

**EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LOS MICRONEGOCIOS Y SUS
ACTIVIDADES PRODUCTIVAS EN EL CANTÓN MILAGRO,
ECUADOR**

Área de investigación: Administración de la micro, pequeña y mediana empresa

Carlos Efraín Vásquez Fajardo

Facultad de Ciencias Sociales
Universidad Estatal de Milagro
Ecuador
meybollita07@gmail.com

Ligia Meibol Fajardo Vaca

Facultad Comercial y Derecho
Unemi
Ecuador
cevazf@hotmail.com

Xavier Arturo Vásquez Fajardo

Facultad de Ciencias Administrativas
Universidad Metropolitana
Ecuador
xvasquez16@hotmail.com

Octubre 9, 10 y 11 de 2019

Ciudad Universitaria | Ciudad de México



EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LOS MICRONEGOCIOS Y SUS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS EN EL CANTÓN MILAGRO, ECUADOR



Resumen

Las sociedades han crecido de manera que han permitido también un desarrollo y crecimiento económico dentro sus organizaciones y regiones. El desarrollo humano produce nuevas tecnologías o métodos que generan soluciones que permitan satisfacer las necesidades de la población y con ello permite el crecimiento de la productividad. Esta productividad depende de parámetros como población económicamente activa y políticas gubernamentales que fomente el desarrollo de organizaciones en los diferentes ámbitos que permita la sociedad. Esta investigación tiene como objetivo general analizar el crecimiento económico de las actividades productivas de los micros negocios en el cantón Milagro de la provincia de Guayas, Ecuador, los factores que motivan a su incremento en las actividades productivas y el tipo de planificación que manejan. La metodología utilizada es de tipo cuantitativo, descriptivo, de campo, no experimental y transversal. La deficiente planificación en las actividades productivas de los emprendedores y los factores en el crecimiento económico del giro del negocio, resaltan como resultados que inciden en las finanzas de los micros negocios en el cantón Milagro, Ecuador, obtenidos mediante entrevistas y encuestas efectuadas a los propietarios. Como conclusión se determinó que el cantón Milagro ha tenido un crecimiento económico debido al aumento de nuevos micros negocios, a través del emprendimiento, que han permitido un desarrollo sustentable y sostenible en el tiempo.

Palabras clave: sociedades, actividades productivas, crecimiento económico, micronegocios.

Abstract

Societies have grown in ways that have also allowed economic development and growth within their organizations and regions. Human development produces new technologies or methods that generate solutions that meet the needs of the population and thus allows the growth of productivity. This productivity depends on





parameters such as economically active population and government policies that encourage the development of organizations in the different areas that society allows. The general objective of this research is to analyze the economic growth of the productive activities of micro businesses in the Milagro canton of the province of Guayas, Ecuador, the factors that motivate their increase in productive activities and the type of planning they handle. The methodology used is quantitative, descriptive, field, non-experimental and transversal. The deficient planning in the productive activities of the entrepreneurs and the factors in the economic growth of the business, stand out as results that affect the finances of the micro businesses in the canton of Milagro, Ecuador, obtained through interviews and surveys carried out with the owners. As a conclusion it was determined that the canton Milagro has had an economic growth due to the increase of new micro businesses, through entrepreneurship, which have allowed a sustainable and sustainable development over time.

Keywords: societies, productive activities, economic growth, micro business.

Introducción

Es notable que en los últimos años las sociedades en conjunto con las organizaciones hayan tenido un crecimiento. Estos crecimientos están impulsados por una serie de actividades socio-económicas que han permitido alcanzar y satisfacer las necesidades más importantes, el crecimiento de las sociedades está relacionado con el crecimiento económico. El desarrollo humano es el objetivo central de la actividad humana y el crecimiento económico un medio que podría llegar a ser muy importante para promoverlo, por lo cual los logros en materia de desarrollo humano pueden contribuir de manera decisiva al crecimiento económico (Ranis & Stewart, 2002).

Así pues, en el contexto económico mundial los pequeños y medianos negocios, surgen de la idea de emprender y de la capacidad en sus actividades productivas, de producir, transformar e integrar un bien o servicio hacia la generación de ingresos.

De esta manera, el mundo globalizado exige mayor capacidad administrativa de quienes los dirigen, apuntando hacia el desarrollo tecnológico, el *Know-how*, la capacitación y desarrollo del personal, familia – empleado hacia el desarrollo de competencias que le



permitan el crecimiento económico, constituyéndose en base fundamental para la economía del país. Diversos estudios en el Ecuador están enfocados a analizar algunas de sus problemáticas básicas, así como sus lógicas de funcionamiento



En este marco, nace la importancia en analizar el crecimiento económico como fenómeno catalizador del desarrollo de las sociedades. El crecimiento económico va de la mano con el crecimiento de la productividad y esta a su vez esta entrelazada con el desarrollo de procesos innovadores que provienen de la investigación y desarrollo (Carvajal & Zuleta, 1997).

Desarrollo

Crecimiento económico

El crecimiento económico supone cambios culturales y sociales que hacen que la visión del emprendedor cambie, así como sus expectativas respecto al futuro. Una sociedad con mayor bienestar viene acompañada de mayores propensiones a consumir, lo que hace que los nichos de mercado aumenten. Los emprendedores captan los deseos de los agentes económicos deseosos de satisfacer las cada vez mayores necesidades que genera la sociedad de consumo. El proceso innovador, a su vez, les facilita la posibilidad de crear nuevos productos que hagan obsoletos los anteriores. A pesar de que, como se ha indicado anteriormente, el grado de competencia aumenta debido a la apertura de mercados, aquellos que analizan y conocen mejor los mercados son los que tienen mayores posibilidades de sobrevivir y aumentar sus beneficios.

Así mismo, el conocimiento de los individuos también resulta importante para desarrollar su actividad. Se pretende ser original y a su vez mostrar interés por el bienestar de la sociedad. El marketing y la publicidad ayudan a su vez, pues introducen nuevos elementos que se consideran socialmente deseables, como, por ejemplo, el carácter ético del negocio. Todo ello es posible gracias al bienestar que ha generado el crecimiento económico y a los efectos demostración que se derivan del mismo. Así podemos señalar un efecto "feed-back" en el proceso, que hay que conocer y tener presente en el análisis. (Petit Torres, 2007).





A todo ello se suma que la productividad es reflejada a través del análisis de la velocidad de producción de una empresa, también es necesario involucrarla con procesos de contables que garanticen la eficiencia en los procesos y con ello poder garantizar el crecimiento económico. La Contabilidad, en la medida en que suministra información útil para la toma de decisiones, afecta a la actividad económica y, por tanto, tiene un papel importante en el Desarrollo (Tua Pereda, 2012).

Es por ello, que los estados financieros juegan un papel primordial para el desarrollo de las organizaciones. Un sistema financiero desarrollado ofrece información como un bien público y a su vez, la información le permite al sistema financiero actuar como un evaluador del riesgo de los proyectos de inversión, estableciendo un ordenamiento de los que son potencialmente más exitosos (Carvajal & Zuleta, 1997).

De aquí, la información suministrada por los sistemas financieros genera la toma de decisiones que formarán parte para el desarrollo económico. La eficiencia de las unidades económicas depende de la calidad de las decisiones adoptadas y estas se fundamentan en la relevancia de la información, que se convierte así en una herramienta imprescindible para el buen funcionamiento de los sistemas económicos (Tua Pereda, 2012)

En este orden, para el caso de la República del Ecuador, diversos estudios están enfocados a analizar algunas de las problemáticas básicas de la gestión empresarial en todos sus ámbitos y perspectivas, atendiendo a los lineamientos previstos en el (Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021-Toda una vida, 2017) que esgrime una serie de aspectos a considerar por la sociedad ecuatoriana con miras al fortalecimiento, del aparato productivo nacional, donde destaca en su objetivo 5: “Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria”.

En torno a este aspecto, se esgrime necesario documentar las experiencias que permitan el fortalecimiento del desarrollo económico que también va de la mano de la mejora continua en todos sus procesos lo cual busca generar eficiencias en la productividad.





Una empresa socialmente responsable debe ser una empresa con afán de mejora continua, a partir de la innovación, con independencia de que exista o no competencia (Saiz & Mendoza, 2015). Esto también tiene que ver con la reestructuración tecno-económica, donde las innovaciones dan carácter radical y abren nuevos horizontes en lo relativo a los óptimos de producción y funcionamiento competitivo (Albuquerque, 2001)

Estas reestructuraciones, que buscan mejorar a través de la innovación, deben ser implementadas en todos los sectores productivos, en especial las pequeñas y medianas empresas las cuales son el gran empuje para el desarrollo económico. Estas microempresas no solo generan empleos, sino que constituyen una parte integral de la economía, ya que contribuyen al crecimiento económico de América Latina (Sánchez Barraza, 2006)

En Ecuador, el Instituto Nacional de Estadística y Censos, en el año 2019, su Directorio de Empresas y Establecimientos, presenta un reporte de la evolución del número de empresas de acuerdo a su tamaño, señalando que para el año 2017 ha presentado un crecimiento de 884.236 empresas, conforme se describe a continuación en la tabla 1.

Tabla 1

Número de Empresas por Tamaño de Empresa						
Tamaño de Empresa	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Microempresa	674.739	750.609	782.413	791.916	789.407	802.696
Pequeña empresa	63.634	66.690	69.367	68.269	64.638	63.814
Mediana empresa A	7.134	7.777	8.258	8.424	7.773	8.225
Mediana empresa B	4.819	5.292	5.696	5.444	5.161	5.468
Grande empresa	3.549	3.836	4.107	4.083	3.863	4.033
Total	753.875	834.204	869.841	878.136	870.842	884.236

Evolución del crecimiento de empresas por tamaño, Ecuador 2012-2017

Fuente: (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019)

Elaboración: INEC



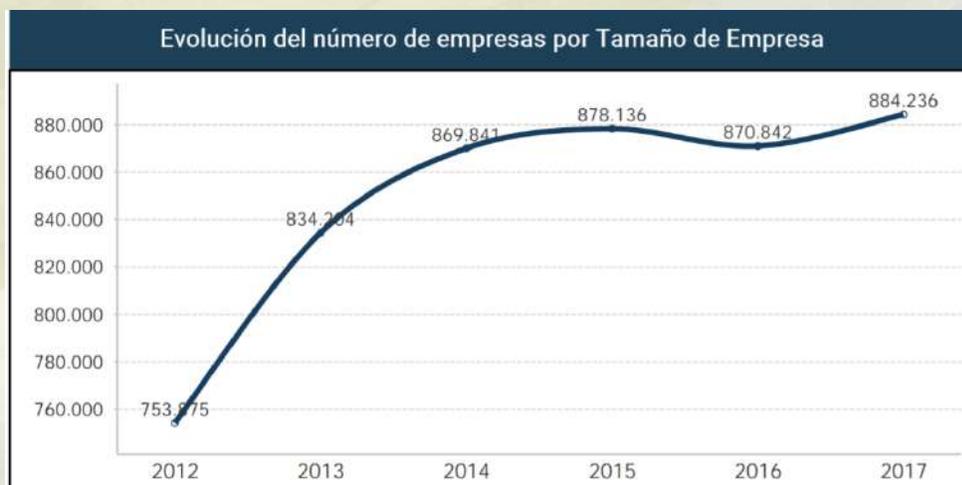


Gráfico 1: Evolución del crecimiento de empresas por tamaño, Ecuador 2012-2017

Fuente: Elaboración propia con bases en información del Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019

Según la página del INEC, Visualizador de Estadísticas Productivas, la provincia del Guayas cuenta con 116.917 empresas, entre microempresa, pequeña empresa, mediana empresa A, mediana empresa B y grande empresa (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019)

Con base a ello, se puede inferir que el emprendimiento juega un papel importante en el crecimiento de las microempresas y por ende en el crecimiento económico de una nación, en este caso, para la República del Ecuador. Dependiendo del PIB per cápita se pueden aplicar los diferentes tipos de emprendimientos en especial a aquellos donde influye la innovación (Minniti, 2012). Definitivamente, el emprendimiento basado en la innovación juega un papel importante ya que tiene la capacidad de crear nuevas actividades económicas o nuevas formas de realizar actividades existentes (Ocampo, 2005).

En todo este contexto, el cantón San Francisco de Milagro (Milagro) pertenece a la provincia del Guayas y a la quinta zona de la cual es su sede. Es una comunidad caracterizada, desde hace varios años, por el incremento en su actividad económica tal como lo reseñan (Yance, Ramírez, Cardenas, & Calero, 2017) cuando expresan:

El Cantón Milagro es un sector de marcada actividad agrícola y comercial, la empresa agrícola más importante es el Ingenio Azucarero Valdez que a la vez es una fuente importante de empleo y principal comprador de la producción de caña de azúcar y de hecho la zona ha crecido al ritmo que se ha desarrollado esta empresa. Según el Servicio



de Rentas Internas durante los últimos cuatro períodos, se registra un incremento de 14,70% en las actividades de Comercio y de 21,84% en Inmobiliarias. En agricultura, ganadería, pesca y silvicultura se obtuvo un crecimiento de 16,65%. Mientras que en industrias manufactureras se registra una disminución del 5,84%. Al clasificar los negocios de producción se observa que la producción está dominada por el sector primario. Otra característica observable es la carencia de innovación en los productos y servicios ofrecidos, lo que contribuye a una alta tasa de cierre de negocios. (pág. 3).

Se infiere que a pesar del crecimiento económico que aún persisten aspectos que mejorar que pudieran incidir en mejorar en la productividad en procura de la disminución del cierre de negocios, especialmente de micronegocios.

Los micros negocios en el Cantón Milagro, tienen problemas comunes, atraviesan muy en especial por la deficiente planificación en sus actividades productivas que incide en las finanzas de su negocio, tendiendo situaciones, como son: mínimo asesoramiento de expertos incidiendo en la administración de sus actividades productivas y el incremento de impuestos que afecta en la introducción de nuevos productos y a su vulnerabilidad competitiva ante empresas de mayor tamaño y capacidad.

Es por ello que el objetivo de esta disertación implica analizar el crecimiento económico de los micronegocios y sus actividades productivas en el Cantón Milagro, Ecuador.

Su importancia radica en aproximarse a la relación entre el crecimiento social y el económico, considerando además que el marco jurídico se ha fortalecido procurando Leyes y Reglamentos que persiguen el cambio en la matriz productiva y captación de inversión extranjera, así como la importancia para los emprendimientos y micronegocios.

Micronegocios

En la revolución industrial los negocios eran pequeños o establecidos en casa. A finales del siglo XX y principios del siglo XXI se acuñó el término *SoHo*, acrónimos de *Small Office- Home Office* (Pequeña oficina en casa). Siendo sus variantes utilizadas para agrupar a pequeños negocios. El emprendedor, teniendo un papel importante en la generación de una idea que le permita el crecimiento económico de su





ente familiar. De acuerdo a (Vainrub, 2010) “muchos estudios se han concentrado en describir a los emprendedores como individuos que poseen grandes necesidades de autorrealización, que no se dejan influir por el locus externo de control y que tienen apetito por el riesgo”. Sólo los que están dispuestos a tomar decisiones están orientados a aprender y desaprender, a buscar y crear nuevas oportunidades de negocios, ahí donde otras personas no alcanzan a observar la generación de nuevos emprendimientos, dando inicio a una actividad productiva.

El microempresario es una persona que crea su propia fuente de trabajo de manera autónoma y en ocasiones es el modelo que eligen los emprendedores, como meta de logro en sus objetivos. La economía y desarrollo de las pequeñas empresas se desenvuelven en relación al número, tamaño, facilidad de multiplicarse, crecimiento y disolución que muestran por cada línea industrial; así como el papel que desempeña en la introducción de nuevos productos, modernización industrial, nivel de interrelación gremial versus las variables macroeconómicas, en este caso con especial interés, la producción y el empleo.

En un negocio sus integrantes, no siempre tienen las mismas ganas o habilidades administrativas y técnicas de establecer objetivos comunes, sin priorizar las necesidades del medio y del mercado. (Ruíz González, 2007)

Es común que en sus actividades productivas no existan estructuras formales y sistemas confiables a nivel interno. Creciendo en su mayoría de forma reactiva sin conocer las parvedades del entorno, el precio, la competencia estableciendo costos por debajo del real, los puede llevar a fijar el precio del producto por debajo del costo real, sin el conocimiento de los costos directos e indirectos y los gastos financieros que incurren en el PVP de su producto.

Dentro de la estructura del negocio es importante conocer el presupuesto, como parte es vital del desarrollo productivo, con el fin de lograr los objetivos propuestos sus proyecciones y metas, y manteniendo sus cuentas controladas. (Alonso Sánchez, Gándara Martínez, & Salinas Sánchez, 2013)



Las iniciativas emprendedoras ameritan de planificación y estudios previos de mercado, que permitan al emprendedor fortalecer sus nuevos negocios sin correr riesgos, asegurando su inversión hacia la diversificación de nuevos productos, estableciendo nuevos mercados objetivos.



Hay quienes crean empresas, pero hay quienes las transforman o mejoran. Por ello, se ha definido la actividad emprendedora como la gestión del cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica ocurre adentro o afuera de organizaciones existentes, y sin importar si esta renovación da lugar o no a la creación de una nueva entidad de negocio. (Hernando Polo, 2013)

Saturnino de la Torre, expresa: vivimos en un mundo plural, en el que la diversidad debe ser considerada como una riqueza creativa y no un obstáculo. La cultura en la cual estamos inmersos, nos conforma, condiciona en nuestro modo de pensar, sentir y actuar influye en nuestra expresión creativa Todo esto requiere de profesores creativos, de un entorno estimulante que fomente la creatividad, y el enseñar con las acciones. (Lázaro Esteban, 2014)

(Becker, 2012), habla sobre la función innovadora del empresario en el crecimiento económico, señala la importancia del papel y las funciones inherentes del empresario como son: la financiera, la gerencial y la innovadora como un factor relevante para poner un negocio y garantizar su permanencia y que estas funciones deben ser realizadas con diligencia y el peso de estas va a depender del grado de desarrollo de la economía en la que se desenvuelven.

(Hejis & Buesa , 2016), señalan la importancia de estos factores: empresario, tecnología, innovación y las reglas de juego como fórmula del crecimiento económico, y describen al empresario como generador de riqueza al descubrir oportunidades de negocio, tomando decisiones de inversión y coordinando sus acciones con los demás agentes del mercado, y la innovación asociada a las decisiones empresariales como una condición para tener éxito en el mercado y las reglas del juego a las instituciones de gobierno que facilitan o perjudican las actividades empresariales que son las condiciones necesarias para la creación de riqueza.





La situación actual del empleo se agudiza por la crisis de la deuda externa, la reducción de la inversión social y el limitado crecimiento del sector productivo; así como también, una deficiente preparación de los jóvenes para el mundo globalizado. Se ha venido evaluando la bondad o no de una determinada política a través del crecimiento que se venía alcanzando. Aquellas naciones que presentan mayores niveles de crecimiento son consideradas como las que mejor política económica están desarrollando y son dignas de elogio convirtiéndose en un modelo a seguir por aquellas otras que muestran unos niveles más bajos. Ello se debe, entre otras cosas, al hecho de que un mayor crecimiento supone un bienestar más elevado para la sociedad, ya que no sólo supone disponer de un mayor número de bienes y servicios a disposición de los ciudadanos, sino también mantener e incluso aumentar los puestos de trabajo, imposibilitando, por tanto, que aumente el desempleo, lo que supone a su vez paz social. Así pues, entramos en un círculo “virtuoso” en el que tenemos que encontrar aquellos factores que potencian el crecimiento, ya que con ello a su vez mejoramos el bienestar y el clima sociales, lo que a su vez favorecerá crecimientos futuros. (Palacios Nuñez, 2010)

A la hora de potenciar el crecimiento económico, ya hemos indicado que se han venido considerando distintas variables, tanto económicas como sociales. Una de ellas es el papel que tienen los emprendedores en este proceso. En principio, dicha relación parece obvia, ya que un país en el que no existan personas que estén dispuestas a elaborar bienes y servicios arriesgando sus recursos difícilmente podría crecer de una forma sostenida. Las situaciones caracterizadas por la existencia de ineficiencia económica son un incentivo para la aparición de personas que estén dispuestas a aprovechar mejor los recursos, conduciendo a la economía hacia otra situación más eficiente, aumentando de esta manera las posibilidades de producción y utilizando en mayor medida los recursos disponibles. Todo ello representa la esencia del crecimiento, ya que, a través de un incremento de la productividad, aumenta el producto real de la economía. (Poncio, 2010)

La actividad emprendedora podría suponer intentos de concentración empresarial, favorecidos por el proceso innovador que algunos empresarios pudieran desarrollar. Como acabamos de indicar, ante la aparición de inversiones extranjeras muy competitivas, las pequeñas y





medias empresas de los países pueden resentirse en su volumen de negocio y desaparecer. Ello provocaría la implantación de políticas económicas que favoreciesen a esas empresas. En este sentido, también se podría considerar la necesidad de aplicar políticas fiscales que favoreciesen a los emprendedores a la hora de desarrollar su actividad. Aquí, cabría encuadrar las políticas tendentes a mejorar las infraestructuras del país, las políticas de I+D+i, etc. Pero, por otro lado, hay que tener presentes también los efectos negativos derivados de su financiación, que supondría un detrimento de los recursos destinados a la producción, así como otros, como el tipo de interés, un mayor endeudamiento, efectos “crowding-out”, riqueza. (Enciso Congote, 2010).

En efecto, el crecimiento económico supone cambios culturales y sociales que hacen que la visión del emprendedor cambie, así como sus expectativas respecto al futuro. Una sociedad con mayor bienestar viene acompañada de mayores propensiones a consumir, lo que hace que los nichos de mercado aumenten. Los emprendedores captan los deseos de los agentes económicos deseosos de satisfacer las cada vez mayores necesidades que genera la sociedad de consumo. El proceso innovador, a su vez, les facilita la posibilidad de crear nuevos productos que hagan obsoletos los anteriores. A pesar de que, como hemos indicado anteriormente, el grado de competencia aumenta debido a la apertura de mercados, aquellos que analizan y conocen mejor los mercados son los que tienen mayores posibilidades de sobrevivir y aumentar sus beneficios.

Método

Para el tratamiento de esta temática, la metodología constituye la médula de la investigación y se refiere a la descripción de las unidades de análisis y de investigación, las técnicas de observación y recolección de datos, los instrumentos, los procedimientos y las técnicas de análisis con el objeto de determinar el significado de los acontecimientos, los cuales permitieron la toma de decisiones para ubicar la investigación dentro del contexto de la realidad a la cual pertenece.

En este sentido, se asumió como un estudio de campo el cual implica, según (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) "El análisis sistemático de problemas con el propósito de describirlos, explicar sus causas y efectos, entender su naturaleza y factores constituyentes o

predecir su ocurrencia. Los datos de interés son recogidos en forma directa de la realidad" (pág. 5). La modalidad de campo es del tipo descriptivo.



De esta manera, se pudo hacer la descripción de lo que acontece en estas áreas, entendiendo que una investigación descriptiva es, según (Arias, 2012): "Aquella que señala los elementos característicos de un fenómeno o una situación mediante el estudio sistemático del mismo, en una circunstancia temporal- espacial determinada". En este caso en particular, los datos descriptivos se orientarán hacia la indagación de cómo los actores construyen y reconstruyen las interpretaciones de la realidad a través de la interacción entre los integrantes de la Institución.

Se basó en la descripción, potencialidades y desarrollo económico del cantón Milagro, considerando las características de una investigación de tipo cuantitativo, descriptivo, de campo no experimental, transversal, documental y bibliográfica a través de revisión de textos, documentos y artículos científicos publicados disponibles en la web y, mediante encuestas practicadas que permitió encontrar, los testimonios relatos y las diferentes experiencias de los emprendedores, quienes dan una construcción histórica de los hechos que tuvieron que afrontar para lograr el emprendimiento como fuente generadora de empleo, desde rutas informales o formales. Además, se realizó una serie de visitas a los negocios familiares del cantón Milagro, una sociedad joven que necesita interpretar, conocer y fortalecer al emprendimiento como alternativa de empleo. (Palacios Acero, 2012) Tomando en consideración el análisis de la importancia del crecimiento económico y actividades productivas de los micros negocios del cantón Milagro.

Se utilizó la técnica de la Encuesta, operacionalizada a través de la aplicación de cuestionarios, así como la revisión documental, mediante el fichaje digital.

Como técnica de análisis de datos, la estadística descriptiva fue la predominante, así como la técnica de análisis de contenido para el abordaje analítico de los datos.

Población



La población objeto de estudio estuvo dada por los micros negocios establecidos en el Cantón Milagro, que ascienden a 400, según la base de datos obtenidos de los micros negocios. El tipo de la población es finita ya que conocíamos el número de elementos en el objeto de estudio, Se tomó el muestreo a los negocios familiares establecidos con distintas actividades productivas (Pereira Laverde, Osorio Tinoco, & Medina Hurtado, 2011).

Resultados



Tabla 2
Cálculo de la muestra

DATOS		Z	$Z_{\alpha/2}$
Nivel de confiabilidad	95%	100-95 = 5/2 = 0,025	1,96
Error máximo	6%		
Muestra aleatoria	200		
P	50		
Q	50		
Población	400		

Fuente: Excel

Elaboración: propios autores

Fórmula:

$$n = \frac{(Z_{\alpha/2})^2 (N)(p/Ma)(1 - (q/(Ma)))}{(N(Em)^2) + (Z_{\alpha/2})^2 ((p/Ma)(1 - (q/(Ma)))}$$

De donde:

Ma: Muestra aleatoria

Em: Error Máximo, es el error de muestreo que puede oscilar entre 5% y 10%.

N: Representa la población finita

p y q: Representan los porcentajes de ocurrencia de un suceso, donde su suma es 100%. Cuando no se tiene un estudio piloto previo se consideran 50% y 50%, p y q respectivamente.

Z: Valor teórico que varía de acuerdo al nivel de confianza escogido.

Cálculo:

$$n = \frac{(1,96)^2 (400)(50/200)(1-(50/200))}{(400(0,06)^2)+(1,96)^2 (50/200)(1-(50/200))} = 133,37 = 133$$





La muestra fue de 133 negocios.

En la obtención de la información del presente trabajo se realizaron varias técnicas, encuestas, entrevista, estudios de casos. Permitiendo tener una visión clara del problema, por el cual están atravesando los negocios familiares en la ciudad de Milagro (Saieh Mena, 2010).

1. Los objetivos de sus actividades productivas de su negocio, los logra usted a través de:



Tabla 3

Alcance de objetivos

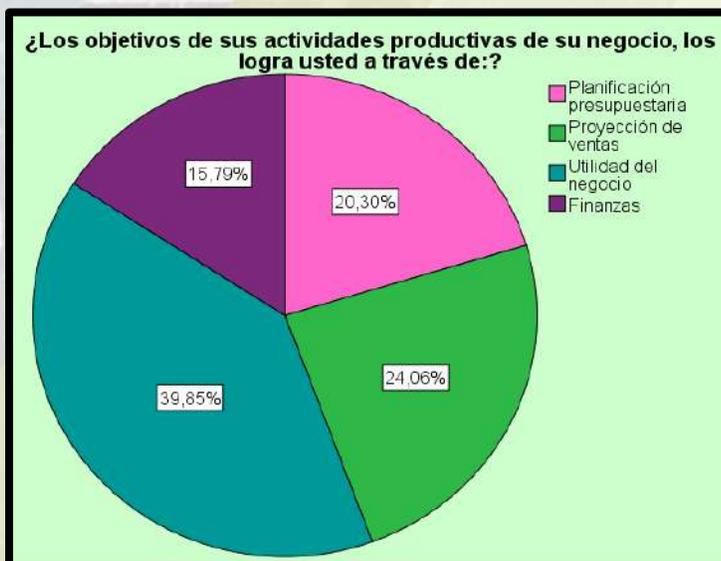
Los objetivos de sus actividades productivas de su negocio, los logra usted a través de:					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Planificación presupuestaria	27	20,3	20,3	20,3
	Proyección de ventas	32	24,1	24,1	44,4
	Utilidad del negocio	53	39,8	39,8	84,2
	Finanzas	21	15,8	15,8	100,0
	Total	133	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas

Elaboración: propios autores



Gráfico 2: Alcance de objetivos



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de las encuestas





De los resultados obtenidos, los micro negocios han logrado sus objetivos en sus actividades productivas con las utilidades obtenidas por el negocio que representa un 40%; el 24% consideran que lo han logrado su objetivo por las proyecciones de ventas; un 20% por su planificación presupuestaria; y, el 15,80% por las finanzas, se puede evidenciar que los micro negocios les dan poca importancia a las finanzas y que han logrado cumplir con sus objetivos por medio de las utilidades.

2. ¿En su negocio, quiénes participan en la administración de sus actividades productivas?



Tabla 4

Administración de actividades productivas

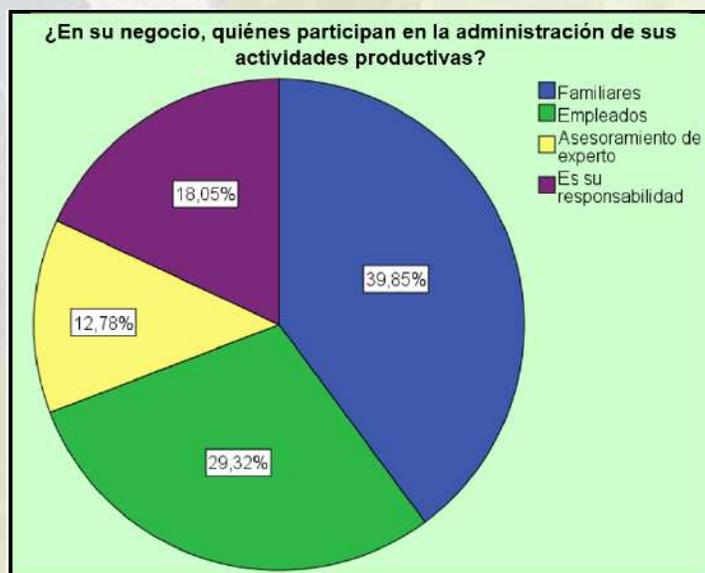
¿En su negocio, quiénes participan en la administración de sus actividades productivas?		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Familiares	53	39,8	39,8	39,8
	Empleados	39	29,3	29,3	69,2
	Asesoramiento de experto	17	12,8	12,8	82,0
	Es su responsabilidad	24	18,0	18,0	100,0
	Total	133	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas

Elaboración: propios autores



Gráfico 3: Administración de actividades productivas



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de las encuestas





Los resultados evidenciaron que, en la administración de las actividades productivas, participan con el 40% sus familiares, 29% lo realizan los empleados, un 18% es administrado bajo la responsabilidad de una sola persona y el 13% se desarrollan bajo el asesoramiento de expertos.

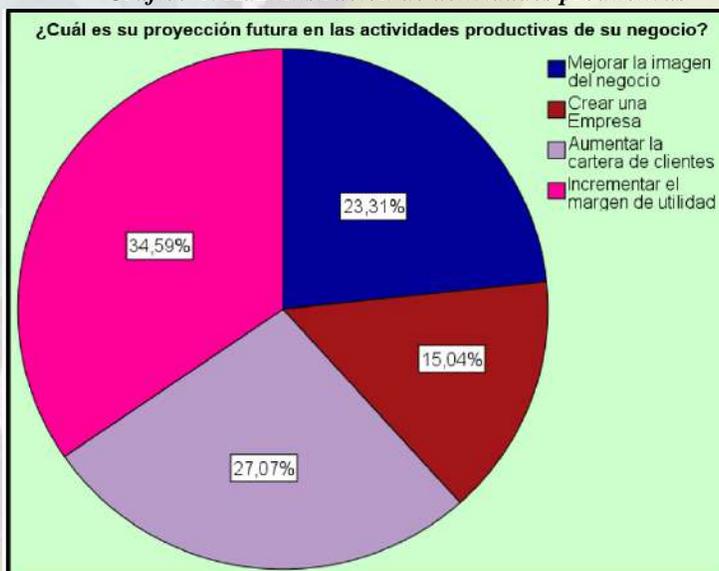
3. ¿Cuál es su proyección futura en las actividades productivas de su negocio?

Tabla 5
Proyección Futura

¿Cuál es su proyección futura en las actividades productivas de su negocio?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mejorar la imagen del negocio	31	23,3	23,3	23,3
	Crear una Empresa	20	15,0	15,0	38,3
	Aumentar la cartera de clientes	36	27,1	27,1	65,4
	Incrementar el margen de utilidad	46	34,6	34,6	100,0
	Total	133	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas
Elaboración: propios autores

Gráfico 4: Administración de actividades productivas



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de las encuestas

Los resultados obtenidos en cuanto a la proyección futura en las actividades productiva de los negocios, se establece que el 35% está dado por el incremento del margen de utilidad, el 27% desean aumentar la cartera de cliente, con el 23% pretenden mejorar la imagen



del negocio, comprobándose los objetivos de la Investigación y solamente un 15% piensan crear una empresa, es decir no aspiran crear otra empresa, su potencial mirada está en elevar sus utilidades.



4. ¿Cuáles son los obstáculos que se les presentan a los emprendedores?

Tabla 6

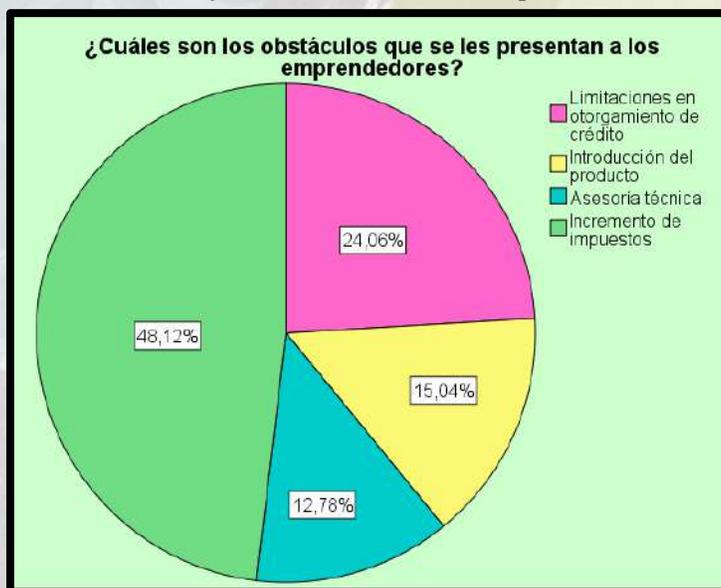
Obstáculos en los emprendedores

¿Cuáles son los obstáculos que se les presentan a los emprendedores?		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Limitaciones en otorgamiento de crédito	32	24,1	24,1	24,1
	Introducción del producto	20	15,0	15,0	39,1
	Asesoría técnica	17	12,8	12,8	51,9
	Incremento de impuestos	64	48,1	48,1	100,0
	Total	133	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas

Elaboración: propios autores

Gráfico 5: Obstáculos en los emprendedores



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de las encuestas

Se evidencia en los siguientes resultados que, el 48% consideran como obstáculo que se les presenta en sus emprendimientos es el incremento de impuestos, un 24% tienen limitaciones en el otorgamiento de



crédito, 15% en la introducción del producto y solamente un 13% indicaron que es la falta de asesoría técnica



Conclusiones

Los micros negocios más que una unidad de inversión tiene como objetivo maximizar la rentabilidad e incrementar el capital, formando unidades de trabajo que permitan garantizar un ingreso estable que compense el trabajo y el esfuerzo de quienes participan en ella. En los micros negocios no todo es perfecto, tener un negocio fundado por las ideas de quien emprende la actividad productiva y por los valores de la familia. Los micros negocios más que una unidad de inversión tiene como objetivo maximizar la rentabilidad e incrementar el capital, formando unidades de trabajo que permitan garantizar un ingreso estable que compense el trabajo y el esfuerzo de quienes participan en ella.

En los micros negocios no todo es perfecto, tener un negocio fundado por las ideas de quien emprende la actividad productiva y por los valores de la familia. La mayor parte de los micros negocios que se encuentran establecidos dentro del cantón Milagro, nacieron como iniciativa propuesta por gente con espíritu emprendedor, con el afán de surgir, motivados y convencidos de que alcanzarían el éxito.

Entre los problemas esenciales por los que atraviesan están dados por la deficiente planificación en sus actividades productivas que inciden en las finanzas de su negocio, tendiendo situaciones, como son exiguo asesoramiento de expertos, al ser administradas por familiares sin mayor conocimiento en manejo de presupuestos, finanzas, comercialización y estrategias administrativas y de ventas, consideran que su proyecciones futura debe estar orientado a incrementar el margen de utilidad; como obstáculo el incremento de impuestos que afectan en la introducción de nuevos productos y a su vulnerabilidad competitiva ante empresas de mayor tamaño y capacidad; dificultad en obtener un crédito y si obtienen no logran comercializar sus productos por la falta de asesoría técnica.

El desinterés de algún miembro del micro negocio puede afectar al desempeño y dar como resultado buscar otra alternativa de empleo. La división del trabajo al interior del emprendimiento familiar, puede



establecerse por cuestiones afectivas y no tanto por las capacidades verdaderas que esta persona pueda presentar.

Bibliografía

Alburquerque, F. (2001). *La importancia del enfoque del desarrollo económico local*. Rosario, Argentina: Editorial Homo Sapiens.

Alonso Sánchez, A., Gándara Martínez, J., & Salinas Sánchez, J. (2013). *Empresa e iniciativa emprendedora*. Madrid, España: McGraw-Hill.

Arias, F. (2012). *El Proyecto de Investigación* (Sexta ed.). Caracas, República Bolivariana de Venezuela: Episteme.

Becker, F. (2012). La función innovadora del empresario en el crecimiento económico. *Mediterráneo Económico* .

Carvajal, A., & Zuleta, H. (1997). Desarrollo del sistema financiero y desarrollo económico. *Borradores Semanales de Economía*, N° 67, 1-62.

Enciso Congote, J. D. (18 de Marzo de 2010). El emprendimiento y el bien común: ¿competencias complementarias o excluyentes? *Educacion y Educadores*, XIII(1), 63-76.

Fajardo Vaca, L., Fernández Ronquillo, M., Vásquez Fajardo, C., Toscano Ruiz, D., & Fajardo Vaca, L. (2016). LA ASOCIATIVIDAD MICRO EMPRESARIAL, COMO MECANISMO PRODUCTIVO SOSTENIBLE: CASO CANTÓN MILAGRO – ECUADOR. *UNIVERSIDAD, CIENCIA y TECNOLOGÍA* Vol. 20, N° 78, 4-14.

Hejis, J., & Buesa, M. (2016). *Manual de economía de innovación - TOMO I: Teoría del cambio tecnológico y sistemas nacionales de innovación* (Vol. I). (Instituto de Análisis Industrial y Financiero, & Universidad Complutense de Madrid, Edits.) Madrid, España.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México D.F.: McGraw-Hill.

Hernando Polo, C. (2013). *Simulación empresarial*. Madrid, España: McGraw-Hill.

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (3 de Junio de 2019). *Indicadores Nacionales - Todos los sectores*. Obtenido de





<http://produccion.ecuadorencifras.gob.ec>:
http://produccion.ecuadorencifras.gob.ec/geoqlik/proxy/QvAJAXZfc/opendoc.htm?document=empresas_test.qvw&host=QVS%40virtualqv&anonymous=true

Lázaro Esteban, J. (2014). *Vive tu sueño, emprende*. Barcelona, España: Editorial UOC (Universitat Oberta de Catalunya).

Minniti, M. (2012). El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones. *Economía Industrial*(383), 23-30.

Ocampo, J. (2005). *Más allá de las reformas: dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica*. Bogotá: CEPAL / ALFAOMEGA.

Palacios Acero, L. C. (2012). *Estrategias de creación empresarial*. Colombia: Ecoe Ediciones.

Palacios Nuñez, G. (2010). Emprendimiento social: integrando a los excluidos en el ámbito rural. *Revista de Ciencias Sociales*, XVI(4), 579-590.

Pereira Laverde, F., Osorio Tinoco, F., & Medina Hurtado, L. (2011). *Emprendimiento y sus implicaciones en el desarrollo de Santiago de Cali 2010-2011: una perspectiva basada en GEM*. Cali, Colombia: Ediciones de la U.

Petit Torres, E. E. (2007). La gerencia emprendedora innovadora como catalizador del emprendimiento económico. *Revista de Ciencias Sociales*, XIII(3), 495-506.

Poncio, D. (2010). *Animarse a emprender*. Argentina: Eduvim.

Ranis, G., & Stewart, F. (2002). Crecimiento económico y desarrollo humano en América Latina. *Revista de la CEPAL*, 7-24.

Ruíz González, M. (2007). *Gestión de la empresa familiar*. Madrid, España: McGraw-Hill.

Saieh Mena, C. (2010). Derecho para el emprendimiento y los negocios: los aspectos legales que un empresario debe conocer para generar ventajas competitivas. (Ediciones Universidad Católica de Chile, Ed.) *Revista chilena de derecho*.





Saiz, J., & Mendoza, M. (2015). Innovación y creatividad como motores de desarrollo y RSC. El caso de las empresas de Guayaquil (Ecuador). *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 1-24.

Sánchez Barraza, B. (16 de Marzo de 2006). Las MYPES en Perú. Su importancia y propuesta tributaria LAS MYPES EN PERÚ. SU IMPORTANCIA Y PROPUESTA TRIBUTARIA. *Quipukamayoc*, XIII(25), 127-131.

Secretaria Nacional de planificación y desarrollo (SENPLADES). (22 de Septiembre de 2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021-Toda una vida*. Obtenido de www.planificación.gob.ec.

Tua Pereda, J. (2012). Contabilidad y desarrollo económico. El papel de los modelos contables de predicción. Especial referencia a las NIC's. *Contabilidad y Negocios*, 7(13), 94-110.

Vainrub, R. (2010). *Una guía para emprendedores. Una guía para emprendedores*. (Quinta ed.). España: Pearson.

Yance, C., Ramírez, F., Cardenas, G., & Calero, J. (Febrero de 2017). Análisis del emprendimiento en el Cantón Milagro. *Caribeña de Ciencias Sociales*, 1-20.

