



Septiembre 2018 - ISSN: 1696-8352

ASESORÍA COMERCIAL Y SU IMPACTO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS MEDIANAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

Autores:

Econ. Bolívar Madero R., Mae. ***
bmaderor@ulvr.edu.ec

Katterin Susana Remache Gaibor**
kremacheg@ulvr.edu.ec

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Bolívar Madero R. y Katterin Susana Remache Gaibor (2018): "Asesoría comercial y su impacto en el desarrollo económico de las medianas empresas de la ciudad de Guayaquil", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (septiembre 2018). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/desarrollo-economico-empresas.html>

Resumen

Las medianas empresas forman parte importante en el desarrollo económico de un país y requieren estar preparadas para enfrentar los desafíos del entorno a fin de mostrarse competitivas y lograr el éxito en sus operaciones. De igual forma las empresas que ofrecen Consultoría Comercial deben brindar estrategias adecuadas y actualizadas para cada tipo de empresa, a través de talento humano profesional y especializado en distintas áreas a lo que se debe unir una atención personalizada y de calidad. Tomando en consideración resultados de encuesta aplicada a 102 representantes de medianas empresas en la ciudad de Guayaquil, las asesorías en Ventas y Marketing suelen ser temas de preferencia para los empresarios, ya que están estrechamente vinculados al éxito y rentabilidad en las operaciones de las empresas comerciales. El desarrollo económico de Guayaquil está altamente influenciado por las actividades que realizan las medianas empresas, razón que las coloca en una posición de especial atención, a fin de que éstas logren un crecimiento y sostenibilidad en el tiempo. Las prácticas de dirección estratégica que realicen los administradores o gerentes incidirán en los resultados de una gestión empresarial, lo que a su vez se traduce en crecimiento económico de las ciudades y países.

Palabras clave: medianas empresas, asesoría comercial, desarrollo económico.

COMMERCIAL ADVISORS AND ITS IMPACT ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE CITY OF GUAYAQUIL

Abstract

Medium-sized companies are an important part of the economic development of a country and need to be prepared to face the challenges of the environment in order to be competitive and achieve success in their operations. In the same way, the companies that offer Commercial Consulting must provide adequate and updated strategies for each type of company, through professional human talent and specialized in different areas to which a personalized and quality attention must be added. Taking into account survey results applied to 102 representatives of medium-sized companies in the city of Guayaquil, the Sales and Marketing consultancies are usually topics of preference for entrepreneurs, since they are closely linked to the success and profitability in the operations of commercial companies. The economic development of Guayaquil is highly influenced by the activities carried out by medium-sized companies, which places them in a position of special attention, so that they achieve growth and sustainability over time. The strategic management practices carried out by managers or managers will influence the results of business management, which in turn translates into economic growth in cities and countries.

Key words: medium-sized companies, commercial advice, economic development.

* Artículo de reflexión, derivado del proyecto de investigación “Estudio de Factibilidad para la Creación de una Compañía dedicada a la Consultoría Comercial para las Medianas Empresas en la Ciudad de Guayaquil, 2017”, presentado ante la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil - Ecuador. Proyecto realizado por Katterin Susana Remache Gaibor, para obtener el título en Ingeniería Comercial.

** Estudiante de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil. Facultad de Administración: Carrera de Ingeniería Comercial.

*** Docente de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil. Facultad de Administración: Carrera de Ingeniería Comercial.

ASSESSORIAS COMERCIAL EO SEU IMPACTO NO DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO DE MÉDIAS EMPRESAS NA CIDADE DE GUAYAQUIL

Resummo

Empresas de médio porte são uma parte importante no desenvolvimento econômico de um país e precisa estar preparado para enfrentar os desafios do ambiente, a fim de mostrar competitivo e alcançar o sucesso em suas operações. Da mesma forma as empresas que oferecem Business Consulting deve fornecer estratégias adequadas e atualizadas para cada tipo de negócio, através de profissional e especializado em diferentes áreas para o que deve unir atendimento personalizado e qualidade de talentos humanos. Tendo em conta os resultados de pesquisa de 102 representantes de pequenas e médias empresas, na cidade de Guayaquil, consultoria de vendas e marketing são muitas vezes temas de escolha para os empresários, pois eles estão intimamente ligado ao sucesso e rentabilidade nas operações de empresas comerciais. Desenvolvimento econômico de Guayaquil é altamente influenciado por seus negócios atividades de médio porte, a razão coloca em uma posição de especial atenção, de modo que eles alcançar o crescimento e sustentabilidade ao longo do tempo. As práticas de gestão estratégica realizadas por gerentes ou gerentes influenciarão os resultados da gestão de negócios, o que, por sua vez, se traduz em crescimento econômico em cidades e países.

Palavras-chave: empresas de médio porte, consultoria comercial, desenvolvimento econômico.

1. Introducción

El dinámico mundo de la economía, cada vez más severo, obliga a las empresas a estar en constante actualización en todos sus procesos a fin de poder responder a las exigencias del entorno. A nivel mundial, miles de empresas evolucionan a la par con la dinámica global, mientras que otras van quedándose en el transitar, por muchas razones relacionadas, entre otros aspectos, con la desinformación de cómo enfrentar los cambios y retos a los que son sometidas por los efectos de la globalización y la constante evolución económica.

Las cifras a nivel mundial del fracaso de muchas empresas pequeñas y medianas son elevadas, este fracaso es común en los primeros años de fundadas, lo que genera alarma en virtud de que estas empresas, en muchos países del mundo, son el empuje económico y representan el crecimiento y desarrollo de una región o país, junto a las grandes empresas y corporaciones.

Las medianas empresas participan en la economía de un país de manera muy significativa, justamente por ser medianas les permite adaptarse de una mejor forma a las exigencias de los consumidores, y los productos que suelen ofrecer muchas veces no son tan estandarizados como en las grandes compañías y corporaciones.

En el ámbito tecnológico las grandes empresas se han modernizado, teniendo la oportunidad de prestar una mejor calidad en los productos y servicios, no siendo tan fácil para las medianas y pequeñas empresas, representando esto un punto en contra al momento de medirse en estándares de calidad y tecnología.

Por otra parte, el factor relacionado con el talento humano también es obligado comentar, ya que muchas empresas medianas y pequeñas no cuentan con personal calificado en sus operaciones, pero aun así, ofrecen muchas plazas de trabajo que contribuyen a minimizar el desempleo en las ciudades y países.

En Ecuador, se han constituido pequeñas y medianas empresas, clasificadas de esta manera por el Servicio de Rentas Internas, dependiendo del número de trabajadores, capital social y monto de ventas anuales, además de otras características tipificadas en las normas relativas al funcionamiento de estas empresas. Sin embargo, la complejidad con la que se caracteriza el dinámico mundo de la economía, obliga a las medianas y pequeñas empresas a tomar acciones que les permita enfrentar retos por lo que deben detectar cuáles son las causas que afectan el éxito de las mismas.

Comúnmente, suele definirse a las medianas empresas como parte importante en el desarrollo económico de un país, pero no se da la atención necesaria en asesoría u orientación especializada que las ayude a fortalecer el funcionamiento de sus negocios, ampliación, financiamiento, entre otros aspectos de gran relevancia para toda empresa.

La asesoría especializada que se les pueda brindar a las pequeñas y medianas empresas en el país, puede ser un beneficio que sin duda alguna incidirá en el rendimiento de sus operaciones, producción, ventas, y otros aspectos, colocándolas en posiciones más ventajosas ante el cambiante mundo de la economía.

2. Metodología

El presente artículo de reflexión se ha realizado tomando en consideración información suministrada a través de las páginas oficiales del Sistema de Rentas Internas del Ecuador, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador, así como información documental y bibliográfica relacionados con el tema y consulta a los aportes de otros investigadores del área.

A través de las consultas realizadas se ha logrado precisar datos relacionados con el número de pequeñas y medianas empresas que operan en Guayaquil, y las dedicadas al sector comercial, haciéndose mayor énfasis a éstas últimas por ser de interés para la investigadora ahondar en las

necesidades que las medianas empresas presentan en temas relacionados con ventas y marketing.

De igual manera, con el propósito de indagar y obtener datos de primera fuente, se ha llevado utilizado instrumentos de recolección de datos como la entrevista y encuesta aplicada a representantes de medianas empresas en Guayaquil, cuyas opiniones han fortalecido los objetivos de la investigación.

3. Medianas Empresas en Guayaquil

Las medianas empresas desempeñan actividades sumamente importantes para el crecimiento y desarrollo económico de un país. En el Ecuador, las actividades económicas llevadas a cabo por las medianas empresas constituyen un aporte valioso al fisco nacional en términos de recaudación tributaria así como las oportunidades de empleo que ofrecen. Según información emitida por el Sistema de Rentas Internas (2018) las medianas empresas con ingresos de USD 1 a USD 5 millones, han contribuido con USD 1.016 durante el año 2017, a través de los impuestos recaudados.

La presente investigación está enfocada a las medianas empresas, con la finalidad de puntualizar un poco más la propuesta que se quiere ofrecer. Las medianas empresas forman parte de las Pymes, y han destacado su participación en la economía del país.

Para Definista (2016), las medianas empresas: Son instituciones dedicadas al comercio, a la industria, a las finanzas e incluso a prestar distintos servicios al público y cuyos recursos están organizados de manera ordenada para así lograr su objetivo. Para que una empresa entre en el rango de mediana, no deberá exceder el límite de trabajadores, recursos y ventas anuales, los cuales van a ser establecidos por el Estado donde se encuentre establecida dicha organización. (Definista, 2016, p . 1)

Lo que explica el autor, permite entender que las medianas empresas ejercen actividades muy importantes, y forman parte activa de la economía de un país, sin embargo, cada país establece los rangos en cuanto a capital, ingresos o cantidad de trabajadores, para clasificar las pymes. Según el INEC (2012) (2012), en el Ecuador se clasifican las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, de la siguiente manera:

Tabla 1 Clasificación de las Pymes y grandes empresas en Ecuador

Variables	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Grandes Empresas
Número de trabajadores	1 – 9	10 - 49	50 - 199	> 200
Ventas Anuales	< 100.000	100.001 - 1'000.000	1'000.001 - 5'000.000	> 5'000.000
Montos Activos	Hasta US \$100.000	De US \$100.001 hasta US \$750.000	De US \$750.001 hasta US \$3'999.999	> US \$4'000.000

Fuente: (INEC, 2012)

Se puede apreciar los rangos para clasificar una empresa como micro, pequeña, mediana o grande. Es importante conocer estos rangos, ya que de esta forma el Estado puede determinar qué cantidad de empresas realizan actividades en el país y cuál es el impacto que producen al formar parte de la economía. Toda esta información es necesaria para que se tomen las decisiones económicas de manera acertada en beneficio de la población y el desarrollo económico.

Según el INEC (2012), el porcentaje de representación en el Ecuador, por tipo de empresa de acuerdo al tamaño, se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 2 *Clasificación de las empresas según su tamaño*

Tamaño de Empresas	Porcentaje
Micro empresa	89,6%
Pequeña Empresa	8,2%
Mediana Empresa	1,7%
Grande Empresa	0,5%

Fuente: (INEC, 2012)

Se observa en la tabla la clasificación de las empresas según el tamaño y el porcentaje que representan en el Ecuador, destacándose las micro empresas en mayor cantidad, luego las pequeñas empresas con un 8,2% y las medianas en un 1,7%. Las medianas empresas cumplen funciones muy importantes, que muchas veces son soporte a las grandes empresas, es decir, las medianas empresas ofrecen servicios que si son ofrecidos por las grandes empresas suelen ser más costosos.

La innovación también resulta necesaria para que las medianas empresas enfrenten lo que exige la globalización, tal lo señala Simonato (2017), en su artículo de investigación, indicando que de acuerdo a varios estudios realizados en el ámbito empresarial, “las innovaciones en el área comercial siguen siendo las mismas de hace muchos años atrás” (pág. 21). Por tal motivo, aunque las nuevas tecnologías pueden explotar mejor los nuevos desarrollos en la administración de negocios, la innovación progresiva es dominante en la mayoría de las compañías hoy en día.

En este sentido, el entorno obliga a las medianas empresas a manejar estrategias adecuadas para dar enfrentar los retos. En la actualidad, no solo se debe contar con grandes infraestructuras, máquinas o talento humano capacitado, sino que las estrategias en las ventas y en la publicidad utilizada para dar a conocer un bien o servicio, suelen convertirse en elementos principales que intervienen en el éxito o fracaso de una empresa.

Uno de los retos de los empresarios es alcanzar resultados sostenibles en el tiempo que le permitan mantener el principio del «negocio en marcha». Algunos estudios al respecto afirman que para que esto suceda la empresa debe estar orientada al mercado logrando ventaja competitiva (Falquez, Silva, & Rojas, 2017).

4. Consideraciones Generales sobre Empresas de Consultoría Comercial

La consultoría -como profesión o actividad independiente- nace a finales del S. XIX asociada a la gestión de grandes empresas y vinculada a la actividad de la auditoría. La consultoría es hoy un mercado que ha crecido considerablemente con el transcurso de los años, lo que ha provocado que las empresas se especialicen y presten servicios diferenciados. (Novadays, 2017, p . 1). Hoy, en el mercado de la consultoría de gestión pueden encontrarse varios tipos de empresas:

- Las empresas consultoras grandes altamente diversificadas, en las que gran parte del negocio depende de las tecnologías de la información (TICs).
- Las empresas consultoras grandes especializadas en consultoría de gestión y estrategia.
- Las empresas consultoras *boutique* o de nicho, especializadas en sectores o áreas funcionales de la consultoría. (Novadays, 2017)

De acuerdo a lo que publica Montoya (2011) a través de la web, la empresa de consultoría comercial está referida a “aquella entidad que ofrece asesoramiento a las empresas que necesitan optimizar su funcionamiento, así como potenciar las ventas y en general incrementar su actividad económica o su producción” (p . 1). Para que una empresa ofrezca asesoría comercial debe indagar y conocer las dificultades y necesidades de las empresas a las cuales ofrecerá el servicio, dependiendo de la actividad económica que desarrolle.

Con el propósito de satisfacer las necesidades que presenten las pequeñas y medianas empresas en asesoría o consultoría comercial, es importante tomar en consideración que para dar respuesta al entorno y lograr alcanzar metas y objetivos de posicionamiento y rentabilidad, es necesario que las pymes puedan desarrollar planes de mejora, utilizar herramientas y estrategias comerciales destinadas al desarrollo de la productividad, gestión comercial, cubrir áreas geográficas, flexibilizar costos, ampliar la red de ventas, apoyar lanzamientos de productos o servicios, desarrollar negocios incipientes, ampliar y mantener la cartera de clientes. (Montoya, 2011, p . 2)

Para que una empresa ponga en marcha los servicios de asesoría es importante considerar varios elementos del entorno que contribuyan a puntualizar las necesidades de capacitación, guía u orientación que presenten las empresas, que ameriten ser satisfechas, en la mayor medida posible, dentro de los cuales cabe mencionar:

- Análisis, investigación y detección de las necesidades de la empresa.
- Establecer los objetivos generales y específicos basándose en las necesidades.

Estos elementos deben ser debidamente detallados considerando el entorno general y específico de las empresas y el sector económico al que pertenecen. Es importante que las Empresas de Consultoría Comercial realicen un “análisis de la situación real de la empresa, ya que es necesario conocer en qué grado de alcance se encuentran los objetivos establecidos considerados como el motor principal en una organización, todo esto con el fin de que los procesos que se realizan sean los correctos” (Urias & Cota, 2016, p . 1). De esta manera, las empresas de consultoría pueden precisar los principales problemas coyunturales de las Pymes y lograr ofrecer servicios de calidad, en beneficio del desarrollo y/o consolidación de las organizaciones.

5. Temas de asesoría requeridos por las medianas empresas de Guayaquil

Tal como se constató a través de encuesta aplicada a 102 gerentes representantes de medianas empresas en la ciudad de Guayaquil, el mayor porcentaje de las respuestas obtenidas se inclina hacia las opciones de asesorías en ventas y asesorías en marketing, como temas de mayor importancia y de necesidad para los encuestados, de acuerdo a los requerimientos de las empresas que representan. Se muestra a continuación los resultados tabulados y graficados, correspondientes a la pregunta Nro. 4 aplicada en la investigación, la cual se describe de la siguiente manera:

En caso de requerir asesoría su empresa ¿Qué tipo de asesoría contrataría?

Tabla 3 Tipo de asesoría que requiere su empresa

Ítems	Resultados	Frecuencia
Asesoría en ventas	33	32%
Asesoría en marketing	55	54%
Incremento de la productividad	7	7%
Mejora en procesos	5	5%

comerciales

Todas las anteriores	2	2%
Total	102	100%

Fuente: Encuesta plicada a representantes de las medianas empresas en Guayaquil

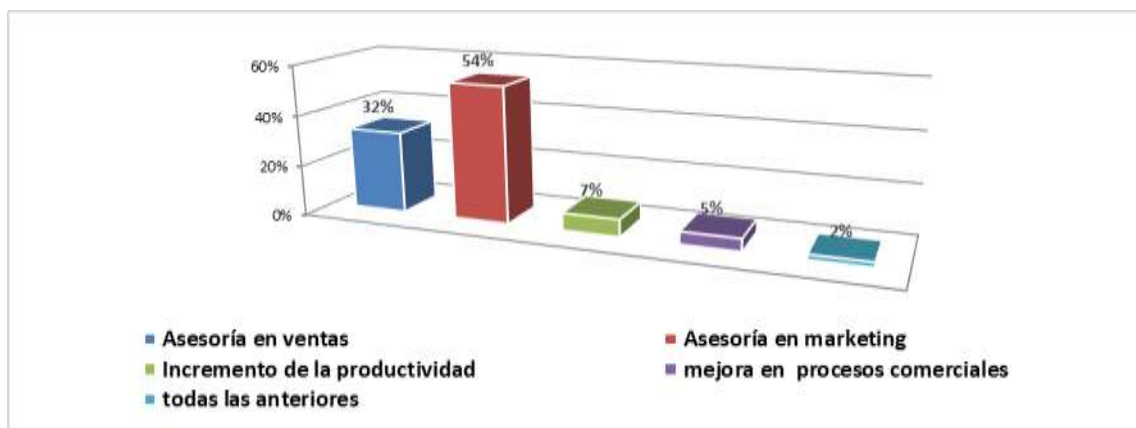


Figura 1 Tipo de Asesoría que requiere su empresa
Elaborado por: Katherine Remanche

Los datos muestran que un 54% de los encuestados manifiestan que las empresas que representan requieren asesoría en Marketing; un 32% requiere asesoría en ventas; un 7% indica que requiere asesoramiento para incrementar la productividad; un 5% opina que amerita mejoras en procesos comerciales, y el 2% considera todas las anteriores. De esta manera se precisa que los mayores porcentajes obtenidos como respuestas a esta interrogante indican la necesidad de asesoría en Marketing y Ventas, como temas relevantes para los empresarios.

6. La asesoría comercial en Ventas y Marketing, una oportunidad para las pymes.

Las Asesorías encaminadas a fortalecer las ventas y el marketing en una empresa, tienen como objetivos principales el resultado de captación, retención y rentabilización de los clientes.

Para ello es necesario hacer un plan a medida de las necesidades de la empresa, que cumpla con las expectativas y resultados comerciales que se desea alcanzar. (Club Marketing del Mediterráneo, 2017)

Dentro de los principales puntos que las Empresas de Consultoría Comercial deben trabajar y ofrecer a las pequeñas y medianas empresas se encuentran:

- 1) Analizar planes comerciales y canales de venta.
- 2) Procesos de ejecución comercial,
- 3) Análisis de prospección (a quien va dirigido)
- 4) Análisis de los planes de ventas a través de zonas.
- 5) Nivel de uso de productos, rotación de la fuerza comercial, ventas y coaching.
- 6) Efectividad de los sistemas de incentivos, herramientas y recursos comerciales para la venta y organización (en la venta).
- 7) Otros relacionados.

Como parte de los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas en estudio de investigación, se logra determinar algunos temas de interés para los empresarios de las medianas empresas en la ciudad de Guayaquil, que bien pueden ser ofrecidos a través de Asesorías por las empresas de Consultoría Comercial, tales como:

Asesorías en el Área de Ventas.

Esta área involucra:

- ✓ Gestión en Ventas.
- ✓ Mercadeo.
- ✓ Comercialización.

Asesorías en el Área de Marketing

Ésta área involucra:

- ✓ Gestión en Marketing.
- ✓ Marketing Estratégico, Operativo y Digital.
- ✓ Comunicación Corporativa

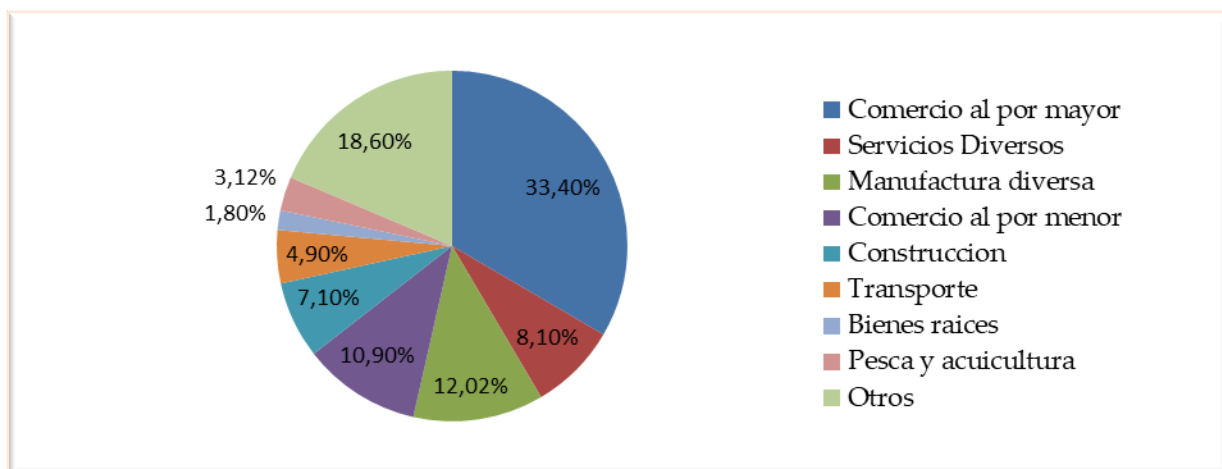


Figura 2 Composición de los ingresos de las empresas medianas por sector
Fuente: (Sistema de Rentas Internas, 2012)

7. Las medianas empresas y el desarrollo económico de Guayaquil

Las Pymes se relacionan directamente con el desarrollo económico en todas las regiones del país. Si bien al analizar los factores de crecimiento económico se identifican como responsables a las grandes empresas, en realidad los resultados indican que el crecimiento depende en buena medida del desempeño de sus Pymes. Las pequeñas y medianas empresas cuentan con estructuras organizativas más pequeñas que les permite ajustarse más fácilmente a los cambios y requerimientos del mercado, con planes estratégicos más flexibles. Mientras que las grandes empresas justamente por sus estructuras plenamente definidas, en cuanto a marketing y forma de ventas, entre otros, muestran menor posibilidad de cambio.

Según información suministrada a través de la página oficial del Sistema de Rentas Internas del Ecuador, las medianas empresas representan el 44,3% del total de los ingresos entre pequeñas y

medianas empresas del Ecuador, para el año 2012. Se observa la mayor y notable participación del sector comercio con un 33,40% seguido del comercio al por menor. Esto refleja la importante participación de las medianas empresas en la economía del país.

En ciertos casos, estos resultados se alcanzan también por el acceso conseguido a mercados del exterior, reflejando así la necesidad de fortalecer los vínculos del país con otras naciones. Motivado a que las medianas empresas están muy involucradas en el mercado y la economía nacional, juegan un papel fundamental en la creación de riqueza y empleo.

Los constantes cambios en el entorno económico obligan a las medianas empresas, a modificar su gestión, estructuras y procesos. En Guayaquil, las medianas empresas sin lugar a dudas participan activamente en el desarrollo y la transformación de las matrices de productividad. Considerando su tamaño, las medianas empresas pueden adaptarse fácilmente a los nuevos requisitos del mercado y del cliente.

Hoy día, dada la preocupación global existente por las actividades ambientales, es muy importante que las medianas empresas enfoquen sus estrategias considerando una forma de operar de manera eficiente y responsable con el medio ambiente, como parte de la responsabilidad social que agrega valor al crecimiento y desarrollo de las ciudades y países.

Sin micro, las pequeñas y medianas empresas, no funcionan, de allí la importancia de estas empresas campo en la economía ecuatoriana. No hay países sin micro, pequeñas y medianas empresas, son los motores de la economía. (Líderes, 2013, p . 1) En el segmento de MIPYME, se incluyen empresas que venden 4 millones de dólares al año y emplean hasta 200 empleados. El aporte a la economía nacional es relevante. Según el Censo Nacional Económico del 2010, realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), tres de cada cuatro empleos son generados por pequeñas y medianas empresas. Esto significa que, a escala nacional, el 75% de las plazas laborales son generadas por este sector. En los últimos 30 años, las MiPymes han atravesado tres etapas, según Cisneros. Entre 1984 y 1994 se dio un crecimiento sostenido. A partir de 1995 empezó una contracción, que se prolongó hasta el 2005. "Esto ocurrió por la crisis financiera, porque el recurso humano no estaba listo para emprender, la inflación era muy alta y no había estabilidad jurídica". Y desde el 2006 a la fecha, asegura Cisneros, se registra un repunte interesante, con crecimiento sostenido. (Líderes, 2013, p . 1)

Inversiones en actividades productivas, desarrollo de gestión y exploración de nuevas oportunidades es un proceso que no pueden obviar las medianas empresas en Ecuador para lograr un crecimiento. Por lo tanto es necesario incorporar en los planes de crecimiento y desarrollo, la ampliación de conocimientos y estrategias en ventas y publicidad, que complementarán sin duda alguna el éxito en las operaciones que realicen, éstos servicios pueden recibirse a través de asesorías ofrecidas por consultoras especializadas, obteniendo las mejores herramientas para enfrentar los retos del mercado.

Las Pymes poseen ventajas competitivas importantes: su tamaño les permite una respuesta rápida a los cambios del entorno y facilita su integración como eslabón en cadenas productivas; también como proveedores eficientes de bienes intermedios o finales y de servicios en esquemas de subcontratación nacionales o internacionales que alimentan el surgimiento de empresas nacionales más grandes. (Castellanos, 2003)

Ante estas exigencias, las compañías que ofrecen consultoría comercial, deben estar un paso delante de los requerimientos de las pequeñas y medianas empresas, con el propósito de dar respuesta oportuna a las necesidades.

8. Consideraciones Finales

La creación de Empresas de Consultoría Comercial, contribuye altamente al desarrollo de la ciudad de Guayaquil y por ende al crecimiento del Ecuador, en virtud de que tendrá como objetivo principal ofrecer información actualizada y especializada a los representantes de las empresas del sector comercial con la finalidad de que se muestren más competitivas y preparadas para enfrentar las exigencias del entorno, esto incide en el desarrollo económico.

A través de la información recolectada por medio de los instrumentos aplicados como entrevista y encuestas, se pudo determinar que existe la necesidad de que las medianas empresas dedicadas al sector comercial de Guayaquil sean orientadas en las áreas de marketing y ventas, ya que para obtener una mayor rentabilidad en las operaciones de la empresa, es importante que se manejen las estrategias en las áreas señaladas a fin de ser competentes en el mercado.

Cabe señalar que actualmente las empresas deben tener conocimiento amplio sobre sus operaciones y la incidencia de las mismas para la sostenibilidad en el tiempo, ante lo cual las compañías que brinden asesoría comercial en Guayaquil, tienen como reto orientar a las empresas y ofrecerles la mejor alternativa de solución a los problemas que puedan presentar en cualquier momento y circunstancia, por lo tanto se recomienda actualización continua de la información manejada.

Muchas empresas consideran que llevan a cabo las operaciones cotidianas de la manera que correcta, obviando muchos factores que inciden el éxito de la organización, ante esta situación se hace necesaria la participación de un equipo profesional que otorgue las herramientas o métodos necesarios para innovar en la forma de enfrentar el mercado, destacarse y mostrarse competitivo. En este sentido, es recomendable que las empresas de Consultoría Comercial en Guayaquil mantengan al personal actualizado, especializado y preparado profesionalmente a fin de brindar la mejor opción a los requerimientos de asesoría.

Es necesario recalcar que las empresas de consultoría deben ir a la par con las innovaciones del mercado, para ofrecer a las medianas empresas las herramientas oportunas y adecuadas para su éxito. Según Valera y Méndez (2017), “a través de la innovación las organizaciones se adaptan, se diversifican e incluso se rejuvenecen o reinventan para adecuarse a las condiciones cambiantes de la tecnología y del mercado” (p . 2). Una correcta y actualizada asesoría en marketing o en ventas representa para las pequeñas y medianas empresas la oportunidad de generar y adoptar nuevas ideas que les permitirá convertir sus productos o servicios justamente en lo que necesitan sus clientes. Logrando de esta manera posicionamiento en el mercado, de allí la importancia de que las medianas empresas en Guayaquil, puedan contar con empresas de asesoría comercial que les brinden estrategias precisas para romper las barreras u obstáculos del mercado.

9. Referencias Bibliográficas

Castellanos, J. (2003). PyMES INNOVADORAS. CAMBIO DE ESTRATEGIAS E INSTRUMENTOS. *UAEM Redalyc.org* , 17.

- Club Marketing del Mediterráneo. (2017). <http://www.marketingcmm.com>. Obtenido de Consultoria Comercial y Ventas: <http://www.marketingcmm.com/guia/consultoria-comercial-y-ventas/>
- Definista. (12 de Junio de 2016). <http://conceptodefinicion.de/mediana-empresa/>. Obtenido de <http://conceptodefinicion.de/mediana-empresa/>: <http://conceptodefinicion.de/mediana-empresa/>
- Falquez, C., Silva, B., & Rojas, V. (01 de Octubre de 2017). La inversión en publicidad y su efecto en las Medianas Empresas de Guayaquil. *UAEM Redalyc.org*, 10.
- INEC. (2012). http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/140210%20DirEmpresas%20final3.pdf. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/140210%20DirEmpresas%20final3.pdf: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/140210%20DirEmpresas%20final3.pdf
- Líderes. (2013). El sector de las Mipymes está en pleno crecimiento. *Líderes Ecuador*, 1.
- Montoya, D. (19 de Julio de 2011). <https://es.over-blog.com>. Obtenido de Servicios que ofrece una Consultoría: https://es.over-blog.com/Que_servicios_oferta_una_consultoria_comercial-1228321767-art237160.html
- Novadays. (2017). *novadays. Investigación y Consultoría*. Obtenido de Las empresas Consultoras o de Consultoría: <http://novadays.eu/empresas-consultoras/>
- Simonato, R. (01 de Julio de 2017). La innovación en el área comercial a través de la gestión de experiencias. *UAEM Redalyc.org*, 21-24.
- Sistema de Rentas Internas. (Noviembre de 2012). *Sistemas de Rentas Internas*. Obtenido de <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=1229>
- SRI. (2018). *SISTEMA DE RENTAS INTERNAS*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>
- Urias, M., & Cota, L. (02 de Mayo de 2016). *Diagnóstico de necesidades de asesoría en el sector productivo de Empalme Sonora*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/267200790_DIAGNOSTICO_DE_NECESIDADES_DE_ASESORIAS_EN_EL_SECTOR_PRODUCTIVO_DE_EMPALME_SONORA
- Valera, J., & Mendez, J. (12 de Junio de 2017). Relación entre factores administrativos e innovación. *UAEM Redalyc.org*.