



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DERECHO
CARRERA DE ECONOMIA
PORTADA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
ECONOMISTA**

TEMA

**DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO DE LOS PROPIETARIOS
DE MICROEMPRESARIOS DEL SECTOR CENTRO “EL
MAMEY” EN BABAHOYO – ECUADOR.**

TUTOR

Mgtr. JENNY MAGDALENA MEDINA HIDALGO

AUTOR

CALERO LÓPEZ JORDY ABELARDO

GUAYAQUIL

AÑO 2023

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO Y SUBTÍTULO:

Diagnóstico socioeconómico de los propietarios de microemprendimientos del sector centro “El Mamey” en Babahoyo – Ecuador

AUTOR/ES:

Calero López Jordy Abelardo

TUTOR:

Medina Hidalgo Jenny Magdalena

INSTITUCIÓN:

Universidad Laica Vicente
Rocafuerte de Guayaquil

Grado obtenido:

Economista

FACULTAD:

Ciencias Sociales y Derecho
Carrera de Economía

CARRERA:

Economía

FECHA DE PUBLICACIÓN:

2023

N. DE PÁGS:

96

ÁREAS TEMÁTICAS: Ciencias Sociales y del comportamiento

PALABRAS CLAVE: diagnostico, socioeconómico, microemprendimientos, microempresas, financiamiento

RESUMEN:

Esta investigación propone diagnosticar el contexto socioeconómico de los propietarios de microemprendimientos del sector centro “El Mamey” en Babahoyo – Ecuador, para su efecto se tiene en consideración aplicar la respectiva metodología que conlleva a recopilar la información suficiente, los mismos que refieren el uso del enfoque mixto, alcance descriptivo, mientras que las técnicas que se aplican corresponden a la encuesta, entrevista e investigación Documental, ejecutada a través de los respectivos instrumentos, que dieron como resultado que, no desarrollan sus actividades basado en un plan estratégico aunque están desarrollan actividades desde hace más 3 años y perciben ingresos mensuales entre \$500.00 y \$1000.00, sin embargo, se ven amenazados por el acrecentamiento de la tasa de desempleo que inciden en la aparición de

comerciantes informales, variaciones en la tasa de interés que ofertan los bancos para el financiamiento, incremento de la tasa de inflación, restauración permanente de vías y espacios por parte de las entidades municipales que inciden en las actividades fluidas por parte de los microempresarios, cambios tributarios a las pymes, bajo nivel de concurrencia a los locales comerciales debido a la inseguridad en que vive la ciudad y carencia de conocimiento técnico por parte de sus propietarios en el área administrativa, por lo tanto, para dar mitigar el impacto del problema se sugiere como propuesta el diseño de un Plan estratégico con enfoque socioeconómico para los microemprendimientos de la ciudadela El Mamey, que establece un esquema específico aplicable a los modelos de negocios existentes en la zona.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:		
DIRECCIÓN URL (Web):			
ADJUNTO PDF:	SI	X	NO
CONTACTO CON AUTOR/ES: CALERO LÓPEZ JORDY ABELARDO	Teléfono: 0981177233		E-mail: jcalerol@ulvr.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Decano: Mgtr. Diana Almeida Aguilera Teléfono: (04) 259 6500 Ext. 250 E-mail: arodriguezf@ulvr.edu.ec Directora: Mgtr. Rosa Salinas Heredia Teléfono: 259 6500 Ext. 226 E-mail: rsalinash@ulvr.edu.ec		

CERTIFICADO DE SIMILITUD

MICROEMPREDIMIENTOS-MAMEY

INFORME DE ORIGINALIDAD

3%

INDICE DE SIMILITUD

3%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

1%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

www.coursehero.com

Fuente de Internet

<1 %

2

www.meythalerzambranoabogados.com

Fuente de Internet

<1 %

3

repositorio.uide.edu.ec

Fuente de Internet

<1 %

4

www.slideshare.net

Fuente de Internet

<1 %

5

www.researchgate.net

Fuente de Internet

<1 %

6

ouci.dntb.gov.ua

Fuente de Internet

<1 %

7

www.clubensayos.com

Fuente de Internet

<1 %

8

repositorio.uta.edu.ec

Fuente de Internet

<1 %

9

Submitted to Kaunas University of Technology

Trabajo del estudiante

<1 %

Firma:

Tutor: Mgtr MEDINA HIDALGO JENNY MAGDALENA Ec.

C.I. 0910691021

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

El estudiante egresado Jordy Abelardo Calero López, declara bajo juramento, que la autoría del presente Trabajo de Titulación, Diagnóstico socioeconómico de los propietarios de microemprendimientos del sector centro “El Mamey” en Babahoyo – Ecuador, corresponde totalmente al suscrito y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autor

Firma:



Jordy Abelardo Calero López

C.I. 1250087176

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL DOCENTE TUTOR

En mi calidad de docente Tutor del Trabajo de Titulación Diagnóstico socioeconómico de los propietarios de microemprendimientos del sector centro “El Mamey” en Babahoyo – Ecuador, designado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Sociales y Derecho de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Trabajo de Titulación, titulado: Diagnóstico socioeconómico de los propietarios de microemprendimientos del sector centro “El Mamey” en Babahoyo – Ecuador, presentado por el (los) estudiante (s) Jordy Abelardo Calero López como requisito previo, para optar al Título de Economista, encontrándose apto para su sustentación.

Firma:

Tutor: Mgtr MEDINA HIDALGO JENNY MAGDALENA Ec.

C.I. 0910691021

AGRADECIMIENTO

Mi eterna gratitud principalmente a Dios por darme el privilegio de la vida, y gozar de todos los beneficios que esta tiene, así como, otorgarme el tiempo para que mis padres me brindaran la educación y apoyo suficiente para continuar con mis estudios superiores, adicional a esto, el gran esfuerzo económico que hicieron para costear cada uno de los recursos importantes que contribuyeron en mi formación profesional.

Por otra parte, a mi abuelo Florencio López Bajaña (+) que, aunque ya no esté en el plano terrenal, siempre fue una de las personas que me brindó las palabras exactas para esforzarme y cumplir con la mayor eficiencia en cada una de las actividades encomendadas.

Agradezco a la prestigiosa Institución de educación Superior Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Facultad De Ciencias Sociales y Derecho, especialmente a la Carrera De Economía, conformado por catedráticos de excelencia que con su direccionamiento y enseñanzas a sido parte de este proceso de aprendizaje que seguramente será de gran ayuda en el desarrollo de las actividades en el campo laboral.

Jordy Calero López

DEDICATORIA

Dedico esta investigación realizada, así como, todo aquello que obtenido en mi vida y formación profesional en la carrera de Economía, principalmente a mis Padres que con su apoyo incondicional e incluso en momentos difíciles me han permitido cristalizar mis sueños, a mis hermanas que con sus palabras de motivación han aliviado los momentos de estrés durante los arduos procesos educativos y por último, pero no menos importantes a mis abuelos que han dedicado parte de su tiempo para cuidarme y direccionarme, dando como resultado una persona que intenta la mayor parte del tiempo poner en práctica los valores éticos y morales, así como, cada una de las buenas enseñanzas que me han permitido convertirme en el ser humano que en la actualidad soy.

Jordy Calero López

RESUMEN

Esta investigación propone diagnosticar el contexto socioeconómico de los propietarios de microemprendimientos del sector centro “El Mamey” en Babahoyo – Ecuador, para su efecto se tiene en consideración aplicar la respectiva metodología que conlleva a recopilar la información suficiente, los mismos que refieren el uso del enfoque mixto, alcance descriptivo, mientras que las técnicas que se aplican corresponden a la encuesta, entrevista e investigación Documental, ejecutada a través de los respectivos instrumentos, que dieron como resultado que, no desarrollan sus actividades basado en un plan estratégico aunque están desarrollan actividades desde hace más 3 años y perciben ingresos mensuales entre \$500.00 y \$1000.00, sin embargo, se ven amenazados por el acrecentamiento de la tasa de desempleo que inciden en la aparición de comerciantes informales, variaciones en la tasa de interés que ofertan los bancos para el financiamiento, incremento de la tasa de inflación, restauración permanente de vías y espacios por parte de las entidades municipales que inciden en las actividades fluidas por parte de los microempresarios, cambios tributarios a las pymes, bajo nivel de concurrencia a los locales comerciales debido a la inseguridad en que vive la ciudad y carencia de conocimiento técnico por parte de sus propietarios en el área administrativa, por lo tanto, para dar mitigar el impacto del problema se sugiere como propuesta el diseño de un Plan estratégico con enfoque socioeconómico para los microemprendimientos de la ciudadela El Mamey, que establece un esquema específico aplicable a los modelos de negocios existentes en la zona.

Palabras claves: *diagnostico, socioeconómico, microemprendimientos, microempresas, financiamiento*

ABSTRACT

This research proposes the socioeconomic context of the owners of micro-enterprises in the central sector "El Mamey" in Babahoyo - Ecuador, for its effect it is necessary to use the respective methodology that entails collecting sufficient information, the same ones that refer to the use of the mixed approach, descriptive scope, while the techniques that are applied correspond to the survey, interview and Documentary research, executed through broken instruments, which resulted in, they do not develop their activities in a strategic plan although they have been carrying out activities for more than 3 years. years and receive monthly income between \$500.00 and \$1000.00, however, they are threatened by the increase in the unemployment rate that affects the appearance of informal merchants, variations in the interest rate offered by banks for financing, increase in the heating rate, permanent restoration of roads and spaces by municipal entities that affect the fluid activities of microentrepreneurs, tax changes to SMEs, low level of attendance at commercial premises due to the insecurity in which the city lives and lack of technical knowledge on the part of their owners in the administrative area, therefore, to mitigate the impact of the problem, the design of a Strategic Plan with a socioeconomic approach for micro-enterprises of the El Mamey citadel is suggested as a proposal, which establishes a specific scheme applicable to existing business models in the area.

Keywords: *diagnosis, socioeconomic, microenterprises, microenterprises, financing*

INDICE GENERAL

FICHA DE REGISTRO DE TESIS	ii
CERTIFICADO DE SIMILITUD.....	iv
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES.....	v
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL DOCENTE TUTOR	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
DEDICATORIA.....	viii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
INDICE GENERAL	xi
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiv
ÍNDICE DE FIGURAS	xv
ÍNDICE DE ANEXOS	xvi
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	3
ENFOQUE DE LA PROPUESTA.....	3
1.1. Tema:.....	3
1.2. Planteamiento del Problema:	3
1.3. Formulación del Problema:	5
1.4. Objetivo General	6
1.5. Objetivos Específicos	6
1.6. Idea a Defender	6
1.7. Línea de Investigación Institucional / Facultad.	6
CAPÍTULO II	7
MARCO REFERENCIAL	7
2.1. Marco Teórico:	7

2.2.	Fundamentos Teóricos.....	10
2.2.1.	Definición de diagnóstico	10
2.2.2.	Importancia del diagnóstico	10
2.2.3.	Tipos de diagnósticos	11
2.2.4.	Fases del diagnóstico	11
2.2.5.	Análisis FODA	12
2.2.6.	Aspecto socioeconómico	14
2.2.7.	Componentes socioeconómicos	15
2.2.8.	Plan de acción	16
2.2.9.	Las microempresas como generadores de ingresos	16
2.2.10.	Características de las microempresas	17
2.2.11.	Tipos de microempresas	17
2.2.12.	Emprendimiento.....	18
2.2.13.	Tipos de emprendimiento.....	18
2.3.	Marco Legal:	19
2.3.1.	Constitución de la República del Ecuador	19
2.3.2.	Ley Orgánica de emprendimiento e innovación:	20
2.3.3.	Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones....	21
2.3.4.	Ley de régimen Tributario Interno	22
CAPÍTULO III		25
MARCO METODOLÓGICO.....		25
3.1.	Enfoque de la investigación:	25
3.2.	Alcance de la investigación:	25
3.3.	Técnica e instrumentos para obtener los datos	25
3.4.	Población y muestra.....	27
CAPÍTULO IV		28
PROPUESTA O INFORME		28

4.1.	Presentación y análisis de resultados	28
4.2.	Análisis de los resultados	50
4.3.	Propuesta.....	52
4.3.1.	Titulo.....	52
4.3.2.	Esquema de contenido de la propuesta	52
4.3.3.	Análisis Situacional	52
4.3.4.	Implementación estratégica.....	55
4.3.5	Control y ejecución	57
4.3.6.	Análisis económico	61
	CONCLUSIONES.....	65
	RECOMENDACIONES	67
	REFERENCIAS BIBLIOGRAFÍA	68
	ANEXOS	73

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Fases del diagnóstico organizacional	11
Tabla 2. Componente Socioeconómico.....	15
Tabla 3 Fuerzas socioeconómicas organizacionales	16
Tabla 4 Características de las microempresas	17
Tabla 5. Tipos de emprendimientos	19
Tabla 6. Tipos de emprendimientos	19
Tabla 7. Leyes de la Constitución del Ecuador que sustentan los emprendimientos	19
Tabla 8. Ley Orgánica de emprendimiento e innovación que sustentan los emprendimientos	20
Tabla 9. COPCI.....	21
Tabla 10 Especificaciones generales del RIMPE	22
Tabla 11 Especificaciones tributarias para los negocios populares: emprendedores	22
Tabla 12 Impuestos a declarar	23
Tabla 13 Comprobantes de venta para declaración de impuestos	24
Tabla 14. Sector al que pertenece	28
Tabla 15. Actividad económica	29
Tabla 16. Tiempo de desarrollo de actividad	30
Tabla 17. Número de empleados	31
Tabla 18. Ingresos mensuales	32
Tabla 19. Alcance de la actividad económica.....	33
Tabla 20. Registro en el SRI	34
Tabla 21. Diseño de plan estratégico	35
Tabla 22. Infraestructura adecuada.....	36
Tabla 23. Negocio resuelve alguna necesidad.....	37
Tabla 24. Negocio en base a prácticas de sostenibilidad y sustentabilidad	38
Tabla 25. Actividad económica desarrollada por personal técnico - profesional...39	
Tabla 26. Desarrolla actividades de forma exitosa	40
Tabla 27. Ejecuta las actividades a tiempo	41
Tabla 28. Rentabilidad de la actividad económica para enfrentar gastos y costos	42

Tabla 29. Negocio crea plazas de empleo	43
Tabla 30. Negocio permite obtener la calidad de vida	44
Tabla 31. Inversión en nuevos recursos.....	45
Tabla 32 Entrevista aplicada a propietario de Panadería del sector EL Mamey ...	46
Tabla 33 Entrevista aplicada a propietario de Cyber del sector EL Mamey	48
Tabla 34 Matriz FODA de los emprendimientos del sector El Mamey	54
Tabla 35 Plan de acción de acuerdo al objetivo 1	57
Tabla 36 Plan de acción de acuerdo al objetivo 2	58
Tabla 37 Plan de acción de acuerdo al objetivo 3	59
Tabla 38 Plan de acción de acuerdo al objetivo 4	60
Tabla 39 Presupuesto de acuerdo al Objetivo 1	61
Tabla 40 Presupuesto de acuerdo al Objetivo 2.....	62
Tabla 41 Presupuesto de acuerdo al Objetivo 3.....	63
Tabla 42 Presupuesto de acuerdo al Objetivo 4.....	64
Tabla 43 Información para la declaración de Impuesto (Emprendedores).....	73

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Compendios de la matriz FODA.....	14
Figura 2. Participación de las microempresas dependiendo su actividad	18
Figura 3. Sector al que pertenece	28
Figura 4. Actividad económica	29
Figura 5. Tiempo de desarrollo de actividad.....	30
Figura 6. Número de empleados	31
Figura 7. Ingresos mensuales	32
Figura 8. Alcance de la actividad económica	33
Figura 9. Registro en el SRI	34
Figura 10. Diseño de plan estratégico.....	35
Figura 11. Infraestructura adecuada	36
Figura 12. Negocio resuelve alguna necesidad.....	37
Figura 13. Negocio en base a prácticas de sostenibilidad y sustentabilidad.....	38
Figura 14. Actividad económica desarrollada por personal técnico - profesional..	39
Figura 15. Desarrolla actividades de forma exitosa	40
Figura 16. Ejecuta las actividades a tiempo	41

Figura 17. Rentabilidad de la actividad económica para enfrentar gastos y costos	42
Figura 18. Negocio crea plazas de empleo	43
Figura 19. Negocio permite obtener la calidad de vida.....	44
Figura 20. Inversión en nuevos recursos.....	45
Figura 21 Entrevista aplicada a propietaria de Panadería	80
Figura 22 Entrevista aplicada a propietaria de Cyber cabina Alonet.....	80

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Información para declarar impuesto (emprendedores)	73
Anexo 2. Cuestionario de Encuesta	74
Anexo 3. Ficha de entrevista.....	77
Anexo 4. Ficha de datos bibliográficos.....	79
Anexo 5 Evidencia fotográfica de la aplicación de la entrevista.....	80

INTRODUCCIÓN

El tema de investigación propuesto, es importante porque permite recopilar datos bibliográficos a partir del criterio de varios autores y profesionales con conocimientos en económica para determinar la situación socio-económica de los microemprendimientos, información que consentirá realizar un análisis que vincule los conocimientos adquiridos en la carrera de Economía de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, la misma que permite generar una propuesta de solución para la problemática existente.

Por otro lado, es necesario considerar los aspectos socioeconómicos como parte del análisis que se efectúa dentro de las estrategias para generar competitividad a las empresas, puesto que, este identifica y aprovecha las oportunidades, así como detecta aquellas amenazas para determinar cómo hacerle frente. En consecuencia, es indispensable estudiar el micro y Macro entorno de manera constante para lograr datos recientes que conlleve a tomar de decisiones adecuadas. (Mejía, Pinos, Proaño, & García, 2020) Es decir, los hallazgos obtenidos durante la investigación conllevan a formular estrategias que conciben formar bases sólidas para el desarrollo frecuente de las actividades de los microemprendimientos.

Mientras que, los beneficiarios directos con la realización de esta investigación constituyen a, propietarios de las microempresas y emprendedores que desarrollan sus actividades en la zona céntrica de la ciudad El Mamey situada en la ciudad de Babahoyo, pues, una vez realizado el diagnóstico se realizará una propuesta donde se estructuran lineamientos en un plan estratégico con enfoque socioeconómico para mejorar la situación existente y logren una toma de decisiones acertadas que se vean reflejada en la rentabilidad de sus negocios.

Esta disertación es factible, porque cuenta con la predisposición de los propietarios de las microempresas y emprendedores de la zona centro de la ciudadela el Mamey con la finalidad de aplicar las herramientas de recopilación de información y obtener un diagnóstico certero de la situación

existente, adicional a eso, se cuenta con acceso a distintos buscadores académicos que permiten suscribirse a las bibliotecas virtuales para fundamentar el estudio. Por otra parte, cuenta con el direccionamiento de un docente técnico en el área económica que generará las directrices pertinentes para que el autor de este estudio alcance los objetivos planteados y se logre generar una propuesta para reducir el impacto de los problemas.

CAPÍTULO I

ENFOQUE DE LA PROPUESTA

1.1. Tema:

Diagnóstico socioeconómico de los propietarios de microemprendimientos del sector centro “El Mamey” en Babahoyo – Ecuador.

1.2. Planteamiento del Problema:

La ciudad de Babahoyo es conocida por ser la capital fluminense de la provincia de Los Ríos se encuentra limitada con cantones, Pueblo Viejo y Urdaneta al norte con Guayas, al sur - este con Montalvo y provincia de Bolívar, y al oeste con el cantón Baba la misma que se encuentra conformada por fructíferas tierras y cruzadas por numerosos ríos que dan como resultado la venta de bienes en diferentes sectores, para la actualidad existe aproximadamente, 177.869 habitantes distribuidos en cuatro parroquias urbanas y cuatro rurales. (Secretaría Nacional de Planificación, 2021)

Es necesario resaltar que, este territorio se conforma por diversas urbanizaciones, barrios y ciudadelas que se caracterizan no solo porque en ella habitan un sin número de familias sino también novedosas empresas entre pequeñas y medianas, además de, emprendimientos que permiten mantener el desarrollo de la vida de forma cómoda para los propietarios y proporcionan oportunidad laboral para los habitantes de la zona y sectores aledaños; este es el caso de la ciudadela “El Mamey” que toma este nombre debido que en la zona se encontraban plantaciones de mamey y se ubica en la latitud $-1,80026^{\circ}$ o $1^{\circ} 48' 1''$ sur, en la Avenida que cruza por la Universidad de Babahoyo, la misma que se encuentra en regeneración constante desde el 17 de Abril de 1969, cuando se fundó este prestigioso sector, siendo sus primeros residentes la familia Velázquez Urrutia.

En ella se encuentra se asientan microemprendimientos que puede dividir en empresas pequeñas como centros de entretenimiento, preparadores de eventos sociales, tiendas de ropa, tiendas de abastos, bazares, mueblerías, consultorios médicos particulares, cyber etc. y emprendedores que se dedican a actividades como comercialización de manualidades, comida rápida, estilistas que dan durante los últimos años ha crecido de tal modo que en la actualidad se estiman la existencia de 35 emprendimientos y locales situados en la zona centro de la Ciudadela El Mamey.

En el territorio Ecuatoriano se evidencian las afectaciones, desafíos y situación de incertidumbre que aún en la actualidad se vive, no solamente a nivel económico, sino también, social producto de los daños originados por la pandemia, pese a que está se ha reducido significativamente existen factores que aún se mantienen en variación constante como la evolución de los créditos, precio del petróleo, financiamiento, atracción a la inversión y el diseño de políticas que contribuyan a mejorar las secuelas originadas por la pandemia, por lo tanto, todos aquellos han generado una desestabilización en el sector empresarial, más aún, para las pequeñas empresas que comercializan productos o servicios a menor escala y en la actualidad se enfrentan obligaciones a la que es dificultoso cumplir. (Asobanca, 2021)

Por lo tanto, en la investigación se ha constado, la existencia de problemas en relación a los Microemprendimientos situadas en la zona centro del sector “El Mamey”, tales refieren:

- Aumento de la tasa de desempleo que inciden en la aparición de comerciantes informales.
- Variaciones en la tasa de interés que ofertan los bancos para el financiamiento a través de créditos a los microempresarios y emprendedores para expansión de sus negocios.
- Incremento de la tasa de inflación que trasgrede la utilidad de los microemprendimientos.

- Variación de los gustos y preferencias por parte del consumidor que incide en la adquisición de productos y servicios a grandes empresas nacionales e internacionales
- Restauración permanente de vías y espacios por parte de las entidades municipales que inciden en las actividades fluidas por parte de los microempresarios.
- Cambios tributarios para las Pymes.
- Bajo nivel de concurrencia a los locales comerciales debido a la inseguridad en que vive la ciudad.
- Carencia de conocimiento técnico por parte de sus propietarios en el área administrativa.

En consecuencia, para determinar los factores que originan los problemas, es pertinente recopilar información bibliográfica y aplicar los instrumentos necesarios para obtener datos que permitan y efectuar un diagnóstico socioeconómico de los microemprendimientos que se encuentran situadas en la zona centro del sector “El Mamey” para generar como propuesta lineamientos específicos estructurados en un plan estratégico para mejorar la situación en los locales comerciales.

1.3. Formulación del Problema:

¿En qué medida el entorno socioeconómico incide en las actividades que desarrollan los microemprendimientos del centro del sector centro “El Mamey” en la ciudad de Babahoyo?

1.4. Objetivo General

Diagnosticar el contexto socioeconómico de los propietarios de microemprendimientos del sector centro “El Mamey” en Babahoyo – Ecuador.

1.5. Objetivos Específicos

- Desarrollar los compendios teóricos del análisis socioeconómico que garantizar la estabilidad de los microemprendimientos
- Indagar el entorno económico - social de los propietarios de los microemprendimientos del sector.
- Formular acciones de mejora mediante un plan estratégico con enfoque socioeconómico para los microemprendimientos de la ciudadela El Mamey.

1.6. Idea a Defender

El diagnóstico socio-económico de los propietarios de microemprendimientos del sector centro “El Mamey” en Babahoyo – Ecuador permitirá identificar las falencias que acontecen en la zona de estudio y formular acciones que posibiliten mejorar las mismas y el proceso de toma de decisiones.

1.7. Línea de Investigación Institucional / Facultad.

Las líneas de investigación que permiten fundamentar el estudio y se relacionan a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil son “Sociedad civil, derechos humanos y gestión de la comunicación”. En tanto que, la línea de la carrera de Economía “Desarrollo, sostenibilidad, economía y matriz productiva”.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1. Marco Teórico:

2.1.1 Antecedentes de la Investigación

2022. Diagnóstico socioeconómico de los propietarios de los establecimientos comerciales de la cooperativa colinas de la alborada de guayaquil

Autora: Lara Ramírez Kelly

Institución: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

La investigación realizada tuvo como objetivo general diagnosticar la situación socioeconómica de los propietarios de los establecimientos comerciales de la cooperativa Colinas de la Alborada de Guayaquil. (Lara, 2022) Mientras que, la metodología considerada es de enfoque cuantitativo con tipo de investigación descriptiva, por lo tanto, como resultado se obtuvo que, los propietarios de los locales comerciales son relativamente jóvenes y generaron su negocio debido a la carencia de empleo que afecta significativamente su situación económica forjando así, una propuesta innovadora a sus clientes, sin embargo, en la mayor parte de los negocios sus ventas se mantienen estáticas o decrecientes y como consecuencia tiene una situación financiera complicada, puesto que, incide en la cancelación de los salarios de su personal y en otros casos han decidido recortar personal, en consecuencia, se puede determinar que la situación de los negocios se debe al bajo nivel de ventas por la carencia de estrategias viables que permitan atraer a un mayor número de consumidores o clientes y lograr una reactivación del sector, adicional a esto, no adoptan la tecnología como una táctica para minimizar los tiempos de atención al cliente y automatizar cada uno de sus procesos.

Además, llegó a la conclusión que, mediante un análisis mercado se pudo identificar es que este sector cuenta con puntos a favor que se pueden impulsar para convertirlo en una estrategia viable para mejorar su situación socioeconómica, dentro de ellos, ajustar los precios de acuerdo al tipo de clientes, generan servicios personalizados y contar con una gama de productos

y servicios que permiten a los clientes adquirir aquellos que suplan sus necesidades, sin embargo, presenta problemas relacionados a la falta de posicionamiento de la marca y la carencia de un canal de comunicación efectivo para lograr una adecuada relación con sus clientes.

Se considera esta investigación como referencia para levantar información de las estrategias que se utilizan para lograr comercializar sus productos y servicios, así como, la identificación de los factores que originan un estancamiento de las ventas y la situación económica existente.

2022. Diagnóstico socioeconómico de los propietarios de los micro emprendimientos de comida preparada ubicados en sauces III a consecuencia del covid-19

Autora: Alcívar Salazar Silvia

Institución: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

La investigación ejecutada, consideró como objetivo analizar la situación socioeconómica de los propietarios de los microemprendimientos de comidas preparadas ubicados en Sauces III a consecuencia del COVID-19. (Alcívar, 2022) con ayuda de la metodología que refiere el tipo de investigación descriptiva y su enfoque cualitativo y cuantitativo que permitió obtener como hallazgo que, los emprendimientos de comida preparada en esta zona evidencia que existe en la comercialización de sus productos, y gran parte de ellos fueron creados con 2 años de anterioridad, sin embargo, la mayor parte de esto genera los ingresos al pago de alquileres por el local y en otros casos debido a la carencia de recursos improvisan una carreta o incluso afuera de sus domicilios ubicar mesas y sillas para la venta de sus productos, en su mayoría no se encuentran registrados legalmente en el Sri, además, uno de los factores que incidió para la puesta en marcha de la idea de negocio se debe a la crisis ocurrido por el covid-19 que dejó a un número considerable de habitantes de esta zona sin empleo.

Como conclusión general plantea que, la crisis por covid-19 fue uno de los factores que influyó en la situación económica de los microemprendimientos de comida preparada en el sector los sauces, sin embargo, a través de la

identificación de una matriz FODA se considera realizar un análisis de los pormenores que permiten identificar los aspectos positivos y negativos, que debe considerar las empresas para generar estrategias viables incrementar el promedio de ingreso mensual que se estima \$600.00

Por lo tanto, este estudio sirve como ejemplo para fundamentar de manera correcta la investigación propuesta, pues, especifica el uso de una matriz FODA para realizar un análisis completo de la situación en que se desenvuelve el sector microempresarial.

2021. El servicio delivery y su impacto socio-económico en microempresas gastronómicas frente a la emergencia sanitaria, ciudad de jipijapa

Autora: Prado Macías Bryan

Institución: Universidad Estatal del Sur de Manabí “UNESUM”

La investigación desarrollada, planteó el objetivo de determinar cómo el servicio *delivery* impacta socioeconómicamente en las microempresas gastronómicas frente a la emergencia sanitaria, ciudad de Jipijapa. (Prado, 2021) Además, se integró como metodología el enfoque mixto y el tipo de investigación no experimental que logró generar como resultado que, las pymes carecen del efectivo suficiente para el desarrollo de sus actividades habituales, puesto que, más del 51% han decrecido en sus ventas en relación al año 2020, varias han logrado sobrevivir debido a la reducción de sus gastos y prescindir de los servicios por parte de sus colaboradores a pesar de que las empresas especializadas en servicio *delivery* crecieron en relación al año anterior, sin embargo, en lo posterior presentaron una situación de agonía debido a la adaptación de los habitantes a la nueva normalidad, por lo tanto, una de las formas de que estás perdure en el tiempo es a través de la implementación de modernos modelos de negocio donde se adapte la tecnología como principal elemento para alcanzar posibles clientes.

Como conclusión se logró identificar que, la empresa presenta una situación económica complicada debido a factores asociados con la covid-19, sin embargo, una de las estrategias que se intenta adaptar es la utilización de las plataformas digitales como WhatsApp para lograr ofertar a sus clientes los

productos que tienen a disposición las microempresas, no obstante, carecen de un direccionamiento adecuado por parte de un profesional para administrar este tipo de herramientas digitales y como consecuencia no presentan el índice de ventas que contribuye al crecimiento empresarial.

La investigación sirve como referencia pues se considera los fundamentos teóricos abordados para enriquecer el estudio realizado, adicionalmente, se considera realizar un análisis con respecto a los medios digitales que utilizan las empresas en el sector El Mamey para llegar a sus clientes, así mismo, identificar las estrategias que estos utilizan a través de estos novedosos recursos.

2.2. Fundamentos Teóricos

2.2.1. Definición de diagnóstico

Un diagnóstico, es establecer un criterio a partir de una situación en especial donde se abordan varias problemáticas en relación al entorno, se identifican e interpretan cada uno de los factores que lo integran para realizar un análisis y establecer un juicio o evaluación que permita identificar las causas y efectos, así como, el planteamiento de una solución para su efecto es necesario realizar una recolección de datos minuciosas que permite identificar cada uno de los recursos actividades acciones y demás elementos que permitan estructurar un estudio a profundidad. (Gobierno de estado de México, 2020, pág. 01)

De modo que, un análisis de situación, comprende un instrumento poderosa no solamente en el ámbito empresarial sino también para la sociedad, pues, permite determinar a tiempo problemas relacionados a lo social, administrativo, financiero, productivo o comercial, para que quienes corresponden realicen un levantamiento de información y analicen los resultados que conlleven a dar mejoras a las deficiencias encontradas y mejorar en cierto modo la rentabilidad mediante la utilización de herramientas como matriz FODA, árbol de problemas, análisis estados financieros, entre otros. (Huilocapi & Gallegos, 2020, pág. 22)

2.2.2. Importancia del diagnóstico

Adicionalmente, un diagnóstico de la situación es uno de los pasos iniciales que se efectúa para elaborar planes y programas que permitan

estructurar las directrices para forjar bases sólidas a nivel empresarial y social, pues, se puede implementar en diversas áreas localidades o comunidades para implementar estrategias que permitan dar solución a una problemática específica. (Salazar, Tierra, & Salas, 2020, pág. 356)

2.2.3. Tipos de diagnósticos

No obstante, existen diversos tipos de diagnóstico dentro de los más destacados se encuentran médico, socioeducativo, medio físico, financiero y socioeconómico, cabe recalcar que, los hallazgos obtenidos en estos suelen utilizar para realizar investigaciones que al final sugieran una alternativa para solucionar la problemática en estudio. (Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 2020, pág. 04)

2.2.4. Fases del diagnóstico

Dentro de las fases que se considera para realizar un diagnóstico de una situación se considera investigación, diagnóstico, planeación, gestión, evaluación y sistematización socialización o publicación de los hallazgos obtenidos. (Ávila, 2021, pág. 02) Mientras que, desde otras perspectivas, las fases del diagnóstico que se realizan en las organizaciones refieren:

Tabla 1 Fases del diagnóstico organizacional

Etapas	Elementos
Recolección de información	Identificar Herramientas Especificar Procesos Detallar la metodología Frecuencia
Organizar la información	Procesar la información Almacenar los datos Ordenar los datos

Fuente: Tomado de (Meza, 2020)

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Desde el criterio de la fase del diagnóstico organizacional refiere las mismas etapas mencionadas con anterioridad, sin embargo, añade el se realiza con la finalidad de busca causas al problema y dar una respectiva solución. (Grupo Soluciones Horizonte, 2022)

Para realizar un diagnóstico, es necesario tener una visión y postura objetiva conocer de la coyuntura económica y subjetiva, además de, identificar con facilidad los aspectos culturales que permiten identificar el contexto socioeconómico de un sector para definir estrategias que permitan una adecuada intervención y contribuyan a la evolución y adaptación de las nuevas mejoras que son una parte complementaria para aliviar una situación. (Galindo, 2019, pág. 02)

2.2.5. Análisis FODA

El Análisis FODA, es una matriz que accede conocer el ambiente en que se desenvuelve la empresa, puesto que, permite asemejar los aspectos dentro y fuera de un negocios, dentro de los cuales destacan elementos positivos y negativos que se encuentran en el entorno donde se desarrolla las actividades económicas. (Sánchez, 2020)

Por otro lado, el análisis FODA permite tener un panorama profundo de la empresa para detectar una ventaja competitiva ante una situación difícil que pueda afectar la estabilidad de la empresa, para esto la herramienta FODA permite realizar un diagnóstico certero para detectar problemas dentro y fuera de la empresa y tomar una decisión en relación sí seguir la actividad económica o generar un mayor conocimiento acerca de lo que acontece para tomar acciones inmediatas. (Apolinario, Rodríguez, Briones, Molina, & Bedor, 2021).

Si bien es cierto, el análisis Foda se compone por el análisis interno y externo:

1. Análisis interno, identifica las fortalezas y las debilidades en una entidad u organización y a su vez serán analizadas para determinar las rutas alternas que permitan elaborar estrategias viables con los aspectos positivos y reducir significativamente los negativos (Granda, 2019, pág. 02)
 - Las fortalezas, son aquellos elementos con los que cuenta la empresa y son considerados como puntos fuertes. (García, 2022)

- Las debilidades, son lo contrario a las fortalezas y son aquellas actividades que se efectúan de manera eficiente y puede considerarse como un obstáculo para el adecuado funcionamiento de la empresa. (Vitale & Travnik, 2021, pág. 55)
2. Análisis externo, no es más que la identificación de todos aquellos elementos que se encuentran fuera de la empresa e inciden en las actividades cotidianas, está se puede realizar a través de especificación de las oportunidades y amenazas a las que están expuestas las organizaciones y dónde deben diseñar estrategias que dirección de los esfuerzos hacia el crecimiento. (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2018, pág. 23)

Del mismo modo, el análisis externo está compuesto de:

- Oportunidades, son aquellos aspectos positivos que se pueden detectar en el exterior de la empresa y genera cambios en las actividades, por lo tanto, se debe tomar en cuenta para conseguir los objetivos planteados. (Mejía C. C., 2022, pág. 29)
- Amenazas, es lo opuesto a las oportunidades, pues, recopila datos que refieren problemas al exterior en la empresa que generan inestabilidad, en lo posterior a su identifican se buscan tácticas para reducir estos elementos desfavorables. (Hiriyappa, 2019)

Por otro lado, para estructurar la matriz FODA se pueden considerar diversos formatos, sin embargo, debe procurarse considera lo aspectos que se expresan en lo posterior:

Figura 1. Compendios de la matriz FODA



Fuente: Tomado de (Torres, 2019)

Una vez que se ha realizado un análisis interno y externo es necesario identificar los objetivos para realizar una comparación y determinar si las debilidades identificadas pueden arreglarse o si las fortalezas que no han sido aprovechadas pueden direccionar se hacía una oportunidad en el mercado. (Molina, Leticia, Verdugo, & Leyva, 2021)

2.2.6. Aspecto socioeconómico

El aspecto socioeconómico es la vinculación entre los social y económico en una sociedad, donde los individuos siguen una serie de normas para una convivencia adecuada, que va de la mano de los ingresos económicos obtenido dependiendo de una actividad en específico. (Moccó, 2020)

Según Scarfó *et al.* (2022) para lograr conocer la situación económica es necesario plantear preguntas:

- ¿Cuál es el escenario financiero en el país actualmente?
- ¿Qué tipo de políticas económicas existen?
- ¿Cuál es el cambio que ha habido en las políticas económicas?

- ¿De qué forma las políticas nacionales afectan a las empresas?
- ¿Cuáles son las tendencias que se espera varíe en el mercado?
- ¿Dónde se efectúa la actividad económica?
- ¿Cuáles son los problemas que tiene la empresa en relación al mercado? (p.124)

2.2.7. Componentes socioeconómicos

El aspecto socioeconómico se integra de dos componentes claves que a su vez integran aspectos relevantes para la realización de un diagnóstico certero, dentro de los cuales destacan:

Tabla 2. Componente Socioeconómico

Componentes	Aspectos
Social	Educación Poder Político Educación Etnia Historial Familiar
Económico	Ingresos Nivel económico Lugar donde habita

Fuente: Tomado de (Agualongo & Garcés, 2020, pág. 19)

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Por otro lado, los aspectos económicos refieren la historia económica de un territorio, el valor monetario, el flujo comercial, la estructura económica de un país, las reformas económicas los impuestos y las medidas de reactivación económica que se efectúa cómo plan de contingencia para la recuperación económica de un sector. (Universidad de Granada, 2021, pág. 02)

Al referirse al ámbito empresarial se maneja un concepto específico en relación al aspecto social, pues, se enfoca prioritariamente en poseer las condiciones necesarias para que quienes integran las filas de la empresa, tengan la estabilidad necesaria para conseguir la compra – venta de bienes con las garantías respectivas, mientras que, en el ámbito económico se encuentra directamente ligado con la actividad comercial que efectúa funcionando de esta

forma en ambos casos como eslabones que funcionan para realizar un análisis de la situación empresarial. (Rojas, 2022, págs. 27-28).

Por lo tanto, se sintetiza los elementos que lo integran mediante la estructuración de dos grupos denominados fuerzas socioeconómicas empresariales, de la siguiente forma:

Tabla 3 Fuerzas socioeconómicas organizacionales

Fuerzas	Aspectos
Estructuras	Físicas Tecnológicas Organizacionales Demográficas Mentales
Comportamiento	Individual Profesional Actividad Económica Afinidad Colectivo

Fuente: Tomado de (Ruiz, Bodes, & Dominicis, 2018, pág. 78)

Elaborado por: Calero, L. (2023)

2.2.8. Plan de acción

Es un informe que recoge datos y da las directrices necesarias para gestionar de manera adecuada todas aquellas dificultades que se han detectado a través de un análisis interno y externo este contiene objetivos generales, metas, especificación de las tareas a realizar, estructuración de un cronograma de trabajo, identificación de los recursos financieros, especificar los responsables de cada tarea, identificar el alcance de las tareas, realizar una lista de las dificultades o riesgos y determinar un plan de contingencia. (Silva, 2022)

2.2.9. Las microempresas como generadores de ingresos

Microempresas son unidades de negocio que se dedica a elaborar bienes y ofertar servicios en un sector específico con la finalidad de generar un ingreso económico y mejorar la situación económica individual y general, es decir, a nivel país adicional a esto contribuye a dar apertura a plazas de empleo y adaptar

procesos que van de la mano con la utilización de la tecnología para generar una rentabilidad. (Sancán, 2022, pág. 04)

Por otro lado, las microempresas se originan debido a una idea por parte de un emprendedor, que tiene la necesidad de buscar un ingreso económico y a través de la vinculación a una idea de negocio que ya ha sido estructurada y si ha visto la necesidad de adquirir colaboración para impulsar su negocio. (Rodríguez, 2019, pág. 15)

2.2.10. Características de las microempresas

Para ser considerado una microempresa debe cumplir con ciertas características, que se necesitan para ser partícipes de los beneficios tributarios, los se especifican a continuación:

Tabla 4 Características de las microempresas

Aspectos	Características
Tipo	Microempresas
Carácter	Personal o familiar
Actividad	Venta de bienes o servicios
Administración	Propietarios del negocio
# Trabajadores	(-)10 personas
Procedencia de trabajadores	Familiares, conocidos o amigos
Ingresos	(-) \$1.000.000 al año

Fuente: Tomado de (González, Ramírez, Serdán, Morales, & Scaffy, 2022, pág. 88)

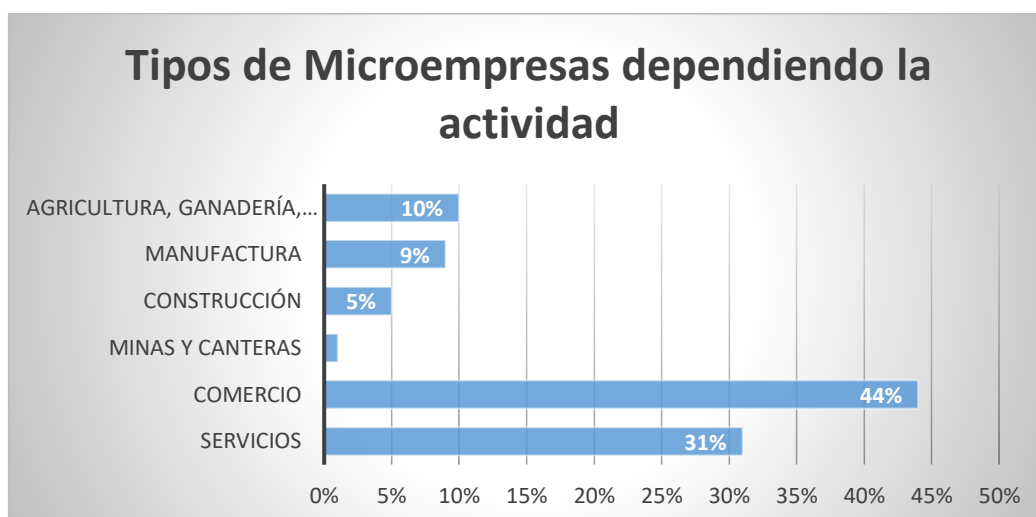
Elaborado por: Calero, L. (2023)

2.2.11. Tipos de microempresas

Por otra parte, es importante destacar que las tres cuartas partes de habitantes del Ecuador forman parte de algún tipo de microempresa sea este como propietario o empleado y se especializan en distintos sectores como por ejemplo, alimentación, textil, maderero, construcción, hotelería y turismo tecnología y la generación de servicios profesionales en distintas actividades. (Zea, Rodríguez, & Quimis, 2022, pág. 2415)

Mientras, que, en relación al tipo de actividades, el Ecuador presenta estadísticas que refieren la participación en el mercado local:

Figura 2. Participación de las microempresas dependiendo su actividad



Fuente (Konrad-Adenauer-Stiftung, 2022, pág. 38)

Elaborado por: Calero, L. (2023)

2.2.12. Emprendimiento

Un emprendimiento, es una forma de cristalizar una idea como una unidad de negocio en pequeñas dimensiones que permita generar un cambio social y económico está se desarrolla con ayuda de una sola persona, es decir, su propietario o mentalizador con la finalidad de llevar a cabo una actividad que domina a ciencia cierta para promocionar a la comunidad en general y generar un ingreso económico. (Calanchez, Ríos, Zevallos, & Silva, 2022)

2.2.13. Tipos de emprendimiento

Existes diversas de emprendimiento dentro de ellas dependiendo el grupo asociativo y actividad a la que se dedica, dentro de los cuales destacan:

Tabla 5. Tipos de emprendimientos

Grupos Asociativos	Actividad
Innovador	Oportunidad
Social	Necesidad
Empresarial	
Productivo	
Local	
Formal	
Informal	

Fuente: Tomado de (Sailema, 2022, pág. 9)

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Mientras que, desde otra perspectiva los emprendimientos se pueden clasificar en:

Tabla 6. Tipos de emprendimientos

Tipos	Características
Económicos	Genera Ingresos económicos
Social	Realiza cambios para mejorar la convivencia en la sociedad
Ambiental	Concientiza a la comunidad del cuidado del medio ambiente
Cultural	Preserva las tradiciones de los pueblos

Fuente: Tomado de (Ministerio de Educación de la República Dominicana, 2019, pág. 10)

Elaborado por: Calero, L. (2023)

2.3. Marco Legal:

Este estudio se sustenta a partir de las siguientes leyes que regulan las actividades de las microempresas y emprendimientos:

2.3.1. Constitución de la República del Ecuador

Tabla 7. Leyes de la Constitución del Ecuador que sustentan los emprendimientos

Artículos	Aspectos	Características
Art. 39	Derechos de los jóvenes	Los responsables de liderar el estado ecuatoriano, se encarga de realizar la gestión correspondiente para el acceso de servicios básicos y aspectos que garantizan una vida digna bajo el desarrollo de comercio o

		actividades que generen beneficio para costear tales beneficios.
Art. 277	Deberes generales del estado	Impulsar el desarrollo de las acciones para generar un ingreso teniendo en cuentas las regulaciones de la ley.
Art. 276	Régimen de desarrollo	Construir un sistema que conlleve al ingreso económico desde la perspectiva de la igualdad, trabajo y estabilidad.
Art. 283	Sistema económico	Establece lineamientos que permite la ejecución de las actividades teniendo en cuenta las normas legales, éticas y morales para lograr un estatus económico que refiere condiciones adecuadas para vivir.
Art. 284	Política económica	Fomentar lineamientos que incentiven a los ciudadanos a conseguir los recursos económicos a través de la ejecución de actividades legales y dignas para solventar sus gastos cotidianos.
Art. 310	Crédito	Sugiere el apoyo de instituciones financieras para la obtención de créditos para la inversión y crecimiento de las empresas o unidades de negocio.

Fuente: Tomado de (Constitución de la República del Ecuador, 2021)

Elaborado por: Calero, L. (2023)

2.3.2. Ley Orgánica de emprendimiento e innovación:

Tabla 8. Ley Orgánica de emprendimiento e innovación que sustentan los emprendimientos

Artículos	Aspectos	Características
Art. 3	Conceptualización de los términos	Emprendimiento, innovación, emprendedor, ecosistema, emprendedor, cultura emprendedora, capital semilla, capital de riesgo, plataformas colaborativas, sociedad de beneficio, sociedad por acciones, proveedores de suministros, articulación, desarrollo

		económico, celeridad, transparencia, transformación.
Art.12 - 17	Fomento al emprendedor y creación de nuevos negocios	Registro nacional del emprendimiento, infraestructura, guía nacional de emprendimiento, promociones comerciales, liquidez de un emprendimiento, priorización del emprendimiento en fronteras
Art.24-31	Financiamiento	Establece las formas de financiar las unidades de negocios, así como, los instrumentos financieros programas de que créditos activos intangibles clasificación y riesgo de los activos intangibles

Fuente: Tomado de (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020)

Elaborado por: Calero, L. (2023)

2.3.3. Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones

Tabla 9. COPCI

Artículos	Aspectos	Características
Art. 53	Definición y categorización de las pymes	
Art. 54	Órganos que regulan las pymes	
Art. 62 al 68	Financiamiento y capital	Acceso a la banca registro garantías fondos normas para las pymes formas de financiamiento crédito para apertura de capital

Fuente (Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, 2019)

Elaborado por: Calero, L. (2023)

2.3.4. Ley de régimen Tributario Interno

Tabla 10 Especificaciones generales del RIMPE

Artículos	Aspectos	Características
Art. 97.1	Régimen especial impuesto a la renta para emprendedores y negocios populares.	Establece los regímenes a los cuales están sujetos los emprendedores y negocios populares
Art. 97.3	Ámbito subjetivo	Aquellas personas y asociaciones que generen como ingreso al año un monto igual o superior a \$ 300.000.00
Art. 97.4	Exclusiones del régimen	Establece las personas, sociedades o actividades que no pueden acogerse a este régimen
Art. 97.5	Vigencia del Régimen RIMPE	Se encuentra obligadamente sujeto a ello, aquellos que logren ingresos anuales inferiores a \$300.000.00
Art.97.6	Tarifa del impuesto.	Especifica información para la cancelación de los impuestos.

Fuente (Ley de Régimen Tributario Interno, 2023)

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Las declaraciones del IVA, Retenciones y el Anexo Transaccional de los años anteriores, deberán presentarse hasta las siguientes fechas, teniendo en cuenta el dígito número nueve del RUC, se especifica el dígito #1 el día 10 de mayo, el #2 el 12 de mayo y así sucesivamente por cada dígito se considera 2 días de distancia, hasta cumplir con el #0 el 28 de mayo (BDO Ecuador, 2023)

Tabla 11 Especificaciones tributarias para los negocios populares: emprendedores

Artículos	Aspectos	Características
Art. 97.7	Deberes formales	Establece los deberes que deben cumplir los emprendedores que se acogen a este régimen.
Art. 97.8	Declaración y forma de pago	Establece la temporalidad para el pago del Impuesto a la Renta el mismo que debe realizarse en junio de cada año, en caso de atraso,

		deberá pagar una compensación económica a modo de sanción.
Art. 97.9	Impuesto al Valor Agregado	Aquellos que están sujetos a este régimen deben emitir los comprobantes que reflejen el IVA dependiendo los productos o servicios que comercialice
Art. 97.10	Retenciones en la fuente	Los negocios populares no están subyugados a retención en la fuente, mientras que, los emprendedores solo en los casos y los porcentajes que establece especialmente el SRI.

Fuente (Ley de Régimen Tributario Interno, 2023)

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Los negocios populares y emprendedores están sujetos a realizar las declaraciones de los siguientes impuestos:

Tabla 12 Impuestos a declarar

Impuestos	Negocios Populares	Emprendedores
Declaración del IVA	No aplica	Aplica
Declaración del Impuesto a la Renta	No aplica	Aplica

Fuente (SRI, 2023)

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Por otro lado, para la declaración del impuesto a la Renta, es necesario considerar la tabla donde se especifica los impuestos a la fracción básica, dependiendo e nivel de ingreso, (*véase, Anexo 1 Información para declarar impuesto (emprendedores)*)

Mientras que, los comprobantes de venta que necesitan los emprendedores y negocios populares para realizar la declaración de los impuestos son:

Tabla 13 Comprobantes de venta para declaración de impuestos

Negocios Populares	Emprendedores
Notas de venta Contribuyente Negocio Popular - Régimen RIMPE	Factura Contribuyente Régimen RIMPE

Fuente (SRI, 2023)

Elaborado por: Calero, L. (2023)

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. Enfoque de la investigación:

Este estudio tiene un enfoque mixto, puesto que, esta investigación, tiene como objetivo realizar la recolección, analizar e interpretar los datos de tipo cualitativos y cuantitativos, para el desarrollo del estudio esto permite a cualquier persona recabar datos o realizar una investigación porque se realiza de manera empírica, a través de una secuencia de pasos ordenados y al final se realiza una crítica con respecto a lo encontrado. (Otero, 2018)

Por lo tanto, se recopilará información a partir de datos numéricos que al procesarlos de forma estadísticas permitirán conocer la situación socioeconómicos de los propietarios de los negocios en el sector El Mamey de la ciudad de Babahoyo, por otro parte, se realizará el contraste de lo encontrado con la información bibliográfica obtenida desde la perspectiva de diversos autores que conlleva a determinar, los problemas causas y efectos para formular una estrategia viable que permita dar solución a los inconvenientes que se plantean.

3.2. Alcance de la investigación:

El presente estudio, tiene un alcance descriptivo, pues, se lleva a cabo con la existencia de un fenómeno de manera generalizado, sin embargo, se pretende estudiarlo en un grupo específico de personas, por lo tanto, es necesario reunir las características y detalles pertinentes que permitan describir la situación y realizar un análisis para llegar a conclusiones que propongan a futuro alguna solución. (Ramos, 2020) En consecuencia, este alcance conllevará a recoger información detallada con la colaboración del sujeto de estudio para determinar la situación socioeconómica de los microemprendedores del sector El Mamey de la ciudad de Babahoyo.

3.3. Técnica e instrumentos para obtener los datos

Las técnicas, son procedimientos o métodos específicos que permiten la recolección de datos a través de instrumentos o herramientas, cabe recalcar que, el investigador es la persona idónea para identificar la técnica más adecuada

que conlleve a cumplir los objetivos y alcance de investigación. (Arias, 2023). Por lo tanto, en esta investigación se considera las siguientes:

- Encuesta aplicada a los propietarios de los negocios que se encuentran situados en el sector de El Mamey de la ciudad de Babahoyo.
- Entrevista efectuada a unos de los propietarios de los negocios con mayor antigüedad que se localizan en el sector de El Mamey de la ciudad de Babahoyo.
- Investigación Documental, se efectúa la búsqueda de datos acerca de las variables, se realiza con ayuda de los buscadores académicos, textos digitales y artículos científicos.

Mientras que los instrumentos, son aquellos que en su aplicación hacen posible que las técnicas de investigación, se diseñan con anterioridad y se tiene en cuenta principalmente las variables de estudio con la finalidad de recopilar datos válidos y confiables a un número específico denominado población o muestra, los mismos deben tener coherencia con las técnicas de investigación establecidas con anterioridad. (Arispe, y otros, 2020) De manera que, las técnicas que aplican para recopilar los datos en este caso, son:

- Cuestionario de encuesta: está conformado por un formulario de 18 preguntas cerradas, divididas en tres bloques, para determinar la situación de los microemprendedores del sector centro de El Mamey, de la ciudad de Babahoyo, cabe recalcar que este se aplica a una muestra de forma presencial y se procesará la información obtenida a través de la herramienta Ofimática Microsoft Office Excel. (*Véase, Anexo 1: cuestionario de Encuesta*).
- Ficha de entrevista: se encuentra integrada por 12 preguntas abiertas, que permitirá conocer los por menores referente a la situación socioeconómica que presentan los negocios del sector centro de El Mamey, de la ciudad de Babahoyo, esta se lleva a cabo mediante una visita al local donde labora uno de los

propietarios del negocio con mayor antigüedad en la zona.

(Véase, *Anexo 2: cuestionario de Encuesta*).

- Ficha de datos: se aplica mediante la estructuración de una matriz donde se recopila los datos importantes desde la perspectiva de diferentes autores con respecto a la variable de estudio, que permitirán entender con mayor claridad la problemática en análisis. (Véase, *Anexo 3: Ficha de datos*).

3.4. Población y muestra

La investigación con enfoque mixto, en el tipo cualitativo se desprende de la entrevista y la observación y lo cuantitativo se efectúa la encuesta, se tiene en cuenta como población corresponde al número de emprendimiento que se encuentran dentro del perímetro elegido para realizar la investigación, la misma que, corresponde a 35 negocios de distintos tipos: centros de entretenimiento, preparadores de eventos sociales, tiendas de ropa, tiendas de abastos, bazares, mueblerías, consultorios médicos particulares, cyber etc

Específicamente para este caso se considera los microemprendimientos ubicados en la zona céntrica de El Mamey ubicado en la ciudad de Babahoyo, provincia de Los Ríos, corresponde a la totalidad de la población, es decir, 35 negocios, puesto que, es una zona que posee comercio en diferentes sectores y varios de ellos se encuentran desarrollando su actividad económica desde hace más de 5 años consecutivos, además, tienen la disposición proporcionar información, por lo que se aplicará los instrumentos necesarios que conlleven a realizar un diagnóstico socioeconómico de los mismos.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA O INFORME

4.1. Presentación y análisis de resultados

Bloque 1: Información General

1. Sector al que pertenece

Tabla 14. Sector al que pertenece

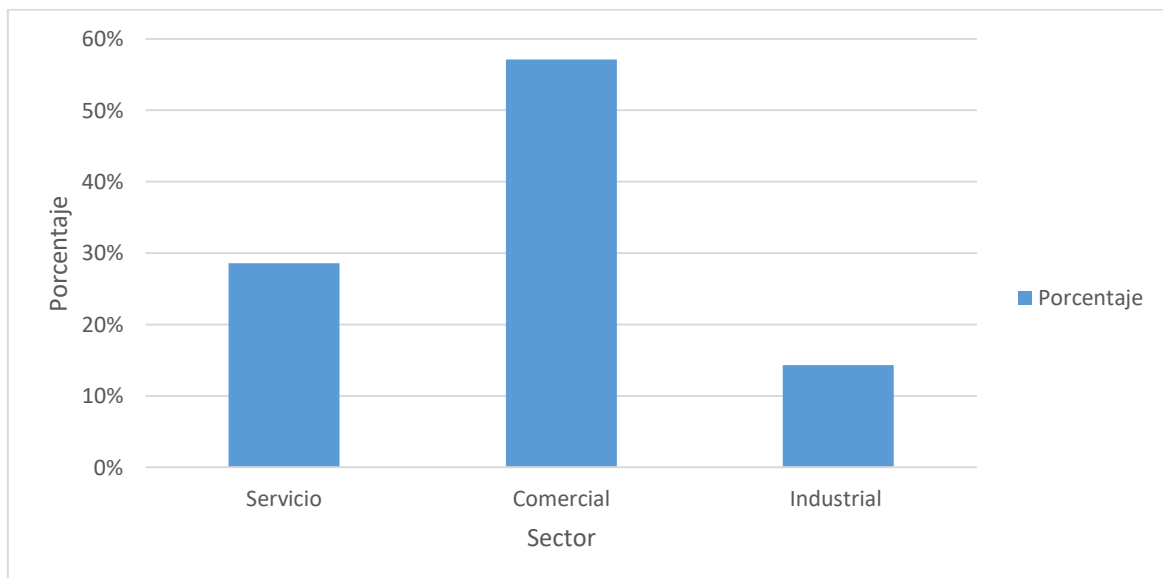
Alternativa	Porcentaje	Preferencia
Servicio	29%	10
Comercial	57%	20
Industrial	14%	5

Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Figura 3. Sector al que pertenece



Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

2. Actividad económica específicas a las que se dedica

Tabla 15. Actividad económica

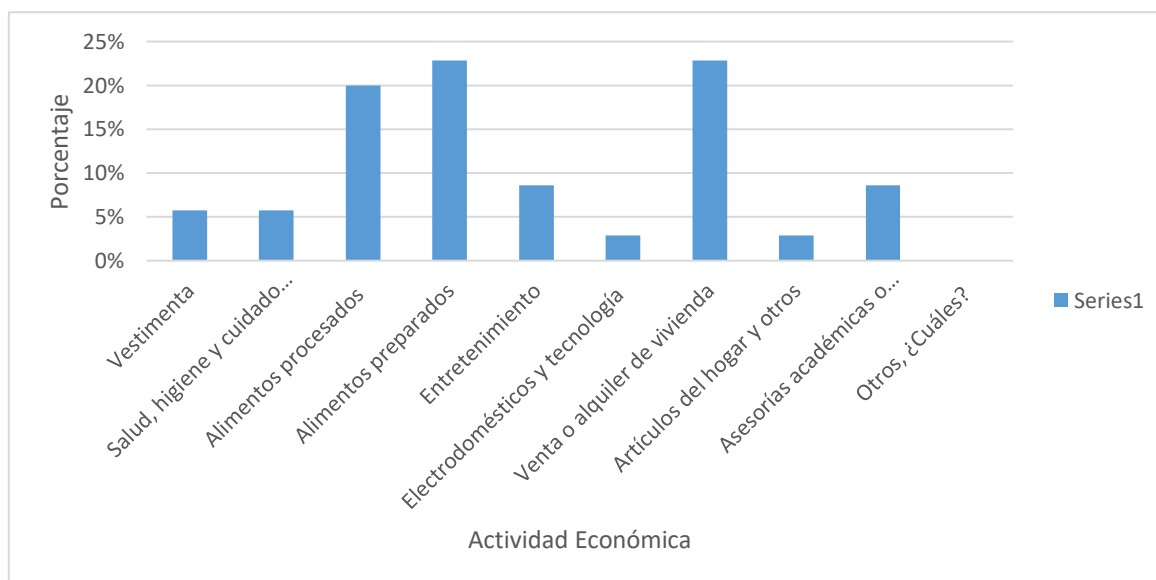
Alternativa	Porcentaje	Preferencia
Vestimenta	6%	2
Salud, higiene y cuidado personal	6%	2
Alimentos procesados	20%	7
Alimentos preparados	23%	8
Entretenimiento	9%	3
Electrodomésticos y tecnología	3%	1
Venta o alquiler de vivienda	23%	8
Artículos del hogar y otros	3%	1
Asesorías académicas o profesionales	9%	3
Otros, ¿Cuáles?	0%	0

Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Figura 4. Actividad económica



Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

3. Tiempo de desarrollo de la actividad económica

Tabla 16. Tiempo de desarrollo de actividad

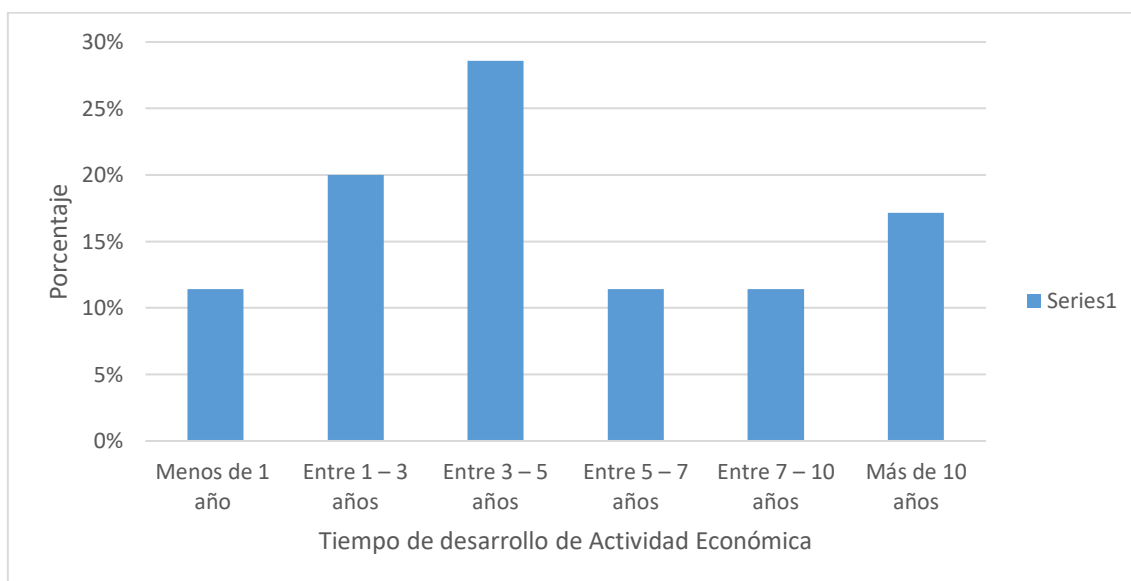
Alternativa	Porcentaje	Preferencia
Menos de 1 año	11%	4
Entre 1 – 3 años	20%	7
Entre 3 – 5 años	29%	10
Entre 5 – 7 años	11%	4
Entre 7 – 10 años	11%	4
Más de 10 años	17%	6

Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Figura 5. Tiempo de desarrollo de actividad



Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

4. Número de personas que trabajan en su negocio (no se contabiliza el propietario)

Tabla 17. Número de empleados

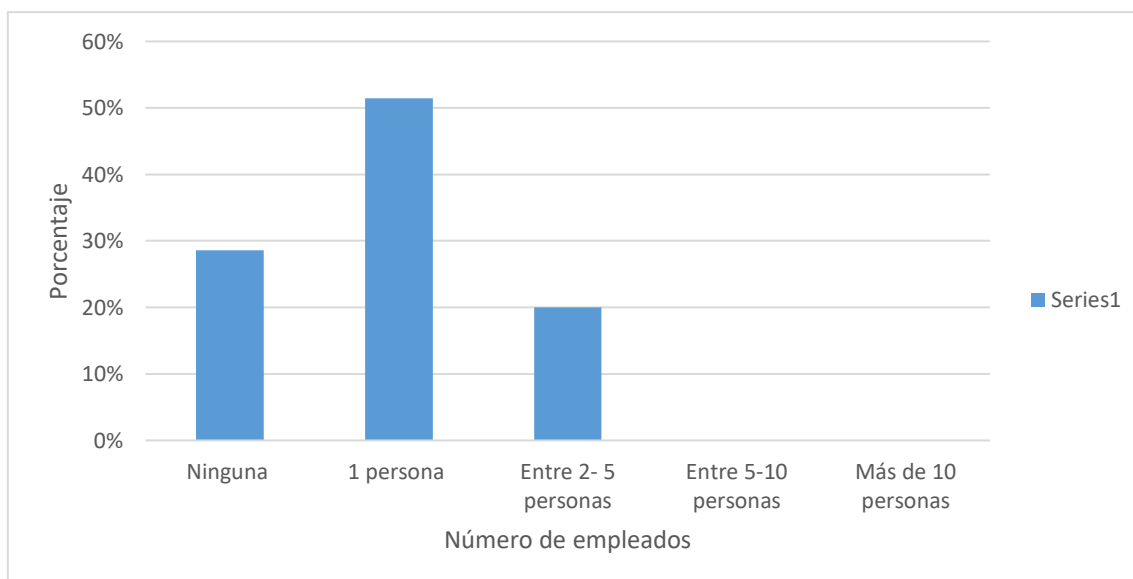
Alternativa	Porcentaje	Preferencia
Ninguna	29%	10
1 persona	51%	18
Entre 2- 5 personas	20%	7
Entre 5-10 personas	0%	0
Más de 10 personas	0%	0

Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Figura 6. Número de empleados



Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

5. Ingresos mensuales

Tabla 18. Ingresos mensuales

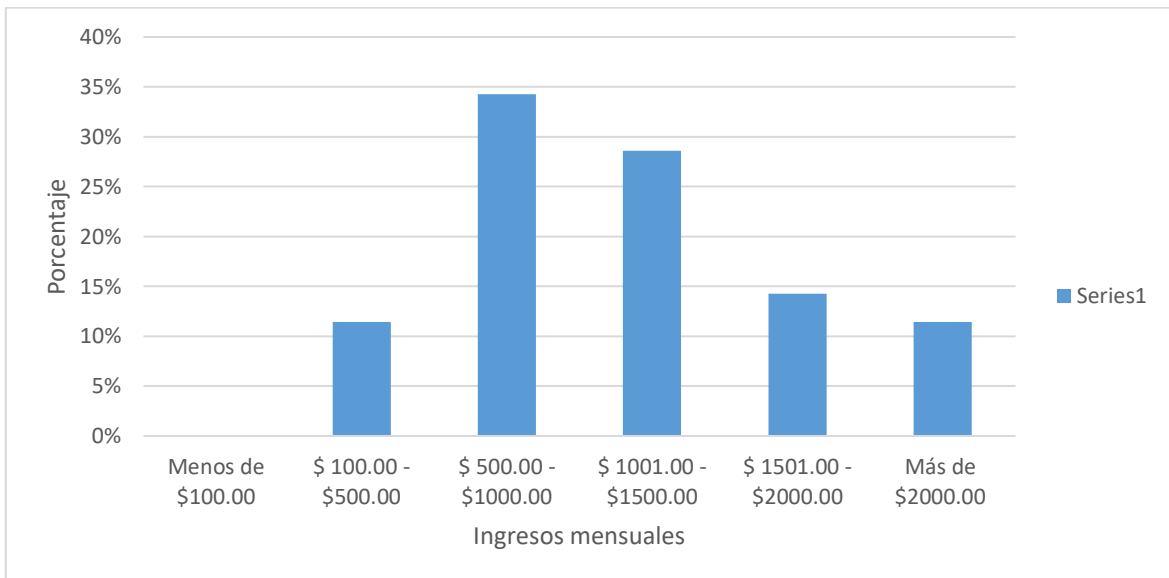
Alternativa	Porcentaje	Preferencia
Menos de \$100.00	0%	0
\$ 100.00 - \$500.00	11%	4
\$ 500.00 - \$1000.00	34%	12
\$ 1001.00 - \$1500.00	29%	10
\$ 1501.00 - \$2000.00	14%	5
Más de \$2000.00	11%	4

Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Figura 7. Ingresos mensuales



Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

6. Alcance de la actividad económica que realiza:

Tabla 19. Alcance de la actividad económica

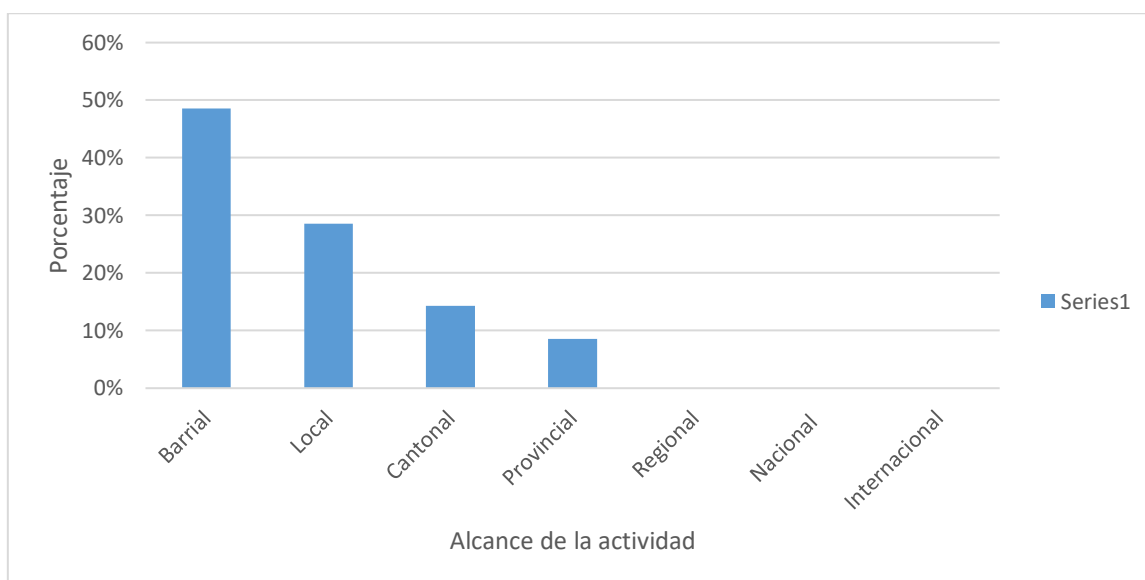
Alternativa	Porcentaje	Preferencia
Barrial	49%	17
Local	29%	10
Cantonal	14%	5
Provincial	9%	3
Regional	0%	0
Nacional	0%	0
Internacional	0%	0

Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Figura 8. Alcance de la actividad económica



Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Bloque 2: Pertenecía, Coherencia y Relevancia

7.  Su negocio se encuentra registrado en el SRI?

Tabla 20. Registro en el SRI

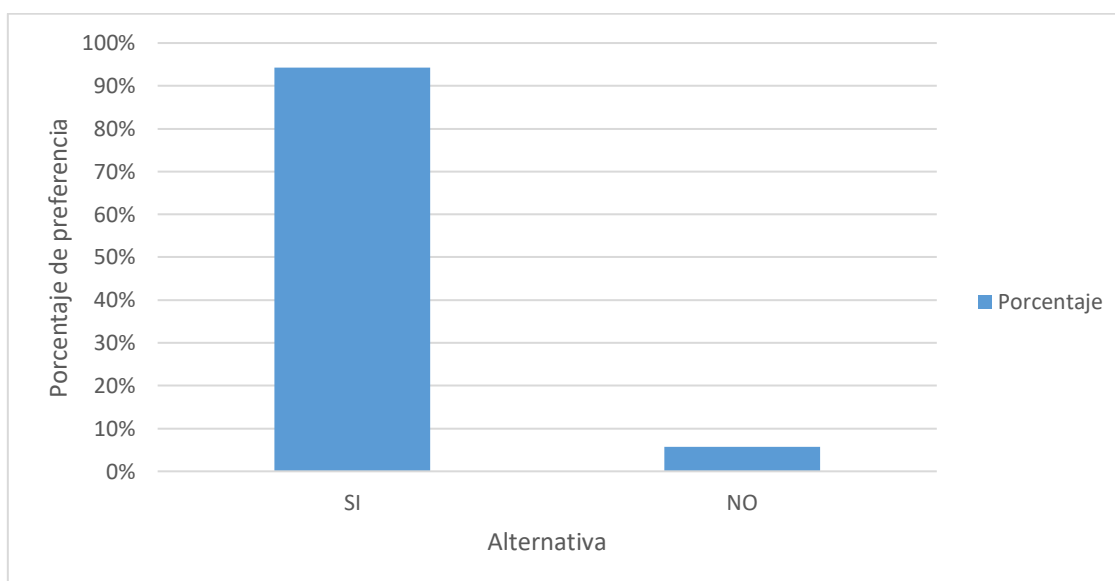
Alternativa	Porcentaje	Preferencia
SI	94%	33
NO	6%	2

Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Figura 9. Registro en el SRI



Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

8. ¿Su negocio se basa en el diseño de un plan estratégico específico?

Tabla 21. Diseño de plan estratégico

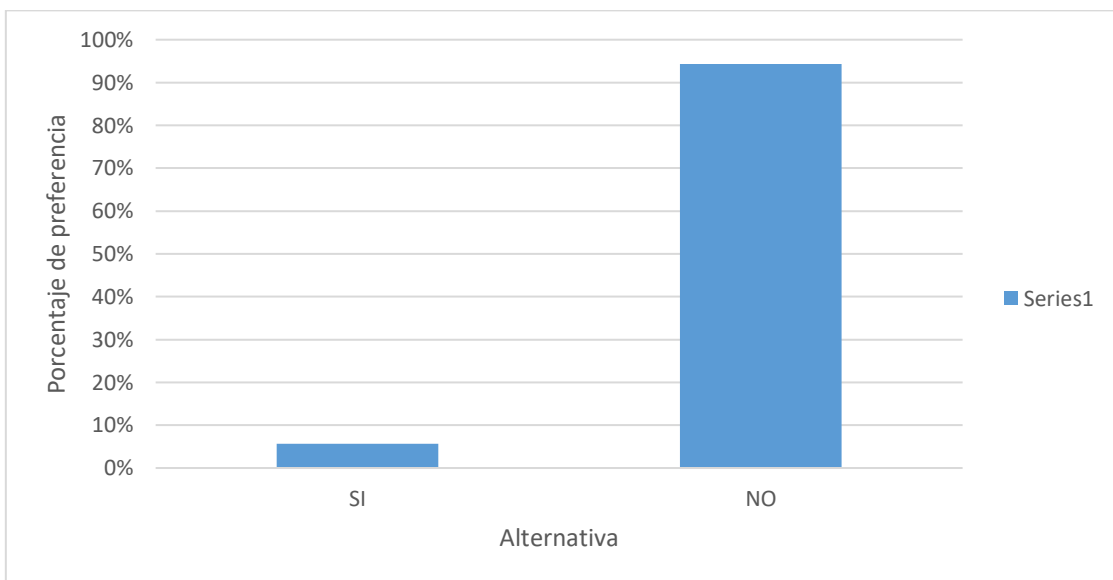
Alternativa	Porcentaje	Preferencia
SI	6%	2
NO	94%	33

Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Figura 10. Diseño de plan estratégico



Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

9. ¿Su negocio se efectúan en una infraestructura adecuada (local) para el desarrollo de la actividad económica?

Tabla 22. Infraestructura adecuada

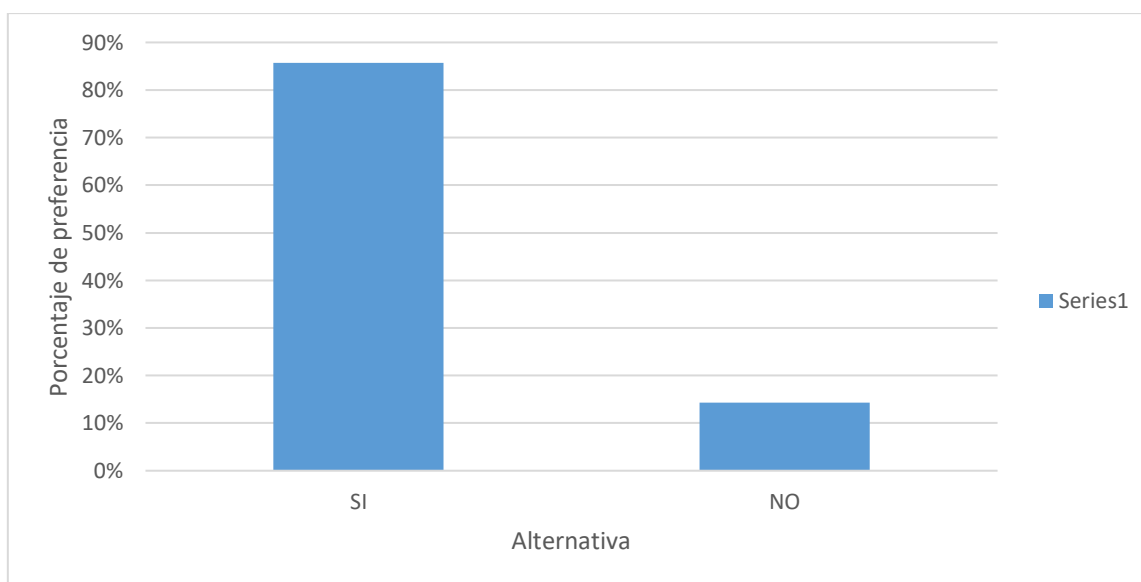
Alternativa	Porcentaje	Preferencia
SI	86%	30
NO	14%	5

Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Figura 11. Infraestructura adecuada



Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

10. ¿Su negocio resuelve alguna necesidad de los habitantes del sector?

Tabla 23. Negocio resuelve alguna necesidad

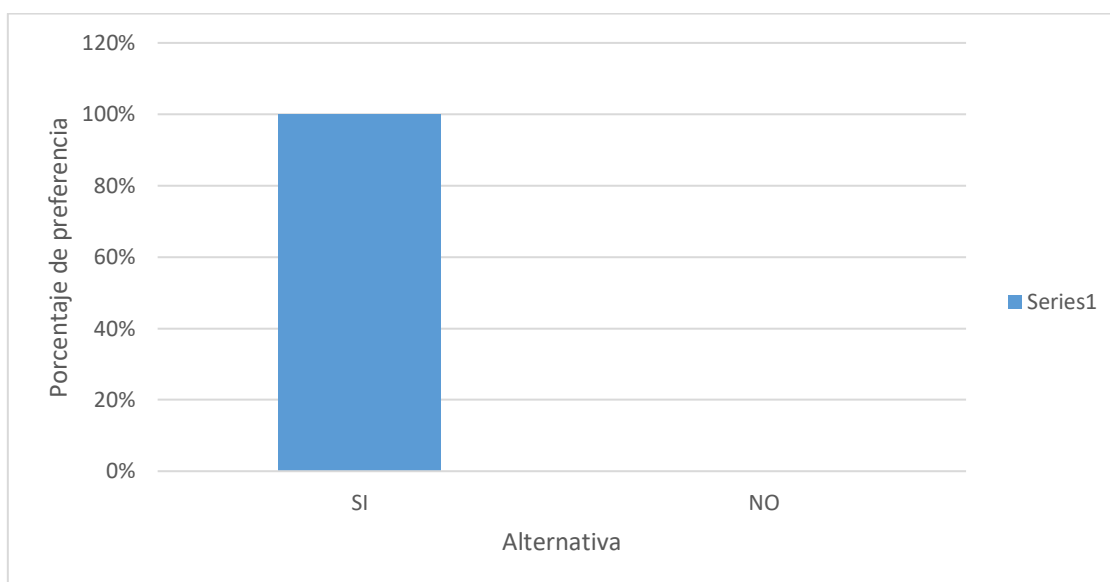
Alternativa	Porcentaje	Preferencia
SI	100%	35
NO	0%	0

Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Figura 12. Negocio resuelve alguna necesidad



Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

11. ¿Su negocio se desarrolla en base a prácticas de sostenibilidad y sustentabilidad?

Tabla 24. Negocio en base a prácticas de sostenibilidad y sustentabilidad

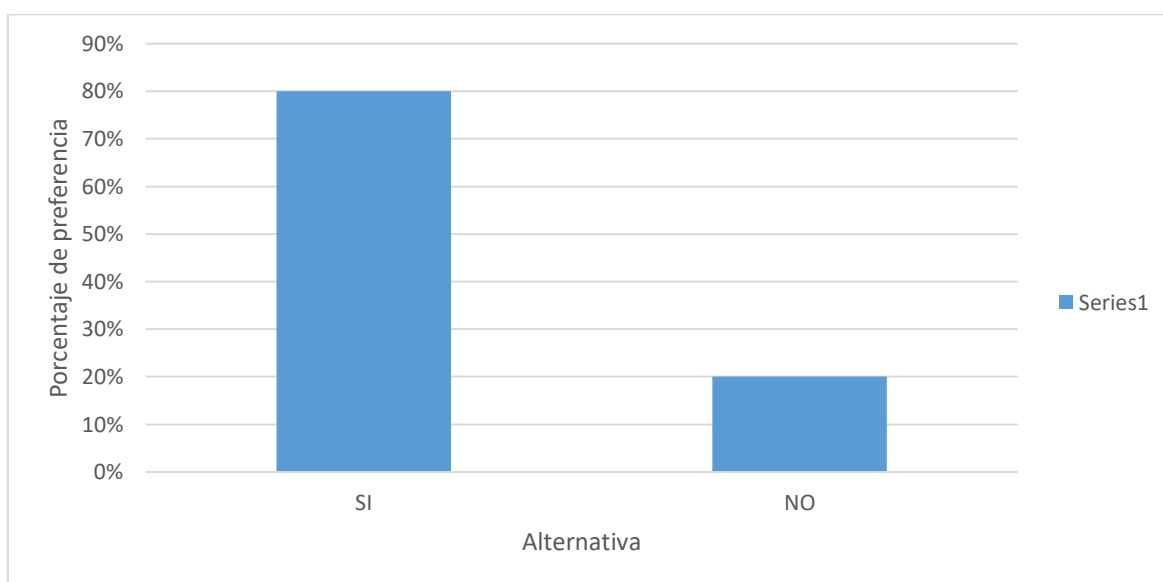
Alternativa	Porcentaje	Preferencia
SI	80%	28
NO	20%	7

Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Figura 13. Negocio en base a prácticas de sostenibilidad y sustentabilidad



Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

12. ¿Su negocio tiene a personal técnico - profesional para el desarrollo de la actividad económica?

Tabla 25. Actividad económica desarrollada por personal técnico - profesional

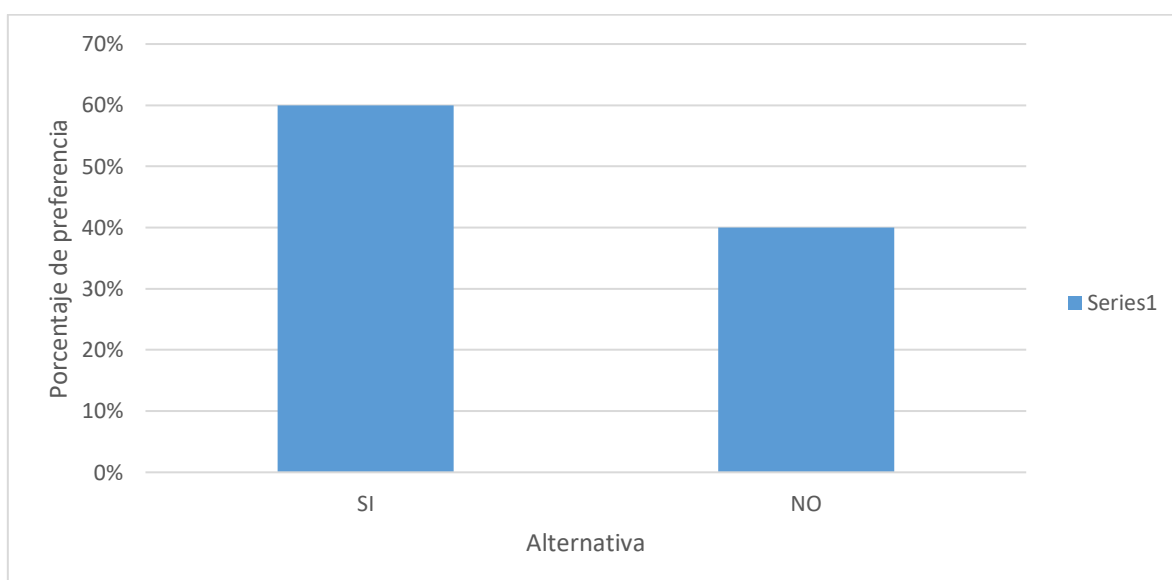
Alternativa	Porcentaje	Preferencia
SI	60%	15
NO	40%	10

Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Figura 14. Actividad económica desarrollada por personal técnico - profesional



Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Bloque 3: Eficacia de la actividad

13. ¿Desarrolla las actividades planteadas de forma exitosa?

Tabla 26. Desarrolla actividades de forma exitosa

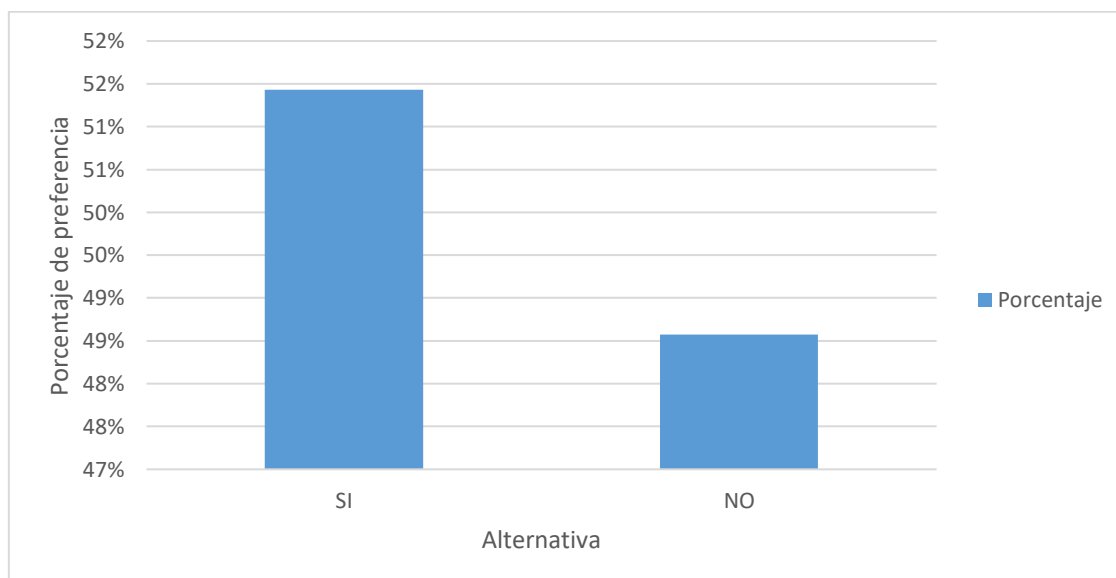
Alternativa	Porcentaje	Preferencia
SI	51%	18
NO	49%	17
Total	100%	35

Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Figura 15. Desarrolla actividades de forma exitosa



Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

14. ¿Ejecuta las actividades planteadas dentro de los tiempos previstos?

Tabla 27. Ejecuta las actividades a tiempo

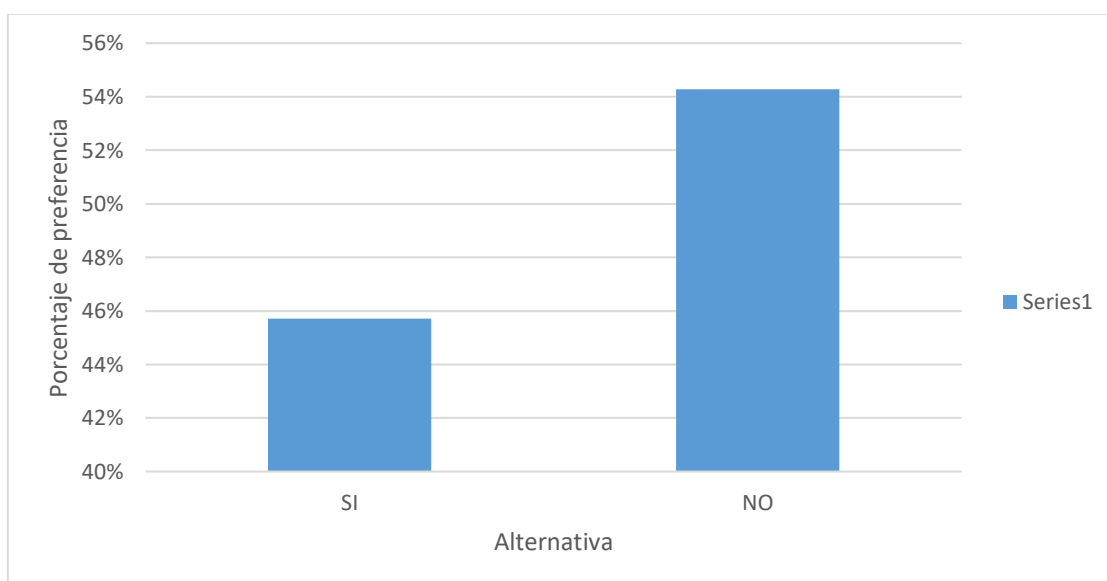
Alternativa	Porcentaje	Preferencia
SI	46%	16
NO	54%	19
Total	100%	35

Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Figura 16. Ejecuta las actividades a tiempo



Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

15. ¿La actividad económica realizada alcanza la rentabilidad suficiente para hacerle frente a los gastos y costos?

Tabla 28. Rentabilidad de la actividad económica para enfrentar gastos y costos

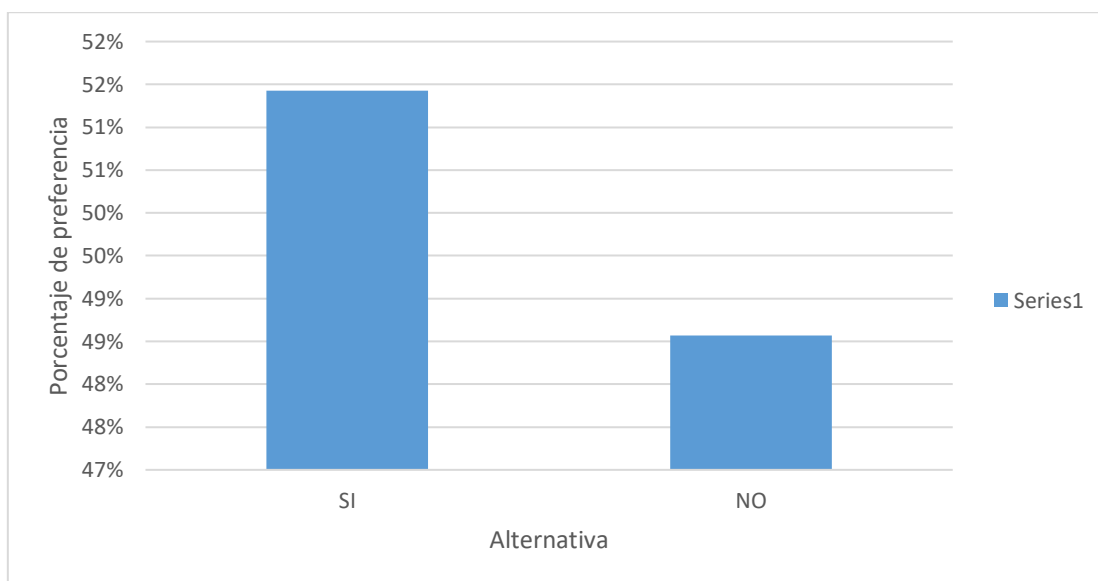
Alternativa	Porcentaje	Preferencia
SI	51%	18
NO	49%	17
Total	100%	35

Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Figura 17. Rentabilidad de la actividad económica para enfrentar gastos y costos



Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

16. ¿La actividad económica que desarrolla ha permitido crear plazas de empleo?

Tabla 29. Negocio crea plazas de empleo

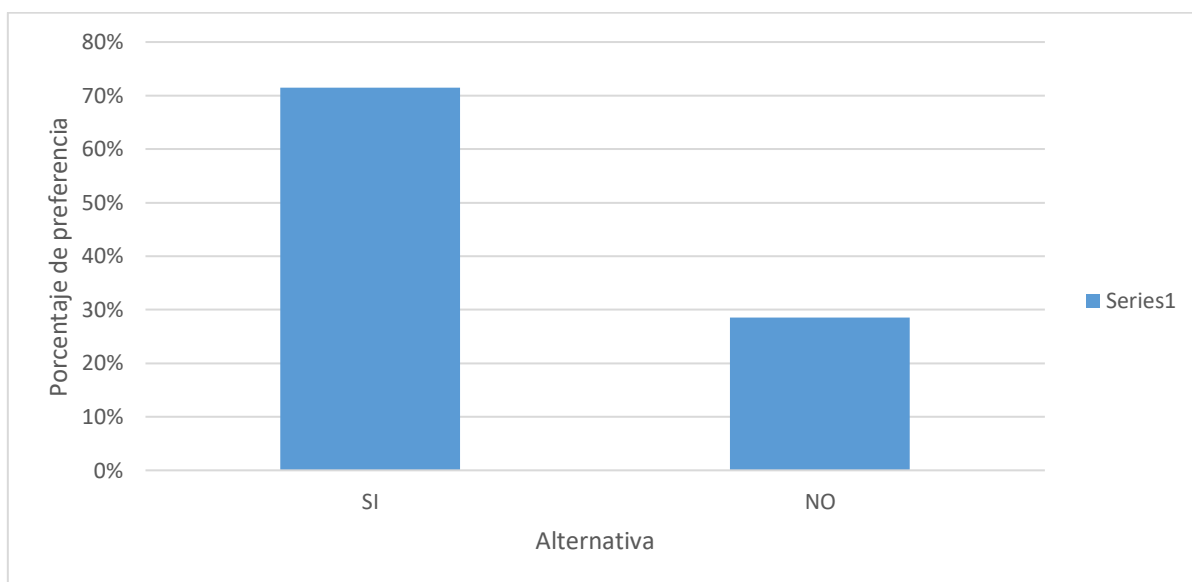
Alternativa	Porcentaje	Preferencia
SI	71%	25
NO	29%	10

Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Figura 18. Negocio crea plazas de empleo



Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

17. ¿La actividad económica que desarrolla permita mantener una adecuada calidad de vida para su familia y la de sus colaboradores?

Tabla 30. Negocio permite obtener la calidad de vida

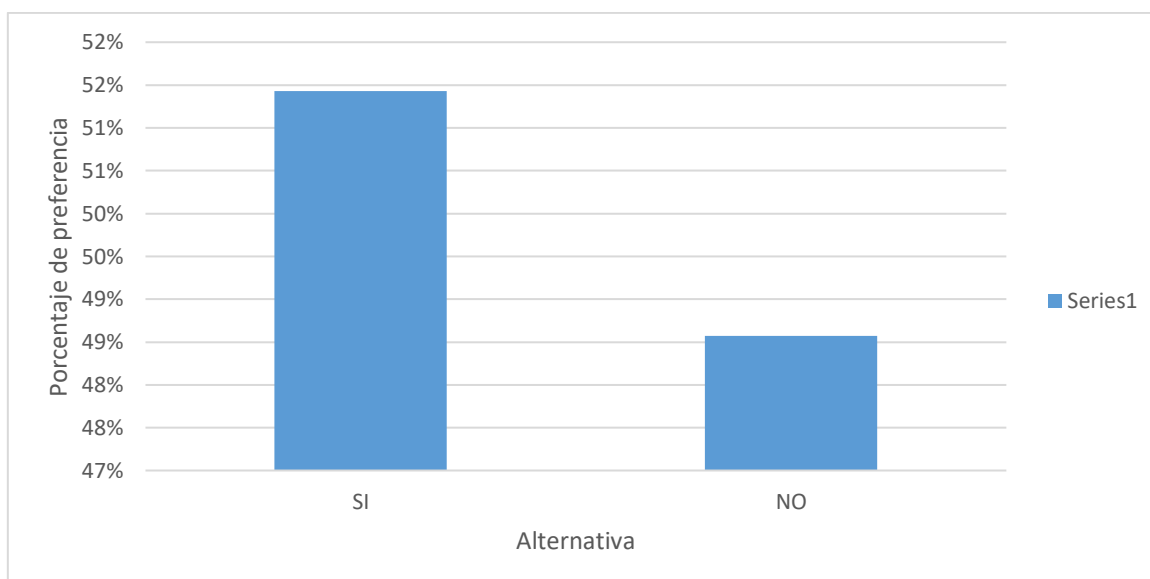
Alternativa	Porcentaje	Preferencia
SI	51%	18
NO	49%	17
Total	100%	35

Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Figura 19. Negocio permite obtener la calidad de vida



Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

18. ¿La actividad económica ha permitido invertir en nuevos recursos para expandir su negocio?

Tabla 31. Inversión en nuevos recursos

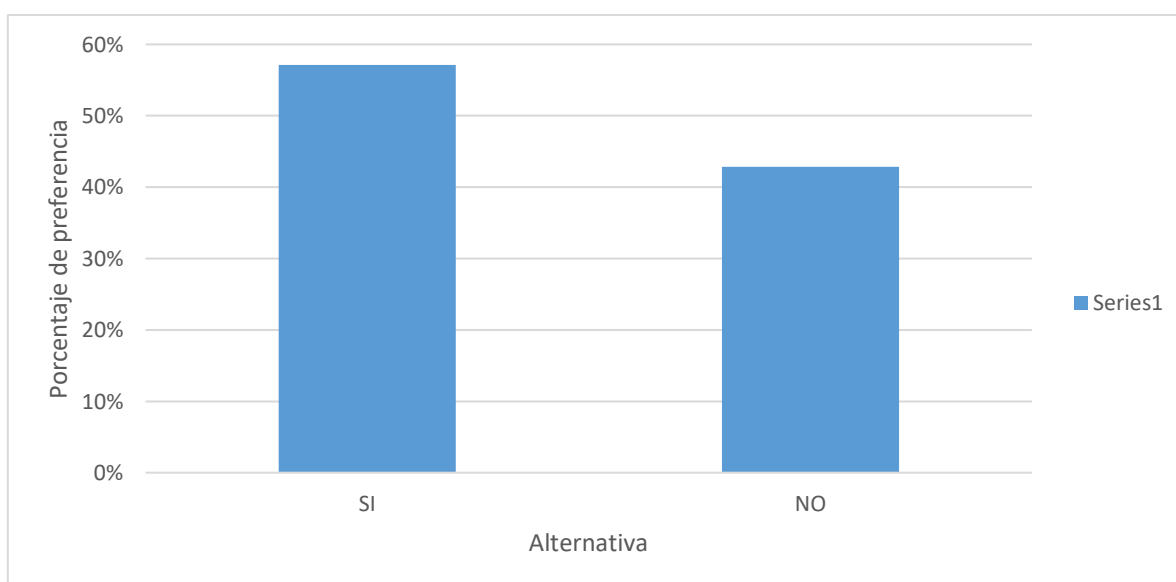
Alternativa	Porcentaje	Preferencia
SI	57%	20
NO	43%	15

Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Figura 20. Inversión en nuevos recursos



Nota: Información derivada de la encuesta

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Mientras que las respuestas obtenidas a la entrevista refieren:

Tabla 32 Entrevista aplicada a propietario de Panadería del sector EL Mamey

#	Preguntas	Respuestas Obtenidas
1	¿Cuál es el motivo que origina la creación de nuevos negocios en el sector?	Mi familia a lo largo de los años siempre se ha dedicado a la comercialización de pan, por lo tanto, debido a la situación del país donde limita a los ecuatorianos para proporcionar de empleos en empresas me vi en la necesidad de seguir con el legado y establecer un negocio con apoyo de mis familiares para solventar la economía de la familia
2	¿Cuál es la razón por la esta zona es atractiva para el establecimiento de negocios?	Es una zona donde los negocios abren sus puertas porque se encuentra un poco alejada del centro de la urbe y en estos pequeños locales puede adquirir productos para suplir diferentes necesidades
3	¿Cuál es el/los factor/es que diferencia a los negocios del Sector El mamey del resto de la ciudad?	La atención recibida por su propietario y la calidad de los productos, es decir, se elabora el producto por materia prima de primera mano y bajo procedimientos artesanales que conservan no solo la tradición sino también su sabor es diferente
4	¿Qué tipo de negocios que se sitúa en este sector ha podido evidenciar ha crecido a través de los años?	Muchos de los locales han comenzado con una vitrina, una percha o la comercialización de productos desde sus domicilios y a través de los años han podido construir un pequeño local donde cuentan con las condiciones necesarias para ofertar los productos y servicios a la clientela
5	¿Cuál es la causa primordial del crecimiento de los negocios que se encuentran situados en este sector?	La perseverancia de sus propietarios y sus ganas de crecer y lograr un ingreso para su familia
6	¿Cómo ha sido la situación económica de manera general para los negocios de esta zona, antes, durante y después del Covid-19?	Antes de la pandemia se podía conseguir productos con los proveedores a precios justos que llevaba a comercializar a los clientes a un precio donde el margen de ganancia era superior Durante la pandemia se tuvo que cerrar la puerta por varios días, hubo un desabastecimientos de insumos para la elaboración del producto como el trigo, y donde estaba disponible los proveedores lo encarecieron y generaron que los precios se suban por lo tanto el margen de ganancia era inferior, adicional eso, se tuvo que adquirir insumos de

		<p>bioseguridad para garantizar la vida de aquellos que prestaban los servicios en este local</p> <p>Después de la pandemia se intentó volver a la normalidad y subir el volumen de las ventas, sin embargo, surgió la situación de inseguridad que generó que el negocio cierre a partir de las 6 o 7 de la noche por lo tanto son menos ventas y Por ende menos ingreso para la tienda</p>
7	<p>¿Las actividades económicas que desarrollan permita mantener una adecuada calidad de vida para su familia y la de sus colaboradores?</p>	<p>Sí, la actividad económica que se desarrolla permite proporcionar a mis hijos de vestimenta educación pagar los servicios básicos del domicilio pagar el alquiler del local y cubrir algunas otras necesidades para mantener el nivel de vida familiar que puede catalogarse como medio</p>
8	<p>¿De Manera porcentual, especifique cuantos negocios de la zona genera fuentes de empleo?</p>	<p>Aproximadamente el 50% de los negocios que se encuentran situado en el sector El mamey tienen entre uno y dos empleados por lo tanto se puede decir que los negocios se generan una fuente de empleo significativa prioritariamente para los habitantes del sector o los demás integrantes de la familia que se encuentran desempleados en la actualidad e incluso los menores que se encuentran desocupados Claro está con autorización y supervisión de sus padres ayudan a los negocios familiares e invierte en su tiempo en cosas productivas</p>
9	<p>¿Qué estrategias se desarrollan para mantener una situación económica favorable?</p>	<p>En mi caso personal la estrategia que utilizo para que las ventas aumentan es mantener los precios a través de la búsqueda de proveedores que proporcionen los productos a precios donde pueda generar un margen de ganancia para solventar el negocio</p>
10	<p>¿Cómo se han organizado a nivel comercial para enfrentar los problemas de seguridad y desarrollar sus actividades comerciales de manera regular?</p>	<p>La mayor parte de los negocios ha decidido implementar las cámaras de seguridad, trabajar en horario 8:00 – 19:00 horas.</p>
11	<p>¿Qué organismos gubernamentales generan apoyo en capacitaciones o financiamiento para</p>	<p>Desconozco si existen organismos gubernamentales que apoyen en estos aspectos a los negocios de esta ciudadela en mi caso personal jamás un organismo de gobierno ha propuesto el financiamiento o la capacitación en actividades específicas para lograr el crecimiento del negocio todo lo que se ha logrado hasta</p>

	el crecimiento del negocio?	la actualidad es por mérito propio y a través de la experiencia.
12	¿Cree Ud. que los demás propietarios de negocios están dispuestos a formar a unificarse en cooperativas para diseñar proyectos a beneficios de los habitantes del sector?	Hace muchos años los locales comerciales de esta zona quisieron organizarse a través de una cooperativa para apoyar a cada uno de los emprendedores y acudir ante entidades que permitan financiar a los propietarios para el crecimiento de los negocios sin embargo debido a la carencia de un líder que se encuentre realizando los trámites esta idea se descartó

Nota: Datos obtenidos de la aplicación de la entrevista

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Desde otra perspectiva otros de los negocios que tiene varios años es el desarrollo de su actividad económica, expresa:

Tabla 33 Entrevista aplicada a propietario de Cyber del sector EL Mamey

#	Preguntas	Respuestas Obtenidas
1	¿Cuál es el motivo que origina la creación de nuevos negocios en el sector?	Esta idea de negocio se dio a raíz que en el sector no existía un lugar que se preste servicios o alquiler de computadoras para realizar sus tareas escolares, por lo tanto, los moradores del sector debían acudir hasta lugares céntricos para la adquisición de los mismos y a lo largo de los años se ha convertido, en uno de los solvento para la familia específicamente en épocas de pandemia.
2	¿Cuál es la razón por la esta zona es atractiva para el establecimiento de negocios?	Esta zona es atractiva para el establecimiento de este tipo de negocios porque se encuentra aledaña a una institución educativa donde comúnmente los estudiantes necesitan realizar investigaciones y otras actividades académicas.
3	¿Cuál es el/los factor/es que diferencia a los negocios del Sector El mamey del resto de la ciudad?	Uno de los factores que diferencia a este negocio del resto de la ciudad es la atención brindada por parte de su propietario adicional a los precios y rapidez de los dispositivos para el desarrollo de sus actividades.
4	¿Qué tipo de negocios que se sitúa en este sector ha podido evidenciar ha crecido a través de los años?	Comúnmente los negocios que se sitúan en este sector ha crecido sea en pequeñas o medianas dimensiones puesto que en su mayoría empezaron con la comercialización de productos limitados y en la actualidad tienen una gama de productos de

diferentes precios que se acomoda a el bolsillo de los clientes además han acondicionado los locales

5	¿Cuál es la causa principal del crecimiento de los negocios que se encuentran situados en este sector?	El causante del crecimiento y los negocios ha sido la constancia y la perseverancia por levantarse tempranas horas de la mañana y atender a la clientela aún a altas horas de la noche factor que ha generado que los clientes los prefieran y se sostengan a través de los años
6	¿Cómo ha sido la situación económica de manera general para los negocios de esta zona, antes, durante y después del Covid-19?	Antes de la pandemia se proporcionaba los servicios de forma considerable, es decir, generaba un ingreso para solventar todos aquellos gastos ocasionados y aun así generaba ganancia para sus propietarios y lograr un nivel de vida considerable Durante la pandemia existieron días en que se tuvo que cerrar las puertas por disposición de las autoridades para evitar el contagio de COVID y los pocos días que se podía dar apertura consentía el pago de agua, energía eléctrica y el abastecimiento de productos. Después de la pandemia se solicitó créditos para dar mantenimiento a algunos espacios que presentaban deterioro abastecer nuevamente maquinas e intentar abrir las pertas del local todos los días de la semana e incluso días feriados para recuperar todo lo invertido asimismo, obtener los ingresos suficientes para solventar las deudas adquiridas
7	¿Las actividades económicas que desarrollan permita mantener una adecuada calidad de vida para su familia y la de sus colaboradores?	A pesar que los demás familiares laboran en empresas privadas se puede especificar que la actividad que se desenvuelve en este negocio ha permitido hacer a los gastos que se originan para mantener el local y en pequeñas dimensiones contribuir a la economía familiar
8	¿De Manera porcentual, especifique cuantos negocios de la zona genera fuentes de empleo?	EL 40% de los negocios tienen empleado por lo menos a una persona

9	¿Qué estrategias se desarrollan para mantener una situación económica favorable?	Una de las estrategias que se utiliza para mantener el local comercial es la apertura del negocio todos los días de 07:00 – 21:00 h., Otra de las acciones que se efectúa es comercializar productos de papelería para su efecto se intenta mantener abastecido el local y poseer una gama diversa de productos en diferente calidad para que esta se acomode al bolsillo de los clientes
10	¿Cómo se han organizado a nivel comercial para enfrentar los problemas de seguridad y desarrollar sus actividades comerciales de manera regular?	Para mitigar la inseguridad y desarrollar las actividades de manera tranquila se intenta mantener las puertas del local (vidrio) cerrado, pero con controlando la existencia de clientes en la parte posterior y una cámara casera de videovigilancia
11	¿Qué organismos gubernamentales generan apoyo en capacitaciones o financiamiento para el crecimiento del negocio?	En el sector regularmente los organismos gubernamentales no se interesan en generar capacitaciones o brindar financiamiento por el crecimiento de los negocios son los propietarios de los encargados de acudir ante las entidades correspondientes para adquirir este tipo de apoyo
12	¿Cree Ud. que los demás propietarios de negocios están dispuestos a formarse en cooperativas para diseñar proyectos a beneficios de los habitantes del sector?	Desde mi perspectiva sería beneficioso crear una cooperativa para otorgar a los propietarios de los negocios los conocimientos correspondientes para el manejo eficiente de los mismos sin embargo desconozco la postura y la predisposición de los negocios aledaños por ser parte de esta iniciativa

Nota: Datos obtenidos de la aplicación de la entrevista

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey

Elaborado por: Calero, L. (2023)

4.2. Análisis de los resultados

Una vez aplicados los instrumento cuestionario de entrevista se pudo conocer que los microempresarios del sector El Mamey de la ciudad de Babahoyo, se dedican en una dimensión superior al 50% a actividades en el sector comercial, específicamente de tipo alimenticio, sea esto alimentos que se

encuentran elaborados con anterioridad y alimentos preparados al instante, como en el caso de los restaurantes, la mayor parte de ellos desarrollan actividades desde hace 3 a 5 años y cuentan con una persona que les ayuda en su negocio, perciben ingresos entre \$500.00 y \$1000.00 y la mayor parte de sus clientes son los moradores de habitan en la misma zona.

El bloque 2 recopila información con respecto a la pertenencia, coherencia y relevancia, dónde se pudo conocer que los microemprendimientos en su mayoría están sujetos a las disposiciones del SRI, sin embargo, estos no desarrollan sus actividades basado en un plan estratégico aunque están conscientes que su negocio resuelve una necesidad en la sociedad, el 86% de ellos posee una infraestructura para comercializar los productos o prestar los servicios y efectúan sus actividades en base a la sostenibilidad y sustentabilidad, es decir, intentan promover el cuidado del medio ambiente y más del 50% poseen dentro de su talento humano personal que se encuentra capacitado para el desarrollo de los procesos.

Por otro lado, el bloque 3 refiere la eficiencia de las actividad, desde la perspectiva de los dueños de los negocios, que se sitúan en esta zona mencionan que sus actividades se efectúan de forma exitosa en más de la mitad de los casos y dentro de los tiempos específicos, por lo tanto, cuentan con la rentabilidad para enfrentar gastos y costos, en su mayoría crean plazas de empleo en el 71% de los casos y logrando una calidad de vida para su familia y colaboradores en el mismo porcentaje, por ende, se puede dilucidar que lo que se menciona con anterioridad ha permitido la expansión del negocio en el 57% de los negocios.

4.3. Propuesta

En relación a los resultados derivados durante de la investigación realizada, se expone los elementos de la propuesta:

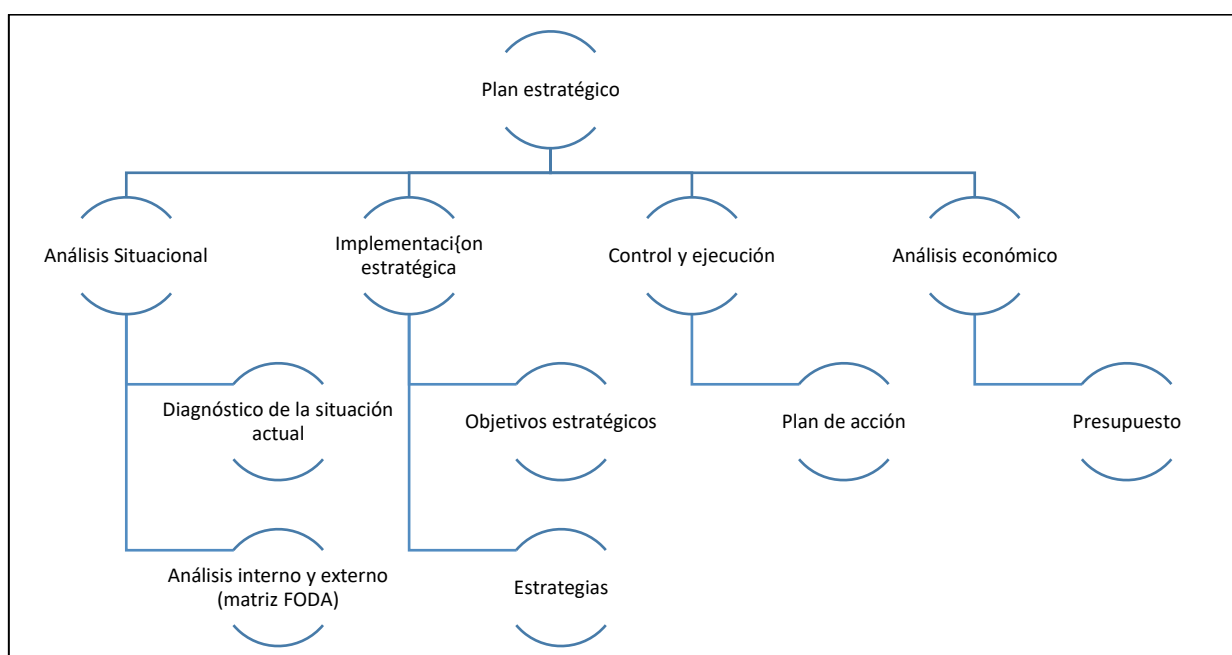
4.3.1. Título

Plan estratégico con enfoque socioeconómico para los microemprendimientos de la ciudadela El Mamey

4.3.2. Esquema de contenido de la propuesta

4.3.2.1 Esquema del plan estratégico

Figura 21 Esquema de plan estratégico



Elaborado por: Calero, L. (2023)

4.3.3. Análisis Situacional

4.3.3.1. Diagnóstico de la situacional actual

En el sector El Mamey de la ciudad de Babahoyo, concretamente en la zona centro, se encuentran situados 35 emprendimientos y locales situados en la zona centro de la Ciudadela El Mamey y se pueden dividir en centros de entretenimiento, preparadores de eventos sociales, tiendas de ropa, tiendas de abastos, bazares, mueblerías, consultorios médicos particulares, Cyber etc. y emprendedores que se dedican a actividades como comercialización de

manualidades, comida rápida, estilistas que dan durante los últimos años ha crecido de tal modo que, desarrollan sus actividades en base a la experiencia, más no con conocimiento en el área administrativa o actividades a fines.

De acuerdo a la investigación realizada, se pudo conocer que se ven amenazados por las situaciones que especifican:

- Acrecentamiento de la tasa de desempleo que inciden en la aparición de comerciantes informales.
- Variaciones en la tasa de interés que ofertan los bancos para el financiamiento a través de créditos a los microempresarios y emprendedores para expansión de sus negocios.
- Incremento de la tasa de inflación que trasgrede la utilidad de los microempresarios.
- Restauración permanente de vías y espacios por parte de las entidades municipales que inciden en las actividades fluidas por parte de los microempresarios.
- Cambios tributarios a las Pymes.
- Bajo nivel de concurrencia a los locales comerciales debido a la inseguridad en que vive la ciudad.
- Carencia de conocimiento técnico por parte de sus propietarios en el área administrativa.

Por otro lado, en vista de la respuesta obtenida por los dueños de los locales situados en esta zona, se puede evidenciar la necesidad de formular acciones inmediatas que permitan a los microempresarios del sector El Mamey de la ciudad de Babahoyo, mejorar su rentabilidad, pues, gran parte de los locales que se desarrollan en esta zona lo realizan en base a, la experiencia, es decir, no cuentan con un plan estratégico donde se especifique las acciones esenciales para impulsar las fortalezas y oportunidades, así como, generar estrategias para reducir las debilidades y amenazas siendo este uno de sus mayores problemas.

4.3.3.2 Análisis interno y externo (matriz FODA)

Antes de establecer qué conlleven a generar una mejor situación en el aspecto socioeconómico a los propietarios de los microempresarios del

sector El Mamey de la ciudad de Babahoyo, es necesario identificar los elementos internos y externos que integran la matriz FODA, los mismos que, generan como resultado información indispensable para asemejar los componentes positivos y negativos, se exponen lo siguiente:

Tabla 34 Matriz FODA de los emprendimientos del sector El Mamey

		Aspectos	
		Positivos	Negativos
Entorno	Internos	<p>Fortalezas</p> <p>F1: Productos elaborados bajo procesos artesanales</p> <p>F2: Variación en la gama de productos</p> <p>F3: Ubicado en zona de afluencia de posibles clientes (Institución Educativa)</p> <p>F4: Alta calidad de los productos</p> <p>F5: Desarrolla servicios personalizados</p>	<p>Debilidades</p> <p>D1: Desconocen de la formulación y aplicación de estrategias de mercadeo</p> <p>D2: Negocios digitales que no poseen conocimiento en el manejo de plataformas y redes sociales</p> <p>D3: No poseen personal con conocimientos técnicos en el área de ventas, administración, marketing o carreras a fines</p> <p>D4: Carecen de recursos para contratar personal que diseñe una planificación de acuerdo al modelo de negocio</p> <p>D5: La marcas y negocios carecen de un posicionamiento adecuado en todo el perímetro urbano</p>
	Externos	<p>Oportunidades</p> <p>O1: Disponibilidad de tecnología</p> <p>O2: Un número de usuarios significativos en plataformas y redes sociales en la ciudad</p> <p>O3: Uso de aplicaciones de diseño y comunicación de forma gratuita</p> <p>O4: Alianzas estratégicas con marcas</p> <p>O5: Zona con afluencia significativa de persona</p>	<p>Amenazas</p> <p>A1: Aparecimiento de nuevos competidores físicos y digitales</p> <p>A2: Variaciones en la tasa de interés que ofertan los bancos para el financiamiento</p> <p>A3: Incremento de la tasa de inflación que trasgrede la utilidad de los microemprendimientos.</p> <p>A4: Cambios tributarios a las Pymes</p> <p>A5: Restauración permanente de vías y espacios por parte de las entidades municipales que inciden en las actividades fluidas</p>

Nota: Datos obtenidos de la investigación de campo realizada.

Fuente: Microempresarios del Sector El Mamey.

Elaborado por: Calero, L. (2023)

4.3.4. Implementación estratégica

4.3.4.1 *Objetivos estratégicos*

Objetivo general

Presentar un plan estratégico para fomentar el progreso socioeconómico de los Microemprendimiento del Sector El Mamey de la ciudad de Babahoyo.

Objetivos específicos

1. Establecer procesos administrativos para el desarrollo eficiente y eficaz de las actividades comerciales, industriales y de servicios.
2. Especificar la importancia de elaborar un plan estratégico dependiendo el modelo de negocio de cada uno de los Microemprendimientos.
3. Fortalecer las actividades comerciales.
4. Identificar entidades adecuadas para el financiamiento de los emprendimientos del Sector.

4.3.4.2 *Estrategias*

Objetivo 1: Establecer procesos administrativos para el desarrollo eficiente y eficaz de las actividades comerciales, industriales y de servicios

- Capacitar al talento humano con respecto a la gestión de procesos administrativos y de marketing.
- Aplicar los procesos de gestión administrativa dependiendo el modelo de negocio existente.
- Identificar los recursos correspondientes para el desenvolvimiento eficiente de las acciones.
- Adaptar la tecnología e innovación en el despliegue recurrente de las actividades.

Objetivo 2: Especificar la importancia de elaborar un plan estratégico dependiendo el modelo de negocio de cada uno de los Microemprendimientos.

- Utilizar las herramientas de análisis interno y externos para conocer la situación actual de los negocios.
- Bosquejar estrategias de marketing para lograr posicionar las marcas y empresas.
- Identificar los canales de comunicación eficaces para promover la publicidad de los productos y servicios.
- Designar recursos económicos para ejecutar las estrategias de marketing.

Objetivo 3: Fortalecer las actividades comerciales.

- Establecer diagramas de procesos internos para el desarrollo fluido de las actividades comerciales y atención al cliente.
- Ampliar la gama de productos y servicios basados en estándares de calidad.
- Promover la creación de una cooperativa de comerciantes del sector El Mamey.
- Establecer reuniones frecuentes para idear medidas de seguridad ante la ola delictiva para desarrollar las actividades de forma fluida.

Objetivos 4: Identificar entidades adecuadas para el financiamiento de los emprendimientos del Sector

- Promover la inversión para la ampliación de los negocios en el sector.
- Adecuar las infraestructuras para el adecuado funcionamiento de las actividades comerciales.
- Ampliar las plazas de empleo.
- Incentivar la creación de Microemprendimientos innovadores en el sector

4.3.5 Control y ejecución

4.3.5.1 Plan de acción

Tabla 35 Plan de acción de acuerdo al objetivo 1

ACCIONES ESTRATÉGICAS	MES JULIO				MES AGOSTO				MES SEPTIEMBRE				MES OCTUBRE				MES NOVIEMBRE				MES DICIEMBRE			
	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
Objetivo 1: Establecer procesos administrativos para el desarrollo eficiente y eficaz de las actividades comerciales, industriales y de servicios																								
Capacitar al talento humano con respecto a la gestión de procesos administrativos y de marketing.																								
Aplicar los procesos de gestión administrativa dependiendo el modelo de negocio existente.																								
Identificar los recursos correspondientes para el desenvolvimiento eficiente de las acciones.																								
Adaptar la tecnología e innovación en el despliegue recurrente de las actividades.																								

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Tabla 36 Plan de acción de acuerdo al objetivo 2

ACCIONES ESTRATÉGICAS	MES JULIO				MES AGOSTO				MES SEPTIEMBRE				MES OCTUBRE				MES NOVIEMBRE				MES DICIEMBRE							
	S1	S2	S3	S4	S1	S2	3	S1	S2	S3	S4	S1	S2	2	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S1	S2	S3	S4				
Objetivo 2: Especificar la importancia de elaborar un plan estratégico dependiendo el modelo de negocio de cada uno de los Microemprendimientos.																												
Utilizar las herramientas de análisis interno y externos para conocer la situación actual de los negocios.																												
Bosquejar estrategias de marketing para lograr posicionar las marcas y empresas.																												
Identificar los canales de comunicación eficaces para promover la publicidad de los productos y servicios.																												
Designar recursos económicos para ejecutar las estrategias de marketing.																												

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Tabla 37 Plan de acción de acuerdo al objetivo 3

ACCIONES ESTRATÉGICAS	MES JULIO				MES AGOSTO				MES SEPTIEMBRE				MES OCTUBRE				MES NOVIEMBRE				MES DICIEMBRE			
	S1	S2	S3	S4	S1	S2	3	S1	S2	S3	S4	S1	S2	2	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S1	S2	S3	S4
Objetivo 3: Fortalecer las actividades comerciales.																								
Establecer diagramas de procesos internos para el desarrollo fluido de las actividades comerciales y atención al cliente.																								
Ampliar la gama de productos y servicios basados en estándares de calidad.																								
Promover la creación de una cooperativa de comerciantes del sector El Mamey.																								
Establecer reuniones frecuentes para idear medidas de seguridad ante la ola delictiva para desarrollar las actividades de forma fluida.																								

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Tabla 38 Plan de acción de acuerdo al objetivo 4

ACCIONES ESTRATÉGICAS	MES JULIO				MES AGOSTO				MES SEPTIEMBRE				MES OCTUBRE				MES NOVIEMBRE				MES DICIEMBRE				
	S1	S2	S3	S4	S1	S2	3	S1	S2	S3	S4	S1	S2	2	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S1	S2	S3	S4	
Objetivos 4: Identificar entidades adecuadas para el financiamiento de los emprendimientos del Sector																									
Promover la inversión para la ampliación de los negocios en el sector.																									
Adecuar las infraestructuras para el adecuado funcionamiento de las actividades comerciales.																									
Ampliar las plazas de empleo.																									
Incentivar la creación de Microemprendimientos innovadores en el sector																									

Elaborado por: Calero, L. (2023)

4.3.6. Análisis económico

4.3.6.1 Presupuesto

Tabla 39 Presupuesto de acuerdo al Objetivo 1

ACCIONES ESTRATÉGICAS	ACTIVIDADES ESPECIFICAS	PERIODO																							
		MES JULIO				MES AGOSTO				MES SEPTIEMBRE				MES OCTUBRE				MES NOVIEMBRE				MES DICIEMBRE			
		S1	S2	S3	S4	S1	S2	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S1	S2	S3	S4	S1	S2
Capacitar al talento humano con respecto a la gestión de procesos administrativos y de marketing.	Viáticos	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aplicar los procesos de gestión administrativa dependiendo el modelo de negocio existente.	Gestión administrativa	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00
Identificar los recursos correspondientes para el desenvolvimiento eficiente de las acciones.	Investigación de los recursos pertinentes	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Adaptar la tecnología e innovación en el despliegue recurrente de las actividades.	Uso de Internet Servicios técnicos para actualización de equipos de computo	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 30,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 30,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 30,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 30,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 30,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 30,00	\$ 30,00

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Tabla 40 Presupuesto de acuerdo al Objetivo 2

ACCIONES ESTRATÉGICAS	ACTIVIDADES ESPECIFICAS	PERIODO																										
		MES JULIO				MES AGOSTO				MES SEPTIEMBRE				MES OCTUBRE				MES NOVIEMBRE				MES DICIEMBRE						
		S1	S2	S3	S4	S1	S2	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S1	S2	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S1	S2	S3	S4	S1	S2	
Utilizar las herramientas de análisis interno y externos para conocer la situación actual de los negocios.	Aplicación de encuestas de satisfacción del cliente Adquirir servicios de profesional en marketing	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Bosquejar estrategias de marketing para lograr posicionar las marcas y empresas.	Adquirir servicios de profesional en marketing	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
Identificar los canales de comunicación eficaces para promover la publicidad de los productos y servicios.	Adquirir servicios de profesional en marketing	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Designar recursos económicos para ejecutar las estrategias de marketing.	Adquirir servicios de profesional en marketing	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Elaborado por: Calero (2023)

Tabla 41 Presupuesto de acuerdo al Objetivo 3

ACCIONES ESTRATÉGICAS	ACTIVIDADES ESPECIFICAS	PERIODO																												
		MES JULIO				MES AGOSTO				MES SEPTIEMBRE				MES OCTUBRE				MES NOVIEMBRE				MES DICIEMBRE								
		S1	S2	S3	S4	S1	S2	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S1	S2	S3	S4	S1	S2					
Establecer diagramas de procesos internos para el desarrollo fluido de las actividades comerciales y atención al cliente.	Uso de Internet Herramientas Ofimáticas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ampliar la gama de productos y servicios basados en estándares de calidad.	Visita a proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Promover la creación de una cooperativa de comerciantes del sector El Mamey.	Logística para la creación de la Cooperativa	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Establecer reuniones frecuentes para idear medidas de seguridad ante la ola delictiva para desarrollar las actividades de forma fluida.	Logística de reunión	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 10,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 10,00	\$ -	\$ -	\$ 10,00	\$ -	\$ -	\$ 10,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 10,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 10,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 10,00

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Tabla 42 Presupuesto de acuerdo al Objetivo 4

ACCIONES ESTRATÉGICAS	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	PERIODO																									
		MES JULIO				MES AGOSTO				MES SEPTIEMBRE				MES OCTUBRE				MES NOVIEMBRE				MES DICIEMBRE					
		S1	S2	S3	S4	S1	S2	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S1	S2	S3	S4	S1	S2		
Promover la inversión para la ampliación de los negocios en el sector.	Búsqueda de entidades financieras, uso de internet, viáticos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Adecuar las infraestructuras para el adecuado funcionamiento de las actividades comerciales.	Búsqueda de diseños de modelos adecuados, uso de internet	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ampliar las plazas de empleo.	Proceso de reclutamiento y selección	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ -	\$ -
Incentivar la creación de Microemprendimientos innovadores en el sector	Ejecutar las charlas a miembros de familias y comunidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ -	\$ -

Elaborado por: Calero, L. (2023)

CONCLUSIONES

De acuerdo al análisis realizado se determina que en el contexto socioeconómico de los propietarios de microemprendimientos del sector centro “El Mamey” en Babahoyo – Ecuador, se efectuaron las fases pertinentes para realizar un diagnóstico, que refieren la recolección de información, a través de instrumentos que permitan conocer la situación a partir de la perspectiva de los propietarios, por otra parte, la segunda fase se realizó la organización de la información donde se pudo determinar que existe 35 microemprendimiento en el sector céntrico de la ciudadela el Mamey, los mismos que, se dedican a actividades comerciales, industriales y de servicios, no obstante, la mayoría de ellos presentan problemas económicos, pues, no efectúan los procesos pertinentes para la administración correcta de los recursos que poseen y en muchos de los casos ha incidido en el crecimiento.

En la búsqueda de sustentos teóricos con respecto al análisis socioeconómico, se ha podido especificar, que existen aspectos relevantes que permiten conocer la situación actual mediante la relación social y económica en virtud al desarrollo o funcionamiento de los locales comerciales, los mismos que, cuando presentan indicadores positivos consienten sostenerlo a través del tiempo y lograr una adecuada calidad de vida para el propietario y el talento humano que se desenvuelve en denominado sector.

El contexto socio-económico en que se desarrollan los propietarios de los microemprendimientos, evidencia que no poseen la formación técnica para el administrar su negocio, por ende, lo realizan a través del empirismo, es decir, con ayuda de la experiencia adquirida a lo largo de los años, además, carecen de un plan estratégico donde se especifique los procesos, recursos y estrategias que se deben seguir para lograr la rentabilidad adecuada, por lo tanto, esta deficiencia han llevado a percibir ingresos que para la mayor parte de ellos oscilan entre \$500.00 - \$1000.00 mensuales, que permiten solventar los costos y gastos originados por el funcionamiento del negocio.

Se elaboró una propuesta que permite a los microemprendedores indistintamente del modelo de negocio que presenten adaptar un plan estratégico, donde se especifique, un diagnóstico de la situación, actual un análisis interno y externo o matriz FODA, implementación de estrategias a través de la fijación de objetivos y la especificación de estrategias, efectuar un control y ejecución a través de un plan de acción considerando cada uno de los objetivos y estrategias y por último, se establece el presupuesto asignado para el desarrollo de cada una de las actividades planteadas toda esta información en conjunto dinamizará la economía del sector y logren un crecimiento social.

RECOMENDACIONES

Actualizar de forma constante, el diagnóstico socio-económico teniendo en cuenta las eventualidades que surgen a nivel país, adicionalmente contribuirá a brindar a los propietarios la información suficiente para tomar acciones correctivas que le permita sostener los negocios a través del tiempo.

Gestionar capacitaciones para fortalecer el conocimiento y aplicación de los procesos que conlleven a administrar la economía, además adaptar la innovación para intensificar el desarrollo de sus actividades, los mismos que, dará a los emprendedores la información suficiente para impulsar sus fortalezas y oportunidades, además, elaborar estrategias que permiten reducir sus aspectos negativos como son las debilidades y amenazas.

Impulsar la realización de programas de vinculación de la sociedad, dónde se vinculen a las instituciones educativas de distintos niveles y el sector empresarial, con la finalidad de proporcionar la información suficiente para que los propietarios elaboren planes estratégicos de acuerdo a su modelo de negocio, los mismos que, generaran beneficios como la minimización de los gastos que genera la adquisición de profesionales para la diseñar estas herramientas administrativas y su actualización.

Considerar la información que presenta la propuesta que refiere plan estratégico con enfoque socioeconómico para los microemprendimientos de la ciudadela El Mamey, pues, se consideran estrategias planteadas de acuerdo a la situación actual de la zona, los mismos que, les permitirá efectuar las acciones correspondientes para dar solución o reducir el problema.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFÍA

- Agualongo, Q. D., & Garcés, A. A. (2020). El nivel socioeconómico como factor de influencia en temas de salud y educación. *Ensayo*, 5(2), 19-27.
- Apolinario, Q. R., Rodríguez, D. M., Briones, K. V., Molina, C., & Bedor, E. J. (2021). *Introducción al Comercio Exterior*. México: Live Working.
- Arias, G. (2023). *Metodología de la Investigación - Guía para el Proyecto de Tesis*. Perú : Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú S.A.C.
- Arispe, C., Yangali, J., Guerrero, M. A., Lozada, O., Acuña, L., & Arellano, C. (2020). *La investigación científica*. Quito: Universidad Internacional del Ecuador .
- Ávila, C. J. (2021). Diagnóstico social en trabajo social: conceptos clave y metodología para su elaboración. *Margen*, 1-28.
- BDO Ecuador. (23 de Abril de 2023). *Normas para la aplicación del Régimen Rimpe*. Obtenido de BDO Ecuador: <https://www.bdo.ec/es-es/noticias/2023/normas-para-aplicacion-regimen-rimpe>
- Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. (2020). *El diagnóstico*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Calanchez, U. Á., Ríos, C. M., Zevallos, A. R., & Silva, P. J. (2022). Innovación y emprendimiento social como estrategia para afrontar la Pandemia COVID-19. *Revista de Ciencias Sociales*, 18(1), 275-286.
- Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones. (2019). *Código orgánico de la producción comercio e inversiones*. Quito: Asamblea Nacional de la República del Ecuador.
- Constitución de la República del Ecuador. (25 de Enero de 2021). *Constitución de la República del Ecuador*. Obtenido de Constitución de la República

del Ecuador: https://www.defensa.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2021/02/Constitucion-de-la-Republica-del-Ecuador_act_ene-2021.pdf

Galindo, C. (2019). Cultura y desarrollo socioeconómico: un diagnóstico de la cultura. *Del Foro*, 1-36.

García, P. J. (2022). *Dirección estratégica*. España: Universidad de Salamanca.

Gobierno de estado de México. (2020). *Diagnóstico Situacional y Plan de Trabajo*. México: Gobierno de estado de México.

González, R., Ramírez, L., Serdán, V., Morales, O., & Scaffy, V. G. (2022). Las microempresas como entes generadores de empleo en el Ecuador. 593 *Digital Publisher*, 86-95.

Granda, A. (2019). *Propuesta de análisis interno de la empresa Banaplas fomentando el posicionamiento competitivo de mercado en la provincia del oro*. Machala: Universidad Técnica de Machala.

Grupo Soluciones Horizonte. (25 de Octubre de 2022). *Diagnóstico organizacional: Métodos y técnicas*. Obtenido de Grupo Soluciones Horizonte: <https://www.gsh.com.co/blog/diagnostico-organizacional-metodos-y-tecnicas/>

Hiriyappa. (2019). *Análisis estratégico de negocios*. Madrid: Babelcube.

Huilcapi, S., & Gallegos, D. (2020). Importancia del diagnóstico situacional de la empresa. *Espacios*, 41(40), 11-23.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2018). *El análisis interno y externo*. San José, C.R: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.

- Konrad-Adenauer-Stiftung. (2022). *Los efectos de la digitalización, inteligencia artificial, big data e industria 4.0 en el trabajo de las pymes en Latinoamérica*. Panamá: Universidad Católica de Uruguay.
- Ley de Régimen Tributario Interno. (27 de Junio de 2023). *Ley de Régimen Tributario Interno*. Obtenido de Lexis Finder: <https://www.lexis.com.ec/biblioteca/ley-regimen-tributario-interno>
- Ley Orgánica de emprendimiento e innovación. (2020). *Ley Orgánica de emprendimiento e innovación*. Quito: Asamblea Nacional de la República del Ecuador.
- Mejía, C. C. (2022). *Plan estratégico para el asadero tres Marías*. Cuenca: Universidad del Azuay.
- Mejía, M. S., Pinos, L. L., Proaño, R. B., & García, G. E. (2020). *Entorno Macro Empresarial en el Ecuador*. Azuay: Universidad del Azuay.
- Meza, A. (03 de Enero de 2020). *El Diagnóstico Organizacional: elementos, métodos y técnicas*. Obtenido de Mi espacio: <https://www.infosol.com.mx/miespacio/el-diagnostico-organizacional-elementos-metodos-y-tecnicas/>
- Ministerio de Educación de la República Dominicana. (2019). *Guía estudiantes: Emprendimiento nivel secundario modalidad técnico profesional*. República Dominicana: Ministerio de Educación de la República Dominicana.
- Moccó, P. (2020). *Nivel Socioeconómico*. Obtenido de Scribd: <https://es.scribd.com/document/534742600/Definicion-de-Socioeconomico#>
- Molina, V., Leticia, S., Verdugo, T. M., & Leyva, J. M. (2021). *Estrategias y competitividad en la era digital*. México: Fontamara.

- Otero, O. (2018). Enfoques de investigación . *Researchgate*, 1-30.
- Otzen, T., & Manterola, C. (2018). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *Int. J. Morphol*, 35(1), 227-232.
- Ramos, G. (2020). Los alcances de una Investigación. *CienciAmérica*, 9(3), 1-5.
- Rodríguez, V. (2019). *La gestión organizacional y su injerencia en la microempresa para su sostenibilidad empresarial*. Bogotá: Universidad Militar de Nueva Granada.
- Rojas, R. (2022). *Diagnóstico sobre responsabilidad social empresarial enfocada en el cliente interno de la compañía diabonos s.a.* Medellín: Universidad EAFIT.
- Ruiz, G. d., Bodes, B., & Dominicis, M. (2018). Metodología de intervención socioeconómica: una experiencia en la empresa cubana. *Economía y desarrollo*, 77-99.
- Sailema, L. F. (2022). *El emprendimiento en pandemia y su influencia en el desarrollo sostenible de la provincia de Tungurahua 2020*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Salazar, M., Tierra, T., & Salas, C. (2020). Diagnóstico situacional de la comunidad Capirona, parroquia Puerto Napo, cantón Tena, provincia de Napo, previo a la elaboración del inventario de atractivos turísticos. *Ciencias Digítal*, 4(1), 355-377.
- Sancán, V. A. (2022). *Innovación y creación de valor de las microempresas de la cabecera parroquial El Anegado periodo 2019-2021*. Jipijapa: Universidad Estatal del Sur de Manabí.
- Sánchez, H. (2020). *Análisis FODA*. Madrid: Bubok Publishing.

- Scarfó, E., Vélez, P., Sandoval, L., Castilla, Á., & Ortiz, D. (2022). *Análisis financiero integral: Teoría y práctica*. Bogotá: Alpha editorial.
- Silva, L. (04 de Julio de 2022). *Plan de acción: concepto, métodos y paso a paso para crear el tuyo*. Obtenido de Cheklist: <https://blog-es.checklistfacil.com/plandeaccion-pasoapaso/>
- SRI. (2023). *Rimpre: Régimen Simplificado para emprendedores y negocios populares*. Obtenido de SRI: <https://www.sri.gob.ec/rimpe>
- Torres, A. M. (2019). *Análisis FODA*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Universidad de Granada. (2021). *La España Actual: Aspectos Sociales, Políticos y Económicos*. España: Universidad de Granada.
- Vitale, N. B., & Travnik, C. (2021). *Análisis foda de una institución total*. 53-56: Universidad de Buenos Aires.
- Zea, B. A., Rodríguez, A. S., & Quimis, H. J. (2022). Importancia y problemática administrativa de las microempresas del cantón Paján. *Polo del conocimiento*, 7(9), 2412-2427.

ANEXOS

Anexo 1 Información para declarar impuesto (emprendedores)

Tabla 43 Información para la declaración de Impuesto (Emprendedores)

Límite inferior (USD)	Límite superior (USD)	Impuesto a la fracción básica	Tipo marginal (%)
-	20.000,00	60,00	0
20.000,01	50.000,00	60,00	1
50.000,01	75.000,00	360,00	1,25
75.000,01	100.000,00	672,50	1,50
100.000,01	200.000,00	1.047,50	1,75
200.000,01	300.000,00	2.797,52	2

Fuente (SRI, 2023)

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Anexo 2. Cuestionario de Encuesta

Universidad Vicente Rocafuerte
Facultad de Ciencias Sociales y Derecho
Carrera de Economía

Encuestador: Jordy Calero

Objetivo: Determinar la situación socioeconómica de las Microempresas del sector El Mamey de la ciudad de Babahoyo

Indicaciones: Marque con una x la opción que se relacione a la situación que se desarrolla en su negocio, esta información es con fines académicos, por lo tanto, es confidencial y requiere de su respuesta con la mayor honestidad posible.

Bloque 1: Información General

1. Sector al que pertenece:

- Servicio
- Comercial
- Industrial

2. Actividad económica específicas a las que se dedica:

- Vestimenta
- Salud, higiene y cuidado personal
- Alimentos procesados
- Alimentos preparados
- Entretenimiento
- Electrodomésticos y tecnología
- Venta o alquiler de vivienda
- Artículos del hogar y otros
- Asesorías académicas o profesionales
- Otros, ¿Cuáles? _____

3. Tiempo de desarrollo de la actividad económica:

- Menos de 1 año
- Entre 1 – 3 años
- Entre 3 – 5 años
- Entre 5 – 7 años
- Entre 7 – 10 años
- Más de 10 años

4. Número de personas que trabajan en su negocio (no se contabiliza el propietario)

- Ninguna
- 1 persona
- Entre 2- 5 personas
- Entre 5-10 personas
- Más de 10 personas

5. Ingresos mensuales:

- Menos de \$100.00
- \$ 100.00 - \$500.00
- \$ 500.00 - \$1000.00
- \$ 1001.00 - \$1500.00
- \$ 1501.00 - \$2000.00
- Más de \$2000.00

6. Alcance de la actividad económica que realiza:

- Barrial
- Local
- Cantonal
- Provincial
- Regional
- Nacional
- Internacional

Bloque 2: Pertenecia, Coherencia y Relevancia

#	Preguntas	Alterativas		observaciones
		SI	NO	
1	¿Su negocio se encuentra registrado en el SRI?			
2	¿Su negocio se basa en el diseño de un plan estratégico específico?			
3	¿Su negocio se efectúan en una infraestructura adecuada (local) para el desarrollo de la actividad económica?			
4	¿Su negocio resuelve alguna necesidad de los habitantes del sector?			
5	¿Su negocio se desarrolla en base a prácticas de sostenibilidad y sustentabilidad?			
6	¿Su negocio tiene a personal técnico - profesional para el desarrollo de la actividad económica?			

Bloque 3: Eficacia de la actividad

#	Preguntas	Alterativas		observaciones
		SI	NO	
1	¿Desarrolla las actividades planteadas de forma exitosa?			
2	¿Ejecuta las actividades planteadas dentro de los tiempos previstos?			
3	¿La actividad económica realizada alcanza la rentabilidad suficiente para hacerle frente a los gastos y costos?			
4	¿La actividad económica que desarrolla ha permitido crear plazas de empleo?			
5	¿La actividad económica que desarrolla permita mantener una adecuada calidad de vida para su familia y la de sus colaboradores?			
6	¿La actividad económica ha permitido invertir en nuevos recursos para expandir su negocio?			

Anexo 3. Ficha de entrevista

Entrevistado: Microemprendedor del Sector Centro Mamey

Objetivo: Determinar el contexto socioeconómico de las Microempresas del sector El Mamey de la ciudad de Babahoyo

Preguntas:

1. ¿Cuál es el motivo que origina la creación de nuevos negocios en el sector?
2. ¿Cuál es la razón por la esta zona es atractiva para el establecimiento de negocios?
3. ¿Cuál es el/los factor/es que diferencia a los negocios del Sector El mamey del resto de la ciudad?
4. ¿Qué tipo de negocios que se sitúa en este sector ha podido evidenciar ha crecido a través de los años?
5. ¿Cuál es la causa primordial de la ampliación de los negocios que se encuentran situados en este sector?
6. ¿Cómo ha sido la situación económica de manera general para los negocios de esta zona, antes, durante y después del Covid-19?
7. ¿Las actividades económicas que desarrollan permita mantener una adecuada calidad de vida para su familia y la de sus colaboradores?
8. ¿De Manera porcentual, especifique cuantos negocios de la zona genera fuentes de empleo?
9. ¿Qué estrategias se desarrollan para mantener una situación económica favorable?

10. ¿Cómo se han organizado a nivel comercial para enfrentar los problemas de seguridad y desarrollar sus actividades comerciales de manera regular?
11. ¿Qué organismos gubernamentales generan apoyo en capacitaciones o financiamiento para el crecimiento del negocio?
12. ¿Cree Ud. que los demás propietarios de negocios están dispuestos a formar a unificarse en cooperativas para diseñar proyectos a beneficios de los habitantes del sector?

Anexo 4. Ficha de datos bibliográficos

Variable	Aspecto	Subtema	Descripción
Diagnóstico Socioeconómico	Diagnóstico	Definición	Criterio a partir donde se abordan varias problemáticas en relación al entorno
		Importancia	Se efectúa para elaborar planes y programas
		Tipos	Médico, socioeducativo, medio físico, financiero y socioeconómico
		Fases	Recolección de información Organizar la información
	Socioeconómico	Análisis FODA	Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas
		Aspectos	Vinculación entre lo social y económico en una sociedad
		Componentes	Social Y Económico
		Plan de acción	Documento que recopila información para gestionar actividades
Microemprendimientos	Microempresa	Importancias	Elaborar bienes y ofertar servicios en un sector específico
		Características	Tipo, Carácter, Actividad, Administración, # Trabajadores, Procedencia de trabajadores, Ingresos
		Tipos	Dependiendo el sector al que pertenece
	Emprendimientos	Definición	Cristalizar una idea como una unidad de negocio en pequeñas dimensiones
		Tipos	Innovador, Social, Empresarial, Productivo, Local, Formal Informal, Económicos Social, Ambiental Cultural

Anexo 5 Evidencia fotográfica de la aplicación de la entrevista

Figura 22 Entrevista aplicada a propietaria de Panadería



Fuente: Propietaria de Panadería Pauleth

Elaborado por: Calero, L. (2023)

Figura 23 Entrevista aplicada a propietaria de Cyber cabina Alonet



Fuente: Propietaria de Cyber cabina Alonet

Elaborado por: Calero, L. (2023)