



UNIVERSIDAD ESTADAL DE MILAGRO
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, EDUCACIÓN COMERCIAL
Y DERECHO

TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LA CARRERA
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA: La Administración Empírica y su influencia en el Crecimiento
Empresarial de las microempresas comerciales del Cantón Milagro,
periodo 2019-2021.

Autores:

Srta. Solórzano Bonete Adriana Melissa

Sr. Torres Morán Diego Humberto

Tutor:

Mgr. Benítez Astudillo Javier Antonio

Milagro, Octubre 2021
ECUADOR

DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.

Fabrizio Guevara Viejó, PhD.

RECTOR

Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Yo, Solórzano Bonete Adriana Melissa, en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales del trabajo de integración curricular, modalidad presencial, mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor, como requisito previo para la obtención de mi Título de Grado, como aporte a la Línea de Investigación **DESARROLLO LOCAL Y EMPRESARIAL / DESARROLLO SOSTENIBLE 2020 FACSECYD - ADMINISTRACION 1S2021**, de conformidad con el Art. 114 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, concedo a favor de la Universidad Estatal de Milagro una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

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

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

Milagro, Haga clic aquí para escribir una fecha.

Solórzano Bonete Adriana Melissa

Autor 1

CI: 0929131910

DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.

Fabrizio Guevara Viejó, PhD.

RECTOR

Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Yo, Torres Morán Diego Humberto, en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales del trabajo de integración curricular, modalidad presencial, mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor, como requisito previo para la obtención de mi Título de Grado, como aporte a la Línea de Investigación **DESARROLLO LOCAL Y EMPRESARIAL / DESARROLLO SOSTENIBLE 2020 FACSECYD - ADMINISTRACION 1S2021**, de conformidad con el Art. 114 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, concedo a favor de la Universidad Estatal de Milagro una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

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

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

Milagro, Haga clic aquí para escribir una fecha.

Torres Morán Diego Humberto

Autor 2

CI: 0940954365

APROBACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Yo, Haga clic aquí para escribir apellidos y nombres (Tutor). en mi calidad de tutor del trabajo de integración curricular, elaborado por Elija un elemento. Haga clic aquí para escribir apellidos y nombres (estudiante1). y Haga clic aquí para escribir apellidos y nombres (estudiante2)., cuyo título es Haga clic aquí para escribir el tema del Trabajo de Integración Curricular, que aporta a la Línea de Investigación Haga clic aquí para escribir el nombre de la Línea de Investigación previo a la obtención del Título de Grado Haga clic o pulse aquí para escribir Título de Grado.; considero que el mismo reúne los requisitos y méritos necesarios en el campo metodológico y epistemológico, para ser sometido a la evaluación por parte del tribunal calificador que se designe, por lo que lo APRUEBO, a fin de que el trabajo sea habilitado para continuar con el proceso previa culminación de Trabajo de Integración Curricular de la Universidad Estatal de Milagro.

Milagro, Haga clic aquí para escribir una fecha.

Haga clic aquí para escribir apellidos y nombres (Tutor).

Tutor

C.I: Haga clic aquí para escribir cédula (Tutor).

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

El tribunal calificador constituido por:

Elija un elemento. Haga clic aquí para escribir apellidos y nombres (tutor).

Elija un elemento. Haga clic aquí para escribir apellidos y nombres (Secretario/a).

Elija un elemento. Haga clic aquí para escribir apellidos y nombres (integrante).

Luego de realizar la revisión del Trabajo de Integración Curricular, previo a la obtención del título (o grado académico) de ELIJA UN ELEMENTO. presentado por Elija un elemento. Haga clic aquí para escribir apellidos y nombres (estudiante1).

Con el tema de trabajo de Integración Curricular: Haga clic aquí para escribir el tema del Trabajo de Integración Curricular.

Otorga al presente Trabajo de Integración Curricular, las siguientes calificaciones:

Trabajo Curricular	Integración	[]
Defensa oral		[]
Total		[]

Emite el siguiente veredicto: (aprobado/reprobado) _____

Fecha: Haga clic aquí para escribir una fecha.

Para constancia de lo actuado firman:

	Nombres y Apellidos			Firma
Presidente	Apellidos Presidente.	y	nombres	de _____
Secretario /a	Apellidos Secretario	y	nombres	de _____
Integrante	Apellidos Integrante.	y	nombres	de _____

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

El tribunal calificador constituido por:

Elija un elemento. Haga clic aquí para escribir apellidos y nombres (tutor).

Elija un elemento. Haga clic aquí para escribir apellidos y nombres (Secretario/a).

Elija un elemento. Haga clic aquí para escribir apellidos y nombres (integrante).

Luego de realizar la revisión del Trabajo de Integración Curricular, previo a la obtención del título (o grado académico) de ELIJA UN ELEMENTO. presentado por Elija un elemento. Haga clic aquí para escribir apellidos y nombres (estudiante2).

Con el tema de trabajo de Integración Curricular: Haga clic aquí para escribir el tema del Trabajo de Integración Curricular.

Otorga al presente Proyecto Integrador, las siguientes calificaciones:

Trabajo de Integración Curricular	[]
Defensa oral	[]
Total	[]

Emite el siguiente veredicto: (aprobado/reprobado) _____

Fecha: Haga clic aquí para escribir una fecha.

Para constancia de lo actuado firman:

	Nombres y Apellidos				Firma
Presidente	Apellidos	y	nombres	de	_____
	Presidente.				
Secretario /a	Apellidos	y	nombres	de	_____
	Secretario				
Integrante	Apellidos	y	nombres	de	_____
	Integrante.				

DEDICATORIA

Dedico este trabajo que es muy importante en mis metas personales a mi querida Teresita Bonete Pesantes, parte fundamental en mi vida madre amada pues me ha acompañado en la mayoría de mis desvelos y ha sido la primera en apoyarme, protegerme y cuidarme a lo largo de mis estudios, tus consejos siempre los agradezco madre.

A mí amado esposo Alejandro Llerena Jarrin y a toda su maravillosa familia que me ha acogido como un miembro más y me ha apoyado en todo sentido para poder cumplir con las exigencias que se presentaban durante mis estudios.

Y por último a mi gran amigo y pareja en este trabajo Diego Torres Moran por haber estado siempre en las altas y bajas, brindándome la ayuda que necesitaba a lo largo de todos estos años de estudios, nos quedan los recuerdos y anécdotas juntos.

Adriana Solórzano Bonete.

El presente trabajo es dedicado a mis padres, a mis hermanos y mis amigos quienes han sido esenciales apoyándome para poder llegar hasta este momento de mis estudios, ya que siempre han estado cuando más necesite de ellos.

Muchos de mis logros se los debo a mis padres, me brindaron todo el apoyo necesario para salir adelante con mis estudios, me formaron para ser un hombre de bien y con todos sus esfuerzos me motivaron y aconsejaron para lograr las metas que propusiera.

Diego Torres Morán.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a nuestro amoroso Dios Jehová, por permitir que culminen todas estas bonitas experiencias que mantuve en la universidad y sobre todo por la salud y protección que nos ha brindado a toda mi familia. A todos mis docentes que conocí a lo largo de la carrera, gracias a ellos y a sus esfuerzos que mantienen por enseñar. A las nuevas amistades y futuros colegas que conocí, formaron parte esencial en este proceso.

Y por último a toda mi familia que siempre estuvo pendiente de mí, cuidándome y aconsejándome recordándome los valores con los cuales me infundieron, principalmente a la familia de mi esposo que me demuestra que en todas las necesidades siempre es necesario estar unidos.

Adriana Solórzano Bonete.

Agradezco en primer lugar a Dios por mantenerme con salud y permitir realizar el presente trabajo ya que con su bendición puedo finalizar esta etapa de mi vida y disfrutarla con mi familia, gracias a ellos brindándome su confianza y apoyo en cada momento de mi vida que bien pudo estar lleno de dificultades, con tristezas y alegrías, gracias a esos valores pude seguir adelante y ser quien soy ahora, gracias a todas aquellas personas que estuvieron en mi camino y formar parte de mi vida aprendiendo innumerables cosas durante este recorrido.

Gracias a los docentes que formaron parte de mi formación académica, gracias a sus esfuerzos que nos brindaron hasta el último día clases y consejos pude adquirir sus conocimientos impartidos y ser aplicados en gran parte de mi vida.

Diego Torres Morán.

ÍNDICE GENERAL

DERECHOS DE AUTOR.....	ii
DERECHOS DE AUTOR.....	iii
APROBACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR	v
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR	vi
DEDICATORIA	vii
AGRADECIMIENTO.....	ix
ÍNDICE GENERAL.....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xii
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
RESUMEN.....	1
ABSTRACT.....	2
CAPÍTULO 1	3
1. INTRODUCCIÓN	3
1.1. Planteamiento del problema.....	4
1.2. Objetivos	5
1.3. Justificación	6
1.4. Marco Teórico	7
1.5. Hipótesis y Variables.....	20
CAPÍTULO 2.....	23
2. METODOLOGÍA	23
2.1. Tipo de diseño de la investigación.....	23
2.2. Población y Muestra.....	24
2.3. Métodos de Investigación.....	25
2.4. Procesamiento de la Información	26
CAPÍTULO 3.....	27
3. RESULTADOS (ANÁLISIS O PROPUESTA)	27
3.1. Resultados de la investigación	27
3.2. Prueba de Hipótesis.....	45
CONCLUSIONES	53
RECOMENDACIONES	54
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	55
ANEXOS.....	59

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. ¿Cuál sería el nivel de importancia que usted consideraría a la EXPERIENCIA como parte de la administración en los negocios microempresariales?	27
Figura 2. ¿En qué rango de porcentaje ha implementado usted en su negocio la INTUICIÓN como medio de administración para conseguir la estabilidad deseada?.....	28
Figura 3. ¿Cómo ha sido su nivel de adaptación en los últimos años, en su microempresa, a los nuevos cambios del entorno?	29
Figura 4. Usted ha mantenido un incremento en sus utilidades (ganancias) en los últimos 3 años, de:	30
Figura 5. ¿De quién aprendió usted sobre el manejo de su microempresa?.....	31
Figura 6. Considera usted que en la practica el método para dirigir su microempresa, se enfoca en:	32
Figura 7. Al momento de decidir sobre la adquisición (compras) de productos para su actividad comercial, usted considera:	33
Figura 8. Al momento de contratar personal de ayuda en su negocio, que características usted considera:.....	34
Figura 9. ¿Cómo maneja usted la contabilidad en la microempresa?	35
Figura 10. Con que porcentaje evaluaría usted la efectividad de su contabilidad para controlar su microempresa.	36
Figura 11. ¿Qué tipo de amenaza se ha enfrentado la microempresa en la cual ha puesto en riesgo sus ganancias?	37
Figura 12. Como determina usted el precio para vender sus productos y que estos les generen ganancias.	38
Figura 13. Qué estrategia de precio utiliza usted al momento de vender sus productos para competir con los demás negocios:	39
Figura 14. ¿Dónde distribuye usted los ingresos obtenidos de su microempresa?.....	40
Figura 15. Cuanto de los ingresos de la microempresa destina al ahorro:	41
Figura 16. ¿Con que frecuencia realiza la separación de los gastos familiares de los gastos de la microempresa?.....	42
Figura 17. ¿Qué tipo de gasto ha tenido mayor consumo dentro de su microempresa?.....	43

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de Variables.....	21
Tabla 2. Correlación de Pearson para la hipótesis específica 1.....	45
Tabla 3. Resumen del modelo.....	46
Tabla 4. Coeficientes de Regresión Lineal.....	46
Tabla 5. Correlación de Pearson para la hipótesis específica 2.....	47
Tabla 6. Resumen del modelo.....	48
Tabla 7. Coeficientes de Regresión Lineal.....	48
Tabla 8. Correlación de Pearson para la hipótesis específica 3.....	49
Tabla 9. Resumen del modelo.....	50
Tabla 10. Coeficientes de Regresión Lineal.....	50
Tabla 11. Correlación de Pearson para la hipótesis general.....	51
Tabla 12. Resumen del modelo.....	52
Tabla 13. Coeficientes de Regresión Lineal.....	52

Título de Trabajo Integración Curricular: La Administración Empírica y su influencia en el Crecimiento Empresarial de las microempresas comerciales del Cantón Milagro, periodo 2019-2021.

RESUMEN

El presente trabajo está orientado hacia las problemáticas que enfrentan las microempresas comerciales del Cantón Milagro, relaciona con el crecimiento empresarial a partir del 2019, como respuesta a la administración empírica; debido a que se ha denotado incertidumbre para alcanzar la estabilidad deseada por la forma de como mantienen la dirección de las microempresas, dando paso a que no existan crecimientos ni contribuciones al desarrollo de la economía tanto individual como de la ciudad. El objetivo principal se enfoca en: “Demostrar de qué manera la administración empírica influye en el crecimiento empresarial de las microempresas comerciales del Cantón Milagro, período 2019-2021, a través de la aplicación de técnicas de investigación que permitan profundizar en las causas del problema para dar paso a posibles soluciones”. La metodología se fundamentó en un análisis de orientación mixta con un alcance descriptivo, correlacional, explicativo y transversal. Además, es importante resaltar que los métodos teóricos se encontraron el lógico, analítico, deductivo, hipotético-deductivo y como métodos empíricos se aplicaron encuestas que estuvieron enfocadas hacia los microempresarios comerciales del Cantón Milagro. El estudio concluyó que sí existe una relación directa de la Administración empírica en el Crecimiento empresarial, obteniendo un impacto directo al momento de contribuir al desarrollo de las microempresas comerciales.

PALABRAS CLAVE: Administración Empírica, Crecimiento Empresarial, Microempresas.

Título de Trabajo Integración Curricular: The Empirical Administration and its influence on the Business Growth of the commercial microenterprises of the Milagro Canton, period 2019-2021.

ABSTRACT

The present is oriented towards the problems faced by commercial microenterprises of the Milagro Canton, related to business growth as of 2019, in response to empirical administration; Due to the fact that uncertainty has been denoted to achieve the desired stability in the way of maintaining the management of micro-enterprises, giving way to the absence of growth or contributions to the development of both the individual and the city's economy. The main objective is focused on: “Demonstrate how empirical administration influences business growth of commercial micro-enterprises of the Milagro Canton, period 2019-2021, through the application of research techniques that delve into the causes of the problem to give way to possible solutions”. The methodology was based on a mixed orientation analysis with a descriptive, correlational, explanatory and transversal scope. In addition, it is important to note that the theoretical methods were logical, analytical, deductive, hypothetical-deductive and as empirical methods, surveys were applied that were focused on commercial microentrepreneurs of the Milagro Canton. The study concluded that there is a direct relationship between empirical Administration in business growth, obtaining a direct impact when contributing to the development of commercial microenterprises.

KEY WORDS: Empirical Administration, Microenterprises, Business Growth.

CAPÍTULO 1

1. INTRODUCCIÓN

El trabajo investigativo realizado evidencia las particularidades que influyen en el crecimiento empresarial de las microempresas comerciales de la Ciudad, destacando a la administración empírica como modelo base en su manejo y forma de gestión. En estos tiempos diversas necesidades económicas orientan a la creación de microempresas como medio de trabajo para generar ingresos que permitan la subsistencia en el diario vivir.

En la actualidad las microempresas comprenden la sostenibilidad económica de varias familias en la Ciudad de Milagro, es por ello que su correcto crecimiento depende bastante de su capacidad de gestión, pero al existir un limitado conocimiento o de aparentes registros contables para la administración de sus recursos por parte de los propietarios o de las personas que las dirigen se convierte en un problema que interfiere en el desarrollo y manejo adecuado que a futuro no permite obtener mayores ganancias afectando a la rentabilidad, que recae en una falta de control sobre las finanzas personales debido a que no consideran que reducen los ingresos obtenidos por la microempresa ocasionando gastos innecesarios fuera de los que ya se mantienen.

La intención de esta investigación consiste en demostrar como la administración que mantienen los microempresarios en forma empírica influye en el crecimiento empresarial de sus negocios de acuerdo a las actividades que realizan en su día a día para mantenerse en el mercado, la cual se aplicara por medio de encuestas que permitan obtener una base de información para deducir cuales son las incidencias que limitan ciertas gestiones dentro de las microempresas para el correcto crecimiento del mismo.

La importancia del estudio radica en demostrar como las actividades de los microempresarios comerciales del Cantón Milagro se gestionan y a su vez si la Administración empírica influyen en dichas gestiones, recordando que constantemente toman decisiones que a futuro pueden provocar inestabilidad e incertidumbre en sus actividades productivas y en sus inversiones, pues la pandemia nos mostró que una falta de cultura de ahorro y previsión de recursos afectó a la economía de los microempresarios sin tener tantas opciones para hacerle frente ante las necesidades suscitadas.

1.1. Planteamiento del problema

El Cantón Milagro posee una serie de microempresas comerciales, sin embargo muchos de estos son administrados empíricamente, el motivo son varios entre ellos está el hecho de quienes han emprendido en este sistema de negocios no tienen la capacidad de gestión para tomar decisiones administrativas o no son profesionales dentro de esta área y en ciertas ocasiones algunos de estos negocios son de tipo familiar y ninguno de los miembros de estos núcleos familiares tienen una formación dentro del ámbito administrativo, bajo esta perspectiva los negocios se ven abocados en problemas que se relacionan con su crecimiento empresarial, no llevan de forma correcta su contabilidad y suelen tener inconvenientes para definir su nivel de ingresos y de egresos tanto en mercaderías como monetarios relacionándolo generalmente dentro de sus finanzas personales.

Los propietarios de las microempresas comerciales del Cantón Milagro mantienen dificultades que se relacionan con la existencia de una capacidad de gestión deficiente; debido a que, mantienen ideas y reconocimientos de costumbres erróneas que dificultan el desarrollo de nuevas estrategias que permitan crear hábitos para mejorar su bienestar económico, sin embargo, frente a esta carencia en su gestión los comerciantes milagreños sucumben a tomar decisiones erradas que afectan directamente a su actividad comercial llevándolos a no tener una dirección de sus negocios.

La existencia de los débiles conocimientos contables por partes de los comerciantes milagreños se evidencia al momento de controlar sus actividades comerciales, pues estos afectan directamente a sus negocios dando como resultado una escasa rentabilidad, donde la necesidad de mantener un buen control que permita llevar los registros de los movimientos económicos que se realizan durante las ventas e inversiones se considera necesario para crear mejoras dentro de la microempresa, el cual no permiten mantener un buen control y seguimiento del flujo de su dinero desembocando en que sus microempresas no pasan a nuevas etapas de crecimiento.

Las microempresas comerciales del Cantón Milagro tienen una relación directa con la circulación del efectivo; por ende, una manipulación errónea en el manejo de las finanzas personales con el uso de los ingresos de la microempresa no les permite solventar una actividad comercial estable, dando paso a que existan excedentes donde no se separen las cuentas del negocio y de las de su dirigente produciendo como resultado un incremento de gastos, que no permitirá hacerle frente a desembolsos ocasionados en el día a día teniendo un constante desequilibrio en el bienestar del negocio.

1.1.1. Formulación del problema

¿De qué manera la Administración empírica influye en el crecimiento empresarial de las microempresas comerciales del Cantón Milagro, período 2019-2021?

1.1.2. Sistematización de investigación

¿Cómo la capacidad de gestión incide en la toma de decisiones por las microempresas comerciales del Cantón Milagro, período 2019-2021?

¿De qué forma la gestión contable incide en la rentabilidad de las microempresas comerciales del Cantón Milagro, período 2019-2021?

¿De qué manera el manejo de las finanzas personales influye en los gastos de las microempresas del Cantón Milagro, período 2019-2021?

1.1.3. Delimitación

El trabajo está delimitado espacialmente cuando se centra en el Cantón Milagro; sin embargo, desde el punto de vista de delimitación espacial temporal, esta hace referencia al periodo de tiempo entre los años 2019-2021, es esencial especificar que el objetivo de estudio o unidad de análisis recae en las Microempresas Comerciales que se sitúan en el cantón mencionado.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo General

Demostrar de qué manera la administración empírica influye en el crecimiento empresarial de las microempresas comerciales del Cantón Milagro, a través de la aplicación de procedimientos de investigación que posibiliten profundizar en las causas del problema para dar paso a posibles soluciones.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Establecer cómo la capacidad de gestión incide en la toma de decisiones por las microempresas comerciales del Cantón Milagro, período 2019-2021.
- Determinar de qué forma la gestión contable incide en la rentabilidad de las microempresas comerciales del Cantón Milagro, período 2019-2021.
- Analizar de qué manera el manejo de las finanzas personales influyen en los gastos de las microempresas del Cantón Milagro, período 2019-2021.

1.3. Justificación

La investigación permite conocer la existencia de problemas que mantienen las microempresas comerciales del Cantón Milagro, sobre su crecimiento empresarial, la misma que genera un efecto en los dirigentes al momento de establecer un adecuado control debido a que conservan un sistema de gestión empírico; por lo tanto, es evidente que las decisiones que puedan llegar a tomarse sean erróneas, dando paso a que el desarrollo de su crecimiento sea limitado en las diversas actividades comerciales.

La investigación responderá el problema que está afectando el crecimiento de las microempresas comerciales y el control adecuado que deben mantener sus administradores; por ende, el estudio busca generar respuestas sobre los obstáculos administrativos que presentan la mayoría de personas que dirigen estos negocios debido a la escasa formación dentro del ámbito administrativo que poseen; esto a su vez, influyen en la estabilidad económica de los negocios que al no resolverse puede transformarse en un riesgo que afecte a la permanencia de las microempresas comerciales.

Al efectuar el estudio se podrá denotar la relación existente entre la administración empírica y el crecimiento empresarial en las microempresas del cantón Milagro, mostrando así más aspectos a considerar como lo son: su capacidad de gestión, conocimientos contables y las finanzas personales proyectando que estos factores deben ser considerados para después poder admitir medidas correctivas que reduzcan su impacto dentro del crecimiento empresarial que conllevan los microempresarios y sea de beneficio para el desarrollo y estabilidad de la misma.

Al detectar la validez de la problemática en estudio, se orientara hacia estrategias que impulsen soluciones de mejora dentro de la existencia de una administración empírica por parte de los microempresarios del cantón Milagro y con ello permitir en gran manera el desarrollo del crecimiento empresarial; es así, como los que dirigen sus negocios podrán beneficiarse desarrollando habilidades para gestionar con un adecuado control que permitan orientar de mejor manera, hacia el correcto funcionamiento y desarrollo de las microempresas dando como resultado estabilidad dentro de la actividad comercial.

1.4. Marco Teórico

1.4.1. Antecedentes referenciales

Seguidamente, enunciamos evidencias de trabajos con similitudes en las variables expuestas a nuestra investigación realizada en concordancia con la administración empírica y crecimiento empresarial; además, también se consideró otras variables relacionadas con las propuestas indicadas.

En la investigación de tesis de **Jessica Canales & Wilmer Huahualuque (2019)** **“Gestión Administrativa y su influencia en el crecimiento empresarial de Llanmaxxis del Perú sac. En el período 2017”**, los autores explican las debilidades y deficiencias dentro del ámbito administrativo, obteniendo como respuesta numerosos problemas al momento de efectuar la toma de decisiones y ejercer el liderazgo necesario, donde se ponen en riesgo las visiones de la compañía y metas de la organización. El objetivo de este estudio implica en determinar la correlación existente en las variables principales de estudio. Los instrumentos empleados comprenden la utilización de técnicas de encuesta y observación aplicadas a 40 colaboradores de la empresa de estudio, teniendo como parte del instrumento al cuestionario tipo Likert. Se concluyó según el estudio de esta tesis que si existe incidencia por parte de las variables presentadas dentro de la empresa estudiada. Debido a que; refleja usos inadecuados dentro de su gestión para con sus procesos en la parte comercial, dando como resultado un bajo crecimiento en la compañía. El aporte que nos contempla esta tesis permite observar que, para desarrollar el éxito en el crecimiento de una organización, se necesita considerar de forma puntual su capacidad de administrar para poder tomar acciones correctivas de forma pertinente que permitan alcanzar metas para así obtener un eficiente desempeño.

La investigación de tesis previo a la maestría de **Margie Teran “Crecimiento Empresarial mediante el mejoramiento del control de actividades operativas en el sector informal de Guayaquil” (2015)**, la autora explica que existe una gran limitación de actividades hacia los informales por parte de los policías metropolitanos esto incide en que no exista el correcto desarrollo del crecimiento comercial por falta de permisos entre otras circunstancias que el entorno representa para los informales. El objetivo de este estudio incita en demostrar las razones que impiden el crecimiento y a su vez con dichas actividades se lograra disminuir los informales en la ciudad de Guayaquil, donde la organización adecuada permita mantener el posicionamiento en el mercado nacional. Los instrumentos de recolección que utilizaron en este estudio comprenden instrumentos de encuestas y

entrevistas en una muestra de 384 informales; y, por otra parte, los métodos empleados son: deductivo, inductivo, analítico, sistémico, sistemático. El estudio concluye que en la actualidad el comercio informal está en constante auge y crecimiento y que para reducir en cierta medida y transformarlos a que se inciten en crear sus propios negocios es necesario la participación de capacitaciones que se conviertan en asesorías y sea una guía para que así pueden seguir contribuyendo más al crecimiento económico de Guayaquil. El aporte que se contempla en esta tesis es la importancia que se debe emplear a los informales en la ciudad; debido a que, contribuyen en gran manera a la economía de una sociedad siempre y cuando esta esté en constante desarrollo, la necesidad que se refleja en la falta de capacitaciones que no existe en la mayoría de ciudadanos que hacen de este comercio su estilo de vida, orientándolos a siempre mantenerse en las mismas circunstancias donde la innovación y el desarrollo no forma parte de sus actividades comerciales.

En la investigación de tesis de **Juan Larico (2018) “Factores determinantes del Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú 2013”**, el autor manifiesta que existe limitantes en cuanto al acceso de mercados de tecnología en conjunto con varios factores responden a incidencias negativas para que no exista el correcto desarrollo y supervivencia a largo plazo de las pequeñas organizaciones, todo esto incide en el dinamismo corporativo. El objeto a estudiar se basa en identificar los causantes que intervienen en el progreso de las microempresas del país en el que se desarrollan. Los instrumentos que el autor utilizó son aplicaciones de encuestas guiándose por el método inductivo. El estudio finaliza deduciendo que si existe la necesidad de relacionar a todas las microempresa y pymes a eventos sobre la tecnología o actividades que contribuyan e inciten en aumentar su desarrollo para resaltar todo el potencial que pueden contribuir dando como respuesta un alto crecimiento de la misma, es considerable aumentar las capacitaciones sobre la toma de decisiones en la actualidad debido a que tienen gran influencia para el incremento de ventas en una microempresa. El estudio aporta y nos hace comprender la necesidad que tienen en manifiesto todas las pequeñas organizaciones que se dedican a generar ingresos y contribuyen a la economía de un país, es por ellos que se necesita mantener y estar en constante formas de capacitación para lograr el desarrollo tanto profesional como cualidades de capacidades administrativas que permiten la mejora constante y dan paso a la innovación para que exista el eficiencia y eficacia en la gestión empresarial.

1.4.2. Fundamentación Teórica

1.4.2.1. Administración Empírica

1.4.2.1.1. Definición de Administración

“La administración se define como el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar los recursos de una organización para lograr de forma eficiente los objetivos seleccionados; la administración implica un proceso de planeamiento que procura el establecimiento de objetivos y la traducción de estos objetivos a programas de acción organizacional específicos, que procuren la persecución de estos objetivos de manera eficaz y eficiente” (Marcó, Loguzzo, & Fedi, 2016, pág. 40).

1.4.2.1.1.1. Importancia de la Administración

La administración permite aprovechar de mejor forma los recursos para asegurar el éxito de las organizaciones, favorece la integración de los equipos de trabajo logrando que las tareas humanas se realicen de manera rápida para alcanzar los objetivos de cada labor y aumentar la efectividad, facilita el uso adecuado de los recursos materiales y el de las instalaciones. La administración posibilita el crecimiento sustentable al emplearse con eficacia los recursos de las organizaciones con los procesos administrativos.

1.4.2.1.1.2. El proceso Administrativo

Los procesos administrativos consisten en la división de cuatro fases para llevar a cabo la práctica de la administración, estos elementos son:

“**Planeación:** se encamina al cumplimiento de los objetivos cualitativos que definen la razón de ser la empresa, por lo tanto es el inicio y base del proceso administrativo lo que requiere de una investigación previa para establecer premisas y los pasos a seguir; **Organización:** se refiere al establecimiento de una estructura que permite sistematizar de manera racional los recursos, para la cual es necesario establecer prioridades; **Dirección:** se enfoca a la ejecución de planes de acuerdo con la estructura de la organización, para la cual es indispensable la toma de decisiones, la integración, la motivación, la comunicación y la supervisión; **Control:** aquí se mide y evalúa la ejecución de las actividades y, de ser necesario, se establecen medidas correctivas para cumplir puntualmente con los objetivos establecidos durante la etapa de planeación” (Galindo Alvarado & Guerrero Reyes, 2020, pág. 13).

1.4.2.1.2. Teoría Clásica de la Administración

1.4.2.1.2.1. Henry Fayol: Aportaciones

“Al igual que Taylor, Fayol consideró necesario introducir el método científico (experimental) a la dirección de las empresas, ¡como Claudio Berna! lo introdujo en la medicina; es decir, observar, registrar, clasificar e interpretar los hechos para obtener reglas generales que permitan pronosticar situaciones para preverlas antes de que sucedan (las de efecto negativo) o para que ocurran (las de efecto positivo). Esto permite construir el futuro con bases y reglas generales.

Fayol observó que el empirismo ha reinado en la administración de los negocios. Cada gerente (jefe o director) gobierna o dirige a su manera, sin inquietarse por saber si hay leyes que rijan la buena administración.

Fayol señaló, de manera enfática, que la administración, sus principios, procesos y técnicas tienen aplicación universal; es decir, no importa el tipo de organismo o empresa (pública o privada) ni el tamaño, país, actividad, en todas es posible aplicar los principios y procesos administrativos que se verán a continuación. Sentenció que, en el hogar, los negocios y el gobierno se requiere de la administración” (Hernández y Rodríguez, 2006, págs. 68-70).

1.4.2.1.3. Teoría de la Administración Empírica

Esta teoría orienta a analizar todas las prácticas recogidas previo a casos de vivencias reales donde al observar los procesos se mantienen análisis que influyen en las decisiones necesarias a tomar, considerando que es importante la experiencia para la resolución de problemas; aportando que se puede administrar correctamente si se conoce lo que se debe hacer.

Para (Luna González, 2015, págs. 36-37), manifiestan que “la escuela de la administración empírica analiza a la administración mediante el estudio de experiencias; los autores empíricos afirman que, al analizar casos o antecedentes, obtienen ciertas generalizaciones que pueden aplicarse como pautas útiles al pensamiento y acciones futuras por lo cual a esta escuela también se la conoce como de la costumbre”.

“La escuela empírica más que todo constituye un enfoque metodológico a la enseñanza de la administración, por medio del método de casos. Da importancia a la

participación y a los grupos en el sentido de que varias cabezas piensan más que una, además de que las personas se ven envueltas en un proceso dinámico altamente efectivo. El estudio de la experiencia, obtenida a través de múltiples casos y situaciones reales, podría ayudar a establecer generalizaciones, que servirían para construir una teoría administrativa íntimamente ligada a la realidad. Sin embargo, el empirismo ha sido criticado en el sentido de que no todo es historia de eventos pasados, si no también se requiere información, herramientas y técnicas para resolver los problemas. No se debe tener únicamente habilidad para analizar situaciones complejas, sino también contar con las herramientas y medios para contestar ciertas preguntas que la sola discusión no puede resolver” (Murillo, 2004, pág. 55).

“Los resultados obtenidos con este modelo de han sido pobres; el mundo cambiante de hoy exige análisis profundos para resolver cada asunto en particular; sus representantes son: Drucker, Dale y Appley” (Reza Trosino, 2017).

Analizando los diversos puntos de la administración empírica, se tomó como fundamento la exposición de Murillo, 2004; al considerar que las dimensiones de la administración empírica consolidan las subcausas del problema estudiado, estas son: capacidad de gestión, conocimientos contables y finanzas personales. Por lo tanto, lo expuesto por el autor (Murillo, 2004) confirma que el estudio de la experiencia obtenida a través de diversos casos y situaciones reales permite construir una administración según la realidad, por lo tanto, la habilidad para solucionar situaciones se relaciona con la capacidad de gestión, contar con herramientas y técnicas para resolver problemas se relaciona con la gestión contable y las finanzas personales. Lo expuesto lleva a tomar como teoría los puntos antes mencionados.

1.4.2.1.3.1. Ernest Dale: Aportaciones

Ernest Dale creador de la escuela empiriológica, manifiesta que “el principal medio para transferir la experiencia a los alumnos es por el uso de casos reales y de simulaciones, empleando la investigación para la búsqueda de soluciones analizando los casos existentes y escogiendo correctamente para aprender a tomar decisiones” (Salvador Morales, 2016, pág. 17).

1.4.2.1.3.2. Peter Drucker: Aportaciones

Peter Drucker indica que en “todo sistema se debe cumplir con las situaciones especiales en donde podemos ubicar la capacidad de subordinados que tengamos a nuestra disposición para delegar actividades que requieran de conocimiento específico, que no necesariamente debe ser realizado por los jefes” (Salvador Morales, 2016, pág. 20).

1.4.2.1.3.3. Lawrence Appley: Aportaciones

Lawrence Appley “aporta su experiencia como director de varias corporaciones importantes, y en sus relaciones con los directores de grandes y pequeñas empresas; cambió y proporciono mejoras a los métodos administrativos, divide a la administración en dos funciones: planeación y control” (Münch, 2010, pág. 151).

1.4.2.1.3.4. Dale Carnegie: Aportaciones

Dale Carnegie manifiesta que “proponía alcanzar los objetivos por medio de influir en las personas; agregaba esa idea, haciendo énfasis en la importancia de la motivación y el liderazgo, aseguraba que cualquier sistema funcionaria, siempre y cuando la gente lo aceptara por voluntad propia” (López García & Rosano de la Rosa, 2015, pág. 7).

1.4.2.1.4. La administración empírica en las microempresas

El conocimiento generado constantemente por los años o el aprendizaje heredado por la cultura familiar al momento de mantener la gestión en el negocio permite que las microempresas mantengan una estructura de administración empírica donde emplean el uso de la tradición y experiencias, en la cual la mayoría de los microempresarios han conseguido el éxito con esta forma de gestionar los negocios, usando de forma estratégica la intuición o destrezas en donde las tomas de decisiones son llevadas a cabo por el mismo propietario sin hacer uso de planificaciones basadas en ideologías propias a través de procesos informales.

“La administración empírica vislumbra un ambiente de desconfianza por la adaptación de nuevas técnicas administrativas que permitan a la empresa crecer o al menos acomodarse a las circunstancias económicas de su contexto; los propietarios de los negocios tienen la firme convicción de que la estrategia que en el pasado significó grandes triunfos debe permanecer, desconociendo no solo las tendencias y nuevas tecnologías sino también las exigencias de su contexto. Se manifiestan casos en donde se percibe la ausencia de un método o sistema que permita determinar los

costos con relativa exactitud, simplemente se asignan de acuerdo con los costos de los insumos necesarios más un margen que se supone debe cubrir los demás costos directos e indirectos de producción, comercialización o prestación del servicio. Las utilidades calculadas por los propietarios están basadas en un flujo de caja, para lo cual comúnmente no se toma en cuenta los desembolsos futuros, en otras palabras, no existe un sistema de causación de costos y gastos que lleve a reconocer los desembolsos futuros y, en consecuencia, el propietario generalmente determina su utilidad por la diferencia entre ingresos y egresos en efectivo” (Cortés Jiménez & Henao Zapata, 2017, pág. 190).

1.4.2.2. Crecimiento Empresarial

1.4.2.2.1. Definición

“Al hablar de crecimiento empresarial la definición más precisa sería la que lo considera como el proceso de mejora de una compañía que la impulsa a alcanzar determinadas cotas de éxito. El crecimiento del negocio puede lograrse de dos formas distintas: bien aumentando los ingresos percibidos por la organización gracias a un aumento del volumen de ventas de sus productos o un incremento de los ingresos percibidos por sus servicios o bien mediante el incremento de la rentabilidad de las operaciones, que es el que se consigue al reducir de forma efectiva los costes. El concepto de crecimiento de la empresa se refiere a modificaciones e incrementos de tamaño que originan que es estas sea diferente de sus estado interior” (Bayón Pérez, 2019, pág. 146).

1.4.2.2.2. Teoría del ciclo de vida de las organizaciones

“El ciclo de vida de la organización se ha estudiado profundamente el nacimiento, desarrollo, decadencia y muerte de las organizaciones, por lo tanto, la teoría del ciclo de la vida, como ejemplo, sostiene que las fases por las que atraviesa una organización son fácilmente predecibles y no responden a sucesos fortuitos. Así, toda organización conoce cinco etapas existenciales. La primera etapa es de formación, una infancia durante la cual los objetivos son ambiguos y la creatividad muy alta. Superarla, exige contar con permanentes recursos de todo tipo. En la segunda fase, la misión de la organización se aclara, aunque su estructura y sus modelos de comunicación continúen siendo esencialmente informales. La tercera fase se

caracteriza por el equilibrio, y los términos eficacia y estabilidad sustituyen en el lenguaje de gestión a los primitivos creativos e innovación. Aquí aparecen las reglas, las normas y los procedimientos, de tal manera que la supervivencia de la organización no depende ya de individuos aislados. La cuarta etapa se define por la búsqueda de nuevas oportunidades de crecimiento. La estructura organizativa se complica y se descentraliza la toma de decisiones. Por último, la quinta etapa supone el inicio de la decadencia de la organización: se reduce la demanda de sus productos o servicios, se incrementa el movimiento de sus miembros, crecen los conflictos, aparecen nuevos líderes y la toma de decisiones se centraliza en torno a ellos” (Del Pulgar Rodríguez, 1999, págs. 17-18).

Se toma como teoría base del crecimiento empresarial, la exposición de Del Pulgar Rodríguez, 1999; debido a que los elementos que plantea demuestran características que se relacionan con: la toma de decisiones, la rentabilidad y gastos. Por lo tanto, lo expuesto por el autor (Del Pulgar Rodríguez, 1999) confirma que la etapa de formación de la organización se relaciona con la toma de decisiones, las oportunidades de crecimiento se relaciona con la rentabilidad, el crecimiento de conflictos se relaciona con los gastos.

1.4.2.2.3. Teoría de la firma

“También conocida por la Teoría Económica de la Empresa, Theory of the firm, en el campo anglosajón. Contempla a la empresa como una unidad económica de producción que nace y se desarrolla con y en el mercado. Esta teoría ignora la complejidad del entorno en el que se mueve la empresa, ya que considera que la economía es estática y el futuro económico cierto. Esta teoría descansa en cuatro pilares que son: objetivos, procesos de transformación de la producción, información y decisiones. **Objetivos:** esta teoría parte del supuesto, bastante extendido, de que el objetivo básico de la empresa es la maximización del beneficio. **Proceso de transformación de la producción:** el segundo punto de esta teoría económica de la empresa es una clara consecuencia del primero. Si la empresa persigue el máximo beneficio, a la pregunta de cuánto y cómo tendrá que producir la empresa, se responde diciendo que aquella cantidad que posibilite la maximización del beneficio. Para alcanzar este máximo beneficio, en la teoría se manejan los conceptos de costes de ingreso marginal. Coste e ingreso marginal son los incrementos que se producen

en un coste o ingreso total de haber producido o vencido una unidad más. **Información:** el tercer elemento de la teoría es la información, que básicamente consiste en el supuesto de que el empresario tiene acceso perfecto a tres tipos diferentes de información, a saber: información sobre la demanda de los productos que se pondrán a la venta, la oferta de los factores de producción y el estado de la tecnología. **Decisiones:** finalmente, el último elemento de la teoría lo constituye las decisiones que la empresa debe adoptar. En este último elemento es consecuencia lógica de todos los anteriores ya que, si la empresa tiene un objetivo perfecto a una información sobre la demanda del producto, oferta de factores y estado de la tecnología, el paso siguiente será tomar o adoptar dos decisiones claves y muy concretas. Estas dos decisiones son: Que factores de producción y en qué cantidad hay que comprar, y Qué producto fabricar y que cantidad de ese producto” (Garrido Buj & Romero Cuadrado, 2021, págs. 27-28).

1.4.2.2.4. Rentabilidad, riesgo y liquidez

El crecimiento de las organizaciones tiene en consideración para su desarrollo términos relacionados como:

“**La rentabilidad** es la relación entre el beneficio y la inversión mantenida o activo y mide la productividad de esta para generar beneficios; **el riesgo** se refiere a la posibilidad de que los resultados reales sean inferiores a los previstos y surge la falta de certeza sobre la evolución de determinados parámetros internos o del entorno; **la liquidez** es la capacidad para hacer frente a los pagos a corto plazo, sin embargo, la liquidez contempla varios plazos, principal es la que se refiere a los pagos más inmediatos” (Pérez Carballo Veiga, 2015, págs. 42-47).

1.4.2.2.5. Desarrollo empresarial

“El desarrollo empresarial articula diferentes elementos con los que el empresario puede llevar a una organización hacia el logro de sus objetivos. Elementos como crecimiento económico, cultura empresarial, liderazgo, gestión del conocimiento e innovación. Es un concepto integrador con el que se puede lograr un impacto positivo en las organizaciones mediante el reconocimiento de las capacidades del capital humano. Alcanzar un desarrollo empresarial le permitirá al empresario de una Pyme

aprovechar las oportunidades que se le presentan a la empresa en un entorno globalizado” (Delfín Pozos & Acosta Márquez, 2016, pág. 187).

1.4.2.2.6. Oportunidad de crecimiento

Este es un recurso que constituye el uso de las oportunidades como estrategia, ya que son situaciones que posibilitan una opción de lograr el crecimiento provocando como resultado el desarrollo de las capacidades de las organizaciones.

Según (Fuentes & Ibáñez Martín, 2017), las oportunidades se dan por “una combinación de habilidades personales y un contexto social, político y económico, además considera que la educación es una oportunidad que proporciona oportunidades” (pág. 147).

1.4.2.2.7. La cultura empresarial

“Es el elemento que sirve como pegamento social que vincula a una organización en conjunto es la cultura empresarial. La cultura empresarial nos dice cómo se realizan las cosas en cada organización, pues representan las ideologías que prevalecen en la cabeza de las personas que la integran. Al definir claramente la cultura en una organización se provee a todos los miembros de un sentido de identidad, así como de guías de acción no escritas ni dichas, además de consolidar el sistema social que se aprecia. En la cultura organizacional se reflejan diferentes características acerca de las empresas: el estilo de administración, el liderazgo, los planes estratégicos, sistemas de recompensa, el clima organizacional, los valores básicos, entre otros muchos aspectos; La importancia de incluir el concepto de liderazgo en el desarrollo empresarial se basa en la relación directa que tiene con el éxito y logro de los objetivos de la organización. El liderazgo como rasgo de personalidad en la que se señala que el líder nace y es líder en todos los grupos en los que participa” (Delfín Pozos & Acosta Márquez, 2016).

1.4.2.2.8. Gestión del conocimiento

La competitividad cada vez es más exigente, por lo tanto, las empresas deben mantenerse en constante retribución al momento de adquirir nuevos conocimientos, con la iniciativa de fortalecer todo el desarrollo humano que sea parte de esta colectividad, alcanzando

beneficios dentro de la ejecución de actividades que dan como respuesta a la efectividad y gratificación de ambas partes en un compromiso paralelo.

“Gestionar la información y el conocimiento de las organizaciones es de importancia, en primera instancia por la gran cantidad de información que se puede obtener y su necesario proceso de selección y depuración para su posterior uso y conversión en conocimiento; en segundo lugar, porque solamente quien esté en la capacidad de lograr una gestión eficiente del conocimiento, obtendrá ventajas competitivas en la actual globalización. Para una organización es claro que el éxito depende de muchos factores, pero se olvida el más relevante de todos, el factor humano, sin el cual el capital humano no se podrá convertir en capital intelectual y a su vez, no se podrá gestionar el conocimiento. La alta gerencia debe promover espacios de conocimiento integral donde los trabajadores sean co-partícipes de grandes estrategias que contribuyan al crecimiento de la organización, y el trabajador no sea observado meramente como un activo que genera recursos económicos, sino como aquel que ayuda en la construcción intelectual dentro de la empresa; por tanto, el trabajador debe conocer sus fortalezas y avanzar en ellas” (Osorno Balbín, Oquendo Gómez, Monsalve Trujillo, & Martínez Gómez, 2018, págs. 3-4).

1.4.2.3. Microempresas Comerciales del Cantón Milagro

1.4.2.3.1. Definición de microempresa

Las microempresas son negocios unipersonales o familiares que puede ser dirigido por uno o varios miembros de la familia, donde habitualmente el mismo propietario mantiene el papel de administrador.

“Las microempresas se originan generalmente a partir de la necesidad de personas que carecen de un empleo estable, sin embargo, ellas reconocen tener habilidades y aptitudes que pueden transformar en emprendimientos, capaces de generar actividades que les permitan tener ingresos, los que al mismo tiempo facilitan el desahogo económico de sus familias y al unísono generan otras posibilidades de trabajo a sectores desfavorecidos de la población” (Sumba Bustamante & Santistevan Villacreses, 2018, pág. 2).

1.4.2.3.2. Características principales de las microempresas

Las microempresas desempeñan un papel muy importante dentro de la economía de un país, pues ayudan al desarrollo y son una fuente de trabajo frente a las limitaciones del desempleo; por lo tanto, estas cuentan con menos de 10 trabajadores y demás características que se detallan a continuación:

- Posee un capital fijo.
- Generalmente son de carácter familiar no planificado y de forma informal.
- Mayor impacto a nivel social y económico de una localidad.
- Contratación de mano de obra sin calificar.
- El dueño es parte de los trabajadores o está incluido en estos casi por lo general.
- Su creación es de carácter fácil.

1.4.2.3.3. ¿Qué es el microempresario?

Según (Fernández Ronquillo & Romero Cárdenas, 2015) manifiesta que, “el microempresario o empresario individual es una persona física que ejerce en nombre propio, por sí o por medio de representante, una actividad constitutiva de empresa, una actividad profesional o una actividad económica” (pág. 23).

1.4.2.3.4. Situación de las microempresas comerciales del Cantón Milagro

Del 2010 al 2021 la cantidad de microempresas dentro del cantón se han multiplicado y crecido especialmente por la necesidad de emprender frente a la ausencia o escasas de empleo que existe en la ciudad; a partir del año 2020 se genera una fuerte crisis económica por motivos de la pandemia Covid 19, lo que incrementó el número de microempresarios dentro del cantón, estos tipos de negocios son de diferentes índoles, pero sobre todo están marcados por el sistema comercial.

“El Censo Económico del año 2010, realizado por el Instituto de Estadísticas y Censos del Ecuador, en el sector de la microempresa del Cantón Milagro, tiene una participación del 90.72%, Milagro ocupa el segundo lugar en constituirse con microempresas de toda la actividad económica, y según la actividad productiva el área comercial posee el 42% de participación en el entorno económico del cantón” (Fernández Ronquillo & Romero Cárdenas, 2015, págs. 22-25).

1.4.3. Marco Conceptual

Administración empírica: Es una forma de administrar que usa como base la experiencia de casos reales y la intuición para llevar a cabo la dirección de un negocio o empresa.

Capacidad de gestión: Es la persona que realiza la gestión de los diferentes recursos que posee la empresa, poniendo su esfuerzo, creatividad e iniciativa para crear valor a beneficio de ella.

Crecimiento empresarial: Es un proceso de mejora que sucede en una organización con la finalidad de alcanzar el éxito.

Finanzas personales: “Es el estudio de la forma en que las personas y los hogares manejan los ingresos necesarios para soportar sus necesidades actuales y el bienestar en el futuro de todos miembros del hogar” (Villada, López-Lezama, & Nicolás Muñoz, 2018).

Gastos: Es la disminución de un activo que bien puede ser por su uso o su consumo sin generar alguna una compensación en el aumento de otro activo.

Gestión contable: “Proporciona información a la administración, es un medio de control y dirección de los negocios, es todo un proceso que comprende: la identificación, comprensión, análisis, interpretación y comunicación de la información para el logro de metas y objetivos de las organizaciones” (Guzmán Díaz de León, Martín Rodríguez, & Oropeza Tagle, 2019).

Rentabilidad: “Es la capacidad para generar intereses o cualquier otro género de rendimiento análogo en contraprestación al desembolso efectuado por el adquirente o inversor en concepto de cesión temporal del principal, y del grado de riesgo incurrido en la operación” (Martín Cervantes, 2020).

Toma de decisiones: “Determina los cursos de acción que sigue el individuo para alcanzar determinados fines” (Muñetón Santa, Ruiz Martínez, & Loiza Quintero, 2017, pág. 1).

1.5. Hipótesis y Variables

1.5.1. Hipótesis General

La administración empírica influye en el crecimiento empresarial de las microempresas comerciales del Cantón Milagro, período 2019-2021.

1.5.2. Hipótesis Específica

La capacidad de gestión incide en la toma de decisiones de las microempresas comerciales del Cantón Milagro, período 2019-2021.

La gestión contable incide en la rentabilidad de las microempresas comerciales del Cantón Milagro, período 2019-2021.

El manejo de las finanzas personales influye en el incremento de los gastos de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021.

1.5.3. Operacionalización de Variables

Tabla 1. Operacionalización de Variables.

VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIONES O CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS O PREGUNTAS	UNIDAD DE ANÁLISIS	TÉCNICA
VARIABLE INDEPENDIENTE	La Administración empírica se basa en obtener resultados por medio de la experiencia, tomando en consideración las decisiones por medio de la intuición donde se valoriza la constante práctica para el control de la organización.	CAPACIDAD DE GESTIÓN	<ul style="list-style-type: none"> Fuente de conocimiento sobre el manejo de la microempresa. 	¿De quién aprendió usted sobre el manejo de su microempresa?	Microempresas comerciales del Cantón Milagro.	Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario
			<ul style="list-style-type: none"> Enfoque en que se direcciona la microempresa. 	¿Considera usted que en la practica el método para dirigir su microempresa, se enfoca en?		
ADMINISTRACIÓN EMPÍRICA		GESTIÓN CONTABLE	<ul style="list-style-type: none"> Tipo de control de la contabilidad de la microempresa. 	¿Cómo maneja usted la contabilidad en la microempresa?	Microempresas comerciales del Cantón Milagro.	
			<ul style="list-style-type: none"> Rango de efectividad de la contabilidad de la microempresa. 	¿Con qué porcentaje evaluaría usted la efectividad de su contabilidad para controlar su microempresa?		
		FINANZAS PERSONALES	<ul style="list-style-type: none"> Dirección por distribución de los ingresos obtenidos. 	¿Dónde distribuye usted los ingresos obtenidos de su microempresa?	Microempresas comerciales del Cantón Milagro.	
			<ul style="list-style-type: none"> Porcentaje de ingresos destinados para el ahorro. 	¿Cuánto de los ingresos de la microempresa destina al ahorro?		
			<ul style="list-style-type: none"> Razón desde adquisición de productos. 	¿Al momento de decidir sobre la adquisición (compras) de productos		

VARIABLE DEPENDIENTE CRECIMIENTO EMPRESARIAL	<p>Es el desarrollo que manifiesta una organización en conformidad con la rentabilidad, donde se convierte en parte elemental para la existencia de la organización de forma futura, para alcanzar la sostenibilidad deseada donde se estima estar en constantes mejoras para alcanzar el éxito.</p>	TOMA DE DECISIONES		para su actividad comercial, usted considera?	Microempresas comerciales del Cantón Milagro.
			<ul style="list-style-type: none"> • Característica-Motivo para la contratación de trabajadores. 	¿Al momento de contratar personal de ayuda en su negocio, que características usted considera?	
		RENTABILIDAD	<ul style="list-style-type: none"> • Factores externos que afectan a la rentabilidad de la microempresa. 	¿Qué tipo de amenaza se ha enfrentado la microempresa en la cual ha puesto en riesgo sus ganancias?	Microempresas comerciales del Cantón Milagro.
			<ul style="list-style-type: none"> • Razón para la determinación del precio para generar ganancias. 	¿Cómo determina usted el precio para vender sus productos y que estos les generen ganancias?	
			<ul style="list-style-type: none"> • Estrategia precio para determinar la ventaja competitiva. 	¿Qué estrategia de precio utiliza usted al momento de vender sus productos para competir con los demás negocios?	
		GASTOS	<ul style="list-style-type: none"> • Frecuencia de división de los gastos. 	¿Con qué frecuencia realiza la separación de los gastos familiares de los gastos de la microempresa?	Microempresas comerciales del Cantón Milagro.
			<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de gasto de mayor consumo de la microempresa. 	¿Qué tipo de gasto ha tenido mayor consumo dentro de su microempresa?	

Fuente: Elaborado por los autores.

CAPÍTULO 2

2. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de diseño de la investigación

Enfoque

El enfoque expuesto es mixto y mantiene una combinación de aspectos cualitativos debido a que durante el diseño del cuestionario se utilizó la escala de Likert; sin embargo, todos los datos que se recopilaron posteriormente fueron procesados a través de un software especializado y haciendo uso de las estadísticas se correlacionaron variables y aprobaron hipótesis esto hizo que el trabajo tome un enfoque cuantitativo, bajo esta perspectiva de confirma el hecho de tener un trabajo investigativo de tipo mixto.

Según (Gómez, 2006) indica que “este modelo representa el más alto grado de integración o combinación entre los enfoques cualitativo y cuantitativo; ambos se entremezclan o combinan en todo el proceso de investigación, o al menos, en la mayoría de sus etapas” (pág. 63).

Alcance

Además, es importante indicar que la investigación tiene un tipo de alcance descriptivo, correlacional, explicativo y transversal. El estudio descriptivo se inicia en el momento en el momento que se comienza a generar un enriquecimiento teórico en el estudio; a medida que se procesaron los resultados y se hizo uso del SPSS para la prueba de hipótesis se pudo correlacionar variables dejando claro que tenemos un estudio de alcance un estudio de alcance correlacional que al generar una serie de información esta permitió concluir sobre cada hipótesis y llegar a conclusiones generales, siendo así el alcance explicativo pero es importante acotar que el estudio se efectuó durante el periodo 2019-2021 especificando un contexto de tiempo que hace que el estudio tenga un alcance transversal.

“Alcance descriptivo: Los estudios descriptivos pretenden especificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis; Es decir, miden, evalúan recolectan datos y reportan información sobre diversos conceptos, variables, aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o problema a investigar.

Alcance correlacional: Este tipo de estudios tiene como propósito conocer la relación o grado de asociación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular.

Alcance explicativo: Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales; Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables.

Alcance transversal: Los diseños transeccionales o transversales recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único, tiene el propósito de describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado; Estos diseños pueden abarcar uno o más grupos o subgrupos de personas, objetos o indicadores; así como diferentes comunidades, situaciones o eventos” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2006, págs. 102-209).

2.2. Población y Muestra

2.2.1. Tipo de población

Se orientó hacia un grupo de carácter finita, esto se debe a que se trabajó con “el dato de todas las microempresas comerciales del cantón Milagro, de acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, la cantidad de microempresas comerciales es de 3.691” (INEC, 2019).

La población finita “es aquel donde los elementos que lo constituyen pueden ser delimitados y cuantificados” (Arias Gómez, Villasís Keever, & Miranda Novales, 2016, pág. 203).

2.2.2. Cálculo y Tipo de muestra

A continuación, se realiza el cálculo de la muestra con la fórmula de población finita:

$$n = \frac{N p q}{\frac{(N - 1) E^2}{Z^2} + p q}$$
$$n = \frac{(3691)(0,5)(0,5)}{\frac{(3690 - 1)(0,05)^2}{1,96^2} + (0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{923}{2,40134319 + (0,5)(0,5)} = \frac{923}{2,65134319} = 348$$

La muestra es de tipo probabilística porque el instrumento será aplicado al azar a los dueños de las microempresas que forman parte de la muestra.

2.3. Métodos de Investigación

2.3.1. Métodos Teóricos

Se utilizó para la investigación los siguientes métodos Analítico - Sintético, Inductivo – Deductivo e Hipotético – Deductivo, el primer método de Investigación mencionado nos permite descomponer y observar las causas para relacionar todas las partes; por otro parte, el método inductivo deductivo se utilizó en la descomposición teórica de cada una de las variables expuestas, sin embargo también el método deductivo se empleó cuando se acogieron las teorías que apoyaban las variables del estudio. Por último, el método hipotético deductivo forma parte para describir el método científico.

“Método Analítico – Sintético: El análisis es un procedimiento teórico mediante el cual un todo complejo se descompone en sus diversas partes y cualidades. La síntesis establece mentalmente la unión entre las partes previamente analizadas.

Método Inductivo – Deductivo: La inducción es un procedimiento mediante el cual a partir de hechos singulares se pasa a proposiciones generales. La deducción es un procedimiento que se apoya en las aseveraciones generalizadoras a partir de las cuales se realizan demostraciones o inferencias particulares.

Método hipotético-deductivo: El investigador primero formula una hipótesis y después, a partir de inferencias lógicas deductivas, arriba a conclusiones particulares” (Cobas Portuondo, Romeu Valle, & Macías Carrasco, 2010).

2.3.2. Métodos Empíricos

Durante la investigación de estudio se empleó como método a la encuesta, enfocada a los microempresarios comerciales del cantón Milagro.

Encuesta: “Se considera como una técnica de recogida de datos a través de la interrogación de los sujetos cuya finalidad es la de obtener de manera sistemática medidas sobre los

conceptos que se derivan de una problemática de investigación previamente construida” (López Roldán & Fachelli, 2015).

Como instrumento de acompañamiento para la encuesta se utilizó el cuestionario; debido a que está diseñado con una escala cualitativa con un total de 16 preguntas establecidas con la escala de Likert para dar respuesta a la problemática planteada.

Cuestionario: “Es la herramienta que permite plantear un conjunto de preguntas para recoger información estructurada sobre una muestra de personas, empleando el tratamiento cuantitativo y agregado de las respuestas para describir a la población a la que pertenecen y/o contrastar estadísticamente algunas relaciones entre medidas de su interés” (Meneses, 2016).

2.4. Procesamiento de la Información

Ejecutado la aplicación de los métodos para la obtención de datos, procedimos en procesar todos los resultados obtenidos, esto fue procesado a través de un software estadístico denominado SPSS STATISTICS, por medio de esto se pudo efectuar la correlación de variables y poder concluir con la prueba de hipótesis.

CAPÍTULO 3

3. RESULTADOS (ANÁLISIS O PROPUESTA)

3.1. Resultados de la investigación

Pregunta 1

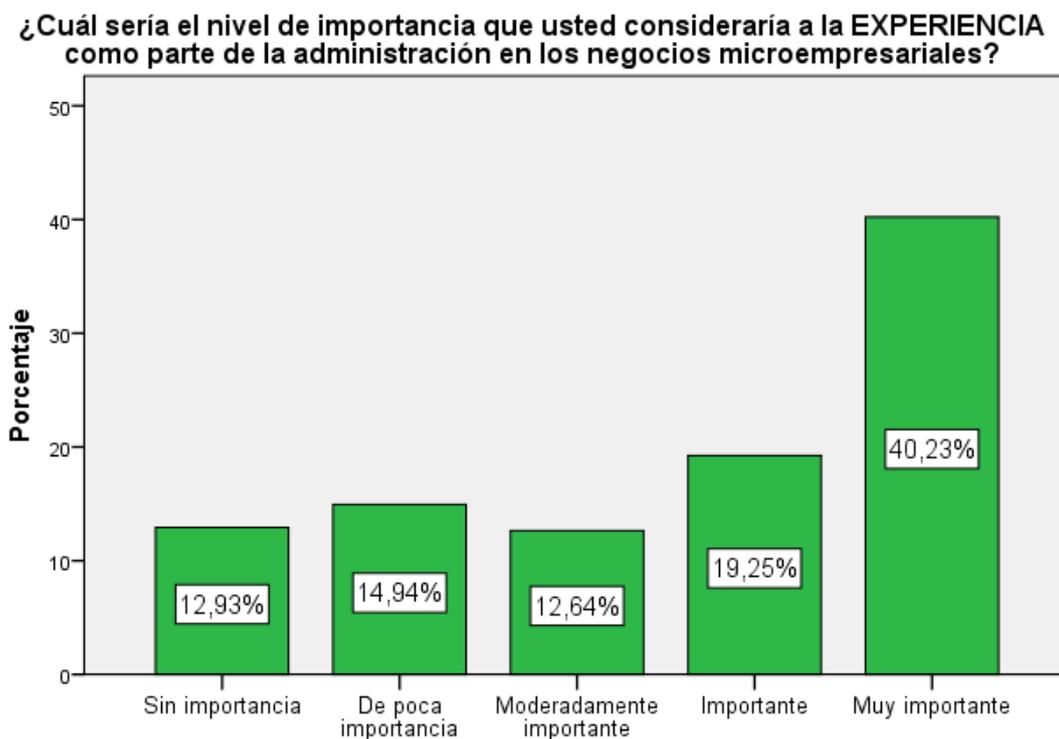


Figura 1. ¿Cuál sería el nivel de importancia que usted consideraría a la EXPERIENCIA como parte de la administración en los negocios microempresariales?

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de las Microempresas Comerciales del Cantón Milagro.

Elaborado por los autores.

Lectura Interpretativa

El 40,23% de los dueños de las microempresas demuestran que consideran a la experiencia muy importante para la administración en los negocios; por otro lado, el 19,25% de los microempresarios indican que es importante y resulta de poca importancia a un grupo de 14,94%, resultando también que ciertos microempresarios manifiestan a la experiencia un factor sin importancia con un 12,93% y de forma moderadamente importante un 12,64% decidieron que consideran este nivel para administrar sus microempresas.

Pregunta 2

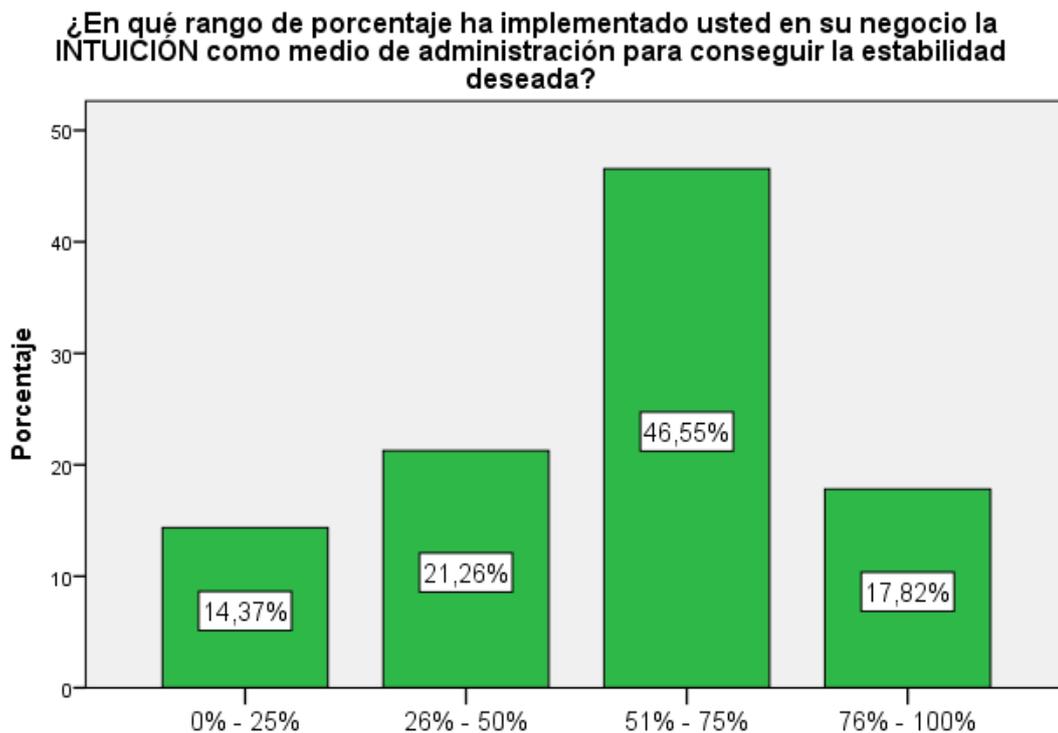


Figura 2. ¿En qué rango de porcentaje ha implementado usted en su negocio la INTUICIÓN como medio de administración para conseguir la estabilidad deseada?

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de las Microempresas Comerciales del Cantón Milagro.

Elaborado por los autores.

Lectura Interpretativa

El mayor porcentaje de microempresarios en un 46,55% aplican la intuición en su negocio en un rango de 51% - 75% en su totalidad obteniendo como respuesta que implementan la intuición para alcanzar la estabilidad deseada; por otra parte, el 21,26% de microempresarios implementan un rango de 26% - 50% la intuición en sus negocios, el 17,82% de dueños comentaron que en un rango del 76% - 100% aplican la intuición en sus microempresas, dando paso a un grupo del 14,37% de microempresarios que aplican la intuición en un rango del 0% - 25% en sus negocios para alcanzar la estabilidad deseada.

Pregunta 3

¿Cómo ha sido su nivel de adaptación en los últimos años, en su microempresa, a los nuevos cambios del entorno?

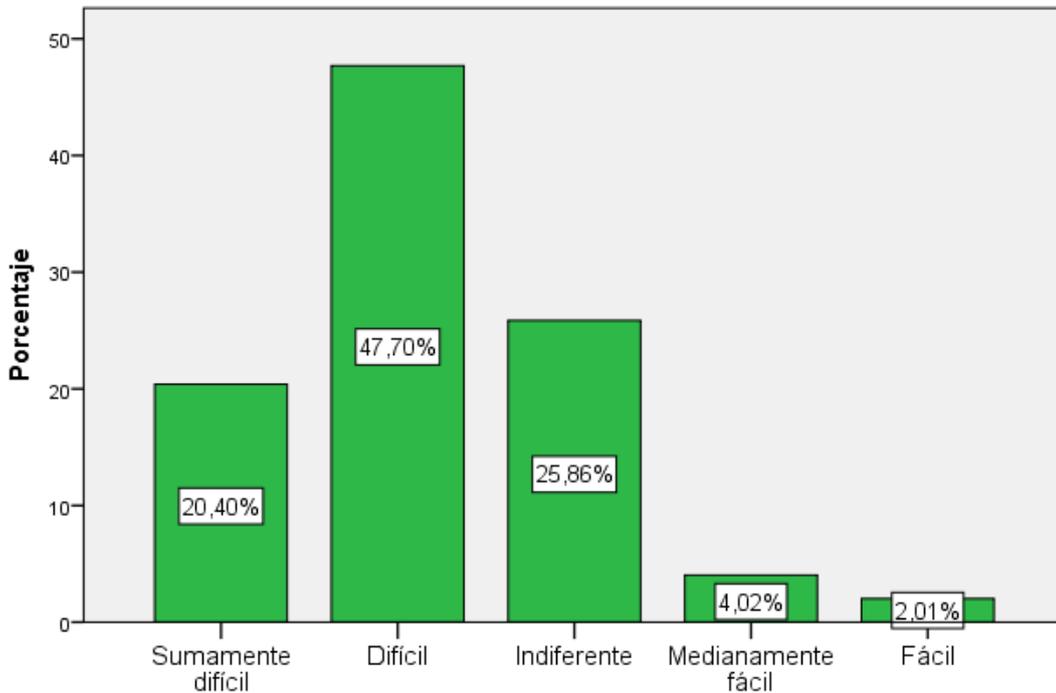


Figura 3. ¿Cómo ha sido su nivel de adaptación en los últimos años, en su microempresa, a los nuevos cambios del entorno?

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de las Microempresas Comerciales del Cantón Milagro.

Elaborado por los autores.

Lectura Interpretativa

Para los microempresarios en un porcentaje del 47,70% decidieron que les resulto difícil mantener la adaptación en los últimos años de su microempresa frente a los nuevos cambios que influyeron en el entorno, el 25,86% de los dueños resulto indiferente y al 20,40% resulto sumamente difícil adaptarse a las circunstancias, también fue medianamente fácil a un grupo de 4,02% microempresarios y a una cantidad pequeña de dueños de microempresas en un 2,01% les resulto fácil adaptarse a las nuevas medidas que el entorno suponía.

Pregunta 4

Usted ha mantenido un incremento en sus utilidades (ganancias) en los últimos 3 años, de:

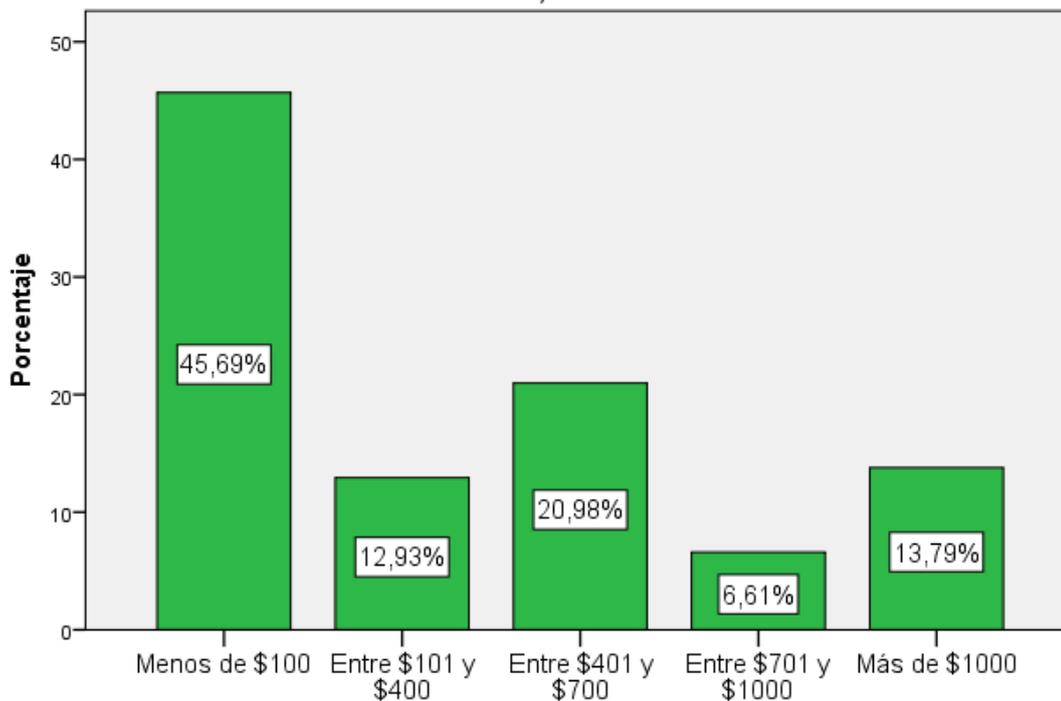


Figura 4. Usted ha mantenido un incremento en sus utilidades (ganancias) en los últimos 3 años, de:

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de las Microempresas Comerciales del Cantón Milagro.

Elaborado por los autores.

Lectura Interpretativa

Las respuestas obtenidas a base de las encuestas realizadas muestran que un 45,69% de los dueños de las microempresas mantienen menos de \$100 dólares en ganancias es decir no existe un incremento en sus utilidades; por otra parte, el 20,98% de microempresarios si mantienen ganancias entre \$400 y \$700 dólares y otro grupo de 13,79% de dueños de las microempresas también cuentan con ganancias de más de \$1000 dólares, el 12,93% de microempresarios mantienen ganancias entre \$101 y \$400 y por último un grupo de 6,61% de dueños de las microempresas estiman ganancias a percibir entre \$700 y \$1000 dólares durante los últimos tres años.

Pregunta 5

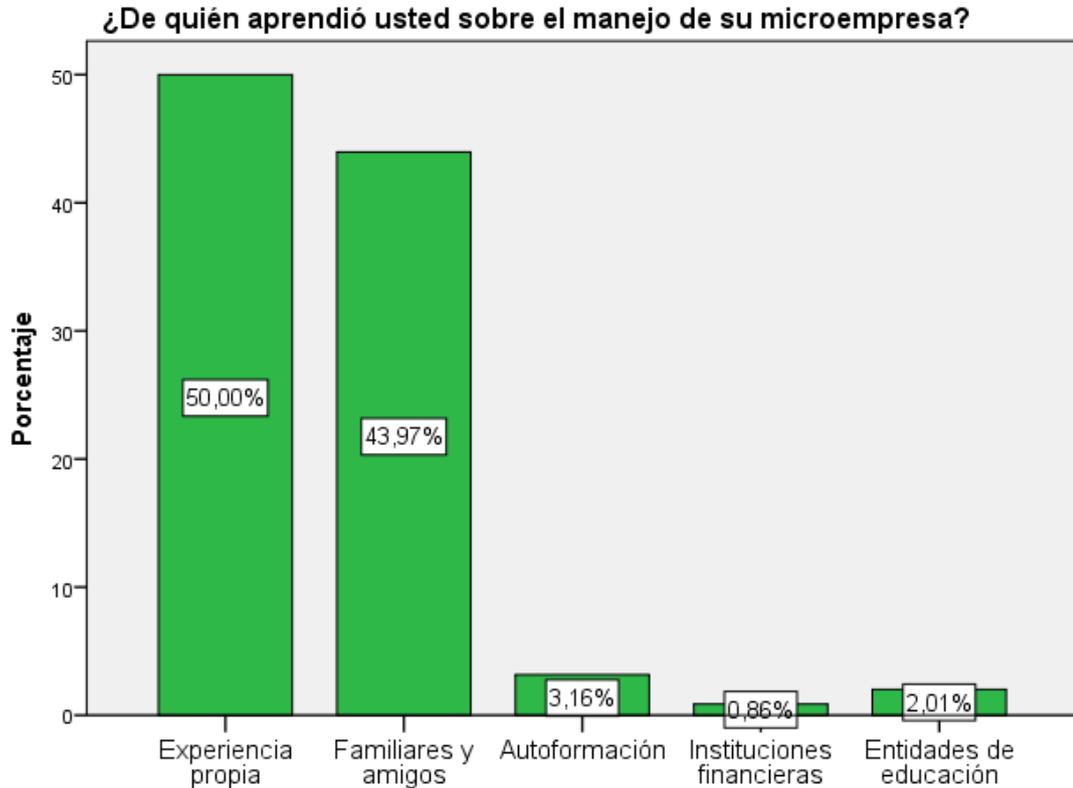


Figura 5. ¿De quién aprendió usted sobre el manejo de su microempresa?

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de las Microempresas Comerciales del Cantón Milagro.

Elaborado por los autores.

Lectura Interpretativa

El 50,00% de microempresarios señalan que aprendieron el manejo de su microempresa por medio de la experiencia propia y el 43,97% de dueños por medio de sus familiares y amigos, en un porcentaje del 3,16% de microempresarios comentan que se autoformaron para el manejo de su microempresa, el 2,01% indicaron que gracias a las entidades de educación mantuvieron conocimiento para la dirección de su microempresa y por último un 0,86% de dueños comentan que por medio de las instituciones financieras recibieron la debida capacitación para aprender a manejar su negocio.

Pregunta 6

Considera usted que en la practica el método para dirigir su microempresa, se enfoca en:

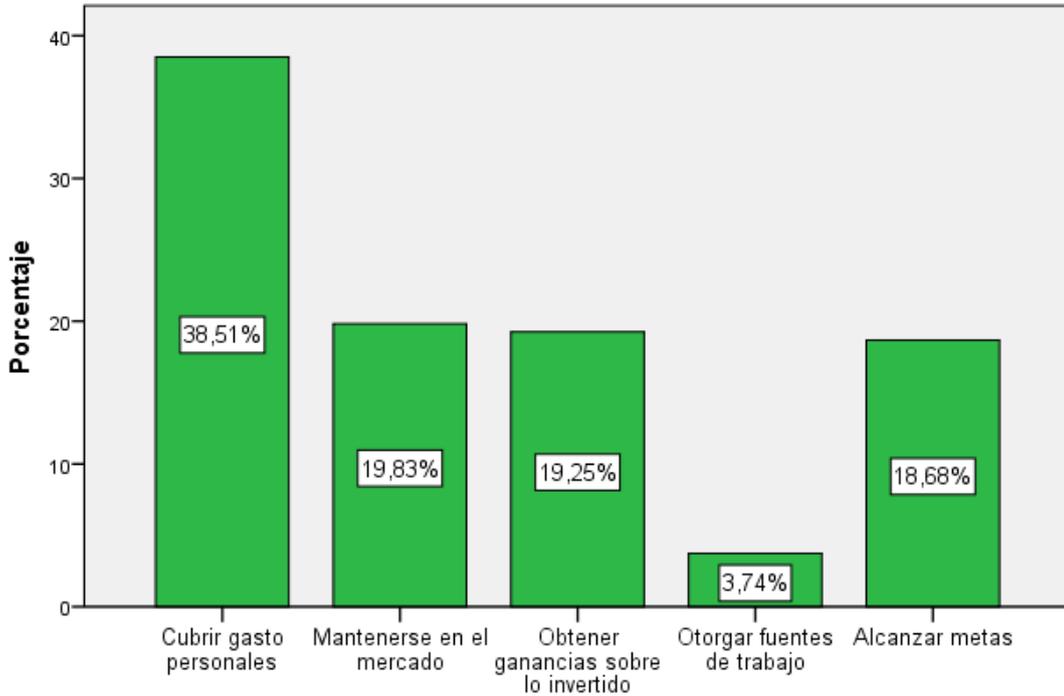


Figura 6. Considera usted que en la practica el método para dirigir su microempresa, se enfoca en:

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de las Microempresas Comerciales del Cantón Milagro.

Elaborado por los autores.

Lectura Interpretativa

Para un porcentaje de 38,51% de dueños de las microempresas comerciales consideran enfocarse en dirigir sus negocios para cubrir gastos personales y el 19,83% de microempresarios se orientan en querer mantenerse el mercado; por otra parte, prácticamente el 19,25% de dueños de las microempresas se encaminan a obtener ganancias sobre lo invertido, con un 18,68% de propietarios de las microempresas dirigen sus negocios a alcanzar metas propuestas y un 3,74% de dueños de microempresas comerciales se enfocan en dirigir su negocio para otorgar fuentes de trabajo.

Pregunta 7

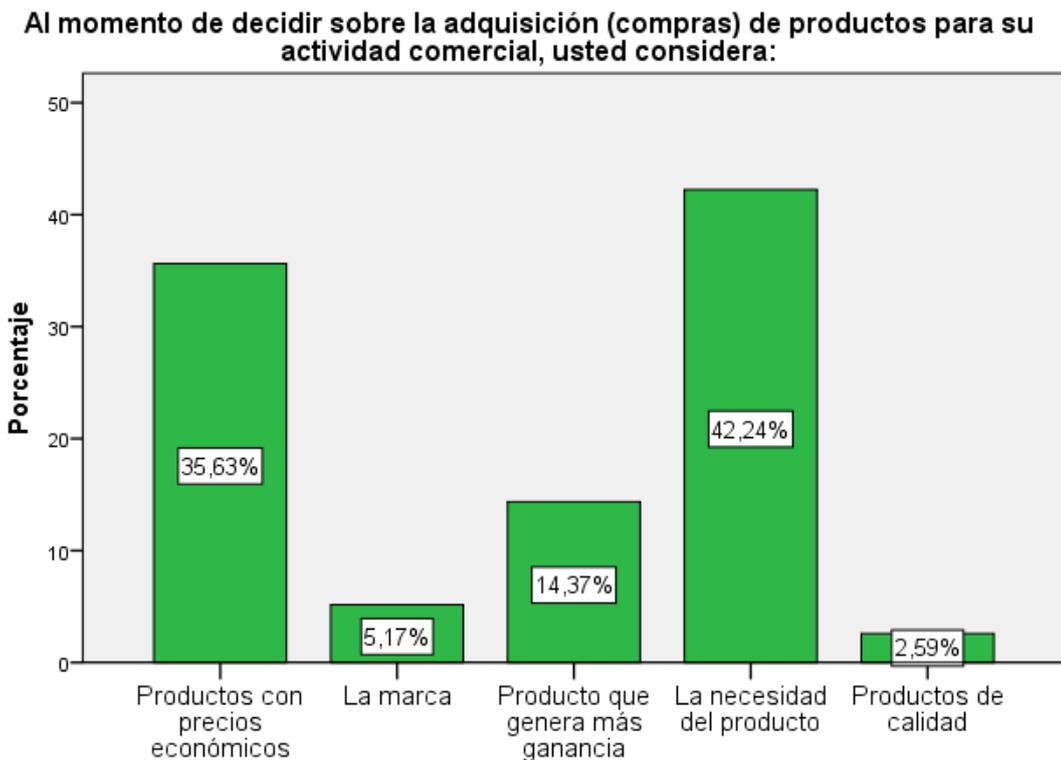


Figura 7. Al momento de decidir sobre la adquisición (compras) de productos para su actividad comercial, usted considera:

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de las Microempresas Comerciales del Cantón Milagro.

Elaborado por los autores.

Lectura Interpretativa

Se analiza en base a las respuestas obtenidas que el 42,24% de microempresarios comerciales se orientan a adquirir sus productos para la venta basándose en la necesidad del producto que existe, siguiendo así a otro grupo de microempresarios en un porcentaje del 35,63% se enfocan hacia productos con precios económicos al momento de realizar su actividad comercial, el 14,37% de dueños de las microempresas se deciden por productos que generan más ganancias para sus actividades y el 5,17% de microempresarios se orientan a la hora de comprar productos destinados para su venta en la marca que estos ofrecen, y un último grupo del 2,54% de dueños se deciden al momento de realizar su actividad comercial en comprar productos de calidad.

Pregunta 8

Al momento de contratar personal de ayuda en su negocio, que características usted considera:

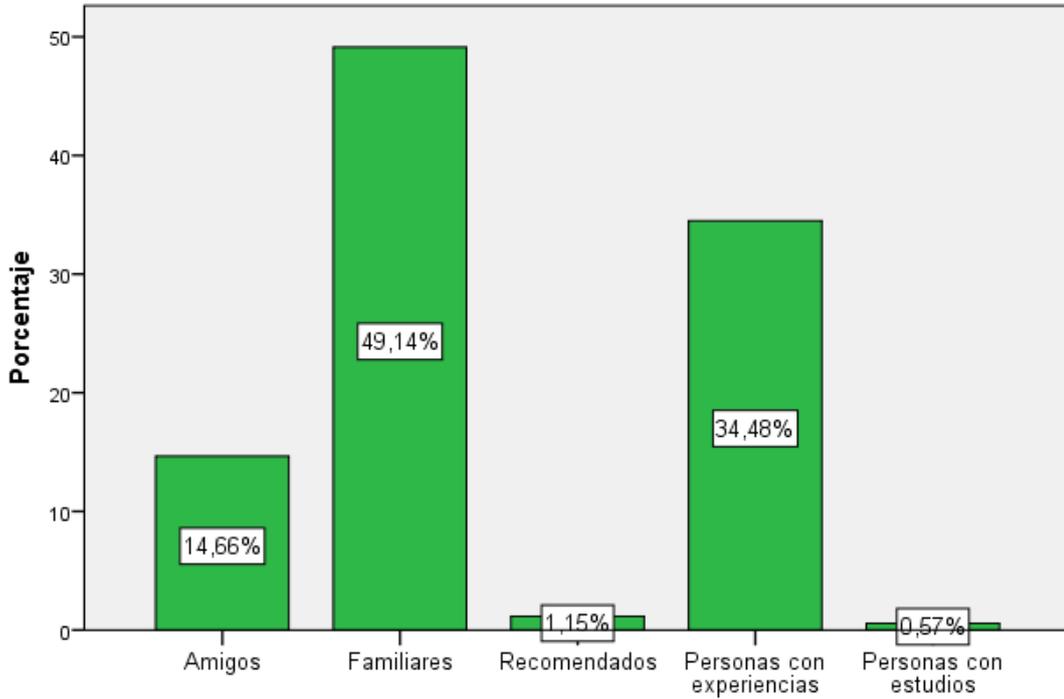


Figura 8. Al momento de contratar personal de ayuda en su negocio, que características usted considera:

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de las Microempresas Comerciales del Cantón Milagro.

Elaborado por los autores.

Lectura Interpretativa

Las respuestas que se obtuvieron mayormente en un 49,14% de dueños de las microempresas se enfocan en que prefieren contratar a familiares como recursos de ayuda en su negocio, en otras circunstancias el 34,48% de microempresarios se dirigen por personas con experiencia para la contratación y un 14,66% de dueños se orientan como característica para contratación a sus amistades, el 1,15% de propietarios de las microempresas si aceptan contratar a recomendados y el 0,57% se dirige a contratar a personas con estudios para que ayude en sus negocios.

Pregunta 9

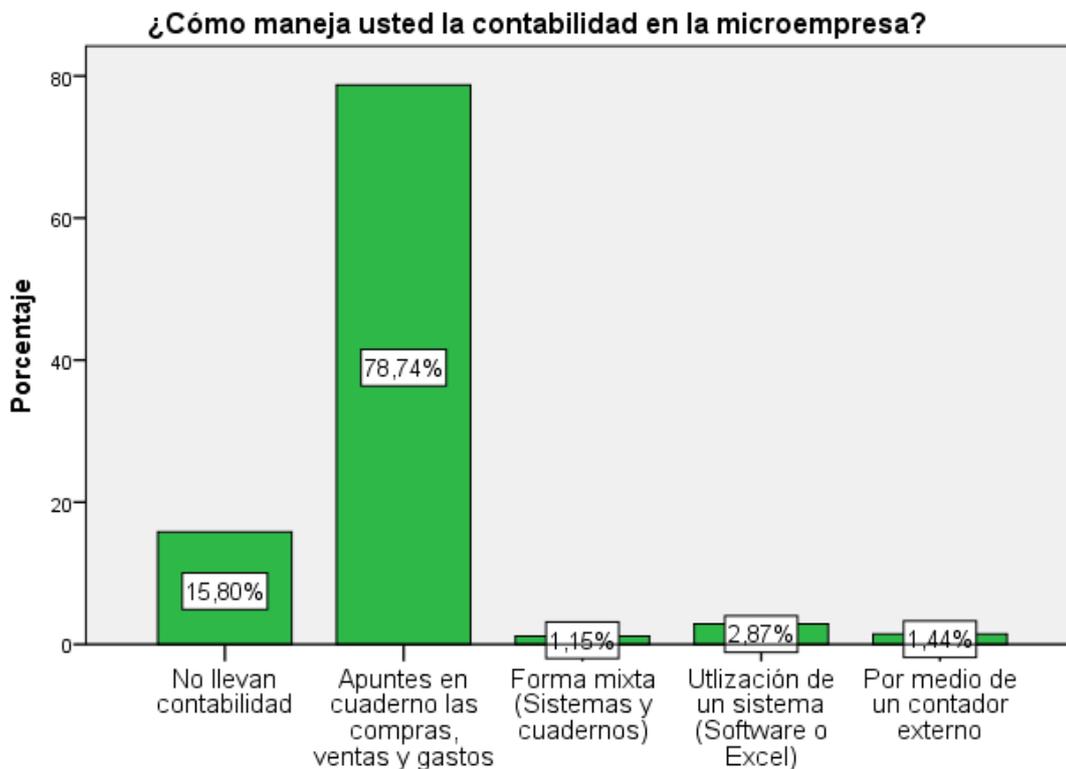


Figura 9. ¿Cómo maneja usted la contabilidad en la microempresa?

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de las Microempresas Comerciales del Cantón Milagro.

Elaborado por los autores.

Lectura Interpretativa

Para el 78,74% de dueños de las microempresas comerciales indican que manejan su contabilidad por medio de métodos que consisten en apuntar en cuadernos todas las compras, ventas y gastos que perciben en sus negocios, el 15,80% de microempresarios señalan que no llevan contabilidad y un grupo de 2,87% microempresarios comentan que utilizan un sistema (software o Excel) para controlar su contabilidad, en un 1,44% de dueños de las microempresas comerciales afirman que si utilizan un contador externo para mantener su contabilidad y en un porcentaje de 1,15% de dueños comentan que utilizan de forma mixta (sistemas y cuadernos) la contabilidad de sus negocios.

Pregunta 10

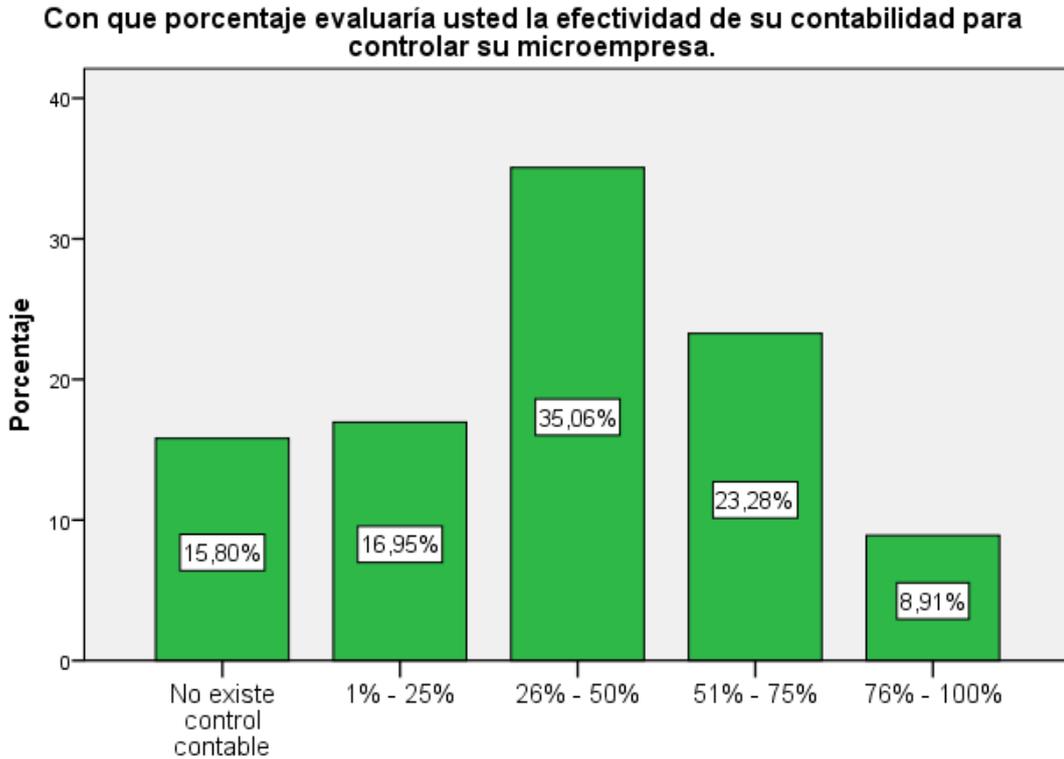


Figura 10. Con que porcentaje evaluaría usted la efectividad de su contabilidad para controlar su microempresa.

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de las Microempresas Comerciales del Cantón Milagro.

Elaborado por los autores.

Lectura Interpretativa

Mayormente los microempresarios en una cantidad del 35,06% comentan que la efectividad de su contabilidad para controlar su microempresa consiste en un 26% - 50%. El 23,28% de dueños señalan que en un 51% - 75% es efectiva la contabilidad que manejan en su microempresa; por otra parte, el 16,96% de microempresarios comentan que su efectividad es del 1% - 25% para controlar su negocio y el 15,80% no mantienen un control contable para sus microempresas, en una cantidad de 8,91% de dueños seleccionaron entre el 76% - 100% la efectividad que mantienen para controlar todos los movimientos de la organización.

Pregunta 11

¿Qué tipo de amenaza se ha enfrentado la microempresa en la cual ha puesto en riesgo sus ganancias?

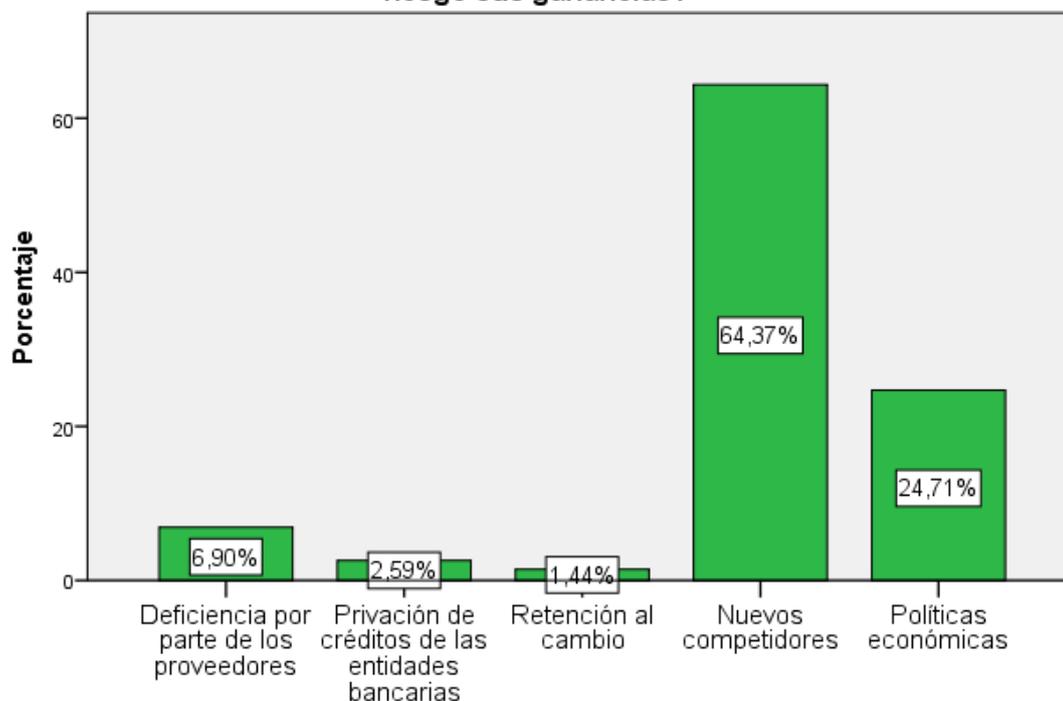


Figura 11. ¿Qué tipo de amenaza se ha enfrentado la microempresa en la cual ha puesto en riesgo sus ganancias?

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de las Microempresas Comerciales del Cantón Milagro.

Elaborado por los autores.

Lectura Interpretativa

Las respuestas que indicaron las encuestas en un 64,37% los dueños de las microempresas comerciales mencionan que las amenaza de mayor riesgo a las que se han enfrentado es a los nuevos competidores, Las políticas económicas si han marcado como amenaza a un grupo de 24,71% de microempresarios; por otro parte, el 6,90% menciona que se enfrentaron a deficiencias por parte de sus proveedores teniendo como respuesta el riesgo de sus ganancias, para el 2,59% la privación de créditos de las entidades bancarias si ha representado un riesgo para sus ganancias para algunos microempresarios, Finalmente un último grupo de dueños de 1,44% comenta que la retención al cambio ha sido un factor estimulante que dio paso a que exista riesgo e inestabilidad sobre las ganancias en sus microempresas.

Pregunta 12

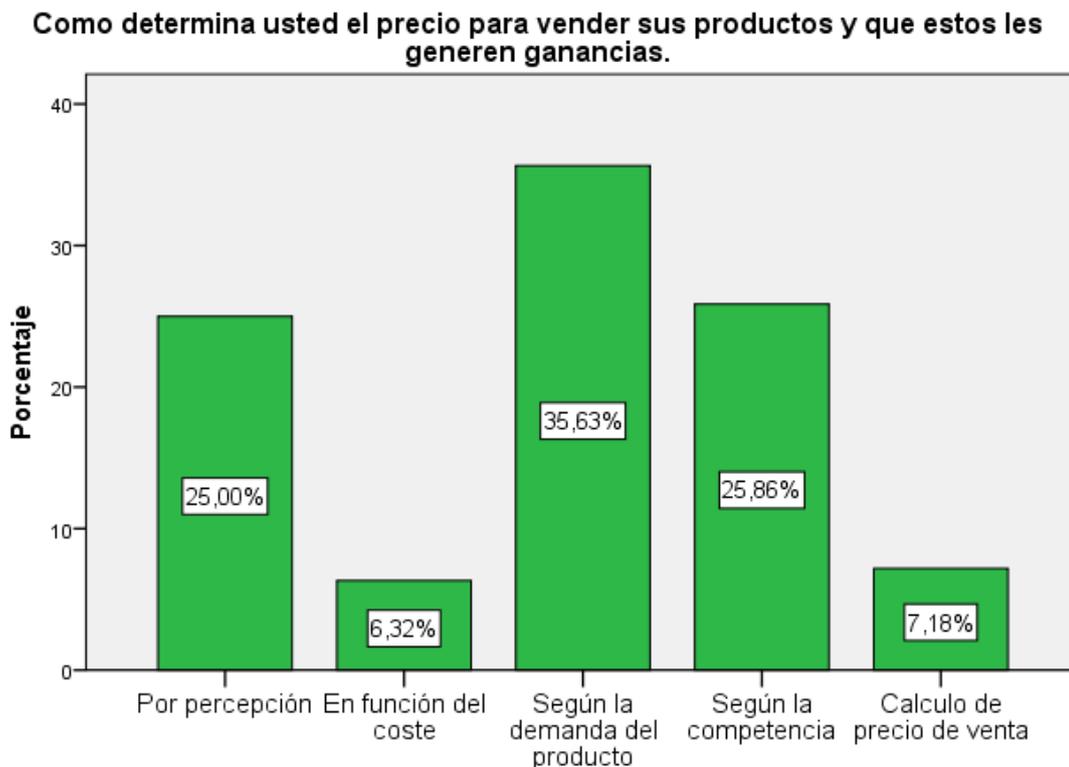


Figura 12. Como determina usted el precio para vender sus productos y que estos les generen ganancias.

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de las Microempresas Comerciales del Cantón Milagro.

Elaborado por los autores.

Lectura Interpretativa

Los encuestados señalan que un 35,63% de dueños de las microempresas determinan los precios de ventas de sus productos según la demanda del producto que les permite generar ganancias, el 25,86% de los microempresarios consideran que según la competencia se determina el precio para vender sus productos y generar ganancias; por otra parte, el 25% considera que por percepción en el mejor enfoque para determinar los precios de ventas al público consumidor, los demás dueños en una cantidad de 7,18% seleccionan que si calculan el precio de venta al momento de determinar los precios con el cual van a vender, y un último grupo de un 6,32% menciona que en función del coste es el método que aplican para determinar los precios de venta en su actividad comercial y así generan ganancias.

Pregunta 13

Qué estrategia de precio utiliza usted al momento de vender sus productos para competir con los demás negocios:

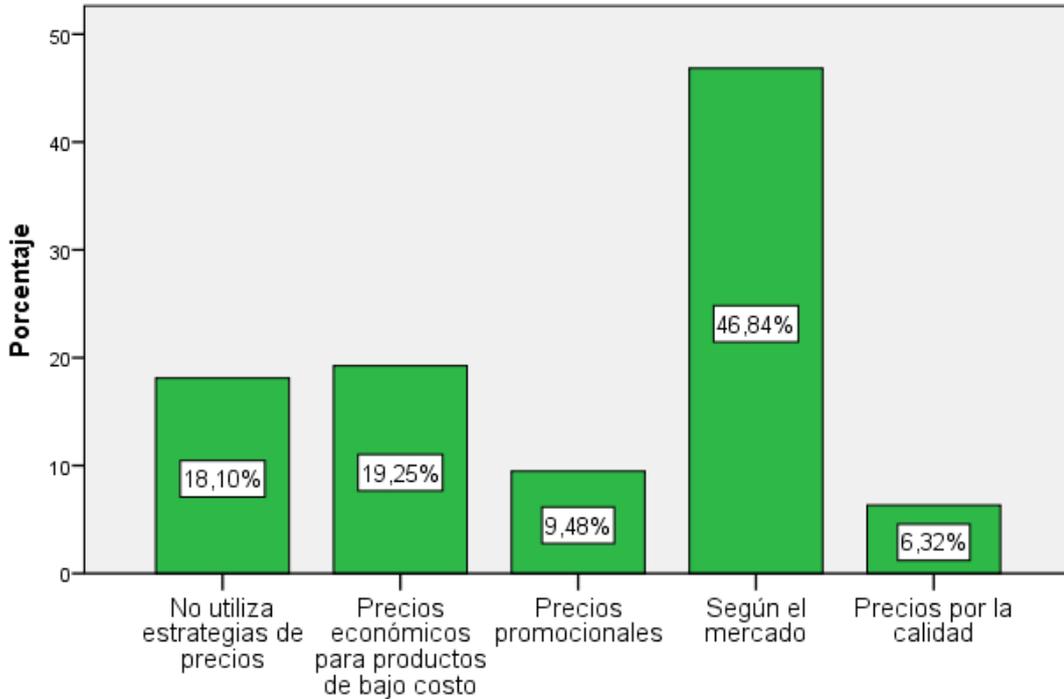


Figura 13. *Qué estrategia de precio utiliza usted al momento de vender sus productos para competir con los demás negocios:*

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de las Microempresas Comerciales del Cantón Milagro.

Elaborado por los autores.

Lectura Interpretativa

Las respuestas obtenidas indican que el 46,84% de microempresarios comerciales utilizan como estrategia al momento de vender establecer precios según el mercado para competir con los demás negocios, también el 19,25% de dueños seleccionan que se enfocan por los precios económicos para productos de bajo costo como una estrategia de ventas, para otro grupo de dueños en un 18,10% estiman que no utilizan estrategias de precios al momento de realizar su actividad comercial; por otra parte el 9,48% escoge los precios promocionales como estrategia de venta y el 6,32% de dueños se orientan a ofrecer precios por la calidad al momento de competir para atraer más clientes.

Pregunta 14

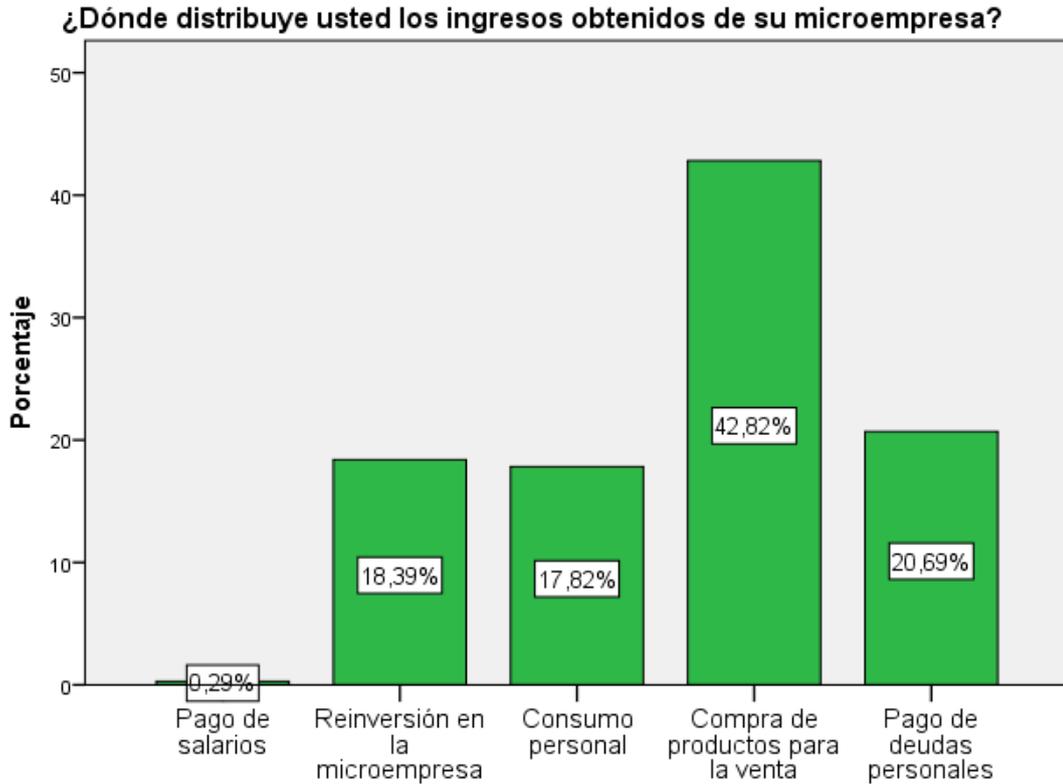


Figura 14. ¿Dónde distribuye usted los ingresos obtenidos de su microempresa?

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de las Microempresas Comerciales del Cantón Milagro.

Elaborado por los autores.

Lectura Interpretativa

A base de las respuestas obtenidas se plantea que el 42,82% de los dueños de las microempresas comentan que distribuyen sus ingresos obtenidos de la microempresa en destinarlos a comprar productos para la venta, el 20,69% considera que los ingresos deben destinar a pagos de deudas personales y el 18,39% si decide reinvertir en la microempresa todos los ingresos que su negocio les brinda, existe otro grupo de 17,82% de dueños que deciden que el consumo personal es una mejor opción para distribuir los ingresos de la microempresa en beneficio propio y por último el 0,29% de los dueños se enfocan al pago de salarios como medio de distribución de los ingresos obtenidos a través de su microempresa comercial.

Pregunta 15

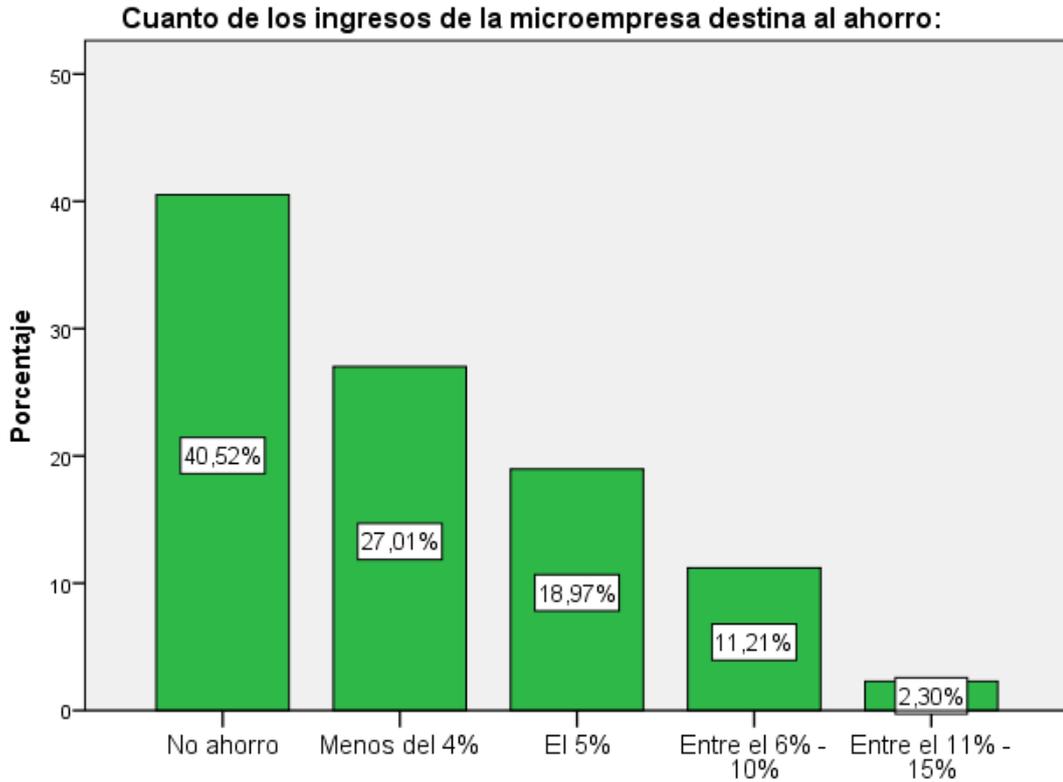


Figura 15. *Cuanto de los ingresos de la microempresa destina al ahorro:*

Fuente: *Encuesta aplicada a los dueños de las Microempresas Comerciales del Cantón Milagro.*

Elaborado por los autores.

Lectura Interpretativa

Con base a lo observado se deduce que no se dedican al ahorro un grupo de 40,52% dueños de las microempresas; por otra parte, el 27,01% de dueños si ahorran una cantidad menos del 4% de sus ingresos, el 18,97% se dedican a ahorrar el 5% de sus ingresos que mantienen por medio de la microempresa y entre el 6% - 10% de ahorro lo realizan el 11,21% de microempresarios, el 2,30% de propietarios de la microempresa señalan que destinan para el ahorro solo entre el 11% - 15% de sus ingresos.

Pregunta 16

¿Con que frecuencia realiza la separación de los gastos familiares de los gastos de la microempresa?

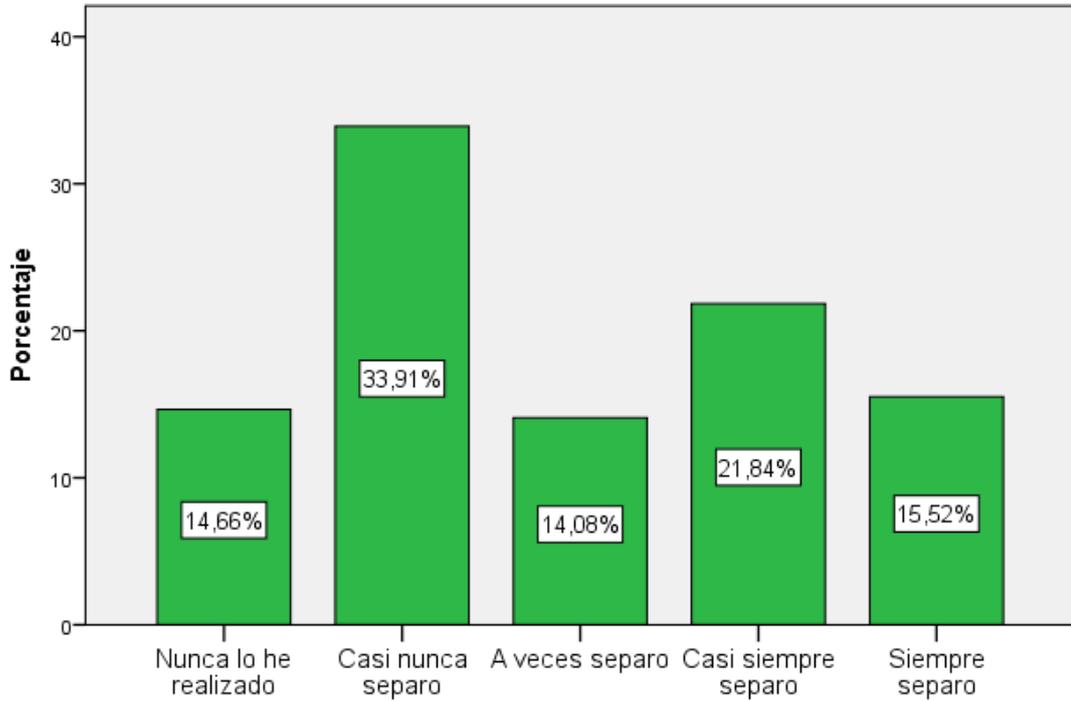


Figura 16. ¿Con que frecuencia realiza la separación de los gastos familiares de los gastos de la microempresa?

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de las Microempresas Comerciales del Cantón Milagro.

Elaborado por los autores.

Lectura Interpretativa

En relación con las respuestas expuestas por los dueños de las microempresas el 33.91% coincide que casi nunca separan los gastos familiares de los gastos que ocasiona la microempresa. En un 21,84% de respuesta mencionan que casi siempre separan tanto gastos personales como los del negocio y en un 15,52% de dueños mencionan que siempre realizan esta separación para evitar complicaciones, lo que nunca lo han realizado son un 14,66% de microempresarios; y, por otra parte, el 14,08% de microempresarios señalan que a veces separan tanto gasto personal como de los de la microempresa.

Pregunta 17

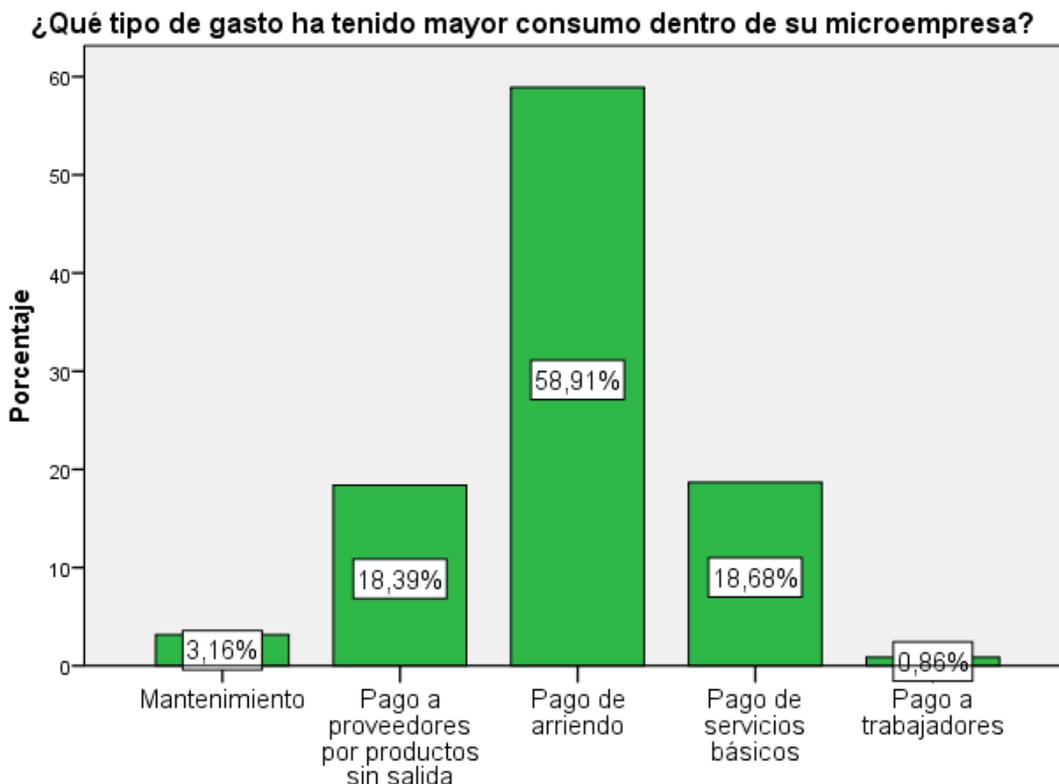


Figura 17. ¿Qué tipo de gasto ha tenido mayor consumo dentro de su microempresa?
Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de las Microempresas Comerciales del Cantón Milagro.

Elaborado por los autores.

Lectura Interpretativa

Las respuestas obtenidas por parte de los encuestados indican que mayormente en un 58,91% de dueños de microempresas comerciales se orientan como un mayor gasto el pago de arriendos para su negocio, siguiéndole así el pago de servicios básicos para un 18,68% de microempresarios, el 18,39% de dueños también indican que un gasto representativo para ellos es el pago que realizan a proveedores por productos sin salida representando una pérdida para ellos, El gasto de mantenimiento si representa en cierta manera para un 3,16% de dueños un mayor consumo en sus negocios y por último, el 0,86% señala que el pago a trabajadores les genera mayores gastos para su microempresa.

Análisis general

Los dueños de las microempresas comerciales manifestaron respuestas donde, se identificó que consideran muy importante el nivel de experiencia al momento de administrar un negocio; la intuición tiene una alta aceptación al momento de implementarla en una microempresa comercial; se constató que resulto difícil adaptarse a los cambios del entorno en estos años, pues enfrentamos una pandemia que ha perjudicado socialmente a todos; mantienen pocas ganancias en los últimos 3 años con menos de \$100 registradas por parte de sus negocios; generalmente la experiencia propia consta como medio de aprendizaje para el manejo de negocio dando como respuesta falta de capacidades administrativas y también que es muy poca la competencia o habilidades administrativas que poseen para dirigir el negocio limitando así una mejor gestión; los microempresarios deciden que cubrir gastos personales es de mucha importancia a la cual deben enfocar simplemente la funcionalidad de su negocio evidenciando así la falta de crecimiento y poco desarrollo a alcanzar; se identificó que se orientan por las necesidades del producto en su entorno al momento de adquirir o realizar compras para su actividad comercial denotando la carencia de estrategias de planificación donde las decisiones tomadas son muy poco efectivas en relación con las actividades comerciales del negocio; también se refleja la orientación que mantienen al momento de contratación de personal de ayuda en su negocio lo cual se reflejan en familiares manteniendo así decisiones no asertivas o de impulso; se encontró que todos los registros de las operaciones ejecutadas en el negocio son realizadas en apuntes de cuadernos nada más; denotando que la efectividad de estos controles no sobrepasa el correcto control que debe mantener; se detectó que los nuevos competidores son un riesgo para los microempresarios, debido a que no manejan una actividad competitiva que pueda hacerles frente; puesto que los precios para vender sus productos solo están enfocados hacia la demanda del mismo disipando así el desarrollo; donde las estrategias que aplican solo son en función del mercado limitando más la necesidad del crecimiento; se pudo identificar en lo que más distribuye los ingresos son en compras para la venta; se identificó que por parte de microempresarios comerciales de Milagro no existe el ahorro; también casi nunca existe la separación de gastos personales como del negocio; dando como resultado que exista un incremento en los gastos de arriendos por parte de los microempresarios comerciales de Milagro.

3.2. Prueba de Hipótesis

3.2.1. Contrastación de Hipótesis

3.2.1.1. Contrastación de Hipótesis Específica 1

La temática expuesta:

La capacidad de gestión incide en la toma de decisiones de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021.

Llevando a cabo los posteriores puntos:

1. Planteamiento:

Ho: La capacidad de gestión no incide en la toma de decisiones de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021.

Ha: La capacidad de gestión incide en la toma de decisiones de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021.

2. Nivel de significancia: $\alpha=0.05$ (nivel de confianza de 95%)

3. Criterios para la contrastación

$p\text{-valor} < 0.05$, se rechaza la Ho y se acepta Ha.

$p\text{-valor} \geq 0.05$, se acepta la Ho.

4. Prueba estadística

Utilizando el software SPSS Statistics, se formuló la medición del coeficiente de correlación entre las variables Capacidad de Gestión y Toma de Decisiones. (Tabla 2)

Tabla 2. Correlación de Pearson para la hipótesis específica 1

Correlaciones		Capacidad de Gestión	Toma de Decisiones
Capacidad de Gestión	Correlación de Pearson	1	,228**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	348	348
Toma de Decisiones	Correlación de Pearson	,228**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	348	348

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: **Elaboración Propia.**

Los resultados reflejados determinan que el coeficiente de correlación mantiene un 0,228, con respecto al valor $p=0,000 < 0,05$, indicando que la relación de las dos categorías son altas.

Acabando el análisis estadístico por medio de la investigación de regresión lineal simple, establece que la estimación de la correlación para evaluar una recta de regresión, permite acceder a realizar pronósticos, presentando la deducción (Tabla 3 y 4).

Tabla 3. Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,228 ^a	,052	,049	1,744

a. Predictores: (Constante), Capacidad de Gestión

Fuente: **Elaboración Propia.**

Tabla 4. Coeficientes de Regresión Lineal

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.	95,0% intervalo de confianza para B	
		B	Error estándar	Beta			Límite inferior	Límite superior
1	(Constante)	4,332	,237		18,247	,000	3,865	4,799
	Capacidad de Gestión	,234	,054	,228	4,353	,000	,129	,340

a. Variable dependiente: Toma de Decisiones

Fuente: **Elaboración Propia.**

5. Decisión:

Observamos que se adecua con minúsculas impropiedades, donde el coeficiente de regresión resulto en 0,234, desencadenando en que existe variación en la *toma de decisiones* en efecto a la *capacidad de gestión*, con un coeficiente de determinación del 5.2% (*R-sq*), resultando una buena conciliación, de tal modo que, los restantes son pocos. El valor $p\text{-valor} = 0,000 < 0,05$, rechazando la H_0 .

Deducción: La capacidad de gestión incide en la toma de decisiones de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021.

3.2.1.2. Contrastación de Hipótesis Específica 2

Considerando la suposición:

La gestión contable incide en la rentabilidad de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021.

Se exponen los puntos:

1. Planteamiento:

Ho: La gestión contable no incide en la rentabilidad de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021.

Ha: La gestión contable incide en la rentabilidad de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021.

2. Nivel de significancia: $\alpha=0.05$ (nivel de confianza de 95%)

3. Criterios para la contratación

$p\text{-valor} < 0.05$, se rechaza la Ho y se acepta Ha.

$p\text{-valor} \geq 0.05$, se acepta la Ho.

4. Prueba estadística

Recurriendo al software SPSS Statistics, estimamos la correlación entre las variables Gestión Contable y Rentabilidad según (Tabla 5).

Tabla 5. Correlación de Pearson para la hipótesis específica 2

Correlaciones		Gestión Contable	Rentabilidad
Gestión Contable	Correlación de Pearson	1	,278**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	348	348
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,278**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	348	348

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: **Elaboración Propia.**

El producto resultante del coeficiente de correlación es de 0,278, en objeto a $p=0,000 < 0,05$, señalando que la conexión existente de las dos variables es considerable.

Finalizamos la revisión estadística por medio de la valoración de regresión lineal simple, con el objeto de determinar el nexo y considerar una recta de regresión, facilitando proyecciones (Tabla 6 y 7).

Tabla 6. Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,278 ^a	,077	,075	2,014

a. Predictores: (Constante), Gestión Contable

Fuente: **Elaboración Propia.**

Tabla 7. Coeficientes de Regresión Lineal

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.	95,0% intervalo de confianza para B	
		B	Error estándar	Beta			Límite inferior	Límite superior
1	(Constante)	8,111	,341		23,757	,000	7,440	8,783
	Gestión Contable	,357	,066	,278	5,379	,000	,227	,488

a. Variable dependiente: Rentabilidad

Fuente: **Elaboración Propia.**

5. Decisión:

Este enfoque lineal se completa a ínfimos desaciertos, planteando al coeficiente de regresión de 0,357, relacionando el contraste existente en la *rentabilidad* en labor a la *gestión contable*, con un coeficiente de determinación del 7.7% (R-sq), induciendo a que representa una buena regulación, en consecuencia, la diferencia es inferior. Resultando p-valor = 0,000 < 0,05, negando a la Ho.

Deducción: La gestión contable incide en la rentabilidad de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021.

3.2.1.3. Contrastación de Hipótesis Específica 3

Apreciando el supuesto:

El manejo de las finanzas personales influye en el incremento de los gastos de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021.

Se muestran los datos:

1. Planteamiento:

Ho: El manejo de las finanzas personales no influye en el incremento de los gastos de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021.

Ha: El manejo de las finanzas personales influye en el incremento de los gastos de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021.

2. Nivel de significancia: $\alpha=0.05$ (nivel de confianza de 95%)

3. Criterios para la contratación

$p\text{-valor} < 0.05$, se rechaza la Ho y se acepta Ha.

$p\text{-valor} \geq 0.05$, se acepta la Ho.

4. Prueba estadística

Por medio del software SPSS Statistics, se determinó el coeficiente de correlación entre las variables del manejo de las Finanzas Personales y Gastos. (Tabla 8)

Tabla 8. Correlación de Pearson para la hipótesis específica 3

Correlaciones		Manejo de las Finanzas Personales	Gastos
Manejo de las Finanzas Personales	Correlación de Pearson	1	,230**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	348	348
Gastos	Correlación de Pearson	,230**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	348	348

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: **Elaboración Propia.**

El resultado del coeficiente de correlación obtenido es de 0,230, conforme el valor $p=0,000 < 0,05$, mostrando que la correlación de las variables empleadas es alta.

Concluimos que el análisis estadístico realizado a través de la regresión lineal simple, permitió identificar la concordancia y apreciar la recta de regresión, posibilitando la realización predicciones. (Cuadro 9 y 10)

Tabla 9. Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,230 ^a	,053	,050	1,527

a. Predictores: (Constante), Manejo de las Finanzas Personales

Fuente: **Elaboración Propia.**

Tabla 10. Coeficientes de Regresión Lineal

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.	95,0% intervalo de confianza para B	
		B	Error estándar	Beta			Límite inferior	Límite superior
1	(Constante)	4,238	,377		11,235	,000	3,496	4,979
	Manejo de las Finanzas Personales	,282	,064	,230	4,389	,000	,156	,408

a. Variable dependiente: Gastos

Fuente: **Elaboración Propia.**

5. Decisión:

Este diseño lineal se modifica a pequeñas falencias, contemplando que el factor de regresión es de 0,282, lo que expresa que acontecen cambios en los *gastos* en función del *manejo de las finanzas personales*, con un índice de precisión del 5.3% (R-sq), siendo este un ajuste favorable con restantes mínimos. El valor p-valor = 0,000 < 0,05, señala que se debe rechazar la Ho.

Dedución: El manejo de las finanzas personales influye en el incremento de los gastos de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021.

3.2.1.4. Contrastación de Hipótesis Específica General

Abarcando la conjetura:

La administración empírica influye en el crecimiento empresarial de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021.

Se desglosan los siguientes procesos:

1. Planteamiento:

Ho: La administración empírica no influye en el crecimiento empresarial de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021.

Ha: La administración empírica influye en el crecimiento empresarial de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021.

2. Nivel de significancia: $\alpha=0.05$ (nivel de confianza de 95%)

3. Criterios para la contratación

$p\text{-valor} < 0.05$, se rechaza la Ho y se acepta Ha.

$p\text{-valor} \geq 0.05$, se acepta la Ho.

4. Prueba estadística

Con la ayuda del software SPSS Statistics, se midió el factor de asociación entre las dos variables expuestas Administración Empírica y Crecimiento Empresarial. (Tabla 11)

Tabla 11. Correlación de Pearson para la hipótesis general

Correlaciones		Administración Empírica	Crecimiento Empresarial
Administración Empírica	Correlación de Pearson	1	,298**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	348	348
Crecimiento Empresarial	Correlación de Pearson	,298**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	348	348

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: **Elaboración Propia.**

La resolución concedida por el coeficiente de correlación es de 0,298, con el resultado de $p=0,000 < 0,05$, destacando que la concordancia entre ambas categorías es alta.

Concretando la investigación estadística por medio de la comprobación de regresión lineal simple, se verifico la relación y evaluó la recta de regresión, la cual que nos garantiza ejercer los pronósticos. (Cuadro 12 y 13)

Tabla 12. Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,298 ^a	,089	,086	1,756

a. Predictores: (Constante), Administración Empírica

Fuente: **Elaboración Propia.**

Tabla 13. Coeficientes de Regresión Lineal

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.	95,0% intervalo de confianza para B	
		B	Error estándar	Beta			Límite inferior	Límite superior
1	(Constante)	2,652	,331		8,015	,000	2,001	3,302
	Administración Empírica	,294	,051	,298	5,810	,000	,194	,394

a. Variable dependiente: Crecimiento Empresarial

Fuente: **Elaboración Propia.**

5. Decisión:

El esquema lineal se adapta a errores inferiores, destacando que el coeficiente de regresión es de 0,294, asociando que hay progreso en el *crecimiento empresarial* en funcionalidad de la *administración empírica*, con una proporción de determinación del 8.9% (*R-sq*), por lo que es favorable su compatibilidad y, por tanto, el sobrante es mínimos. El valor *p-valor* = $0,000 < 0,05$, demuestra que se debe rechazar la H_0 .

Dedución: La administración empírica influye en el crecimiento empresarial de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021.

CONCLUSIONES

La administración empírica es el factor que genera un impacto de manera directa en el crecimiento de las microempresas la cual son controlados completamente por sus dueños; en relación con la prueba de hipótesis se obtuvo un valor $p=0,000<0,05$; por lo tanto, la administración empírica demuestra incidencia para el correcto desarrollo de una microempresa comercial de la Ciudad, esto demuestra la importancia que tiene la administración para poder proyectar un crecimiento en los negocios, a través de una administración que establezca objetivos y delinee estrategias para llegar a las metas fijadas.

Al efectuar la prueba de hipótesis, para correlacionar como variables la capacidad de gestión y la toma de decisiones, se aplicó la prueba de hipótesis, a través del cálculo del Alpha de Cronbach generándose como resultado un valor de $p=0,000<0,05$, pudiendo concluir que existe incidencia entre ambas variables; por lo tanto, es primordial desarrollar una buena capacidad de gestionar las actividades para evitar tomar decisiones erróneas y mejorar la organización de los recursos incluyendo lo que se gana y en qué se gasta, esto potenciará el ciclo de vida de los negocios y su crecimiento.

La rentabilidad que mantienen las microempresas tienden a ser poco estables, esto conlleva a que no perciban beneficio alguno por la deficiente contabilidad que mantienen; bajo esta perspectiva, al correlacionar la gestión contable con la rentabilidad, la prueba de hipótesis generó como resultado un valor de $p=0,000<0,05$, lo que permite concluir que la gestión contable mantiene incidencia en la productividad del sector comercial, por ello, se debe considerar la importancia de mantener una rentabilidad dentro del mercado, elemento indispensable para mantener la competitividad y aportar al crecimiento de los negocios.

Para correlacionar como variables a las finanzas personales y los gastos, se aplicó la prueba de hipótesis que generó como resultado un valor de $p=0,000<0,05$, en donde se pudo concluir que las finanzas personales influyen en los gastos de las microempresas comerciales del cantón Milagro; por lo tanto, es importante mantener un control adecuado de los ingresos para prevenir que se generen gastos innecesarios que afecten al crecimiento económico del negocio.

RECOMENDACIONES

La vinculación directa de la administración empírica en el crecimiento empresarial, demuestra la necesidad de desarrollar una Estrategia administrativa para mejorar la prosperidad necesaria que infunda competitividad; por lo tanto, se recomienda que las actividades estratégicas estén basadas en la capacidad de gestión, gestión contable y finanzas personales, estas categorías aumentaran la iniciativa de plantearse objetivos y propuestas a futuro que contribuyan a las constantes demandas del mercado.

La capacidad de gestión es esencial dentro de las decisiones que debe mantener un administrador para alcanzar la efectividad deseada, esto implica disponer de habilidades y conocimientos necesarios al momento de dirigir y tomar decisiones que beneficien al crecimiento de la microempresa, por ello, se recomienda que se efectúen actividades estratégicas como: programa para el fortaleciendo y desarrollo de los negocios (cursos), y la implementación de procesos administrativos básicos para la microempresa y asesoría.

La gestión contable es fundamental para conseguir la rentabilidad deseada en las microempresas comerciales, esto contribuye a la necesidad de mantener formas de control seguras para evidenciar todos los movimientos económicos que son parte del negocio; por lo tanto, se recomienda la realización de actividades estratégicas como: taller de capacitaciones de contabilidad básica otorgado por el SRI y uso de plataformas virtuales para estudiar contabilidad.

Las finanzas personales son importantes para el curso que tienen los gastos que se efectúan en las microempresas, debido a que es necesario no relacionar los intereses personales con los que se ocasionan dentro de la microempresa esto ayuda a que los dueños identifiquen las funcionalidades necesarias para mantener un control más adecuado sobre los ingresos que percibe el negocio evitando que se generen gastos irrelevantes que pongan en riesgo el crecimiento de las microempresas; es por ello que se recomienda la ejecución de actividades estratégicas como: implementación de un sistema de control por medio de la herramienta ofimática Excel y capacitación - taller sobre finanzas para los pequeños negocios y uso de herramientas online (página Financial Education) para manejo de la educación financieras..

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arias Gómez, J., Villasís Keever, M. Á., & Miranda Novales, M. (2016). *El protocolo de investigación III: la población de estudio*. Obtenido de redalyc.org: <https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>
- Bayón Pérez, J. (2019). *Fundamentos de estrategia*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=W3bIDwAAQBAJ&pg=PA146&dq=crecimiento+empresarial+concepto&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjW7vn_mYrzAhXdGFkFHfMJBrrQQ6AF6BAgEEAI#v=onepage&q=crecimiento%20empresarial%20concepto&f=false
- Canales Casavilca, J. M., & Huahualuque Carrizales, W. E. (2019). *Gestión Administrativa y su influencia en el crecimiento empresarial de Llanmaxxis del Perú sac. En el período 2017*. Obtenido de Repositorio Institucional Universidad Peruana de las Américas: <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/663/TESIS-GESTI%c3%93N%20ADMINISTRATIVA%20Y%20SU%20INFLUENCIA%20EN%20EL%20CRECIMIENTO%20EMPRESARIAL.....pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cobas Portuondo, J. L., Romeu Valle, A., & Macías Carrasco, Y. (2010). *La investigación científica como componente del proceso formativo del Licenciado en Cultura Física*. Obtenido de <https://podium.upr.edu.cu/index.php/podium/article/view/202/203>
- Cortés Jiménez, J. H., & Henao Zapata, M. (2017). *Microempresas: análisis empírico de algunos problemas*. Obtenido de Revistas Científicas del Tecnológico de Antioquia: <https://ojs.tdea.edu.co/index.php/encontexto/article/view/486/649>
- Del Pulgar Rodríguez, L. (1999). *Comunicación de empresa en entornos turbulentos: gestión de riesgos, reducción de las incertidumbres y supervivencia*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=HIM3BnM77r0C&pg=PA17&dq=Teor%C3%ADa+del+ciclo+de+vida+de+la+empresa&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjN-M20_onzAhXfFVkfFHRvdC-gQ6AF6BAgKEAI#v=onepage&q=Teor%C3%ADa%20del%20ciclo%20de%20vida%20de%20la%20empresa&f=false
- Delfín Pozos, F. L., & Acosta Márquez, M. P. (2016). *Importancia y análisis del desarrollo empresarial*. Obtenido de Core: <https://core.ac.uk/download/pdf/326779413.pdf>
- Fernández Ronquillo, M., & Romero Cárdenas, E. (2015). *Estructuración de la microempresa establecida en el sector comercial de la Ciudad de Milagro, Ecuador*. Obtenido de redalyc.org: <https://www.redalyc.org/pdf/5826/582663828004.pdf>
- Fuentes, J. L., & Ibáñez Martín, J. A. (2017). *Educación y capacidades: hacia un nuevo enfoque del desarrollo humano*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=gJwnDwAAQBAJ&pg=PA147&dq=oportunidades+de+crecimientos&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiGtPO8xlzzAhUVMVkfHTQBZQ6AF6BAgIEAI#v=onepage&q=oportunidades%20de%20crecimientos&f=false>
- Galindo Alvarado, J. F., & Guerrero Reyes, J. C. (2020). *Administración 2*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=YpctEAAAQBAJ&pg=PA9&dq=planeacion+>

organizacion+ejecucion+control&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjYI5PizejxAhVOB50JHRb6C_k4ChDoATAAegQIBBAC#v=onepage&q=planeacion%20organizacion%20ejecucion%20control&f=false

- Garrido Buj, S., & Romero Cuadrado, M. (2021). *Fundamentos de gestión de empresas*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=w402EAAAQBAJ&pg=PA26&dq=teoria+de+la+firma+en+empresas&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjWq7KYgorzAhX7MikFHW6aBswQ6AF6BAgHEAI#v=onepage&q=teoria%20de%20la%20firma%20en%20empresas&f=false>
- Gómez, M. M. (2006). *Intrducción a la metodología de la investigación científica*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=9UDXPe4U7aMC&pg=PA176&dq=enfoque+mixto&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiomuedv_PxAhWIAZ0JHZj6CpkQ6AEWAHoE CAYQAg#v=onepage&q=enfoque%20mixto&f=false
- Guzmán Díaz de León, V., Martín Rodríguez, A. M., & Oropeza Tagle, M. Á. (2019). *La gestión contable, una herramienta para el justo cumplimiento de la obligación tributaria y el control financiero en las pymes de aguascalientes*. Obtenido de Revista Estudios Gerenciales y de las Organizaciones: <http://regyo.bc.uc.edu.ve/v3n6/art03.pdf>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la investigación*. Obtenido de Repositorio de la Universidad de Panamá: <http://up-rid2.up.ac.pa:8080/xmlui/handle/123456789/1655>
- Hernández y Rodríguez, S. (2006). *Introducción a la Administración; Teoría general administrativa: origen, evolución y vanguardia*. Obtenido de Repositorio del Centro Universitario Ciudad Juárez: <http://cucjonline.com/biblioteca/files/original/53ee8e0f2c817dd1d840d53f6dff9dcd.pdf>
- INEC. (2019). *Directorio de Empresas*. Obtenido de Instituto nacional de estadísticas y censos: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec//directoriodeempresas/>
- Larico Flores, J. C. (2018). *Factores determinantes del Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú 2013*. Obtenido de Repositorio Institucional Digital de la Universidad Nacional del Altiplano: http://tesis.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/8103/Juan_Carlos_Larico_Flores.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- López García, E., & Rosano de la Rosa, W. (2015). *Desarrollo de una estrategia integral de evaluación de clima laboral para Pelikan México*. Obtenido de Repositorio institucional Benemérita Universidad Autónoma de Puebla: <https://repositorioinstitucional.buap.mx/handle/20.500.12371/9310>
- López Roldán, P., & Fachelli, S. (Febrero de 2015). *Metodología de la investigación social cuantitativa*. Obtenido de Depósito Digital de Documentos de la UAB: https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsocua_a2016_cap2-3.pdf
- Luna González, A. (2015). *Proceso Administrativo*. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=7c9UCwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=proceso+administrativo+art%C3%ADculo+cient%C3%ADfico&ots=->

LBO2p4xQa&sig=lfE49eucPRqBTWt_ENSE_Bh6_bl#v=onepage&q=proceso%20administrativo%20art%C3%ADculo%20cient%C3%ADfico&f=false

- Marcó, F., Loguzzo, H., & Fedi, J. (2016). *Introducción a la Gestión y Administración en las Organizaciones*. Obtenido de Repositorio de la Universidad de Panamá: <http://up-rid2.up.ac.pa:8080/xmlui/handle/123456789/1884>
- Martín Cervantes, P. A. (2020). *Hacia un modelo estocástico eficiente para la valoración de activos financieros basado en el volumen de negociación: fundamentos*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=mmMLEAAAQBAJ&pg=PA71&dq=rentabilidad&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjC0c7LtY_zAhWLMOAKHVSJCyU4ChDoAXoECAkQAg#v=onepage&q=rentabilidad&f=false
- Meneses, J. (Septiembre de 2016). *El cuestionario*. Obtenido de Universitat Oberta de Catalunya: <https://femrecerca.cat/meneses/publication/cuestionario/>
- Münch, L. (2010). *Administración: Gestion organizacional, enfoques y proceso administrativo*. Obtenido de Auditor Lider: <https://www.auditorlider.com/wp-content/uploads/2019/06/Administraci%C3%B3n.-Gesti%C3%B3n-organizacional-enfoques-y-proceso-administrativo-1ed-Lourdes-M%C3%BCnch.pdf>
- Muñetón Santa, G., Ruiz Martínez, A., & Loaiza Quintero, O. L. (2017). *Toma de decisiones : explicaciones desde la ciencia aplicada del comportamiento*. Obtenido de Repositorio Institucional Universidad de Antioquia: http://bibliotecadigital.udea.edu.co/bitstream/10495/10014/1/MunetonGuberney_2017_TomaDecisionesCiencia.pdf
- Murillo, S. (2004). *Relaciones Humanas*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=xl-mNgBMlfsC&pg=PA55&dq=teoria+de+la+administracion+empirica&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjGu_y05_PyAhUKhuAKHfHbB6oQ6AF6BAgCEAI#v=onepage&q=teoria%20de%20la%20administracion%20empirica&f=false
- Osorno Balbín, A., Oquendo Gómez, E. M., Monsalve Trujillo, I. I., & Martínez Gómez, J. (2018). *Gestión del conocimiento, innovación para el crecimiento empresarial*. Obtenido de Revistas Universidad Católica Luis Amigó: <https://www.funlam.edu.co/revistas/index.php/SHA/article/view/1917/1527>
- Pérez Carballo Veiga, J. F. (Junio de 2015). *La gestión financiera de las empresas*. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=WJ16CgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA15&dq=funci%C3%B3n+financiera&ots=v7NquQVsDb&sig=YwfuFTM0UXBNOjslQ9wyxqVuidl#v=onepage&q=funci%C3%B3n%20financiera&f=false>
- Reza Trosino, J. C. (2017). *El gerente efectivo. Los fundamentos de la Administración, el trabajo en equipo y el liderazgo*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=GQunDwAAQBAJ&pg=PT28&dq=escuela+de+administraci%C3%B3n+emp%C3%ADrica&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwvjvZnT3OHxAhWUcc0KHfgKAIUQ6AEwAHoECAYQAg#v=onepage&q=escuela%20de%20administraci%C3%B3n%20emp%C3%ADrica&f=false>
- Salvador Morales, Z. G. (2016). *La planificación estratégica en la administración educativa para diseño de plan de seguimiento*. Obtenido de Repositorio

Universidad de Guayaquil:

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/32042/1/SALVADOR%20MORALES%20ZULEMA.pdf>

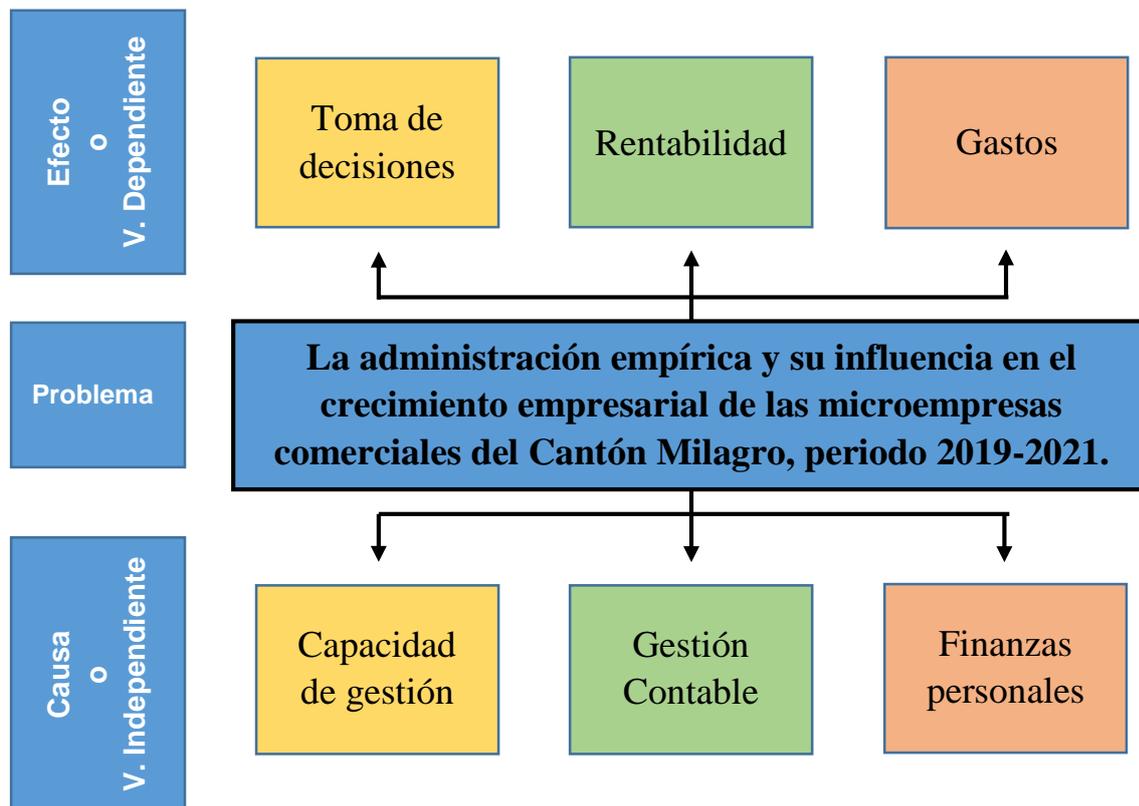
Sumba Bustamante, R. Y., & Santistevan Villacreses, K. L. (Octubre de 2018). *Las microempresas y la necesidad de fortalecimiento: reflexiones de la zona sur de Manabí, Ecuador*. Obtenido de Scielo Cuba: <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v10n5/2218-3620-rus-10-05-323.pdf>

Terán Rodríguez, M. R. (2015). *Crecimiento Empresarial mediante el mejoramiento del control de actividades operativas en el sector informal de Guayaquil*. Obtenido de Repositorio Universidad de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/8554/1/TESIS%20CRECIMIENTO%20EMPRESARIAL%20-%20%20MARGIE%20TERAN.pdf>

Villada, F., López-Lezama, J. M., & Nicolás Muñoz, G. (Diciembre de 2018). *Análisis de la Relación entre Rentabilidad y Riesgo en la Planeación de las Finanzas Personales*. Obtenido de Scielo: <https://scielo.conicyt.cl/pdf/formuniv/v11n6/0718-5006-formuniv-11-06-41.pdf>

ANEXOS

Árbol de Problemas



Matriz de Operacionalización Completa

Tema: La administración empírica y su influencia en el crecimiento empresarial de las microempresas comerciales del Cantón Milagro, periodo 2019-2021.					
PROBLEMA O NECESIDAD	OBJETIVO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES	INDICADORES	PREGUNTAS O ÍTEMS DE INVESTIGACIÓN
¿Qué influye en el crecimiento empresarial de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021?	Demostrar de qué manera la administración empírica influye en el crecimiento empresarial de las microempresas comerciales del Cantón Milagro, período 2019-2021.	La administración empírica influye en el crecimiento empresarial de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021.	VI: Administración empírica VD: Crecimiento empresarial	* Nivel de importancia de la experiencia para administrar. * Porcentaje de implementación de la intuición en el negocio. * Nivel de adaptación los nuevos cambios del entorno. * Valor de incremento de las utilidades.	<p>* ¿Cuál sería el nivel de importancia que ud consideraría a la EXPERIENCIA como parte de la administración en los negocios microempresariales?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Muy importante - Importante - Moderadamente importante - De poca importancia - Sin importancia <p>* ¿En qué rango de porcentaje ha implementado usted en su negocio la INTUICIÓN como medio de administración para conseguir la estabilidad deseada?</p> <ul style="list-style-type: none"> - 76-100% - 51-75% - 26-50% - 0-25% <p>* ¿Cómo ha sido su nivel de adaptación en los últimos años, en su microempresa, a los nuevos cambios del entorno?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fácil - Medianamente fácil - Indiferente - Difícil - Sumamente difícil <p>* Usted ha mantenido un incremento en sus utilidades (ganancias) en los últimos 3 años, de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Más de \$1000 - Entre \$701 y \$1000 - Entre \$401 y \$700 - Entre \$101 y \$400 - Menos de \$100

PROBLEMA O NECESIDAD (SISTEMATIZACIÓN)	OBJETIVO ESPECÍFICO DE LA INVESTIGACIÓN	HIPÓTESIS ESPECÍFICA	VARIABLES	INDICADORES	PREGUNTAS O ITEMS DE INVESTIGACIÓN
<p>¿Qué incide en la toma de decisiones de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021?</p>	<p>Establecer cómo la capacidad de gestión incide en la toma de decisiones por las microempresas comerciales del Cantón Milagro, período 2019-2021.</p>	<p>La capacidad de gestión incide en la toma de decisiones de las microempresas comerciales</p>	<p>VI: Capacidad de gestión VD: Toma de decisiones</p>	<p>• Fuente de conocimiento sobre el manejo de la microempresa. • Enfoque en que se direcciona la microempresa. • Razón de adquisición de productos. • Característica-Motivo para la contratación de trabajadores.</p>	<p>* ¿De quién aprendió usted sobre el manejo de su microempresa?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entidades de educación - Instituciones financieras - Autoformación - Familiares y amigos - Experiencia propia <p>* Considera usted que en la practica el método para dirigir su microempresa, se enfoca en:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alcanzar metas - Otorgar fuentes de trabajo - Obtener ganancias sobre lo invertido - Mantenerse en el mercado - Cubrir gastos personales <p>* Al momento de decidir sobre la adquisición (compras) de productos para su actividad comercial, usted considera:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Producto de calidad con precios altos - La necesidad del producto - Producto que genera más ganancia (Estándar) - La marca - Productos con precios económicos <p>* Al momento de contratar personal de ayuda en su negocio, que características usted considera:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Personas con estudios - Personas con experiencia - Recomendados - Familiares - Amigos

<p>¿Qué incide en la rentabilidad de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021?</p>	<p>Determinar de qué forma la gestión contable incide en la rentabilidad de las microempresas comerciales del Cantón Milagro, período 2019-2021.</p>	<p>La gestión contable incide en la rentabilidad de las microempresas comerciales</p>	<p>VI: Gestión contable VD: Rentabilidad</p>	<p>* Tipo de control de la contabilidad de la microempresa. * Rango de efectividad de la contabilidad de la microempresa. * Factores externos que afectan a la rentabilidad de la microempresa. * Razón para la determinación del precio para generar ganancias. * Estrategia precio para determinar la ventaja competitiva.</p>	<p>* Como maneja usted la contabilidad en la microempresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Por medio de un contador externo - Utilización de un sistema (software o Excel) - Forma mixta (Sistema y anotaciones en cuadernos) - Se apuntan en un cuaderno las compras, ventas y gastos - No llevan contabilidad <p>* Con qué porcentaje evaluaría usted la efectividad de su contabilidad para controlar su microempresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 76-100% - 51-75% - 26-50% - 1-25% - No existe control contable <p>* Que tipo de amenaza se ha enfrentado la microempresa en la cual ha puesto en riesgo sus ganancias:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Políticas económicas - Nuevos competidores / Competencias - Retención al cambio (tecnología) - Privación de créditos de las entidades bancarias - Deficiencia por parte de los proveedores <p>* Como determina usted el precio para vender sus productos y que estos les generen ganancias.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cálculo de precio de venta - Según la competencia - Según la demanda del producto - En función del coste - Por percepción <p>* Que estrategia de precio utiliza usted al momento de vender sus productos para competir con los demás negocios:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Precio por la calidad - Precio Según el mercado - Precios promocionales - Precios económicos para productos de bajo costo - No utilizo estrategias de precio
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>¿Qué influye en el incremento de los gastos de las microempresas del cantón Milagro, período 2019-2021?</p>	<p>Analizar de qué manera el manejo de las finanzas personales influyen en los gastos de las microempresas del Cantón Milagro, período 2019-2021.</p>	<p>El manejo de las finanzas personales influye en el incremento de los gastos de las microempresas comerciales.</p>	<p>VI: Finanzas personales VD: Gastos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dirección de distribución de los ingresos obtenidos. • Porcentaje de ingresos destinados para el ahorro. • Frecuencia de división de los gastos. • Tipo de gasto de mayor consumo de la microempresa. 	<ul style="list-style-type: none"> * ¿Dónde distribuye usted los ingresos obtenidos de su microempresa? <ul style="list-style-type: none"> - Pago de deudas personales - Compra de productos para la venta - Consumo personal - Reinversión en la microempresa - Pago de salarios * Cuanto de los ingresos de la microempresa destina al ahorro: <ul style="list-style-type: none"> - Entre el 11 - 15 % - Entre el 6 - 10% - El 5% - Menos del 4% - No ahorro * ¿Con qué frecuencia realiza la separación de los gastos familiares de los gastos de la microempresa? <ul style="list-style-type: none"> - Siempre separo - Casi siempre separo - A veces separo - Casi nunca separo - Nunca lo he realizado * ¿Qué tipo de gasto ha tenido mayor consumo dentro de su microempresa? <ul style="list-style-type: none"> - Pago a trabajadores - Pago de servicios básicos - Pago de arriendos - Pago a proveedores por productos sin salida - Mantenimiento (Equipo e infraestructura)
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Formato de Encuesta



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, EDUCACIÓN COMERCIAL Y
DERECHO
PROYECTO INTEGRADOR
ENCUESTA

Objetivo: Analizar de qué manera la administración empírica influye en el crecimiento empresarial de las microempresas comerciales del cantón Milagro, período 2019-2021, a través de la aplicación de técnicas de investigación que permitan profundizar en las causas del problema para dar paso a posibles soluciones.

Nota: La encuesta es esencial para dar paso a un trabajo de investigación que constituye el requisito del proceso de titulación de la Universidad Estatal de Milagro.

Nombre o Razón Social:	
RUC/RISE o Cédula:	
Dirección:	

MARQUE CON UNA SOLA X LA ALTERNATIVA

1. ¿Cuál sería el nivel de importancia que usted consideraría a la EXPERIENCIA como parte de la administración en los negocios microempresariales?

Muy importante	
Importante	
Moderadamente importante	
De poca importancia	
Sin importancia	

2. ¿En qué rango de porcentaje ha implementado usted en su negocio la INTUICIÓN como medio de administración para conseguir la estabilidad deseada?

76% - 100%	
51% - 75%	
26% - 50%	
0% - 25%	

3. ¿Cómo ha sido su nivel de adaptación en los últimos años, en su microempresa, a los nuevos cambios del entorno?

Fácil	
Medianamente fácil	
Indiferente	
Difícil	
Sumamente difícil	

4. Usted ha mantenido un incremento en sus utilidades (ganancias) en los últimos 3 años, de:

Más de \$1000	
Entre \$701 y \$1000	
Entre \$401 y \$700	
Entre \$101 y \$400	
Menos de \$100	

5. ¿De quién aprendió usted sobre el manejo de su microempresa?

Entidades de educación	
Instituciones financieras	
Autoformación	
Familiares y amigos	
Experiencia propia	

6. Considera usted que en la práctica el método para dirigir su microempresa, se enfoca en:

Alcanzar metas	
Otorgar fuentes de trabajo	
Obtener ganancias sobre lo invertido	
Mantenerse en el mercado	
Cubrir gastos personales	

7. Al momento de decidir sobre la adquisición (compras) de productos para su actividad comercial, usted considera:

Producto de calidad con precios altos	
La necesidad del producto	
Producto que genera más ganancia (Estándar)	
La marca	
Productos con precios económicos	

8. Al momento de contratar personal de ayuda en su negocio, que características usted considera:

Personas con estudios	
Personas con experiencias	
Recomendados	
Familiares	
Amigos	

9. ¿Cómo maneja usted la contabilidad en la microempresa?

Por medio de un contador externo	
Utilización de un sistema (software o Excel)	
Forma mixta	
Se apuntan en un cuaderno las compras, ventas y gastos	
No llevan contabilidad	

10. Con que porcentaje evaluaría usted la efectividad de su contabilidad para controlar su microempresa.

76% - 100%	
51% - 75%	
26% - 50%	
0% - 25%	

11. ¿Qué tipo de amenaza se ha enfrentado la microempresa en la cual ha puesto en riesgo sus ganancias?

Políticas económicas	
Nuevos competidores / Competencias	
Retención al cambio (tecnología)	
Privación de créditos de las entidades bancarias	
Deficiencia por parte de los proveedores	

12. Como determina usted el precio para vender sus productos y que estos les generen ganancias.

Calculo de precio de venta	
Según la competencia	
Según la demanda del producto	
En función del coste	
Por percepción	

13. Qué estrategia de precio utiliza usted al momento de vender sus productos para competir con los demás negocios:

Precio por la calidad	
Precio según el mercado	
Precios promocionales	
Precios económicos para productos de bajo costo	
No utilizo estrategias de precio	

14. ¿Dónde distribuye usted los ingresos obtenidos de su microempresa?

Pago de deudas personales	
Compra de productos para la venta	
Consumo personal	
Reinversión en la microempresa	
Pago de salarios	

15. Cuanto de los ingresos de la microempresa destina al ahorro:

Entre el 11 - 15 %	
Entre el 6 - 10%	
El 5%	
Menos del 4%	
No ahorro	

16. ¿Con que frecuencia realiza la separación de los gastos familiares de los gastos de la microempresa?

Siempre separo	
Casi siempre separo	
A veces separo	
Casi nunca separo	
Nunca lo he realizado	

17. ¿Qué tipo de gasto ha tenido mayor consumo dentro de su microempresa?

Pago a trabajadores	
Pago de servicios básicos	
Pago de arriendos	
Pago a proveedores por productos sin salida	
Mantenimiento (Equipo e infraestructura)	

Aval del Dato Poblacional

Consultas personalizadas



Cruce de variables del Directorio de Empresas y Establecimientos - DICE 2019

Provincia(s): Guayas; Cantón(es):
Milagro; Sector(es): [C] Comercio

Año: 2019

Provincia (s): Guayas

Cantón (es): Milagro

Sector (es): [C] Comercio

Variable d...: Numero de e...

Variable d...: Tamaño de ...

Variable ...: Provincia

	Número .. por Tama.. y Provincia Fuente: Di.. 09 Guayas
Microempresa	3.691
Pequeña empresa	146
Total	3.894

*Para poder descargar por favor salir de modo pantalla completa y dirijase a la parte inferior derecha de la pantalla a la opción "Descargar" y seleccione "Tabla Cruzada".

Evidencias (Fotos) de la aplicación de encuestas

