



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES
PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA COMERCIAL

TÍTULO DEL PROYECTO
ESTUDIO DEL SECTOR COMERCIAL Y SU INCIDENCIA EN EL
CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL CANTÓN SIMON BOLIVAR

AUTORAS:
FLORES LOPEZ ALIFER VIVIANA
VARGAS CRUZ KAREN MAGDALENA

TUTOR:
DR. LOOR BRIONES WALTER VICTORIANO

MILAGRO, OCTUBRE 2015
ECUADOR

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Por la presente hago constar que he analizado el proyecto de grado presentado por las estudiantes Flores López Alifer Viviana y Vargas Cruz Karen Magdalena para optar al título de Ingeniería Comercial y que acepto tutoriar las estudiantes, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, a los 8 días del mes de Junio del 2015

A handwritten signature in blue ink, consisting of several overlapping loops and a long horizontal stroke extending to the right.

Firma del tutor

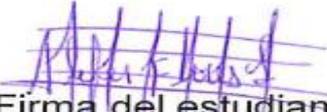
LOOR BRIONES WALTER VICTORIANO

0907285092

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.

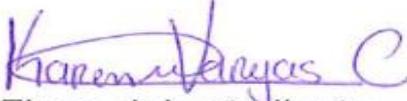
Milagro, a los 29 días del mes de Octubre de 2015



Firma del estudiante

FLORES LOPEZ ALIFER VIVIANA

CI: 0941987679



Firma del estudiante

VARGAS CRUZ KAREN MAGDALENA

CI: 0940738685

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

El tribunal calificador previo a la obtención del título de Ingeniería Comercial otorga al presente proyecto de investigación a la Srta. Flores López Alifer Viviana las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTIFICA	[45]
DEFENSA ORAL	[50]
TOTAL	[95]
EQUIVALENTE	[HB]

F)

ING. VALDERRAMA
BARRAGAN FAVIO
PROFESOR DELEGADO

F)

DR. LOOR BRIONES WALTER
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

F)

LCDA. MUÑOZ BERNAL
MERCEDES
PROFESOR SECRETARIO

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

El tribunal calificador previo a la obtención del título de Ingeniería Comercial otorga al presente proyecto de investigación a la Srta. Vargas Cruz Karen Magdalena las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTIFICA	[45]
DEFENSA ORAL	[50]
TOTAL	[95]
EQUIVALENTE	[HB]

F)

ING. VALDERRAMA
BARRAGAN FAVIO
PROFESOR DELEGADO

F)

DR. LOOR BRIONES WALTER
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

F)

LCDA. MUÑOZ BERNAL
MÉRCEDEZ
PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

Dedico éste proyecto a Dios por darme fuerza, inteligencia, valor y sabiduría para salir adelante y no desmayar ante todos los obstáculos que se presentan en el camino.

A mis padres, Fernando Flores y Alicia López quienes han sabido guiarme por el camino correcto, ofreciéndome su apoyo, comprensión, amor, y ayuda en los momentos que más lo necesite, por su aporte con un granito de arena para que fuese posible cumplir mi meta, brindándome los recursos necesarios para culminar mis estudios.

A mis hermanos quienes han sido mi mayor fuente de inspiración, para ser el ejemplo que ellos requieren para luchar y cumplir con sus sueños convirtiéndose en personas de éxito en la vida.

Alifer Viviana Flores López

Autora

DEDICATORIA

Mi trabajo lo dedico con todo cariño y amor a Dios porque me da la oportunidad de vivir y de bendecirme con una familia maravillosa.

Con mucho amor principalmente a mis padres Edison Vargas y Grey Cruz porque son los que me dieron la vida y han estado conmigo en todo momento, gracias Papi y Mami por darme una profesión para mi futuro y por creer en mi capacidad, a pesar de que hemos pasado momentos muy difíciles pero han sabido cómo sacarme adelante, a mi hermana Lcda. Michell Vargas que de una u otra forma ha sido mi ayuda en todo momento, y con su ejemplo me ha enseñado a perseverar y a luchar por mis sueños.

Quiero también dedicarle este proyecto a una persona muy especial en mi vida, mi Esposo y amigo Iván González, por su amor, paciencia, comprensión y apoyo infinito, gracias por estar siempre a mi lado apoyándome.

A mi Abuelito Diógenes que aunque ya está en el cielo el me protege y me guía y sabe que todos mis logros y triunfos son por él y para él, a mis abuelitas que siempre han estado pendiente de mí.

Antes de culminar quiero que sepan que son lo más lindo que Dios me pudo dar.
Muchas Gracias..!!

Karen Magdalena Vargas Cruz

Autora

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, ya que sin su presencia, bendición y voluntad no hubiera podido llegar hasta donde he llegado, ni cumplir esta meta tan anhelada.

A mis padres quien con sus consejos de vida me han enseñado a ser la persona que hoy soy, y quien seguiré siendo por el tiempo que Dios me lo permita, a mis hermanos quienes depositaron toda su confianza en mí y a mis abuelos quienes me encomendaron en sus oraciones todos los días.

Agradezco también al Dr. Walter Loor Briones por brindarme su apoyo incondicional, ya que gracias a él he logrado mi objetivo y ha hecho posible la realización de éste proyecto.

También me gustaría agradecer a la Universidad Estatal De Milagro por brindarme la oportunidad de estudiar y ser un profesional.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida a las que me encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles. 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.

Alifer Viviana Flores López

Autora.

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios, y al Divino Niño por haberme concedido la sabiduría necesaria y la fortaleza para no desistir en el tan anhelado sueño de avanzar un peldaño más en mi vida.

A mis padres quienes son el pilar fundamental de mi formación, no puedo dejar pasar la oportunidad de decirles que los amo y que gracias a ustedes he logrado cumplir una de mis metas, ser una profesional, no me equivoco si les digo que son los mejores padres del mundo, a mi hermana que a pesar de todo siempre está pendiente de mí.

Quiero agradecer a mi Esposo, mil gracias por acompañarme en este proceso, sobre todo tu amor, comprensión y paciencia, amo saber que tu compañía se extenderá mucho más allá de este periodo. Mi cómplice en todo.

También quiero agradecer al Dr. Walter Loo Briones, por su paciencia y apoyo, ya que sin él no se hubiese hecho posible la ejecución de este proyecto.

Agradezco también mi Abuelito Diógenes, porque cuando estaba conmigo me llenaba de sus buenos consejos.

Cada uno de ustedes, amigas y más familiares directa e indirectamente han sido fundamentales en esta etapa que culmina gracias a sus bendiciones.

A todos ustedes, mil gracias los Amo.

Karen Magdalena Vargas Cruz

Autora.

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 “Estudio del sector comercial y su incidencia en el crecimiento económico del Cantón Simón Bolívar” y que corresponde a la Facultad Ciencias Administrativas y Comerciales

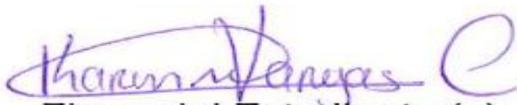
Milagro, 29 de Octubre del 2015



Firma del Estudiante (a)

Flores López Alifer Viviana

CI: 0941987679



Firma del Estudiante (a)

Vargas Cruz Karen Magdalena

CI: 0940738685

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I	2
1.EL PROBLEMA.....	2
1.1.PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.1.1.Problematización.....	2
1.1.2.Delimitación del problema.....	3
1.1.3.Formulación del problema.....	4
1.1.4.Sistematización del problema.....	4
1.1.5.Determinación del tema.....	4
1.2.OBJETIVOS.....	4
1.2.1.Objetivo general.....	4
1.2.2.Objetivos específicos.....	4
1.3.JUSTIFICACIÓN.....	5
CAPITULO II.....	6
2.MARCO REFERENCIAL.....	6
2.1.MARCO TEÓRICO.....	6
2.1.1.Antecedentes históricos.....	6
2.1.2.Antecedentes Referenciales.....	7
2.1.3.Fundamentación.....	15
2.2.MARCO LEGAL.....	29
2.3.MARCO CONCEPTUAL.....	32
2.4.HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	33
2.4.1.Hipótesis General.....	33

2.4.2.Hipótesis Particulares.....	33
2.4.3.Declaración de variables.....	34
2.4.4.Operacionalización de las variables.....	35
CAPITULO III.....	36
3.MARCO METODOLÓGICO.....	36
3.1.TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL.....	36
3.2.LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA.....	37
3.2.1.Delimitación de la población.....	37
3.2.2.Tipo de muestra.....	38
3.2.3.Tamaño de la muestra.....	39
3.2.4.Proceso de selección.....	39
3.3.LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS.....	40
3.3.1.Métodos teóricos.....	40
3.3.2.Métodos empíricos.....	40
3.3.3.Técnicas e instrumentos.....	41
3.4.PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN.....	41
CAPITULO IV.....	42
4.ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	42
4.1.ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	42
4.2.ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS..	43
4.3.RESULTADOS.....	56
4.4.VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS.....	58
5.CONCLUSIONES.....	59
6.RECOMENDACIONES.....	61
7.ANEXOS.....	63
8.BIBLIOGRAFÍA.....	73

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Requisitos Para Créditos Microempresario.....	29
Cuadro 2. Variables Independientes Y Dependientes	34
Cuadro 3. Operacionalizacion De Las Variables	35
Cuadro 4. Clasificacion De Negocios De Acuerdo A Su Actividad	38
Cuadro 5. Proceso De Selección De Los Negocios Por Su Actividad	39
Cuadro 6. Tiempo De Creación De Los Negocios	43
Cuadro 7. Limitante Para Mejorar La Capacidad Productiva Del Negocio	44
Cuadro 8. Mejoramiento De Su Negocio	45
Cuadro 9. Apoyo Necesario Para Mejorar El Negocio.....	46
Cuadro 10. Nivel De Conocimientos Del Pago De Impuestos Al Sri	47
Cuadro 11. Personas Que Creen Necesaria La Ayuda Del Gad Municipal.....	48
Cuadro 12. Oferta De Asesoría Profesional.....	49
Cuadro 13. Creación De Asociación De Comerciantes	50
Cuadro 14. Impuestos Aplicados Por El Gad Municipal	51
Cuadro 15. Impuestos Establecidos Por El Gobierno.....	52
Cuadro 16. Locales Comerciales De La Cabecera Cantonal De Simón Bolívar.....	56
Cuadro 17. Verificación De Hipótesis	58

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Acta Fundacional.....	19
Figura 2. Clasificación De Negocios De Acuerdo A Su Actividad.....	38
Figura 3. Proceso De Selección De Los Negocios Por Su Actividad.....	39
Figura 4. Tiempo De Creacion Del Negocio	43
Figura 5. Limitante Para Mejorar La Capacidad Productiva Del Negocio	44
Figura 6. Mejoramiento De Su Negocio.....	45
Figura 7. Apoyo Necesario Para Mejorar El Negocio	46
Figura 8. Nivel De Conocimiento Del Pago De Impuesto Al Sri.....	47
Figura 9. Personas Que Creen Necesaria La Ayuda Del Gad Municipal	48
Figura 10. Oferta De Asesoría Profesional	49
Figura 11. Creación De Asociación De Comerciantes.....	50
Figura 12. Impuestos Aplicados Por El Gad Municipal.....	51
Figura 13. Impuestos Establecidos Por El Gobierno	52

RESUMEN

El comercio es un elemento esencial para que los pueblos en crecimiento alcancen sus objetivos de desarrollo. Si se impulsa la inversión, el empleo, se intensifica el comercio lo cual contribuye al aumento de los ingresos, a la mejora de la calidad de vida y al acceso a servicios básicos e inclusive sociales, de los ciudadanos de una ciudad que progresa. En el presente estudio se analiza el desacelerado nivel de crecimiento económico del cantón Simón Bolívar, desde la perspectiva de desarrollo del sector comercial. Este cantón con 24 años de haber sido creado, muestra falencias en la estructura organizacional del sector comercial, escaso apoyo municipal, provincial y estatal; carece de instituciones financieras bancarias, se pagan impuestos que no se retribuyen en beneficios, y lo que hasta hoy se ha logrado es consecuencia del esfuerzo personal de algunos dueños de negocios. No existe asesoramiento alguno para resolver los problemas planteados, y el leve desarrollo o estancamiento son consecuencia de la deficiente planificación del GAD municipal y de los mismos comerciantes que desconocen cómo proceder para lograr un desarrollo conjunto del sector. El papel del GAD municipal, de instituciones financieras y la UNEMI son propuestos como guías para impulsar el fortalecimiento del comercio y de manera indirecta al desarrollo económico de este joven cantón de la provincia del Guayas

Palabras clave: Sector Comercial, Comerciantes, Impuesto, Negocio, Financiero.

ABSTRACT

Trade is an essential for peoples to achieve their growth objectives of development. If investment is driven, employment, trade which contributes to increased revenue, improved quality of life and access to basic social services and even, citizens of a city that progress intensifies. In this study the level of economic growth slowed Canton Simon Bolivar is analyzed from the perspective of development of the commercial sector. This canton with 24 years of being created shows shortcomings in the organizational structure of the commercial sector, poor municipal, provincial and state support; no bank financial institutions, not rewarded taxes on benefits are paid, and what has been achieved so far is the result of personal efforts of some business owners. There is no advice to solve the problems, and the slight development or stagnation are the result of poor planning of the municipal GAD and the same traders who know how to proceed for a joint development of the sector. The role of the municipal GAD, financial institutions and UNEMI are proposed as guidelines to promote the strengthening of trade and indirectly the economic development of this young canton of Guayas province

Keywords: Commercial Sector, Traders, Tax, Business, Financial.

INTRODUCCIÓN

El motivo de esta investigación es impulsar el desarrollo del comercio, para mejorar las ventas y los ingresos económicos de los microempresarios del Cantón Simón Bolívar, debido a la competencia masiva existente en el mercado, se tiene la necesidad de implementar una estrategia que permita un desarrollo económico, permitiendo a los dueños de dichos locales adquirir conocimientos y estandarizarse, proporcionando al consumidor un producto de buena calidad e implantado tecnología para darle innovación que produzca un ambiente positivo y de atracción a sus clientes dándose a conocer este Cantón como una zona de comercio productivo.

La presente investigación está constituida por cuatro capítulos, en los cuales presentan todo el contenido, desde el estudio de la problemática hasta establecer la verificación de hipótesis que permita generar estabilidad económica a los comerciantes del Cantón Simón Bolívar.

En el capítulo I, se presenta el problema, el mismo que radica la limitación técnico-financiero y el escaso apoyo institucional al sector comercial en el Cantón, también se establecen los problemas que se proceden, el capítulo II se presentan los antecedentes históricos y referenciales que colecciona la información adecuada sobre los inicios del sector comercial, también se puntualizan las hipótesis y sus variables con su respectiva operacionalización de variables.

En el capítulo III se estudia el marco metodológico que corresponde al diseño de la investigación, el tipo de investigación en este caso es cualitativa y con Diseño descriptivo, las técnicas de la investigación utilizando la encuesta a los comerciantes, entrevista establecida al comisario municipal y ficha de observación a los negocios ubicados en el Cantón y el último capítulo que es el IV se presenta el análisis e interpretación de datos suministrados por las encuestas que se empleó a los propietarios de los negocios diferenciado por su actividad comercial del Cantón Simón Bolívar, también se establece la respectiva verificación de hipótesis, para conocer qué tipo de apoyo necesitan los comerciantes por parte del GAD Municipal, y medir el grado de factibilidad en la creación de una Asociación de Comerciantes que ayudara a establecer el sector Comercial en dicho Cantón.

CAPITULO I

1. EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1. Problematización

El Cantón Simón Bolívar en los últimos años ha tenido un crecimiento desacelerado en materia socioeconómica, lo cual se refleja en las principales fuentes de riqueza como son la agricultura, y el sector comercial impulsado por una microempresa deficiente por el escaso apoyo recibido en el ámbito profesional técnico y financiero.

La limitada preparación y capacidad financiera de los propietarios de los distintos locales comerciales que se encuentran establecidos en éste cantón, impiden la innovación y aplicación de nuevas estrategias de mercado y la correcta inversión del capital, lo cual se refleja en el deficiente crecimiento y estancamiento de sus negocios.

Los excesivos impuestos creados por el gobierno y establecidos por la municipalidad del Cantón son una causa para que los comerciantes decidan mantener sus negocios de manera informal, lo cual produce un ambiente poco agradable, la reducción de sus ingresos y el desarrollo negativo en su capacidad productiva.

Las personas que habitan en el Cantón Simón Bolívar no gozan de un espíritu emprendedor diferenciado por la innovación, lo que ha ocasionado que existan

negocios convencionales o tradicionales, con alto desconocimiento de las técnicas y estrategias comerciales que permitan conocer los requerimientos de la población. No están agrupados en una asociación de comerciantes, es decir, no existe un sistema organizacional, lo que ocasiona un decrecimiento de dichos establecimientos y estancamiento del desarrollo socioeconómico del cantón.

Pronostico: La limitada preparación profesional y capacidad financiera de los negocios contribuye directamente con los niveles de crecimiento socioeconómico que se presentan en el sector comercial del Cantón Simón Bolívar, lo que puede ocasionar la pérdida de ingresos de personas que en busca de un mejor servicio acuden a las ciudades más cercanas.

Control del Pronóstico: Para contrarrestar la pérdida de clientes de los negocios del Cantón Simón Bolívar y el lento crecimiento socioeconómico, se solicitará la inversión en asesoría profesional especializada en innovación y administración buscando el apoyo del GAD Municipal y otras Instituciones.

1.1.2. Delimitación del problema

Línea de Investigación: Desarrollo Empresarial y Competitividad

Área: Comercial

Tiempo: Segundo Semestre de año 2015.

Lugar: País Ecuador

Provincia del Guayas

Cantón Simón Bolívar.

1.1.3. Formulación del problema

¿Qué relación existe entre el funcionamiento del Comercio Formal y el desarrollo socioeconómico del Cantón Simón Bolívar?

1.1.4. Sistematización del problema

¿Cómo afecta la capacidad financiera de los comerciantes, en el crecimiento de sus negocios?

¿De qué manera incide la participación del GAD municipal en la formación emprendedora de los comerciantes del Cantón Simón Bolívar?

¿Cómo afecta la asesoría profesional especializada, en el ciclo de vida de los negocios del Cantón Simón Bolívar?

¿De qué manera afectaría la creación de una asociación de comerciantes en el desarrollo socioeconómico del cantón Simón Bolívar?

1.1.5. Determinación del tema

Estudio del comercio formal y su incidencia en el crecimiento económico en el Cantón Simón Bolívar.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo general

Determinar si existe relación entre el comercio formal y el desarrollo socioeconómico del Cantón Simón Bolívar

1.2.2. Objetivos específicos

- Analizar cómo afecta la Capacidad Financiera de los comerciantes, en el Crecimiento de los negocios del Cantón Simón Bolívar.
- Establecer de qué manera incide la Asesoría del GAD municipal en la formación emprendedora de los comerciantes del Cantón Simón Bolívar

- Estudiar cómo afecta la asesoría profesional especializada, en el ciclo de vida de los negocios del Cantón Simón Bolívar.
- Indagar de qué manera afectaría la creación de una asociación de comerciantes en el desarrollo socioeconómico del Cantón Simón Bolívar.

1.3. JUSTIFICACIÓN

1.3.1. Justificación de la Investigación

Desde hace varios años en el Cantón Simón Bolívar el comercio ha crecido de manera desacelerada por varios factores, entre los que tenemos: limitación de los comerciantes en el ámbito profesional, técnico y financiero debido a que no tienen apoyo de parte del GAD Municipal ni de ningún sector Financiero que pueda generar de manera fácil un crédito para innovar el negocio y exponer sus productos de la mejor forma posible y así satisfacer las necesidades de los consumidores.

Los habitantes del Cantón se encuentran con la necesidad de acudir a Ciudades vecinas para adquirir productos a menor precio y de mejor calidad, ya que el escaso Capital de Inversión permite que las instalaciones de los negocios que existen en el Cantón sean reducidos, por ende sus productos a comercializar no pueden ser expuesto de una mejor manera, lo indicado lleva a un extenso estudio para programar soluciones que beneficien a los comerciantes.

La problemática planteada necesita ser solucionada ya que los negocios son de mucha importancia para el desarrollo del Cantón y la estabilidad de los comerciantes.

Información que puede ser utilizada por instituciones o empresas que deseen invertir en dicha zona para que los problemas de origen económico que se presentan en este Cantón puedan ser resueltos, sin dejar de lado un punto bastante importante y es la búsqueda del crecimiento de las plazas de trabajo para sus pobladores.

CAPITULO II

2. MARCO REFERENCIAL

2.1. MARCO TEÓRICO

2.1.1. Antecedentes Históricos

El Cantón Simón Bolívar se encuentra situado en la provincia del guayas, sus límites son: al norte cantón naranjito y al este cantón milagro, cuenta con dos parroquias, la parroquia urbana simón bolívar y parroquia rural Lorenzo de Garaicoa, tiene un total de 25.483 habitantes.

Lo que hoy constituye el Cantón Simón Bolívar pertenecía a la parroquia Lorenzo de Garaicoa, se la conocía con el nombre de "vuelta de gallina", según versiones de sus habitantes su nombre surgió porque transportaban unos colombianos gallinas en balsa por el corrientoso río amarillo y, en este lugar del río existía una revesa donde naufragaban las balsas. En esos tiempos éste se constituía en la principal vía de comunicación entre los moradores de Juján y Lorenzo de Garaicoa.

Actualmente en el Cantón Simón Bolívar, su índice de pobreza es del 62.6% tomando en cuenta el sector rural y urbano. El desempleo es uno de los fenómenos económicos que afectan a todas las naciones, regiones, ciudades, cantones, recintos, etc., a nivel mundial, en este cantón por no poseer empresas de gran envergadura publicas ni privadas como las que existen en las grandes ciudades, microempresas, incentivos para la formación de microempresas, son factores por lo que existe una gran porcentaje de la población que se encuentra en el rango del desempleo.

La segunda actividad a la que más se dedican en el Cantón Simón Bolívar es el comercio al por mayor y menor, tomando en cuenta que existen 743 locales comerciales y ninguno de estos poseen características de innovación que le permitan al cantón desarrollarse económicamente y darse a conocer como un cantón de ejemplo de superación y desarrollo.

Según (Bolivar, 2014) iniciaron sus actividades económicas, en el año 2009, empresas como: farmacia génesis, cruz azul, almacenes comerciales, el conquistador, centro de acopio Bananero ubicado en la cabecera cantonal, almacén la ganga. Generando fuentes de trabajo en la población. En la actualidad hay 1899 locales dedicados a la actividad económica que se encuentran en la base de datos del SRI.

En el cantón como podemos observar solo existe una entidad que nos ofrece crédito privado, la misma que tiene el nombre del “gran libertador” y un pequeño banco del barrio donde se pueden desarrollar varias transacciones, sin embargo no cuentan con una institución financiera dentro de la cabecera cantonal, lo que ha generado el crecimiento elevado e indebido de chulqueros.

2.1.2. Antecedentes Referenciales

Según (Macedo, 2006; Andrade Escudero & Mosquera Bajaña, 2007) La economía se encarga de estudiar los agentes económicos, los hogares, las empresas y los gobiernos usando sus recursos insuficientes para dedicarse a producir e intercambiar y extinguir los bienes y servicios en unión a un sistema económico prevalente.

La economía es una ciencia que estudia los escasos recursos financieros que existen en los individuos o sociedades para satisfacer las necesidades de cada persona, en lo cual utilizan herramientas como son las matemáticas y la estadística (Campillo, 1998). Podemos decir que la palabra economía tiene muchos significados que permiten enlazarla con varios aspectos de los cambios comerciales o las relaciones de oferta y demanda que existen.

Método de la economía

Para La Economía diseña y logra responder dos tipos de preguntas que son positivas y negativas:

Economía positiva.- Es la economía que se enfoca en aspirar comprender el comportamiento y el funcionamiento de los sistemas sin expresar juicios, es decir que describe lo que existe y como funciona. (Gonzalez, 1972)

Esta economía se considera necesaria para evaluar las políticas económicas con sus resultados respecto a su grado de aceptación. La economía positiva puede clasificarse en 2 dos áreas: la economía descriptiva y la teoría económica.

- La economía descriptiva se funda en la observación, recopilación, descripción y el tratamiento de la información.
- En la economía teórica da lugar a la explicación analítica sistemática de los procesos económicos

Economía normativa. Es el enfoque de la economía que examina los resultados del comportamiento económico, también los evalúa con la calificación d buenos o malos, y encarga cursos de acción. También se la conoce como economía Política. Y es el conjunto de normas que rigen la forma de comprar, vender y comercializar.

La teoría económica del dumping.-Puede producirse solo si se dan dos condiciones: primera, la industria debe ser de competencia imperfecta, por lo que las empresas fijan precios y no aceptan el precio de mercado dado. Segunda, los mercados deben estar segmentados, por lo que los residentes nacionales no pueden comprar fácilmente bienes dedicados a la exportación. Dadas estas condiciones, una empresa monopolística puede considerar beneficioso practicar el dumping. (Krugman Paul R, Obstfeld Maurice., 2006)

Esta teoría está considerada como un práctica desleal y está penalizada sin embargo se la sigue utilizando, cabe recalcar que se habla de dumping cuando se desarrolla en comercio internacional no cuando se fijan precios dentro de un mismo mercado, se produce por la devaluación de la moneda de un país. Al hablar de una competencia monopolística nos referimos a un mercado donde se ofertan bienes

similares pero no idénticos lo cual genera que puedan ser sustituidos y que cada empresa pueda influir en los precios de sus productos.

Teoría moderna

De acuerdo con La teoría Moderna está encargado fundamentalmente en establecer las bases del comercio, y de la dirección y los beneficios que esta teoría genera.

Teoría endógena

La teoría de crecimiento endógeno no constituye un marco apropiado para recomendar medidas a seguir, pues su formulación privilegiada por una parte el largo plazo y por otra parte los factores de oferta tradicionales o nuevos. (GERALD, 2007)

Esta teoría al igual que la mayoría de las teorías económicas internacionales, se basa en modelos donde por hipótesis hay empleo, lo cual lleva a reflexionar sobre el desempleo.

El sistema económico social y solidario, “además de establecer una serie de principios y pautas de interacción social, busca alternativas de acumulación, redistribución y regulación, y nuevas formas de coordinación democrática de la sociedad” (Desarrollo, 2014)

El Estado aporta en la economía de los pueblos orientando como administrar los recursos públicos y privados para generar un crecimiento económico y logros en empleo y plazas de trabajo, reducción de pobreza, inclusión económica y equidad mediante las acciones directas y la regulación.

Es por esto que el estado tiene como política mediante el plan nacional del buen vivir:

- Asegurar el papel del Estado como dinamizador de la producción y regulador del mercado.
- Fortalecer la eficiencia y progresividad del sistema tributario.
- Minimizar el riesgo sistémico de la economía.

Y entre sus metas tenemos la más importante y relevante para este proyecto:

- Aumentar en 25,0% los ingresos de autogestión de los GAD.

Innovación en los negocios

Consiste en la búsqueda constante de innovación como origen de la obtención de ingresos sensacionales.

La innovación se necesita de manera urgente en los negocios, para de esta forma buscar la manera de competir frente a nuestros rivales, apoyados en nuevas estrategias. Para realizar innovación en los negocios nos debemos enfocar en ¿Cuál es la misión de mi empresa? Para conocer hasta dónde puede llegar la empresa actualmente. La innovación en los negocios debe estar estrechamente relacionada con la investigación de mercados dicho que la primera pregunta que se debe realizar es: ¿quién es el cliente, qué necesidades tiene? Y ¿cómo podemos satisfacerlo?, ya que gracias al cliente la empresa llega a alcanzar sus objetivos, es por esta razón que se dice que el cliente tiene una posición nuclear en este tema.

Desarrollar la capacidad para innovar dará como resultados éxitos en el futuro del negocio, contribuyendo al mercado con bienes o servicios que los competidores no pueden ofrecer, es decir diferenciándonos con una ventaja competitiva para nuestros negocios.

Las buenas intenciones son insuficientes para triunfar, hay que planear cada paso que se da; un buen proyecto prevé estudiar los nichos de mercado y cómo posicionar el negocio". (MORENO, 2008)

Identificar las variables es un punto clave para determinar el éxito o fracaso, y esto se logra bajo un estudio al mercado al que se desea introducirse, anticipar los hechos es una de las funciones más significativas del plan de negocios.

Es importante aclarar que negocio innovador no es sinónimo de empresa grande. Hay un significativo número de emprendedores con éxito que poseen negocios pequeños, los cuales empezaron crearon nuevos productos desde su hogar.

Conocidas como lecciones de innovación por varias historias reales:

1.-Los negocios innovadores no tienen edad.- La edad al momento de crear un negocio no importa, lo que realmente interesa es la pasión y entrega que se aplique a ese proyecto, si se tiene 18 o 70 años no debe ser algo que impida poner en marcha una idea innovadora.

2.- Los negocios innovadores inician por una pasión.- Muchos negocios inician su actividad debido a que sus emprendedores desean cambiar algo y no por hacer dinero.

3.- Los negocios innovadores crecen.- La idea de negocio tiene su proceso, todas las empresas pasan por un ciclo de crecimiento en el cual se necesita tiempo y trabajo para que la idea evolucione y produzca resultados tangibles.

4.- Los negocios innovadores cambian una actitud/acciones.- Hace referencia a la manera original que se utiliza para encontrar soluciones, por el cambio de actitudes o acciones

Los asesores de inversión

Las inversiones son recursos financieros que una persona coloca en otra organización, con el propósito de conseguir ingresos adicionales de manera temporal o permanente, o ingresar de manera total o parcial a la empresa.

Invertir también tiene relación con los desembolsos de recursos monetarios para conseguir equipos y herramientas de producción para cumplir con los objetivos institucionales. A las inversiones se las denomina activo financiero.

Los asesores de inversión son profesionales expertos que brindan ayuda a quienes deseen comenzar una actividad económica, analizan los escenarios patrimoniales con los que el cliente cuenta, para plantear las oportunidades financieras que pueda incidir, ayudando a la toma correcta de decisiones. Para escoger un asesor de inversión es importante conocer su experiencia y profesionalismo, lo cual debe estar certificado.

Tarea de los asesores de inversión

Sus tareas son múltiples, a continuación se indican las siguientes:

- Plantea estrategias de inversión basadas en los objetivos de los clientes
- Actualiza e informa sobre los cambios que se generan en el mercado.
- Asesora acerca las diferentes alternativas para invertir.
- Guía para seleccionar la oferta que mantenga mejor desempeño.

- Presentar los niveles de riesgo elevado que mantienen las opciones de inversión.
- Estar pendiente y actualizado con las nuevas tendencias.
- Mantenerse alerta a los indicadores del mercado.

El capital de inversión

Es una fuente de financiamiento, son para financiar la investigación y el desarrollo, ya sea para construir fábricas, comprar maquinarias o la innovación de negocios.

La inversión de capital es importante ya que fomenta el desarrollo e incremento de empresas pequeñas y medianas, genera oportunidades de trabajo estables e incrementa la productividad.

Cómo invertir minimizando el riesgo

Representa riesgo todo instrumento de inversión, en algunos de los casos el porcentaje es mínimo, implicando que el inversionista pierda parte del dinero o la totalidad de este.

Se buscan inversiones cuyo nivel de riesgo sea bajo, sin embargo, si al momento de invertir se presenta un mínimo riesgo también podría presentar una menor rentabilidad, y por lo contrario si existe mayor riesgo, mayor será la rentabilidad.

La persona que invierte en lo que ya existe está, en efecto, tratando de minimizar el riesgo. Invierte en tendencias y mercados establecidos, en tecnología comprobada y en un rendimiento empresarial demostrado". (Drucker, P. F., & Maciariello, J. A., 2005)

Se debe intentar minimizar el riesgo por medio de las siguientes formas:

- **Capacitarse bien.-** Tener conocimientos sobre temas afines con los negocios, rentabilidad, tendencias de mercado o investigación del mercado, diversificación, bienes raíces, etc.
- **Recopilar información sobre una inversión.-** Reunir la información disponible sobre la herramienta de inversión.

- **Analizar bien una inversión.-** Una vez recopilada la información disponible se realiza un análisis meticuroso de ésta, para establecer con precisión, su rendimiento, rentabilidad, riesgo y tiempo de recuperación de capital, etc.
- **Conocer cómo funciona una inversión a través de la práctica.-** Lo ideal sería conseguir un oficio en algún negocio con la misma orientación del que uno se planea emprender.
- **Buscar un mentor.-** Contratar un asesor financiero para que asesore, y sea una guie en la inversión.
- **Diversificar.-** Para evitar el riesgo de que tal inversión presente resultados no deseables se debe distribuir el dinero en inversiones distintas, sin invertir todo una sola.

Fortalecer la economía popular y solidaria de las micro, pequeñas y medianas empresas en la estructura productiva, capacidad financiera, conocimientos y capacitaciones es uno de los planes puestos en marcha desde el año 2013 por el gobierno que desea impulsar el crecimiento económico de los cantones, razón por la cual ha reducido a 12 días el tiempo necesario para iniciar un negocio.

Ciclo de vida de los negocios

Los locales comerciales como toda empresa pasan por etapas que se pueden resumir en ciclo de vida de los negocios:

Nacimiento o introducción: El negocio se inicia al momento en que el ser humano comienza a desarrollar sus actividades, así como las máquinas y los equipo a maniobrar. La esperanza del éxito es la innovación (Jiménez, 2010)

Crecimiento: Buscan estrategias para alcanzar un segmento de clientes fieles a su negocio, utilizando estrategias de Marketing. Permiten que los clientes gocen de beneficios para lograr apoderarse del mercado, y que sus competidores decaigan.

Madurez: los negocios en esta etapa cuentan con Recursos Financieros, Recursos Humanos, Cartera de Clientes establecida, y nichos de mercado para de esta forma

lograr alcanzar cargos altos, brillando a base de su esfuerzo y dedicación por el prestigio que obtiene en esta fase.

Declinación: En esta etapa la pérdida de participación en el mercado y debilitamiento en la situación financiera, estas circunstancias ocupan un lugar muy importante para la competencia haciendo la producción presa fácil para su mercado.

Liquidación: Establece la última etapa del ciclo de los negocios, ya que en este período todos los factores que son favorables que la ayudaban a operar desaparecen.

Asesoría profesional

Es una actividad que los profesionales utilizan para brindar apoyo necesario a los propietarios de los locales comerciales para que puedan desarrollar de una manera diferente sus actividades.

El principal beneficio que nos brinda la asesoría profesional es que los negocios cambien, dejen de ser tradicionales utilizando la innovación, para ganar y captar más clientes en el mercado.

Una de las metas establecidos por el gobierno en estos momentos es alcanzar que el 21,0% de trabajadores se encuentren capacitados mediante la participación de profesionales que los asesore y guíe a los comerciantes tanto en innovación, estrategias de marketing, para de esta manera reducir en un 42% el trabajo informal en que se presenta en la mayoría de los cantones de nuestro país a la vez garantizar el desarrollo de la economía y el bienestar social y laboral de las familias comerciantes.

2.1.3. Fundamentación

Fundamentación Científica

Comercio.- se denomina a la actividad socioeconómica que se dedica a la compra y venta de bienes. El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como las sociedades mercantiles.

Sistemas comerciales

- **El mercantilismo**

Teoría económica en la que se considera que la riqueza de un país o pueblo se basa en el oro y plata. Se deriva de esta teoría el que se tiene que potenciar las exportaciones y gravar fuertemente las importaciones con aranceles.

Se fue dejando de lado el mercantilismo cuando se empezaron a crear otras ideas y de aquí sale beneficiadas las transacciones comerciales ya que se establece que los bienes intercambiables son más valiosos para los propietarios.

- **El capitalismo**

Sistema económico en el que se establecieron compañías especializadas en la compra, venta de bienes y servicios, en un mercado libre del régimen y controles del mercado.

La única ley que los rige era la de oferta y demanda. Aquí se fija los precios en función de la necesidad del comprador de los bienes con este sistema se generó la libre competencia

Sector comercial

Este sector está formado por unidades económicas dedicadas a la compra y venta de bienes y servicios .

Algunas de las características de los negocios ubicados en el sector comercial:

- Atraen a su clientela x su ubicación e imagen
- Calidad del producto
- Atención al cliente

Clasificación del comercio.-

- **Comercio mayorista.-** también conocido como comercio al por mayor .Es la actividad de compra-venta de mercaderías donde el comprador no es consumidor final de la mercadería este la compra con el fin de vendérsela a otro comerciante.
- **Comercio minorista.-** comercio al por menor o comercio detallista, su actividad es de compra-venta de mercaderías cuyo comprador es el consumidor final de los artículos, es decir, quien usa directamente o consume la mercadería.
- **Comercio interior.-** este tipo de comercio se realiza entre individuos que se encuentren presentes dentro del mismo país, sujetos a la misma autoridad. Por otra parte el comercio exterior es el que se desarrolla entre individuos de un país y las que viven en otro.
- **Comercio terrestre y comercio marítimo.-** hacen referencia al modo de transportar la mercadería.
- **Comercio por cuenta propia.-** este comercio se realiza por sí mismo, y comercio por comisión; éste es el que se realiza a cuenta de otro.

Organismos de control de comercio .-

Cámara de comercio.- Esta institución está conformada por empresarios o dueños de empresa pequeña, mediana o grande. Funciona con las disposiciones de su propio estatuto social, sus reglamentos y con relación a las normas pertinentes de los códigos de comercio y civil. su finalidad es elevar la competitividad, la calidad y productividad de sus negocios.

Asociación de comerciantes .- Entidad creada sin fines de lucro, constituida por la libre asociación de los empresarios, comerciantes de un sector, con fines empresariales comunes.

Sindicatos.- se considera un proceso de igualación social, actúan como agentes contractuales encaminados a obtener mediante la negociación colectiva la mejora de las condiciones de trabajo de una empresa. (Laso, 2002)

Ayuntamientos.- suele estar representados por presidente de comuna, alcalde, presidente municipal o intendente, es el órgano de menor rango a nivel administrativo y buscan el desarrollo de una ciudad, pueblo o nación.

A continuación una lista de las actividades que nos pueden brindar cada una de los diferentes organismos que buscan el desarrollo económico :

✚ Cámara de comercio

- a) brindar cursos de formación
- b) instaurar ferias comerciales
- c) programas que incentiven los intercambios empresariales
- d) asesorar y ayudar al pequeño comerciante, microempresario
- e) proporcionar y facilitar información acerca del sector
- f) ser órgano representante ante la administración

✚ Asociación de comerciantes

- a) órgano representativo, con independencia de quienes sean asociados
- b) asesorar sobre las decisiones importantes que el comerciante realiza
- c) apoyar en situaciones críticas al comercio
- d) proteger y apoyar los intereses del sector comercial.

✚ Sindicatos

- a) establecer relaciones fluidas con los comerciantes
- b) establecer diálogo social entre los moradores
- c) no empeorar la situación del sector con reivindicaciones excesivas

✚ Ayuntamientos

- a) promover el urbanismo comercial
- b) mejorar la infraestructura
- c) brindar seguridad en las calles (Bosque, 1997)

Condiciones para formar una asociación de comerciantes

Las asociaciones están constituidas por un conjunto de personas para realizar una actividad colectiva de una manera estable, organizada y sin ánimo de lucro e independientes.

No tener ánimo de lucro significa que los beneficios o excedentes económicos anuales no se puede repartir entre los socios, por tanto, si se puede:

- Tener excedentes económicos al finalizar el año.
- Tener contratados laborales en la Asociación.
- Realizar actividades económicas que puedan generar excedentes económicos.

Las asociaciones están compuestas de tres o más personas físicas o jurídicas. Para hacerlo es necesario cumplir con las siguientes condiciones:

1.- Elaborar el acta fundacional o también conocido como constitución de la asociación

Esta acta debe contener:

- ✓ El nombre y apellidos de los fundadores de la asociación en el caso que sean personas físicas, la denominación o razón social si son personas jurídicas, y, la nacionalidad y el domicilio obligatorio para los dos casos.
- ✓ La voluntad de los fundadores de instaurar una asociación, los tratados que, en su caso, hayan instituido y la denominación de la asociación.
- ✓ Los Estatutos aceptados por los fundadores que regirán la actividad interna de la asociación.

- ✓ Lugar y fecha de autorización del acta, y la firma de los fundadores, o de sus representantes cuando sean personas jurídicas.
- ✓ La designación de los miembros de los órganos provisionales de gobierno.

Figura 1. Acta Fundacional

ACTA FUNDACIONAL		
<p>Reunidos en _____ , el día ___ de _____ de _____ , a las _____ horas, las personas¹ que a continuación se detallan: Nombre nacionalidad domicilio N.I.F. 1.- _____ , _____ , _____ , _____ 2. _____ , _____ , _____ , _____ 3. _____ , _____ , _____ , _____</p>		
<p>Acuerdan: 1º Constituir una asociación al amparo de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación que se denominará _____</p>		
<p>_____ 2º Aprobar los Estatutos que se incorporan a este Acta Fundacional como anexo, por los que se va a regir la entidad, que fueron leídos en este mismo acto y aprobados por unanimidad de los reunidos. 3º Designar a la Junta Directiva de la entidad, cuya composición es la siguiente: - Presidente: _____ - Secretario: _____</p>		
<p>_____ (Y, en su caso, los que procedan según Estatutos). 4º Consentir a la Administración encargada de la inscripción registral para que sean comprobados los datos de identidad de los firmantes. (Real Decreto 522/2006, de 28 de abril – B.O.E. núm. 110, de 9 de mayo de 2006) 2</p>		
<p>Y sin más asuntos que tratar se levanta la sesión, siendo las _____ horas del día de la fecha.</p>		
<p>1.- D. /DÑA. N.I.F FDO.</p>	<p>2.- D. /DÑA. N.I.F FDO.</p>	<p>3.- D. /DÑA. N.I.F FDO.</p>

2.- Elaborar estatutos de la asociación

Obligatoriamente estos estatutos deben contener:

1. La denominación.
2. El domicilio y el ámbito territorial en el que se realizara principalmente sus funciones.
3. cuando la asociación no se conforme por tiempo indefinido hay que especificar la duración
4. descrita de forma precisa la actividad y funciones de la asociación
5. Los requisitos y modalidades de admisión. Podrán incluir también las consecuencias del impago de las cuotas por parte de los asociados.
6. Los derechos y obligaciones de los asociados
7. el funcionamiento democrático de la asociación.
8. Se debe indicar Los órganos de gobierno y representación, su composición, reglas y procedimientos para la elección y sustitución de sus miembros, sus atribuciones, duración de los cargos.
9. El régimen de administración, contabilidad y documentación así como la fecha de cierre del ejercicio asociativo.
10. El patrimonio y los recursos económicos de los que se podrá hacer uso.
11. Los Estatutos pueden contener disposiciones y condiciones lícitas que los fundadores consideren convenientes, siempre que estos no se opongan a las leyes ni contradigan los principios de la asociación.

3.- Inscripción de la asociación en el registro

Las asociaciones de carácter autónomo realizan su inscripción en la Consejería de su Comunidad Autónoma

Las asociaciones de ámbito público se registran en el Registro Nacional de Asociaciones del Ministerio del Interior

Para realizar la inscripción deberán cumplir con los siguientes documentos:

- Solicitud elaborada por el representante de la asociación
- se presenta réplica y cada una con las firmas originales de todos los socios fundadores del acta fundacional.
- todos los socios fundadores o representantes legales deben firmar los estatutos
- Pago de tasas

Ventajas del comercio.- Existen muchas ventajas, pero las más enfatizadas son las siguientes:

- Beneficios, utilidades, Ganancias.
- Asociación de Empleados
- Estimula el Crecimiento Económico
- Aumenta los Ingresos.

Fundamentación Empresarial

Microempresarios

Es la persona propietario/dueño de un micro-empresa, que en varias ocasiones ocupa el puesto de empleado, es decir el que crea su propio trabajo y a la vez genera sus propios ingresos. También el microempresario conserva una actividad firme de exploración y creación de sus propios productos, a fin de satisfacer de una u otra manera las necesidades del consumidor. (Vergara, 2001)

Características de los microempresarios

Las principales características de un microempresario son:

- Ser emprendedor
- Ser perseverante
- Ser líder
- Ser organizado
- Ser innovador
- Atender bien al cliente, etc.

- **Edad de los microempresarios**

Comúnmente la mayor parte de los comerciantes son adultos entre 31 y 50 años, jóvenes entre 18 y 30 años, obtienen solo el 20 % y los mayores de 51 años representan el 25% de los propietarios de los negocios que laboran para mejorar su situación económica y la del Cantón.

- **Grado de educación**

La mayoría de los comerciantes poseen educación de primer nivel o básica, aunque un mínimo porcentaje alcanzo estudios a nivel superior o universitario. Podemos decir que el género Femenino lidera en emprendimiento, porque el mayor porcentaje de propietarios de los negocios son mujeres que han completado estudios primarios y han accedido a la secundaria.

Comercio formal

Se rige bajo las normas de comercio del país en donde se efectúa es decir es sinónimo de legalidad, este tipo de comercio se acoge a los estatutos legales vigentes. Un requisito para pertenecer al sector formal es el del contar con el registro único del contribuyente (RUC), reportan sus movimientos económicos ante las autoridades y deben tener más de 10 trabajadores.

Ventajas

- facilidad de posicionarse en el mercado
- seguridad jurídica
- acceder a crédito fiscal

Comercio informal

Para entender mejor la informalidad en la economía ecuatoriana, se necesita entender la conceptualización de los sectores económicos del mercado laboral ecuatoriano y de sus variables. Con el paso de los años, se han creado grandes diferencias en cuanto a la distribución del mercado laboral ecuatoriano y de los conceptos que ésta incluye. A continuación, se presentarán varias investigaciones

que ayudan a comprender la evolución de estos conceptos dada la coyuntura del mercado laboral. (Sandoval, 2012)

Sector informal: Conformado por los establecimientos que están constituidos por:

- Trabajadores por cuenta propia y patronos en el que laboran hasta 5 personas,
- Trabajadores asalariados que prestan sus servicios en establecimientos de hasta 5 personas.
- Todos los trabajadores familiares no remunerados.

El estudio demostró que el 89% de la microempresa cuentan con el ruc sin embargo solo el 52% de estas realizan facturaciones diarias por las ventas de su negocio. Tan solo el 32% lleva contabilidad y el 53% lo hace de manera personal, el 25% con un contador externo y el 22% con un familiar o conocido. (Meybi Valeria Talledo Villavicencio, David Leonardo Solorzano León, 2013)

Fundamentación Sociológica

Emprendimiento

Es aquella actitud y aptitud o capacidad de una persona para lograr alcanzar una meta u objetivo, permitiendo emprender nuevos retos y proyectos. El emprendimiento crea que una persona se sienta insatisfecha con el trabajo que va realizando, para que en base a ello quiera alcanzar mayores logros. También ha ganado una gran importancia en la vida de los comerciantes por la necesidad de lograr independizarse y estabilizarse económicamente. (David Urbano Pulido, 2011)

Todo emprendimiento nace de una idea, que por diversas razones despierta en una o varias personas el interés necesario para comenzar un viaje incierto. Su finalidad es la de volver realidad esta idea y los elementos que intervienen son: la voluntad, la perseverancia y la determinación.

Liderazgo

La capacidad de liderazgo es siempre el tope de la efectividad de la persona y la organización. Si el liderazgo es fuerte, el tope es alto pero si no lo es la organización está limitada (Maxwell, 2013)

Es la capacidad que posee una persona para comunicarse con miembros de un grupo de trabajo. El liderazgo es un rol susceptible por cualquier ser humano, sin importar su nivel educativo, jerárquico u ocupacional.

Existen varios tipos de liderazgo que están definidos por su característica basada en el modo de actuar y el modo de tomar decisiones, son las siguientes:

- ❖ Liderazgo Autoritario
- ❖ Liderazgo Complaciente
- ❖ Liderazgo Independiente
- ❖ Liderazgo Comprometido
- ❖ Liderazgo por Conveniencia.

- **Liderazgo autoritario**

Es positivo y dogmático pero espera que se haga lo que él dice, se basa en recompensas y castigos. Este líder toma decisiones, dirige, y motiva.

Características del liderazgo autoritario

- Ordenar e imponer
- Puede llegar a inspirar miedo o terror
- Desconfía de los demás y sus capacidades
- No delega las responsabilidades
- Tiene el control

- **Liderazgo complaciente**

Compuesto por una persona que lidera pero que desea ser apreciado por todos, y de satisfacer a todos, esto permite la aceptación por parte del grupo, aunque las personas comprometidas con la organización, no toleran a este tipo de líder por ser fácilmente moldeadas por lo que los demás colaboradores del grupo deseen.

- **Liderazgo independiente**

Este tipo de líder trabaja fuera del grupo, no garantiza ni el éxito del grupo ni el de la empresa, y mucho menos el existo de el mismo, ya que todo liderazgo necesita de la participación de los subalternos y del líder.

- **Liderazgo comprometido**

Las organizaciones actualmente requieren de líderes comprometidos con el propósito de la empresa y con su equipo de trabajo para de esta manera mejorar las tareas y el rendimiento de sus colaboradores.

- **Liderazgo por conveniencia**

No plantea nada como líder, sino solo como persona por este motivo se considera el liderazgo más débil, es decir que a este tipo de líder no busca el beneficio de la empresa sino el suyo. Es poco apreciado por el grupo, ya que ninguna organización o grupo, necesita a un líder con estas características.

Innovación

La innovación empresarial es considerada como una disposición mental, una forma de pensar sobre las estrategias, y practica de los negocios, que contribuye al éxito comercial y financiero de la empresa, orientado a la generación de nuevos productos o procesos, capacitación avanzada de trabajadores y adaptación al cambio en la cultura organizacional. (Varela, 2001)

Cuando se trata de innovación, hablamos de cambios, evolución, cosas nuevas, esto quiere decir que si una empresa aspira sobrevivir tiene que ser innovadora para que no sea igual a su competencia y gane más clientes y satisfaga necesidades (Pere Escorsa Castells, 2003)

Talento humano

Es la combinación de características y cualidades que tiene un individuo que entiende de manera inteligente para resolver algún problema que se presente en una institución, empresa u organización, aplicando sus habilidades, experiencias, virtudes adquiridos en su trayectoria.

La Administración del Talento Humano consiste en la planeación, organización, desarrollo y coordinación, así como también control de técnicas, capaces de promover el desempeño eficiente del personal (Tania Coronel, 2010)

Es por esto que el talento humano de una empresa tiene como misión satisfacer las necesidades del cliente, brindando asesoría, capacitación, motivación y calidad a la

vez implementando estrategias para convertir en personas idóneas, capacitadas y comprometidas para lograr los objetivos de la empresa para de esta forma cumplir con sus valores y principios.

Fundamentación Económica

La Constitución de la República establece que “las actividades financieras son un servicio de orden público, y podrán ejercerse, previa autorización del Estado, de acuerdo con la ley; tendrán la finalidad fundamental de preservar los depósitos y atender los requerimientos de financiamiento para la consecución de los objetivos de desarrollo del país” (Desarrollo, 2014)

Fuentes de financiamiento

Fuentes internas

Son generadas dentro de la misma empresa u organización, Generalmente provienen de los accionistas.

- **Ahorros personales**

El empresario puede tener algunos activos personales en el negocio, en realidad

Este tipo de financiamiento es el que se utiliza con mayor frecuencia en la empresa

- **Las aportaciones de los socios**

Se puede operar con un capital concedido por sus propietarios, denominado capital propio, o por donaciones efectuadas por terceros en calidad de préstamo o capital ajeno.

- **Utilidades retenidas**

Las empresas que cuentan con una gran estructura de capital sólido, son las que generan montos significativos de utilidades con relación a su nivel de ventas y conforme a sus aportaciones de capital.

Fuentes externas

Proporcionan recursos que provienen de terceras personas, empresas o instituciones las mismas que generan un costo financiero para la empresa.

- **Prestamistas**

Son personas que conceden créditos con fondos propios, fondos de terceras personas, créditos bancarios formales etc.

- **Amigos y parientes**

En ocasiones los préstamos de amigos o parientes pueden ser la única fuente disponible de nuevo financiamiento. Estos préstamos con frecuencia se pueden obtener de manera rápida

- **Préstamos con base en los activos**

Es una línea de crédito que lleva garantía principal de los activos, como Cuentas por cobrar, inventarios o ambos. El que concede el préstamo

- **Sistema financiero nacional**

Son los mayores proveedores de capital de deuda de las pequeñas empresas. Está integrado por instituciones que ejecutan la intermediación financiera con la finalidad de obtener rentabilidad.

El sistema financiero nacional está constituido por:

- Banco Públicos y privados
- Sociedades Financieras
- Mutualistas
- Cooperativas

En la actualidad existen una gran cantidad de préstamos que realizan las instituciones financieras en Ecuador, pero aquí se encuentran los más comunes y necesarios para la inversión o mejoramiento de un local comercial.

Crédito hipotecario.- por lo general este crédito son de largo plazo y van de 8 a 40 años aunque por lo general son de 20. ES otorgado para la compra de un terreno o como para la construcción de oficinas, bienes raíces, con la hipoteca de garantía sobre el bien adquirido

Ventajas.-

- a) el porcentaje manual aplicado suele ser menor que el de otros intereses
- b) existen facilidades de pagos brindadas por las instituciones financieras para este tipo de crédito, permitiendo al prestamista ajustarse a sus necesidades y estableciendo el mismo su sistema de amortización

Crédito micro empresarial.- crédito destinado a financiar necesidades de capital de trabajo o activos fijos a microempresarios a pequeñas escalas. (CACPECO, 2012)

Este crédito está destinado a financiar actividades económicas, productivas y comerciales de una empresa que permita el desarrollo empresarial en Ecuador. Es considerado como el crédito más importante para las personas que deseen emprender sus propios negocios.

Ventajas.-

- a) financia la compra de activos fijos necesarios para la actividad de la microempresa.
- b) Impulsa la innovación y productividad permitiendo el desarrollo del sector empresarial
- c) permite al sector microempresario su crecimiento económico

Cuadro 1. Requisitos para créditos microempresario

DESTINO	MONTO		PLAZO MÁXIMO (MESES)
	Mínimo	Máximo	
Actividades productivas, micro empresariales, comercio, servicio urbano, populares.	200.00	20,000.00	42
Orientado a la producción, comercio y prestación de servicios, de migrantes microempresarios o familiares de migrantes , que demuestren su permanencia fuera del país mínimo un año (experiencia en el negocio de mínimo 6 meses fuera del país)	1,000.00	20,000.00	48
Bienes de consumo o pago de servicio	200.00	2,000.00	18

Fuente: Cooperativa de codesarrollo de los pueblos Ltda. (CODESARROLLO)

2.2. MARCO LEGAL

CAPÍTULO SEXTO

TRABAJO Y PRODUCCIÓN

SECCIÓN PRIMERA

FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y SU GESTIÓN

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

SECCIÓN TERCERA

FORMAS DE TRABAJO Y SU RETRIBUCIÓN

Art. 325.- El Estado garantizará el derecho al trabajo. Se reconocen todas las modalidades de trabajo, en relación de dependencia o autónomas, con inclusión de labores de auto sustento y cuidado humano; y como actores sociales productivos, a todas las trabajadoras y trabajadores

SECCIÓN QUINTA

INTERCAMBIOS ECONÓMICOS Y COMERCIO JUSTO

Art. 337.- El Estado promoverá el desarrollo de infraestructura para el acopio, transformación, transporte y comercialización de productos para la satisfacción de las necesidades básicas internas, así como para asegurar la participación de la economía ecuatoriana en el contexto regional y mundial a partir de una visión estratégica.

CÓDIGO DE COMERCIO

TÍTULO PRELIMINAR

DISPOSICIONES PRELIMINARES

Art. 3.- Son actos de comercio, ya de parte de todos los contratantes, ya de parte de alguno de ellos solamente:

1.- La compra o permuta de cosas muebles, hecha con ánimo de revenderlas o permutarlas en la misma forma o en otra distinta; y la reventa o permuta de estas mismas cosas. Pertenecen también a la jurisdicción mercantil las acciones contra los agricultores y criadores, por la venta de los frutos de sus cosechas y ganados, más no las intentadas contra los comerciantes para el pago de lo que hubieren comprado para su uso y consumo particular, o para el de sus familias;

- 2.- La compra y la venta de un establecimiento de comercio, y de las acciones de una sociedad mercantil;
- 3.- La comisión o mandato comercial;
- 4.- Las empresas de almacenes, tiendas, bazares, fondas, cafés y otros establecimientos semejantes;
- 5.- El transporte por tierra, ríos o canales navegables, de mercaderías o de personas que ejerzan el comercio o viajen por alguna operación de tráfico;
- 6.- El depósito de mercaderías, las agencias de negocios mercantiles y las empresas de martillo;
- 7.- El seguro;
- 8.- Todo lo concerniente a letras de cambio o pagarés a la orden, aún entre no comerciantes; las remesas de dinero de una plaza a otra, hechas en virtud de un contrato de cambio, y todo lo concerniente a libranzas entre comerciantes solamente, o por actos de comercio de parte del que suscribe la libranza;
- 9.- Las operaciones de banco;
- 10.- Las operaciones de correduría;
- 11.- Las operaciones de bolsa;
- 12.- Las operaciones de construcción y carena de naves, y la compra o venta de naves o de aparejos y vituallas;
- 13.- Las asociaciones de armadores;
- 14.- Las expediciones, transportes, depósitos o consignaciones marítimas;
- 15.- Los fletamentos, préstamos a la gruesa y más contratos concernientes al comercio marítimo; y,
- 16.- Los hechos que producen obligación en los casos de averías, naufragios y salvamento.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

Comercio formal.- Es la relación que existe entre la demanda del mercado y la oferta que realizan las empresas. Para esto la empresa dispone de técnicas, estudios de mercados, métodos de investigación comercial, que nos permita fijar metas y alcanzarlos mediante las estrategias planteadas. Un sistema comercial va a determinar el desarrollo de las estrategias comerciales de la organización imponiendo, en algunos casos, restricciones y, en otros, oportunidades.

Capacidad financiera.- se refiere a las posibilidades que tiene la empresa para realizar pagos e inversiones a corto, mediano y largo plazo para su desarrollo y crecimiento, además de tener liquidez y margen de utilidad de operaciones. (THOMPSON, 2006)

Asesoría profesional.- Actividad mediante la cual se brinda ayuda a las personas que lo requieran, para mantener el ciclo de vida de sus negocios, su financiamiento. Cabe recalcar que quien proporciona dicha información, siempre debe ser un profesional.

Formación emprendedora.- Este enfoque se basa en la creación de nuevas empresas, aprovechando los recursos, asumiendo riesgos de mercados controlables, con el propósito de motivar a la innovación.

Desarrollo socioeconómico.- Es un estado o condición que garantiza la satisfacción y el ejercicio pleno de los derechos de los habitantes y del producto bruto. Implica un proceso en el que se interactúa el tipo de vida de los habitantes de ese país, ciudad, cantón, etc. Es decir busca la mejora continuada y consistente en la forma de vida y su propósito es la igualación de oportunidades sociales, políticas y económicas (Rodríguez, 2012)

Mercado.- Lugar físico o área donde se encuentran vendedores y compradores realizando abundantes transacciones de bienes y servicios.

Salvaguardias: Son restricciones que se aplican al comercio internacional por la apariencia de un daño o posible daño a un definitivo sector de la economía.

Comercialización: Es un conjunto de acciones orientadas a comercializar productos, bienes o servicios. Esta actividad se ejecuta por organizaciones, empresas o también grupos sociales.

Consumidor: Es la persona que busca satisfacer sus necesidades mediante la compra de algún producto, bien o servicio.

Precio: Es el Valor Monetario que se establece a un producto para ser su respectiva venta.

Productor: Es una Persona que realiza o elabora un producto para ser comercializado.

2.4. HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1. Hipótesis General.

La aplicación de mejoras al Comercio Formal, alcanzara un mayor Desarrollo socio Económico del Cantón Simón Bolívar.

2.4.2. Hipótesis Particulares

- La realización de un Análisis de la Capacidad Financiera de los comerciantes, garantizan en el Crecimiento de los negocios del Cantón Simón Bolívar.
- La Asesoría del GAD municipal permitirá una mejor formación emprendedora de los comerciantes del Cantón Simón Bolívar
- La Asesoría profesional especializada, garantiza el ciclo de vida de los negocios del Cantón Simón Bolívar.
- La creación de una asociación d comerciantes incide en el desarrollo socio económico del Cantón Simón Bolívar.

2.4.3. Declaración de variables

Cuadro 2 . Variables independientes y dependientes

VARIABLES INDEPENDIENTES	VARIABLES DEPENDIENTES
<ul style="list-style-type: none">• Comercio Formal	<ul style="list-style-type: none">• Desarrollo Socioeconómico
<ul style="list-style-type: none">• Capacidad Financiera de los Comerciantes	<ul style="list-style-type: none">• Crecimiento de sus negocios
<ul style="list-style-type: none">• Participación del GAD Municipal	<ul style="list-style-type: none">• Formación emprendedora de los Comerciantes
<ul style="list-style-type: none">• Asesoría Profesional Especializada	<ul style="list-style-type: none">• Ciclo de vida de los negocios
<ul style="list-style-type: none">• Creación de una Asociación	<ul style="list-style-type: none">• Desarrollo Socioeconómico

Elaborado por: Alifer Flores y Karen Vargas

2.4.4. Operacionalización de la variable

Cuadro 3. Operacionalización de las Variables

VARIABLES	DEFINICIÓN	INDICADORES	MEDIO DE VERIFICACIÓN
VARIABLES INDEPENDIENTES			
Comercio Formal	Es el que se maneja bajo normas de comercio del País donde se genera.	Numero de negocios que constan registrados en el Municipio.	Ficha de Observación del sector Comercial.
Capacidad Financiera de los Comerciantes	Capacidad que tiene la empresa para realizar pagos e inversiones para su crecimiento, además de conocer liquidez y margen de utilidad de operaciones	Liquidez de los negocios	Encuesta realizada a los comerciantes
Participación del GAD Municipal	Es la intervención del Municipio que necesitan los comerciantes para desarrollar de mejor manera su actividad.	Proyectos o planes de desarrollo comercial	Encuesta realizada a los comerciantes y entrevista a los propietarios de los negocios más antiguos.
Asesoría Profesional Especializada	Es la ayuda externa de una persona u organización para mejorar la imagen comercial del negocio.	Numero de negocios tradicionales con escasa innovación.	Ficha de Observación de los negocios
Creación de una Asociación	Las asociaciones estudian proyectos con importantes beneficios para el desarrollo del comercio	Agrupación de comerciantes, documentos legales.	Encuesta a los propietarios de los negocios.
VARIABLES DEPENDIENTES			
Desarrollo Socioeconómico	Es un proceso que da como resultado una mejor calidad de vida para los habitantes del Cantón.	Capacidad productiva	Ficha de Observación realizada al Sector Comercial
Crecimiento de sus negocios	Es el aumento de clientes, alineado con las estrategias en marketing aplicadas en los negocios	Capacidad de Inversión	Ficha de Observación en los locales comerciales.
Formación emprendedora de los Comerciantes	Es animar el pensamiento creativo de las personas para promover la innovación de las organizaciones.	Estructura e imagen del negocio	Encuesta realizada a los comerciantes y Ficha de Observación aplicada en los negocios.
Ciclo de vida de los negocios	Es el tiempo que existe un negocio en el mercado	Tiempo en el mercado	Encuesta realizada a los comerciantes.

Elaborado por: Alifer Flores y Karen Vargas

CAPITULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL

DISEÑO INVESTIGATIVO

La presente investigación es cualitativa y con Diseño descriptivo debido a que reflejan los resultados de las entrevistas realizados a los propietarios de los locales considerados exitosos en el cantón y jefe de mercado del GAD municipal que interactúan de forma directa en el ámbito comercial, dentro de este tipo de investigación también se consideran los análisis de las encuestas.

MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Investigación aplicada.- también conocida como empírica, porque solicitó la aplicación de técnicas e instrumentos de investigación que se efectuaron para proporcionar una información detallada sobre cada variable de estudio, es decir que se está encaminando a la solución del problema. Aquí los autores ponen en práctica sus conocimientos desarrollados en medio de la investigación para ver si es posible la creación de una asociación de comerciantes.

Investigación descriptiva.- se empleó este tipo de investigación porque se observaron las características del problema, además se detallaron los rasgos, cualidades de la población y del ámbito comercial de estudio. Esto permitió que exista una amplia cantidad de referencias teóricas que fundamenten las variables y a través de esto definir las necesidades del sector, además permitió determinar la

población, muestra, y características de los encuestados y entrevistados del sector comercial.

Investigación de campo.- la investigación fue con el fin de captar información del problema planteado y en estudio, para de esta forma observar las características del problema, utilizando la técnica de la encuesta, entrevista y fichas de observación para obtener resultados verídicos. Este tipo de investigación fue realizada en la cabecera cantonal de Simón bolívar

Investigación bibliográfica.- se utilizó este tipo de investigación porque se acudió a libros e investigaciones para ampliar los conocimientos sobre el tema tratado, y así mostrar veracidad y autenticidad de la información que se muestra en este proyecto y se lo aplica en el marco referencial y conceptual. .

3.2. LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

El presente estudio se lo realizó en el cantón Simón Bolívar y para el análisis de la investigación se tomó a la totalidad de comerciantes del Cantón Simón Bolívar, entre los que se encuentran: adultos mayores, núcleos familiares, profesionales y personas discapacitadas dedicadas al comercio.

3.2.1. Delimitación de la población

Según los resultados obtenidos en la guía de observación las Autoras de este proyecto en el Censo que se hizo en Septiembre del 2015, y el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2014 del Cantón Simón Bolívar por los motivos de la investigación, los sujetos de estudio están constituidos por los dueños y propietarios de los 124 locales comerciales ubicados en la cabecera Cantonal.

3.2.2. Tipo de muestra

Es probablemente estratificada para lo cual se obtuvo el porcentaje de acuerdo a la clasificación de los negocios por sector, otorgando los siguientes resultados.

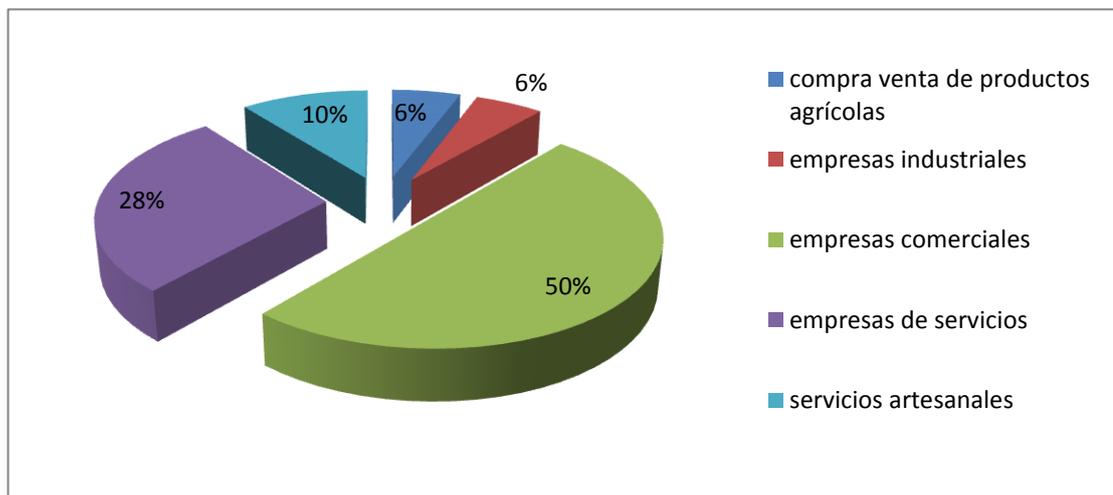
Cuadro 4. Clasificación de negocios de acuerdo a su actividad

SECTOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Compra venta de productos agrícolas	7	6%
Industriales	7	6%
Comerciales	62	50%
Servicios	35	28%
Servicios artesanales	13	10%
TOTAL	124	100%

Fuente: Ficha de Observación a Los Locales Comerciales

Elaborado por: Alifer Flores y Karen Vargas

Figura 2. Clasificación de negocios de acuerdo a su actividad



Fuente: Ficha de Observación a Los Locales Comerciales

Elaborado por: Alifer Flores y Karen Vargas

Previo a la visita de observación y para las encuestas a cada negocio se le seleccionó otorgándole un número impar, hasta completar la muestra.

3.2.3. Tamaño de la muestra

El tamaño de muestra para este estudio, aplicando la fórmula nos dio como resultado es el siguiente que N= 94

3.2.4. Proceso de selección

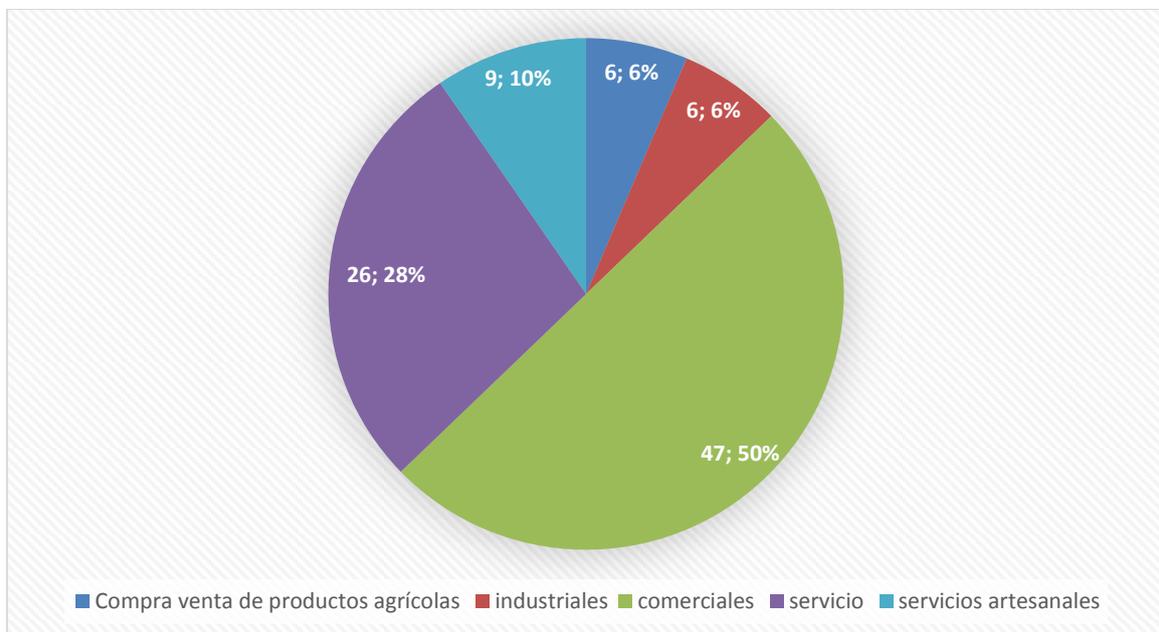
El proceso de selección se lo realizo a través de la selección metodológica y sistemática de los elementos de la muestra, depende del número de la población y el tamaño de la muestra.

Cuadro 5. Proceso de selección de los negocios por su actividad

SECTOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Compra venta de productos agrícolas	6	6%
Industriales	6	6%
Comerciales	47	50%
Servicios	26	28%
Servicios artesanales	9	10%
TOTAL	94	100%

Fuente: Ficha de Observación a Los Locales Comerciales
Elaborado por: Alifer Flores y Karen Vargas

Figura 3. Proceso de selección de los negocios por su actividad



Fuente: Ficha de Observación a Los Locales Comerciales
Elaborado por: Alifer Flores y Karen Vargas

3.3. LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

3.3.1. Métodos teóricos

Fue necesario emplear los siguientes métodos para el desarrollo de la investigación los mismos que se exponen a continuación:

Analítico - sintético.- mediante este método se analizaron y estudiaron los hechos de cada variable, de forma particularizada que indique el comportamiento de cada una de ellas variables.

Método dialéctico: Constituye el diálogo efectuado con los profesionales durante el desarrollo de la Entrevista.

Método hipotético-deductivo: Se utiliza para la verificación de hipótesis , ya que se aplica cuando el investigador presenta una hipótesis y, a partir de inferencias lógicas deductivas, arriba a conclusiones particulares, tal cual se lo efectuó, en la creación de la hipótesis general y particulares del estudio a los comerciantes.

Método histórico-lógico: Método base para la realización de Antecedentes históricos. Este método relaciona las diferentes fases de los fenómenos cronológicos con el fin de determinar su evolución y desarrollo en el proceso investigativo y que es fundamental para revelar su historicidad.

3.3.2. Métodos empíricos

Observación.-Ésta técnica de investigación tiene gran aceptación entre las diferentes ciencias y es empleada en diversos campos de operación, es de gran utilidad para investigar el comportamiento de los individuos en sus actividades de grupo o como miembro de una organización, etc. Dicha información es de mucha importancia y de interés bastante amplio para recopilar información utilizada dentro de la investigación. Para comenzar el desarrollo de la investigación fue inevitable aplicar la técnica de la z

La encuesta.- Técnica que nos permite obtener la información necesaria y evidente que demuestre la verificación de las hipótesis.

La entrevista.- Es la interrelación entre el investigador y las personas que componen la población u objeto de estudio. Su propósito es la de conseguir información relacionada con los objetivos.

3.3.3. Técnicas e instrumentos

Observación.- Realizada por las autoras de este proyecto, se observaron los 94 locales que salieron según la muestra

La encuesta.- Consta de un cuestionario comprendido por 10 preguntas, en el que participa un conjunto de comerciantes ubicados en la cabecera cantonal

La entrevista.- Fue realizada a profesionales, comerciantes y entendidos en el tema de desarrollo socioeconómico del cantón. El propósito de esta técnica es conversar, sobre el sector comercial de la cabecera cantonal y el aporte brindado por el GAD municipal, con esta técnica se busca encaminar el estudio y a la vez, reunir datos.

3.4. PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

Una vez ejecutado el proceso de recolección de datos por medio de las encuestas y entrevistas, es necesario concretar el tratamiento de la información recolectada. La información proporcionada por la encuesta fue elaborada en el programa Microsoft Excel, que nos permitió una ágil manipulación de los datos y representación en gráficos para la comprensión y análisis.

CAPITULO IV

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

En la actual investigación si bien es cierto se indicaron supuestos sobre la situación del sector comercial de la cabecera cantonal de simón bolívar conformada por 124 locales comerciales de índole formal, ahora, una vez realizada la investigación de campo y procesado los datos obtenidos, se establece la veracidad de que dicho sector posee un crecimiento desacelerado en materia socioeconómica.

Los comerciantes del cantón tienen muy poco conocimiento sobre técnicas de innovación y mejoramiento de su negocio, a la vez la capacidad productiva del mismo. Su nivel de capacidad financiera, es el mayor limitante para el desarrollo de sus negocios ya que no cuentan con una institución que les brinden créditos.

Aunque su nivel de conocimiento sobre el pago de los impuestos al SRI sea bajo, los comerciantes establecieron que los impuestos instituidos por el GAD municipal son excesivos, y tanto ese impuesto como los creados por el gobierno han ocasionado el lento crecimiento de sus negocios.

Al hablar de factores externos nos damos cuenta que estos comerciantes no cuentan con el apoyo de organismos que brinden asesoría profesional y en cuanto al ámbito organizacional tampoco existe una asociación de comerciantes que busquen unirse para el crecimiento en conjunto del comercio en su cantón.

Se demuestra con datos estadísticos a través de las encuestas presentadas a continuación:

4.2. ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

1- ¿Cuánto tiempo de creación tiene su negocio?

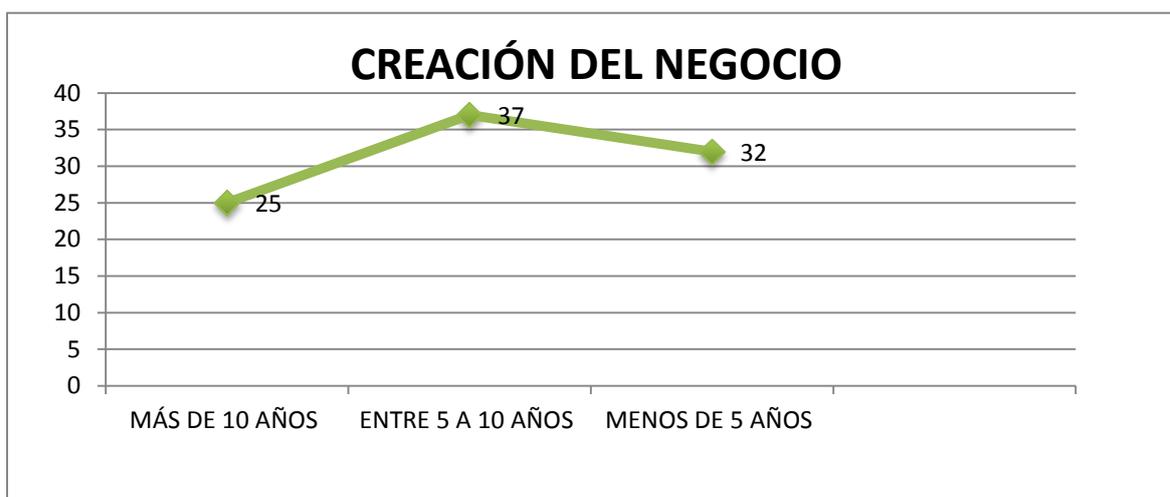
Cuadro 6. Tiempo de creación de los negocios

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOS DE 5 AÑOS	32	34%
ENTRE 5 A 10 AÑOS	37	39%
MÁS DE 10 AÑOS	25	27%
Total	94	100%

Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar

Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Figura 4. Tiempo de creación del negocio



Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar

Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Lectura interpretativa.- La mayor parte de los comerciantes manifiestan que la creación de su negocio se encuentra entre los 5 a 10 años con un 39%, seguido por un 34% que apenas tiene menos de 5 años en el mercado, lo que demuestra que solo un 27% de los locales establecidos en el Cantón tiene más de 10 años.

2.- ¿Cuál es la mayor limitante para mejorar la capacidad productiva de su negocio?

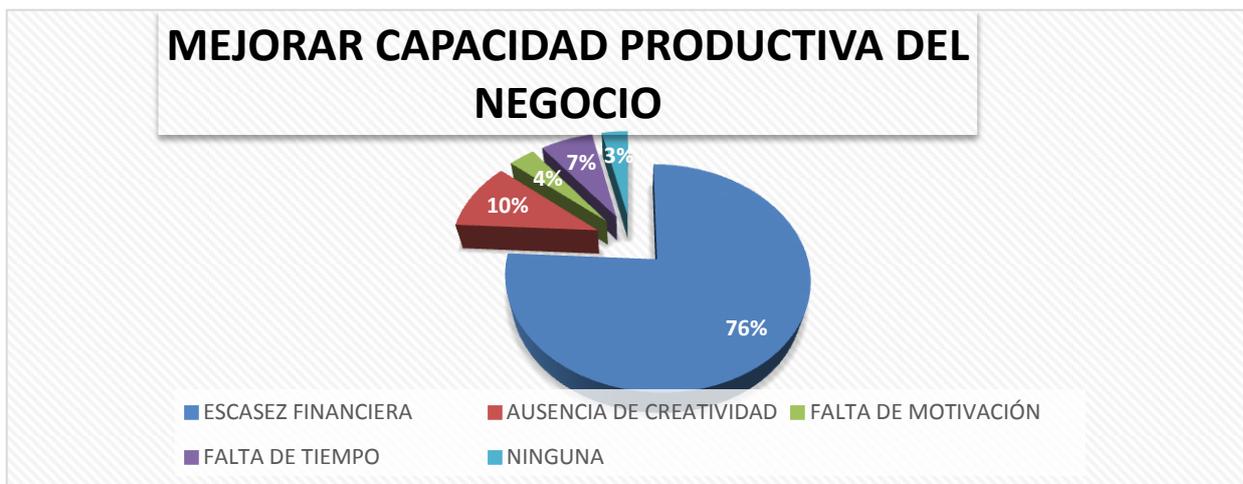
Cuadro 7. Limitante para mejorar la capacidad productiva del negocio

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ESCASEZ FINANCIERA	66	76%
AUSENCIA DE CREATIVIDAD	9	10%
FALTA DE MOTIVACIÓN	3	4%
FALTA DE TIEMPO	6	7%
NINGUNA	3	3%
Total	94	100%

Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar

Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Figura 5. Limitante Para Mejorar La Capacidad Productiva Del Negocio



Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar

Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Lectura interpretativa.- El 76% de los comerciantes señalan que la mayor limitante para mejorar la capacidad productiva de su negocio es la Escasez Financiera, y el 4% menciona que su limitante es la Falta de Motivación otro punto bastante importante con un 10 % es la ausencia de creatividad que los comerciantes enfrentan.

3.- ¿Usted ha invertido en el mejoramiento de su negocio?

Cuadro 8. Mejoramiento De Su negocio

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRESENTACIÓN PERSONAL DEL PROPIETARIO Y EMPLEADO	2	2%
PRESENTACION DEL LOCAL	10	11%
CONSERVACIÓN DE LOS PRODUCTOS	9	9%
EXHIBICION DEL PRODUCTO	9	10%
NINGUNA	64	68%
Total	94	100%

Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar

Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Figura 6. Mejoramiento de su negocio



Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar

Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Lectura interpretativa.- El 68% de los encuestados afirman que no invierten en el mejoramiento del negocio, mientras que el 2% invierte en la presentación personal de los empleados y propietarios

4.- ¿Qué tipo de apoyo está necesitando urgentemente para lograr mejoras en su negocio?

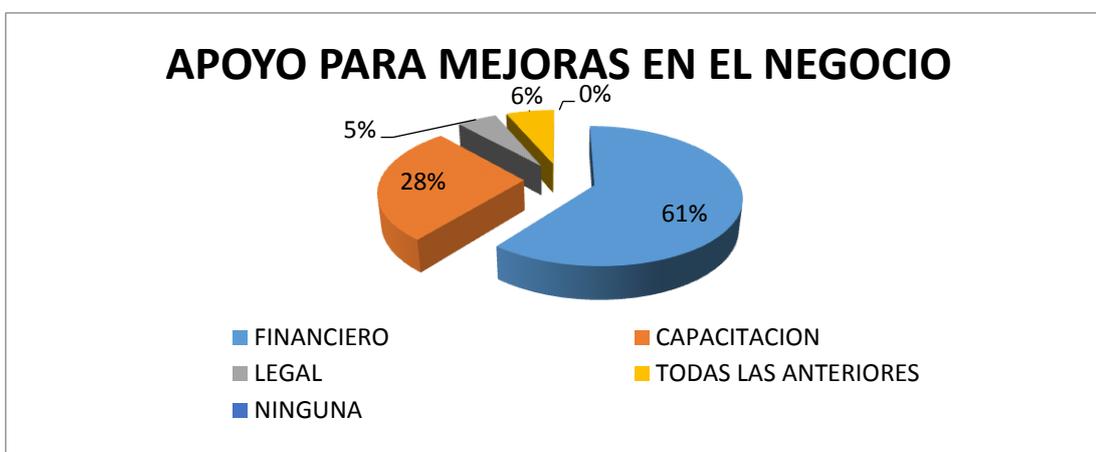
Cuadro 9. Apoyo necesario para mejorar el negocio

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FINANCIERO	57	61%
CAPACITACION	26	28%
LEGAL	5	5%
TODAS LAS ANTERIORES	6	6%
NINGUNA	0	0%
Total	94	100%

Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar

Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Figura 7. Apoyo necesario para mejorar el negocio



Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar

Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Lectura interpretativa.-Los propietarios de los negocios del Cantón con un 61% hace énfasis que están necesitando urgente para alcanzar mejoras en sus negocios es el apoyo financiero, y un 28% necesita de Capacitación.

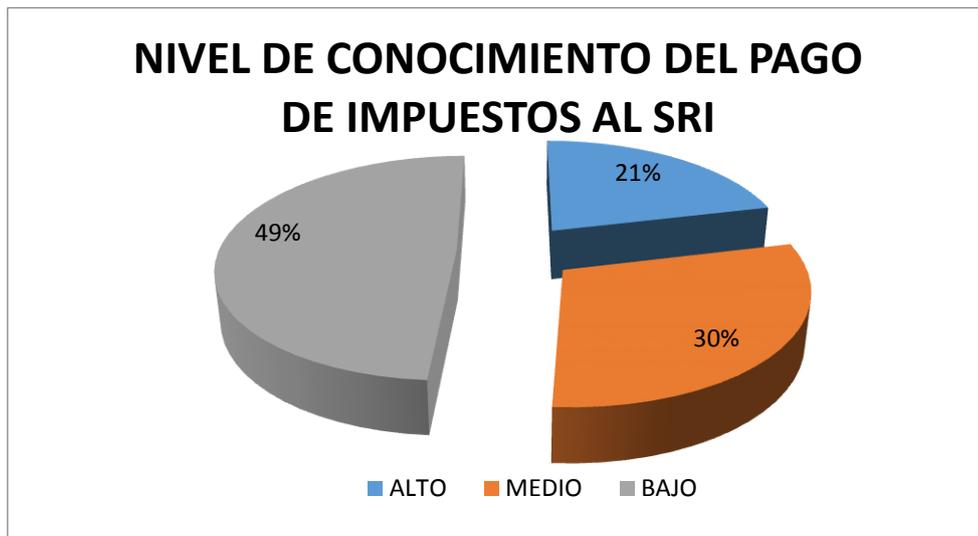
5.- ¿Cuál es el nivel de conocimiento de los procesos para el pago de impuestos al SRI?

Cuadro 10. Nivel de conocimientos del pago de impuestos al SRI

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ALTO	20	21%
MEDIO	28	30%
BAJO	46	49%
Total	94	100%

Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar
Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Figura 8. Nivel de conocimiento del pago de impuesto al SRI



Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar
Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Lectura interpretativa.- El 49% los comerciantes manifiestan que el nivel de conocimientos de los procesos para el pago de impuestos al SRI es Bajo, de manera que un 21% dice que su nivel es Alto.

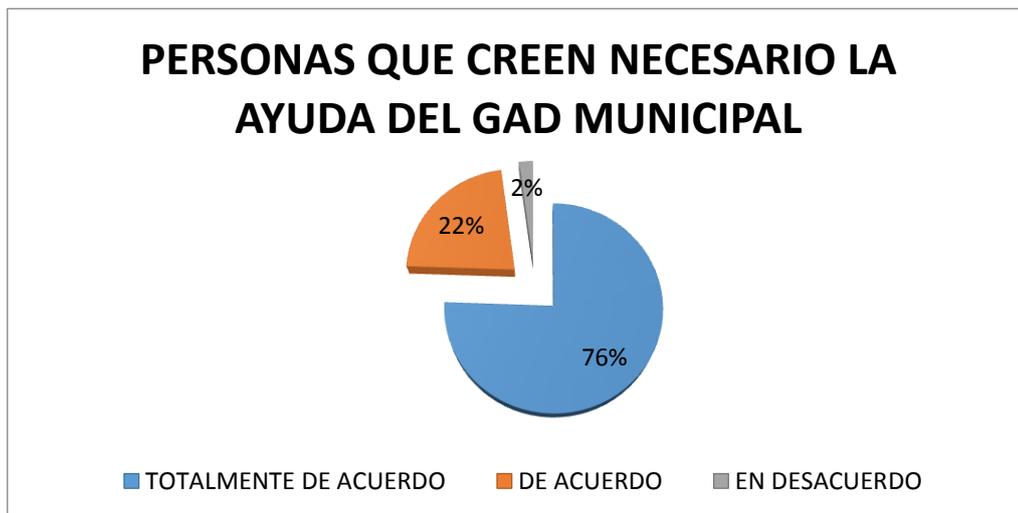
6.- ¿Cree usted que el apoyo por parte del GAD Municipal sería importante para una formación emprendedora de los comerciantes del cantón?

Cuadro 11. Personas que creen necesaria la ayuda del GAD Municipal

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TOTALMENTE DE ACUERDO	71	76%
DE ACUERDO	21	22%
EN DESACUERDO	2	2%
Total	94	100%

Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar
Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Figura 9. Personas que creen necesaria la ayuda del GAD Municipal



Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar
Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Lectura interpretativa.- El Apoyo del GAD Municipal sin duda es el más importante que necesitan los comerciantes para una mejor formación emprendedora, pues el 76% está totalmente de Acuerdo, sin embargo el 22% se resiste al cambio.

7.- ¿Al crear su negocio tuvo a disposición la oferta de asesoría profesional?

Cuadro 12. Oferta de asesoría profesional

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
EL GAD MUNICIPAL	2	2%
DEL SECTOR FINANCIERO	10	11%
DE UNA UNIVERSIDAD	13	14%
DE NINGUN SECTOR	69	73%
TOTAL	94	100%

Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar

Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Figura 10. Oferta de asesoría profesional



Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar

Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Lectura interpretativa.-Para los comerciantes un 73% al crear el negocio no tuvieron a disposición la oferta de asesoría profesional de Ningún Sector, caso contrario para el 14% obtuvieron ayuda técnica de una Universidad.

8.- ¿Considera usted que la creación de una asociación de comerciantes contribuye el desarrollo social y económico del cantón?

Cuadro 13. Creación de asociación de comerciantes

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TOTALMENTE DE ACUERDO	75	80%
DE ACUERDO	19	20%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	94	100%

Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar
Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Figura 11. Creación de asociación de comerciantes



Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar
Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Lectura interpretativa.-La mayor parte de los comerciantes con el 80% estuvieron Totalmente de Acuerdo en la creación de una Asociación de Comerciantes para la contribución del desarrollo social y económico del Cantón, de manera que un 20% se resiste al cambio.

9.- ¿Cómo considera usted las tasas que aplica el GAD Municipal?

Cuadro 14. Impuestos aplicados por el GAD Municipal

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
EXCESIVO	60	64%
NORMAL	34	36%
BAJO	0	0%
TOTAL	94	100%

Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar

Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Figura 12. Impuestos aplicados por el GAD Municipal



Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar

Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Lectura interpretativa.-El 64% los comerciantes afirman que los Impuestos que aplica el GAD Municipal son Excesivos, mientras que el 36% manifiesta que son Normal.

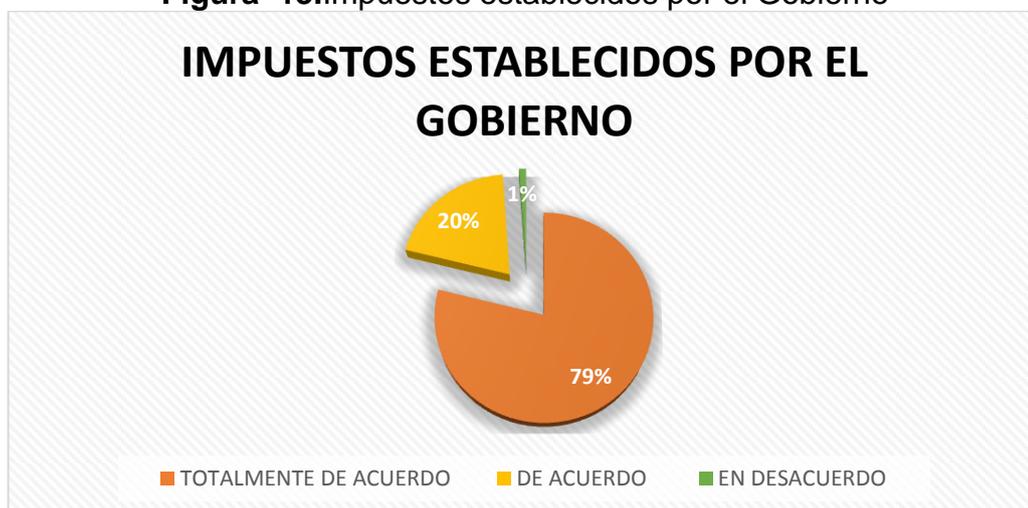
10.- ¿Considera usted que los impuestos establecidos por el Gobierno ocasionan el lento crecimiento de los negocios?

Cuadro 15. Impuestos establecidos por el Gobierno

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TOTALMENTE DE ACUERDO	74	79%
DE ACUERDO	19	20%
EN DESACUERDO	1	1%
TOTAL	94	100%

Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar
Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Figura 13. Impuestos establecidos por el Gobierno



Fuente: Encuestas a Comerciantes de la Cabecera Cantonal de Simón Bolívar
Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Lectura interpretativa.- El 79% de los comerciantes están Totalmente de Acuerdo que los impuestos establecidos por el gobierno ocasionan el lento crecimiento de los negocios, ya que el 1% manifiestan que están en Desacuerdo.

PREGUNTAS DE ENTREVISTA

Realizada a la Sra. Martha Guerrero (Propietaria de un local comercial) y al Sr. Enrique Baquerizo (Propietario de una Piladora)

1. ¿Considera usted que el Comercio en nuestro Cantón está Organizado?
2. ¿Considera usted que el Sector Comercial del Cantón Simón Bolívar ha crecido o se mantiene?
3. ¿A qué lo atribuye usted que su negocio sea considerado exitoso?
4. ¿Qué tipo de beneficio ha recibido por parte del estado?
5. ¿Qué tipo de apoyo ha recibido del GAD Municipal?
6. ¿Qué tipo de apoyo necesita el Sector Comercial del Cantón para que se desarrolle económicamente?

RESULTADO DE LAS ENTREVISTAS

Entrevista realizada a la Sra. Martha Guerrero (Propietaria de un local comercial)

Considero que el comercio en nuestro Cantón es desorganizado, porque no existe una asociación que nos permita unirnos en busca de un bienestar cantonal y desarrollo de todos los comerciantes.

En mi opinión el Sector Comercial se mantiene, porque es notoria la falta de nuevas empresas tanto públicas como privadas que deseen invertir en el cantón, además tienen los mismos locales comerciales sin ningún tipo de innovación que atraiga a los clientes.

Considero que he tenido éxito en mi negocio y lo atribuyo a la paciencia y el tiempo dedicado a la búsqueda de clientes potenciales, dándoles una mejor atención y precios razonables.

Por parte del estado he recibido préstamos y créditos ofrecido por el Banco de Fomento pero adquiridos en la ciudad de Milagro y Guayaquil porque nuestro cantón no cuenta con esta Institución Financiera Pública.

Por parte del GAD Municipal he recibido autorización para que funcione mi negocio, adicional a ello podría decir que su apoyo es limitado.

Considero un apoyo importante la reconstrucción de las carreteras para sacar el producto a comercializarlo y hacer llegar en mejores condiciones, además la seguridad para evitar la pérdida por parte de los comerciantes.

Entrevista 2: Realizada al Sr. Enrique Baquerizo (Propietario de una Piladora)

Nuestro Cantón en los últimos años, ha tenido una organización baja por el motivo que cada comerciante trabaja por su cuenta sin mantener la unión entre ellos, hasta ahora la falta de una asociación que nos ayude a integrarnos y realizar un solo tipo de comercio ha ocasionado que se dediquen a vender cada cual por su lado sin mantener un control de precios.

El éxito de mi negocio lo atribuyo a la paciencia y a la confianza que nos tienen los clientes, porque de ellos depende mi negocio ya que si ellos nos fallan disminuiría el ingreso económico de mi empresa. .

Para iniciar una actividad comercial son necesarios los permisos de funcionamiento y este es el tipo de beneficio que he recibido por parte del estado porque hablar de préstamos por parte de instituciones financieras públicas ha sido muy bajo, sería recomendable crear sucursales u oficinas para evitar la movilizaciones a las ciudades de Guayaquil o Milagro.

El primer apoyo que necesita el sector comercial del Cantón para su desarrollo económico es organización entre los comerciantes, fijación de precios para que evite la competencia desleal, arreglos de caminos vecinales para que el campesino pueda sacar sus productos sin dificultades.

PREGUNTAS DE ENTREVISTA

Realizada al Sr. Ramiro Valenzuela (Comisario Municipal del Cantón)

1. ¿Qué tipo de programa ha implementado el GAD para capacitar a los comerciantes?
2. ¿Qué tipo de control realiza el GAD para mejorar el sistema comercial del Cantón?

3. ¿Cuál es el aporte económico que aproximadamente genera el sector comercial al municipio?
4. ¿Existe libertad para que empresas comerciales reconocidas a nivel nacional puedan ingresar al sistema comercial del Cantón?

RESULTADO DE ENTREVISTA

Entrevista 3: Realizada al Sr. Ramiro Valenzuela (comisario municipal del Cantón)

El GAD ha implementado programas para capacitar a los comerciantes de la cabecera urbana, realizando capacitaciones sobre la forma correcta de hacer el comercio en cuestión de permiso, ordenamiento territorial e higiene. Estamos trabajando en conjunto con los departamentos de aseo público e higiene, planificación y avalúos de catastros con la finalidad de obtener una mejor organización con los comerciantes.

En los actuales momentos el GAD me ha encomendado que realice el control en el sector comercial, motivo por el cual estamos elaborando una reforma y ordenanza del comercio en la cabecera urbana y esto abarcará a todos los comerciantes tanto del mercado municipal como a los vendedores informales de toda clase de actividades llamemos (bisutería, restaurant, locales de ropa, etc.) esto empezará a regir el 2 de enero del 2016, esta reforma ya se encuentra en borrador y va a ser discutida en consejo el mismo que se encargará de hacer los respectivos correctivos del caso y seguramente en el plazo de mes y medio o dos aprobarán esta reforma.

El sector comercial a nivel de cabecera urbana mensualmente tiene un aporte económico entre \$900,00 a \$1.000,00 dólares, esto es aproximadamente el valor que se recauda ya que los fines de semana aumentan los ingresos.

Existe la libertad y la predisposición por parte del GAD municipal para que empresas comerciales reconocidas a nivel nacional puedan ingresar al sistema comercial del cantón, brindando a los nuevos inversionistas todas las facilidades

necesarias para aumentar su interés en nuestra área comercial ofreciéndole un desarrollo económico seguro y oportuno.

FICHA DE OBSERVACIÓN

Cuadro 16. Locales comerciales de la cabecera Cantonal de Simón Bolívar

	Negocios Observados	Servicio al cliente				Aplicación de Tecnología en procesos comerciales		Imagen corporativa	
		1	2	3	4	SI	NO	SI	NO
TOTAL	94	12	48	28	6	15	79	11	83
PORCENTAJE	100% c/pregunta	14%	51%	29%	6%	17%	83%	13%	87%

Elaborado: Alifer Flores y Karen Vargas

Según la ficha de observación realizada podemos notar que los locales ubicados en la cabecera cantonal no tienen la debida capacitación para brindarle una atención adecuada a sus clientes, como sabemos son lo más importante ya que gracias a ellos se debe su comercio, también podemos observar, como la falta de tecnología ha hecho que los locales sean tradicionales obstaculizando el desarrollo de esos negocios de la misma forma va de la mano la imagen corporativa para desarrollar una estrategia de marketing que nos permita captar clientes y con la que pocos de los locales cuentan debida a su poca innovación y emprendimiento.

4.3. RESULTADOS

Con esta investigación, los comerciantes confirmaron lo que se propuso al inicio , su crecimiento ha sido desacelerado en los últimos años debido a la limitación en el ámbito profesional, técnico y financiero de los involucrados, además de existir también escaso apoyo institucional privado y público a los 124 negocios ubicados en la cabecera cantonal, de los cuales, solo un 27% tiene un ciclo de vida de más de 10 años interactuando en el comercio, mientras que el restante grupo son nuevos

en el ámbito comercial y presentan una posición baja en materia de emprendimiento e iniciativa.

La mayor limitante para mejorar la capacidad productiva de los negocios ha sido el escaso apoyo financiero, debido a que no existe una institución que ofrezca a los comerciantes del cantón créditos o préstamos que permita un crecimiento económico, con un aumento en su liquidez dando oportunidades al mejoramiento del comercio y sus negocios, mediante la ficha de observación pudimos manifestar que el cantón solo cuenta con un pequeño local que se dedica a cobros y pagos de servicios relacionados con los bancarios.

Se suma a ello la necesidad de capacitación, respecto a la aplicación de nuevas estrategias de marketing, servicio al cliente y al manejo financiero y de inversión ya que mediante las encuestas muchos de los comerciantes expresaron que este es uno de los impedimentos que tienen para su crecimiento.

En el sector existe alto grado de interés de mejorar no solo a nivel individual sino también colectivo, pero por falta de organización, lo cual se refleja al no tener una asociación de comerciantes que se preocupe por el rendimiento que ha sido muy bajo y brinde a los comerciantes el apoyo y los conocimientos necesarios para las tomas de decisiones correctas.

El nivel de conocimiento sobre los pagos de impuestos ha sido considerado por parte de los moradores como bajo pero sin embargo pudieron indicar que los impuestos aplicados por parte del GAD Municipal en los últimos años ha sido excesivos, de la misma forma consideran que los impuestos establecidos por el gobierno ocasionan el lento crecimiento de los negocios.

Además es importante recalcar que emprender en el sector comercial del cantón un cambio y una organización con la conjunta participación del GAD municipal para atraer a nuevas empresas reconocidas a nivel nacional es una de las propuestas que se plantean para años futuros pero sin embargo no se pone en marcha algún tipo de proyecto que permita al cantón ser conocido como un sector de comercio desarrollado.

Mediante la encuesta realizada a varios de los comerciantes nos confirmaron que no han tenido la asesoría profesional especializada necesaria para guiar a los comerciantes para su correcto desempeño en las áreas sobre las cuales no tienen un conocimiento destacado, conocimientos que deberían ser brindados por la universidad Estatal De Milagro de esta forma cumpliendo con el labor comunitario e impulsando a los comerciantes mejorar en los ámbitos necesarios.

Un gran avance para el cantón sería que cuenten con comerciantes que tengan formación emprendedora ya que los negocios establecidos en la cabecera cantonal son tradicionales debido a la falta de innovación a la que se han enfrentado tanto en la imagen e infraestructura del negocio como en los productos o servicios que se ofrecen.

4.4. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Cuadro 17. Verificación de hipótesis

<p>La aplicación de mejoras al Sector Comercial, alcanzara un mayor Desarrollo socio Económico del Cantón Simón Bolívar.</p>	<p>De acuerdo a los resultados de la encuesta aplicada a los comerciantes respondiendo al punto 3 no se ha invertido en ningún tipo de mejoramiento de su negocio es decir que el 68% no aplica mejoras en sus negocios.</p> <p>Por otro lado según la ficha de observación realizada por las autoras de este proyecto podemos ver que no poseen imagen corporativa en un 87% los locales observados.</p>
<p>La realización de un Análisis de la Capacidad Financiera de los comerciantes, garantizan en el Crecimiento de los negocios de los comerciantes del Cantón Simón Bolívar.</p>	<p>En la pregunta 2 De acuerdo a los resultados de la encuesta aplicada a los comerciantes respondiendo a cuál es su mayor limitante para mejorar su capacidad productiva según el 63% es la escases financiera.</p> <p>Además en la pregunta 4 de la encuesta nos refleja que el apoyo que están necesitando urgentemente es el financiero según el 61% de los comerciantes encuestados.</p>

<p>La Asesoría del GAD municipal permitirá una mejor formación emprendedora de los comerciantes del Cantón Simón Bolívar</p>	<p>La pregunta 6 de la encuesta nos indica que los comerciantes en un 76% están de acuerdo que el apoyo por parte del GAD municipal sería importante para una formación emprendedora.</p>
<p>La Asesoría profesional especializada, garantiza el ciclo de vida de los negocios del Cantón Simón Bolívar</p>	<p>Según la pregunta 7 los comerciantes manifestaron en un 73% que no han recibido aporte de ningún sector profesional. Se puede notar mediante la ficha de observación que no poseen la tecnología necesaria y el debido conocimiento sobre la atención al cliente ya que en un 55% se encuentra calificado como regular</p>
<p>La creación de una asociación de comerciantes incide en el desarrollo socioeconómico del Cantón Simón Bolívar.</p>	<p>En la pregunta 8 se demuestra que los comerciantes están totalmente de acuerdo en un 80% en la creación de una asociación de comerciantes debido a su escasa organización</p>

Fuente: Encuesta, entrevista y ficha de observación realizada a comerciantes.

Elaborado por: Alifer Flores y Karen Vargas

5. CONCLUSIONES

Una vez terminado la presente investigación es importante establecer las conclusiones como resultado del estudio cualitativo e interpretativo del mismo. Constituye un elemento importante para el crecimiento del sector comercial y sus propietarios, porque se evidencio algunos problemas que han obstaculizado e imposibilitan el desarrollo del sector comercial.

- Los comerciantes del Cantón Simón Bolívar se sienten insatisfechos con el escaso apoyo del GAD municipal, para impulsar al sector e incrementar el número de empresas nacionales que inviertan en el cantón.

- La escasa o nula asesoría profesional especializada es notable por los deficientes conocimientos que tienen los comerciantes relacionados con la imagen corporativa y la aplicación de nuevas estrategias de Marketing.
- Para los propietarios de los negocios ubicados en la cabecera cantonal de Simón Bolívar un limitante es la capacidad financiera ya que no ha existido una correcta inyección de capital y no existen instituciones que brinden a los comerciantes la facilidad de adquirir préstamos o créditos dentro del cantón.
- El mínimo espíritu emprendedor y de innovación que se vive en Simón Bolívar es realmente lo que genera escasa visión que permite la presencia de negocios tradicionales o convenciones ya que no conocen las verdaderas necesidades o exigencias por parte de la población que en busca de una mejor atención
- La escasa organización ha generado la falta de motivación y deseos de emprendimiento e innovación en los propietarios de los negocios motivo por el cual no han logrado la unión necesaria para buscar el bien conjunto mediante la correcta toma de decisiones para que puedan crecer de manera armónica.

6. RECOMENDACIONES

La información obtenida en la actual investigación y una vez comprobadas las hipótesis y determinadas las conclusiones del estudio, se pueden indicar las siguientes recomendaciones:

- Iniciar un programa de implementación por parte del GAD municipal para regenerar la zona urbana y atraer el comercio invitando a empresas conocidas a nivel nacional a invertir en el cantón.
- Contar con una asesoría profesional, por parte de los estudiantes de las distintas carreras de la universidad Estatal De Milagro para el correcto mejoramiento, innovación e inversión de los locales comerciales para de esta forma estimular el crecimiento de los negocios.
- Es necesario la presencia de una institución financiera dentro del cantón, o que las entidades financieras aledañas ya sean públicas o privadas apoyen las actividades promovidas por los comerciantes innovadores, brindándole facilidades para la obtención de créditos.
- Los emprendedores de negocios deben prepararse mediante capacitaciones, e incrementar su formación emprendedora e innovación, realizar investigaciones de mercado para conocer las tendencias actuales y las verdaderas exigencias de sus posibles clientes logrando de esta manera tener negocios modernos con un ciclo de vida bastante largo.
- Establecer una asociación de comerciantes la que apoye en la correcta toma de decisiones, que busque la unión de todos los comerciantes del cantón considerando que permitan satisfacer los requerimientos de la demanda, buscando la organización y el apoyo de instituciones que accedan a mejorar los conocimientos, capacidades .

ANEXOS

7. ANEXOS

Anexo 1: Formato de las encuestas.

	<p>UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL</p> <p>La presente encuesta tiene como finalidad realizar un levantamiento de información socioeconómica al sector comercial y microempresarial del Cantón Simón Bolívar</p>																																																																																																																																																																									
<p>Fecha: _____</p>																																																																																																																																																																										
<p>1- ¿Cuanto tiempo de creación tiene su negocio ?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Menos de 5 años</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Entre 5 a 10 años</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Más de 10 años</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table> <p>2.- ¿Cual es la mayor limitante para mejorar la capacidad productiva de su negocio?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Ninguna</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Escasez financiera</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Ausencia de Creatividad</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Falta de Motivacion</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Falta de Tiempo</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Todas las anteriores</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table> <p>3.- ¿Usted ha invertido en el mejoramiento de su negocio?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Presentacion Personal del propietario y empleado</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Presentación de Local</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Conservación de los productos</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Exhibición del producto</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Ninguna</td><td></td><td></td><td></td></tr> </table> <p>4.- ¿Qué tipo de apoyo esta necesitando urgentemente para lograr mejoras en su negocio?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Ninguno</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Financiero</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Capacitacion</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Legal</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Todas las anteriores</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table> <p>5.-¿Cuál es el nivel de Conocimiento de los procesos para el pago de Impuestos al SRI?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Alto</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Medio</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Bajo</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table>	Menos de 5 años					Entre 5 a 10 años					Más de 10 años					Ninguna					Escasez financiera					Ausencia de Creatividad					Falta de Motivacion					Falta de Tiempo					Todas las anteriores					Presentacion Personal del propietario y empleado				Presentación de Local				Conservación de los productos				Exhibición del producto				Ninguna				Ninguno					Financiero					Capacitacion					Legal					Todas las anteriores					Alto					Medio					Bajo					<p>6.- ¿Cree usted que el apoyo por parte del GAD Municipal sería importante para una formación emprendedora de los comerciantes del Cantón?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Totalmente de Acuerdo</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>De acuerdo</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>En desacuerdo</td><td></td><td></td><td></td></tr> </table> <p>7.- ¿Al crear su negocio tuvo a disposición la oferta de asesoría profesional?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Del GAD Municipal</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Del Sector Financiero</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>De una Universidad</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>De Ningun Sector</td><td></td><td></td><td></td></tr> </table> <p>8- ¿Considera usted que la creacion de una asociacion de comerciantes contribuye el desarrollo social y económico del Cantón?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Totalmente de acuerdo</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>De acuerdo</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>En desacuerdo</td><td></td><td></td><td></td></tr> </table> <p>9.-¿Cómo Considera usted los impuestos que aplica el GAD Municipal?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Excesivo</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Normal</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Bajo</td><td></td><td></td><td></td></tr> </table> <p>10.-¿Considera usted que los impuestos establecidos por el Gobierno, ocasionan el lento crecimiento de los negocios?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Totalmente de acuerdo</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>De acuerdo</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>En desacuerdo</td><td></td><td></td><td></td></tr> </table>	Totalmente de Acuerdo				De acuerdo				En desacuerdo				Del GAD Municipal				Del Sector Financiero				De una Universidad				De Ningun Sector				Totalmente de acuerdo				De acuerdo				En desacuerdo				Excesivo				Normal				Bajo				Totalmente de acuerdo				De acuerdo				En desacuerdo			
Menos de 5 años																																																																																																																																																																										
Entre 5 a 10 años																																																																																																																																																																										
Más de 10 años																																																																																																																																																																										
Ninguna																																																																																																																																																																										
Escasez financiera																																																																																																																																																																										
Ausencia de Creatividad																																																																																																																																																																										
Falta de Motivacion																																																																																																																																																																										
Falta de Tiempo																																																																																																																																																																										
Todas las anteriores																																																																																																																																																																										
Presentacion Personal del propietario y empleado																																																																																																																																																																										
Presentación de Local																																																																																																																																																																										
Conservación de los productos																																																																																																																																																																										
Exhibición del producto																																																																																																																																																																										
Ninguna																																																																																																																																																																										
Ninguno																																																																																																																																																																										
Financiero																																																																																																																																																																										
Capacitacion																																																																																																																																																																										
Legal																																																																																																																																																																										
Todas las anteriores																																																																																																																																																																										
Alto																																																																																																																																																																										
Medio																																																																																																																																																																										
Bajo																																																																																																																																																																										
Totalmente de Acuerdo																																																																																																																																																																										
De acuerdo																																																																																																																																																																										
En desacuerdo																																																																																																																																																																										
Del GAD Municipal																																																																																																																																																																										
Del Sector Financiero																																																																																																																																																																										
De una Universidad																																																																																																																																																																										
De Ningun Sector																																																																																																																																																																										
Totalmente de acuerdo																																																																																																																																																																										
De acuerdo																																																																																																																																																																										
En desacuerdo																																																																																																																																																																										
Excesivo																																																																																																																																																																										
Normal																																																																																																																																																																										
Bajo																																																																																																																																																																										
Totalmente de acuerdo																																																																																																																																																																										
De acuerdo																																																																																																																																																																										
En desacuerdo																																																																																																																																																																										
<p>GRACIAS POR SU COLABORACION</p>																																																																																																																																																																										



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO



UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL

Entrevista dirigida al propietario de Una Piladora y del Local Comercial que tengan más años de experiencia en el sector Comercial del Cantón Simón Bolívar

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

7. ¿Considera usted que el Comercio en nuestro Cantón está Organizado?
8. ¿Considera usted que el Sector Comercial del Cantón Simón Bolívar ha crecido o se mantiene?
9. ¿A qué lo atribuye a usted que su negocio sea considerado exitoso?
10. ¿Qué tipo de beneficio ha recibido por parte del estado?
11. ¿Qué tipo de Apoyo ha recibido del GAD Municipal?
12. ¿Qué tipo de Apoyo necesita el Sector Comercial del Cantón para que se Desarrolle?



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO



UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL

Entrevista dirigida al Jefe de Mercado o Representante del GAD Municipal del Cantón Simón Bolívar

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

5. ¿Qué tipo de Programa ha implementado el GAD para capacitar a los comerciantes?

6. ¿Qué tipo de Control realiza el GAD para mejorar el Sistema Comercial del Cantón?

7. ¿Cuál es el Aporte Económico que aproximadamente genera el Sector Comercial al Municipio?

8. ¿Existe libertad para que empresas Comerciales reconocidas a Nivel Nacional puedan ingresar al Sistema Comercial del Cantón?

Anexo 3: Ficha de Observación

NEGOCIO OBSERVADO	SERVICIO AL CLIENTE				Aplicación de Tecnología en procesos comerciales		Imagen corporativa	
	1	2	3	4	Si	N0	SI	N0
1		x				x		x
2			X			x		x
3		x				x		x
4		x				x		x
5			x		x		x	
6		x				x		x
7		x				x		x
8	x					x		x
9		x				x		x
10			x		x			x
11		x				x		x
12			x			x		x
13	x					x		x
14		x				x		x
15			x			x		x
16				x	x		x	
17		x				x		x
18		x				x		x
19			x		x		x	
20		x				x		x
21	x					x		x
22		x				x		x
23			x			x		x
24		x				x		x
25		x				x		x
26			x		x		x	
27		x				x		x
28			x			x		x
29			x			x		x
30		x				x		x
31		x				x		x
32		x				x		x
33			x			x		x
34			x			x		x
35		x				x		x
36	x					x		x
37				x	x		x	
38			x			x		x
39		x				x		x
40		x				x		x
41				x		x		x
42		x				x		x
43	x					x		x
44		x				x		x
45			x			x		x
46		x				x		x
47		x				x		x
48		x				x		x

49			X			X		X
50		x				X		X
51		x				X		X
52			X			X	X	
53	x					X		X
54		x				X		X
55			X			X		X
56				x	x		X	
57	x					X		X
58		x				X		X
59			X			X		X
60		x				X		X
61		x				X		X
62			X			X		X
63		x				X		X
64			X		x		X	
65		x				X		X
66			X			X		X
67	x					X		X
68		x				X		X
69				x	x			X
70		x				X		X
71			X			X		X
72	x					X		X
73		x				X		X
74			X		x		X	
75		x				X		X
76		x				X		X
77		x				X	X	
78			X		x			X
79		x				X		X
80			X			X		X
81		x				X		X
82	x					X		X
83	x					X		X
84		x				X		X
85			X		x			X
86		x				X		X
87		x				X		X
88			X			X		X
89				x		X		X
90	x				x			X
91		x				X	X	
92			X		x			X
93		x				X		X
94		x			x			X

Anexo 4: Fotos de Aplicación de entrevista y encuestas



Fuente: Entrevistando a dueños de piladoras con más años de experiencia.





Fuente: Entrevistando al Comisario Municipal del Cantón.

Fuente: Encuestando a propietario de un local comercial, que se dedica a la venta de carnes y embutidos.





Fuente: Encuestando a trabajador de cyber.

Fuente: Encuestando a propietario de un taller de mecánica, dedicado al comercio.





Fuente: Encuestando al dueño de una tienda comercial.

Fuente: Encuestando al propietario de un cyber.



Anexo: 5 Análisis urkund

The screenshot displays the URKUND web interface. The top navigation bar includes the URKUND logo, a search bar with the text "Buscar", and a user profile for "GARCIA AVILA HEINAR HOLGER (hgarciaa1)".

Document Information:

- Document:** TESIS FINAL.docx (D15882583)
- Submitted:** 2015-10-27 11:47 (-05:00)
- Submitted by:** aliferflores_13@hotmail.com
- Receiver:** hgarciaa1.unemj@analysis.urkund.com
- Message:** TESIS DEL DR. WALTER LOOR BRIONES [Show full message](#)

Message Content: 2% of this approx. 27 pages long document consists of text present in 4 sources.

List of sources:

Rank	Path/Filename
1	ENCUESTAS.docx
2	1433474267_426_PERFIL%252BSOCIODEMOGR%2525C3%252581FICO.pptx
3	CAPITULO I.docx
4	5. FORMATO PLAN DE PROYECTO DE TESIS (2) (1).doc

Alternative sources:

100% Active

Urkund's archive: UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO / 5. FORMATO PLAN DE PROYECTO D... 100%

Source 1 (Highlighted): Lo que hoy constituye el Cantón Simón Bolívar pertenecía a la parroquia Lorenzo de Garaicoa, se la conocía con el nombre de "vuelta de gallina", según versiones de sus habitantes su nombre surgió porque transportaban unos colombianos gallinas en balsa por el corrientoso río amarillo y, en este lugar del río existía una revesa donde naufragaban las balsas. En esos tiempos éste se constituía en la principal vía de comunicación entre los moradores de Juján y Lorenzo de Garaicoa.

Source 2: Lo que hoy constituye el cantón Simón Bolívar pertenecía a la parroquia Lorenzo de Garaicoa, se la conocía con el nombre de "Vuelta de Gallina", según versiones de sus habitantes su nombre surgió porque transportaban unos colombianos gallinas en balsa por el corrientoso río Amarillo y, en este lugar del río existía una revesa donde naufragaban las balsas. En esos tiempos éste se constituía en la principal vía de comunicación entre los moradores de Juján y Lorenzo de Garaicoa.

Main Document Text:

Actualmente en el Cantón Simón Bolívar, su índice de pobreza es del 62.6% tomando en cuenta el sector rural y urbano. El desempleo es uno de los fenómenos económicos que afectan a todas las naciones, regiones, ciudades, cantones, recintos, etc., a nivel mundial, en este cantón por no poseer empresas de gran envergadura públicas ni privadas como las que existen en las grandes ciudades, microempresas, incentivos para la formación de microempresas, son factores por lo que existe una gran porcentaje de la población que se encuentra en el rango del desempleo. La segunda actividad a la que más se dedican en el Cantón Simón Bolívar es el comercio al por mayor y menor, tomando en cuenta que existen 743 locales comerciales y ninguno de estos poseen características de innovación que le permitan al cantón desarrollarse económicamente y darse a conocer como un cantón de ejemplo de superación y desarrollo. Según CITATION Bol14 \ 12298 (Bolivar, 2014) iniciaron sus actividades económicas, en el año 2009, empresas como: farmacia génesis, cruz azul, almacenes comerciales, el conquistador, centro de acopio Bananero ubicado en la cabecera cantonal, almacén la ganga. Generando fuentes de trabajo en la población. En la actualidad hay 1899 locales dedicados a la actividad económica que se encuentran en la base de datos del SRI. En el cantón como podemos observar solo existe una entidad que nos ofrece crédito privado, la misma que tiene el nombre del "gran libertador" y un pequeño banco del barrio donde se pueden desarrollar varias transacciones,

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.

Bolivar, G. M. (2014). Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Canton Simon Bolivar pág 228. Obtenido de http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/%23recycle/PDyOTs%202014/0960006420001/PDyOT/14022013_085110_PLAN%20DE%20DESARROLLO.pdf

Bosque, I. A. (1997). El Sector Comercial Minorista En Cantabria . Cantabria : Graficas Calima S.A.

CACPECO. (05 de Diciembre de 2012). Crédito Microempresarial. Obtenido de Crédito Microempresarial: http://www.cacpeco.com/cred_microempres.html

Campillo, J. J. (1998). Conceptos básicos de Economía . Valencia : Universidad Politécnica de Valencia .

David Urbano Pulido, N. T. (2011). Invitación al emprendimiento: Una aproximación a la creación de empresas.

Desarrollo, S. N. (2014). Plan Nacional Del Buen Vivir . Obtenido de Plan Nacional Del Buen Vivir : <http://www.buenvivir.gob.ec/>

Drucker, P. F., & Maciariello, J. A. (2005). Drucker para todos los días. 366 días de reflexiones clave para acertar en sus negocios. Barcelona : GRANICA .

GERALD, A. (2007). INTRODUCCION A LOS MODELOS DE CRECIMIENTO ECONOMICO . Mexico : Gratuito .

Gonzalez, A. G. (1972). Economía fundamental: guía para un sistema económico. Limusa.

Jiménez, S. (Cinco de Diciembre de 2010). Ekoberri. Foro de Economía. Recuperado el Siete de Octubre de 2015, de Ekoberri. Foro de Economía: <http://blogs.deia.com/ekoberri/2010/12/05/el-nacimiento-de-una-empresa/>

- Krugman Paul R, Obstfeld Maurice. (2006). Economía Internacional. Madrid: Pearson Educación , S.A.,.
- Laso, A. G. (2002). SINDICATO Y CAMBIOS ECONOMICOS Y SOCIALES . ESPAÑA : EDICIONES UNIVERSIDAD DE SALAMANCA .
- Macedo, J. J. (2006). Economía . Mexico: Umbral.
- Maxwell, J. C. (2013). Liderazgo . Mexico : Grupo Nelson .
- Meybi Valeria Talledo Villavicencio, David Leonardo Solorzano León. (2013). Estructura Del Sector Microempresarial Formal e Informal en la Ciudad De Guayaquil. Guayaquil: Universidad Politecnica Salesiana .
- MORENO, T. (7 de Agosto de 2008). CNNEXPANSION. Obtenido de CNNEXPANSION: <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2008/11/07/7-pasos-para-hacer-tu-plan-de-negocios>.
- Pere Escorsa Castells, J. V. (2003). Tecnología e innovación en la empresa. Barcelona : Universitat Politecnica de Catalunya.
- Rodriguez, D. E. (2012). Elaboracion De Un Texto De Desarrollo Socioeconomico . Peru: Ministerio De Desarrollo De Inclusion Social .
- Sandoval, D. S. (2012). Análisis de los negocios informales en la economía. Quito.
- Tania Coronel, R. F. (2010). Gestión del Talento Humano. Cuenca: Escuela Administración De Empresas.
- THOMPSON, I. (Enero de 2006). Promonegocios.Net.Definición De Empresas. Obtenido de Promonegocios.Net.Definición De Empresas: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>
- Varela, R. (2001). Innovacion Empresarial . Colombia : Quebecor World Bogota S.A.
- Vergara, M. H. (2001). Microempresas y Microempresarios . Vadell Hermanos.