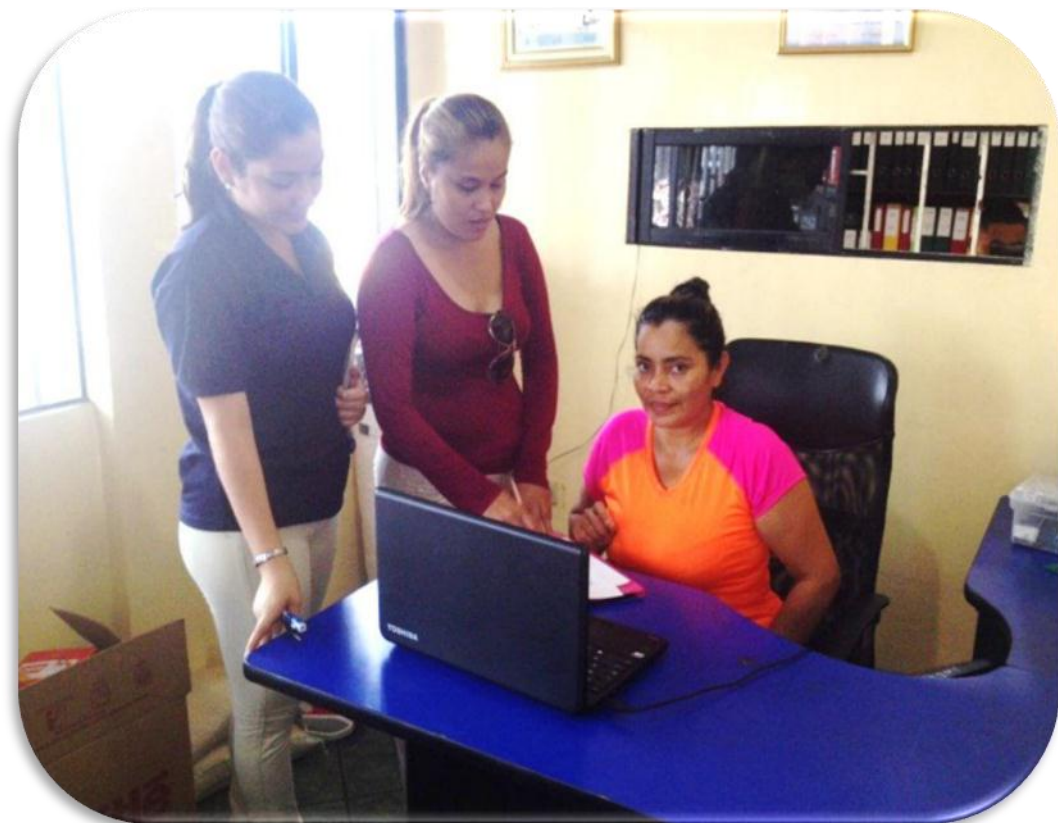
**Figura 13.-** Dando Indicaciones a Trabajadora del Comercial sobre la Encuesta.



**Figura 14.-** Trabajadora Efectuando nuestra Encuesta.



**Figura 15.-** Entrevista Realizada a Propietaria de Comercial.



**Figura 16.-** Explicando las interrogantes de la Encuesta a Empleada de Comercial.



**Figura 17.-** Efectuando Encuesta a Empleado de Comercial.



**Figura 18.-** Realizando encuesta a Empleado de Comercial.





**Figura 19.-** Maquinaria para proceso de producción del Comercial.



**Figura 20.-** Maquinaria y producto procesado del Comercial.

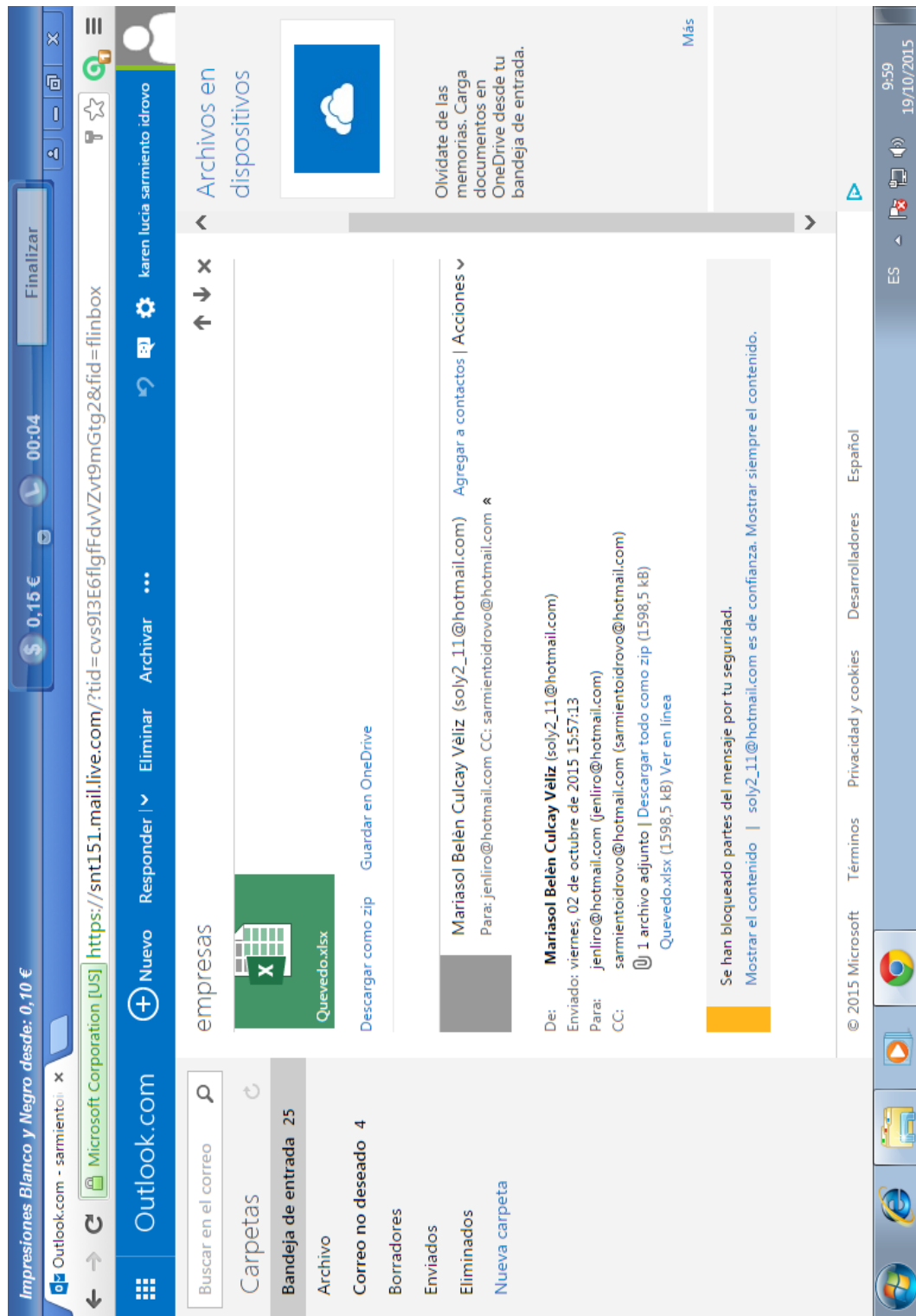


**Figura 21.-** Proceso del producto por medio de mano de obra en Comercial.



**Figura 22.-** Maquinarias y equipos para proceso de producción del Comercial.

#### Anexo 4.- Información facilitada por el Municipio de la ciudad de Quevedo.



**Fuente:** Correo con Archivo de las PYME facilitado por Municipio de Quevedo.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento

## Anexo 5.- Archivo Excel Con Total De La Población A Encuestar

A	B	C	D	E	F	G	R	S	T	U	V
	Numero Ruc	Razon Social	Descripcion	Nº Establecimiento	Nombre Comercial	Direccion	Referencia Ubicacion	Tipo Establecimiento	Provincia Contribuyente	Canton Contribuyente	Parroquia Contribuyente
1	1201263892001	ANDAGOYA ARREAGA MARINO SEGUNDO	VENTA AL POR MAYOR DE CACAO EN CUALQUIERA DE SUS FORMAS.	1		LA JUDITH, VIA A VALENCIA, km 2.5	FRENTE A LA EXPORTADORA DE GRANOS MARTINETTI	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CRISTOBAL
2	0914651054001	PINTO FERNANDEZ NATIVIDAD EYECENIA	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	MULTICOMERCIO EYE	EL GUAYACAN TERCERA ETAPA; SOLAR 08; Manz. C7	A CIEN METROS DEL COLEGIO FISCAL GUAYACANES	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	GUAYACAN
3	1200874608001	MEZA PALACIOS LUCAS PABLO	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1		COOP. DELIA IBARRA, OLMEDO Nº 806, Manz. 23, Solar 4	JUNTO A LA LICORERA LA TAPITA	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CAMILO
4	1200967956001	BARRAGAN PENA WILLIAN HERNAN	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1		GUAYACAN, CALLE PRIMERA Nº SOLAR 04, INTERS. B; MANZ. 15	DIAGONAL A LA IGLESIA CATOLICA SANTA TRINIDAD	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	GUAYACAN
5	1200979035001	MELENDRES BONILLA VICTOR	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1		CALLE JORGE TINOCO, Nº S/N MANZ. 2	ATRAS DEL COLEGIO FISCAL QUEVEDO	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	VENUS DEL RIO QUEVEDO
6	1201940739001	AVILES SOLIS RUTH ISABEL	VENTA AL POR MAYOR DE CACAO EN CUALQUIERA DE SUS FORMAS.	1		BARRIO SECTOR PARQUE ROTARIO CALLE AV. QUITO Nº S/N; INTERCC. GUSTAVO CHONG QUI	A UNA CUADRA DEL PARQUE ROTARIO	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	QUEVEDO
7	1202441000001	MONTIEL CHIRIGUAYA PIEDAD ALEJA	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	COMERCIAL PIEDACITA	LOS CHOFERES, AV. WALTER ANDRADE FAJARDO, INTERSCC. DECIMA, VIA A EL EMPALME KM. 1	JUNTO AL HOTEL COSTA DEL SOL	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SIETE DE OCTUBRE

**Fuente:** Archivo de las PYME del Sector Comercial de la ciudad de Quevedo.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento

A	B	C	D	E	F	G	R	S	T	U	V
	Numero Ruc	Razon Social	Descripcion	Nº Establecimiento	Nombre Comercial	Direccion	Referencia Ubicacion	Tipo Establecimiento	Provincia Contribuyente	Canton Contribuyente	Parroquia Contribuyente
9	1202672059001	CEDEDO ALAVA FREDDY ANTONIO	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	CASA COMERCIAL CEDEÑO	AV. 2 DE JULIO, Nº S/N	JUNTO A LA PILADORA LA ESPIGA	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CARLOS
10	1202992820001	MANOBANDA ALVAREZ JORGE ENRIQUE	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1		CALLE PRINCIPAL, Nº 600, VIA A VALENCIA, KM. 1	FRENTE A LA EXPORTADORA MANOBANDA	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CRISTOBAL
11	1291700647001	AGROLAYA S.A.	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1		CALLE PRINCIPAL, Nº S/N, VIA A VALENCIA KM. 2.5; VIA AL RCTO. CAÑALITO	FRENTE A LA EXPORTADORA DE PRODUCTOS AGRICOLAS LA NUEVA CASA DEL CACAO	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CRISTOBAL
12	1707098958001	MARTINETTI SALTOS GONZALO ENRIQUE	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	INTERMEDIARI A AGRICOLA MARTINETTI	PRINCIPAL, Nº S/N, VIA A VALENCIA, KM. 2	A CIEN METROS DEL COMERCIAL DE PRODUCTOS AGRICOLAS AGROLAYA	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CRISTOBAL
13	1710846104001	AYALA MANOBANDA ALBERT EDILBERTO	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	AGRICOLA COMERCIAL DON ALBERT	AV. 2 DE JULIO, Nº S/N	JUNTO AL COMERCIAL LEMA	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CARLOS
14	1801310549001	TOVAR CHONG JORGE ENRIQUE	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1		CALLE OCTAVA, Nº 305, AV. 7 DE OCTUBRE	JUNTO A LA FERRETERIA AILLA	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	QUEVEDO
15											
16											

**Fuente:** Archivo de las PYME del Sector Comercial de la ciudad de Quevedo.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento

A	B	C	D	E	F	G	R	S	T	U	V
	Numero Ruc	Razon Social	Descripcion	Nº Establecimiento	Nombre Comercial	Direccion	Referencia Ubicacion	Tipo Establecimiento	Provincia Contribuyente	Canton Contribuyente	Parroquia Contribuyente
16											
14	1202792279001	AVILES MONTIEL PATRICIA PILAR	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1		JUAN DE DIOS ZARATE, SECTOR SANTA ROSA, Nº SOLAR 05, MANZ. 14	ATRAS DEL COLEGIO 24 DE MAYO	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	24 DE MAYO
15	0101748309001	BENAVIDES ESPINOZA ROSARIO ANTONIETA	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	COMERCIAL KARINA	MARCOS QUINTANA Nº 224, INTERSC. SEXTA, MANZ. PAGADA 2015	FRENTE AL COMISARIATO FAMILIAR	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	QUEVEDO
16	0200089969001	JIMENEZ MOREION GLORIA EVA	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	COMERCIAL BONILLA JIMENEZ	MALECON; Nº 620, INTERSC. SEXTA Y SEPTIMA	JUNTO A LA TIENDA DE ABARROTES DON ALBERTO	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	QUEVEDO
17	0502189202001	ROMERO CRUZ JUAN CARLOS	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	COMERCIAL ROMERO	SECTOR ENTRADA A MOCACHE, Nº S/N, VIA A VENTANAS, KM. 21	FRENTE A LA CANCHA DE INDOOR ENTRADA A MOCACHE	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CARLOS
18	0503815789001	YANEZ MACIAS ELVIS ADRIAN	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	COMERCIAL YANEZ	CALLE G, Nº SOLAR 08, MANZ. 25	JUNTO A LA PANADERIA YULEXI	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	LA ESPERANZA
19	0904160595001	RUIZ ARIAS ISABEL	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	COMERCIAL LUPITA	CAMILO AREVALO Nº 213, INTERSC. JUAN MONTALVO	JUNTO AL TALLER DE REPARACION DE MAQUINARIA AGRICOLA QUEVEDO	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CAMILO
20	0912227626001	SALTOS PELAY MAGALY NARCISA	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	3	COMERCIAL MARICELA	CALLE PRINCIPAL, Nº S/N VIA A EL VERGEL	FRENTE AL COMERCIAL ORTEGA	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	LA ESPERANZA
21	0913098059001	GRANJA CHIANG JHONY CAROL	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	COMERCIAL GRANJA	AV. 2 DE JULIO, Nº S/N; INTERSC. ESTENIO BURGOS, VIA A FRUTA DE PAN	A TRESCIENTOS METROS DEL RETEN POLICIAL	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CARLOS
				Nº	Nombre			Tipo	Provincia	Canton	Parroquia
	Foglio1	Foglio2	Foglio3							III	

**Fuente:** Archivo de las PYME del Sector Comercial de la ciudad de Quevedo.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento

A	B	C	D	E	F	G	R	S	T	U	V
	Numero Ruc	Razon Social	Descripcion	Nº Establecimiento	Nombre Comercial	Direccion	Referencia Ubicacion	Tipo Establecimiento	Provincia Contribuyente	Canton Contribuyente	Parroquia Contribuyente
25											
26	0919692079001	VERA INTRIAGO WASHINGTON DANIEL	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	2	COMERCIAL DANIEL JR	LOTIZACION LADY LOURDES, AV. 2 DE JULIO Nº SOLAR 3, MANZ. 7	FRENTE A COMERCIAL DE PRODUCTOS AGRICOLAS MOYA	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CARLOS
27	1200273686001	CHIANG DIAZ HERALDO COLON	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	COMERCIAL CHIANG	DOS DE JULIO, Nº 631, INTERSC. INGENIERO RAMON FUENTES	A CIEN METROS DE AGRIAPAC	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CARLOS
28	1200723268001	SEGOVIA MACIAS GREGORIA OFELIA	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	COMERCIALIZA DORA AGRICOLA LEMA	AV. 2 DE JULIO, Nº 220, INTERSC. HUMBERTO AVILA, VIA A BABAHOYO, KM. 1	A DOS CUADRAS DE LA ESCUELA TUNGURAHUA	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CARLOS
29	1201987383001	FAJARDO MUNOZ RIGOBERTO ALFREDO	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	COMERCIAL FAJARDO	LOTIZACION LAS MERCEDES, AV. GUAYAQUIL, Nº S/N; INTERSC. MANABI	JUNTO AL COMERCIAL DE PRODUCTOS AGRICOLAS AYALA	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CRISTOBAL
30	1202441000001	MONTIEL CHIRIGUAYA PIEDAD ALEJA	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	5	COMERCIAL PIEDACITA DOS	PRINCIPAL Nº S/N, VIA A EL EMPALME, KM. 4	A TRESIENTOS METROS DE LA ESTACION EXPERIMENTAL INIAP PICHILINGUE	LOC	LOS RIOS	QUEVEDO	SIETE DE OCTUBRE
31	1202889638001	MANOBANDA RODRIGUEZ JOSE EMILIO	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	2	COMERCIAL JOEL	EL GUAYACAN SEGUNDA ETAPA, PRINCIPAL, Nº S/N	A VEINTE METROS DE LA ESCUELA FAUSTO MOLINA	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	GUAYACAN
32	1202893069001	ANGULO CABEZA VENUS MARUCHA	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	COMERCIAL MARUCHA	DELIA IBARRA, CAMILO AREVALO, Nº S/N, INTERSC. PANAMA	A DOS CUADRAS DEL JARDIN DE INFANTES PULGARCITO	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CAMILO
	Foglio1	Foglio2	Foglio3	Nº	Nombre			Tipo	Provincia	Canton	Parroquia

**Fuente:** Archivo de las PYME del Sector Comercial de la ciudad de Quevedo.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento

A	B	C	D	E	F	G	R	S	T	U	V
	Numero Ruc	Razon Social	Descripcion	Nº Establecimiento	Nombre Comercial	Direccion	Referencia Ubicacion	Tipo Establecimiento	Provincia Contribuyente	Canton Contribuyente	Parroquia Contribuyente
33											
34	29	OLAYA ALVAREZ OSCAR FABRIZIO	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	AGROCOMERCIAL CESAR JOSE	CALLE CUARTA, Nº S/N	DIAGONAL AL ALMACEN DE REPUESTOS LA CASA DEL FRENO	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SIETE DE OCTUBRE
35	30	BARRAGAN ALVAREZ LORENA ROSALBA	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	COMERCIAL JEREMIAS	CALLE SEGUNDA Nº SOALR 01; MANZ. 16	ATRAS DE LA ESCUELA FAUSTO MOLINA	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	GUAYACAN
36	31	MAYGUA RODRIGUEZ MILTON MEDARDO	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	COMERCIAL ADRIANITA	SAN JOSE, CALLE VIGESIMA PRIMERA, Nº 307, INTERSC. VICENTE ROCAFUERTE	DIAGONAL AL COLISEO WELLINGTON CHANG LUA	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	VIVA ALFARO
37	32	RODRIGUEZ CARBO PEDRO HERNAN	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	LAVADORA Y COMERCIAL RODRIGUEZ	CARLOS JULIO AROSEMENA, CALLE GUSTAVO CHONG QUI, Nº S/N	FRENTE AL SALON DEL REINO DE LOS TESTIGOS DE JEHOVA	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	VENUS DEL RIO QUEVEDO
38	33	VINUEZA ROBLES JOHANNA ARACELY	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	2	COMERCIAL MIA SU ECONOMIA	LOTIZACION LAS PALMERAS, Nº SOLAR 03, MANZ. 03	FRENTE AL TALLER DE CARROCERIAS ZAMBRANO	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CRISTOBAL
39	34	SALAZAR SANDOYA MAURICIO MIGUEL	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	COMERCIAL SALAZAR	SECTOR HOGAR PARA LOS POBRES; CALLE OTTO AROSEMENA Nº S/N; JOSE JOAQUIN DE OLMEDO	DIAGONAL AL ASERRADERO LA FORTUNA	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CAMILO
40	35	SALAZAR MEDINA MARCOS ANTONIO	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	CASA COMERCIAL HERMANOS SALAZAR	LOS CEIBOS, CALLE 24 DE MAYO, Nº SOLAR 2, INTERSC. PRIMERA, MANZ. 1	A VEINTE METROS DEL COMISARIATO CORDOVA	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	NICOLAS INFANTE DIAZ

**Fuente:** Archivo de las PYME del Sector Comercial de la ciudad de Quevedo.

**Elaborado por:** Reina Arreaga – Karen Sarmiento



A	B	C	D	E	F	G	R	S	T	U	V
	Numero Ruc	Razon Social	Descripcion	Nº Establecimiento	Nombre Comercial	Direccion	Referencia Ubicacion	Tipo Establecimiento	Provincia Contribuyente	Canton Contribuyente	Parroquia Contribuyente
41	36	GUERRA MACIAS DIANA AURORA	VENTA AL POR MAYOR DE CACAO EN CUALQUIERA DE SUS FORMAS.	1	COMERCIAL GONZALITO	ESTENIO BURGOS, Nº SOLAR 1-9, INTERSCC. JAIME ROLDOS, MANZ 3	DIAGONAL A LA TIENDA DE ABARROTOS DIANITA	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CARLOS
42	37	ZAVALETA SANCHEZ JEFFERSON RONAL	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	COMERCIAL JEFFERSON ZAVALETA	CALLE OCTAVA, Nº SOLAR 06, INTERSCC. H; MANZ 23	DIAGONAL A LA UNIDAD JUDICIAL	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CAMILO
43	38	HIDALGO GILER FRANKLIN RAMON	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	COMERCIAL LA BUENA SUERTE	AV. PANAMERICANA, Nº S/N, VIA A BUENA FE, KM. 7.5	JUNTO AL RESTAURANTE PARADOR EL SALAN	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	VENUS DEL RIO QUEVEDO
44	39	AYALA MANOBANDA ALBERT EDILBERTO	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	AGRICOLA COMERCIAL DON ALBERT	AV. 2 DE JULIO Nº S/N	JUNTO AL COMERCIAL LEMA	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	SAN CARLOS
45	40	JACOME VASONEZ WALTHER RUBEN	VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS.	1	COMERCIAL DE COMPRA Y VENTA JACOME	CARLOS JULIO AROSEMENA, CALLE GUSTAVO CHONG QUI, Nº 204, INTERSCC. CALLEJON SEGUNDO	ATRAS DE LA CASA JUDICIAL	MAT	LOS RIOS	QUEVEDO	24 DE MAYO
46											
47											
48											
49											
50											
51											
52											
53											

Fuente: Archivo de las PYME del Sector Comercial de la ciudad de Quevedo.

Elaborado por: Reina Arreaga – Karen Sarmiento

## 8. BIBLIOGRAFÍA

- Andrade Escudero, J. d., & Mosquera Bajaña, E. A. (2007). *Elaboración y utilización de los medios audiovisuales del aula para mejorar la enseñanza y aprendizaje en los niños.*
- Bravo, M. I. (Junio de 2006). "Vamos a jugar", un software atractivo para la socialización de personas con el síndrome de Down (página 2). Recuperado el 14 de Noviembre de 2011, de "Vamos a jugar", un software atractivo para la socialización de personas con el síndrome de Down (página 2): <http://www.monografias.com/trabajos65/software-sindrome-down/software-sindrome-down2.shtml>
- Carrasco, C. (08 de 11 de 2014). *SRI para las PYMES.* Recuperado el 20 de 08 de 2015, de SRI para las PYMES: <http://www.sri.gob.ec/de/32>
- CELI, P. J. (06 de 10 de 2012). *UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR.* Recuperado el 15 de 09 de 2015, de UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR: <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/1810/1/T-UCE-0003-263.pdf>
- Cueva, F. C. (20 de 10 de 2008). *Costitucion de la Republica del Ecuador.* Recuperado el 29 de 09 de 2015, de Costitucion de la Republica del Ecuador: [www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion\\_de\\_bolsillo.pdf](http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf)
- Definición.de.* (2011). Recuperado el 14 de Noviembre de 2011, de Definición.de: <http://definicion.de/audiovisual/>
- Fernandez, D. (25 de 11 de 2014). *5 problemas de las pymes para el exito.* Recuperado el 15 de 09 de 2015, de 5 problemas de las pymes para el exito: <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2010/04/21/ser-exitoso-sin-morir-en-el-interno>
- Gonzalez, G. (06 de 09 de 2013). *Metodología de Calidad en el Servicio al cliente.* Recuperado el 10 de 09 de 2015, de Metodología de Calidad en el Servicio al cliente: <http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/1/gonzalezvictoriagustavo.pdf>

ICAZA, A. S. (2008). *TEMA: IMPLEMENTACION DE MATERIAL LUDICO PARA DESARROLLAR LA MOTRICIDAD GRUESA EN LOS NIÑOS.*

Pores, M. d. (2010). *Informática Hoy*. Recuperado el 14 de Noviembre de 2011, de Informática Hoy: <http://www.informatica-hoy.com.ar/aprender-informatica/Que-es-un-sistema-informatico.php>

Quiñonez, M. (02 de 12 de 2014). *estudio de la gestion competitiva de las PYME*. Recuperado el 20 de 09 de 2015, de estudio de la gestion competitiva de las PYME: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2012/pequenas-medianas-empresas-ecuador.html>

Salinas, C. (06 de 06 de 2013). *financiamiento para inovar las pymes*. Recuperado el 04 de 08 de 2015, de financiamiento para inovar las pymes: <http://www.pymempresario.com/destacados/fuentes-de-financiamiento-para-inovar-en-las-pymes/>

Solano, J. (08 de 11 de 2014). *caracterizacion de PYME comercial del canton machala 2012*. Recuperado el 09 de 18 de 2015, de caracterizacion de PYME comercial del canton machala 2012: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2012/jas.html>

UNCTAD 1990 - Conferencia de las Naciones Unidas;. (1998 - 2011). ALEGSA. Recuperado el 11 de Abril de 2012, de <http://www.alegsa.com.ar/Dic/transferecia%20de%20tecnologia.php>

WEDMAIL UNDAI | U D15649461 - tesis para | U D15649461 - tesis para | M Recibidos (1.01) - jefin

Aplicaciones | Google | YouTube | amny | Página Principal | Revistas científicas | WordPress.com: en | CircuitoX.com | La X | Curso Completo de | Pequeñas y medianas

## URKUND

Document: tesis para enivar.docx (D15649461)  
 Submitted: 2015-10-12 12:54 (05:00)  
 Submitted by: relizabetharreaga64@hotmail.com  
 Received: jimendosac4.unemi@unanalysis.orkund.com  
 Message: Reina Arreaga y Karen Sarmiento Snow:fullmessage

1% of this approx. 19 pages long document consists of text present in 2 sources.

List of sources

PROYECTO DE GRADO FERNANDO TASIGCHANA VINT PLAGIO.docx	
http://www.procedencia.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/07/ReglamentoC...	
http://repositorio.unemi.edu.ec/xmlui/handle/223456789/692	
http://www.unemi.edu.ec/cursoconfeccionecolabec/2012/pequeñas_medianas_empresas_ecuado...	
Alternative sources	
TESIS TERMIADA.docx	
anteproyecto ABY LOIS.docx	

0 Warnings | Reset | Export | Share

95%  
 Urkund's archive: UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO / tesis terminada capítulos y INT.REC... 95%  
 la facultad de ciencias administrativas y comerciales de la universidad estatal de milagro, proyectos que

Active


la Facultad de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de nuestra propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que está referenciado expresamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una Institución Nacional o extranjera. Milagro, Octubre del 2015  
 Reina Arreaga Escobar C.I:  
 C94-1-5506 1      Karen Sarmiento Idrovo C.I:092-36682 4

UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES  
 CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

El tribunal calificador previo a la obtención del título de INGENIERIA EN CONTADURIA PUBLICA Y AUDITORIA otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones: MEMORIA CIENTIFICA, DEFENSA ORAL [ ] TOTAL [ ] EQUIVALENTE [ ]

NOMBRE PRESIDENTE DEL TRIBUNAL  
 NOMBRE PROFESOR DELEGADO NOMBRE PROFESOR SECRETARIO DEDICATORIA A DIOS

Por darme salud y vida, y siendo mi guía incondicional, en cada paso que doy, en cada objetivo propuesto, cuándome y brindándome la sabiduría y fortaleza para cumplir mis metas, y por haberme permitido llegar a cumplir este objetivo tan fundamental para mi vida profesional, además de su infinita bondad. A mis Padres Por ser el pilar fundamental en mi vida, quienes siempre me aconsejan y me brindan el apoyo necesario para seguir adelante en todo lo que me propongo. Siempre velando por mi bienestar, poniendo su entera confianza en cada cosa que se me presente sin dudar en mis capacidades e inteligencia. Los amo mucho y estoy infinitamente agradecida con cada uno de ellos.



Ing. Fabricio Guevara Viejo, MAE  
 RECTOR

