



# **UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERO EN CONTADURIA PÚBLICA Y  
AUDITORIA**

## **TÍTULO DEL PROYECTO**

**ANALIZAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES DEL SECTOR  
COMERCIAL LOCALIZADAS EN LA ZONA 5 DEL CANTÓN BABAHOYO,  
DESDE JUNIO 2014 A JUNIO 2015.**

## **AUTORES:**

**SILVANA MARIELA CARRERA LAVAYEN  
NELLY EPIFANIA ZUMBA ROSADO**

**MILAGRO, OCTUBRE 2015**

**ECUADOR**

## **ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

Por la presente hago constar que he analizado el proyecto de grado presentado por Silvana Mariela Carrera Lavayen y Nelly Epifanía Zumba Rosado previo a la obtención del título de Ingeniero en Contaduría Pública y Auditoría y que acepto tutorías a las estudiantes, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, 26 de octubre del 2015

.....

Ing. Fabricio Guevara Viejó, MSc.

C.I. 0917882961

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

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

Milagro, 26 de octubre del 2015

---

Silvana Mariela Carrera Lavayen

**C.I. 0929132231**

---

Nelly Epifania Zumba Rosado

**C.I. 0929747269**

## **CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA**

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de Ingeniero en Contaduría Pública y Auditoría en otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA	( )
DEFENSA ORAL	( )
TOTAL	( )
EQUIVALENTE	( )

---

**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

---

**PROFESOR DELEGADO**

---

**PROFESOR SECRETARIO**

## **DEDICATORIA**

Solo cabe expresar lo que ha sentido mi corazón desde el inicio de mis estudios universitarios, es por esta razón que le dedico esta trabajo de grado a mis padres Silvia Lavayen Caicedo, Rafael Carrera Santana y a todos mis hermanos, que me brindaron su apoyo y me llenaban de fuerzas cada día para culminar mi carrera universitaria, que no fue un camino fácil pero con su amor y sus consejos logré ascender un peldaño más en la vida, del que hoy termina pero que da apertura a que continúen nuevos retos en mi vida profesional.

**Silvana Mariela Carrera Lavayen**

## **DEDICATORIA**

Cuando parecía que algo se esfumaba en mi vida, siempre aparecían dos personas que se encargaban de motivarme y volver nuevamente a llenar de inspiración y utopías mi existencia; aquellos seres vitales que con su amor y constancia me brindaban su apoyo incondicional cuando sentía que el camino se finalizaba, esos son mis padres, Bladimir Zumba, Flor Rosado y además mis hermanos, a quienes les dedico el esfuerzo plasmado en este estudio.

Además cada página se la dedico a todos y cada uno de los catedráticos universitarios, a ellos mi agradecimiento infinito, por su sabiduría impartida, sus conocimientos transmitidos, que contribuyeron a través de sus lecciones y experiencias en la formación de un profesional intelecto, dispuesto a los desafíos que enfrentar en la vida y alcanzar un desarrollo profesional óptimo conforme a las exigencias que impone el medio.

**Nelly Epifanía Zumba Rosado**

## **AGRADECIMIENTO**

Mi más grande agradecimiento a Dios que ha sido la mayor fortaleza en cada uno de los días de mi vida y en mis estudios, cabe mencionar que muchas personas formaron parte de esta maravillosa etapa estudiantil como lo fueron los docentes que siempre estuvieron dispuestos a compartir sus conocimientos conmigo, agradecida en este camino de sacrificios, alegrías, y satisfacciones, al haber compartido con maravillosos y excelentes seres humanos, mis apreciados compañeros en la actualidad colegas gracias a cada uno de ellos en especial a mi estimada compañera de grado Nelly Epifanía Zumba Rosado, cabe recordarles que siempre estaré para servirles, que la gracia de Dios guíe a cada uno de ustedes .

**Silvana Mariela Carrera Lavayen**

## **AGRADECIMIENTO**

Dios es el ser por supremacía, que está presente en todos y cada uno de los momentos de nuestras vidas, su misericordia es eterna y todo aquel que lo busca lo encontrara, es por ello que agradezco a él, la manera de recompensar mi vida, al otorgarme salud y bienestar, y reconfortarme en los momentos difíciles presentados.

Así también mi agradecimiento por siempre al centro de aprendizaje y preparación académica, la Universidad Estatal de Milagro, que a través de sus aulas y pasillos quedaron los recuerdos y vivencias inolvidables que forman parte de mi existencia, sitio donde cultive relaciones personales que me acompañaron día a día hacia ese peldaño de la vida alcanzado.

Además agradezco a mi compañera de tesis Silvana Mariela Carrera Lavayen por su apoyo, que se refleja en cada uno de los capítulos presentados en este trabajo.

**Nelly Epifanía Zumba Rosado**



## **CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR**

Ing. Fabricio Guevara Viejó, MSc.

---

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedemos a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue “Analizar las Características de las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo, desde Junio 2014 a Junio 2015.”, y que corresponde a la Facultad de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, 26 de octubre del 2015

---

Silvana Mariela Carrera Lavayen

**C.I. 0929132231**

---

Nelly Epifanía Zumba Rosado

**C.I. 0929747269**

# ÍNDICE GENERAL

<b>CAPÍTULO I</b>	<b>Pag.</b>
<b>EL PROBLEMA</b> .....	<b>2</b>
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA. ....	2
1.1.1 Problematización .....	2
1.1.2 Delimitación del problema.....	4
1.1.3 Formulación del problema de investigación.....	4
1.1.4 Sistematización del problema de investigación .....	4
1.1.5 Determinación del tema .....	4
1.2 OBJETIVOS .....	5
1.2.1 Objetivo General.....	5
1.2.2 Objetivos Específicos .....	5
1.3 JUSTIFICACIÓN .....	5
 <b>CAPÍTULO II</b>	 <b>Pag.</b>
<b>MARCO REFERENCIAL</b> .....	<b>7</b>
2.1 MARCO TEORICO .....	7
2.1.1 Antecedentes históricos .....	7
2.1.2 Antecedentes referenciales.....	11
2.2 MARCO LEGAL .....	17
2.3 MARCO CONCEPTUAL .....	25
2.4 HIPOTESIS Y VARIABLES .....	27
2.4.1 Hipótesis General .....	27
2.4.2 Hipótesis Particulares .....	27
2.4.3 Declaración de variables .....	27

2.4.4 Operacionalización de las variables-----	28
--	----

**CAPÍTULO III** **Pág.**

**MARCO METODOLÓGICO-----29**

3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL-----	29
--	----

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA-----	31
------------------------------------	----

3.2.1 Delimitación de la población-----	31
---	----

3.2.2 Tipo de muestra-----	31
----------------------------	----

3.2.3 Tamaño de la muestra -----	31
----------------------------------	----

3.2.4 Proceso de selección-----	33
---------------------------------	----

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TECNICAS -----	33
--------------------------------------	----

3.3.1 Métodos teóricos -----	33
------------------------------	----

3.3.2 Métodos empíricos -----	34
-------------------------------	----

3.3.3 Técnicas e instrumentos-----	34
------------------------------------	----

3.4 PROCESAMIENTO ESTADISTICO DE LA INFORMACIÓN -----	35
---	----

**CAPITULO IV** **Pág.**

**ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS-----36**

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL-----	36
--	----

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS-----	37
--	----

4.3 RESULTADOS -----	47
----------------------	----

4.4 VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS. -----	48
--	----

<b>5. CONCLUSIONES -----</b>	<b>49</b>
------------------------------	-----------

<b>6. RECOMENDACIONES -----</b>	<b>50</b>
---------------------------------	-----------

<b>7. ANEXOS-----</b>	<b>51</b>
-----------------------	-----------



## ÍNDICE DE CUADROS

### CUADRO 1

Declaración de las Variables ----- 27

### CUADRO 2

Operacionalización de las Variables ----- 28

### CUADRO 3

Percepción de recibir capacitación para el personal por parte del gobierno ----- 37

### CUADRO 4

Consideración del asesoramiento técnico como estrategia de desarrollo ----- 38

### CUADRO 5

Consecuencias por la falta de capacitación del personal ----- 39

### CUADRO 6

Periodicidad de recibimiento de oferta por parte de entidades bancarias públicas para mejorar la infraestructura o tecnología ----- 40

### CUADRO 7

Ofrecimiento de los organismos de alternativas de desarrollo para el cambio de tecnología en la PYMES ----- 41

### CUADRO 8

Recibimiento de capacitación por parte del SRI en políticas fiscales del país ----- 42

### CUADRO 9

Recibimiento de socialización por parte de los entes de control sobre la formalización legal de la PYMES ----- 43

**CUADRO 10**

Consideración entre la falta de organización y el control adecuado del proceso administrativo de una PYMES----- 44

**CUADRO 11**

Incidencia de barreras al momento de solicitar un crédito bancario ----- 45

**CUADRO 12**

Consideración de la carencia de liquidez en el desarrollo del negocio ----- 46

**CUADRO 13**

Verificación de la hipótesis general y las particulares.----- 48

## INDICE DE FIGURAS

### FIGURA 1

Percepción de recibir capacitación para el personal por parte del gobierno ----- 37

### FIGURA 2

Consideración del asesoramiento técnico como estrategia de desarrollo ----- 38

### FIGURA 3

Consecuencias por la falta de capacitación del personal ----- 39

### FIGURA 4

Periodicidad de recibimiento de oferta por parte de entidades bancarias públicas para mejorar la infraestructura o tecnología ----- 40

### FIGURA 5

Ofrecimiento de los organismos de alternativas de desarrollo para el cambio de tecnología en la PYMES ----- 41

### FIGURA 6

Recibimiento de capacitación por parte del SRI en políticas fiscales del país ----- 42

### FIGURA 7

Recibimiento de socialización por parte de los entes de control sobre la formalización legal de la PYMES ----- 43

### FIGURA 8

Consideración entre la falta de organización y el control adecuado del proceso administrativo de una PYMES ----- 44

### FIGURA 9

Incidencia de barreras al momento de solicitar un crédito bancario ----- 45

**FIGURA 10**

Consideración de la carencia de liquidez en el desarrollo del negocio ----- 46

**FIGURA 11**

Encuesta al Propietario del Comercial “Créditos Armijos” en el Cantón Babahoyo ----- 53

**FIGURA 12**

Encuesta al Propietario de Librería “El Libertador” en el Cantón Babahoyo ----- 53

**FIGURA 13**

Encuesta a empleado del Comercial “Dairita” en el Cantón Babahoyo ----- 54

**FIGURA 14**

Encuesta a empleada de Licorería “Punto Azul” en el Cantón Babahoyo ----- 54

**FIGURA 15**

Encuesta a Propietaria de Minimarket “Olmedo” en el Cantón Babahoyo----- 55

**FIGURA 16**

Dialogo con el Propietario de Librería “El Libertador” en el Cantón Babahoyo---- 55



## RESUMEN

El análisis está enfocado al estudio de las Características de las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo, desde Junio 2014 a Junio 2015. Ya que se ha evidenciado un déficit paulatino de los aspectos representativos propios de cada uno de ellos, además encierra aspectos puntualizados que se derivan a problemas que se plantean en este diagnóstico; entre ellas predominan la formalidad en sus actividades, la flexibilidad, la liquidez, la influencia de las medidas o políticas fiscales que intervienen en su operatividad, la capacidad organizativa propia de ella, la capacitación técnica del persona a cargo, ya que al existir una falencia en cada uno de estos aspectos el proceso operativo de las PYMES se desequilibra, haciéndole perder competitividad en el mercado de esta localidad, situación que la pone al borde de la desintegración como unidad de negocio. La presencia de las PYMES en el país es de vital importancia ya que contribuyen a la generación de plazas de trabajo y brindan un aporte esencial al desarrollo económico y productivo del mercado.

El estudio se lo realizo a través de la técnica de la observación y la encuesta, la misma que fue aplicada a los propietarios de las PYMES pertenecientes al sector comercial del Cantón Babahoyo, con el fin de comprobar el planteamiento de las hipótesis, seguidamente se realizó el análisis e interpretación de resultados, donde se comprobaron las hipótesis establecidas anteriormente. En el proceso de indagación y observación se pudo constatar las circunstancias por las que atraviesan las PYMES, y la realidad cruda de cada una de ellas, que tiene repercusión directa con el aparato económico del país, por lo que la investigación planteada servirá para posibles propuestas de solución para los Organismos competentes del Estado

**Palabras claves:** Liquidez – Competitividad – Políticas Fiscales – Capacitación  
- Desarrollo

## ABSTRACT

The analysis is focused on the study of the characteristics of PYMES located in Zone 5 Babahoyo City, from June 2014 to June 2015. Since commercial sector has shown a gradual deficit of own representative aspects of each, also contains aspects derived punctuated problems that arise in this diagnosis; including predominant formality in their activities, flexibility, liquidity, the influence of fiscal policy measures or involved in its operation, with her own organizational capacity, technical training of the person in charge, because as there is a flaw in each of these areas the PYMES operating process is unbalanced, causing him to lose competitiveness in the market of this town, a situation that puts the verge of disintegration as a business unit. The presence of PYMES in the country is vital as they contribute to the generation of jobs and provide an essential contribution to economic and productive development of the market.

The study would make through the technique of observation and survey, the same as was applied to the owners of PYMES belonging to the commercial sector the Babahoyo City, in order to check the approach of hypotheses, then analysis and interpretation of results, where assumptions stated above were tested performed. In the process of inquiry and observation it was found the circumstances being experienced by PYMES, and the harsh reality of each one, which has direct impact to the economic apparatus of the country, so raised will be used to research possible proposals solution to the competent State agencies.

**Keywords:** Liquidity - Competitiveness - Fiscal Policies - Training - Development

## INTRODUCCION

La importancia de la incidencia de las características de las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo representa una gran relevancia para la realidad económica del país, mediante la percepción de pudo deducir que en la actualidad cada una de estas unidades de negocio atraviesan por dificultades internas y externas que incumben el desarrollo productivo de ellas haciéndolas perder competitividad en el mercado y con un horizonte de vida corto en el negocio, lo que llevo a la necesidad de analizar a través de técnicas investigativas a cada una de ellas, con el objetivo de obtener una radiografía total del negocio en relación al medio en el que se desarrollan comercialmente. Es importante llevar a cabo esta investigación ya que al no conocerse la raíz de la problemática principal no se conocerá a ciencia cierta los obstáculos principales que impiden el renacimiento evolutivo de las PYMES en el mercado.

Esta investigación tiene como objetivo central determinar las características de las PYMES del sector Comercial, en relación al capital humano que lo integra, en los diferentes tipos de productos y servicios que ofrece al mercado, en la regiones que cubren y están a su alcance para mayor ampliación del negocio, y en la evaluación de cada una de las características de la organización.

La nueva tendencia hacia el cambio de la matriz productiva genera que las competencias actuales orienten la integración de nuevas industrias y las ofertas de nuevos sectores con alta productividad, competitividad, sostenibles, sustentables y diversos, con perspectiva territorial y de inclusión económica en los encadenamientos que generen, las PYMES generan un rápido crecimiento como fuente de generación de empleo y la forma para obtener recursos; sin embargo, la competitividad de estos negocios se queda rezagada frente a la expansión de empresas de mayor tamaño y poder económico, la razón de ello radica en la variabilidad de las características presentes de las PYMES del sector comercial, algunas que queremos rescatar para poder por medio de estas producir mayor estabilidad económica en el país.

# **CAPÍTULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.1.1 Problematización**

A nivel de Latinoamérica los principales problemas que caracterizan a las PYMES (PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS) es que estas son informales, estableciéndose un enfrentamiento para promover su inclusión en el desarrollo económico. Esta alta tasa de informalidad se aplica a muchos factores, incluida la carga normativa, la fragilidad de las instituciones públicas y la suficiente apreciación de los beneficios de ser formal, estos elementos limitan la productividad y el desarrollo de este tipo de empresas.

Las PYMES limitan su crecimiento y su nivel de competitividad, como es la carencia en su formalidad, sus actividades muchas veces no se encuentran registradas en los organismos de control del estado, lo que hace complejo identificar el número de negocios y su real situación en el mercado, dando paso también a un nulo o débil esquema de organización en lo laboral, lo que lleva a perder oportunidades de mercado. Las PYMES son flexibles, sin embargo, no se suele aprovechar esta característica y se dejan pasar por alto las necesidades de cambiar y de adaptación, ajuste a los cambios y situaciones de mercado, esto interfiere en la captación y fidelización de clientes, lo que llega a limitar la competitividad de estos negocios.

También nos encontramos que el escaso capital es un problema para las PYMES, su escasa liquidez les impide generar nuevas actividades o ampliar las existentes, limitando las inversiones en expansión de negocio y en mejoramiento de sus operaciones, como es el caso de las PYMES comerciales; en la mezcla de líneas de productos, lo que llevaría a presentar mayor diversidad o variedad de productos comerciales al mercado.

Es importante mencionar también, que uno de los inconvenientes que se debe considerar, es la poca capacidad financiera que influye a la hora de tener financiación externa a través de un banco u otras empresas comerciales por el hecho de ser pequeñas y por lo tanto al tener un negocio débil y minúsculo su capacidad de conseguir el capital necesario muchas veces se torna difícil. Al mismo tiempo se puede acotar que debido a la poca formación del personal las empresas no pueden contratar al personal idóneo por lo tanto la capacidad de trabajo es de menor rendimiento, afectando la operatividad y la forma de hacer negocios.

Mediante la herramienta investigativa de la observación se percibe que las características presentes en las PYMES que operan en el sector comercial de la ciudad de Babahoyo muestran rasgos no favorables para el desarrollo del negocio empresarial como la carencia de formalidad lo que incide en la continuidad de sus actividades productivas ocasionando una corta vida al negocio, además de la inexistencia legal de constitución en el momento de la creación de la organización que no se registra en las Entidades de control del Estado lo que difiere en manejar sus actividades comerciales de forma insegura, también la falta de organización repercute en el control adecuado del proceso administrativo de la unidad de negocio. La escasa liquidez que presentan las PYMES es otro inconveniente ya que incurre en la ampliación de sus infraestructuras e inversiones pudiendo acaparar más mercado. Otro problema es la carencia de capacitación periódica al personal a cargo lo que ocasiona el realizar las operaciones de manera empírica sin asesoramiento técnico. Todo lo mencionado abarca un problema económico y social del Estado y representa un reto para los Organismos competentes, los que tendrán que desarrollar estrategias para controlar y organizar estas actividades

referentes a las PYMES Comerciales con el objetivo de perdurar la presencia de éstas en el aparato económico y productivo del país.

### **1.1.2 Delimitación del problema**

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

**País:** Ecuador

**Región:** Zona 5 (Litoral)

**Provincia:** Los Ríos

**Cantón:** Babahoyo

**Sector:** Comercial

**Periodo:** Junio 2014 a Junio 2015

### **1.1.3 Formulación del problema**

¿Cuáles son las características de las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo, desde Junio 2014 a Junio 2015?

### **1.1.4 Sistematización del problema**

- ¿Cuáles son las características del capital humano de las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo, desde Junio 2014 a Junio 2015?
- ¿Cuáles son los tipos de productos o servicios que ofertan las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo, desde Junio 2014 a Junio 2015?
- ¿Cuáles son las regiones que cubren las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo, desde Junio 2014 a Junio 2015?

### **1.1.5 Determinación del tema**

Analizar las Características de las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo, desde Junio 2014 a Junio 2015.

## **1.2 OBJETIVOS**

### **1.2.1 Objetivo general**

Determinar las características de las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo, desde Junio 2014 a Junio 2015.

### **1.2.2 Objetivos específicos**

- Determinar cuáles son las características del capital humano de las PYMES del sector comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo, desde Junio 2014 a Junio 2015
- Conceptualizar cuáles son los tipos de productos o servicios que ofertan las PYMES del sector comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo, desde Junio 2014 a Junio 2015
- Establecer cuáles son las regiones que cubren las PYMES del sector comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo, desde Junio 2014 a Junio 2015
- Evaluar las características de una PYMES del sector comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo, desde Junio 2014 a Junio 2015

## **1.3 JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA**

La importancia de las PYMES radica en que se manifiestan de varias formas en la región, tales como su participación en el número total de empresas o en la creación de empleos, y en algunos países llega a extenderse a la participación en el producto, la generación de empleo que promueven, y el brindar un aporte esencial al desarrollo económico de los países. Las competencias actuales deben guiar la integración de nuevas industrias y las ofertas de nuevos sectores con alta productividad, competitividad, sostenibles, sustentables y diversos, con perspectiva territorial y de inclusión económica en los encadenamientos que generen.

Lo mismo ocurre en Ecuador, las PYMES han generado un rápido crecimiento como fuente de generación de empleo y la forma para obtener recursos; sin embargo, la competitividad de estos negocios se queda rezagada frente a la expansión de empresas de mayor tamaño y poder económico, la razón de ello radica en la variabilidad de las características presentes de las PYMES del sector comercial, algunas que queremos rescatar para poder por medio de estas producir mayor estabilidad económica en el país, lo cual tendríamos que centrarnos en obtener formalidad en sus actividades, la flexibilidad, la liquidez, la influencia de las medidas o políticas fiscales que intervienen en su operatividad y la capacidad organizativa propia de ella, ya que al existir una falencia en cada uno de estos aspectos el proceso operativo de las PYMES se desequilibra, haciéndole perder credibilidad en el mercado de esta localidad y llevándola al borde de la disolución.

La investigación a parte de mostrarnos su importancia, nos permite descubrir el renacimiento de las PYMES en la Zona 5, del sector comercial específicamente en el Cantón Babahoyo, así su realidad dará paso a promover propuestas de desarrollo y de mejora, especialmente para enfrentar el ingreso de empresas de gran tamaño y poder económico. El aporte práctico de la investigación radica en precisar con datos cualitativos y especialmente cuantitativos la realidad de las PYMES Comerciales y así dejar un abanico de información que permita generar estrategias de mejora.

Teóricamente se justifica esta investigación, la que se desarrolla con una metodología que va dirigida a encontrar los datos de primer orden sobre las PYMES Comerciales, establecer sus características y los efectos que estas producen, generándose información de amplia relevancia para el impulso de este sector. La realidad indica que al no iniciarse los estudios correspondientes al caso, no se conocerán las reales características presentes en las PYMES del sector Comercial del Cantón Babahoyo, lo que permitirá identificar la raíz del análisis y el beneficiario directo serán los propietarios de las pequeñas y medianas unidades de negocios, puesto que con los resultados obtenidos se propondrán alternativas de mejora para el desarrollo de sus actividades.



## **CAPÍTULO II**

### **MARCO REFERENCIAL**

#### **2.1 MARCO TEÓRICO**

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

A nivel mundial históricamente el nacimiento del término PYMES data hacia finales de la década de los años 70 y se vincula con la tendencia existente en ese momento de la historia que es la crisis del modelo fordista de producción que sustentaba la existencia de potentes industrias con rigidez en sus sistemas tecnológicos y productivos, y estaban orientadas casi exclusivamente al mercado interno. En este ámbito la presencia de las PYMES se limitaba al mantenimiento del equilibrio socioeconómico, su deber principal era la generación de plazas de trabajo. Pero los años 70 marcaron el fin del modelo fordista de desarrollo industrial. Por un lado, la presencia de la crisis petrolera encareció bastante los precios de los energéticos, y por otro lado el esparcimiento económico de los países industriales desarrollados acontecido en esa década comenzó a paralizarse como secuela lógica de la caída del consumo. A esto se le sumó el surgimiento de los nuevos países industriales exportadores, principalmente los del sudeste asiático del globo terráqueo.

Después en el período de transición en la que coexistieron formas fordistas y postfordistas de organización industrial, modelos contrarios de integración vertical, hasta el origen del nuevo paradigma tecnológico-organizativo en la década de los 80: especialización flexible, las PYMES desarrollaron un espacio en el tiempo en términos de generación inexorable de productos y empleos.

La década de los 80 marcó, el principio de una nueva etapa para las PYMES en los países industrializados, que permitió el resurgimiento y evolución de las mismas y la revalorización de su presencia y rol dentro del proceso de crecimiento económico. En la mayoría de los casos el país en las que tenían presencia advirtió esta situación y aunó sus esfuerzos por incentivar y apoyar a estas empresas en el desarrollo de sus procesos y acciones en el mercado.

En la actualidad las pequeñas y medianas empresas denominadas PYMES, desempeñan un papel fundamental en la competencia mundial que hace referencia que no necesitan de gigantes unidades de producción ni maquinas procesadoras para operar sus actividades. La historia industrial de los últimos decenios ha revelado con claridad que las PYMES no son agentes excluidos del margen de la dinámica competitiva prueba de ello más del 98% del universo de empresas formales e informales que están presentes en los distintos países se ubican en este grupo, participando también de forma muy elevada en la ventas totales, las exportaciones, el Producto Interno Bruto y el empleo del país en que opere. La aportación de las PYMES al crecimiento y al desarrollo del aparato productivo ha aumentado y su presencia es necesaria en el actual mecanismo competitivo. Aun si las corporaciones de gran escala son capaces de producir a costos unitarios más bajos que las PYMES, estas logran ajustar su nivel de producción a un costo menor que aquellas.

Las PYMES siguen un recorrido de crecimiento popular, que les exige combinar y equilibrar las competencias y capacidades respectivas, especialmente del propietario y su equipo de trabajo operativo más cercano, con las oportunidades productivas y comerciales que ofrece el sector en que se desempeña.

Actualmente resulta menos desorbitado decir que el ritmo y el alcance del cambio en que se manejan las compañías y el trabajo que ellas producen no tienen precedentes históricos. Se trata de una transformación permanente, acelerada e independiente, que requiere que las sociedades se adapten para sobrevivir y desarrollar su capacidad de aprendizaje permanente.

Estas deben poseer la capacidad de cuestionar su pasado, perfeccionarse, tener una gran sensibilidad para impulsar aspectos sobre las tendencias del mercado, estilo de vida, tecnología, hábitos de consumo y una cierta voluntad de deducir los movimientos del mercado y adaptarse a campos desconocidos en un amplio margen de incertidumbre y confusión, ya que de cualquier manera tienen que aclimatarse al ciclo de vida inseparable de su propio desenvolvimiento. (LEMES BATISTA, 2013)

En el Ecuador la aparición de las pequeñas y medianas unidades de negocios en el escenario productivo del Estado data de mediados del siglo XX, con la presencia del modelo sustitutivo de importaciones, que a través de la vida republicana el aparato productivo ha pasado por tres etapas radicales que son el Periodo Agroexportador; el Periodo de Industrialización sustitutiva de importaciones y el Periodo neoliberal y dolarización.

A partir de la década de 1950 se establecieron las primeras PYMES, estas en su mayoría se crearon con una estructura cerrada, de origen familiar, dedicadas principalmente a actividades como: textil y confecciones, cuero y calzado, papel e imprenta y minerales no metálicos, pues eran estas actividades donde precisamente habrían tenido mayor posibilidad de establecerse los pequeños talleres personales y familiares; a partir de la década de los 80 se produce una etapa de desaceleración productiva en la que será necesario un cambio en la Política económica y se adopta un nuevo modelo de desarrollo mediante medidas, sin embargo la aplicación de estas medidas no fueron suficientes para frenar la crisis económica en el país y por el contrario se agudizó aún más la mala situación económica del país desembocando la crisis financiera y política de 1999.

Estos hechos llevaron a que las empresas se preocupen solamente por la supervivencia y estabilidad económica interna, buscando obtener los niveles más altos de productividad e ingresos y mejores condiciones de trabajo, lo que representaría el inicio de una segunda etapa en la historia de la evolución de las PYMES, donde estas deben afrontar diversos retos como un mercado más exigente y cambiante, ofrecer mejores y más variados productos a mejores

precios, incorporar tecnología avanzada, mejorar la calidad para lograr ser más competitiva en el mercado. (GUALOTUÑA REIMUNDO, 2011)

En el país el cantón Babahoyo era conocido por los españoles como cargadero, embarcadero y desembarcadero y en la época de la colonia como Bodegas Reales, nombre que luego se simplificó en Bodegas, llamada así por haber estado allí ubicada la aduana en donde se almacenaba la mercadería para el control del comercio entre el litoral y la sierra ecuatoriana.

Esta localidad de Bodegas o Santa Rita estuvo asentada antiguamente en la rivera derecha del Río San Pablo y Catarama, motivo por el que los poetas la llamaran “Señora de los Ríos”, pero los grandes incendios como el del 30 de Marzo de 1867 continuaron azotando esta zona, el mismo que arrasó con toda la población, causa para que el gobierno presidido por el Dr. Gabriel García Moreno ordene su traslado al lugar que ahora ocupa. Después de esto se consiguió que el Gral. Juan José Flores propietario de la hacienda cediera el terreno necesario.

Así la ciudad de Babahoyo, fue fundada el 27 de mayo de 1869, en los terrenos cedidos por la Familia Flores, frente a la confluencia de los ríos Babahoyo y Caracol, se estableció en la margen derecha del río San Pablo. La capital fluminense se enaltecía de orgullo a la otra rivera del río San Pablo, donde hoy se encuentra asentada la Parroquia Urbana Barreiro, pudiendo afirmarse que el Babahoyo de antaño es el Barreiro de hoy.

Babahoyo, la tradicional e histórica Bodegas de la época Floreana, es la capital de la provincia de Los Ríos, y la ciudad más importante de esta provincia, además es también uno de los puertos fluviales más importantes del país por lo que se la considera la Capital Fluvial del Ecuador. Rodeada de hermosos ríos como el río Babahoyo que se unen y desembocan en el río Guayas. Es la capital provincial más cerca al puerto provincial del país, Guayaquil. Ciudad pujante y trabajadora con la amabilidad de su gente y su productiva agroindustria, tierras fértiles donde se produce arroz, soya, maíz, banano, cacao, etc. (CRESPO ALAVA, 2012)

El desarrollo histórico del cantón dio paso al ingreso de negocios, en su mayoría pequeños y medianos, así se generó la economía de las PYMES como una medida para generar empleo y riqueza a quienes buscaban explotar las oportunidades de mercado. (ESCOBAR, Jimy, 2009)

El progreso de la ciudad de Babahoyo es palpable, se declaró fundada la ciudad el 27 de Mayo de 1869, siendo la Capital de la Provincia de los Ríos, y perteneciente a la Región Zona 5, Litoral, por encontrarse en la provincia de Los Ríos, asignada desde las nuevas administraciones del actual presidente Rafael Correa en los cambios de estructuras y procesos de mejoramiento del país. La zona 5 aporta con el 12.7% del Valor Agregado Bruto (VAB) nacional según el Banco Central del Ecuador del año 2012. Es el ejemplo de prototipo de gran actividad comercial por ser la vértebra vital del enlace de dos regiones: Costa y Sierra, por ser el punto de influencia arterial entre una y otra, en donde se vincula íntimamente los esfuerzos de muchos pueblos emprendedores, intercambiando las aspiraciones de agricultores y comerciantes de inmensas zonas, todavía poco explotadas y que esperan de la civilización. (ARANA & TIXE, 2008)

### **2.1.2 Antecedentes Referenciales**

Revisando los archivos correspondientes de los proyectos que se han realizado en la carrera de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría, encontramos en la Facultad de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, proyectos que hablan sobre PYMES, pero que no tienen ninguna relación con el tema de nuestra tesis, por lo que se inició esta investigación.

Los proyectos son los siguientes:

**TITULO:** Estudio de la factibilidad de la creación de una empresa de recuperación y cobranza de cartera vencida para PYMES del sector comercial de la ciudad de Guayaquil para el año 2013.

**AUTOR:** Riveros Manrique, Heidi de Jesús

**TUTOR:** Ing. Karina Vargas Castro

**CIUDAD Y FECHA:** Milagro, Noviembre del 2013

**Resumen:** En el presente estudio se indica las necesidades que tienen las PYMES con referencia a contar con una adecuada gestión de cobro, lo cual les permita tener una cartera sana, por tal motivo en esta proyecto se propone la creación de una empresa de recaudación y cobranza de cartera vencida, lo cual será de gran beneficio para este sector debido a que es una población vulnerable y en la mayoría de los casos no cuentan con la liquidez necesaria para subsistir y es por razón que muchas de ellas deben de parar con sus actividades. La propuesta va enfocada hacia empresas del sector comercial, porque son las que tienen mayores problemas al momento de recuperar los créditos otorgados, este tipo de empresa suele manejar sus ventas con crédito directo, el cual en ocasiones se lo concede sin un previo análisis de la situación económica del cliente, este escenario se da porque actualmente hay una dura competencia con las grandes empresas que ofrecen muchas facilidades en el momento de otorgar un crédito. En el capítulo 1 se da una introducción de la propuesta y se mencionan los objetivos que se desean conseguir, en el segundo capítulo se habla de las fundamentaciones y sobre las variables que influyen en la propuesta, en el tercer capítulo se menciona lo referente al tipo y diseño de la investigación y el mercado que apunta, el cual son las PYMES, el cuarto capítulo demuestra cual es la perspectiva que los clientes PYMES tienen acerca de las empresas que otorgan el servicio de recuperación de cartera y se puede conocer sus puntos débiles, y el quinto capítulo demuestra que la propuesta es viable, y el mayor beneficiario será el cliente PYMES porque se cuenta los recursos necesarios para realizar una gestión eficaz y eficiente de cobro.

**TITULO:** Propuesta de factibilidad para la implementación de una empresa de asesoría administrativa, operativa y tributaria para PYMES en el cantón Milagro

**AUTOR:** Solís Vera, Ligia Liliana; Suárez Días, Jenny de Rocío

**TUTOR:** Silva Anzules, León Pedro

**CIUDAD Y FECHA:** Milagro, Octubre del 2012

**Resumen:** Milagro es un sector altamente comercial donde se encuentran establecidas muchas entidades, pymes y microempresas, enfocándose este estudio al sector de las pequeñas y medianas empresas, para lo cual se emprendió un estudio investigativo basado en información veraz y fundamentada en torno al tema planteado. Este mercado es muy competitivo, por ello, aquellas organizaciones están considerando al recurso humano no solo como objeto más, dentro de la empresa sino que tiene que moldearlo para así contribuir al alcance los objetivos, logrando una alta rentabilidad que asegure su permanencia en este caso comercial del cantón Milagro. Actualmente este tipo de organizaciones enfrentan una realidad, donde cada vez más tienen que ser más competitivos para lo cual existen muchas herramientas que algunas veces por desconocimiento o falta de tiempo no las utilizan o aplican de una manera efectiva; el resultado de la investigación realizada nos proporcionó un minucioso estudio de las expectativas y necesidades de los gestores de las pymes, los mismos que carecen de conocimientos contables y tributarios lo que nos permite presentar una propuesta para aportar a la competitividad de estos emprendedores con la utilización de una importante herramienta para poder estructurar y dirigir adecuadamente sus empresas. Dentro de los lineamientos aplicados a este proyecto se analizó las cinco fuerzas de Porter, el análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), mediante encuestas, nos dimos cuenta de la necesidad de este tipo de negocios y la gran demanda que esta tendría. Se realizó los balances financieros proyectados para verificar el margen de ingresos mensuales, anuales y la utilidad que tendrían y con ello verificar si el proyecto es viable o no, demostrándose que esta propuesta es rentable, por lo tanto puede incursionar en este mercado.

**TITULO:** Adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera para PYMES en la emisión de los estados financieros de la industria plástica Inducalidad S.A. en el periodo 2011 - 2012.

**AUTOR:** Jiménez Nieto, José Ireneo; Morán Rizzo, Irene Paola

**TUTOR:** Gómez Yépez, Alcides Diógenes

**CIUDAD Y FECHA:** Milagro, 2012

**Resumen:** El desarrollo de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), y su adopción, han sido producto de la integración de los mercados, que afectan cada día más a las compañías, sus inversionistas y analistas. La adopción de los NIIF pretende mejorar la transparencia y el comparabilidad de la información contenida en los Estados Financieros, permitiendo una comunicación global a través de un lenguaje financiero común y mitigando los fraudes contables. Esta convergencia permite comparaciones más apropiadas entre entidades de un mercado competitivo, apreciando de manera acertada su evolución, desembocando en un análisis financiero y económico más estricto que contribuye a la toma de decisiones de manera más sólida y oportuna.

**TITULO:** Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa que brinda el servicio de custodia y seguridad de documentos en las PYMES del cantón Milagro.

**AUTOR:** Álvarez Carcelén, Xiomara Elizabeth; Cevallos Pinos, María Fernanda

**TUTOR:** Vargas Castro, Karina Verónica

**CIUDAD Y FECHA:** Milagro, Julio del 2012

**Resumen:** Cada día más empresarios se están dando cuenta de la necesidad de automatizar los servicios, incluyendo el control de los documentos. Teniendo un buen control de la administración de información podemos tomar mejores decisiones y compartirlas con otras personas. Es importante contar con un buen sistema de administración de documentos para poder almacenar y recuperar la información. Los documentos son un recurso activo organizacional. Como recurso, proveen información y como activo, proveen documentación. Si utilizamos sistemas automatizados para archivar la información, éstos nos ayudan a localizar el documento en una forma más rápida y desde cualquier lugar, sea en la empresa o fuera. Otra función es la de ser un centro activo de información que permita relacionar los nuevos documentos con los ya archivados. Asimismo sirve como medio de consulta cuando se pretende indagar en las actuaciones del pasado los cuales que se podrá tomar como elemento probatorio actual cuando el organismo o entidad pretende demostrar la realización de un acto o la forma de hacerlo.



Esto nos hace notar la necesidad que tienen los pymes para conservar sus documentos; siendo esta la oportunidad de poder ofrecer una empresa que brinde el servicio seguridad y custodia de sus documentos e información.

**TITULO:** Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría contable tributaria y financiera para las PYMES del cantón Naranjito.

**AUTOR:** Olaya Coloma, Evelyn Magaly; Sánchez Sánchez, Norma Mariela

**TUTOR:** Romero Cárdenas, Erika Jadira

**CIUDAD Y FECHA:** Milagro, Julio del 2012

**Resumen:** El desequilibrio que presentan las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en el Ecuador en los temas contables se ha incrementado actualmente en el país debido a la transición de las normas de contabilidad hacia las aplicadas internacionalmente. Asimismo, la parte tributaria se ve claramente afectada por los constantes cambios en las leyes y las diversas resoluciones que emite la administración tributaria, en el último año por ejemplo, se han realizado nuevas reglamentaciones concernientes a los porcentajes de retención, inclusión de gastos deducibles en la declaración del impuesto a la renta, cambios en los códigos tributarios en los diversos formularios, amnistía tributaria, derogación de multas, regulación en precios de transferencias e impuestos a los consumos especiales, etc. Finalmente, la carencia de una estrategias de negocios debido a la no existencia de una cultura organizacional, hacen necesarias las incursiones en el mercado de una compañía que ofrezca los servicios de asesoría contable tributaria y financiera con características de disponibilidad, conveniencia, personalización, compromiso, precio, calidad, reputación, confianza, y rapidez, garantizando una eficiente ejecución de la operaciones empresariales. El nombre escogido para la compañía es ConTriServ, que se proyecta como una empresa especializada en presentación de servicios de consultoría esencialmente en tres líneas estratégicas como consultoría en contabilidad y tributación, consultoría en finanzas. Se ha determinado la oportunidad de negocio a través de un estudio de mercado de tipo exploratorio, empleando el sondeo como herramienta par recolección de información, opciones y tendencias del mercado objetivo.

**TITULO:** Análisis del mercado de valores ecuatoriano como fuente de inversión para las Pymes del cantón Milagro

**AUTOR:** Pérez Manzo, Orlando Agustín; Rivera Hernandez, Andrea Julissa

**TUTOR:** Solís Granda, Luis Eduardo

**CIUDAD Y FECHA:** Milagro, Septiembre del 2013

**Resumen:** El presente proyecto investigativo nos permitió llevar a cabo un estudio minucioso acerca de la forma en la que invierten sus utilidades las PYMES del Cantón Milagro, considerando que la mayoría de estas lo hacen en instituciones financieras y no en la Bolsa de Valores a través de la compra de acciones con el fin de multiplicar sus ganancias, por lo que pudimos rescatar entonces que, existe un alto grado de desconocimiento sobre las ventajas y beneficios que brinda el Mercado de Valores Ecuatoriano como organismo al considerarlo como una fuente para invertir dinero, lo cual nos permitió identificar y esclarecer el gran problema que existe dentro de nuestro Cantón; para lo cual se estableció un solo objetivo general, el mismo que consiste en la demostrar la rentabilidad y efectividad absoluta al realizar transacciones dentro de este Mercado. Después de haber estudiado el problema y las diferentes leyes y reglamentos en las cuales está regido nuestro tema, procedimos a realizar una encuesta la cual estuvo dirigida a los gerentes – propietarios de las PYMES establecidas correctamente en Milagro, las mismas que ascienden a un total de 83 personas encuestadas; los datos recopilados representaron para nuestro estudio una herramienta muy valiosa la cual nos permitió cerciorarnos sobre el desconocimiento de información importante y necesaria acerca del cómo opera el Mercado de Valores puesto que los resultados obtenidos en las encuestas fueron tabulados y reflejados a través de gráficos estadísticos, dejando como análisis que algunos propietarios de empresas poseen un ligero desinterés de tener conocimientos sobre banca e inversiones por el hecho de tener una conciencia errónea al creer que si invierten en la Bolsa de Valores corren riesgo absoluto de perder parte o totalidad de sus ganancias. Además se evidenció que en su mayoría consideran muy importante la existencia de capacitaciones permanentes que brinden información necesaria sobre los servicios y beneficios de las mismas.

## **2.2 MARCO LEGAL**

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

### **CONSTITUCIÓN DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR**

#### **TÍTULO VI**

#### **RÉGIMEN DE DESARROLLO**

##### **Capítulo primero**

##### **Principios generales**

**Art. 275.-** El régimen de desarrollo es el conjunto organizado, sostenible y dinámico de los sistemas económicos, políticos, socio-culturales y ambientales, que garantizan la realización del buen vivir, del sumak kawsay.

El Estado planificará el desarrollo del país para garantizar el ejercicio de los derechos, la consecución de los objetivos del régimen de desarrollo y los principios consagrados en la Constitución. La planificación propiciará la equidad social y territorial, promoverá la concertación, y será participativa, descentralizada, desconcentrada y transparente.

El buen vivir requerirá que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades gocen efectivamente de sus derechos, y ejerzan responsabilidades en el marco de la interculturalidad, del respeto a sus diversidades, y de la convivencia armónica con la naturaleza.

**Art. 276.-** El régimen de desarrollo tendrá los siguientes objetivos:

- 1.** Mejorar la calidad y esperanza de vida, y aumentar las capacidades y potencialidades de la población en el marco de los principios y derechos que establece la Constitución.
- 2.** Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable.

3. Fomentar la participación y el control social, con reconocimiento de las diversas identidades y promoción de su representación equitativa, en todas las fases de la gestión del poder público.
4. Recuperar y conservar la naturaleza y mantener un ambiente sano y sustentable que garantice a las personas y colectividades el acceso equitativo, permanente y de calidad al agua, aire y suelo, y a los beneficios de los recursos del subsuelo y del patrimonio natural.
5. Garantizar la soberanía nacional, promover la integración latinoamericana e impulsar una inserción estratégica en el contexto internacional, que contribuya a la paz y a un sistema democrático y equitativo mundial.
6. Promover un ordenamiento territorial equilibrado y equitativo que integre y articule las actividades socioculturales, administrativas, económicas y de gestión, y que coadyuve a la unidad del Estado.
7. Proteger y promover la diversidad cultural y respetar sus espacios de reproducción e intercambio; recuperar, preservar y acrecentar la memoria social y el patrimonio cultural.

**Art. 277.-** Para la consecución del buen vivir, serán deberes generales del Estado:

1. Garantizar los derechos de las personas, las colectividades y la naturaleza.
2. Dirigir, planificar y regular el proceso de desarrollo.
3. Generar y ejecutar las políticas públicas, y controlar y sancionar su incumplimiento.
4. Producir bienes, crear y mantener infraestructura y proveer servicios públicos.
5. Impulsar el desarrollo de las actividades económicas mediante un orden jurídico e instituciones políticas que las promuevan, fomenten y defiendan mediante el cumplimiento de la Constitución y la ley.
6. Promover e impulsar la ciencia, la tecnología, las artes, los saberes ancestrales y en general las actividades de la iniciativa creativa comunitaria, asociativa, cooperativa y privada.

**Art. 278.-** Para la consecución del buen vivir, a las personas y a las colectividades, y sus diversas formas organizativas, les corresponde:

1. Participar en todas las fases y espacios de la gestión pública y de la planificación del desarrollo nacional y local, y en la ejecución y control del cumplimiento de los planes de desarrollo en todos sus niveles.
2. Producir, intercambiar y consumir bienes y servicios con responsabilidad social y ambiental.

## **Capítulo segundo**

### **Planificación participativa para el desarrollo**

**Art. 279.-** El sistema nacional descentralizado de planificación participativa organizará la planificación para el desarrollo. El sistema se conformará por un Consejo Nacional de Planificación, que integrará a los distintos niveles de gobierno, con participación ciudadana, y tendrá una secretaría técnica, que lo coordinará. Este consejo tendrá por objetivo dictar los lineamientos y las políticas que orienten al sistema y aprobar el Plan Nacional de Desarrollo, y será presidido por la Presidenta o Presidente de la República.

Los consejos de planificación en los gobiernos autónomos descentralizados estarán presididos por sus máximos representantes e integrados de acuerdo con la ley.

Los consejos ciudadanos serán instancias de deliberación y generación de lineamientos y consensos estratégicos de largo plazo, que orientarán el desarrollo nacional.

**Art. 280.-** El Plan Nacional de Desarrollo es el instrumento al que se sujetarán las políticas, programas y proyectos públicos; la programación y ejecución del presupuesto del Estado; y la inversión y la asignación de los recursos públicos; y coordinar las competencias exclusivas entre el Estado central y los gobiernos autónomos descentralizados. Su observancia será de carácter obligatorio para el sector público e indicativo para los demás sectores.

## **Capítulo cuarto**

### **Soberanía económica**

#### **Sección primera**

##### **Sistema económico y política económica**

**Art. 283.-** El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

**Art. 284.-** La política económica tendrá los siguientes objetivos:

1. Asegurar una adecuada distribución del ingreso y de la riqueza nacional.
2. Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémica, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.
3. Asegurar la soberanía alimentaria y energética.
4. Promocionar la incorporación del valor agregado con máxima eficiencia, dentro de los límites biofísicos de la naturaleza y el respeto a la vida y a las culturas.
5. Lograr un desarrollo equilibrado del territorio nacional, la integración entre regiones, en el campo, entre el campo y la ciudad, en lo económico, social y cultural.
6. Impulsar el pleno empleo y valorar todas las formas de trabajo, con respeto a los derechos laborales.
7. Mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo.
8. Propiciar el intercambio justo y complementario de bienes y servicios en mercados transparentes y eficientes.

9. Impulsar un consumo social y ambientalmente responsable.

### **Sección séptima**

#### **Política comercial**

**Art. 304.-** La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

**Art. 305.-** La creación de aranceles y la fijación de sus niveles son competencia exclusiva de la Función Ejecutiva.

**Art. 306.-** El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.

**Art. 307.-** Los contratos celebrados por el Estado con personas naturales o jurídicas extranjeras llevarán implícita la renuncia de éstas a toda reclamación diplomática, salvo contrataciones que correspondan al servicio diplomático.  
(CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR, 2008)

## **CÓDIGO DE LA PRODUCCIÓN PARA LAS PYMES**

El nuevo Código de la Producción, dedica varias secciones para hablar de la importancia de las PYMES y a fomentar políticas económicas de ayuda para las PYMES del país. Las citaciones establecen lo siguiente:

El Consejo Sectorial de la Producción coordinará las políticas de fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias. Para determinar las políticas transversales de MIPYMES, el Consejo Sectorial de la Producción tendrá las siguientes atribuciones y deberes:

- Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, así como monitorear y evaluar la gestión de los entes encargados de la ejecución, considerando las particularidades culturales, sociales y ambientales de cada zona y articulando las medidas necesarias para el apoyo técnico y financiero.
- Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las MIPYMES, así como establecer el presupuesto anual para la implementación de todos los programas y planes que se prioricen en su seno.
- Autorizar la creación y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta materia, tales como: centros de desarrollo MIPYMES, centros de investigación y desarrollo tecnológico, incubadoras de empresas, nodos de transferencia o laboratorios, que se requieran para fomentar, facilitar e impulsar el desarrollo productivo de estas empresas en concordancia con las leyes pertinentes de sector cada.
- Coordinar con los organismos especializados, públicos y privados, programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial, orientados a promover la participación de las MIPYMES en el comercio internacional.
- Propiciar la participación de universidades y centros de enseñanza locales, nacionales e internacionales, en el desarrollo de programas de emprendimiento



y producción, en forma articulada con los sectores productivos, a fin de fortalecer a las MIPYMES.

- Promover la aplicación de los principios, criterios necesarios para la certificación de la calidad en el ámbito de las MIPYMES, determinados por la autoridad competente en la materia.
- Impulsar la implementación de programas de producción limpia y responsabilidad social por parte de las MIPYMES.
- Impulsar la implementación de herramientas de información y de desarrollo organizacional, que apoyen la vinculación entre las instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo empresarial de las MIPYMES. (GRUPO ENROKE, 2013)

### **PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR, 2013-2017**

Este análisis va alineado al Objetivo 10 del Plan Nacional del Buen Vivir el cual establece lo siguiente:

#### **Objetivo 10. Impulsar la Transformación de la Matriz Productiva**

Los desafíos actuales deben orientar la conformación de nuevas industrias y la promoción de nuevos sectores con alta productividad, competitivos, sostenibles, sustentables y diversos, con visión territorial y de inclusión económica en los encadenamientos que generen. Se debe impulsar la gestión de recursos financieros y no financieros, profundizar la inversión pública como generadora de condiciones para la competitividad sistémica, impulsar la contratación pública y promover la inversión privada.

#### **Políticas y Lineamientos Estratégicos**

##### **10.5.- Fortalecer la Economía Popular y Solidaria –EPS-, y las micro, pequeñas y medianas empresas –MIPYMES- en la estructura productiva**

**a)** Establecer mecanismos para la incorporación de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas y de servicios, en cadenas productivas

vinculadas directa o indirectamente a los sectores prioritarios, de conformidad con las características productivas por sector, la intensidad de mano de obra y la generación de ingresos.

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

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

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

**e)** Impulsar el acceso a servicios financieros, transaccionales y garantía crediticia, en el marco de un modelo de gestión que integre a todo el sistema financiero nacional.

**f)** Fortalecer e impulsar el crecimiento adecuado del sector financiero popular y solidario, articulado a las iniciativas de desarrollo territorial productivo y de servicios.

**g)** Simplificar los trámites para los emprendimientos productivos y de servicios de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas.

**h)** Implementar un sistema integrado de información para el sector productivo y de servicios, con énfasis en las micro, pequeñas y medianas unidades de producción.

**i)** Fomentar, incentivar y apoyar la generación de seguros productivos solidarios, de manera articulada, al sistema de protección y seguridad social. (PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR , 2013-2017)

## 2.3 MARCO CONCEPTUAL

**Calidad:** Herramienta básica para una propiedad inherente de cualquier cosa que permite que esta sea comparada con cualquier otra de su misma especie.

**Características:** Cualidad o circunstancia que posibilita establecer a algo o alguien diferenciándolo de sus semejantes, las características por lo tanto, se originan de un carácter propio o específico de una persona o una cosa.

**Comercio:** Se denomina comercio a toda negociación que consiste en adquirir y vender productos para llegar a obtener fines lucrativos.

**Competitividad:** Capacidad de obtener logros, objetivos son deseados se plantean y posteriormente logran alcanzarse de manera eficiente y eficaz.

**Crecimiento:** Es la acción de desarrollarse en cantidad, el tamaño.

**Debilidades:** Falta de estabilidad, se destaca con poco empeño sin preocuparse de encontrar soluciones a dicho problema.

**Desarrollo:** Significa progreso, mejora continua ya sea en tareas asignadas o en una persona un país o cualquier otra cosa.

**Eficiencia:** Es la relación entre los recursos utilizados en un proyecto y los logros conseguidos con el mismo, y esta se da cuando se emplean menos recursos para lograr un mismo objetivo

**Emprendimiento empresarial:** Es la iniciativa de un individuo para desarrollar un proyecto de negocios o una idea en particular que genere ingresos económicos

**Estrategia:** Es el conjunto de técnicas elaboradas con el propósito de alcanzar un objetivo.

**Expectativa:** Es lo que se cree que lo más probable que suceda. Es un supuesto, es predecir lo que sucederá en el futuro.

**Fortalezas:** Capacidad de poder soportar tensiones en situaciones no específicas y saber sobresalir a todas las adversidades con valor sin rendirse.

**Oportunidades:** Aquellas que simbolizan ventajas bastante eficaz, veraz y eficiente para las empresas.

**Producción:** Resultados obtenidos que se llevan a cabo después de largas labores de trabajo.

**Productividad:** Resultados que se obtienen a través de las personas que laboran en una empresa.

**PYMES Comercial:** Son entidades las cuales se dedican a diversas actividades económicas como son la compra y venta de productos, las empresas o pymes comerciales se destacan por cumplir la función de intermediación entre productores y consumidores .

**PYMES:** El nombre proviene de las siglas pequeñas y medianas por lo general estas empresas que se han formado realizan varios tipos de actividades económicas, se caracterizan por ser independientes, con una gran influencia en el comercio.

**Segmentación de mercado:** es la división del mercado en grupos uniformes más pequeños cuyos miembros comparten ciertas características y necesidades, dichos grupos surgen tras una investigación de mercado.

**Zona 5:** Zona o circuito de un área definido o delimitado que se caracteriza por el lugar que lo rodea.

## 2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES

### 2.4.1. Hipótesis General

La presencia de un déficit considerable en las características propias de las PYMES del Sector Comercial en el Cantón Babahoyo incide en la formalidad de sus actividades, la flexibilidad, la liquidez, la influencia de las medidas o políticas fiscales que intervienen en su operatividad, la capacidad organizativa propia de ella y la capacitación periódica al personal a cargo.

### 2.4.2. Hipótesis Particulares

- El capital humano incide en las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo, desde Junio 2014 a Junio 2015
- Los tipos de productos o servicios que ofertan incurren en las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo, desde Junio 2014 a Junio 2015.
- Las regiones pertenecientes inciden en las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo, desde Junio 2014 a Junio 2015.

### 2.4.3 Declaración de las Variables

Cuadro 1.- Declaración de las Variables

Variable Independiente	Variable Dependiente
Eficacia - eficiencia	Personal capacitado
Competitivos	Vanguardia tecnologica
Rentabilidad empresarial	Credibilidad laboral

Fuente: Hipótesis del proyecto

Elaborado por: Nelly Zumba y Silvana Carrera

## 2.4.4 Operacionalización de las Variables

**Cuadro 2.- Operacionalización de las Variables**

<b>VARIABLES</b>	<b>DEFINICIÓN</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>MEDIOS DE VERIFICACIÓN</b>
Eficacia Eficiencia	La eficacia es la capacidad de alcanzar el efecto que espera o se desea tras la realización de una acción. La eficiencia, que se refiere al uso racional de los medios para alcanzar un objetivo predeterminado (es decir, cumplir un objetivo con el mínimo de recursos disponibles y tiempo).	Recursos planificados versus recursos utilizados	Encuesta Entrevista
Personal capacitado	La capacitación es un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático, y organizado a través del cual el personal de una empresa adquirirá conocimientos y habilidades técnicas para acrecentar su desempeño	Número de capacitaciones al personal al año. Número de Metas cumplidas por eficiencia del empleado	Encuesta Entrevista
Competitivos	Se refiere a las diferentes estrategias y métodos que las diversas entidades comerciales llevan a cabo con tal de no sólo obtener los mejores resultados si no también de que esos resultados sean los mejores en el rubro y las realizan en pos de posicionarse como las mejores en sus áreas, superando a posibles competidoras.	Costo del producto propio versus costo del producto de la competencia Participación en el mercado frente a la competencia	Encuesta Entrevista
Vanguardia tecnológica	Hace referencia a una novedad que en la palestra de los acontecimientos del campo en el que se aplique, represente importancia, lujo, versatilidad y funcionabilidad alineada a los sistemas y plataformas digitales tomadas como referencias de desarrollo evolutivo.	Número de aplicaciones tecnológicas en la empresa Nivel de calidad de sistemas informáticos de la empresa	Encuesta Entrevista
Rentabilidad Empresarial	La rentabilidad empresarial se refiere a la capacidad de generar beneficios, de modo que los ingresos sean suficientes para recuperar las inversiones, cubrir los costos operacionales y obtener un beneficio adicional o ganancia.	Costo del producto propio versus costo del producto de la competencia Participación en el mercado frente a la competencia	Encuesta Entrevista
Credibilidad laboral	Es la capacidad de ese hecho que genera la organización de despertar confianza en el otro para que éste crea finalmente.	Percepción de clientes internos y externos hacia la empresa Posición económica en el mercado	Encuesta Entrevista

**Fuente: Hipótesis del proyecto**

**Elaborado por: Nelly Zumba y Silvana Carrera**

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLOGICO**

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

El diseño investigativo que se utilizó en este estudio es Descriptivo y de Campo, ya que a través de estas metodologías seleccionadas nos permitirán examinar, describir y analizar de manera precisa, exacta e indagar directamente a la fuente de la información acerca de las características existentes en las PYMES del Sector Comercial de la ciudad de Babahoyo.

El tipo de investigación efectuado que está alineado acorde a nuestra investigación desarrollada es:

#### **Según su Finalidad**

**Investigación Aplicada:** La investigación utilizada guarda estrecha relación con la básica, pues de ello depende de los descubrimientos y evolución de la investigación básica y se enriquece con ellos, pero se caracteriza por su interés en la aplicación, utilización y consecuencias prácticas de los conocimientos. La investigación aplicada busca el conocer para hacer, para actuar, para construir, para modificar. (ZORRILLA ARENA, 2007)

Este tipo de investigación permitirá descubrir, indagar, mejorar la situación por las que se caracterizan las PYMES del sector comercial del Cantón Babahoyo en provecho del mercado en el cual participa, utilizando y aplicando los conocimientos prácticos relacionados con el sector para su óptimo desarrollo.

### **Según su objetivo gnoseológico**

**Investigación Descriptiva:** Se asienta en llegar a conocer las permisibles situaciones, hábitos y actitudes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se delimita a la cosecha de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables (HERNÁNDEZ SAMPIERI, 2010)

La investigación descriptiva nos ayudara a recopilar información detallada acerca de los pequeños y medianos negocios del sector comercial del Cantón Babahoyo a través del asentamiento de una hipótesis planteada con el fin de realizar un análisis exacto de las características intrínsecas de las PYMES.

**Investigación Exploratoria:** Se ejecuta con el propósito de acentuar los aspectos fundamentales de una problemática determinada y encontrar los procedimientos adecuados para elaborar una investigación posterior. Es útil desarrollar este tipo de investigación porque, al contar con sus resultados, se simplifica el abrir líneas de investigación y proceder a su comprobación (HERNÁNDEZ SAMPIERI, 2010)

Con la ayuda de la Investigación exploratoria nos permitirá enfatizar en las características primordiales existentes de las PYMES del sector comercial del Cantón Babahoyo, con el fin de encontrar y establecer información necesaria que ayuden al desarrollo de cada uno de los pequeños y medianos negocios de la ciudad.

### **Según su contexto:**

**Investigación de Campo:** Consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables. Estudia los fenómenos sociales en su ambiente natural. El investigador no manipula variables debido a que esto hace perder el ambiente de naturalidad en el cual se manifiesta (MARTINS, Feliberto, 2010)

Con la investigación de campo se podrá ir directamente a la fuente que nos ayude a la proporción de datos relevantes característicos del sector comercial



en las que interactúan las PYMES del Cantón Babahoyo, con el fin de comprender y analizar la situación por la que atraviesan los pequeños y medianos negocios del sector.

### **3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA**

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

El presente trabajo de investigación está dirigido a las PYMES que conforman el sector comercial del Cantón Babahoyo, que específicamente representan todas las pequeñas y medianas empresas que sus actividades tienen relación directa con el sector comercial las cuales ascienden a un número de:

<b>DENOMINACION</b>	<b>CANTIDAD</b>
Número de PYMES en el Cantón Babahoyo	208
<b>TOTAL</b>	<b>208</b>

**Fuente: Cámara de Comercio de Los Ríos**

Para el desarrollo de este proyecto de investigación, se contó con una Población Finita, la misma que está conformada por el Número Total de PYMES que integran el Sector Comercial del Cantón Babahoyo, es decir exactamente el número de la población asciende a 208 PYMES del Sector Comercial de la ciudad según la Cámara de Comercio de Los Ríos.

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

Según el estudio efectuado tenemos un tipo de muestra Probabilística porque se ha realizado una selección a las personas que serán encuestadas pertenecientes a las PYMES del Sector Comercial del Cantón Babahoyo.

#### **3.2.3 Tamaño de la muestra**

En esta investigación se tomó como muestra las 208 PYMES que conforman el Sector Comercial del Cantón Babahoyo.

## Fórmula

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

A continuación se detalla la fórmula aplicada, donde:

<b>N</b>	Tamaño de la muestra	208
<b>Z</b>	Nivel de confianza	1,96
<b>p</b>	Posibilidad de ocurrencia de un evento	0,5
<b>q</b>	Posibilidad de no ocurrencia de un evento	0,5
<b>E</b>	Error de estimación	0,05

$$n = \frac{208 (0.5)(0.5)}{\frac{(208 - 1)0.05^2}{1.96^2} + (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{52}{\frac{0,5175}{3,8416} + 0.25}$$

$$n = \frac{52}{0,384709496}$$

$$n = 135$$

Como observamos en el desarrollo de la formulación nos da como resultado 135 PYMES, el cual representa el número de nuestra muestra. Esto será el total de las PYMES a encuestar.

### **3.2.4 Proceso de selección**

Este proceso radica en definir o establecer el lugar exacto donde se llevara a cabo la encuesta, que como se ha mencionado con anterioridad se ha realizado en la Zona 5, en el Sector Comercial pertenecientes al Cantón Babahoyo.

## **3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS**

Con el propósito de conseguir la información necesaria para llevar a cabo el presente trabajo de investigación se utilizó los siguientes métodos y técnicas que permitieron obtener la mayor cantidad de datos necesarios relacionados con la problemática de estudio, de modo que se pudo adquirir un amplio conocimiento que permitió que esta investigación sea posible.

### **3.3.1 Métodos Teóricos**

Los métodos que se utilizaron para procesar la información recolectada fueron:

#### **3.3.1.1 Método inductivo deductivo**

Es aquel que utiliza la inferencia basado en la lógica y relacionando con el estudio de hechos particulares, aunque es deductivo en un sentido (de lo general a lo particular) e inductivo en sentido contrario (va de lo particular a lo general) (BERNAL, Cesar, 2006)

Este método se emplea para poder analizar las diversas causas de la problemática, la misma que nos lleva de lo particular a lo general y viceversa, para poder razonar dichas causas, para luego diagnosticar los resultados extraídos del estudio.

#### **3.3.1.2 Método hipotético deductivo**

Es aquel que parte de unas aseveraciones en calidad de hipótesis, busca refutar o falsear tales hipótesis, deduciendo de ellas conclusiones que deben confrontarse con los hechos. (BERNAL, Cesar, 2006)

En la presente investigación se aplicó este método porque se empleó las encuestas como una herramienta de recolección de datos que llevaran al análisis de las hipótesis.

### **3.3.1.3 Método analítico sintético**

Es aquel que estudia los hechos partiendo de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlas en forma individual y luego se integran dichas partes para estudiarlas de manera holística e integral (síntesis). (BERNAL, Cesar, 2006)

Este método fue aplicado cuando se analizó de forma estricta la información recaudada, para luego poder plantear las hipótesis, y por ende confirmarlas mediante la técnica de la encuesta

### **3.3.2 Método empírico**

El método que se empleó en el presente trabajo consiste en la observación, ya que mediante esta técnica se podrá lograr obtener la mayor cantidad de información necesaria para corroborar la hipótesis planteada.

### **3.3.3 Técnicas e instrumentos**

Las técnicas investigativas empleadas fueron:

**Observación:** Mediante esta técnica se permite interactuar entre el sujeto que se observa y el observado, este método ayudará a analizar de forma directa las características principales de las PYMES que integran el Sector Comercial pertenecientes al Cantón Babahoyo.

**Encuesta:** Está compuesta por un conjunto de interrogantes alineadas a generar información determinada con el fin de alcanzar los objetivos del análisis, es una técnica para recaudar datos de cada unidad, objeto de estudio y que representan el centro del problema de la investigación.

Este instrumento nos ayudara a encuestar a los propietarios de las PYMES que integran el Sector Comercial pertenecientes al Cantón Babahoyo mediante un

cuestionario compuesto por 10 preguntas con lo que se recogerá información necesaria para su respectivo análisis.

**Entrevista:** Permite sostener una conversación entre dos o más individuos inmersos en el tema tratado, este método permitirá conseguir información precisa sobre las características latentes y la descripción positiva o negativa de cada una de las PYMES que integran el Sector Comercial pertenecientes al Cantón Babahoyo.

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

El proceso que se realizó inicio con la recolección de información sobre las características principales de las PYMES que integran el Sector Comercial pertenecientes al Cantón Babahoyo, luego se ejecutó las preguntas que integran la encuesta, todas ellas alineadas a la hipótesis general y específica. Después se tabularon los resultados mediante el sistema de Excel para luego elaborar gráficos estadísticos de cada pregunta resuelta, a continuación se analizó la información obtenida mediante el proceso de elaboración de la encuesta para determinar las principales características que presentan las PYMES del Sector Comercial siendo estas positivas o negativas, luego de esto se plantearon las respectivas conclusiones y recomendaciones conforme el resultado del análisis determinado.

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS**

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

El desarrollo de esta investigación se enfoca en la incidencia de un déficit representativo en las características propias de las PYMES del Sector Comercial de la ciudad de Babahoyo en relación a la formalidad de sus actividades, la flexibilidad, la liquidez, la influencia de las medidas o políticas fiscales que intervienen en su operatividad, la capacidad organizativa propia de ella y la capacitación periódica al personal a cargo, determinado sector cuenta con 208 PYMES pertenecientes a dicha ciudad, las que servirán de objeto de estudio, con el objeto de comprobar la hipótesis planteada en la investigación.

El análisis de la situación actual de las PYMES del Sector Comercial nos permite examinar y verificar la eficacia y la eficiencia del personal capacitado, la competitividad y su incidencia en la vanguardia tecnológica, además de la rentabilidad empresarial y la incurrencia en la credibilidad laboral, mediante la recolección de datos y la investigación pertinente relacionada a las características presentes en cada una de estas. Además para la comprobación de las hipótesis y su verificación se empleó como herramienta investigativa, la encuesta, ya que a través de sus interrogantes nos permitirá recaudar información de las PYMES del sector comercial de la ciudad de Babahoyo, también se utilizó como instrumento investigativo, la entrevista, la que nos proporcionará información directa y precisa sobre la percepción que tienen los

propietarios de las PYMES del sector comercial sobre las características presentes y la incidencia positiva o negativa de cada una de ellas para el desarrollo del negocio en el mercado.

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

##### Encuesta dirigida a los Propietarios de las PYMES del Sector Comercial de la ciudad de Babahoyo

##### 1.- Ha recibido su personal capacitación por parte del gobierno de turno

Cuadro 3. Percepción de recibir capacitación para el personal por parte del gobierno

OPCIONES	RESPONDE	PORCENTAJE
Siempre	0	0%
Casi siempre	12	9%
Ocasionalmente	19	14%
Rara vez	29	21%
Nunca	75	56%
<b>TOTAL</b>	<b>135</b>	<b>100%</b>

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta.

Elaborado por: Nelly Zumba y Silvana Carrera

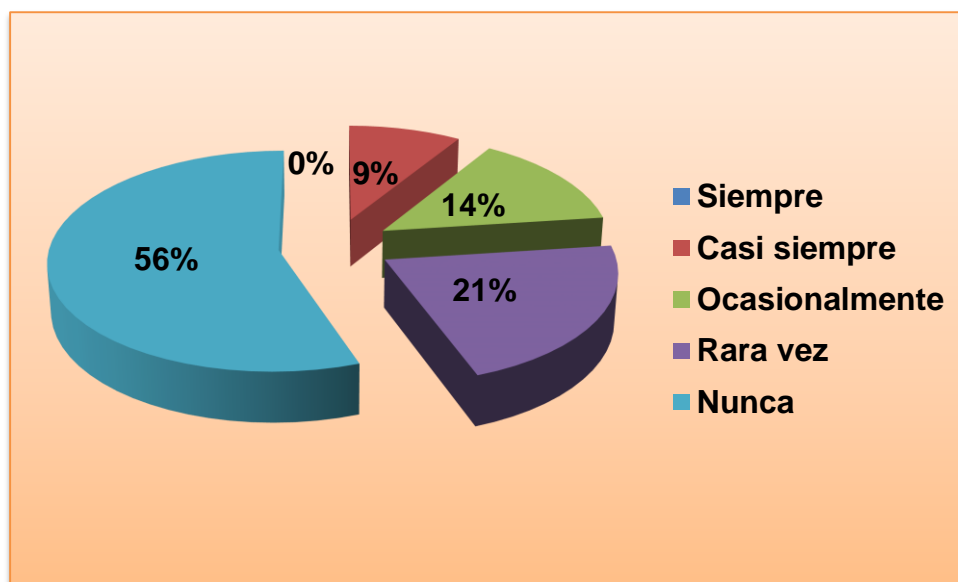


Figura 1. Percepción de recibir capacitación para el personal por parte del gobierno

**Análisis.-** De las personas encuestadas un 9% considera que casi siempre ha recibido su personal capacitación por parte del gobierno de turno mientras que un 14% cree que es ocasional, otro 21% estima que rara vez sucede esto y un

56% manifiesta que nunca, evidenciándose una incidencia del problema en el sector referido a las características de las PYMES.

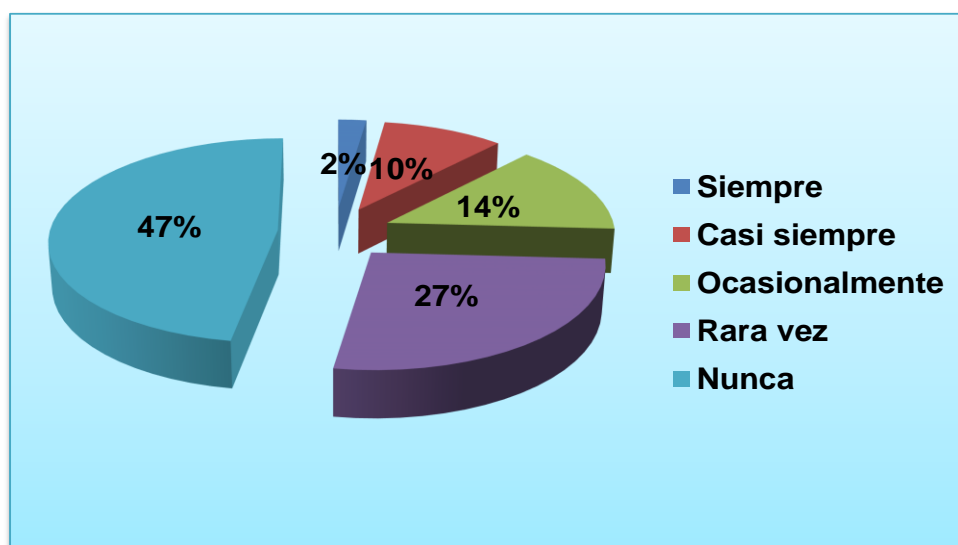
## 2. Considera que el asesoramiento técnico sea una estrategia para el desarrollo de la PYMES

**Cuadro 4. Consideración del asesoramiento técnico como estrategia de desarrollo**

OPCIONES	RESPONDE	PORCENTAJE
Siempre	3	2%
Casi siempre	13	10%
Ocasionalmente	19	14%
Rara vez	36	27%
Nunca	64	47%
<b>TOTAL</b>	<b>135</b>	<b>100%</b>

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta.

Elaborado por: Nelly Zumba y Silvana Carrera



**Figura 2. Consideración del asesoramiento técnico como estrategia de desarrollo**

**Análisis.-** De las personas abordadas, un 2% de ellos piensa que siempre considera que el asesoramiento técnico es una estrategia para el desarrollo de la PYMES, un 10% cree que casi siempre, un 14% considera que es ocasional, un 27% opina que rara vez, y un 47% estima que nunca es necesario esto, lo que representa la cantidad mayoritaria de la totalidad de las personas encuestadas.



### 3. Existen consecuencias por la falta de capacitación del personal a cargo en una PYMES del mercado

Cuadro 5. Consecuencias por la falta de capacitación del personal

OPCIONES	RESPONDE	PORCENTAJE
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Ocasionalmente	25	19%
Rara vez	49	36%
Nunca	61	45%
<b>TOTAL</b>	<b>135</b>	<b>100%</b>

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta.

Elaborado por: Nelly Zumba y Silvana Carrera

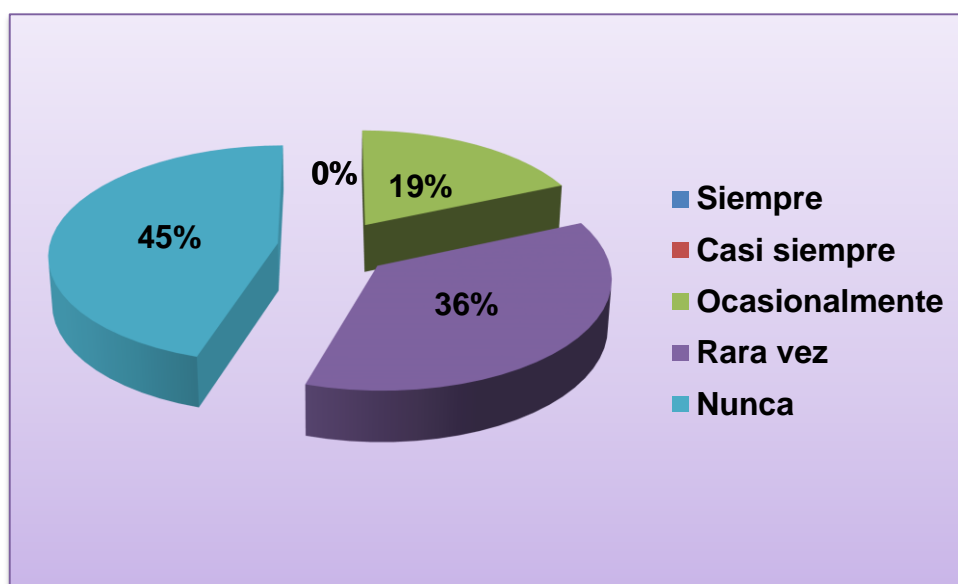


Figura 3. Consecuencias por la falta de capacitación del personal

**Análisis.-** De las personas encuestadas un 19% de estos manifiesta que ocasionalmente existen consecuencias por la falta de capacitación del personal a cargo en una PYMES del mercado, otro 36% cree que rara vez, y un 45% representando el mayor porcentaje de la figura estadística, opina que nunca, verificando que los propietarios de los negocios desconocen de las ventajas de tener un personal capacitado, ya que tienden a creer que no existen consecuencias por poseer personal incapacitado.

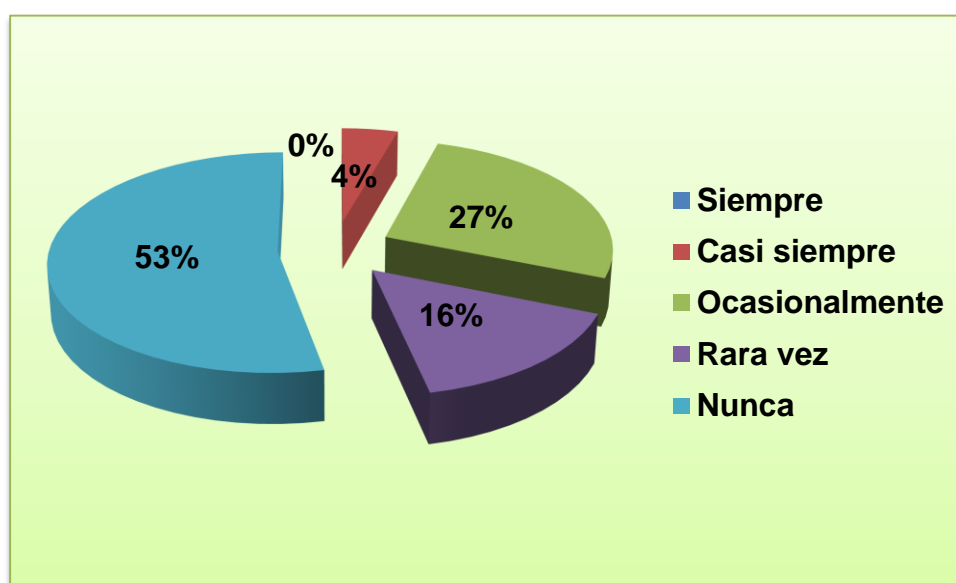
**4.- Ha recibido la oferta por parte de entidades bancarias públicas para mejorar la infraestructura o tecnología de su empresa**

**Cuadro 6. Periodicidad de recibimiento de oferta por parte de entidades bancarias públicas para mejorar la infraestructura o tecnología**

OPCIONES	RESPONDE	PORCENTAJE
Siempre	0	0%
Casi siempre	6	4%
Ocasionalmente	36	27%
Rara vez	21	16%
Nunca	72	53%
<b>TOTAL</b>	<b>135</b>	<b>100%</b>

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta.

Elaborado por: Nelly Zumba y Silvana Carrera



**Figura 4. . Periodicidad de recibimiento de oferta por parte de entidades bancarias públicas para mejorar la infraestructura o tecnología**

**Análisis.-** De los sujetos abordados un 4% cree que casi siempre ha recibido la oferta por parte de entidades bancarias públicas para mejorar la infraestructura o tecnología de su empresa, mientras que un 27% de ellos piensa que es ocasional, otro 16% considera que ocurre muy rara vez, y finalmente un 53% manifiesta que nunca, lo que además significa más de la mitad de la totalidad del porcentaje de la figura representada

## 5. Los organismos competentes le ofrecen alternativas de desarrollo para el cambio de tecnología en la PYMES

Cuadro 7. Ofrecimiento de los organismos de alternativas de desarrollo para el cambio de tecnología en la PYMES

OPCIONES	RESPONDE	PORCENTAJE
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Ocasionalmente	26	19%
Rara vez	66	49%
Nunca	43	32%
<b>TOTAL</b>	<b>135</b>	<b>100%</b>

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta.

Elaborado por: Nelly Zumba y Silvana Carrera

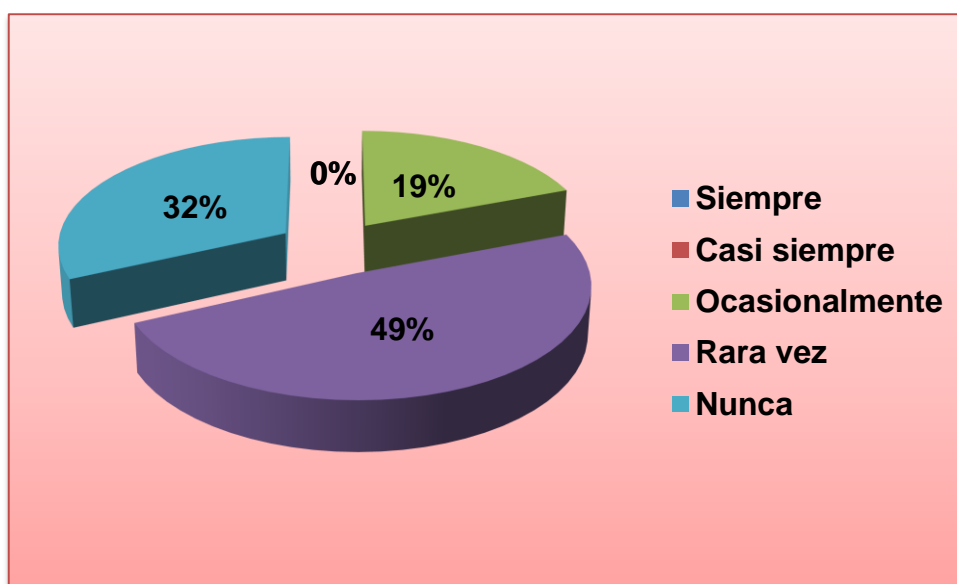


Figura 5. Ofrecimiento de los organismos de alternativas de desarrollo para el cambio de tecnología en la PYMES

**Análisis.-** Un 19% de las personas examinadas piensa que ocasionalmente, los organismos competentes le ofrecen alternativas de desarrollo para el cambio de tecnología en las PYMES, mientras que un 49% siendo casi la mitad de la totalidad porcentual manifiesta que es rara vez y un 32% de su total opina que nunca se ha presentado este ofrecimiento de mejoras por parte de ninguna entidad.

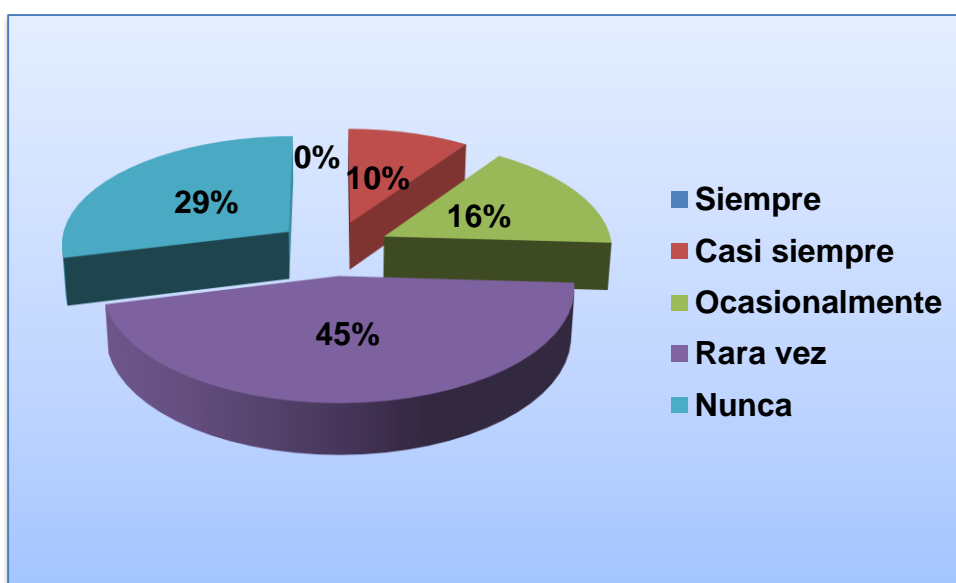
**6. Ha recibido usted capacitación por parte del SRI para llevar un correcto manejo de las políticas fiscales del país**

**Cuadro 8. Recibimiento de capacitación por parte del SRI en políticas fiscales del país**

OPCIONES	RESPONDE	PORCENTAJE
Siempre	0	0%
Casi siempre	13	10%
Ocasionalmente	22	16%
Rara vez	61	45%
Nunca	39	29%
<b>TOTAL</b>	<b>135</b>	<b>100%</b>

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta.

Elaborado por: Nelly Zumba y Silvana Carrera



**Figura 6. Recibimiento de capacitación por parte del SRI en políticas fiscales del país**

**Análisis.-** De la totalidad de las personas encuestadas un 10% de ellos dice que casi siempre ha recibido capacitación por parte del SRI para llevar un correcto manejo de las políticas fiscales del país, otro 16% piensa que ocasionalmente sucede esto, un 45% representado casi la mitad del total porcentual informa que rara vez y un 29% opina que nunca esta entidad recaudadora de impuestos les ha ofrecido capacitación alguna.

## 7. Ha recibido alguna socialización por parte de los entes de control sobre la formalización legal de las PYMES

Cuadro 9. Recibimiento de socialización por parte de los entes de control sobre la formalización legal de la PYMES

OPCIONES	RESPONDE	PORCENTAJE
Siempre	0	0%
Casi siempre	10	7%
Ocasionalmente	28	21%
Rara vez	40	30%
Nunca	57	42%
<b>TOTAL</b>	<b>135</b>	<b>100%</b>

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta.

Elaborado por: Nelly Zumba y Silvana Carrera

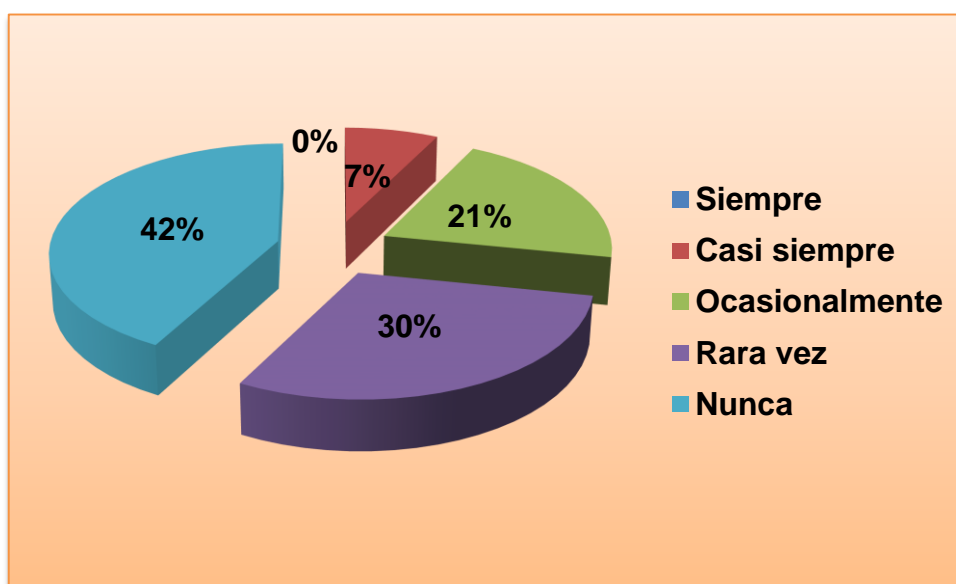


Figura 7. Recibimiento de socialización por parte de los entes de control sobre la formalización legal de la PYMES

**Análisis.-** Un 7% de las personas examinadas cree que casi siempre ha recibido alguna socialización por parte de los entes de control sobre la formalización legal de la PYMES, mientras que un 21% de ellos manifiesta que ocasionalmente se presenta esto, un 30% opina que rara vez, y finalmente un 42% de ellos dice que nunca ha existido esta socialización.

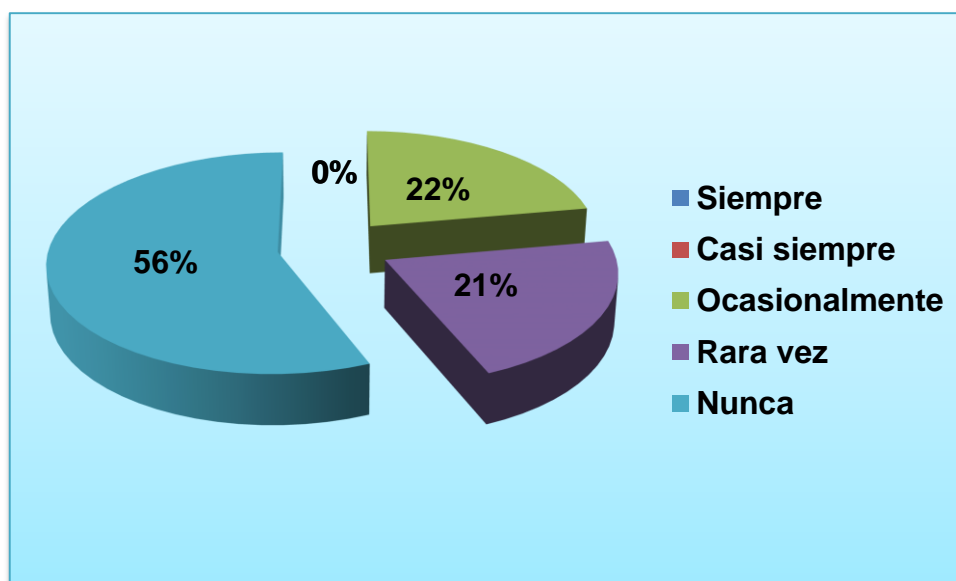
**8. Considera que la falta de organización repercute en el control adecuado del proceso administrativo de una PYMES**

**Cuadro 10. Consideración entre la falta de organización y el control adecuado del proceso administrativo de una PYMES**

OPCIONES	RESPONDE	PORCENTAJE
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Ocasionalmente	30	22%
Rara vez	29	21%
Nunca	76	56%
<b>TOTAL</b>	<b>135</b>	<b>100%</b>

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta.

Elaborado por: Nelly Zumba y Silvana Carrera



**Figura 8. Consideración entre la falta de organización y el control adecuado del proceso administrativo de una PYMES**

**Análisis.-** De los sujetos indagados un 22% de ellos informa que ocasionalmente la falta de organización repercute en el control adecuado del proceso administrativo de una PYMES, mientras que un 21% comunica que rara vez existe relación entre estos dos sucesos, y un 56% representado más de la mitad de la totalidad del porcentaje opina que nunca la escasa organización repercute en el control adecuado de una PYMES.

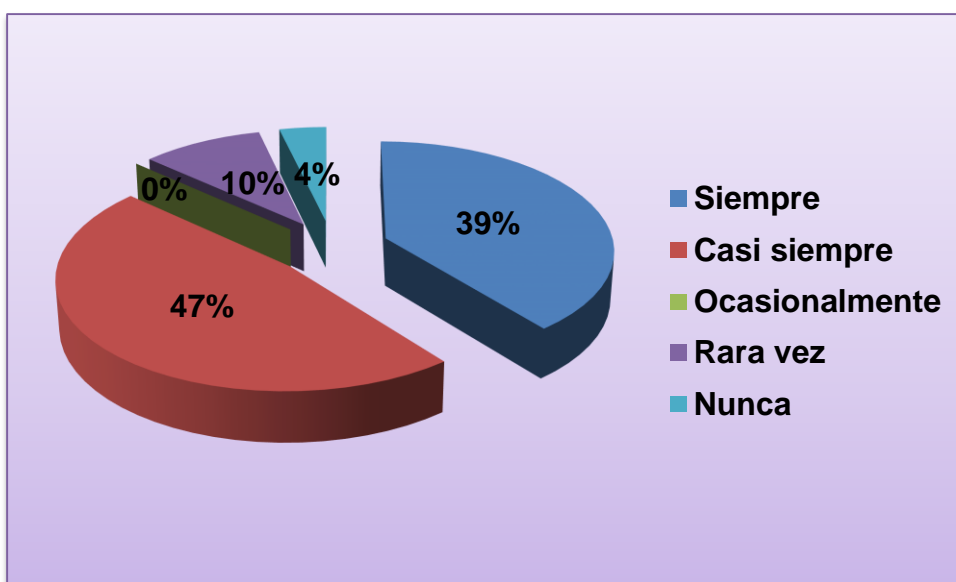
**9. Al momento de solicitar un crédito bancario se le presentan barreras que le dificultan la continuidad del trámite**

**Cuadro 11. Incidencia de barreras al momento de solicitar un crédito bancario**

OPCIONES	RESPONDE	PORCENTAJE
Siempre	53	39%
Casi siempre	64	47%
Ocasionalmente	0	0%
Rara vez	13	10%
Nunca	5	4%
<b>TOTAL</b>	<b>135</b>	<b>100%</b>

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta.

Elaborado por: Nelly Zumba y Silvana Carrera



**Figura 9. Incidencia de barreras al momento de solicitar un crédito bancario**

**Análisis.-** De la totalidad porcentual un 39% de ellos piensa que siempre se le presentan barreras al momento de solicitar un crédito bancario, motivo por el que se le dificultan la continuidad del trámite, mientras que un 47% comunica que casi siempre lo que representa a su vez casi la mitad de la totalidad porcentual, un 10% dice que rara vez, y un 4% finalmente opina que nunca se presenta algún tipo de dificultad al momento de realizar el trámite de crédito bancario.

## 10. La carencia de liquidez afecta al desarrollo del negocio en el mercado

Cuadro 12. Consideración de la carencia de liquidez en el desarrollo del negocio

OPCIONES	RESPONDE	PORCENTAJE
Siempre	13	10%
Casi siempre	0	0%
Ocasionalmente	0	0%
Rara vez	28	21%
Nunca	94	70%
<b>TOTAL</b>	<b>135</b>	<b>100%</b>

Fuente: Información obtenida del proceso de encuesta.

Elaborado por: Nelly Zumba y Silvana Carrera

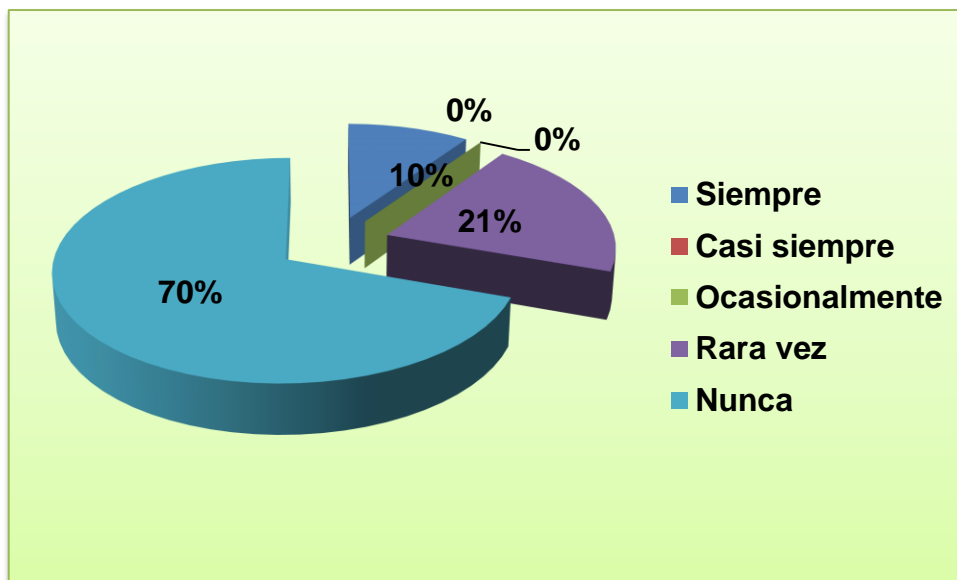


Figura 10. Consideración de la carencia de liquidez en el desarrollo del negocio

**Análisis.-** De las personas encuestadas un 10% de ellos considera que siempre la carencia de liquidez afecta al desarrollo del negocio en el mercado, mientras que un 21% comunica que rara vez, y finalmente un 70% representando la mayoría de la totalidad cree que nunca esta incidencia traerá repercusiones para el desarrollo del negocio en el mercado. Además se evidencia la errada conceptualización de estas personas al considerar que la escasez de liquidez nunca afectara al negocio directamente.



### **4.3 RESULTADOS**

De acuerdo a la información obtenida en el proceso de encuesta, los propietarios de las PYMES pertenecientes al sector comercial manifestaron con altos porcentajes representativos la incidencia de las características presentes en los negocios de las PYMES. La capacitación del personal es escasa, de ello se evidencia que un 56% de la totalidad de propietarios de las PYMES afirma que su personal nunca ha recibido capacitación alguna de parte del gobierno de turno, el 47% de ellos además aseveran que nunca consideran que el asesoramiento técnico sea una estrategia para el desarrollo de la PYMES lo que corrobora el errado concepto de desarrollo que presentan estas personas.

También un 45% de los encuestados, siendo el porcentaje mayor opina que nunca existen consecuencias por la falta de capacitación del personal a cargo en una PYMES del mercado verificando que los propietarios de los negocios desconocen de las ventajas de tener un personal capacitado, ya que tienden a creer que no existen consecuencias por poseer personal incapacitado. En la interrogante 4 el 53% de las personas examinadas manifestaron que nunca han recibido la oferta por parte de entidades bancarias públicas para mejorar la infraestructura y sistemas tecnológicos en la empresa. Un 49% consideran que rara vez los organismos competentes le ofrecen alternativas de desarrollo para el cambio de tecnología en las PYMES, pregunta que coteja el inconveniente existente para la mejora en la tecnología de la PYMES. Un 45% de la totalidad porcentual afirma que rara vez recibe capacitación por parte del SRI para llevar un correcto manejo de las políticas fiscales del país.

Un 42% comunica que nunca ha recibido alguna socialización por parte de los entes de control sobre la formalización legal de la PYMES, lo que se relaciona con la pregunta 8 con un 56% de la totalidad que cree que nunca la escasa organización repercute en el control adecuado de una PYMES. Un 47% de los encuestados afirman que casi siempre se les presentan algún tipo de dificultad al momento de realizar el trámite de crédito bancario alineándose a la falta de liquidez que afecta al desarrollo del negocio en el mercado que a su vez se evidencia que un 70% presenta la errada conceptualización al considerar que la escasez de liquidez nunca afectara al desarrollo del negocio directamente.

#### 4.4 VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

**Cuadro 13. Verificación de la hipótesis general y las particulares.**

<b>VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS</b>	
La incidencia de un déficit considerable en las características propias de las PYMES del Sector Comercial en relación a la formalidad de sus actividades, la flexibilidad, la liquidez, la influencia de las medidas o políticas fiscales que intervienen en su operatividad, la capacidad organizativa propia de ella y la capacitación periódica al personal a cargo.	En la pregunta 10, se confirma la hipótesis general, ya que un 70% manifiesta que nunca la carencia de liquidez afectara al desarrollo del negocio en el mercado verificándose la desalineada conceptualización de estas personas al considerar que la escasez de liquidez nunca afectara al negocio directamente. así también en la pregunta 6, un 45% rara vez ha recibido capacitación por parte del SRI para llevar un correcto manejo de las políticas fiscales del país, motivo por el que se confirma la hipótesis.
El capital humano incide en las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo, desde Junio 2014 a Junio 2015.	En la pregunta 1, se verifica la hipótesis particular ya que un 56% de los propietarios de las PYMES considera que nunca ha recibido su personal capacitación por parte del gobierno de turno, relacionándose con la pregunta 2 en la que un 47% manifiestan que nunca es necesario el asesoramiento técnico como una estrategia para el desarrollo, lo que confirman esta hipótesis alineada al capital humana
Los tipos de productos o servicios que ofertan incurren en las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo, desde Junio 2014 a Junio 2015.	En la pregunta 7, se verifica la hipótesis particular ya que un 42% de los propietarios de las PYMES opina que nunca ha recibido alguna socialización sobre la formalización legal de la PYMES, motivo por el que se confirma esta hipótesis que sus productos y servicios no se encuentran formalizados.
Las regiones pertenecientes inciden en las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo, desde Junio 2014 a Junio 2015.	En la pregunta 8, se verifica la hipótesis particular ya que un 56% de los propietarios de las PYMES informa que nunca la falta de organización repercute en el control adecuado del proceso administrativo de una PYMES evidenciándose la errada conceptualización de estas personas al considerar este aspecto como menos importante, motivo por lo que se confirma esta hipótesis alineada a las regiones pertenecientes al Cantón.

## 5. CONCLUSIONES


- Dentro de los inconvenientes que empañan el eficaz desarrollo de las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo se encuentra el escaso nivel de capacitación que poseen los empleados que integran el negocio, la mayoría del personal opera las actividades de manera empírica sin fundamentación técnica.
- Los propietarios de las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo carecen de conocimientos para llevar un manejo correcto de las políticas fiscales que se encuentran vigentes en el país en la que tienen presencia.
- La carencia de formalización y constitución de las PYMES en los registros de los organismos pertinentes interfiere en la continuidad de sus actividades productivas, ya que existen de manera improvisada e ilegal con un horizonte corto de vida del negocio.
- La falta de confiabilidad de parte de las entidades bancarias públicas hacia las PYMES, ocasiona que las unidades de negocio carezcan de liquidez e inversión para el mejoramiento de las infraestructuras y plataformas tecnológicas que impulsen el desarrollo competitivo de la empresa en el mercado.
- La excesiva documentación legal para la concesión de créditos bancarios se transforman en barreras que dificultan la continuidad del trámite, constituyéndose en una causa de desmotivación para los propietarios de los negocios que solicitan el crédito y que en la mayoría de casos paralizan la gestión del papeleo por la complicación del caso.

## 6. RECOMENDACIONES

- Posicionar el renacimiento de las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo a través de estrategias publicitarias y comerciales que impulsen el desarrollo de las unidades de negocio en el mercado en el que se desenvuelven.
- Capacitar a los empleados que pertenecen a las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo a través de disertaciones técnicas con el objetivo de empoderar al personal con habilidades y conocimientos técnicos que acrecientan su capacidad intelectual y mejoren su desempeño en el ámbito laboral
- Infundir en los propietarios de las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo una cultura de responsabilidad en formalidad legal de constitución del negocio a fin de asegurar las actividades comerciales, conforme lo establecen los organismos de control.
- Establecer relaciones con el Servicio de Rentas Internas con el objetivo de solicitar capacitaciones hacia los propietarios de las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo acerca de las políticas fiscales vigentes en el país y su debida aplicación en las actividades que generen.
- Disminuir los requisitos para la concesión de préstamos bancarios a las PYMES del sector Comercial localizadas en la zona 5 del Cantón Babahoyo incentivando a los propietarios de los negocios al requerimiento del préstamo.

## 7. ANEXOS

### ANEXO 1. Formato de encuesta

 <p><b>Universidad Estatal de Milagro</b>  <b>Encuesta dirigida a los Propietarios de las PYMES del Sector Comercial de la ciudad de Babahoyo</b></p>	
<p>El siguiente cuestionario tiene la finalidad de establecer la percepción de los propietarios de las PYMES del Sector Comercial de la ciudad de Babahoyo con respecto a la incidencia de las características presentes en cada una de las unidades de negocio, con la información receptada se analizaran alternativas de mejora.</p>	
<p>Elija las opciones de acuerdo a las Instrucciones</p>	
<p>Encierre en un círculo el numeral que considere una respuesta oportuna a lo solicitado.</p>	
<p>Utilice la siguiente escala:            1 = Siempre    2 = Casi siempre    3 = Ocasionalmente    4 = Rara vez    5 = Nunca</p>	
1.- Ha recibido su personal capacitación por parte del gobierno de turno	<p>1 = Siempre <input type="checkbox"/>    2 = Casi siempre <input type="checkbox"/>    3 = Ocasionalmente <input type="checkbox"/>    4 = Rara vez <input type="checkbox"/>            5 = Nunca <input type="checkbox"/></p>
2.- Considera que el asesoramiento técnico sea una estrategia para el desarrollo de la PYMES	<p>1 = Siempre <input type="checkbox"/>    2 = Casi siempre <input type="checkbox"/>    3 = Ocasionalmente <input type="checkbox"/>    4 = Rara vez <input type="checkbox"/>            5 = Nunca <input type="checkbox"/></p>
3.- Existen consecuencias por la falta de capacitación del personal a cargo en una PYMES del mercado	<p>1 = Siempre <input type="checkbox"/>    2 = Casi siempre <input type="checkbox"/>    3 = Ocasionalmente <input type="checkbox"/>    4 = Rara vez <input type="checkbox"/>            5 = Nunca <input type="checkbox"/></p>
4.- Ha recibido la oferta por parte de entidades bancarias públicas para mejorar la infraestructura o tecnología de su empresa	<p>1 = Siempre <input type="checkbox"/>    2 = Casi siempre <input type="checkbox"/>    3 = Ocasionalmente <input type="checkbox"/>    4 = Rara vez <input type="checkbox"/>            5 = Nunca <input type="checkbox"/></p>
5.- Los organismos competentes le ofrecen alternativas de desarrollo para el cambio de tecnología en la PYMES	<p>1 = Siempre <input type="checkbox"/>    2 = Casi siempre <input type="checkbox"/>    3 = Ocasionalmente <input type="checkbox"/>    4 = Rara vez <input type="checkbox"/>            5 = Nunca <input type="checkbox"/></p>
6.- Ha recibido usted capacitación por parte del SRI para llevar un correcto manejo de las políticas fiscales del país	<p>1 = Siempre <input type="checkbox"/>    2 = Casi siempre <input type="checkbox"/>    3 = Ocasionalmente <input type="checkbox"/>    4 = Rara vez <input type="checkbox"/>            5 = Nunca <input type="checkbox"/></p>
7.- Ha recibido alguna socialización por parte de los entes de control sobre la formalización legal de las PYMES	<p>1 = Siempre <input type="checkbox"/>    2 = Casi siempre <input type="checkbox"/>    3 = Ocasionalmente <input type="checkbox"/>    4 = Rara vez <input type="checkbox"/>            5 = Nunca <input type="checkbox"/></p>
8.- Considera que la falta de organización repercute en el control adecuado del proceso administrativo de una PYMES	<p>1 = Siempre <input type="checkbox"/>    2 = Casi siempre <input type="checkbox"/>    3 = Ocasionalmente <input type="checkbox"/>    4 = Rara vez <input type="checkbox"/>            5 = Nunca <input type="checkbox"/></p>
9.- Al momento de solicitar un crédito bancario se le presentan barreras que le dificultan la continuidad del trámite	<p>1 = Siempre <input type="checkbox"/>    2 = Casi siempre <input type="checkbox"/>    3 = Ocasionalmente <input type="checkbox"/>    4 = Rara vez <input type="checkbox"/>            5 = Nunca <input type="checkbox"/></p>
10.- La carencia de liquidez afecta al desarrollo del negocio en el mercado	51
	<p>1 = Siempre <input type="checkbox"/>    2 = Casi siempre <input type="checkbox"/>    3 = Ocasionalmente <input type="checkbox"/>    4 = Rara vez <input type="checkbox"/>            5 = Nunca <input type="checkbox"/></p>

## **ANEXO 2. Formato de entrevista**

### **ENTREVISTA A LOS PROPIETARIOS DE LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL**

- 1. Como propietario del negocio considera que las características que presentan las PYMES inciden en el desarrollo productivo de estas en el mercado.**
- 2. Considera necesario la formalidad legal para el inicio de las actividades del negocio**
- 3. Cree usted que al no formalizar legalmente su negocio esto repercutirá en la continuidad y existencia del mismo**
- 4. Piensa usted que la falta de organización en el negocio incidirá en el proceso administrativo de este**
- 5. Cree usted importante la capacitación periódica al personal a cargo del negocio**
- 6. Que opina acerca de la manera empírica en que labora su personal**
- 7. Considera necesario el asesoramiento técnico a su personal a cargo.**

**ANEXO 3. FOTOS DE LA INVESTIGACION**  
**ENCUESTA A LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL LOCALIZADAS EN**  
**LA ZONA 5 DEL CANTÓN BABAHOYO**

**FIGURA 11. Encuesta al Propietario del Comercial “Créditos Armijos” en el Cantón Babahoyo**



**FIGURA 12. Encuesta al Propietario de Librería “El Libertador” en el Cantón Babahoyo**



**FIGURA 13. Encuesta a empleado del Comercial “Dairita” en el Cantón Babahoyo**



**FIGURA 14. Encuesta a empleada de Licorería “Punto Azul” en el Cantón Babahoyo**





**FIGURA 15. Encuesta a Propietaria de Minimarket “Olmedo” en el Cantón Babahoyo**



**FIGURA 16. Dialogo con el Propietario de Librería “El Libertador” en el Cantón Babahoyo**



## 8. BIBLIOGRAFIA

- ARANA, Zaida. (2008). Recuperado el 28 de Septiembre de 2015, de Estudio de mercado y financiero para introducir franquicias nacionales e internacionales en Babahoyo.:  
<https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/6950/6/TESIS.pdf>
- BERNAL, Cesar. (2006). *Metodología de la Investigación. Para Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales*. Recuperado el 28 de Septiembre de 2015, de Metodología de la Investigación. Para Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales:  
<https://desarrollonunah.files.wordpress.com/2011/02/introduccion-al-seminario-de-investigacion.pdf>
- CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR. (2008). *CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR*. Recuperado el 28 de Septiembre de 2015, de CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR:  
[http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion\\_de\\_bolsillo.pdf](http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf)
- CRESPO ALAVA, B. (Diciembre de 2012). *PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA RUTA TURÍSTICA FLUVIAL EN EL CANTÓN BABAHOYO COMO ALTERNATIVA DE DESARROLLO DE UN TURISMO RECREATIVO EN LA ZONA*. Recuperado el 28 de Septiembre de 2015, de PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA RUTA TURÍSTICA FLUVIAL EN EL CANTÓN BABAHOYO COMO ALTERNATIVA DE DESARROLLO DE UN TURISMO RECREATIVO EN LA ZONA: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/123456789/316/1/T-UCSG-PRE-ESP-AETH-32.pdf>
- ESCOBAR, Jimmy. (20 de Febrero de 2009). *Historia de Babahoyo*. Recuperado el 22 de Septiembre de 2015, de Historia de Babahoyo:  
[http://jimmytoapantabhyo.blogspot.com/2009\\_02\\_01\\_archive.html](http://jimmytoapantabhyo.blogspot.com/2009_02_01_archive.html)
- GRUPO ENROKE. (2013). *Qué son PYMES*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2015, de <http://www.grupoenroke.com/index.php/proyectopymes/46-que-son-las-%20pymes>
- GUALOTUÑA REIMUNDO, M. (Octubre de 2011). *ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LAS PYMES UBICADAS EN LA CIUDAD DE QUITO Y SU APERTURA A MERCADOS INTERNACIONALES EN EL PERÍODO 2005 - 2009*. Recuperado el 07 de Septiembre de 2015, de ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LAS PYMES UBICADAS EN LA CIUDAD DE QUITO Y SU APERTURA A MERCADOS INTERNACIONALES EN EL PERÍODO 2005 - 2009.:  
<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/5005/1/UPS-QT00080.pdf>
- HERNÁNDEZ SAMPIERI, R. (2010). *Metodología de la investigación 5ta. Edición*. Mc Graw Hill. . Recuperado el 28 de Septiembre de 2015, de Metodología de la investigación 5ta. Edición. Mc Graw Hill. :  
<http://www.usn.edu.mx/moodle/acervo/books/7634563-Hernandez-Sampieri-R-Metodologia-de-La-Investigacion.pdf>
- LEMES BATISTA, A. (2013). *LAS PYMES Y SU ESPACIO EN LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA*. Recuperado el 28 de Septiembre de 2015, de LAS

- PYMES Y SU ESPACIO EN LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA:  
<http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/alb.htm>
- MARTINS, Feliberto. (2010). *Tipos y diseño de la investigación*. Recuperado el 28 de Septiembre de 2015, de Tipos y diseño de la investigación:  
[http://planificaciondeproyectosemirarismendi.blogspot.com/2013/04/tip-os-y-diseno-de-la-investigacion\\_21.html](http://planificaciondeproyectosemirarismendi.blogspot.com/2013/04/tip-os-y-diseno-de-la-investigacion_21.html)
- PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR . (2013-2017). Recuperado el 10 de Septiembre de 2015, de  
<http://documentos.senplades.gob.ec/Plan%20Nacional%20Buen%20Vivir%202013-2017.pdf>
- ZORRILLA ARENA, S. (2007). *Introducción a la metodología de la investigación*. Recuperado el 28 de Septiembre de 2015, de Introducción a la metodología de la investigación: <http://tgrajales.net/investipos.pdf>