



**UNIVERSIDAD AGRARIA DEL ECUADOR**  
**FACULTAD DE ECONOMÍA AGRÍCOLA**  
**CARRERA CIENCIAS ECONÓMICAS**

**TRABAJO DE TITULACIÓN COMO REQUISITO PREVIO PARA  
LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
ECONOMISTA CON MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**ANÁLISIS DE FACTORES QUE LIMITAN EL DESARROLLO Y  
PERMANENCIA DE LAS MICROEMPRESAS EN EL SECTOR  
URDESA DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**

**LEYNNE MISSHELL SATIAN MOINA**

MILAGRO - ECUADOR

2022

**UNIVERSIDAD AGRARIA DEL ECUADOR**  
**FACULTAD DE ECONOMÍA AGRÍCOLA**

**CERTIFICACIÓN**

El suscrito, Econ. Melissa Arteaga Feraud, PhD., docente de la Universidad Agraria del Ecuador, en mi calidad de director, **CERTIFICO QUE:** he revisado el presente trabajo de titulación, **denominado “ANÁLISIS DE FACTORES QUE LIMITAN EL DESARROLLO Y PERMANENCIA DE LAS MICROEMPRESAS EN EL SECTOR URDESA DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**, el mismo que ha sido elaborado y presentado por la estudiante, **SATIAN MOINA LEYNNE MISSHELL**; quien cumple con los requisitos técnicos y legales exigidos por la Universidad Agraria del Ecuador para este tipo de estudio.

Atentamente,

---

**Econ. Melissa Arteaga Feraud, PhD.**

Guayaquil, 14 de febrero del 2022

**UNIVERSIDAD AGRARIA DEL ECUADOR  
FACULTAD DE ECONOMÍA AGRÍCOLA**

**TEMA**

**ANÁLISIS DE FACTORES QUE LIMITAN EL DESARROLLO Y PERMANENCIA  
DE LAS MICROEMPRESAS EN EL SECTOR URDESA DE LA CIUDAD DE  
GUAYAQUIL**

**AUTORA**

**LEYNNE MISSHELL SATIAN MOINA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**APROBADA Y PRESENTADA AL CONSEJO DIRECTIVO  
COMO REQUISITO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
ECONOMISTA CON MENCIÓN EN GESTIÓN  
EMPRESARIAL**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

---

**Econ. César Freire Quintero, PhD.  
PRESIDENTE**

---

**Ing. Fernando Rodríguez, MSc.  
EXAMINADOR PRINCIPAL**

---

**Econ. Melissa Arteaga Feraud, PhD.  
EXAMINADOR PRINCIPAL**

## AGRADECIMIENTO

Primero, agradezco a Dios por brindarme salud, sabiduría, fuerza y perseverancia para llegar hasta este punto, por darme los recursos necesarios mediante la ayuda de mi familia y lograr concretar esta meta.

Agradezco mucho a mis padres, que desde pequeña me han inculcado valores que refuercen mi personalidad y conseguir formar esta persona que hoy en día se convierte en una nueva profesional del Ecuador.

Agradezco también a mis hermanos en general que siempre fueron un apoyo y motivación no sólo en mis estudios, si no, en todos los proyectos de mi vida. En especial a Andy y Andrea que, a pesar de ser un par de adolescentes, mediante su sacrificio y el mío he logrado culminar toda mi carrera universitaria.

De igual manera agradezco a mi Tutora, Econ. Melissa Arteaga, que ha sido una excelente guía para desarrollar el presente trabajo de investigación, sus respuestas siempre han sido rápidas, a pesar que nunca ha sido mi docente de alguna materia me trato como si fuera una alumna de muchos semestres atrás.

Agradezco a mis docentes que, gracias a sus conocimientos, tiempo y paciencia en la Universidad, estoy logrando esta meta, en especial al Econ. Francisco Viera, quien ha estado presente prácticamente en todos los semestres, un buen docente y excelente profesional, gracias economista por sus conocimientos y dedicación en nuestra formación académica.

No ha sido fácil desarrollar esta tesis, aún más en una ciudad alejada a mi hogar, sin embargo, he dedicado mucho tiempo y amor para presentar buenos resultados, a todas esas personas que me han apoyado para hacer esto posible, muchas gracias.

## **DEDICATORIA**

Dedico esta tesis a mis padres, Janeth y Daniel que han sido el principal motor de mi vida junto a mis hermanos, este logro no sólo es mío, también es de ustedes, y por su puesto a mí misma, que yo más que nadie se cuánto esfuerzo me ha costado desarrollarla.

Dedico a mis docentes y a todas las personas que de manera directa o indirecta sentí su apoyo para finalizar este arduo proceso.

## **RESPONSABILIDAD**

La responsabilidad, derecho de la investigación, resultados, conclusiones y recomendaciones que aparecen en el presente Trabajo de Titulación corresponden exclusivamente a la Autora y los derechos académicos otorgados a la Universidad Agraria del Ecuador.

**Srta. Leynne Misshell Satian Moina**

**C. I. 0605913011**

## RESUMEN

Las microempresas son de vital importancia para el crecimiento y desarrollo económico de una nación. En el transcurso del tiempo, se enfrentan a diversos factores que detienen su evolución conduciéndolos a sufrir pérdidas económicas o en muchos casos, a ocasionar su pronto cierre. Es por esto, que el presente trabajo de titulación se enfoca en estudiar uno de los sectores más representativos de la ciudad de Guayaquil como es Urdesa y determinar qué tipo de factores recurrentes enfrentan los microempresarios. El presente trabajo de investigación utilizó una metodología inductiva aplicando la investigación cualitativa y cuantitativa, realizándolo a través de encuestas que fueron desarrolladas de manera física a una población de 130 microempresas situadas en el sector antes mencionado. En el desarrollo de los resultados se estableció la situación actual del mercado microempresarial, obteniendo que, las organizaciones económicas dedicadas al servicio de entretenimiento fueron las más influyentes a causa de ser Urdesa un sector reconocido por la diversión y distracción que ofrece. También, se determinó los factores que intervienen en el desarrollo de dichas organizaciones, los cuales fueron, la delincuencia, la excesiva competencia conduciéndolos a obtener bajas ventas, sin embargo, se destaca la aportación económica que generan las microempresas a la economía del sector, constatando un significativo aporte económico para el crecimiento y desarrollo de la ciudad. Por consiguiente, el presente estudio establece herramientas estratégicas con el fin de contribuir lineamientos aplicables en diferentes tipos de organizaciones económicas, como es el análisis DAFO y el diagrama espina de pescado o Ishikawa.

**Palabras claves:** *factores recurrentes, mercado microempresarial, organizaciones económicas, herramientas estratégicas,*

## SUMMARY

Microenterprises are of vital importance for the growth and economic development of a sector, city and, therefore, a country. Over time, they face various recurring factors that stop their development, leading them in many cases to suffer economic losses and even to their early closure without having completed at least five years of creation. The present research work used an inductive methodology applying qualitative and quantitative research, in order to know particular cases to reach a general conclusion, carrying it out through surveys that were physically developed to a population of 130 micro-enterprises established in the Urdesa sector of the city of Guayaquil. In the development of the results, the current situation of the microenterprise market was established, obtaining that the economic organizations dedicated to the entertainment service were the most influential because Urdesa is a sector recognized for the fun and distraction it offers. Also, the factors that intervene in the development of said organizations were determined, which were, delinquency, excessive competition leading them to obtain low sales, however, the economic contribution generated by micro-enterprises to the economy of the sector is highlighted, leading carried out a percentage comparison of the economic participation of the Urdesa sector with respect to the microenterprise market of the city of Guayaquil in general, confirming an important and significant economic contribution to the growth and development of the city. Therefore, this study establishes strategic tools that can support microenterprises in order to contribute applicable guidelines in different types of economic organizations, such as the SWOT analysis and the fishbone or Ishikawa diagram.

**Keywords:** *recurring factors, microenterprise market, economic organizations, strategic tools.*

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
Caracterización del Tema. ....	1
Planteamiento de la Situación Problemática. ....	2
Justificación e Importancia del Estudio. ....	2
Delimitación del Problema.....	3
Formulación del Problema.....	3
Objetivos. ....	3
Objetivo General. ....	3
Objetivos Específicos. ....	3
Hipótesis.....	3
Aporte Teórico o Conceptual.....	4
Aplicación Práctica. ....	4
<b>CAPÍTULO I .....</b>	<b>5</b>
<b>MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>5</b>
1.1 Estado del Arte.....	5
1.2 Bases Científicas y Teóricas de la Temática. ....	8
1.3 Fundamentación Legal.....	15
<b>CAPÍTULO II .....</b>	<b>17</b>
<b>ASPECTOS METODOLÓGICOS .....</b>	<b>17</b>
2.1. Métodos.....	17
2.2. Variables .....	19
2.3. Población y Muestra .....	20
2.4. Técnicas de Recolección de Datos .....	21
2.5. Estadística Descriptiva e Inferencial.....	21
2.7. Cronograma de Actividades .....	22
<b>RESULTADOS.....</b>	<b>23</b>
<b>DISCUSIÓN .....</b>	<b>51</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>53</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA CITADA .....</b>	<b>55</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>58</b>
<b>APÉNDICES .....</b>	<b>66</b>

## ÍNDICE DE ANEXOS

<b>Anexo N°1:</b> Operacionalización de las variables .....	<b>58</b>
<b>Anexo N°2:</b> Modelo de Encuesta.....	<b>60</b>
<b>Anexo N°3:</b> Evidencia de Aplicación de Encuestas.....	<b>64</b>
<b>Anexo N°4:</b> Cronograma de actividades .....	<b>65</b>

**ÍNDICE DE APÉNDICES**

<b>Apéndice N°.1</b> Ejemplificación DAFO .....	<b>66</b>
<b>Apéndice N°2:</b> Diagrama Causa-Efecto o Ishikawa .....	<b>67</b>

## INTRODUCCIÓN

### **Caracterización del Tema.**

Las microempresas cumplen un papel muy importante en la economía de cada nación generando riqueza, plazas de empleos y un importante aporte económico. En muchos casos, los emprendimientos son previamente estudiados y otras creadas sin una buena organización, administración y suficientes recursos financieros.

Dentro del grupo considerado microempresas, componen también los emprendimientos, pequeños locales o negocios familiares que desean establecerse como tal en un mercado competitivo, pero por omisión de un análisis previo de mercado se encuentran con barreras externas como internas que no les permiten su evolución conduciéndolos al camino de pérdidas económicas generando su pronto cierre y fracaso sin haber culminado sus 5 años de creación.

Exponer los principales factores fue pensado con designio de dar a conocer cuáles son estos problemas y las posibles soluciones que existen y han sido omitidos por las personas que anhelan empezar sus actividades económicas en el mercado empresarial. Mediante el transcurso de esta investigación se puede llegar a posibles soluciones que necesitan los emprendedores para crear una buena gestión administrativa.

El análisis se enfoca en estudiar el sector “Urdesa” de la Ciudad de Guayaquil la cual pertenece a una de las 5 zonas de la ciudad que se encuentran en auge económico. Además, el proyecto servirá como fuente de información para personas que van a iniciarse en los mercados competitivos como emprendedores o microempresarios y temen arriesgarse por falta de conocimiento de una investigación como esta.

Respecto a la metodología, el enfoque a aplicar será cualitativo y cuantitativo, ya que obtendremos datos numéricos para analizar la tendencia en ingresos del sector a ser estudiado, los datos serán recopilados de páginas webs oficiales estatales. Bajo el enfoque cualitativo se trabajará con encuestas con el

fin de obtener información actual y realista de las microempresas situadas en este sector.

El sector Urdesa de la ciudad de Guayaquil tiene un progresivo crecimiento económico, siendo uno de los sectores más significativos gracias a microempresas que se instalan convirtiéndose en un aliado para el desarrollo económico de la ciudad en general. Sin embargo, muchos de estos se encuentran con barreras de entradas, dificultades para afrontar problemas en el transcurso de sus actividades económicas y falta de apoyo de otras entidades con el fin de trascender su evolución en el mercado.

Por consiguiente, es sustancial exponer el origen y soluciones de los factores que experimentan los microempresarios en sus primeros años de creación.

### **Planteamiento de la Situación Problemática.**

Muchas veces las microempresas son creadas de manera desorganizada e improvisada en donde los emprendedores o microempresarios no tienen la suficiente experiencia o conocimiento para saber mantener su negocio en el mercado competitivo. La problemática va enfocada en identificar, analizar y resaltar cuales son los inconvenientes que causan el estancamiento o fracaso de las microempresas incluyendo desde su entorno hasta factores externos que pueden detener su evolución.

### **Justificación e Importancia del Estudio.**

Es de suma importancia conocer el estado actual micro empresarial de la ciudad de Guayaquil, centrándose más en Urdesa, también, si tal sector cuenta con el apoyo de otras entidades o el gobierno para tener la solvencia de continuar en el mercado.

Sin embargo, con el paso del tiempo muchas microempresas desaparecen, es fundamental conocer cuáles son los factores que llevan a determinada situación, que tipos de problemas lo ocasionan, ya sean por falta de apoyo de entidades gubernamentales o programas crediticios que ayudan a impulsarlos.

Mediante una amplia investigación de fuentes confiables como la SUPERCIAS, SRI e INEC, se procedió a obtener datos realistas que contribuyeron con el objetivo de la investigación y su respectivo análisis.

### **Delimitación del Problema.**

La presente investigación tiene como objeto analizar el estado actual de las microempresas en el sector Urdesa de la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas.

### **Formulación del Problema.**

¿Cómo los factores externos afectan el desarrollo de las microempresas en el sector Urdesa de la ciudad de Guayaquil?

### **Objetivos.**

#### **Objetivo General.**

Analizar los factores que impiden el desarrollo de las microempresas y su permanencia a través del tiempo en el sector Urdesa.

#### **Objetivos Específicos.**

- ✓ Establecer un diagnóstico actual del mercado micro empresarial en el sector Urdesa.
- ✓ Determinar los factores que inciden en la evolución de las microempresas en el sector.
- ✓ Valorar financieramente al aporte que generan las microempresas a la economía del sector.
- ✓ Plantear estrategias para lograr la permanencia de las microempresas en el sector.

### **Hipótesis.**

Los programas crediticios, el difícil acceso al mercado empresarial, capacitación y aplicación de las nuevas tecnologías son algunos de los factores más relevantes que inciden en el desarrollo y permanencia de las microempresas.

**Aporte Teórico o Conceptual.**

El presente trabajo busca exponer directrices que sirvan para nuevos o futuros microempresarios y emprendedores contribuyendo alineamientos para su permanencia en el mercado micro empresarial de la ciudad de Guayaquil.

**Aplicación Práctica.**

Esta investigación contribuyó al análisis y entendimiento sobre la actividad microempresarial y su aplicación en la ciudad de Guayaquil, además sirve como trabajo referente para nuevos empresarios siendo un apoyo mediante su información a futuras investigaciones.

## CAPÍTULO I

### MARCO TEÓRICO

#### 1.1 Estado del Arte

Con el fin de llevar a cabo la presente investigación se ha indagado en diversas fuentes literarias que incluyen artículos científicos, documentos y libros en relación al tema, obteniendo información y recopilando las más semejantes al proyecto, partiendo de lo siguiente.

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 generan otras posibilidades de trabajo a sectores desfavorecidos de la población (Sumba y Santistevan, 2018).

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico junto al Banco de Desarrollo de América Latina (OECD y CAF, 2019), en su investigación “Políticas para Pymes competitivas en la Alianza del Pacífico y países participantes de América del Sur”, señala que, las microempresas latinoamericanas representan alrededor del 3.2% de la producción, mientras que en Europa aportan seis veces más (20% del PIB) a pesar que tienen una participación similar en términos de la fuerza laboral que emplean, sin embargo, los países participantes de dicha investigación, incluido Ecuador, tienen que hacer frente a la presencia de un gran sector informal como parte integral para la estructura económica y del sector PYME.

De la misma manera, los retos a los que se enfrentan las Mipymes en Latinoamérica, se presentan también en Centroamérica. La baja competitividad y productividad del sector, la poca importancia relativa que manejan en la producción y exportación, así como los continuos problemas de formalización y supervivencia no han desaparecido. Sin embargo, las Mipymes en Centroamérica manifiestan un comportamiento positivo, dentro de la prudencia que demanda la falta de información precisa sobre impactos en términos de empleo, producción formalización y consolidación (Dini y Stumpo, 2018).

Dentro de los resultados obtenidos en la investigación titulada, “Obstáculo para las micro, pequeña y medianas empresas en América Latina”, se pudo establecer que, el acceso al financiamiento, la falta de recursos humanos especializados y el acceso a la tecnología se muestran como los obstáculos más importantes para el desarrollo de la MIPYME destacando el limitado acceso que tienen por parte de las instituciones financieras ocasionando su decrecimiento y en ciertos casos puede significar el cierre de sus operaciones (Molina y Sánchez, 2016).

Según la tesis doctoral desarrollada por la Universidad de Cataluña, explica el modelo de competencia para microempresarios en entornos deprimidos contribuyendo que, las famosas y nunca bien valoradas “economías de escala” y los apalancamientos operativos y financieros son muchas veces conceptos más estudiados en la mediana y grande empresa; en la microempresa estos temas son escasos y con poca aplicación. Se torna interesante que se investigue acerca del conocimiento que tienen los microempresarios sobre estos mecanismos empresariales y establecer en qué medida puede favorecer o no en su gestión administrativa financiera (Fernandez, 2018).

Es importante señalar que, mientras en Europa las políticas para el fomento de las Mipymes se han integrado progresivamente en los planes y medidas que se enfocan en el fortalecimiento de los territorios y en las redes que promueven el desarrollo de mercados, tecnologías, investigación y acceso al financiamiento, en América Latina las iniciativas en pro de las empresas de menor tamaño han mantenido un estatus separado y han logrado un escaso nivel de integración y coordinación con el resto de las políticas productivas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Dini y Stumpo, 2018).

La capacidad para identificar nuevos productos y procesos productivos, así como nuevos segmentos de mercado o nuevas oportunidades de negocios depende, de forma determinante, sobre todo en el caso de las microempresas y Pymes, de la construcción de mecanismos de cooperación e institucionalidad que faciliten la formación de redes entre empresas (Albuquerque, 2004).

Para constituir una organización económica, sin importar el tamaño de la empresa, estas deben tener claro el mercado a enfocarse. Sin embargo, otros elementos claves están en la competitividad, es fundamental también enfocarse en la implementación de innovaciones en sus productos o servicios, mantenerse actualizados con las tendencias, pensar globalmente y actuar localmente debido a que las tecnologías de información están enlazando al mundo, y a su vez, creando nichos de mercado (Molina y Sánchez, 2016).

Según el sitio web del Plan Nacional de Desarrollo (2017) "Fomentar el trabajo y el empleo digno con énfasis en zonas rurales, potenciando las capacidades productivas, combatiendo la precarización y fortalecimiento el apoyo focalizado del Estado e impulsando el emprendimiento" (p.87).

Es importante señalar que el estado ecuatoriano ha ejecutado diversos programas, entre ellos se encuentra "Produce Ecuador", este se encarga de diagnosticar potencialidades y oportunidades regionales y provinciales; el programa de fomento Emprende Ecuador dirigido al empresario - emprendedor, brindando información sobre emprendimiento, asesorías para la puesta en marcha de micro emprendimientos a través de la página web; el programa Innova Ecuador que promovía la innovación en la empresa y la diversificación productiva mediante el cofinanciamiento de proyectos innovadores (Sumba y Santistevan, 2018).

A pesar, de existir programas que ayuden a impulsar el sector de las microempresas, no todo pinta fácilmente para ellos cuando existen las mismas trabas en términos tributarios de parte del estado, como es el tema del pago de un impuesto sobre las ventas que revientan a más de un millón de microempresarios que constan en el catastro. Así lo plantea la cámara de comercio de Guayaquil y la Federación Nacional de Cámaras de comercio al expresar su preocupación tratando de implantar dos posibles soluciones. Sin embargo, la única respuesta obtenida actualmente fue el diferimiento del impuesto por parte del ex presidente Lenin Moreno.

Además, últimamente la Asamblea Nacional exhorto al presidente Guillermo Lasso a que envíe un proyecto de ley que derogue el pago del 2%

sobre las ventas de las microempresas, tema que fue parte de la propuesta de campaña del actual presidente de la República. Cámara de Comercio de Guayaquil y Federación Nacional de Cámaras de Comercio del Ecuador (CCG y CCE, 2021).

## **1.2 Bases Científicas y Teóricas de la Temática.**

En la investigación del presente tema es fundamental dar a conocer las principales definiciones de la temática a estudiar para su respectivo entendimiento, las cuales son las siguientes:

### **1.2.1 Emprendedor**

Luego de indagar en varias fuentes el concepto adecuado que encaja en una persona innovadora con ideales de cómo obtener ingresos y como proveer plazas de trabajo es aquel emprendedor.

Sin embargo, surge un concepto más aprobado que, indica la importancia de separar en teoría al emprendedor del inversionista, pues es una sana convicción de mirar al emprendedor como Fuente de cosas nuevas y como personas libres de otorgar leyes o crear ideales nuevos los cuales no tengan ninguna distinción (Bustamante y Barreto, 2014).

### **1.2.3 Empresario**

Muchas veces, al empresario lo conocen como emprendedor, sin embargo, entre muchos conceptos existentes, definen al empresario como aspiraciones de una persona al proponerse iniciar un negocio, considerando la encarnación de una idea en general que comprende la reunión del conjunto de elementos de orden material, humano y espiritual, esto es voluntad, trabajo, capital y el genio del empresario (Reynoso, 2014).

### **1.2.4 Microempresa**

El tema que nos convoca la presente investigación son las microempresas, es necesario tener en cuenta el concepto a basarnos, en dónde Avilés, et al. (2016), aporta la definición de una microempresa, que es, establecer un proyecto dando plazas de empleo a personas de la familia o de un sector en particular,

pero también puede ser definida como una unidad de producción de bienes o servicios donde el propietario es quien lleva la mayor parte de las actividades de negocio.

A continuación, según Herмосilla (2015), en su portal web educativo “ABC color”. Indica la clasificación de las microempresas dividiéndolos en propiedad del capital, actividades que desarrollan, cantidad de funciones que desarrollan, según la novedad de producción y según el tipo de investigación involucrada. Las cuales se detallan cada una de ellas para su mejor comprensión.

**1.2.4.1 Clasificación de las Microempresas según Propiedad del Capital.** Las microempresas según propiedad de capital se clasifican en tres segmentos los cuales se detallan a continuación:

- ✓ **Microempresas familiares**  
Cuando el propietario del capital es el grupo familiar, que se apropia de los beneficios que genera.
- ✓ **Microempresas asociativas**  
Surge de un acuerdo entre dos o más personas que aportan el capital básico para la puesta en marcha. Los beneficios se distribuyen en los asociados.
- ✓ **Microempresas unipersonales**  
Cuando el propietario del capital es una sola persona y, en consecuencia, es el que se apropia de los beneficios.

**1.2.4.2 Clasificación de las Microempresas según las Actividades que Desarrollan.** Existe una diferencia muy notoria tanto en microempresas productivas, que son las encargadas de transformar la materia prima en productos terminados y las microempresas comerciales, cuya función es vender bienes o servicios.

**1.2.4.3 Clasificación de las Microempresas según Cantidad de Funciones que Desarrollan.** Las funciones que desarrollan siempre dependerán de qué tipo de microempresa es, para esto se clasifican en tres tipos de funciones, los cuales son:

- ✓ **Microempresas de función única.**

Desarrollan una sola actividad que es el centro de su accionar

- ✓ **Microempresas de dos funciones.**

Generalmente, una función supera en importancia a la otra.

- ✓ **Microempresas de función múltiple**

Incorporan varias funciones, su gestión suele ser más complicada.

**1.2.4.4 Clasificación de las Microempresas según su Novedad de Producción.** Las microempresas que se encuentran en el mercado son pertenecientes a los siguientes grupos:

- ✓ **Microempresas de producción por copia.**

Generan bienes o servicios que ya están en el mercado, tratando de marcar alguna diferencia en el marketing para absorber demandantes.

- ✓ **Microempresas de producción innovadora.**

Fabrican nuevos bienes o servicios, o les introducen alguna modificación para posicionarlo.

**1.2.4.5 Clasificación de las Microempresas según el Tipo de Investigación Involucrada.** Existen tres tipos de microempresas que se clasifican según el tipo de investigación Involucrada, como son:

- ✓ **Microempresas de subsistencia.**

Poseen un bajo nivel de productividad que solo le permite generar ingresos que posibiliten la subsistencia del micro emprendedor y su familia.

- ✓ **Microempresas de acumulación simple.**

Las rentas que generan solo permiten superar los costos de producción, pero no logran excedentes importantes que les faciliten realizar inversiones en bienes de capital.

✓ **Microempresas de acumulación amplia.**

Tienen la capacidad de generar una elevada productividad de posibilita al micro emprendedor acumular excedentes, de manera que puede utilizarlos en la inversión para el crecimiento de la microempresa.

### ***1.2.5 Ciclo de Vida de las Microempresas***

Es fundamental conocer el ciclo de vida que atraviesan las microempresas y por ende saber el tiempo de vida de supervivencia para así tener un enfoque más claro en la investigación desarrollada.

En la revista “Espacios”, según los autores Valenzuela, Galvez, y Sepulveda (2019), en una investigación hecha en Chile que analizaron el ciclo de vida de las microempresas con un modelo de duración, se pudo obtener que, la supervivencia de las microempresas por financiamiento o a través de deuda, tienden a tener una supervivencia superior por lo menos hasta el sexto año. Por otro lado, las microempresas financiadas a través de capital propio y aportes gubernamentales muestran una curva de supervivencia menor que las financiadas inicialmente con deuda.

### ***1.2.6 Fuentes de Financiamiento.***

Las fuentes de financiamiento hacen referencia a los lugares donde se pueden acudir para obtener los recursos monetarios necesarios que cualquier empresa puede tener sin importar su tamaño, micro, pequeñas o medianas. Existen diferentes tipos de fuentes de financiamiento las cuales se dividen en internas o externas a la institución (Velastegui y Montenegro, 2013).

**1.2.6.1 Fuentes Externas.** El financiamiento se obtiene por terceras personas, por ejemplo:

- a) Proveedores
- b) Créditos bancarios

**1.2.6.2 Fuentes Internas.** Son las que la propia empresa genera de acuerdo a las actividades operativas y financieras que realizan, por ejemplo:

- a) Aportaciones a los socios
- b) Utilidades reinvertidas
- c) Depreciación y Amortización
- d) Incremento de pasivos acumulados
- e) Venta de activos

### ***1.2.7 Participación del Sistema Financiero Público y Privado hacia las Mipymes en el Ecuador***

Las instituciones financieras privadas (bancos, sociedades financieras, mutualistas) otorgaron créditos, contingentes y microcréditos a favor de las MIPYMES por un valor de \$6.999.173.732,65 a través de 999.882 operaciones. Estos créditos se concretaron en operaciones realizadas por 23 de bancos privados, 4 mutualistas y 10 sociedades financieras. Por otra parte, las instituciones financieras públicas otorgaron a las MIPYMES USD\$607.215.698,81 en créditos, contingentes y microcréditos a través de 172.268 operaciones.

Concluyendo que el financiamiento del sistema financiero privado a las MIPYMES es significativamente mayor, puesto que representan el 92% frente al 8% que otorgan las instituciones financieras públicas (Albella y Hernández, 2017).

### ***1.2.8 Factores que Delimitan el Desarrollo en Países Vecinos***

En un estudio realizado en Colombia García (2016), en su tesis de maestría titulada “Factores que impiden la sostenibilidad de las microempresas en el sector de comercio en Armenia-Quindío” indica los resultados de su investigación detallando de la siguiente manera:

- Uno de los factores que llevan al cierre de una microempresa es el alto nivel de informalidad, puesto que no realizan estudios previos y consideran que el montar una empresa se basa en conseguir un local y ubicar un letrero a las afueras del mismo, cuando lo que se debería hacer es un

ejercicio de planeación previo desde los puntos de vista comercial y financiero, así mismo un presupuesto de los recursos requeridos para proyectar la empresa durante un periodo de más de tres años.

- Otros de los factores más influyentes y relevantes en dicha investigación fueron: Nivel bajo de escolaridad de los dueños y empleados, conocimiento previo a instalarse en el mercado, falta de conocimiento administrativo, manejo de costos gastos financieros.

En otro estudio realizado en Perú, Alva (2017), en su artículo “Factores que predisponen la mortalidad de las microempresas en Perú. Caso del cercado de Lima”, tratando de obtener características realistas que conlleven a la desaparición de las empresas en el país desde las características de sus gestores, obteniendo los siguientes resultados.

- Uno de los principales factores de mortalidad de las microempresas es la falta de publicidad, la alta calidad de competencia ubicada cerca del sector, la falta de plan de negocio y de mecanismos de control de efectivo y la dificultad para conseguir buenos colaboradores o trabajadores.
- Es importante conceptualizar de forma diferente que promueva un aparato productivo integral en el que se conserven entre otros factores modelos de empresas sustentables a largo plazo, no solamente con creación de empleo, si no, con mantenimiento de las mismas, aumentando el ahorro de capital propio que favorezcan su crecimiento.

### ***1.2.9 Clasificación de las Empresas en Ecuador***

En el Ecuador la clasificación de las empresas está dada en función de dos variables: volumen de ventas anual y número de personas ocupadas. Las microempresas contarán con un máximo de 1 a 9 trabajadores y un volumen de ventas menores a los \$300.000. Las pequeñas empresas contarán con un rango de 10 a 49 trabajadores y un volumen de ventas de \$300.001 a \$1000.000. Mientras que, la mediana empresa tendrá un máximo de trabajadores de 50 a 199 con ingresos brutos de \$1000.001 a \$5000.000 dólares (Carvajal, Borja, y Vite, 2019).

### **1.2.10 Clasificación de las Empresas en Función de Facturación Anual en Ecuador.**

Según, Banco de Pichincha (BP, 2021), la clasificación para las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas según su facturación anual y está dada de la siguiente manera.

**Tabla 1**  
**Clasificación de las Empresas en Ecuador en función de su facturación anual.**

<b>Clasificación</b>	<b>Facturación anual</b>
Microempresa	=<100.000
Pequeña empresa	\$100.001,00 a \$1.000.000,00
Mediana empresa	\$1.000.000,0 a \$5.000.000,00
Gran empresa	Más de \$5.000.000,00

**Fuente: (BP, 2021). Elaborado por: La Autora, 2022**

### **1.2.11 Barreras para Microempresas en el Ecuador**

De la Torre (2015), en su maestría titulada “Barreras que desestimulan la asociatividad del sector manufacturero en Quito” afirmo que Las barreras que no permite un crecimiento mayor es el acceso al crédito, por diversos factores, como el desconocimiento de la respectiva tramitación, la elaboración de proyectos, entre otros, hace que dicha barrera sea muchas veces insuperable. Muchos microempresarios coinciden en que, venciendo las barreras mediante crédito, capacitación, disminución de procesos burocráticos y apoyo institucional, accederían a las ventajas de una buena estructura organizacional para su empresa y poder subsistir en el mercado. (p.36).

### **1.2.12 Aportación de las Microempresas Ecuatorianas al PIB**

En Ecuador, existen alrededor de 1´400,000 microempresas, que aportan un 12% del PIB.

### 1.3 Fundamentación Legal

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación, se fundamenta las bases legales, de conformidad la Superintendencia de Bancos y seguros y el Servicio de Rentas Internas.

#### 1.3.1 Superintendencia de Bancos y Seguros.

La Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS, 2011), artículo 5, sección II, indica la definición de los distintos tipos de créditos comerciales, donde explica que:

Se entiende por créditos comerciales todos aquellos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases, cuya fuente de pago constituyen los ingresos por ventas u otros conceptos redituables, directamente relacionados con la actividad financiada.

Además, explica los sub segmentos en que se dividen los créditos comerciales, los cuales tenemos: corporativos, empresariales a pequeñas y medianas empresas, cuyas características de la que nos enfocamos en la investigación es la siguiente:

- **Créditos comerciales PYMES – Pequeñas y medianas empresas.-**  
Son créditos directos y/o contingentes otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados a financiar diversas actividades productivas y de comercialización a una menor escala que el segmento empresarial, con ingresos por ventas u otros conceptos redituables anuales, directamente relacionados con la actividad productiva y/o de comercialización, que en conjunto sean mayor o igual cien mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 100.000,00) y menor a un millón de dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 1.000.000,000) y cuya fuente de pago provenga de dicha actividad.

### **1.3.2 Régimen Impositivo para Microempresas (SRI)**

En base a lo establecido por parte del Servicio de Rentas Internas (SRI, 2020), el capítulo III, artículo 253.11. Explica los deberes formales que deberán cumplir cada contribuyente que conste en el catastro como “microempresario”, según lo previsto en la normativa tributaria vigente. Establece que deberán cumplir con lo siguiente:

- Emitir comprobantes de ventas de conformidad con lo dispuesto en la normativa vigente
- Llevar contabilidad o un registro de ingresos y gastos según corresponda.
- Presentación de declaraciones.
- Presentación de anexos de información cuando corresponda.
- Los demás deberes formales señalados en el Código Tributario.

## CAPÍTULO II

### ASPECTOS METODOLÓGICOS

#### 2.1. Métodos

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se utilizó los métodos: Inductivo, cualitativo y cuantitativo con el fin de dar respuesta a los objetivos propuestos.

##### **Método Inductivo**

La inducción es una forma de razonamiento en la que se pasa del conocimiento de casos particulares a un conocimiento más general, que refleja lo que hay de común en los fenómenos individuales. Su base es la repetición de hechos y fenómenos de la realidad, encontrando los rasgos comunes en un grupo definido, para llegar a conclusiones de los aspectos que lo caracterizan. Las generalizaciones a que se arriban tienen una base empírica (Rodríguez y Pérez, 2017).

Mediante este método de investigación, partimos del análisis de la repetición de fenómenos sucedidos en el sector económico “Urdesa” y mediante las características más comunes encontradas establecer conclusiones generales de los aspectos que los distingue a este grupo definido de estudio logrando establecer un diagnóstico actual del mercado micro empresarial en el sector, el mismo que lleva a cabo el cumplimiento del primer objetivo

##### **Método cualitativo**

Comprende la investigación que produce datos descriptivos: Las propias palabras de las personas, habladas o escritas y la conducta observable. Así, la investigación cualitativa es inductiva, ya que, desarrolla conceptos partiendo de pautas de los datos y no recogiendo datos para evaluar hipótesis o teorías preconcebidas. Además, sigue un diseño de investigación flexible. El método cualitativo comienza un estudio con interrogantes vagamente formulados y estudia a las personas en el contexto de su pasado y en las situaciones en las que se hallan (Quecedo y Castaño, 2002, p.7).

En el presente estudio se usó el método cualitativo en el desarrollo del objetivo específico dos. La forma de aplicar este método al análisis de resultados de la investigación es, que por medio de las encuestas lleguemos a la situación real en que las microempresas se hallan actualmente logrando determinar los factores que inciden en la evolución de las mismas en el sector.

### **Método cuantitativo**

Usualmente parte de cuerpos teóricos aceptados por la comunidad científica con base en los cuales formula hipótesis sobre relaciones esperadas entre las variables que hacen parte del problema que se estudia. Su constatación se realiza mediante la recolección de información cuantitativa orientada por conceptos empíricos medibles, derivados de los conceptos teóricos con los que se construyen las hipótesis conceptuales. El análisis de la información recolectada tiene por fin determinar el grado de significación de las relaciones previstas entre las variables (Monje, 2011).

Con el fin de obtener datos numéricos como es el aporte que generan las microempresas a la economía del sector por medio de diferentes fuentes oficiales estatales para proceder a valorar financieramente, también logrando medir el grado de las relaciones entre las variables planteadas en la presente investigación.

#### ***2.1.1 Modalidad y Tipo de Investigación.***

El presente trabajo consta de un estudio de método cuantitativo, de modalidad no experimental, tipo descriptivo, con lo cual se busca recolectar datos o componentes sobre diferentes aspectos de las microempresas a estudiar y realizar un análisis y medición de los mismos.

### **Modalidad no experimental**

Hernandez, Fernández, y Baptista (2006), definen “Como una búsqueda realizada sin manipular deliberadamente las variables; Es decir, se trata de estudios donde no varían intencionalmente las variables independientes; es observar los fenómenos tal como ocurren en su contexto natural, para un análisis posterior” (p.245).

La investigación presenta una modalidad no experimental, dado que el objetivo para llegar a la recolección de datos es observar y analizar como incurren los factores externos en la evolución de las microempresas desde sus sucesos más naturales logrando recolectar de manera muy directa los datos para su posterior estudio.

## **Tipo Descriptivo**

De acuerdo con Hernandez et al. (2006), la investigación tipo descriptivo, busca presentar un panorama del estado de uno o más conjuntos de fenómenos, personas, objetos o indicadores en un determinado punto en el tiempo. Tal como dice su nombre, el objetivo de estos estudios es describir las variables presentes en un momento específico.

En el caso del presente estudio, mediante encuestas realizadas a empresarios del sector en un determinado periodo de tiempo, se pretende conocer el panorama de los factores que son más influyentes y comunes que inciden de alguna manera en el sector para después recolectar los datos de cada variable.

## **2.2. Variables**

### ***2.2.1 Variables Independientes***

- Programas crediticios
- Nivel de formación en los empresarios
- Implementación de nuevas tecnologías
- Obligaciones Tributarias.

### ***2.2.2 Variable Dependiente***

- ✓ Desaceleración de actividades micro empresariales

### ***2.2.3 Operacionalización de las Variables***

En el presente proyecto de investigación se determinaron las dimensiones de cada una de las variables que se tomaron en consideración para desarrollar los objetivos planteados. La información en detalle se encuentra en el Anexo N°1.

## **2.3. Población y Muestra**

### **2.3.1 Población**

También conocido como Universo a pesar que otros autores marcan cierta diferencia entre ambos, es el conjunto de individuos, objetos, elementos o fenómenos en los cuales puede presentarse determinada característica susceptible de ser estudiada.

En la página del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos proveen información sobre las empresas clasificadas por sectores económicos, tamaños y demás variables, sin embargo, sólo se encuentran por provincia y su respectivo cantón, mas no por sectores. De igual manera se pudo constatar que el SRI trabaja en su base de datos por Provincias, ciudades y parroquias, pero, tampoco por sectores.

A raíz de esto, se vio la necesidad de estudiar el sector físicamente más de cerca, aplicando como metodología el acudir personalmente al campo de estudio que es Urdesa y realizar una breve enumeración para contabilizar los locales que por sus características entran en el grupo de microempresarios. En dicha observación se contabilizó una población de aproximadamente 130 locales que entran al conjunto de microempresas y es la población de estudio.

Una vez analizada la información antes mencionada, el Total Poblacional comprenden las 100.847 microempresas existentes en diferentes sectores de la ciudad de Guayaquil según el Directorio de Empresas y Establecimientos publicado en la página oficial del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2021), y la población de estudio comprenden las 130 microempresas que se encuentran ubicadas en el sector Urdesa lo cual viene a ser el campo de investigación.

### **2.3.2 Muestra**

Para la presente investigación la muestra será la misma que la población de estudio, es decir netamente las 130 microempresas establecidas en el sector Urdesa del Norte de Guayaquil ya que la población es pequeña y suficientemente representativa.

## **2.4. Técnicas de Recolección de Datos**

### **2.4.1 Encuestas**

A propósito de desarrollar la presente investigación, fue esencial llevar a cabo encuestas dirigidas a los microempresarios establecidos en el sector, con el fin de recopilar datos particulares y lograr ser más precisos con los resultados de manera general; El formato de encuesta que se aplicó a los propietarios de dichas microempresas se aprecia en el Anexo N°2.

## **2.5. Estadística Descriptiva e Inferencial**

### **2.5.1 Estadística Descriptiva.**

En el presente trabajo de investigación se utilizó estadística descriptiva ya que la información que se pretende recolectar a través de encuestas será interpretada mediante tablas y gráficos para su respectivo análisis. La evidencia de la aplicación de encuestas realizadas se observa en el Anexo N°3.

### **2.5.1 Estadística Inferencial.**

La estadística inferencial cumple un papel muy importante en los proyectos de investigación, ya que se estudian técnicas o procedimientos con el fin de extender o generalizar la información de la muestra o la población ayudándonos con el análisis general de los resultados obtenidos.

Además, se implementó el modelo econométrico, análisis de regresión lineal múltiple con el fin de analizar estadísticamente los resultados de las variables en la presente investigación.

## **2.6 Análisis de regresión lineal múltiple**

La regresión lineal múltiple permite generar un modelo lineal, en el que el valor de la variable dependiente o respuesta (Y) se determina a partir de un conjunto de variables independientes llamadas predictoras (X1, X2, X3...). Es una extensión de la regresión lineal simple, por lo que es fundamental comprender esta última. Los modelos de regresión múltiple pueden emplearse para predecir el valor de la variable dependiente o para evaluar la influencia que tiene los predictores sobre ella.

Los modelos lineales múltiples siguen la siguiente ecuación:

$$Y_i = (\beta_0 + \beta_1 \times 1i + \beta_2 \times 2i + \dots + \beta_n \times ni) + e_i$$

Dónde:

- **$\beta_0$** . Es el término independiente. Es el valor esperado de Y cuando  $X_1, \dots, X_p$  son cero.
- **$\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_p$** . Son los coeficientes parciales de la regresión.
- **$\beta_1$** . Mide el cambio en Y por cada cambio unitario en  $X_1$  manteniendo  $X_2, X_3, \dots, X_p$  constantes.
- **$\beta_2$** . Mide el cambio en Y por cada cambio unitario en  $X_2$ , manteniendo  $X_1, X_3, \dots, X_p$  constantes.
- **$\beta_n$** . Mide el cambio en Y por cada cambio unitario en  $X_p$ , manteniendo  $X_1, \dots, X_{p-1}$  constantes.
- **e** Es el error de observación debido a variables no controladas.

## 2.7. Cronograma de Actividades

Para la elaboración de la investigación, se tomó en cuenta un cronograma en el que se indica desde el inicio y fin de la investigación las actividades desarrolladas, el cual se encuentra en el Anexo N°4.

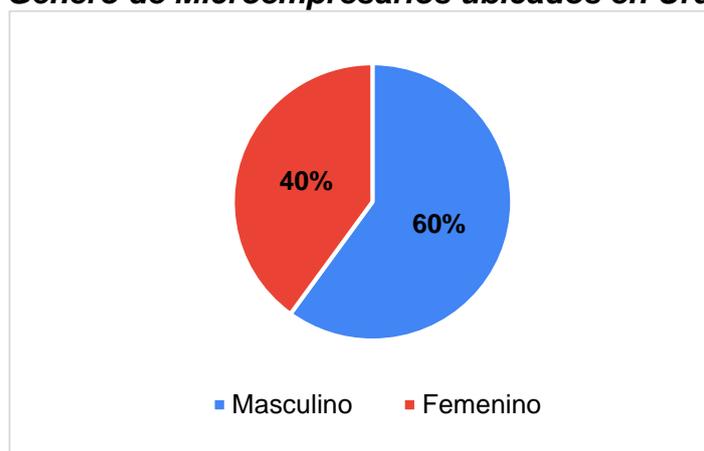
## RESULTADOS

A continuación, se desarrollan los objetivos específicos planteados en la investigación de manera ordenada para su mejor comprensión.

➤ **Diagnóstico actual del mercado microempresarial del sector Urdesa de la Ciudad de Guayaquil.**

Para dar cumplimiento de este objetivo, se procedió a visitar personalmente el sector y realizar una encuesta a los propietarios de las microempresas establecidas en Urdesa. Mediante una serie de preguntas, recopilando información, se pudo establecer el diagnóstico actual del mercado microempresarial, el cual se detalla a continuación mediante los siguientes gráficos.

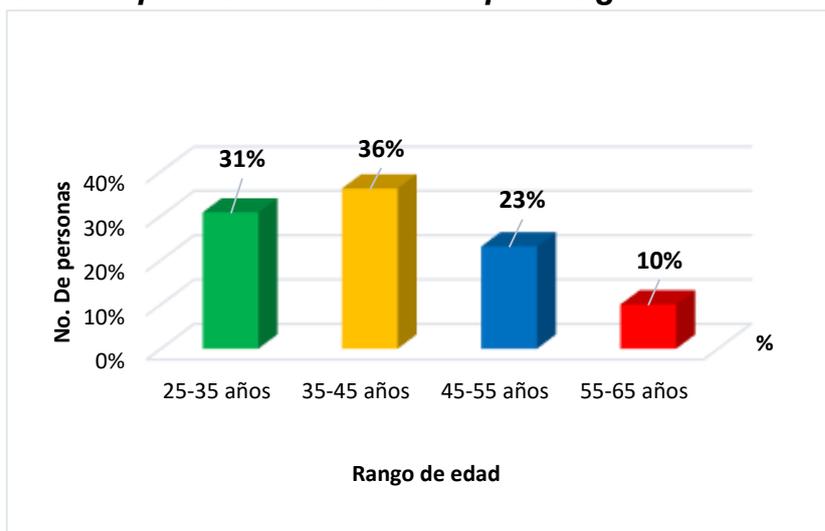
**Figura 1**  
***Género de Microempresarios ubicados en Urdesa***



**Elaborado por: La Autora, 2022**

**Análisis:** Debido al gran movimiento que Urdesa percibe en las noches, los locales más activos son restaurantes, bares y licorerías, esta situación provoca a que la mayoría de sus propietarios sean de género masculino siendo más expuestos a laborar en una ciudad peligrosa como es Guayaquil hasta altas horas de la noche, a diferencia de las mujeres que se guardan de correr el mismo riesgo.

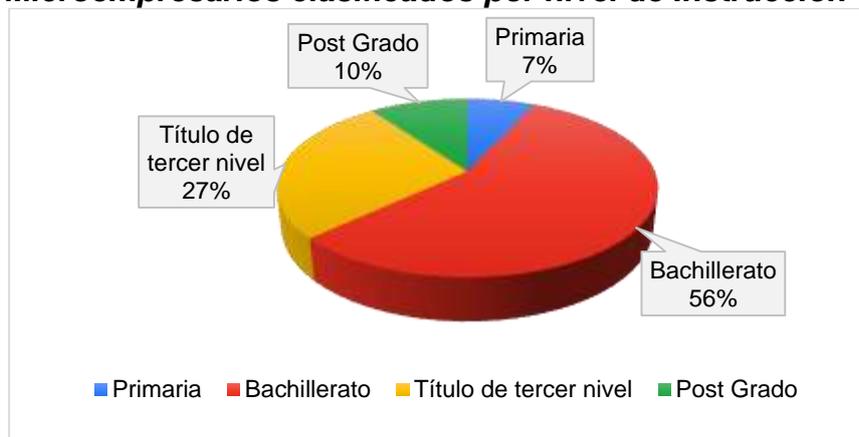
**Figura 2**  
**Microempresarios clasificados por rango de edad**



Elaborado por: La Autora, 2022

**Análisis:** Los propietarios de las microempresas en su mayoría están conformado por el grupo de adultos jóvenes, se observa una clara participación de las personas correspondientes entre los 25 a 35 años de edad, lo cual es algo muy bueno ya que denota el emprendimiento e intervención económica y comercial de la juventud, por último es poca la participación de adultos maduros que oscilan entre los 55 a 65 años de edad, estos pertenecen al grupo de personas que han sabido mantenerse en el mercado, sin embargo su participación no es representativa respecto a los otros grupos de edades.

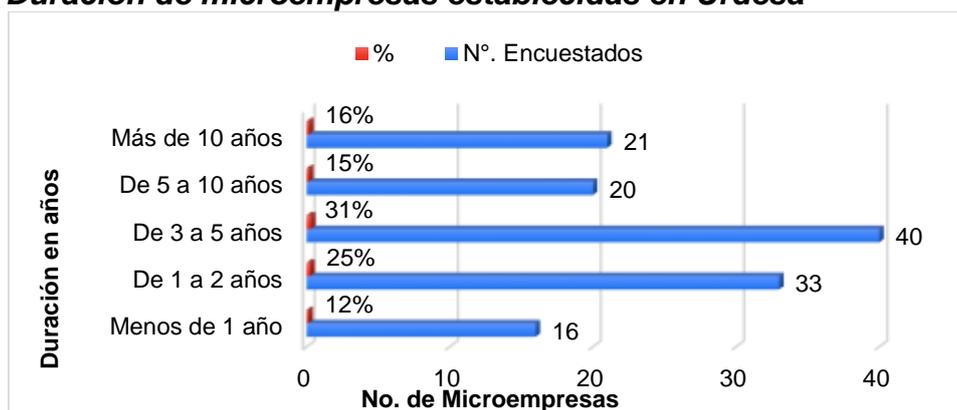
**Figura 3**  
**Microempresarios clasificados por nivel de Instrucción**



Elaborado por: La Autora, 2022

**Análisis:** El porcentaje más alto ocupan las personas que poseen título de segundo nivel y son muy pocos los propietarios que tienen un título de tercer y cuarto nivel, esto puede ser un factor clave que limitan la permanencia de las microempresas, ya que cuentan con cierta ventaja el tener una adecuada preparación y hacer uso de estrategias frente a obstáculos que les permita perdurar en el mercado.

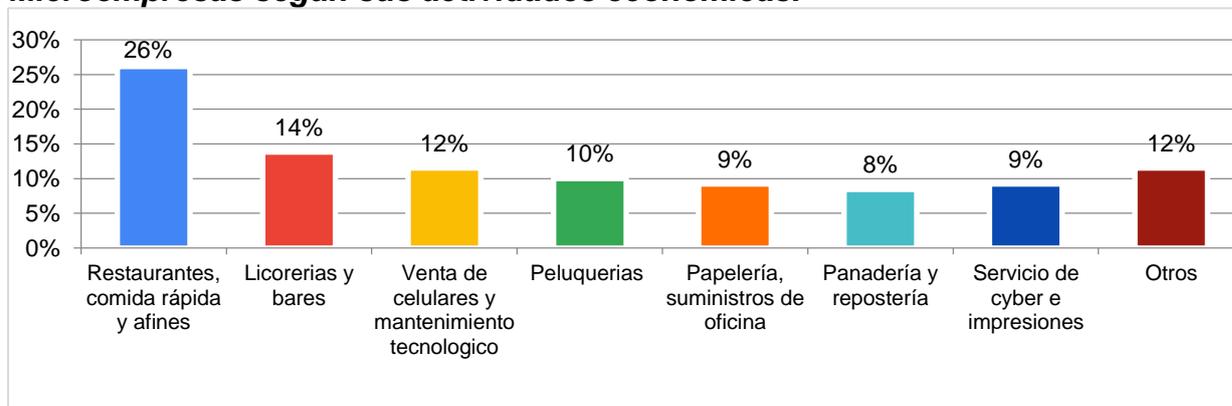
**Figura 4**  
***Duración de microempresas establecidas en Urdesa***



Elaborado por: La Autora, 2022

**Análisis:** Existe un estímulo que conlleve a la creación de nuevas microempresas en el sector. Según muestra la gráfica, los negocios que tienen una subsistencia actual menor a 5 años de creación son el porcentaje mayoritario en el mercado, se evidencia claramente que resulta difícil perdurar las microempresas que tienen más de 10 años de creación ya que representan un porcentaje minoritario en relación a las recién constituidas.

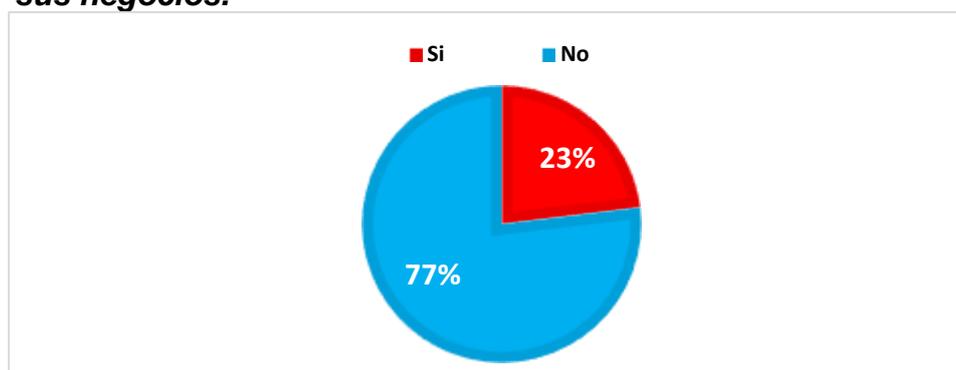
**Figura 5**  
***Microempresas según sus actividades económicas.***



Elaborado por: La Autora, 2022

**Análisis:** Urdesa es un lugar conocido por la diversión y el entretenimiento, lo cual provoca que tengan una mayor participación los restaurantes, locales de comida rápida, bares y licorerías. Se observa una intervención similar entre el servicio de cyber e impresiones y también las papelerías y suministros de oficina, sin embargo, la venta de celulares y mantenimiento tecnológico también ocupan un porcentaje representativo en el sector.

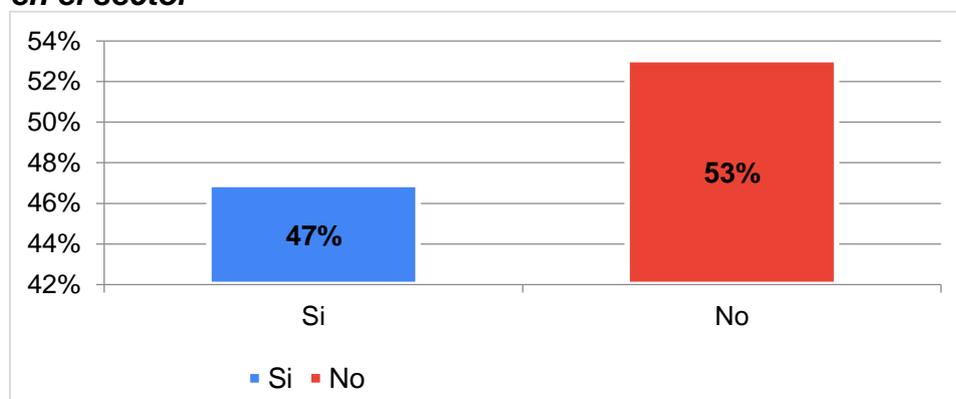
**Figura 6**  
***Microempresarios que consideran difícil el acceso a créditos para sus negocios.***



Elaborado por: La Autora, 2022

**Análisis:** Muchos de los propietarios de las microempresas indican que no tuvieron problema alguno respecto al acceso de créditos bancarios, ya sea para la constitución de dicho local o para impulsar su negocio en su trayectoria, el porcentaje que al contrario si percibieron dificultades o no corrieron con la misma suerte es un número bajo y no representativo.

**Figura 7.**  
***Microempresarios que percibieron dificultades para concretarse en el sector***

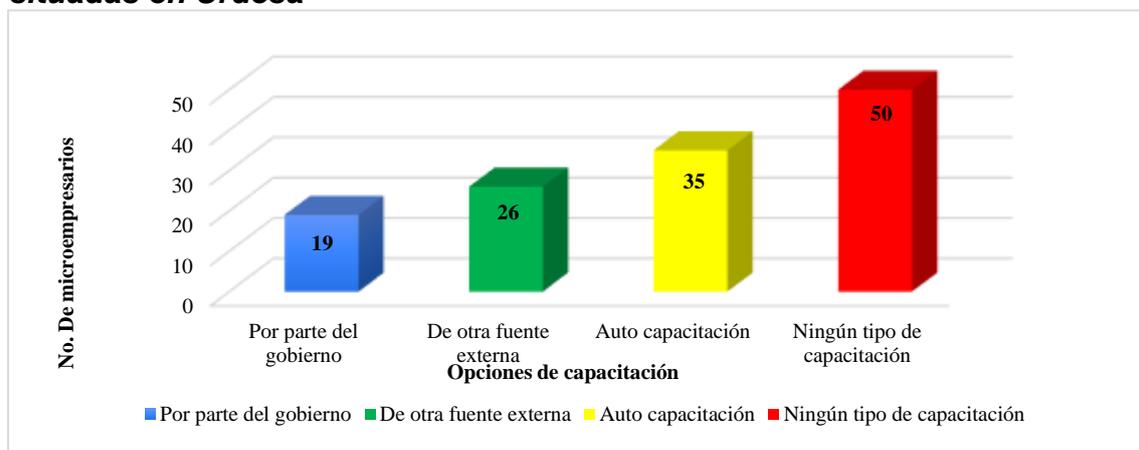


Elaborado por: La Autora, 2022.

**Análisis:** Se observa una aproximación en ambas opciones, sin embargo, cabe recalcar que la mayoría de dueños no presentaron dificultades para concretarse en el sector, es decir, el encontrar un punto estratégico que los convenga y llegar acuerdos con el arrendatario, por otra parte, de la misma manera no a todos les va bien, ya que muchos en cierta parte competían con otras personas por ganar ventaja respecto a la ubicación, mucho más si se trata de la Av. Víctor Emilio Estrada que es una de las calles más demandadas referente a la zona comercial que posee.

**Figura 8**

***Tipos de capacitación que reciben los propietarios de las microempresas situadas en Urdesa***

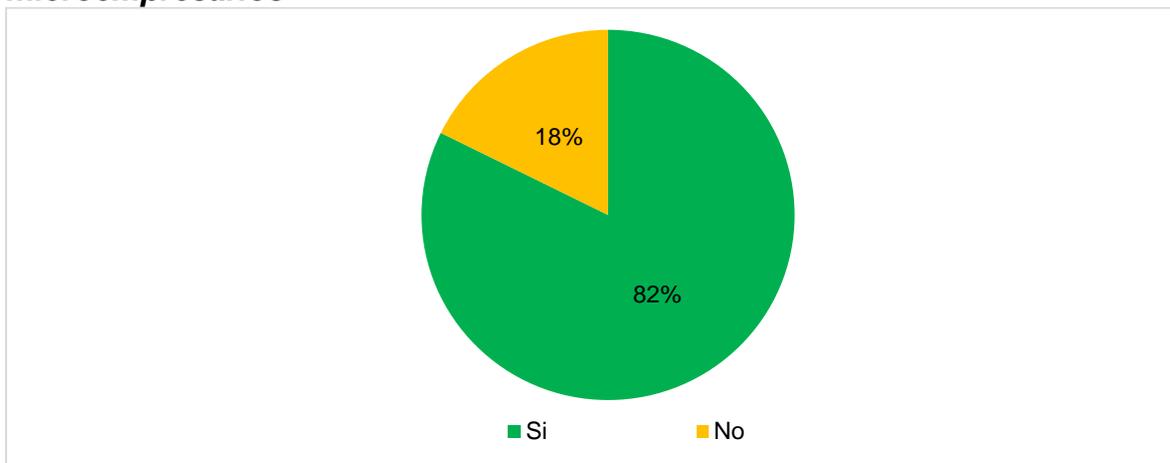


**Elaborado por: La Autora, 2022**

**Análisis:** Es muy evidente que la mayoría de propietarios de las microempresas en Urdesa no tiene ningún tipo de capacitación, lo cual puede ser un factor fundamental que no les permita desarrollarse y tener una subsistencia significativa en el mercado. La autocapacitación tiene un porcentaje también representativo, muchos microempresarios se benefician del aprendizaje de otra fuente externa como son la de sus proveedores y un número muy reducido tienen la preparación, en este caso por parte del municipio de Guayaquil, como fue su último programa en el año 2021 “Guayaquil en Marcha”.

**Figura 9**

***El sector se ha desarrollado conjunto a las nuevas tecnologías, según microempresarios***



**Elaborado por: La Autora, 2022**

**Análisis:** Un porcentaje muy significativo es testigo y aplica al desarrollo del sector con junto a las nuevas tecnologías, esto es algo bueno ya que el poseer aparatos tecnológicos agiliza los procesos tanto para sus clientes como para sus colaboradores incrementando sus ingresos y productividad, por otra parte se observa un porcentaje bajo que los propietarios de microempresas no cuentan con la misma ventaja de poseer aparatos tecnológicos, esto podría aumentar las posibilidades de estancarse y quedarse en el tiempo.

### **Análisis General de los resultados**

Cumpliendo con el desarrollo del primer objetivo, se realizó un análisis del diagnóstico actual del mercado microempresarial en el sector Urdesa de la ciudad de Guayaquil.

Los resultados muestran que el mercado actualmente está en su mayoría conformado por los restaurantes o negocios de comida rápida seguido por una amplia diversificación de otros negocios como son: Panadería, papelerías, servicio de cyber, licorerías, venta de víveres, ferretería y mantenimiento tecnológico (pregunta 5), no obstante, es importante recalcar que en su mayoría los propietarios son de género masculino (pregunta 1).

En términos generales también encabezan las personas con título de segundo nivel y muy pocas personas con título de tercer y cuarto nivel (pregunta

3), esto puede ser un factor importante que delimiten su desarrollo, ya que la constante preparación es de mucha ayuda para enfrentar los obstáculos que se puedan presentar en el trayecto del negocio, esto va de la mano en que la mayoría de microempresarios no reciben ningún tipo de capacitación (pregunta 9) y son pocas las personas que se preocupan por tener una y acuden a la autocapacitación, otro grupo de personas reducido mantienen capacitaciones constantes con sus proveedores mientras que muy pocas son beneficiadas con capacitaciones que brinda el Municipio de Guayaquil, no por selección o preferencias, si no por el seguimiento y responsabilidad que han hecho estas personas a la capacitación antes mencionada.

También es importante señalar que la mayoría de negocios tienen una subsistencia entre 3 a 5 años de creación (pregunta 4) lo cual no es algo bueno ya que evidencia la existencia de factores que influyen en su permanencia y son muy pocas las microempresas que tiene una existencia entre 5 a más de 10 años de creación, son negocios claves y representativos que han sabido mantenerse en un mercado competitivo como es Urdesa.

- **Determinar los factores que inciden en la evolución de las microempresas en el sector.**

Mediante las encuestas, pretender que los propietarios se sientan en confianza de comunicar las dificultades que últimamente han presentado fue un punto clave para el desarrollo del presente objetivo, exponiendo así los resultados a través de la siguiente figura.

**Figura 10**  
***Dificultades que enfrentan los propietarios de las microempresas***



**Elaborado por: La Autora, 2022**

**Análisis:** En su mayoría la alta competencia que existe en el sector es muy notoria y los microempresarios tienen muy claro que día a día compiten con negocios ya estructurados y otros que recién se establecen, sin embargo, no todo se torna fácil para ellos a pesar de situarse en un lugar muy transcurrido y demandado como es Urdesa ya que un porcentaje altamente representativo ocupan los negocios que se ven afectados por las ventas bajas, consecuencia de la Postpandemia.

### **Factores que delimitan la permanencia y desarrollo.**

Entre las opciones que se mencionó a los microempresarios, unos fueron más reiterativos que otros, los cuales se convirtieron en los principales puntos de análisis para el desarrollo y exposición del presente objetivo, detallando a continuación los 3 principales factores repetitivamente mencionados por los encuestados:

- Mucha competencia
- Bajas ventas
- Delincuencia

### **Análisis general**

Uno de los principales factores que delimitan el desarrollo de las microempresas es la “*Alta competencia*”, día a día se establecen nuevos negocios que fijan objetivos de cumplimiento para lograr su permanencia y evolución, pero tienen que competir con locales que ya cuentan con clientes fijos o brindan un servicio o producto de calidad, por un lado es un punto bueno ya que crean la denominada “competitividad” y esto les obliga a que innoven o se esfuercen por tratar de subsistir en el mercado, sin embargo, los que intentan establecerse sin antes plantear estrategias de supervivencia o desarrollo son los que no perduran en el sector y los mismos que cierran su negocio sin antes haber cumplido por lo menos los 3 a 5 años de creación.

Otro factor importante son las “*Bajas Ventas*”, actualmente Ecuador inicia una leve recuperación económica producto de la Pandemia, los comercios no se han recuperado totalmente y sus ventas no son iguales a comparación de años anteriores, muchos locales se vieron en la obligación de cerrar totalmente, otros cerraron temporalmente y otros intentan reestructurarse y levantarse poco a poco del daño económico que golpeo a las familias, empresas y emprendedores en el mundo entero.

Y como si fuera poco, otro factor importante que no puede ser omitido es la “*Delincuencia*”, en términos generales Guayaquil es una de las ciudades con un alto índice delictivo, Urdesa siendo una zona de prestigio que brinda productos y servicios a un nivel considerado de estrato social medio alto es un boom imprevisto que el sector también sea víctima de los antisociales, los ciudadanos ya no tienen la misma confianza y seguridad de salir tranquilos por las calles, recurren cada vez en un porcentaje menor por temor de la inseguridad que presenta el sector provocando que los locales presenten menos ingresos y por ende su aporte económico al desarrollo del sector también sea menor. Por último, como factor que impidan su desarrollo está en el “régimen impositivo para

microempresarios”, ya que dicho impuesto muchos aparte de ver como una obligación lo toman como una carga más y presión tributaria.

A continuación, se argumenta detalladamente del tema.

### **Análisis General: Conclusión sobre Régimen Impositivo para microempresas (2%)**

Como resultado de la pregunta 12, era necesario conocer la opinión de los microempresarios sobre el impuesto aplicado a partir del segundo semestre del año 2020 en el periodo de ese entonces el Sr presidente. Lenin Moreno.

Una parte de los contribuyentes aceptaban y no tenían queja alguna del impuesto por motivo de desconocimiento del tema, su única preocupación es tener su estado tributario al día libre de deudas. Sin embargo, en su mayoría expresaron preocupación y disgusto al preguntarles su opinión sobre dicho tema, incluido personas que tienen su negocio establecido un tiempo prudente en el sector.

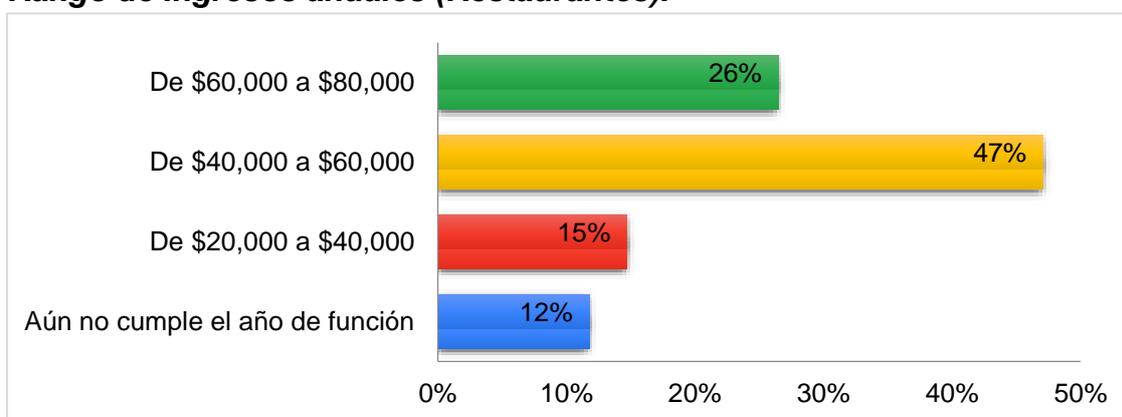
Este grupo de personas señalan que es un impuesto inmoral y se ven afectados aquellos que operan un negocio familiar, sin embargo, están incluidos en el catastro señalados como microempresarios, también personas que tienen otra actividad económica y se ven obligados a pagar dos veces debido a ambas actividades que realizan. Mencionan que no se les debe aplicar un impuesto sobre las ventas sin importar si obtuvieron ganancias o pérdidas durante el año del ejercicio fiscal, ya que no están considerando los gastos que este grupo de personas tienen, ya que muchos alquilan en el sector y aquel gasto fijo es una cantidad relevante debido a la ubicación.

Muchos de los encuestados señalaban que esperan la pronta eliminación o sustitución del impuesto por uno que considere sus utilidades o se pague progresivamente, en base al cumplimiento como propuesta de campaña del actual presidente, Sr. Guillermo Lasso.

- **Valorar financieramente al aporte que generan las microempresas a la economía del sector.**

Como parte de cumplimiento del presente objetivo, fue fundamental las respuestas de los propietarios de las microempresas en base a la pregunta 6 del formulario, con el fin de obtener el rango de ingresos anuales que perciben los microempresarios clasificándolos así según la actividad económica que se registra en el sector, los cuales se detalla en las siguientes figuras.

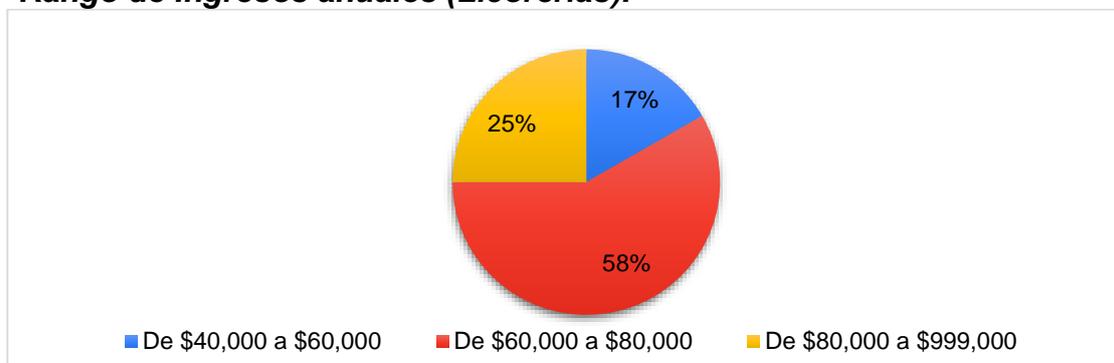
**Figura 11.**  
***Rango de Ingresos anuales (Restaurantes).***



**Elaborado por: La Autora, 2022**

**Análisis:** El rango de ingresos anuales que predominan los negocios que se dedican a la venta de comidas rápidas, restaurantes o afines oscilan entre los \$40.000 a \$60.000 en su mayoría y los que generan menos ingresos son los recién establecidos o los que están por cumplir el año de función.

**Figura 12.**  
***Rango de Ingresos anuales (Licorerías).***

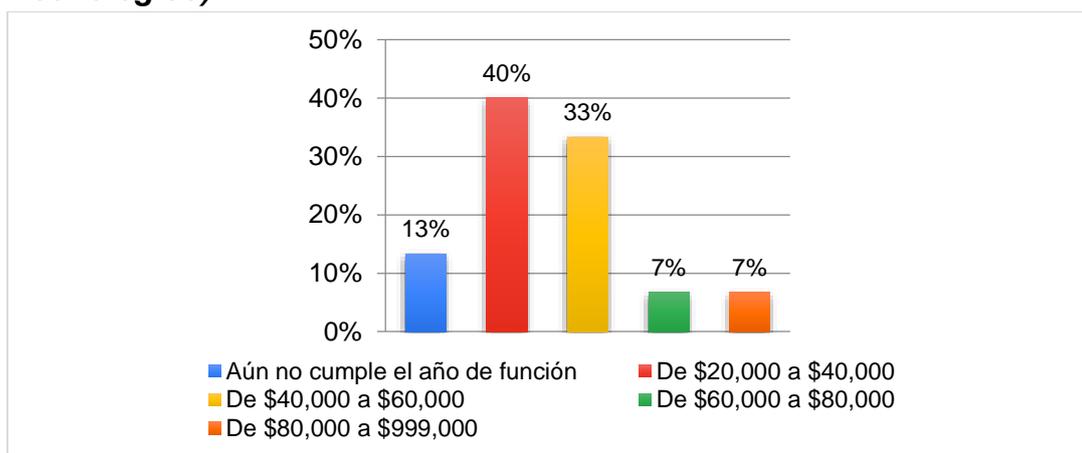


**Elaborado por: La Autora, 2022**

**Análisis:** Los negocios dedicados a la venta de alcohol o bar, tienden a recibir ingresos entre los \$60.000 a \$80.000, un rango mayor en comparación de otras actividades económicas, esto se debe a la alta demanda de los consumidores y sin duda algo que caracteriza al sector es el entretenimiento que ofrece.

**Figura 13.**

***Rango de Ingresos anuales (Venta de celulares y mantenimiento tecnológico)***

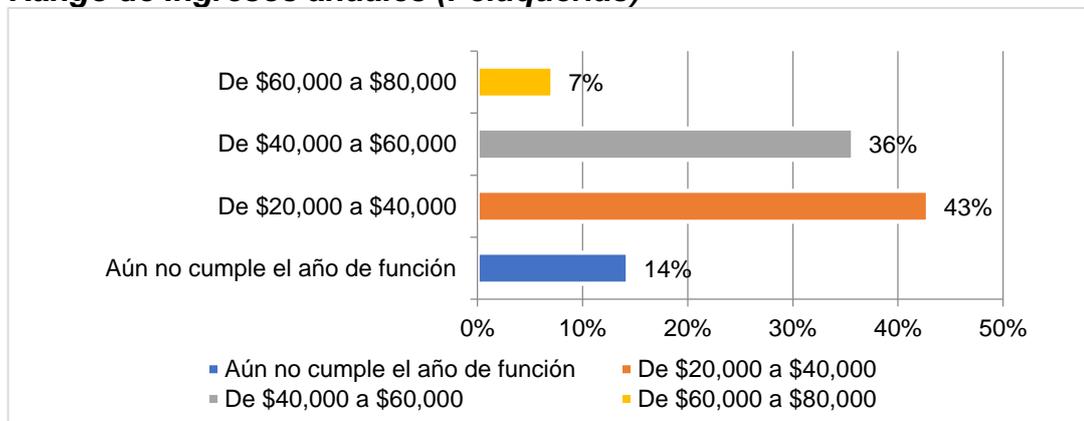


**Elaborado por: La Autora, 2022**

**Análisis:** La venta de celulares y mantenimiento tecnológico ocupan en su mayoría unos ingresos anuales correspondientes de \$20.000 a \$40.000, un rango que se encuentra muy por debajo respecto a otras microempresas dedicadas a diferentes actividades económicas.

**Figura 14**

***Rango de Ingresos anuales (Peluquerías)***

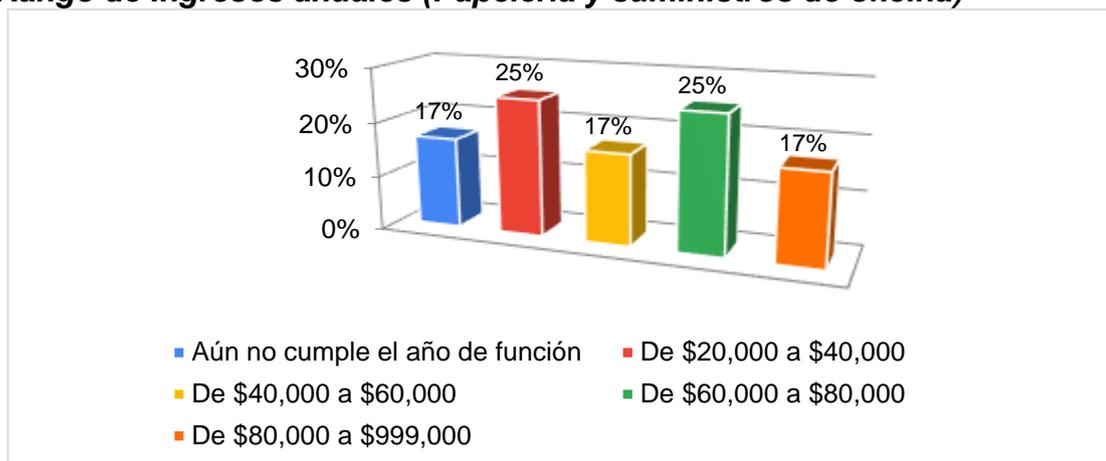


**Elaborado por: La Autora, 2022**

**Análisis:** Los negocios también dedicados al corte de cabello y servicios afines, oscilan entre los \$20.000 a \$40.000 dólares, seguidos hasta por los \$80.000 dólares en ingresos anuales, esto representa una similitud en los ingresos respecto a la actividad económica de las microempresas dedicadas a la venta de celulares, palerías y servicios de cyber e impresiones.

**Figura 15**

**Rango de Ingresos anuales (Papelería y suministros de oficina)**

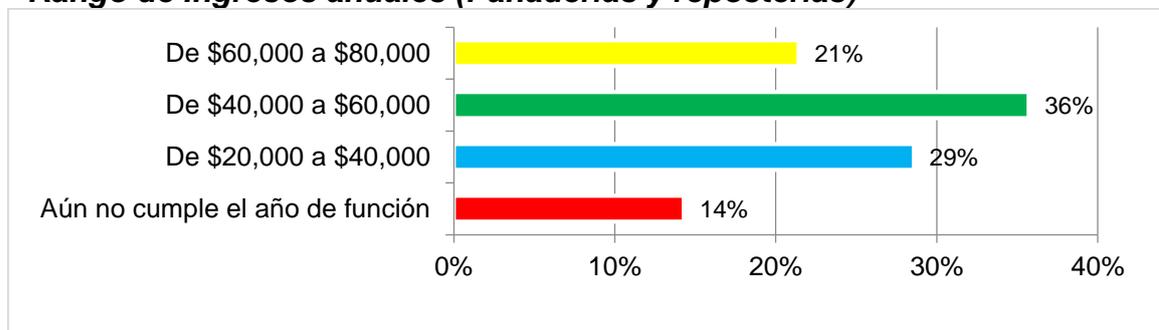


**Elaborado por: La Autora, 2022**

**Análisis:** Las papelerías, a pesar de ser un tipo de negocio demandado día a día, la figura demuestra lo contrario, sus ingresos anuales no se ubican en el mayor rango existentes, esto se debe a la baja demanda que existe actualmente en un país donde las clases aún son virtuales y ciertas empresas prefieren el home office.

**Figura 16**

**Rango de Ingresos anuales (Panaderías y reposterías)**

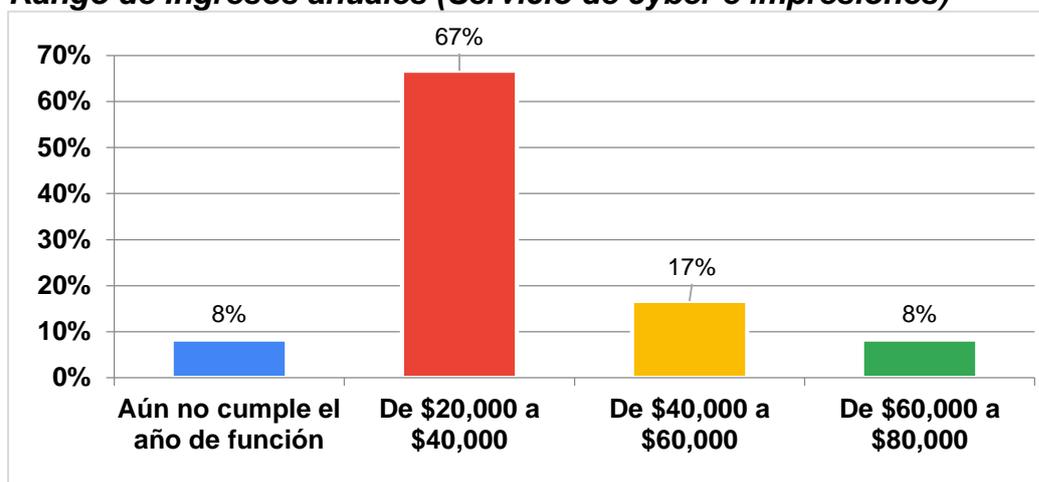


**Elaborado por: La Autora, 2022**

**Análisis:** Respecto a las panaderías, sus ingresos anuales oscilan entre los \$20.000 a \$40.000, como se mencionó anteriormente, un rango muy por

debajo a comparación de otras microempresas con actividades económicas diferentes, es decir, el sector resulta ser más rentable para un tipo de negocios que para otros.

**Figura 17**  
**Rango de Ingresos anuales (Servicio de cyber e impresiones)**

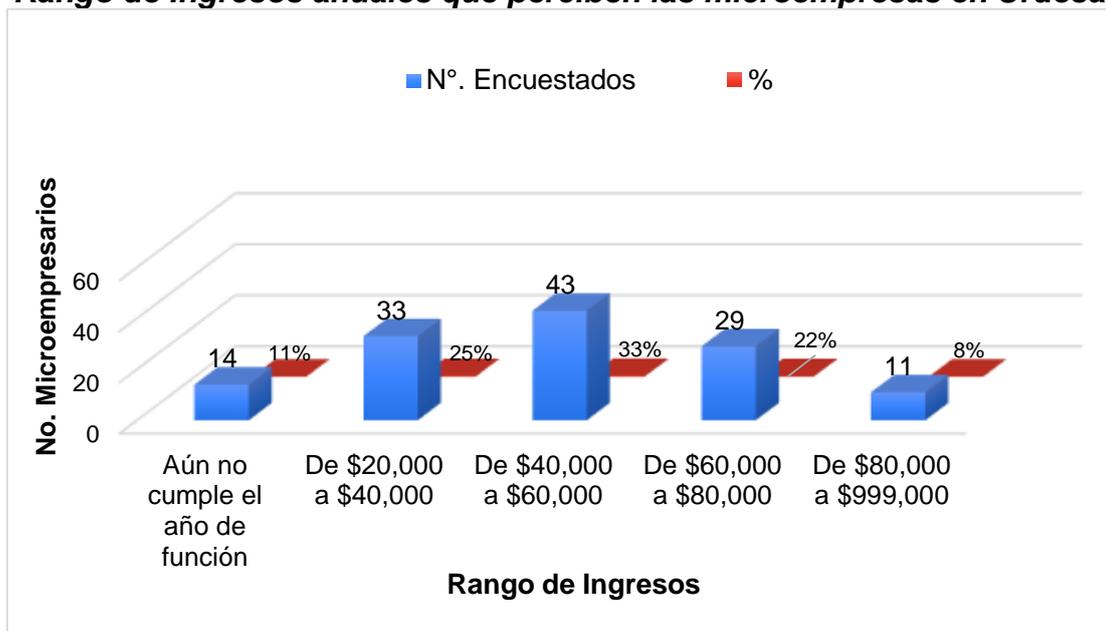


Elaborado por: La Autora, 2022

**Análisis:** Respecto a las microempresas que ofrecen servicio de cyber, impresiones y demás relacionados, los ingresos que oscilan en la mayoría de este tipo de negocios es de \$20.000 a \$40.000, sin duda, registran un rango menor de ingresos respecto a otro tipo de locales comerciales, esto se debe a que en la actualidad no cuentan con la misma demanda de hace 3 años atrás, se refiere a los colegios, institutos y centros educativos que se encuentran cerca al sector estudiado.

Una vez detallado el rango de ingresos anuales según sus actividades económicas, fue necesario señalar el rango de ingresos a nivel general del sector, el cual se presenta a través del siguiente gráfico.

**Figura 18**  
**Rango de Ingresos anuales que perciben las microempresas en Urdesa**



Elaborado por: La Autora, 2022

Entre los ingresos anuales de \$40.000 a \$60.000 son los que la mayoría de las microempresas registran durante un año fiscal, sin embargo, cabe mencionar que son muy pocos los negocios que generan entre \$80.000 a menos de \$100.000 anuales, esto indica que en dicho mercado predominan los locales que obtienen la mitad de los ingresos de los que obtienen las microempresas más fuertes que generan más ingresos en el sector.

En base a lo anterior detallado, se orientó a obtener un promedio general de los ingresos anuales que registran los propietarios de las microempresas y así determinar el aporte que estos negocios generan a la economía del sector y por ende la aportación económica que tiene respecto a la ciudad de Guayaquil, utilizando la siguiente fórmula para calcular promedio de datos agrupados:

$$\bar{x} = \frac{\sum_i^n 1^x i^f i}{n}$$

**Tabla 2**  
**Promedio general de los ingresos que generan las microempresas en el sector.**

<b>X</b>	<b>f<sub>i</sub></b>	<b>X<sub>i</sub></b>	<b>X<sub>i</sub>.f<sub>i</sub></b>
[ 10,000 , 20,000 >	33	15,000	495,000
[ 20,000 , 40,000 >	14	30,000	420,000
[ 40,000 , 60,000 >	43	50,000	2150,000
[ 60,000 , 80,000 >	29	70,000	2030,000
[ 80,000 , 99,000 >	11	89,500	984,500
<b>Total</b>	<b>130</b>	<b>254,500</b>	<b>6079,500</b>

**Nota:** Los rangos de la primera fila corresponden a los negocios que aún no cumplen el año de función.

**Fuente:** Encuesta aplicada.

**Elaborado por:** La Autora, 2022

Una vez aplicada la fórmula como último paso fue dividir el total de  $X_i.f_i$  (6079,500) para la muestra total de la investigación, en este caso 130 microempresas, obteniendo así el siguiente promedio como resultado: **\$46,765**

Es decir, el sector micro empresarial aporta con un promedio de \$46.765 dólares anuales a la economía del sector Urdesa.

A continuación, se presentan los ingresos de las microempresas en términos generales de la ciudad clasificados por sectores económicos correspondientes al año 2020.

**Tabla 3**  
**Ingresos de microempresas por sectores económicos en Guayaquil (2020)**

<b>Sectores Económico</b>	<b>Ingresos Microempresas</b>	
Servicios	\$	204,100
Comercio	\$	93.478
Industrias Manufactureras	\$	21.931
Construcción	\$	21,363
Agricultura y ganadería	\$	9,874
Explotación de mina y petróleo	\$	677
<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>351.425</b>

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadístico y Censos.

**Elaborado por:** La Autora, 2022.

Las microempresas de la ciudad de Guayaquil en el sector servicios, registraron unas ventas equivalentes a \$204.100 dólares mientras que el sector

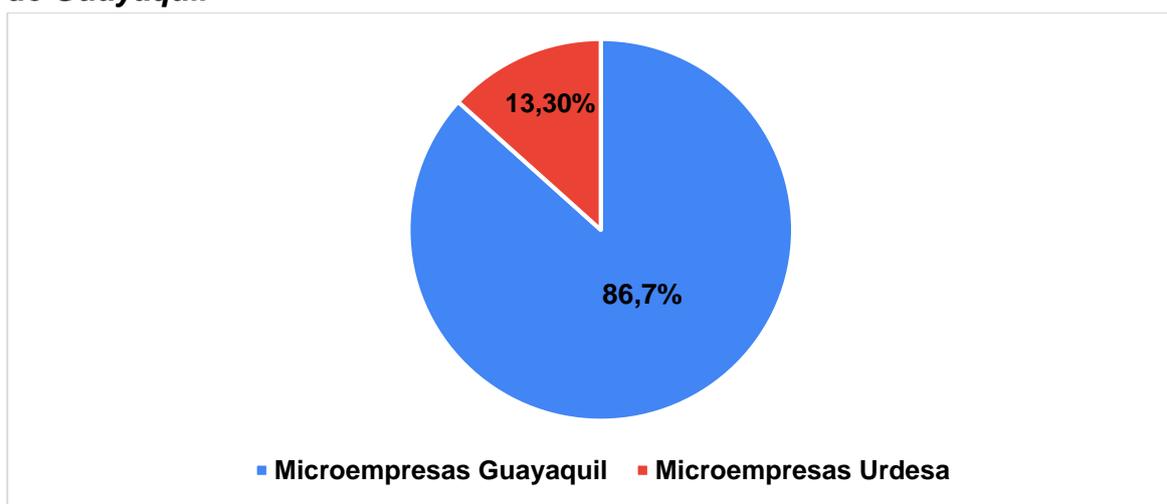
comercio registró ventas de \$93.478, siendo ambos sectores los más predominantes de la ciudad, seguidos por el sector de Industrias Manufactureras, construcción, agricultura y ganadería y explotación de minas y petróleo.

Por consiguiente, fue importante determinar cuál es la participación de los ingresos que generan las microempresas situadas en Urdesa respecto a las microempresas en general de la Ciudad de Guayaquil, mediante la siguiente operación  $(46.765/351.425*100)$  obteniendo así el siguiente resultado.

A continuación, se refleja la participación de los ingresos que generan las microempresas en el sector Urdesa respecto a la ciudad de Guayaquil en términos porcentuales.

**Figura 19**

***Participación del sector microempresarial de Urdesa, respecto a la ciudad de Guayaquil***



**Elaborado por: La Autora, 2022**

**Análisis:** Gracias a las microempresas que se encuentran establecidas en el sector, Urdesa tiene una participación correspondiente al 13.30% en relación con el mercado micro empresarial de Guayaquil, lo cual es un porcentaje significativo para el crecimiento y desarrollo económico de la ciudad.

➤ **Plantear estrategias para lograr la permanencia de las microempresas en el sector**

Muchas veces los emprendedores o personas que recién se quieren constituir en un mercado se encuentran con la denominada “competencia” “falta de marketing” o “no saber encontrar su segmento de mercado”, estos factores les obligan a abandonar su actividad económica, sin embargo, la implementación de estrategias pasa muchas veces desapercibida, herramientas que los ayudarían a ser más eficientes y eficaces para alcanzar los objetivos y metas en cualquier organización económica.

Es por eso, como parte de cumplimiento del presente objetivo y con el fin de fortalecer con lineamientos que los ayude a permanecer o desarrollarse en el mercado a los microempresarios, se describen las siguientes estrategias:

### **ANÁLISIS DAFO**

El presente modelo puede ser implementado tanto en pequeñas, medianas, grandes empresas e incluso emprendimientos y microempresas, se basa en identificar los factores internos y externos que dependen del entorno en el que opera dicha organización económica, su aplicación permite ayudar en la toma de decisiones y la elaboración de un plan estratégico (Speth, 2016).

Mediante el análisis DAFO se señalan lineamientos que pueden seguir los propietarios y futuros dueños de microempresas, se trata de guiarlos en base a cada concepto para su entendimiento, al aplicar esta herramienta ellos puedan ejecutar una planificación estratégica a conveniencia de la actividad económica que desarrollan. DAFO, responde a los cuatro elementos que evalúan el desarrollo del análisis, los cuales se describen a continuación:

**DA (Debilidades vs. Amenazas).** Según Díaz y Matamoros (2011), este cuadro se enfoca en minimizar tanto las debilidades y las amenazas, la organización que se sienta identificado en este apartado podría estar enfrentando una difícil situación respecto al logro de sus objetivos o incluso podría llegar irreparablemente hasta su liquidación definitiva.

Al relacionar las debilidades y amenazas, se pueden implementar estrategias de supervivencia, se trata de conocer los puntos débiles tanto internos como externos para conocer la situación en la que se encuentra la empresa respecto a su entorno competitivo, es decir, se procura centrar la atención en los clientes para conocer su nivel de satisfacción y así lograr la fidelización, cuidándolos de la competencia.

**DO (Debilidades vs. Oportunidades).** Aquí se pretende minimizar las debilidades y maximizar las oportunidades. En esta situación, la empresa puede identificar las oportunidades que su entorno le ofrece, sin embargo, sus debilidades internas no le permiten aprovecharlas (Díaz y Matamoros, 2011).

La suma entre las debilidades y oportunidades necesita de una estrategia adaptativa, basándose en una técnica de reorientación en donde se trabaja con el fin de cambiar algo en las debilidades para aprovechar en las oportunidades, siempre y cuando no se deje pasar oportunidades que la competencia muy probablemente puede sacar provecho, si esto sucede la organización económica debe tomar una posición adaptativa.

**FA (Fortalezas vs. Amenazas).** Se centra en utilizar las fortalezas de la empresa para enfrentar a las amenazas del entorno, tampoco quiere decir que dicha organización sólo se dedicará en buscar amenazas para enfrentarlas, todo lo contrario, las fortalezas de la empresa deben ser aplicadas de manera discreta y oportuna (Díaz y Matamoros, 2011).

El combinar las fortalezas con las amenazas se procura utilizar estrategias defensivas, es decir reactivas, posturas que deben tomar ante la presencia de cualquier situación, relacionar los puntos fuertes internos para poder contrarrestar las amenazas externas. Ejemplo, si una empresa se caracteriza por tener un producto fuerte o pionero, debe centrarse en aquello y tratar de crear productos nuevos para diferenciarse de su competencia.

**FO (Fortalezas vs. Oportunidades).** Sin duda pertenece al cuadrante más ventajoso del análisis DAFO, donde todas las empresas, micro y emprendimientos, quisieran estar ubicados para utilizar al máximo sus fortalezas y aprovechar las oportunidades (Díaz y Matamoros, 2011).

Las fortalezas combinadas con las oportunidades requieren estrategias ofensivas, es decir estrategias de crecimiento, se enfoca en encontrar los puntos fuertes que tiene la organización económica, ya sean internos o externos para mejorar su situación empresarial. Ejemplo, si una empresa es líder en costos, en calidad de producto o servicio, puede aplicar a estrategias agresivas de ventas, promociones, premio al mejor cliente o incentivos para que su demanda aumente y pueda utilizar su fortaleza mediante las oportunidades que la misma le ofrece.

### **Análisis DAFO (mercado micro empresarial- sector Urdesa, Ciudad de Guayaquil)**

Como se describe, las organizaciones económicas pueden hacer presencia de oportunidades, debilidades, fortalezas y amenazas, sin embargo, para hacer frente esto y llevar a cabo la mejor estrategia para la empresa también depende del entorno del sector, es por eso que se implementó la matriz DAFO en base al presente tema de investigación (Ver Apéndice N°1).

### **Diagrama de Causa-Efecto (Espina de pescado o Ishikawa)**

Según indica Bermúdez y Jacqueline (2010), la presente herramienta “causa-efecto” o también conocido “espina de pescado”, por la similitud de apariencia con la del esqueleto de un pez, o diagrama de Ishikawa en honor a su creador desarrollado por el profesor Kaoru Ishikawa en el año 1943 en Tokio. Tiene como objetivo permitir a las organizaciones económicas de grandes cantidades de información sobre un problema específico aumentando la probabilidad de identificar las causas principales de dicho problema.

El método Ishikawa sin duda es una herramienta que se debe desarrollar en trabajo en equipo, tal método ha servido de mucho y ha sido implementado por diferentes tipos de empresas, algo bueno de esta herramienta estratégica es que se puede aplicar tanto en pequeñas y grandes empresas, y no sólo en el ámbito económico, si no, en el ámbito de salud, educación, etc.

Para la elaboración del diagrama se puede proceder a enlistar todos los problemas que conlleve al problema general, es decir armas una “lluvia de ideas” y de tal manera intentar jerarquizar cuáles son las principales causas.

Analizando el método desde el enfoque de esta investigación, las microempresas pueden apoyarse de esta herramienta para conocer los problemas internos que conlleve a su limitación de la evolución. Muchas veces las organizaciones económicas presentan más de un problema, sin embargo, unos son más relevantes que otros, por eso es necesario aplicar un diagrama en donde les ayude a analizar las causas principales del problema que presentan.

A continuación, se detalla el procedimiento para elaborar el diagrama “causa-efecto”.

### **Paso 1. Definir el efecto cuyas causas deben ser identificadas.**

El efecto debe ser específico, que las aportaciones se concentren únicamente en el efecto a estudiar.

### **Paso 2. Dibujar el eje central y colocar el efecto en un apartado al externo derecho del eje**

Una vez definida la causa del problema debe ser colocado en el apartado antes mencionado que representa “la cabeza del esqueleto del pescado”.

### **Paso 3. Identificar las posibles causas que conllevan al efecto o fenómeno en estudio**

Se puede incluir una “tormenta de ideas”, siempre y cuando se atiendan las características del grupo de trabajo del problema analizado.

### **Paso 4. Identificar las causas graves e incluir en el diagrama**

Deben añadirse únicamente las causas más generales a la contribución del efecto, este paso se escribe en un recuadro y se conecta con la línea central según la figura siguiente.

### **Paso 5. Añadir causas para cada rama principal**

Aquí se rellena cada rama principal con las respectivas causas del efecto anunciado, en este paso se incluyen las líneas paralelas conectadas a la flecha central.

## **Paso 6. Comprobar la integración del diagrama**

Finalmente se debe comprobar, el diagrama se tiene que apreciar de la siguiente manera:

- Contienen menos de 3 causas para cada categoría.
- Tienen, apreciablemente, más o menos causas que las demás.

Una vez detallado los pasos a seguir, se procedió a aplicar el diagrama en base al presente tema de investigación (Ver apéndice N°2).

**Análisis:** En base al diagrama aplicado, las causas presentadas son las más influyentes al problema o efecto que genera. Tanto el hombre, entorno organizacional, ambiente interno y externo y la tecnología participan en la no evolución de las mismas. A partir de estos resultados es un punto de partida que una microempresa situada en el sector debe analizar para mejorar y lograr ser más eficientes tanto para los clientes como para su productividad interna. Además, el punto clave es establecer una misión y visión de la estructura organizacional, con el fin de ampliar la visión global del negocio logrando la subsistencia y desarrollo de la misma.

### **Análisis general del objetivo.**

Al implementar la Matriz DAFO y la Matriz Espina de pescado, se pueden rescatar las siguientes estrategias empresariales con el fin de lograr un eficiente desarrollo de las microempresas y por ende una mejora en su productividad que conlleve a una subsistencia significativa en el mercado y el desarrollo de los mismos.

### **Estrategias competitivas.**

Al mencionar estrategias competitivas incluyen estrategias ofensivas/adaptativas que ayuden al negocio a posesionarse fuerte frente a la competencia. Un claro ejemplo de ambas estrategias es tener agresividad en ventas y diferenciación en el producto o servicio, ya sea que logre convertirse líder en bajo costos o líder de diferenciación, es decir, implementar una característica al producto o servicio que les diferencia de su competencia.

### **Estrategias funcionales.**

Las estrategias funcionales se refieren a herramientas de producción o buen desempeño interno. Mediante las matrices aplicadas anteriormente se pudo obtener que una adecuada capacitación al personal puede mejorar el rendimiento laboral que influye directamente al éxito de la microempresa ya que los colaboradores forman un pilar fundamental en la organización económica. Además, otra estrategia funcional es establecer la misión y visión del negocio. Tal como señala la matriz Ishikawa, el incluir la misión y visión empresarial impulsa ampliar la visión global de la microempresa ayudando a mantener objetivos estratégicos que conlleve a la evolución de la misma.

### **Estrategias de Supervivencia.**

Sin duda, una de las estrategias que debe tener mayor enfoque los pequeños negocios que recién pretenden establecerse son las estrategias de supervivencia. Se refiere a herramientas que logren perdurar el negocio en el mercado, un claro ejemplo es la fidelización de los clientes o implementación del E-Commerce. Es decir, si la organización económica logra ofrecer un servicio de calidad que vaya de la mano con una excelente atención al cliente conseguirá la fidelización de los mismos, además, si aplica el E-Commerce que no es otra cosa que crear una tienda online reforzando el marketing empresarial para que el producto o servicio traspase fronteras conseguirá llegar a consumidores de otros sectores o ciudades del país obligándolo a explorar nueva demanda.

### **REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE**

El presente modelo econométrico busca considerar más de una variable explicativa. Los modelos de regresión lineal múltiple estudian la relación entre: Una variable de interés  $Y$  (Variable respuesta o dependiente) y un conjunto de variables explicativas o regresaras ( $X_1, X_2, \dots, X_p$ ).

En el modelo de regresión lineal múltiple se supone que la función de regresión que relaciona la variable dependiente con las variables independientes es lineal, es decir:

$$Y_i = (\beta_0 + \beta_1 \times 1_i + \beta_2 \times 2_i + \dots + \beta_n \times n_i) + e_i$$

Para la presente investigación se consideró las siguientes variables:

- Y= Desaceleración de actividades microempresariales
- X1= Nivel de formación en los microempresarios
- X2= Implementación de nuevas tecnologías
- X3= Dificultad en programas crediticios

Al aplicar el modelo econométrico se trata de demostrar de qué manera influyen las variables independientes en la variable dependiente que indica la desaceleración de actividades microempresariales.

Aunque el modelo de regresión lineal parece indicado cuando el modelo de ambas variables X e Y sean cuantitativas, no obstante, es fácilmente demostrable que no es problema alguno operar con variables independientes cualitativas.

Para este caso de investigación, se cuantificó las variables cualitativas de la siguiente manera:

- Y= Productividad de las microempresas representadas en promedio de sus ingresos anuales clasificadas por diferentes sectores económicos.
- X1= Propietarios de microempresas con baja formación escolar (Bachillerato y primaria).
- X2= Microempresas que no cuentan con aparatos tecnológicos.
- X3= Microempresas que perciben dificultades en acceder a créditos bancarios.

**Tabla 4**  
**Datos de variables para aplicar la regresión lineal múltiple**

Microempresas según actividad económica	X3	X2	X1	Y
Restaurantes, comida rápida y afines	3	3	14	\$ 48.235,00
Venta de celulares y mantenimiento tecnológico	2	2	5	\$ 41.300,00
Papelería y suministros de oficina	0	3	5	\$ 50.750,00
Servicio de Cyber e impresiones	2	2	6	\$ 35.417,00
Licorerías y bares	4	0	8	\$ 71.542,00
Peluquerías	4	2	7	\$ 37.857,00
Panadería y repostería	4	4	13	\$ 43.571,00
Otros	6	2	15	\$ 63.088,00

**Elaborado por: La Autora,2022**

La variable dependiente está expresada en términos monetarios, ya que corresponden al promedio de ingresos anuales de las microempresas en los diferentes sectores económicos, Al mencionar los ingresos también se refiere a la productividad de los negocios, es decir, lógicamente mientras más altos son los ingresos más productivos y rentables son dichas organizaciones económicas.

Mientras que las predictoras corresponden al número de microempresas que se ven afectadas por aquellas variables influyendo en la desaceleración económica.

Una vez obtenido los datos para la regresión y explicado la selección de cada uno de ellos. Posterior, se procedió a realizar la regresión lineal múltiple tomando los valores de la variable (Y) y los valores de las columnas correspondientes a las variables independientes (X1,X2,X3) mediante la opción datos y análisis de datos. Obteniendo mediante excel los siguientes resultados:

**Tabla 5*****Estadísticas de la regresión***

Coeficiente de correlación múltiple	0,807254259
Coeficiente de determinación R <sup>2</sup>	0,651659439
R <sup>2</sup> ajustado	0,390404018
Error típico	9821,541537
Observaciones	8

Elaborado por: La Autora,2022

**Tabla 6*****Análisis de Varianza***

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	3	721831699,3	240610566,4	2,49433844	0,199075776
Residuos	4	385850712,7	96462678,16		
Total	7	1107682412			

Elaborado por: La Autora,2022

**Tabla 7*****Análisis de Coeficientes***

	<i>Coeficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95,0%</i>	<i>Superior 95,0%</i>
Intercepción	56518,59262	11530,69143	4,901578796	0,00803487	24504,26084	88532,9244	24504,26084	88532,9244
X3	-3904,5222	3954,856289	-0,98727284	0,37939988	-14884,96359	7075,919186	-14884,96359	7075,919186
X2	-10667,98054	4524,005377	-2,35808308	0,07782551	-23228,63312	1892,672049	-23228,63312	1892,672049
X1	3140,383065	1753,46542	1,790958082	0,14778566	-1728,017418	8008,783547	-1728,017418	8008,783547

Elaborado por: La Autora,2022

### Interpretación de resultados.

El coeficiente de correlación múltiple, al expresar en términos porcentuales se obtiene el 81%, lo cual indica que se trata de un modelo fuerte. Mientras que el  $R^2$  ajustado nos dice que existe un 39% de relación entre las variables independientes y la variable dependiente, esto como teoría establece que, no es un modelo confiable y válido ya que es menor al 70% requerido de confiabilidad, sin embargo, la correlación de variables utilizadas es óptima para este tipo de estudios.

### Ecuación del modelo de regresión

$$Y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3$$

### Ecuación final obtenida en la presente investigación

$$Y = 56518.59 + 3140.38x_1 - 10667.98x_2 - 3904.52x_3$$

La ecuación muestra un valor constante, respecto a  $X_1$ , se puede interpretar que por cada dólar o aumento que exista en la formación académica de los microempresarios, influirá en 3140.38 respecto al promedio de ingresos anuales, es decir, en la variable  $Y$ .

Respecto a  $X_2$  y  $X_3$ , se interpreta lo contrario, en vista que se obtienen valores negativos, por cada aumento en la misma proporción reducirá en 10667.98 y 3904.52 afectando de tal manera a la variable dependiente.

Estadísticamente para aprobar o rechazar la hipótesis nula requiere de los siguientes elementos:

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = 0$$

$$H_1: \beta_1 \text{ y } \beta_2 \text{ no son cero}$$

$$\alpha = 0.05$$

Los grados de libertad obtenidos en la regresión de la presente investigación corresponden a:

$$gl_1 = 3$$

$$gl_2 = 4$$

### Estadístico de prueba FESTAD

$$F_{\text{ESTAD}} = \frac{\text{CMR}}{\text{CME}} = \frac{240610566}{96462678} = 2.494338$$

**Tabla 8**

***Resumen de Resultados.***

Indicadores econométricos	Resultados obtenidos
R	0.807254
R <sup>2</sup> ajustado	0.390404
Error Típico (ET)	9821.54
Significancia Global	No significativo: p valor = 0.20 > 0.05
Significancia Parcial	X1: No significativo, p valor=0.14 X2: No significativo, p valor=0.07 X3: No significativo, p valor=0.37

**Fuente: Resultados del modelo RLM. Elaborado por: La Autora, 2022.**

### CONCLUSIÓN DEL MODELO ECONOMÉTRICO

Como se observa, se comprueba el valor F mediante la prueba Festad, sin embargo, al constatar un valor de P=0.20, es mayor al valor Alpha ( $\alpha$ ), por lo tanto (valor  $p > 0.05$ ), se acepta la  $H_0$ .

Concluyendo que el modelo no es explicativo, ya que al aceptar la Hipótesis nula y determinar que la significancia global y significancia parcial son mayores a 0.05, se establece que ninguna de las variables predictoras influye en la variable de respuesta Y, determinando que el modelo no es significativo.

## DISCUSIÓN

La presente investigación encuentra importantes factores que detienen la evolución de las microempresas, sin embargo, existen más posibilidades que pueden interferir en su desarrollo, como sostiene Alva (2017), en su investigación “La desaparición de las microempresas en el Perú. Una aproximación a los factores que predisponen a su mortalidad. Caso del Cercado de Lima”, este autor expresa que la falta de publicidad, la situación económica por las que se encuentran, la alta competencia ubicada cerca al negocio y, sobre todo, la falta de realización de un plan de negocios, son otros factores importantes que muchas veces participan en la mortalidad de estos pequeños negocios.

Sin embargo, este autor recalca que un punto clave es la edad de los microempresarios, pues indica que las experiencias de fracaso ocurren principalmente cuando el gestor del negocio es más joven, ya que luego de los 44 años el porcentaje de gestores de fracaso es menor que en los rangos de edad previos. Esto es un poco contradictorio respecto a los resultados obtenidos en el presente estudio, ya que se determinó que las personas que oscilan entre 35-45 años de edad, son las que más predominan en el mercado, a diferencia de las personas que se encuentran entre los 45-65 años de edad.

Por otra parte, en una investigación donde se buscó establecer las causas principales que limitan el crecimiento de las Pymes, mediante la entrevista que realizaron a partir de enero del 2018 en la ciudad de Guayaquil Burgos y Herrera (2018), encontraron que existe un deficiente apoyo financiero por parte de las entidades financieras, debido a las altas tasas de interés que estos cobran y demás restricciones a los pequeños negocios. Además de esto, señalan que la preparación académica es un factor importante que dichos entrevistados consideraron, sin embargo, indican que no es suficiente con sólo tener los conocimientos necesarios, debido a que está ligada con la experiencia para poder administrar e incluso deben ir de la mano para lograr complementarse y así cumplir con un adecuado manejo de su emprendimiento

En la presente tesis, los propietarios de las microempresas no mencionaron un poco apoyo de las entidades financieras que represente un

obstáculo para lograr desarrollarse, existieron otros factores más relevantes que fueron mencionados en varias ocasiones, pero, sin duda alguna se corrobora la importancia de la preparación académica que requieren los dueños o colaboradores de la organización económica, tiene mucha relación la preparación con la experiencia, esto se comprobó en el desarrollo del primer objetivo, cuando se muestra una alta participación de personas con título de bachiller y una participación menor de personas con título de tercer y cuarto nivel, demostrando que la experiencia puede ganar a los conocimientos o simplemente ambos pueden ir de la mano para llegar a la mejor toma de decisiones que los conduzca al éxito.

En otro estudio, los factores que intervienen en el desarrollo de las microempresas del cantón Milagro, es la falta de inversión en tecnologías, el no aplicar herramientas de planes estratégicos, la presencia de competidores fuertes, entre otros. Destacando que las despensas y restaurantes son actividades comerciales de mayor participación, aquellos negocios que confirma la comercialización de artículos de primera necesidad, entre víveres y comidas preparadas, son las que aseguran un nivel aceptable en donde garantizan cierta seguridad y estabilidad en el tiempo (Colón et al., 2015).

En el caso del presente estudio, resulta ser contradictorio los resultados obtenidos en la investigación antes mencionada, ya que, se ha reflejado el desarrollo del sector Urdesa conjunto a la aplicación de máquinas especializadas que ayuden agilizar los procesos productivos en las microempresas, esto se comprueba mediante las encuestas realizadas, señalando que un 82% de microempresarios aseguraron presenciar los cambios tecnológicos en el sector, pero, por otro lado, se corrobora una vez más la alta participación de negocios dedicados al sector servicios, como son los restaurantes o locales de comida rápida, convirtiéndolos en negocios claves que aportan al desarrollo del sector.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones:

Los resultados obtenidos en la investigación señalan a Urdesa como un sector muy comercial, en donde predomina el entretenimiento, esto es muy notorio al visualizar en su mayoría locales de comida rápida y bares. Guayaquileños, turistas y demás personas que transitan por el lugar pueden encontrar desde el servicio de fotocopias hasta una panadería. La ventaja de este sector es su diversificación, acoplándose a diferentes productos que pueden ofrecer las microempresas para satisfacer dicha demanda de parte de los consumidores.

Esta investigación encontró los factores que inciden en la permanencia, crecimiento y desarrollo de las microempresas situadas en Urdesa. En un escenario donde los ciudadanos no se sienten seguros de salir y consumir un producto o servicio conlleva a que las ventas disminuyan, esto sumado al golpe económico que dejó la pandemia, los pequeños negocios intentan re activarse poco a poco y sin duda tratándose de un mercado muy demandado en donde les obliga a innovar, hacen que la competencia, las bajas ventas y la delincuencia sean los tres factores que más intervienen en la evolución de dichas organizaciones económicas establecidas en ese sector.

La valoración financiera que se hizo en la investigación, determinó la importancia que tiene cada negocio establecido en ese sector. Demostrando Urdesa una participación del 13.30% en Ingresos económicos respecto al 100% en general de la ciudad de Guayaquil, concluyendo así su importante aportación para el crecimiento y desarrollo de la ciudad.

Se planteó lineamientos en donde los microempresarios puedan apoyarse de estrategias que les ayuden hacer más competitivos en el mercado, analizando desde sus puntos más fuertes hasta sus puntos más débiles, tanto internos como externos, a qué tipo de estrategias pueden recurrir, de qué manera lo pueden implementar, el proceso y posterior los resultados esperados en dicha aplicación.

**RECOMENDACIONES:**

Se sugiere realizar un previo estudio de mercado a las personas que recién vayan a constituirse como emprendedores o microempresarios, con el fin de conocer la competencia, el producto o servicio más demandado del sector e incluso la segmentación en cuál pueda enfocarse la actividad económica y la especialización de la misma para llegar a ser más competitivos logrando su permanencia en el sector.

Se recomienda fructificar los programas de capacitación que brinda el municipio de Guayaquil dando seguimiento a los mismos, los negocios que tienen el beneficio de capacitarse mediante sus proveedores mantener esa relación que contribuye de manera positiva a las actividades económicas, sin descuidar la constante preparación que también deben recibir los colaboradores ya que son una parte fundamental en la organización económica.

Se indica aplicar una correcta implementación de herramientas estratégicas que pueden resultar de mucho apoyo a las microempresas, es importante mantener a la organización económica alineada a objetivos vitales que permitan la permanencia y desarrollo de estos pequeños negocios.

Se aconseja desarrollar un estudio posterior para saber si la presencia de los factores que les delimitan a las microempresas sigue existiendo en el sector, si la delincuencia ha permanecido atemorizando a los consumidores o en hora buena ha ido disminuyendo y si se ha aplicado más programas de apoyo para los microempresarios e incluso constatar un aumento de los negocios establecidos.

## BIBLIOGRAFÍA CITADA

- Albella, S., y Hernández, G. (2017). La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica. *Revista Iberoamericana de Mercado de Valores*, 60-292.
- Albuquerque, F. (2004). *El enfoque del desarrollo económico local*. Buenos Aires: Organización Internacional del Trabajo.
- Alva, E. (Julio de 2017). La desaparición de las microempresas en el Perú. Una aproximación a los factores que predisponen a su mortalidad. Caso del Cercado de Lima. *SciELO*, 158(2), 76-90.
- Avilés, M., Cuadrado, M., Roldan, C., y Ramírez, A. (27 de Mayo de 2016). La publicidad y su influencia en las microempresas actualmente en la ciudad de Guayaquil. *Caribeña de Ciencias Sociales*.
- Bermúdez, E., y Jacqueline, D. (2010). El uso del diagrama causa-efecto en el análisis de casos. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos (México)*, XL(3-4), 127-142.
- BP. (7 de Mayo de 2021). *¿Cómo se clasifican las empresas según su tamaño en Ecuador?* Obtenido de Banco Pichincha, educacion financiera.: <https://www.pichincha.com/portal/blog/post/clasificacion-empresas-por-tamano>
- Burgos, M. J., y Herrera, J. B. (2018). Investigación cualitativa para establecer las principales causas que limitan el crecimiento de las Pymes[Tesis de grado, Universidad de Guayaquil]. *Repositorio Digital*. Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Bustamante, J. M., y Barreto, P. C. (2014). *Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia*. *Repositorio Digital*. Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia.
- Cámara de Comercio de Guayaquil y Federación Nacional de Cámaras de Comercio del Ecuador. (2021). *Microempresarios Necesitan una Solución*. Informe de Posición Institucional, Cámara de Comercio de Guayaquil, Guayaquil.
- Carvajal, H., Borja, L., y Vite, H. (23 de Marzo de 2019). Financiamiento de Microempresas según la perspectiva de género en el Cantón Machala. *UTMACH*, III(1), 33-47.

- Colón E, Duchimaza J, Villegas F & Espinoza R. (Octubre de 2015). Factores que determinan el desarrollo de las microempresas comerciales del cantón Milagro. *Eumednet*, 19-21.
- De la Torre, O. F. (Noviembre de 2015). *Barreras que Desestimulan la Asociatividad del sector manufacturero en Quito*. doi:<http://hdl.handle.net/10469/8841>
- Díaz, A., y Matamoros, I. (Marzo de 2011). El Análisis Dafo y los objetivos estratégicos. *Eumednet*.
- Dini, M., y Stumpo, G. (2018). *Mypimes en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Santiago: CEPAL.
- Escamilla, M. D. (2018). Asignatura de fundamentos de la metodología. . *UAEH*, 2-10.
- Fernandez, M. A. (2018). *Modelo de competencias para microempresarios en entornos deprimidos: la región 5 del Ecuador [Tesis Doctoral, Universidad Politécnica de Cataluña – Barcelonatech]*. Repositorio digital, Barcelona, España.
- García, J. (2016). *Factores que impiden la sostenibilidad de las microempresas en el sector de comercio en Armenia, Quindío [Tesis de Maestría, Universidad EAFIT]*. Repositorio Digital, Armenia.
- Hernandez, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2006). *Metodología de investigación*. McGraw-Hill.
- INEC. (28 de Octubre de 2021). *Directorios de Empresas y Establecimientos*. Obtenido de Directorios de Empresas y Establecimientos.
- López, P. L. (2004). Población, muestra y Muestreo. *SCielo*, IX(08), 18-15. Obtenido de <http://www.scielo.org.bo/pdf/rpc/v09n08/v09n08a12.pdf>
- Molina, D., y Sánchez, A. (6 de Junio de 2016). Obstáculos para la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina. (A. C. Mercosur, Ed.) *Revista Pymes, Innovación y desarrollo*, IV(2), 21-36.
- Monje, C. A. (2011). *Biblioteca Universidad Surcolombiana*. Repositorio Digital. Biblioteca Universidad Surcolombiana.
- OECD y CAF. (2019). *América Latina y el Caribe 2019. Políticas para Pymes competitivas en la alianza del pacífico y países participantes de América del Sur*. PARIS: Casals. doi:<https://doi.org/10.1787/60745031-es>

- Pinto, Ó. O. (2018). Simulación del modelo de negocio de la ETB: de la contabilidad financiera a la simulación de la estrategia corporativa. *Cuadernos de Contabilidad*, 3-14.
- PND. (22 de Septiembre de 2017). *Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo*. Obtenido de Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.
- Quecedo, R., y Castaño, C. (2002). Introducción a la metodología de investigación cualitativa. *Revista de Psicodidáctica*(14), 5-39.
- Reynoso, C. (Enero de 2014). Las transformaciones del concepto de empresa. *SciELO*(18), 133-158.
- Rodríguez, A., y Pérez, A. O. (Marzo de 2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Escuela de Administración de negocios*(82), 179-200.  
doi:<https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1647>
- SB. (15 de Marzo de 2011). *Superintendencia de Bancos y Seguros*. Obtenido de Superintendencia de Bancos y Seguros.
- Speth, C. (2016). *El análisis Dafo: Los secretos para fortalecer su negocio*. (50Minutos.es, Ed.) España: 50Minutos.es.
- SRI. (1 de Octubre de 2020). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de Servicio de Rentas Internas.
- Sumba, R. Y., y Santistevan, K. L. (10 de 2018). Las Microempresas y la necesidad de fortalecimiento: Reflexiones de la zona Sur de Manabí, Ecuador. *Revista Científica de la Universidad de Cienfuegos*, X(5), 324-326.
- Valenzuela, A., Galvez, F., & Sepulveda, J. (9 de Septiembre de 2019). Determinantes del ciclo de vida de las microempresas en Chile basado en un modelo de duración. *Espacios*, 40(30), 6-11.
- Velastegui, I. J., y Montenegro, C. F. (2013). *Estructura del sector microempresarial formal e informal en la ciudad de Guayaquil, sector Norte*[Tesis de grado, Universidad Politécnica Salesiana]. Repositorio Institucional, Guayaquil, Ecuador.

## ANEXOS

## Anexo N°1: Operacionalización de las variables

	TIPOS DE VARIABLES	DEFINICIÓN	TIPO DE MEDICIÓN E INDICADOR	TÉCNICAS DE TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	RESULTADOS ESPERADOS
INDEPENDIENTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Programas crediticios</li> </ul>	Es el financiamiento que pueden acceder los emprendedores o empresarios mediante varias vías que existen de acceso a un crédito.	Medición Cuantitativa Créditos o Microcréditos que ofrecen diferentes entidades financieras	Información secundaria Instituciones financieras públicas y privadas  Uso de estadística descriptiva	Determinación y participación de la variable.
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nivel de formación de los empresarios</li> </ul>	Mide y analiza el nivel de formación académico de los empresarios para posteriormente analizar si esto influye en el desarrollo de su negocio	Medición Cualitativa Nivel de educación escolar	Información primaria Encuestas  Uso de estadística descriptiva	Descripción de la población en términos de formación académica
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Implementación de nuevas tecnologías</li> </ul>	Herramienta para lograr optimización, despacho, ventas y mejora de procesos de producción.	Medición Cualitativa Capacitaciones Procesos de producción Expansión laboral	Información primaria Encuestas Uso de estadística descriptiva	Descripción, aplicación y evolución de su variable

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Obligaciones Tributarias</li> </ul>	Obligaciones que debe cumplir ya sea persona natural o jurídica, por ejemplo, el pago de impuestos.	Medición Cuantitativa Aporte al SRI IVA Impuesto al régimen impositivo para microempresas (2%)	Información secundaria SRI Uso de estadística descriptiva	Determinación del aporte económico de las variables
<b>DEPENDIENTE</b>	Desaceleración de actividades micro empresariales	Se refiere a la disminución o baja participación de las microempresas	Medición Cualitativa Factores que enfrentan las microempresas en sus actividades económicas	Información primaria Encuestas	Analizar como inciden las variables en el desarrollo de las microempresas

Elaborado por: La autora, 2022.

**Anexo N°2: Modelo de Encuesta**

**UNIVERSIDAD AGRARIA DEL ECUADOR**  
**FACULTAD DE ECONOMIA AGRICOLA**  
**CIENCIAS ECONOMICAS**

**FORMATO DE ENCUESTA DIRIGIDA A PROPIETARIOS DE MICROEMPRESAS**  
**UBICADAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL-NORTE- SECTOR URDESA**

**1. ¿Qué género es?**Femenino Masculino **2. Dentro de qué rango de edad se encuentra**25-35 35-45 45-55 55-65 **3. ¿Qué nivel de instrucción tiene?**Primaria Bachillerato Título de tercer nivel Post Grado **4. ¿Cuánto tiempo lleva en función su negocio?**Menos de 1 año De 1 a 2 años De 3 a 5 años De 5 a 10 años Más de 10 años

**5. ¿Cuál es la actividad principal de su microempresa?**Restaurantes, comida rápida y afines Venta de víveres Papelería, suministros de oficina Panadería y repostería Servicio de cyber e impresiones 

Otros (Especifique) \_\_\_\_\_

**6. ¿Dentro de qué rango se encuentran sus ingresos anuales?**De \$20.000 a \$40.000 De \$40.000 a \$60.000 De \$60.000 a \$80.000 De \$80.000 a \$999.000 **7. ¿Considera que es difícil acceder a créditos que les ayuden a impulsarse como microempresa?**Si  No 

¿De ser si su respuesta, porqué considera esto?

---

---

---

---

---

**8. Cuando recién empezó sus actividades empresariales, ¿tuvo dificultades para concretarse en el sector?**

Si  No

¿De ser si su respuesta, cuáles consideran que fueron esas dificultades?

---

---

**9. ¿Reciben algún tipo de capacitación que les ayude en sus actividades microempresariales por parte del gobierno o de otra fuente externa?**

Por parte del gobierno

De otra fuente externa

Auto capacitación

Ningún tipo de capacitación

**10. En el transcurso que usted trabaja aquí, ¿considera que el sector se ha desarrollado conjunto a la evolución de las nuevas tecnologías?**

Si  No

**11. ¿Cuál de las siguientes dificultades considera que podría enfrentar su negocio?**

Inadecuada Administración

Difícil acceso a créditos

Bajas ventas

Implementación de nuevas tecnologías

Mucha competencia

**12. ¿Qué opina sobre el Régimen Impositivo a Microempresarios que se ven obligados a pagar semestralmente el 2%?**

---

---

---

---

---

**Anexo N°3: Evidencia de Aplicación de Encuestas**



EVIDENCIA 1



EVIDENCIA 2



EVIDENCIA 3



EVIDENCIA 4



EVIDENCIA 5



EVIDENCIA 6

**Anexo N°4: Cronograma de actividades**

<b>ACTIVIDADES</b>	<b>Mes 1</b>	<b>Mes 2</b>	<b>Mes 3</b>	<b>Mes 4</b>	<b>Mes 5</b>	<b>Mes 6</b>	<b>Mes 7</b>	<b>Mes 8</b>
Revisión Bibliográfica								
Elaboración del Capítulo I								
Elaboración del Capítulo II (diseño Metodológico)								
Sustentación del Anteproyecto								
Aprobación del Informe del Tribunal								
Elaboración de encuestas								
Análisis e interpretación de resultados								
Culminación de trabajo de titulación								
Revisión de redacción técnico								
Recepción del trabajo de titulación								

**Elaborado por: La Autora, 2022**

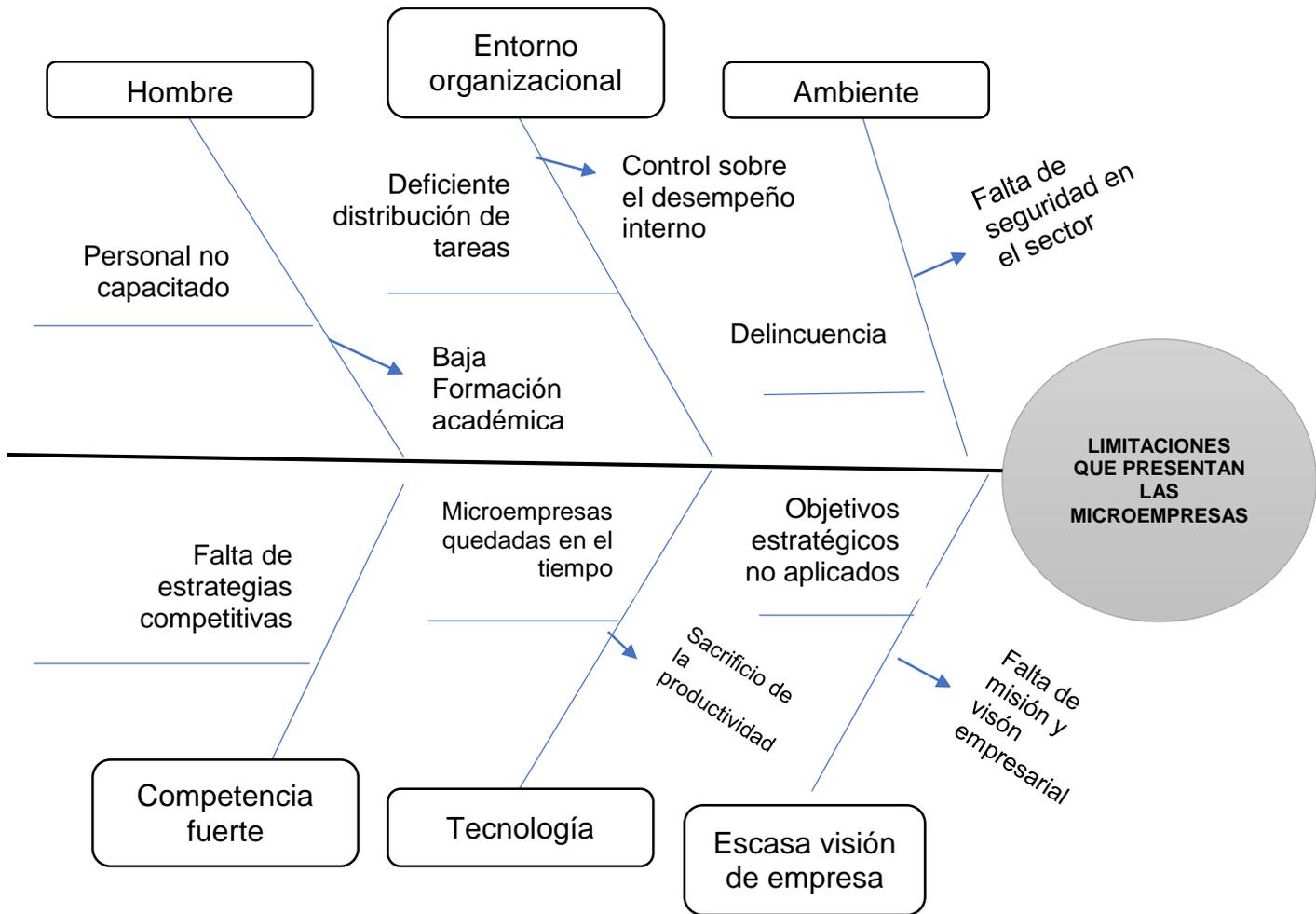
## APÉNDICES

### Apéndice N°.1 Ejemplificación DAFO

	<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
<b>MATRIZ DAFO</b>	Ubicación ventajosa al norte de la ciudad.  Mercado de estrato social medio-alto.	Mucha competencia.  Delincuencia.
<b>Oportunidades</b>	<b>FO</b>	<b>DO</b>
Diversificación en el mercado.  Sector muy transcurrido.	Estrategia Ofensiva  Agresividad en Ventas	Estrategia Adaptativa  Diferenciación en el producto o servicio
<b>Amenazas</b>	<b>FA</b>	<b>DA</b>
Delincuencia.  Bajas Ventas.	Estrategia Defensiva  Nicho de mercado, especialización en un producto	Estrategia de Supervivencia  Ofrecer seguridad a los clientes

**Elaborado por: La Autora, 2022**

**Apéndice N°2: Diagrama Causa-Efecto o Ishikawa**



Elaborado por: La Autora, 2022