



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
ECONOMISTA**

TÍTULO DEL PROYECTO:

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE
UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA MICROEMPRESARIAL EN EL
CANTÓN MILAGRO**

AUTORES:

RICCARDI GUERRERO DIANA CAROLINA

CARPIO CHIRIBOGA RONALD EDISON

MILAGRO, ABRIL 2012

ECUADOR

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Por la presente hago constar que he analizado el proyecto de grado presentado por la Srta. Diana Carolina Riccardi Guerrero y el Sr. Ronald Edison Carpio Chiriboga, para optar al título de Economistas y que aceptaron tutoriar los estudiantes, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, a los 17 días del mes de abril del 2012

Ec. Mario Fernández Ronquillo

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Nosotros, Diana Riccardi y Ronald Carpio declaramos ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de nuestra propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que está referenciado debidamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera.

Milagro, a los 17 días del mes de abril del 2012

Diana Riccardi

0926401209

Ronald Carpio

0926401969

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de Economista, otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA	[]
DEFENSA ORAL	[]
TOTAL	[]
EQUIVALENTE	[]

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de Economista, otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA	[]
DEFENSA ORAL	[]
TOTAL	[]
EQUIVALENTE	[]

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

AGRADECIMIENTO

Expresamos nuestra gratitud al único que ha hecho posible nuestro crecimiento tanto personal como profesional, Dios, quién siempre ha estado a nuestro lado y a quién le debemos lo que somos y seremos. También agradecemos al Ec. Mario Fernández Ronquillo, quien fue nuestro catedrático desde el inicio y nos brindó su colaboración y asesoramiento, especialmente en el desarrollo de este trabajo. Y Por último, queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a la Universidad Estatal de Milagro y sus dirigentes, porque siempre nos manifestaron gran aprecio y consideración y nos permitieron prepararnos de manera práctica para el mercado laboral.

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Msc. Jaime Orozco

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedemos a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de nuestro Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue Estudio de prefactibilidad para la implementación de una empresa de Consultoría Microempresarial en el cantón Milagro y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, 17 de abril del 2012

Diana Riccardi

0926401209

Ronald Carpio

0926401969

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1	Planteamiento Del Problema.....	16
1.2	Objetivos.....	18
1.3	Justificación.....	19

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1	Marco teórico.....	21
2.2	Marco legal.....	59
2.3	Marco conceptual.....	73
2.4	Hipótesis y variables.....	75

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1	Tipo y diseño de investigación.....	79
3.2	La población y la muestra.....	81
3.3	Los métodos y las técnicas.....	83
3.4	Propuesta de procesamiento estadístico de información.....	86

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1	Análisis de la situación actual.....	87
4.2	Análisis comparativo, evolución, tendencia y perspectivas.....	88
4.3	Resultados.....	97
4.4	Verificación de hipótesis.....	98

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1	Tema.....	100
5.2	Fundamentación.....	100
5.3	Justificación.....	103
5.4	Objetivos.....	104
5.5	Ubicación.....	105
5.6	Factibilidad.....	105
5.7	Descripción de la propuesta.....	112

CONCLUSIONES.....	139
--------------------------	------------

RECOMENDACIONES.....	140
-----------------------------	------------

BIBLIOGRAFÍA.....	141
--------------------------	------------

ANEXOS.....	143
--------------------	------------

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1	
Oferta de servicios de la Consultora “Ortega y Vizqueta”	32
Cuadro 2	
Tipo de actividad.....	88
Cuadro 3	
Gestión administrativa-financiera de las microempresas.....	89
Cuadro 4	
Inconveniente en inversión por recursos limitados.....	90
Cuadro 5	
Falta de competitividad por conformismo.....	90
Cuadro 6	
Escasas instituciones interesadas por limitados estudios del sector.....	91
Cuadro 7	
Inexistencia de organización y asociación específica.....	92
Cuadro 8	
Creación de Empresa de Consultoría Microempresarial.....	93
Cuadro 9	
Base de datos de microempresas.....	113

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1

Tipo de actividad de las microempresas.....88

Gráfico 2

Gestión administrativa-financiera herramientas administrativas de microempresas.....89

Gráfico 3

Inconveniente en inversión por recursos limitados y nivel de finanzas.....90

Gráfico 4

Falta de competitividad y emprendimiento.....91

Gráfico 5

Colaboración externa para las microempresas.....91

Gráfico 6

Inexistencia de organización individual y colectiva.....92

Gráfico 7

Creación de empresa consultora de microempresas.....93

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1

Modelo de Publicidad escrita.....113

Figura 2

Diseño de volantes.....124

Figura 3

Diseño de dípticos.....124

Figura 4

Diseño de banderines publicitarios.....125

Figura 5

Tarjetas de presentación de la compañía.....126

Figura 6

Diseño de portada de Revista Socioeconómica.....126

RESUMEN

Desde hace varios años, el sector microempresarial de Milagro ha presentado una expansión cada vez más progresiva, debido a la falta de oportunidades en el mercado laboral y al espíritu emprendedor de muchos habitantes; sin embargo, este crecimiento solo ha sido a nivel cuantitativo ya que la mayoría de microempresas han experimentado un bajo desarrollo productivo, que abarca no solo el número sino la calidad de productos y servicios ofertados. En esta investigación se tratan temas referentes a la microempresa y sus propietarios, la forma empírica en la que muchos dirigen sus negocios, sus características, inclinaciones y las capacidades que deben poseer para disipar este tipo de dificultades. Todo esto con el propósito de hacer conciencia en los microempresarios de que trabajar sin conocimientos y sin aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado, es la inversión de tiempo y dinero más corta y absurda que un negociante pueda realizar. Para obtener datos concretos y certeros de la realidad del sector microempresarial se realizaron encuestas y entrevistas a personas elegidas luego de realizado el proceso técnico de selección, y que aportaron significativamente a la obtención de grandes pero no muy gratos resultados. Uno de estos resultados fue, el notorio empirismo que caracteriza el trabajo diario de los microempresarios, por el cual resulta difícil alcanzar un desarrollo integral a nivel, no solo productivo, sino también personal. Por medio de este estudio se reconoció cuán desorganizado está el sector microempresarial, por lo que les resulta arduo recibir colaboración profesional, técnica o económica de otras instituciones, cada microempresario está dedicado a trabajar de manera independiente, existe mucha desconfianza. Por ello, la propuesta de implementar una empresa de Consultoría Microempresarial resulta muy oportuna y conveniente para lograr el fortalecimiento del desarrollo productivo integral y sostenible que el mercado milagreño tanto necesita.

Palabras claves: desarrollo productivo, microempresario, mercado.

ABSTRACT

For several years, the Miracle microenterprise sector has presented a progressively increasing due to the lack of opportunities in the labor market and the entrepreneurial spirit of many people, but this growth has only been in quantitative as most microenterprises have experienced low production development, covering not only the number but the quality of products and services offered. This research deals with issues relating to small businesses and their owners, the empirical form in which many run their businesses, their characteristics, inclinations and capacities must possess to dispel these difficulties. All this in order to raise awareness in working microentrepreneurs that without knowledge and without taking advantage of market opportunities, is the investment of time and money over short and absurd that a dealer can do. To obtain specific and accurate data on the microenterprise sector actually surveyed and interviews with selected individuals made after the technical process of selection, and contributed significantly to the production of large but not very pleasing results. One of these results was the notorious empiricism that characterizes the daily work of entrepreneurs, by which it is difficult to achieve comprehensive development level, not only productive, but also personal. Through this study it was recognized how the microenterprise sector is disorganized, so find it hard to get professional collaboration, technical or other financial institutions, each micro-entrepreneur is dedicated to work independently, there is much mistrust. Therefore, the proposal to implement a Consulting Microenterprise is very timely and appropriate to achieve the strengthening of productive development and sustainable integrated milagreño market badly needs.

Keywords: productive development, microentrepreneur, market.

INTRODUCCIÓN

Desde hace algunos años atrás en el cantón Milagro, se ha evidenciado un incremento en la creación de pequeños negocios, denominados microempresas, situación muy ventajosa para el crecimiento y desarrollo de Milagro y sus habitantes. Pero, como todo cambio trae consecuencias tanto positivas como negativas, esta vez no ha sido la excepción, ya que con el aumento del número de microempresas, han aparecido dificultades con las cuales se hace casi imposible obtener las rentas esperadas. Por ello se evidenció en base a una necesidad, la oportunidad de realizar una investigación sobre el nivel de conocimiento y capacidad que tienen los microempresarios del cantón para dirigir sus negocios, determinar si lo hacen de manera empírica o científica y analizar los resultados obtenidos durante su función; con el fin de contribuir en la gestión de sus negocios de manera técnica y profesional para un mejor desempeño.

Este proyecto está enfocado a aportar soluciones para el cumplimiento del objetivo del Plan Nacional del Buen Vivir, que pretende alcanzar un nivel de ingreso satisfactorio y equitativo en beneficio del bienestar humano, ya que la propuesta está dirigida a ayudar a los microempresarios a ser negociantes productivos, que administren eficientemente todos los recursos disponibles y tomen decisiones en base a planes previos, que les proporcionen seguridad en la obtención de aciertos laborales, en el ámbito profesional, económico y social, para quienes forman parte del medio. Se pretende que los microempresarios tengan mayor control y optimización de sus ingresos, y que aporten al crecimiento y desarrollo productivo del cantón; apoyando incluso al mercado laboral, disminuyendo los niveles de desocupación.

El presente proyecto se basa en determinar la viabilidad en la implementación de una compañía encargada de coadministrar microempresas de la zona comercial de Milagro, y asesorar a sus propietarios para alcanzar excelentes niveles de productividad en sus establecimientos económicos.

Esta investigación se distingue de otras, porque aporta con información actualizada del sector microempresarial de Milagro, y además contempla la posibilidad de ofertar un servicio específico que no ha sido considerado por otros inversionistas.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematización

Desde hace varios años el crecimiento del sector microempresarial ha sido bastante notorio en la zona comercial del cantón Milagro, lo que ha dado paso a un gran problema dentro del mismo; los microempresarios presentan un bajo desarrollo productivo en sus negocios, debido a la inadecuada gestión administrativa-financiera, la misma que se demuestra en la elaboración empírica de registros administrativos y contables que llevan a cabo la mayoría de microempresas.

A los microempresarios les resulta inconveniente invertir en mejorar la infraestructura de sus negocios y la capacitación del talento humano, porque cuentan con bajos recursos financieros indispensables para la marcha de sus establecimientos.

En el sector microempresarial existe la oportunidad de recibir beneficios por encima de lo esperado, si se ejecuta una correcta gestión del negocio, pero la débil competitividad de los microempresarios dentro del mercado, por la cultura de conformismo que experimentan, les impide aprovechar esta ventaja.

La escasa colaboración de las instituciones públicas y privadas al sector, es otro factor determinante para esta problemática, ocasionado por el limitado número de estudios e investigaciones sobre la situación actual del sector microempresarial de Milagro y sus potencialidades.

El sector microempresarial, específicamente el de la zona comercial del cantón, no cuenta con una asociación específica que los respalde, debido a la dificultad que tienen los microempresarios para organizarse tanto en actividades productivas, comerciales, como estructurales, que permitan lograr la evolución de sus establecimientos económicos.

Pronóstico

En el caso de que no se preste atención debida a las microempresas del cantón, seguirán apareciendo nuevos negocios que funcionen de la misma manera, es decir, gestionándose inadecuadamente, y pierdan la posibilidad de recibir ingresos superiores. Gran parte de los ingresos de Milagro provienen de este sector, así que si no se toman las medidas necesarias, la actividad productiva seguramente se estancaría. Además se desaprovecharía la gran oportunidad que tendrán todos los negocios y personas en general, con el plan de desarrollo y ordenamiento territorial efectuado por SENPLADES, destinado a potenciar el crecimiento del cantón.

Control de Pronóstico

Es necesario fortalecer el desarrollo productivo de las microempresas, a través de la implementación de una compañía encargada de coadministrarlas, para que realicen una gestión eficiente, se capaciten y organicen según su actividad comercial, y así obtengan mayores oportunidades de evolución en términos socio-económicos, específicamente en la zona comercial del cantón Milagro.

1.1.2 Delimitación del problema

Una vez identificada la problemática del tema a investigar, es decir, la baja productividad de las microempresas, es preciso recalcar que dicho estudio se lo llevará a cabo en el Ecuador, provincia del Guayas, específicamente cantón Milagro, dentro de

la zona comercial del mismo, ya que ese es el escenario puntual en el que se podrá obtener información necesaria para plantear solución a los problemas evidenciados, e impulsar económica y productivamente, en primer lugar al cantón, y a medida que se desarrolle la propuesta, a la provincia y país.

1.1.3 Formulación del problema

¿Qué problema ocasiona la existencia de una inadecuada gestión administrativa-financiera en las microempresas?

1.1.4 Sistematización del problema

¿Qué inconveniente existe en los microempresarios al contar con limitados recursos financieros?

¿En qué incide la existencia de una cultura de conformismo en los microempresarios?

¿Qué surge del limitado número de estudios sobre la situación actual del sector microempresarial?

¿En qué influye la dificultad que tienen los microempresarios para organizarse?

1.1.5 Determinación del tema

Estudio de prefactibilidad para la implementación de una empresa de consultoría microempresarial en el cantón Milagro.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General de la Investigación

Identificar el nivel de desarrollo productivo de las microempresas de la zona comercial de Milagro, mediante un estudio teórico y metodológico que permita reconocer las necesidades del sector y pueda cubrirlas.

1.2.2 Objetivos Específicos de Investigación

- Realizar una investigación que logre identificar el nivel de gestión administrativa-financiera de las microempresas.
- Seleccionar un estudio estadístico que muestre, los niveles de interés y recursos que poseen los microempresarios para mejorar la gestión de sus negocios.
- Describir las instituciones preocupadas por mejorar la labor de las microempresas para distinguir los interesados en el sector.
- Reconocer y evaluar la organización del sector microempresarial y los gremios existentes.

1.3 JUSTIFICACIÓN

En el Ecuador, el sector microempresarial ha sido muy representativo y contribuidor de ventajas de tipo económico y a su vez social. Es importante tomar conciencia que el desarrollo de dicho sector es vital para el aparato productivo del país y en este caso del cantón. Dentro del campo microempresarial, existe una gran dificultad que se traduce en bajos niveles de productividad, generando limitados recursos financieros para los propietarios de los negocios y ocasionando estancamiento en la economía del cantón. Si bien es cierto, la mayoría de microempresarios cuentan con bajo grado de educación, lo que les impide evolucionar profesional, social y económicamente; además se presenta una limitante para cooperar con ellos, ya que han dejado de lado la asociación o gremio y han decidido seguir cada uno sus actividades según les convenga; y decidieron optar por el camino de la conformidad debido a los escasos conocimientos en cuanto a emprendimiento se trata.

Con estos antecedentes es necesario realizar una investigación que muestre con exactitud la situación actual de las microempresas y sus niveles de desarrollo productivo, ya que a groso modo se han identificado una serie de problemas que han ocasionado que presenten niveles bajos en la actividad productiva; todo esto con el fin de impulsar el sector microempresarial y aportar información necesaria y actualizada para futuros inversionistas o investigadores interesados, ya que ésta es muy escasa en el medio.

Llevar a cabo la investigación propuesta, traerá consecuencias positivas no solo para los microempresarios sino también para los habitantes de la zona, ya que podrán ser partícipes de un proceso de cambio y evolución del mismo; además mejorará las perspectivas de personas externas en referencia al cantón y lo hará más productivo, ya que se reflejarán niveles de estudios, investigaciones y conocimientos científicos aportados por la actual sede administrativa de la zona 5. En cuanto a las ventajas que traerá este estudio para los microempresarios, podrán evidenciar propuestas destinadas a colaborar con ellos para un mejor funcionamiento y productividad de sus actividades, adicional a eso palparán la realidad a través de la cual se desenvuelven y les permitirá tomar de decisiones en busca de progresos.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 Antecedentes históricos

Origen del Sector Informal de la Economía

“A finales de la década de los 70 se empezó a denominar como sector informal de la economía a aquella porción creciente de la fuerza laboral principalmente Urbana que no encontraba trabajo en el sector moderno de la economía, y que se veía obligada a crear su propio empleo a través de la generación de alguna actividad económica, que le provea de los ingresos indispensables para su subsistencia. A partir de la década de los 80, a estas unidades económicas autogestionada, se las empezó a denominar microempresas”¹.

El sector de la microempresa no disminuyó en aquella época a pesar de la corriente, sino que ha mostrado crecimiento sostenido a lo largo del tiempo, constituyéndose en un sector estructural de la economía del Ecuador. Antes de la expansión de la industrialización debido a la Revolución Industrial, la mayoría de los negocios eran pequeños o establecidos en casa, con excepciones. Estos negocios ahora conocidos

¹ FOME, Fundación Galileo, Identidad, Importancia y Potencialidad de la Microempresa, 2007

como microempresas han sido generadas por emprendedores quienes se han visto sin empleo o con el fin de complementar los ingresos o simplemente por el ánimo o deseo de utilizar habilidades y destrezas con las que se cuentan.

En 1984, cuando la Fundación Ecuatoriana de Desarrollo "FED" dio inicio al primer programa del Ecuador dirigido a promover el desarrollo de la microempresa, este término era casi desconocido para la mayoría de compatriotas; solo algunos estudiosos de la sociología, consultores y expertos de organismos especializados estaban familiarizados con su significado.

A medida que la experiencia permitió conocer de manera directa la naturaleza del sector microempresarial, sus características, importancia y proyección, se originaron debates por el nombre del sector. "Varios son los nombres que se ha tratado de dar o acuñar, para designar a este "sector" que no encaja dentro de lo moderno de la sociedad. Hablase de: "Economía subterránea", "economía negra", "economía tradicional", "economía ilegal", "economía sumergida", "subempleo", "subproletariado", "marginalidad", "economía del rebusque", "sector informal". De todos estos, el último ha logrado una mayor difusión y generalización por haber sido utilizado desde los años 70 por la Organización Internacional del Trabajo OIT"².

El uso de los términos sector informal por una parte y microempresa por otra, responde a enfoques ideológicos claramente orientados por intencionalidades que van más allá de la simple denominación, por lo que es preciso reflexionar sobre su sentido e implicaciones.

Existen tres posiciones básicas en torno al uso de estos términos:

Los que utilizan el término "sector informal" como nombre genérico, para designar a todo lo que no está incluido dentro del que se considera como marco institucional moderno; los que usan la denominación "microempresa", para destacar el espíritu y naturaleza empresarial que existe en cada una de las actividades; y, los que utilizan ambos términos indistintamente como si fuesen sinónimos.

² ALARCÓN COSTTA, César, *Sector informal: ¿Problema o solución?*, Fundación Ecuatoriana de Desarrollo FED, Editorial Sandoval Hnos. Quito, 1989, pp. 14-15.

Sector informal, es una designación de carácter negativo que engloba a todo aquello que no se considera formal. Para quienes sustentan este enfoque debe entenderse como formal al sector social, económico y político inscrito dentro del marco institucional de la sociedad moderna, debidamente reglado, beneficiado y protegido por todo el conjunto de disposiciones legales.

Podría argumentarse, que dentro del ámbito económico, sociológico y político, el término informal, no tiene la misma connotación que en su uso común, y que solo se trata de una expresión propia de un lenguaje técnico, como es usual en algunas disciplinas especializadas, en todo caso, cuando la utilización no es exclusiva de técnicos o expertos y se encuentra profusamente difundida en toda la sociedad, las cosas cambian, porque las palabras tienen el significado que la comunidad atribuye, acepta y comparte, y no aquél que los especialistas convienen, por lo que no cabe una diferenciación entre expertos y no expertos o entre profanos y no profanos, iniciados y no iniciados, técnicos y no técnicos, debido a la amplitud de su uso y al impacto de sus diversas acepciones en el desenvolvimiento de la colectividad.

Historia de la microempresa

El término microempresa contiene y comunica las cualidades, atributos y características auténticas de las actividades económicas desarrolladas por la mayor parte de nuestra población económicamente activa, tanto en el campo como en la ciudad.

La microempresa es una unidad económica mínima, establecida por iniciativa de su creador, que en forma lícita produce bienes y servicios, genera empleo y labora en la ciudad, el campo, las minas y el mar, sin horario todos los días del año.

En el ámbito social, el avance registrado a través de los tiempos, es una infatigable secuencia de emprendimientos, unas veces evolutivos y otras revolucionarios, en ocasiones pacíficos y en ocasiones violentos, en algunas oportunidades con altas dosis de planificación y en otras con magníficas improvisaciones, unas con sabor a epopeya y otras con tintes de aventura, en fin, la historia es el trayecto del desafío humano en su largo camino de lucha por su dignidad y libertad.

En lo económico cada empresa, grande, mediana, pequeña o micro, es el testimonio de la energía vital del ser humano que compromete toda su capacidad, para producir los bienes y servicios que necesita para garantizar no solo su supervivencia, sino su desarrollo integral. Cada emprendimiento, sin importar su magnitud, tiene la misma esencia. En medio del cambiante mundo en que vivimos, la dimensión de las empresas cambia sin cesar, lo que un día empezó como pequeño, luego puede transformarse en un gigantesco complejo económico, del mismo modo que inmensos establecimientos, que en su hora parecían poderosos e imbatibles, luego pueden reducirse y hasta colapsar estrepitosamente en medio de la dinámica económica. Nada es permanente, eterno, estático o inamovible en la sociedad, salvo el espíritu emprendedor del ser humano que siempre se renueva a sí mismo y lucha por empezar y volver a empezar.

La microempresa no está restringida al exclusivo ámbito urbano. Ciertamente que el término microempresa se empezó a utilizar a partir de las observaciones de los pequeños negocios especialmente urbano marginales, por lo que algunos estudiosos acuñaron la sigla S.I.U. (Sector Informal Urbano) y otros lo llamaron simplemente sector informal o microempresa, pero conforme se ha avanzado desde lo superficial hacia lo esencial, se ha ido comprendiendo que estas empresas propias de la economía popular, de ninguna manera se circunscriben exclusivamente a las calles y plazas de las urbes modernas o a los sectores suburbanos o cinturones de miseria que están en torno a ellas. La naturaleza del emprendimiento humano es universal, y se lo encuentra en todos los sitios donde actúa, sin delimitaciones geográficas, fronteras artificiosas o confinamientos especulativos.

En el Ecuador a finales del siglo XVII, el espíritu emprendedor de algunos personajes de la época colonial estableció ese negocio en la entonces capital de la Real Audiencia, con lo cual "se constituyeron en los pioneros de este tipo de microempresa, al que tradicionalmente se conoció en el nombre de "cajonero", porque la mercadería se almacenaba, transportaba y exhibía en cajones portátiles, los mismos que se removían todos los días"³.

³ ALARCÓN COSTTA, César Augusto, *Diccionario Biográfico Ecuatoriano*, Editorial Raíces – Fundación Ecuatoriana de Desarrollo FED, Quito, 2000, pág. 423.

Si nos referimos a la microempresa en sí misma, vemos que su espíritu no ha cambiado a través de los tiempos; tan microempresa fue en el régimen colonial que se extendió entre 1534 y 1822, con una duración de tres siglos, como lo es ahora, a inicios del siglo veintiuno. Por lo que no tiene sentido ahora estigmatizarla, perseguirla o discriminarla.

Si el análisis tuviese como referente a las normas regulatorias y no a las características esenciales del ser, debería concluir que en el régimen colonial, las microempresas a las que hoy arbitrariamente se denomina "informales", eran en ese entonces absolutamente formales, a pesar de que en su estructura, funcionamiento, administración y demás aspectos esenciales no han cambiado hasta hoy.

En el debate en torno a la microempresa, uno de los temas de mayor discusión es el relacionado con el pago de los impuestos. Las posiciones interesadas en distorsionar la imagen del sector microempresarial, le han atribuido el calificativo de informal precisamente para insinuar que ella constituye sinónimo de evasión tributaria. Si el pago de impuestos fuese el criterio con el cual debiera caracterizarse a los diversos sectores sociales, es muy importante revisar las estadísticas en materia tributaria de los últimos años del régimen colonial y los primeros años de vida republicana. Linda Alexander Rodríguez, en su obra "Las finanzas públicas en el Ecuador" (1830-1940) escribe: "el tributo de los indios, un impuesto directo a la población indígena, constituía la principal fuente de ingresos de la colonia"⁴.

Si el hecho de pagar o no impuestos fuese el criterio para diferenciar la formalidad de la informalidad; de estos datos, se deduciría que durante la colonia el sector más formal de la sociedad fue el de los indígenas, mientras que buena parte de los considerados nobles no pagaban impuestos, por lo que deberían haber sido tenidos por informales.

En el ámbito económico, los primeros 120 años de nuestra vida republicana se inscriben dentro del marco de la agroexportación, que venía desde la colonia y se prolongó básicamente primero sobre la producción y exportación del cacao y luego del banano. Los cambios en la estructura interna fueron lentos y limitados, por lo que la caracterización de la sociedad también se mantuvo relativamente estable.

⁴ RODRÍGUEZ, Linda Alexander, *Las finanzas públicas en el Ecuador (1830-1940)*, Traducción Stihela Mastrangelo, Ediciones del Banco Central del Ecuador, Quito, 1992, pág. 79.

Datos de los contribuyentes no indígenas de Guayaquil y su provincia, cuya población para el año de 1832 se estima en 12.000 habitantes⁵, revelan que entre las ocupaciones de la época existió un total de 1.820 contribuyentes, cuya clasificación se describe a continuación: 327 zapateros, 263 comerciantes y negociantes, 241 carpinteros, 159 sastres, 67 mercachifles 37, mercaderes, mercachifles, revendedores, traficantes y tratantes, 60 herreros, 59 agricultores, chacareros y labradores, 47 plateros, 54 pulperos y tenderos, 36 cigarreros, 33 barberos, 26 pescadores, 25 panaderos, 25 calafates, 21 carniceros y matanceros, 19 músicos, 13 boticarios, 13 latoneros, 12 abastecedores y vivanderos.

Este amplio panorama ocupacional, aparte de poner en evidencia el ancestral espíritu empresarial de los guayaquileños, reflejado en la amplitud de ocupaciones, permite encontrar con claridad la arraigada presencia de las actividades microempresariales a través de su historia, la misma que se ha desplegado de manera continua y sostenida, así, para junio de 1889, en que tuvo lugar la fundación de la Cámara de Comercio de Guayaquil, la ciudad contaba con 45.000 habitantes y los pequeños negocios abundaban, según datos del Diario El Universo, publicado el domingo 4 de junio del año 2000.

La Revolución Liberal de 1895, liderada por el Gral. Eloy Alfaro, trajo reformas sociales y cambios en el cuadro ocupacional, especialmente debido a la ampliación de la administración pública a la que se incorporó por primera vez la mujer y al nuevo rol del Estado en la educación laica con la presencia de los normalistas como maestros.

A partir de la Revolución Juliana de 1925, la administración pública entró en un proceso de modernización, que progresivamente absorbió buena parte de la nueva clase media educada en las universidades. Sin embargo, la estructura económica básica de la sociedad siguió girando en torno a la agroexportación, mientras la microempresa mantenía su propio espacio y la industria condicionada por un limitado crecimiento.

Desde 1972, con el inicio de la explotación petrolera del nororiente, el agresivo endeudamiento externo y el auge de los criterios desarrollistas, se profundizó el

⁵ HAMERLY, Michael T., *Historia social y económica de la antigua Provincia de Guayaquil 1763 – 1842*, Banco Central del Ecuador, Archivo histórico del Guayas, segunda edición, Guayaquil, 1987, p. 85.

"crecimiento hacia dentro" y el Estado se convirtió en la principal fuente del denominado "empleo formal" de la sociedad ecuatoriana, mientras las industrias establecidas al amparo de las leyes de fomento, subsidios estatales, estímulos tributarios y programas de crédito dirigido, también crearon plazas de trabajo. En forma paralela a todo este escenario promovido por la política vigente, los talleres artesanales, pequeños negocios, ventas ambulantes, restaurantes populares, etc. Continuaron laborando con su tradicional esquema, anexando en forma ágil y oportuna algunas modificaciones como producto de las mejoras en los servicios de energía eléctrica, ampliación de la red vial y de la telefonía, la presencia de la televisión y los electrodomésticos, pero sobre todo, contando con equipos livianos y pequeños artefactos, que permitieron un significativo grado de modernización a la microempresa, para facilitar su trabajo.

Entonces, debemos destacar que esta modernización no desplazó ni eliminó a la microempresa, simplemente readecuó su participación en el escenario con algunas indispensables modificaciones, así el caso de las lacas producidas por las fábricas de pinturas. Antes, para dar el acabado a los muebles de madera los carpinteros utilizaban el charol, elaborado a base de alcohol industrial, que lo aplicaban con la mano, en largas jornadas hasta conseguir el brillo adecuado, ahora utilizan sellador y laca diluidos con teñir, cuya aplicación se la realiza con soplete.

A diferencia de la incorporación de las nuevas máquinas eléctricas a los talleres, verificada en la década de los años 70 e inicios de los 80, que generó la modernización de la microempresa productiva; la indiscriminada apertura a las mercaderías elaboradas en los gigantescos complejos productivos del exterior desde mediados de los 80, generó cambios radicales, cuyo efecto más visible ha sido el explosivo crecimiento del número de vendedores ambulantes en las ciudades y el éxodo masivo de los migrantes al extranjero. Una cosa era el desafío de modernizar la producción y otra muy distinta la competencia asfixiante desatada con la penetración desbordante de productos ofertados a precios imposibles de competir por sus ventajas comparativas logradas con economías de escala, que producen inconmensurables volúmenes con ínfimos costos unitarios.

Sin embargo, la microempresa no desapareció como pretendían los artífices de estas políticas; con gran vitalidad, sentido de oportunidad, capacidad de adaptación, y sobre todo, con su profunda convicción forjada a base de sólidos principios de honradez y dignidad, el empresario de la microempresa, en gran número de casos, se vio obligado a dejar su puesto en el taller productivo o la parcela agropecuaria, para emprender un nuevo trabajo como vendedor ambulante. De este modo, la microempresa que en un tiempo se desplegaba vigorosa y robusta en el campo productivo, debió pasar con agilidad al ámbito de los servicios y especialmente del pequeño comercio, determinando con ello un giro hacia la tercerización económica; en todo caso, no dejó de trabajar ni se dejó empujar a la descomposición social, aunque en muchos casos, sus actores también tuvieron que emigrar para encontrar empleo.

El dramático incremento del desempleo y la pobreza, a no dudarlo, es parte de la problemática social, económica y política de nuestros días, pero el espíritu emprendedor del ecuatoriano lo convirtió en una oportunidad para desarrollar su capacidad de trabajo.

Perfil histórico de la microempresa en Ecuador

La microempresa es el gran motor del empleo en la mayoría de los países del mundo, es la proveedora de ingresos y empleo para más de un tercio de la población económicamente activa. En América Latina, la microempresa es la principal fuente de puestos de trabajo, “se estima que en la región existen alrededor de 57 millones de microempresas que brindan empleo a por lo menos 110 millones de personas” (BID, 2005).

Para estructurar el perfil de la microempresa ecuatoriana, esta sección se basa en gran parte en el único estudio realizado en los últimos años sobre la microempresa en Ecuador. La Agencia Estadounidense para el Desarrollo Internacional (USAID) financió el Estudio Nacional de la Microempresa en Ecuador a través del Proyecto SALTO⁶. Este estudio utilizó información existente, organizó una serie de grupos focales con

⁶ USAID (2005) “Microempresas y Microfinanzas en Ecuador. Resultados del Estudio de Línea de Base de 2004”. Proyecto SALTO (por sus siglas en inglés Strengthen Access to Microfinance and Liberalization Task Order). El informe completo se encuentra disponible en el sitio web de SALTO: www.salto-ecuador.com

microempresarios de Quito y Guayaquil, y durante el 2004 realizó una encuesta nacional a 17.738 microempresarios de la que tomaremos los principales resultados. La principal limitación de este estudio es que se consideraron únicamente las áreas urbanas con más de 5.000 habitantes para realizar la encuesta nacional, debido a los altos costos de expandir una muestra representativa en el área rural; y por lo tanto, muchas de las conclusiones sólo aplican a las microempresas urbanas. Para superar lo descrito, el presente informe incluye información recopilada de diversas fuentes, y así poder construir estimaciones sobre la realidad de la microempresa rural.

De acuerdo a los resultados del estudio del Proyecto SALTO se estima que a mediados del 2004 había alrededor de unos 650.000 microempresarios en las áreas urbanas de Ecuador. Las microempresas ecuatorianas emplean a más de un millón de trabajadores con ingresos medios o bajos, lo que representa alrededor del 25% de la mano de obra urbana y un aporte al Producto Interno Bruto entre el 10 y 15% (USAID, 2005).

En las diferentes regiones del Ecuador al año 2001, la distribución de la microempresas resultó ser la siguiente: la región Sierra concentraba al mayor grupo de microempresarios rurales, en total sumaba el 48,3% de los microempresarios (20,3% urbanos y 28% rurales), la Costa reunía al 45% de los microempresarios (28,9% urbanos y 16,2% rurales), y finalmente el Oriente agrupaba al 6,4% (1,4% urbanos y 5% rurales). Años más tarde, 2004, datos basados en la encuesta a microempresarios que realizó el Proyecto SALTO de USAID, muestran la distribución de las microempresas urbanas en Ecuador, resultando la mayor parte de estas ubicadas en la región de la Costa (66,8%), principalmente en el área de Guayaquil; la Sierra reúne al 31,5% de las microempresas urbanas, con más de la mitad concentradas en Quito y Santo Domingo de los Colorados; aunque el Oriente sólo cuenta con el 1,7% del total de microempresas.

2.1.2 Antecedentes Referenciales

El proyecto de investigación está destinado a determinar la factibilidad en la implementación de una compañía de gerencia microempresarial, para lo cual es

necesario realizar un análisis del entorno e identificar los posibles competidores, sus características, perfiles, funcionamiento, posición en el mercado, entre otras variables.

Haciendo un análisis a nivel internacional, existen dos compañías cuya actividad es similar a la del actual proyecto, estas se encuentran en España, la primera se denomina “Asesoría y Gestora L.T.”, ubicada en la ciudad de Granada, y la segunda “Altadia Consulting” localizada en Málaga.

“Asesoría y Gestora L.T.” es una empresa especializada en la prestación de servicios de gestión, administración, contabilidad y asesoramiento general a empresas, autónomas, profesionales, comunidad de propietarios y particulares. Las distintas posibilidades que ofrecen día a día las nuevas tecnologías, hacen que nuestros clientes, prácticamente, no se tengan que desplazar a nuestras instalaciones, y se puedan realizar casi todo tipo de gestiones a distancia, sin que ello signifique una bajada en la calidad y cercanía del servicio, consiguiendo así que nuestros clientes puedan dedicar todo su tiempo y esfuerzo a la dirección de su negocio. Nosotros nos desplazamos a cualquier lugar, donde sea necesario, para realizar cualquier tipo de gestión necesaria.

“Altadia Consulting”, ayuda a sus clientes a conseguir mejorar su gestión de negocio; marcando la diferencia en su compromiso con el cliente, aplicando una filosofía de servicio, basada en la eficiencia, transparencia y trato directo; con un equipo de profesionales con más de 20 años de experiencia en el asesoramiento y gestión de empresas y autónomos en las áreas:

Consultoría en organización y gestión: Este servicio está dirigido a conseguir una excelente gestión, organización, expansión y puesta en el mercado. Y en valor los productos y servicios de nuestros clientes y empresas. Organización, Gestión Estructura Humana y funcional, Económica–Financiera, Procedimientos, Contabilidad–Costes, Gestión de los R.R.H.H., Cuadros–Logística, Comercialización, Sistema de Remuneración Planificación y Control. Servicios fiscales: Asesoramiento Fiscal en todo el ámbito tributario y sectores empresariales. Confección y presentación de declaraciones fiscales, actuar como representante legal en los procedimientos

tributarios. Declaraciones de Rentas y de Patrimonio a Domicilio. Servicios contables: Asesoramiento Contable a todos los niveles, actualización de contabilidades atrasadas, confección del proceso contable, formación contable y financiera a empresas. Servicios laborales: Asesoramiento Laboral a todos los niveles, contratación: altas, bajas, etc., nóminas y cotización, seguridad social, sistema red, demandas laborales, conciliaciones, etc. Servicios financieros: Refinanciación de deudas, confección de presupuestos de tesorería, análisis económico-financiero, búsqueda e intermediación en la captación de fuentes de financiación, organización de empresas, reingeniería de procesos, auditorías contables, financieras y fiscales, asesoramiento en posiciones de Staff. Legal / mercantil: Asesoramiento y creación de Empresas, planes de negocio, legalización de libros oficiales, cuentas anuales, constitución y disolución de sociedades, administración de sociedades, apoderamientos y representación legal. Su objetivo principal es concentrarse plenamente en el desarrollo de la actividad empresarial, ahorro de costes de estructura, seguridad jurídica y fiscal, servicio profesional y personalizado de garantía.

En el aspecto nacional, existen una serie de compañías dedicadas a ofrecer servicios de asesoría y consultoría contable o tributaria, pero ajustando más la investigación, a nivel cantonal, existen alrededor de tres consultoras dedicadas a ofrecer este tipo de servicios, pero en su mayoría se han dedicado a la rama de asesoría tributaria, siendo este el campo en el que la mayoría de microempresarios tienen dificultades y necesitan profesionales para cubrir con los requerimientos legales de declaración. Estas empresas están ubicadas en la zona urbana de Milagro. Una de ellas se localiza en las calles Juan Montalvo y Bolívar, denominada "Ortega y Vizueta", tienen a disposición del público en general cinco clases de servicios: declaraciones tributarias, impuesto a la renta, seguros, trámites del IESS, Anexos y declaraciones a personas obligadas a llevar contabilidad. A continuación se detallan datos de los servicios antes mencionados con sus respectivos precios y características:

Cuadro 1. Oferta de servicios de la Consultora “Ortega y Vizuela”

Servicios	Tiempo	Tipo	Precio
Declaraciones tributarias	Mensuales	Cero	\$ 2.00
		Valores	\$ 5.00
	Semestrales	Cero	\$ 4.00
		Valores	\$ 15.00
Servicios	Precio		
Impuesto a la renta	\$ 25.00		
Seguro, trámite del IESS	según tipo		
Servicios		Tipo	Precio
Anexos y declaraciones a personas obligadas a llevar contabilidad		Cero	\$ 5.00
		Valores	\$ 15.00

Fuente: Administración de la consultora “Ortega y Vizuela”

2.1.3 Fundamentación

Fundamentación Científica

Microempresa

En el Ecuador, a las pequeñas unidades económicas se las ha denominado de diversa manera: artesanía, pequeño comercio, pequeña industria, comerciantes minoristas o comercio informal. En el País y en la región se percibe una tendencia a denominar formalmente a todas esas unidades económicas con la categoría de «microempresa».

Esta categorización permitiría un tratamiento homogéneo, menos excluyente, más global y democrático del sector de las micro unidades económicas, facilitando su creación y favoreciendo su acceso a servicios más ágiles y oportunos, con lo cual la cobertura de atención podría ampliarse.

Por otra parte, esta especificidad facilitaría el impulso de los procesos organizativos del sector haciéndolos más dinámicos y globales; además la denominación de

«microempresa» podría generar una mayor identidad y compromiso desde y hacia el sector. Adicionalmente, esta denominación favorecería que el sector sea considerado como parte del empresariado ecuatoriano y no como sector marginal, rescatando y revalorando sus aportes al desarrollo económico y social del país, antes que considerándolo como un segmento.

La palabra compuesta microempresa, se refiere tanto a su innegable condición de empresa como a su mínimo tamaño, que identifica a la mayor parte de unidades económicas populares, tradicionalmente llamadas pequeños negocios, para cuya existencia, la rama o tipo de actividad, la magnitud de sus activos, el monto de sus ventas o el número de su personal, es importante pero no esencial. El prefijo micro viene del griego “mikros” cuyo significado destaca el carácter mínimo, aun frente a la noción de lo pequeño.

Tradicionalmente, cuando se hablaba de empresa ya se reconocía la existencia de lo grande, lo mediano y lo pequeño, pero se dejaba fuera a una inmensa cantidad de elementales unidades económicas popularmente llamadas "pequeños negocios" del campo y la ciudad, que por marginados y excluidos no llegaban a ser considerados ni siquiera dentro de la categoría de los ya denominados "pequeños"; de ahí la necesidad de ampliar la visión y reconocer su existencia con identidad y características propias, con el término microempresa, que es el que les corresponde con autenticidad a su naturaleza.

La microempresa es la dimensión más condensada del emprendimiento humano. Es como la diminuta semilla, que a pesar de su modesta apariencia, contiene en su seno toda la complejidad de códigos genéticos y la energía vital para desarrollarse a plenitud, y que para proyectarse con todo su potencial, solo necesita el acceso a la oportunidad. Se consideran microempresa a la unidad productiva en la que el propietario o propietarios de la empresa laboran en la misma, el número total de trabajadores y/o empleados no excede de diez personas, y el valor total anual de las ventas no excede de doce unidades impositivas tributarias.

Cualidades de las microempresas

Aportan al desarrollo productivo, social y económico

A pesar de que su aporte al producto interno bruto todavía sigue siendo bajo, su potencialidad en la dinamización de la economía es muy grande y por tanto es necesario fortalecer su desarrollo incorporándolo explícitamente en las políticas económicas y sociales. Esas políticas deben ofrecer condiciones que permitan al sector integrarse de manera más adecuada y equitativa a la economía formal, transformando la visión y tratamiento que hasta hoy se le ha venido dando, de "socio pobre" de la economía nacional.

Cabe recalcar que, un subsector importante, la manufactura, muestra una gran facilidad para adecuarse a los cambios en la demanda de bienes debido a que opera con una tecnología de gran flexibilidad, con todas las ventajas que implica.

Reduce la pobreza

Permite la generación de empleo e ingresos de los pobres que contribuyen a la satisfacción de sus necesidades básicas por ello es una herramienta eficaz de combate a la pobreza. Precisamente la prestación de servicios rápidos y efectivos financieros y no financieros a los microempresarios puede ser la manera más efectiva para reducir la pobreza y lograr un amplio, sostenido, parcial y equitativo crecimiento económico. Con relación a las mujeres, especialmente para aquellas que dirigen el hogar, este aspecto es particularmente relevante porque su microempresa suele ser la única alternativa para la subsistencia de su familia, constituyéndose en la herramienta crítica para paliar la pobreza.

Reduce los costos de empleo

“El número significativo de puestos de trabajo generados por la microempresa son creadas sin subsidios, con exiguos costos de programas o servicios especiales y no constituyen causa permanente de egreso fiscal, como sucede en muchos otros sectores de la economía. Aunque no se dispone de datos específicos para la microempresa, de los proyectos financiados por la CFN a la micro y pequeña empresa se desprende que

el costo promedio de creación de un puesto de trabajo en este grupo es de \$3,700, frente a \$ 23.700 que costaría la creación de cada puesto de trabajo en la mediana y gran empresa”⁷.

Equipara la distribución en el mercado de bienes y servicios

Sirve de proveedor de bienes y servicios subsanando el impacto de la crisis expresado fundamentalmente en el bajo poder adquisitivo. Además facilita la comercialización de varios productos del sector moderno en el mercado e implica una mayor democratización en el acceso a los factores productivos, favoreciendo la equidad.

Ahorro e inversión productiva

Aunque efectivamente la dotación de capital con la que nacen y se gestionan la mayoría de las microempresas es pequeña, representa la canalización de una parte del ahorro interno, hacia inversiones para la producción de bienes y servicios que generan valor agregado, lo que significa un mayor fortalecimiento y democratización de la estructura económica nacional.

Fortalece al gobierno y fomenta la democracia

Su desarrollo efectivo y presencia contribuyen al afianzamiento de un modelo de desarrollo moderno, democrático, equitativo y sostenible, que permite equilibrio y estabilidad política, no es un sector contestatario que conspire contra el sistema establecido.

Ventajas de la microempresa

La microempresa es una organización que produce y distribuye bienes y servicios para satisfacer alguna necesidad de la comunidad y obtener un beneficio económico.

La microempresa tiene la capacidad de contribuir al desarrollo, al acelerar la generación de empleos y al incrementar el ingreso familiar. Tiene la ventaja de aprovechar los recursos internos que existen en las áreas rurales y en los pequeños centros urbanos.

Las características de la microempresa son los siguientes:

⁷ FOME, Fundación Galileo, Identidad, Importancia y Potencialidad de la Microempresa, 2007

Para la mayoría de las familias el establecimiento y desarrollo de una microempresa, provoca todas las alegrías, preocupaciones e incógnitas que representa el nacimiento y desarrollo de un hijo. Y no es para menos, dado el provecho económico y los riesgos que estos proyectos pueden significar. En muchos casos, se trata de la fuente donde una familia puede obtener recursos para vivir honestamente, a pesar de la crisis financiera y la caída del poder adquisitivo. Con frecuencia también es el medio para mantener el arraigo en el lugar de origen.

En los diferentes niveles de la sociedad, ya sea el sector político institucional, en las organizaciones del sector privado y los gremios de trabajadores, existe la convicción de que a todos les conviene el desarrollo de este tipo de empresas.

Características de las microempresas

Edad de los microempresarios: Por lo general la mayoría de los microempresarios son adultos entre 31 y 50 años; los jóvenes entre 18 y 30 años, alcanzan sólo el 20%; y los mayores de 51 años, representan al 25% de los microempresarios que laboran no solo para mejorar su situación sino la de la nación.

Grado de educación: La mayoría de los microempresarios cuenta con educación de primer nivel o básica, aunque el 11,6 % alcanzó estudios a nivel superior o universitario. El 46,5% tiene como máximo estudios primarios completos y el 42% accedió a la secundaria. Las diferencias por género son casi imperceptibles, resalta una mayor proporción de mujeres que no recibieron educación formal. Sin embargo, también es mayor el porcentaje de mujeres microempresarias que cursaron y hasta completaron el nivel secundario, un 43,5% frente al 40,5% de los hombres, lo que apunta el género que lidera en emprendimiento.

Motivo de creación: Las justificaciones mencionadas por los microempresarios fueron: “ser independiente” en un 38% y generarse “una oportunidad para ganar más” con un 34%. El hecho de “no encontrar un trabajo remunerado” no fue una motivación importante, fue menor al 5% en promedio, a la vez que otro 4% lo consideraba como “la única opción disponible”.

Distribución por sector: La mayoría de las microempresas ecuatorianas se dedica al comercio (55%), ya que el comercio presenta menores barreras de entrada. Los servicios y la producción requieren mayores destrezas y más capital de trabajo. Al analizar la distribución sectorial de las microempresas, ya sea por género o por región geográfica, el comercio agrupa al mayor número de microempresas. Las mujeres presentan una mayor concentración en el comercio, un 65% versus el 46,4% en los hombres. A nivel regional, la Sierra presenta un porcentaje más alto de microempresas productoras y el Oriente en servicios.

Dificultades en el crecimiento de las microempresas

Existen diversos factores por los que un emprendimiento no prospera. El primer factor por el cual las microempresas tienen dificultades para crecer, se debe a que aproximadamente el 95% de las microempresas surgen por necesidad. Es por ello que una microempresa no cuenta con la infraestructura, organización y asesoría para emprender sus operaciones.

El empresario se adhiere a su ingenio y comprensión de la necesidad que se busca satisfacer para poder tener éxito. Por otro lado, existe un ingrediente oculto que es clave del éxito o del fracaso de cualquier negocio: la ilusión.

Cuando el empresario tiene la convicción, no importa que se sumen otros factores en contra o que el mismo negocio o el momento no sean los más apropiados, siempre encontrará la manera para salir a flote. Cuando se pierde la ilusión, la empresa decae.

Los negocios, como las personas, presentan una curva de vida en la cual nacen, crecen, se desarrollan y tarde o temprano, mueren. El tema es saber o pronosticar qué tan rápido y sólido una empresa crecerá, durante cuánto tiempo puede llegar a mantenerse y posicionarse con éxito, y si la muerte estuviera próxima, evaluar la posibilidad de que el ciclo de vida vuelva a empezar.

Si bien es conocida la “leyenda empresarial” de que 80% de las microempresas fallecen durante sus dos primeros años de vida, y que de las que sobreviven sólo 20% logra superar la barrera de los cinco años de gestión, también es cierto que estos porcentajes

podrían ser modificados. Así lo han hecho las asociaciones de Italia, Bélgica o Brasil, quienes al identificar esta fenomenología, han impulsado a sus agremiados al proporcionarle toda la ayuda que necesite sin costo adicional.

La microempresa es factor de movilidad y desarrollo económico en las naciones. Se debería instaurar verdaderos organismos que asesoren e impulsen el desarrollo de las microempresas en todos sus sentidos: organizacional, mercadotécnicamente hablando, en el aspecto técnico, cuestiones legales y en el entendimiento o comprensión de las finanzas.

Por todo lo anterior se puede concluir que algunos emprendimientos no crecen porque les falta tan sólo esa orientación, ese leve impulso que probablemente les haga superar sus momentos de crisis tan naturales a presentarse en la curva de vida de cualquier empresa, y que sobre todo, tengan respuestas tangibles que les haga solidificarse financieramente y económicamente hablando.

La empresa está ávida de información, de una gestión y administración del conocimiento más efectiva, de ser más competitivas y necesita que las leyes, los trámites, las barreras de operación, etcétera, sean lo suficientemente flexibles o adecuadas para que la empresa se desarrolle.

Compañías de Consultoría y Asesoría

Las compañías encargadas de asesorar a otras empresas o de ofrecer consultoría se dedican específicamente al servicio de asesoramiento profesional independiente, que ayuda a los gerentes y a las compañías a alcanzar objetivos y fines de la misma, mediante la implementación de soluciones a problemas, búsqueda y evaluación de nuevas oportunidades, mejoramiento del aprendizaje y la puesta en práctica de cambios que contribuirán al desarrollo del negocio.

Objetivos de las Consultoras

- Ayudar a los clientes y la organización a alcanzar sus metas empresariales, sociales o de otra índole.

- Aumentar el valor de la organización cliente, y este valor debería ser una aportación tangible y medible al logro de los objetivos del cliente
- Alcanzar las metas de la organización cliente parte del supuesto de que el cliente ha definido esas metas.
- Estar conscientes de que las organizaciones clientes pueden perseguir metas de diferentes clases.

En cuanto a los problemas evidenciados en una empresa, las asesoras o consultoras trabajan para ayudar a los directores, gerentes y otros decisores a resolver problemas. Con frecuencia, una situación actual de la organización cliente se compara con una situación que existía en el pasado. Por esta situación a los consultores se les llama a veces “médicos de compañía”. La consultoría cuyo objetivo se limita a medidas correctivas destinadas a restablecer una situación anterior o alcanzar una norma ya alcanzada por otras organizaciones puede producir ventajas urgentemente requeridas. Para poder llegar a lo que se conoce como eficiencia y eficacia.

Estas compañías también tratan no solo de resolver los problemas, sino de buscar oportunidades o generarlas en caso de que no existan, por ello, se considera a la consultoría como una fuente de información y de ideas valiosas que pueden dar lugar a un amplio conjunto de iniciativas, innovaciones y mejoras en cualquier sector o función de la empresa. La experiencia demuestra que incluso las grandes empresas han promovido muchas ideas para transformarlas en actos y han aprovechado oportunidades empresariales importantes con ayuda de sus consultores.

Actividades de las Consultoras

Las compañías consultoras están dedicadas a ofrecer servicios profesionales con experiencia o conocimiento específico en un área, para asesorar a empresas, grupos de empresas, países o demás organizaciones. Las áreas en las cuales se especializan en mayor grado son:

- Desarrollo económico
- Marketing
- Calidad del servicio

- Calidad del producto
- Diseño Organizacional
- Comunicación
- Internacionalización
- Contabilidad y Gerencia
- Recursos humanos
- Cultura e Identidad Organizacional
- Estrategia y Organización
- Finanzas
- Inversiones
- Imagen Organizacional
- Ingeniería
- Tecnología
- Logística
- Medio ambiente

Fundamentación Empresarial

Constitución de una compañía

En el Ecuador ha existido siempre la necesidad de independencia laboral sea de manera forzada o voluntaria; pero lo que es cierto es que desde hace varios años se evidencia un crecimiento acelerado del número de micro, pequeñas y medianas empresas que de una u otra forma han generado las fuentes de empleo que hacen falta a la población. Uno de los factores a considerar en este aspecto, es que la mayoría de estos negocios no cuentan con reconocimiento legal y para no errar de la misma manera es necesario, para el desarrollo de esta investigación, identificar los requerimientos con los cuales se debe cumplir para la creación de una empresa.

Lo primero que debe hacerse es, reservar el nombre de la compañía en la Superintendencia de Compañías; para pasar luego a la elaboración de la minuta, la que contendrá el contrato constitutivo, el estatuto social y la integración de capital. Debe llevar la firma de un abogado.

Los socios deberán entonces depositar los aportes en numerario en una cuenta especial de 'Integración de Capital', abierta en un banco, a nombre de la compañía en formación. El certificado de depósito emitido por el banco, con el detalle del aporte que corresponda a cada socio, se adjuntará a la escritura de constitución.

Luego se presentará en una Notaría para que se eleve a escritura pública; Si se aportan bienes muebles o inmuebles serán avaluados por los socios o peritos designados por ellos. El avalúo también se agregará a la escritura.

Entonces se redactará la solicitud de aprobación de la constitución de la compañía, dirigida al Superintendente de Compañías, adjuntando tres copias certificadas de la escritura. Con lo cual se logra la aprobación, mediante resolución expedida por la Superintendencia de Compañías.

Para que el mercado conozca de la nueva compañía se hace la publicación del extracto de la escritura en uno de los periódicos de amplia circulación en el Cantón de domicilio de la compañía.

Una vez el Notario que autorizó la escritura de constitución toma nota al margen de la matriz de dicho instrumento del contenido de la resolución aprobatoria; se acude al municipio donde se tramitará la Patente Municipal.

Es importante que la compañía esté Afiliada a la Cámara de la Producción de acuerdo con el objeto social de la empresa, porque así obtendrá un respaldo extra que de otra manera, el mercado, puede resultar inseguro para esta.

Ahora bien, se hace inscripción en el Registro Mercantil de la escritura y de la Resolución de la Superintendencia de Compañías y luego la emisión e inscripción de los nombramientos de los representantes legales en el Registro Mercantil.

En resumen, para constituir una compañía es necesario cumplir con el siguiente procedimiento:

- Registro de Nombre Comercial

- Redacción de Estatutos Sociales: Realizados por acto privado o por acto auténtico.
- Lista de suscriptores y estado de pago de las acciones
- Declaración Jurada ante un notario sobre el pago de las acciones, en caso de ser mediante acto privado
- Asamblea Constitutiva
- En caso de existir aportes en naturaleza, informe del comisario de los aportes
- Segunda Asamblea Constitutiva
- Pago de impuesto directo por constitución de compañía
- Registro Mercantil e inscripción de los documentos constitutivos
- Pago de impuesto sobre documentos
- Obtención del Registro Nacional de Contribuyente y de Tarjeta Tributaria

Tipos de compañía

Las compañías de comercio establecidas por la legislación ecuatoriana son: Compañía en nombre colectivo; Compañía en comandita simple; Compañía en comandita por acciones; Compañía de responsabilidad limitada; Compañía anónima; Compañía de economía mixta; y reconoce además, Compañía accidental o cuentas en participación.

El número de personas con las cuales se puede iniciar una empresa o negocio legalmente en el Ecuador depende del tipo de sociedad que se requiera. En el caso de las dos compañías más comunes en el Ecuador, es decir, las compañías anónimas y limitadas, se constituyen con un mínimo de 2 accionistas.

El capital mínimo para constituir una sociedad anónima es de \$ 800, pero el capital pagado deberá ser de por lo menos una cuarta parte, y el saldo deberá integrarse en un plazo máximo de 2 años. Por otro lado, el capital mínimo para constituir una compañía limitada es de \$ 400. Sin embargo el capital pagado deberá ser de por lo menos el 50% y el saldo deberá integrarse en el plazo máximo de un año.

Gestión empresarial

Es la actividad empresarial que busca a través de personas como directores institucionales, gerentes, productores, consultores y expertos mejorar la productividad y por ende la competitividad de las empresas o negocios. Una óptima gestión no busca sólo hacer las cosas mejor, lo más importante es hacer mejor las cosas correctas y en ese sentido es necesario identificar los factores que influyen en el éxito o mejor resultado de la gestión.

Capacidades y habilidades de la función gerencial

La función gerencial implica tener capacidad para conducir personas, un don especial para ser reconocidos y seguidos por los subalternos, indudablemente para esto se requiere capacidad técnica profesional espontánea y otros aspectos directivos como son:

- Capacidad para tomar decisiones
- Imaginación honestidad, iniciativa e inteligencia
- Habilidad para supervisar, controlar y liderar
- Habilidad para visualizar la actividad hacia el futuro
- Habilidad para despertar entusiasmo
- Habilidad para desarrollar nuevas ideas
- Disposición para asumir responsabilidades y correr riesgos inherentes
- Capacidad de trabajo
- Habilidad detectar oportunidades y generar nuevos negocios
- Capacidad de comprender a los demás y manejar conflictos
- Imparcialidad y firmeza
- Capacidad de adaptarse al cambio
- Deseo de superación
- Capacidad técnica de marketing para promocionar los productos de la empresa
- Capacidad para el análisis y solución de problemas
- Paciencia para escuchar
- Capacidad para relacionarse

Técnicas de la gestión empresarial

Análisis Estratégico

Es diagnosticar e identificar los escenarios político, económico y social internacionales y nacionales más probables, analizar los agentes empresariales exógenos a la empresa.

Gestión Organizacional o Proceso Administrativo

Se encarga de planificar la anticipación del quehacer futuro de la empresa y la fijación de la estrategia y las metas u objetivos a cumplir por la empresa; organizar, determinar las funciones y estructura necesarias para lograr el objetivo estableciendo la autoridad y asignado responsabilidad a las personas que tendrán a su cargo estas funciones.

Gestión de la Tecnología de Información

Aplicar los sistemas de información y comunicación intra y extra empresa a todas las áreas de la empresa, para tomar decisiones adecuadas en conjunto con el uso de internet.

Gestión Financiera

Obtener dinero y crédito al menos costo posible, así como asignar, controlar y evaluar el uso de recursos financieros de la empresa, para lograr máximos rendimientos, llevando un adecuado registro contable.

Gestión de Recursos Humanos

La gestión de los recursos humanos se encarga de obtener y coordinar a las personas de una organización, de forma que consigan las metas establecidas. Para ello es muy importante cuidar las relaciones humanas.

Las fases por las que ha pasado la gestión de los RRHH son cuatro:

Administrativa

Es puramente burocrático y actúa sobre la disciplina y las remuneraciones. Las medidas a adoptar son de tipo reactivo.

Gestión

Se empieza a considerar las necesidades sociológicas de las personas. Las medidas a adoptar son de tipo proactivo.

Desarrollo

Se busca la conciliación entre las necesidades de los trabajadores y las necesidades económicas de la empresa. Se considera que las personas son elementos importantes para la empresa y se busca su motivación y eficiencia.

Gestión estratégica de los RRHH

La gestión de los RRHH está ligada a la estrategia de la empresa. Los trabajadores son la fuente principal de la ventaja competitiva de la empresa.

Gestión de Operaciones y Logística de abastecimiento y distribución

Suministrar los bienes y servicios que irán a satisfacer necesidades de los consumidores, transformando un conjunto de materias primas, mano de obra, energía, insumos, información. etc. En productos finales debidamente distribuidos.

Gestión de la innovación

La gestión de la innovación es la capacidad de reunir, organizar, y optimizar, de una forma eficiente y eficaz, los recursos tecnológicos disponibles, con miras a la implantación y cumplimiento de la estrategia formulada por la dirección de la empresa.

La estrategia para la innovación es aquella parte de la estrategia corporativa que se refiere a los activos de la compañía relacionados con la innovación-tecnológica.

Las funciones a desarrollar para la gestión de la innovación:

- Optimizar los recursos tecnológicos disponibles
- Enriquecer el patrimonio tecnológico
- Proteger patrimonio tecnológico
- Inventar los recursos tecnológicos

- Evaluar el entorno tecnológico de la empresa
- Vigilar el comportamiento innovador de los competidores directos

Gestión Ambiental

Es la estrategia mediante la cual se organizan las actividades antrópicas que afectan al medio ambiente, con el fin de lograr una adecuada calidad de vida, previniendo o mitigando los problemas ambientales.

La gestión ambiental responde al "cómo hay que hacer" para conseguir lo planteado por el desarrollo sostenible, es decir, para conseguir un equilibrio adecuado para el desarrollo económico, crecimiento de la población, uso racional de los recursos y protección y conservación del ambiente. Abarca un concepto integrador superior al del manejo ambiental: de esta forma no sólo están las acciones a ejecutarse por la parte operativa, sino también las directrices, lineamientos y políticas formuladas desde los entes rectores, que terminan mediando la implementación.

Productividad empresarial

Es un método evaluativo que se refiere a que una empresa logra resultados más eficiente a un menor costo, con el fin de incrementar la satisfacción de los clientes y la rentabilidad. Cuán mayor sea la productividad de una empresa, más útil será para la comunidad gracias a que ésta se expande y genera empleo e impuestos.

Para que se mejore la productividad en una organización existen tres elementos básicos:

- Equipos y materiales: Hardware
- Procedimientos y métodos: Software
- El recurso humano: Humanware

Para mejorar el hardware se requiere de altas sumas de dinero para invertir. Para mejorar el software se requiere de personas idóneas y conocimientos, por lo que es pertinente mejorar el humanware por medio de buenos procesos de selección, capacitación permanente y remuneración adecuada, lo importante es seleccionar y

mantener el mejor capital humano posible dentro de la empresa para que no se afecte el software.

Competitividad empresarial

La competitividad se refiere a que una organización logre mantenerse y permanecer en el mercado a largo plazo, para esto, es necesario trabajar siempre con innovación de manera que se fomente la apertura de mercados y generar credibilidad y confianza en la marca a través del control de calidad y la garantía.

La capacidad competitiva de una organización se evalúa mediante la calidad en sus productos, la rapidez de reacción ante los eventuales problemas, la capacidad de innovación y la capacidad de evolución.

El empresario

Es aquella persona que puede ser de forma individual o colectiva, quien fije los objetivos y realice la toma de decisiones estratégicas acerca de las metas, los medios, la administración y el control de las empresas y asume la responsabilidad tanto comercial como legal frente al exterior.

Otra definición posible sería aquella según la cual el empresario se define como la persona física o jurídica que con capacidad legal y de un modo profesional combina capital y trabajo con el objetivo de producir bienes y/o servicios para colocarlos en el mercado y obtener, las más de las veces, un beneficio.

La situación económica mundial ha obligado a que la mayoría de nosotros estemos preocupados por las actividades económicas. Todos deseamos sobresalir y prosperar, aun cuando las condiciones se han vuelto cada vez más difíciles. Para lograrlo se requiere destinar una gran cantidad de esfuerzo, aunado a una preparación adecuada que nos lleve a aprovechar mejor las oportunidades que se presenten, así como a evitar o superar los obstáculos que la vida nos ofrezca.

La existencia de un conjunto prácticamente ilimitado de necesidades materiales, en combinación con la escasez de satisfacción, ha despertado el ingenio de muchos

microempresarios para convertir en oportunidad de progreso personal y social estas carencias. La economía estudia precisamente las relaciones entre la escasez de satisfacción y la infinita cantidad de necesidades materiales. Es importante señalar los ambientes y factores con los que el microempresario debe trabajar:

Factores externos

Son todos aquellos factores que impactan de una u otra manera a la empresa y no pueden ser controlados por ella, tales como las políticas de gobierno, los fenómenos económicos como la inflación, las modas, etc. En muchas ocasiones las empresas suelen caer en una crisis irrecuperable debidos a dichos factores mencionados anteriormente.

Factores internos

Son aquellos que están dentro de la empresa, tales como los recursos humanos, la maquinaria y el equipo, los productos, etc. Cabe recalcar, que si el empresario sabe dirigir correctamente las áreas de la empresa, no tendrá problemas con los factores internos, al contrario, estos serían una fortaleza para contrarrestar cualquier amenaza de los factores externos.

Mercado

Es cualquier conjunto de transacciones o acuerdos de negocios entre compradores y vendedores. Lo contrario a una simple venta, el mercado implica el comercio formal y regulado, donde existe cierta competencia entre los participantes.

En el mercado tiene que ver mucho, el ambiente social (o virtual) que propicia las condiciones para el intercambio. En otras palabras, debe interpretarse como la institución u organización social a través de la cual los ofertantes (productores y vendedores) y demandantes (consumidores o compradores) de un determinado tipo de bien o de servicio, entran en estrecha relación comercial a fin de realizar abundantes transacciones comerciales.

Los primeros mercados de la historia funcionaban mediante el trueque. Tras la aparición del dinero, se empezaron a desarrollar códigos de comercio que, en última instancia, dieron lugar a las modernas empresas nacionales e internacionales. A medida que la producción aumentaba, las comunicaciones y los intermediarios empezaron a desempeñar un papel más importante en los mercados.

Características del microempresario

El empresario se caracteriza por ser:

- Emprendedor
- Perseverante
- Organizado
- Independiente
- Dinámico
- Innovador

Tiene una idea peculiar del mundo y de las personas que lo rodean. Disfruta con lo que hace. Es una persona que reacciona a las circunstancias, en tanto que otros suelen conformarse con las condiciones socioeconómicas imperantes. Uno de sus fines primordiales es obtener utilidades. Su labor lo beneficia tanto a él mismo como a la comunidad al crear fuentes de empleo, por modestas que éstas sean. Utiliza su intuición, ya que no suele tener educación formal relacionada con su actividad. Recurre a amigos para plantear sus dudas, aunque su principal consejero es la experiencia. Financia sus operaciones en forma interna pues considera que los créditos bancarios son muy onerosos para su economía, que los trámites bancarios son demasiado largos y complicados. Trata de no exponer sus proyectos a riesgos innecesarios, pero asume los riesgos naturales de la empresa. Tiene un gran espíritu de superación, ya que debe saber producir su inversión considerando el tiempo, la competencia, el mercado y el precio.

Es importante enunciar que todo microempresario debe tener pleno conocimiento del área en el cual va a invertir. Puede ocurrir, que por falta de conocimiento la inversión

realizada no se la administre adecuadamente, o a su vez el microempresario tiene la inversión, pero la aplica en un área apartada a sus conocimientos.

El empresario debe tener una mentalidad positiva, que pese a las dificultades que se le avecinan los esfuerzos y ganas de seguir adelante deben estar siempre presente.

Principios de dirección del personal

El microempresario con éxito sabe dirigir a sus empleados y trabajadores. Se basa en principios elementales que permiten obtener un mejor rendimiento de su trabajo. El principal consiste en compartir información. Es decir, comunica a sus trabajadores los propósitos de la empresa tanto como la conoce él mismo. De esta manera abre las posibilidades para que los empleados propongan cómo aprovechar mejor sus energías y aptitudes en la realización de las actividades que requiere la empresa.

Esto lleva a que los empleados se interesen y comprometan con el logro de los propósitos de la microempresa. Si el empresario logra imbuir en los empleados o colaboradores la idea de que un servicio rápido, completo, atento y entusiasta convertirá al consumidor en un cliente de la empresa, tendrá la posibilidad de que ésta prospere así como de que los empleados se beneficien con la permanencia de ésta.

Al comunicar a los trabajadores los propósitos de la empresa, les proporciona ideas orientadoras sobre sus actividades, así como un conjunto de valores que tanto él, como jefe y propietario de la empresa, como los empleados y colaboradores deben compartir.

Al dirigir a sus empleados, el microempresario procura que triunfen en lo que hacen, les permite sobresalir y controla a los perezosos.

Organización empresarial

Corresponde al proceso de organización de los talentos humanos, financieros y materiales de los que dispone la empresa, para alcanzar los objetivos deseados. Son muchos los modelos de organización que podemos encontrar. Las estructuras más comunes son:

Organización lineal

Se lo llama “lineal” al hecho de que entre el superior existen líneas directas y únicas de autoridad y responsabilidad. Es una organización simple y de conformación piramidal, donde cada jefe recibe y transmite lo que pasa en su área; por lo que presenta varias características:

Características de la organización lineal

Autoridad lineal o única

La principal característica de la organización lineal es la autoridad única y absoluta del superior sobre sus subordinados, como secuencia de inicio de la unidad de mando.

Líneas formales de comunicación

La comunicación entre los órganos o cargos existentes en la organización es realizada únicamente a través de las líneas que existen en el organigrama. Todo órgano o cargo (con excepción de aquellos situados en la cúspide y de aquellos situados en la base de organigrama) posee dos terminales de comunicación: uno orientado al órgano superior, o sea el del mando y otro exclusivamente a sus subordinados.

Centralización de las decisiones

Como el terminal de la comunicación, sucede que la autoridad que comanda toda la organización centraliza los canales de comunicación y de responsabilidad en la cima del organigrama.

Aspecto piramidal

A medida que se asciende en la escala jerárquica disminuye el número de cargos u órganos. El resultado es que a medida que aumenta el nivel jerárquico, más aumenta la generalización, centralización y visión global de la organización. A medida que se desciende en el nivel jerárquico, más aumenta la especialización, la delimitación de las responsabilidades y la visión específica del cargo o función.

Ventajas de la organización lineal

- Es sencillo y claro.
- No hay conflicto de autoridad ni fugas de responsabilidad.
- Se facilita la rapidez de acción.
- Se crea una firme disciplina, cada jefe adquiere toda la autoridad ya que para sus subordinados es el único que la posee.
- Es útil en la pequeña empresa.
- La autoridad lineal recibe el asesoramiento y servicio técnico de un cuerpo especialista.

Organización funcional

Esta determina la existencia de diversos supervisores, cada cual especializado en determinadas áreas de labor. Esto especifica que la organización funcional no cumple con el principio de unidad de mando.

En la organización funcional cada trabajador pasa a responder ante varios supervisores o jefes. Cada supervisor o jefe solo supervisa a los obreros en los asuntos de su competencia. Los trabajadores deben recurrir ante una situación problemática al supervisor más adecuado para resolver su problema, evitando pasos intermedios con jefes de grupo, cuya atribución sería limitada solo a su especialidad.

Características de la organización funcional

- **Autoridad funcional o dividida**

Es una autoridad que se sustenta en el conocimiento.

- **Equidad**

Ningún superior tiene autoridad total sobre los subordinados, sino autoridad parcial y relativa.

➤ **Línea directa de comunicación**

Directa y sin intermediarios, busca la mayor rapidez posible en las comunicaciones entre los diferentes niveles.

➤ **Descentralización de las decisiones.**

Las decisiones se delegan a los órganos cargos especializados.

➤ **Énfasis en la especialización**

Especialización de todos los órganos a cargo.

➤ **Ventajas de la organización funcional**

Proporciona el máximo de especialización a los diversos órganos, lo cual permite que cada cargo se concentre exclusivamente en su trabajo o función.

La especialización en todos los niveles, permite la mejor supervisión técnica posible, pues cada cargo responde ante “expertos” en su campo de especialización.

Desarrolla la comunicación directa sin intermediarios, más rápida y con menos interferencias.

➤ **Administración de empresa**

Es la ciencia encargada de la planificación, organización, dirección y control de los recursos que se encuentran íntimamente relacionada con la producción del bien o servicio, con el fin de obtener el máximo beneficio posible; este beneficio puede ser económico o social, dependiendo de los fines perseguidos por la organización.

Proceso de la administración

➤ **Planificar**

Es el proceso que comienza con la misión de la organización; fijar objetivos, las estrategias y políticas organizacionales, usando como herramienta el Mapa estratégico; todo esto teniendo en cuenta las fortalezas/debilidades de la organización y las

oportunidades/amenazas del contexto, es decir el análisis FODA. La planificación abarca el largo plazo (de 5 a 10 o más años), el mediano plazo (entre 1 y 5 años) y el corto plazo donde se desarrolla el presupuesto anual más detalladamente. En la actualidad los cambios continuos generados por factores sociales, políticos, climáticos, económicos, tecnológicos, generan un entorno turbulento donde la planificación se dificulta y se acortan los plazos de la misma, y obligan a las organizaciones a revisar y redefinir sus planes en forma sistemática y permanente.

➤ **Organizar**

Responde a las preguntas ¿Quién? va a realizar la tarea, implica diseñar el organigrama de la organización definiendo responsabilidades y obligaciones; ¿Cómo? se va a realizar la tarea; ¿Cuándo? se va a realizar; mediante el diseño de proceso de negocio, cursogramas que establecen la forma en que se deben realizar las tareas y en que secuencia temporal; en definitiva organizar es coordinar y sincronizar.

➤ **Dirigir**

Es la influencia o capacidad de persuasión ejercida por medio del Liderazgo sobre los individuos para la consecución de los objetivos fijados; basado esto en la toma de decisiones usando modelos lógicos y también intuitivos de toma de decisiones.

➤ **Controlar**

Es la medición del desempeño de lo ejecutado, comparándolo con los objetivos y metas fijados; se detectan los desvíos y se toman las medidas necesarias para corregirlos. El control se realiza a nivel estratégico, nivel táctico y a nivel operativo; la organización entera es evaluada, mediante un sistema de Control de gestión; por otro lado también se contratan auditorías externas, donde se analizan y controlan las diferentes áreas funcionales de la organización.

Fundamentación Sociológica

El hombre por su naturaleza emprendedora, trata siempre de esforzarse para salir adelante en su medio social, cultural y laboral. Es decir, en el seno de una sociedad,

cultura, país, ciudad, clase social, etcétera. La sociología no estudia la sociedad como "suma de individuos", sino que estudia las múltiples interacciones de esos individuos que son las que le confieren vida y existencia a la sociedad, es decir, se basa en la idea de que los seres humanos no actúan de acuerdo a sus propias decisiones individuales, sino bajo influencias culturales e históricas y según los deseos y expectativas de la comunidad en la que viven. Así, el concepto básico de sociología es la interacción social como punto de partida para cualquier relación en una sociedad. De esta manera, un enfoque sociológico de la tecnología debe estar inmerso en esa concepción del hombre cuando se le ubica en la creación de artefactos, manipulación de herramientas para la satisfacción de necesidades y resolución de problemas. De otra parte, en el desarrollo humano, el trabajo considerado como el esfuerzo necesario para suministrar bienes o servicios mediante el trabajo físico, mental o emocional para beneficio propio o de otros también implica la caracterización del hombre en relación con el medio y con otros individuos para alcanzar la satisfacción de sus necesidades, transformar la realidad o entorno y actualizarla o adecuarla a nuevas necesidades y expectativas. En este panorama de ideas, aludir a la tecnología en términos de una concepción sociológica además da para tener en cuenta otro concepto relevante en la sociología: la división del trabajo. Es una de las características de la producción desde la antigüedad que a medida que la civilización avanzaba se fue estableciendo en una división del trabajo que dependía cada vez más de las aptitudes y la vocación de cada empleado. Las variadas actividades económicas eran realizadas por distintos grupos de productores.

Con la creación de nuevas herramientas y técnicas productivas, se generó una división entre trabajadores agrícolas y artesanos o trabajadores manuales. El crecimiento de las ciudades aceleró la especialización de los artesanos. La división del trabajo aumentó durante la edad media debido al desarrollo de los gremios y adquirió mayor importancia durante la baja edad media debido al aumento de la producción de bienes de consumo. La Revolución Industrial de finales del siglo XVIII y principios del XIX, dio lugar al moderno sistema industrial de la producción, que ha fortalecido todavía más el incremento de la división del trabajo. Esta división ha creado múltiples y complejos problemas técnicos, organizativos y de personal que ha llevado, así mismo, a

innovaciones tecnológicas que ayude a resolverlos mediante la creación, distribución y programación de técnicas de gestión o administración industrial altamente específica y sofisticada en extremo. En consecuencia, la educación en tecnología debe incluir una ubicación del estudiante de todos y cada uno de los sistemas, aparatos y artefactos del medio en una línea histórica que le confiere unas características determinadas tanto a la necesidad satisfecha por tal objeto como a la sociedad misma en la cual le fue producida.

La naturaleza emprendedora del hombre, trata siempre de esforzarse para salir adelante en su medio social, cultural y laboral; es decir, en el seno de una sociedad cultural de un país. La sociología estudia la sociedad como las múltiples interacciones de los individuos que son las que le confieren vida y existencia a la sociedad, es decir, se basa en la idea de que los seres humanos no actúan de acuerdo a sus propias decisiones individuales, sino bajo influencias culturales e históricas y según los deseos y expectativas de la comunidad en la que viven.

El empresario y la empresa

La interacción social como punto de partida para cualquier relación en una sociedad es el concepto básico de la sociología. De esta manera, un enfoque sociológico del empresario debe estar inmerso cuando participa en la creación de artefactos, manipulación de herramientas para la satisfacción de necesidades y resolución de problemas.

Debe el empresario mantener siempre un ideal como visión alcanzable, que motive a esforzarse durante su desempeño diario, tanto así que demuestre a sus clientes la calidad de su labor y eficacia a la hora de responder ante las necesidades de los clientes.

Emprendedor

Un emprendedor es una persona que enfrenta retos o acciones difíciles. Específicamente este se inclina en el campo de la economía, negocios o finanzas. Es aquel individuo que está dispuesto a asumir un riesgo económico o de otra índole.

Desde este punto de vista, el término se refiere a quien identifica una oportunidad de negocio y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Es habitual emplear este término para designar a una «persona que crea una empresa» o a alguien quien empieza un proyecto por su propia iniciativa.

Se ha sugerido que el “ser emprendedor” es una de las cualidades esenciales de un empresario, junto con la innovación y la capacidad de organización y gestión.

Es importante mencionar que el emprendedor debe conocer muy bien el mercado al cual se va a dirigir e identificar los sectores más desprotegidos por los competidores. Además, deberá efectuar su propio modelo de la siguiente forma:

- Planear a corto, mediano y largo plazo
- Usar herramientas cuantitativas en la toma de decisiones
- Reducción y control de costos
- Generación de valor agregado
- Prever el cambio
- Mantener una visión amplia del negocio

Desarrollo humano en área laboral

El trabajo considerado como el esfuerzo necesario para suministrar bienes o servicios mediante el trabajo físico, mental o emocional para beneficio propio o de otros, también implica la caracterización del hombre en relación con el medio y con otros individuos para alcanzar la satisfacción de sus necesidades, transformar la realidad o entorno y actualizarla o adecuarla a nuevas necesidades y expectativas.

La importancia de llevar a cabo la innovación dentro de una empresa sea de bienes o servicios marca la diferencia entre las mismas empresas que se sitúan en las de su mismo mercado.

El profesionalismo depositado en el trabajo hace que los clientes tanto potenciales como reales se sientan en mayor confianza, debido a la calidad con la que se les resuelven las necesidades de forma inmediata.

Liderazgo empresarial

Se basa en saber dirigir ya sea la propia empresa o dirigir dentro de la propia empresa. Está más que demostrado que el liderazgo empresarial o autoritario basado en la superioridad o infundir miedo no funciona, al contrario; crea recelo.

El liderazgo empresarial de hoy en día se basa en el liderazgo carismático, el liderazgo cooperativo y en todo aquél liderazgo que no solo dirige la empresa hacia un fin positivo sino también un liderazgo que se preocupa realmente por sus empleados y/o equipo.

El liderazgo empresarial más efectivo que existe es:

➤ **Escuchar a los trabajadores**

Escucha a las personas, a tu equipo, a tus empleados, se cooperativo, escucha su punto de vista y dialoga sobre ellos.

La cooperatividad es democracia, al mundo le gusta la democracia, no es aconsejable llevar a cabo un liderazgo empresarial totalitario y sordo porque solo creará más rechazos. Hay muchas cosas que el líder no puede solucionar, para ello deberá escuchar otros puntos de vistas, lo que obtendrá como resultado otras posibles soluciones, cuantas más soluciones tenga y más cooperativo sea más cerca estará de tomar decisiones correctas.

➤ **Mejorar la imagen**

La imagen de un líder empresarial negativa es muy mala dentro de la empresa.

La buena imagen de un líder (su carisma) favorecerá la cooperación y el buen trabajo, reducirá las objeciones y propiciará el positivismo en la empresa. Es importante trabajar la imagen de uno mismo para mejorar el liderazgo.

➤ **Saber transmitir**

El principal problema de un mal liderazgo es no saber transmitir lo que se quiere informar.

El saber comunicarse se basa en hacerse valer, en saber comunicar que es lo que se quiere exactamente y comunicarlo con tanta efectividad, que haga sentir a los trabajadores la necesidad de que lo apoyen en la causa y en los objetivos; para ello se debe hablar de tal modo que se consiga poner a los trabajadores en estado de entendimiento a la perfección para que su colaboración sea efectiva.

2.2 MARCO LEGAL

Según información proveniente del Banco Mundial⁸, el inicio de un negocio en Ecuador requiere cumplir con alrededor de 14 trámites, que incluyen desde un certificado de depósitos en el banco hasta registros en la Superintendencia de Compañías, SRI, Cámara de Comercio, Registro Mercantil, Seguridad Social, Ministerio de Trabajo y Municipio, Bomberos, entre otros.

Ley de Compañías

Art. 1.- Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

Nota: Incluido Fe de Erratas, publicada en Registro Oficial. No. 326 de 25 de noviembre de 1999.

Art. 2.- Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber:

- La compañía en nombre colectivo;
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- La compañía de responsabilidad limitada;
- La compañía anónima; y,
- La compañía de economía mixta.

⁸ Banco Mundial, Corporación Financiera Internacional, www.doingbusiness.org.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas. La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación.

Art. 3.- Se prohíbe la formación y funcionamiento de compañías contrarias al orden público, a las leyes mercantiles y a las buenas costumbres; de las que no tengan un objeto real y de lícita negociación y de las que tienden al monopolio de las subsistencias o de algún ramo de cualquier industria, mediante prácticas comerciales orientadas a esa finalidad.

Art. 4.- El domicilio de la compañía estará en el lugar que se determine en el contrato constitutivo de la misma.

Si las compañías tuvieran sucursales o establecimientos administrados por un factor, los lugares en que funcionen éstas o éstos se considerarán como domicilio de tales compañías para los efectos judiciales o extrajudiciales derivados de los actos o contratos realizados por los mismos.

Art. 5.- Toda compañía que se constituya en el Ecuador tendrá su domicilio principal dentro del territorio nacional.

Art. 10.- Las aportaciones de bienes se entenderán traslativas de dominio. El riesgo de la cosa será de cargo de la compañía desde la fecha en que se le haga la entrega respectiva.

Si para la transferencia de los bienes fuere necesaria la inscripción en el Registro de la Propiedad, ésta se hará previamente a la inscripción de la escritura de constitución o de aumento de capital en el Registro Mercantil.

En caso de que no llegare a realizarse la inscripción en el Registro Mercantil, en el plazo de noventa días contados desde la fecha de inscripción en el Registro de la Propiedad, esta última quedará sin ningún efecto y así lo anotará el Registrador de la Propiedad previa orden del Superintendente de Compañías, o del Juez, según el caso.

Cuando se aporte bienes hipotecados, será por el valor de ellos y su dominio se transferirá totalmente a la compañía, pero el socio aportante recibirá participaciones o

acciones solamente por la diferencia entre el valor del bien aportado y el monto al que ascienda la obligación hipotecaria. La compañía deberá pagar el valor de ésta en la forma y fecha que se hubieren establecido, sin que ello afecte a los derechos del acreedor según el contrato original.

No se podrá aportar a la constitución o al aumento de capital de una compañía, bienes gravados con hipoteca abierta, a menos que ésta se limite exclusivamente a las obligaciones ya establecidas y por pagarse, a la fecha del aporte.

Los créditos solo podrán aportarse si se cubriera, en numerario o en bienes, el porcentaje mínimo que debe pagarse para la constitución de la compañía según su especie. Quien entregue, ceda o endose los documentos de crédito quedará solidariamente responsable con el deudor por la existencia, legitimidad y pago del crédito, cuyo plazo de exigibilidad no podrá exceder de doce meses. No quedará satisfecho el pago total con la sola transferencia de los documentos de crédito, y el aporte se considerará cumplido únicamente desde el momento en que el crédito se haya pagado.

En todo caso de aportación de bienes el Superintendente de Compañías, antes de aprobar la constitución de la compañía o el aumento de capital, podrá verificar los avalúos mediante peritos designados por él o por medio de funcionarios de la Institución.

Nota: Incluida Fe de Erratas, publicada en Registro Oficial No. 326, de 25 de noviembre de 1999.

Art. 11.- El que contratare por una compañía que no hubiere sido legalmente constituida, no puede sustraerse, por esta razón, al cumplimiento de sus obligaciones.

Art. 13.- Designado el administrador que tenga la representación legal y presentada la garantía, si se la exigiere, inscribirá su nombramiento, con la razón de su aceptación, en el Registro Mercantil, dentro de los treinta días posteriores a su designación, sin necesidad de la publicación exigida para los poderes ni de la fijación del extracto. La fecha de la inscripción del nombramiento será la del comienzo de sus funciones.

Sin embargo, la falta de inscripción no podrá oponerse a terceros, por quien hubiere obrado en calidad de administrador.

En el contrato social se estipulará el plazo para la duración del cargo de administrador que, con excepción de lo que se refiere a las compañías en nombre colectivo y en comandita simple, no podrá exceder de cinco años, sin perjuicio de que el administrador pueda ser indefinidamente reelegido o removido por las causas regales.

En caso de que el administrador fuere reelegido, estará obligado a inscribir el nuevo nombramiento y la razón de su aceptación.

Art. 14.- La falta de inscripción, una vez vencido el plazo señalado en el artículo anterior, será sancionada por el Superintendente de Compañías o el juez, en su caso, con multa de diez a doscientos sucres por cada día de retardo, sin que la multa pueda exceder del monto fijado en el Art. 457 de esta Ley.

Art. 15.- Los socios podrán examinar los libros y documentos de la compañía relativos a la administración social, pero los accionistas de las compañías anónimas, en comandita por acciones y de economía mixta, solo tendrán derecho a que se les confiera copia certificada de los balances generales, del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, de las memorias o informes de los administradores y comisarios, y de las actas de las juntas generales así mismo, podrán solicitar la lista de accionistas e informes acerca de los asuntos tratados o por tratarse en dichas juntas.

Art. 16.- La razón social o la denominación de cada compañía, que deberá ser claramente distinguida de la de cualquiera otra, constituye una propiedad suya y no puede ser adoptada por ninguna otra compañía.

Art. 17.- Por los fraudes, abusos o vías de hecho que se cometan a nombre de compañías y otras personas naturales o jurídicas, serán personal y solidariamente responsables:

1. Quienes los ordenaren o ejecutaren, sin perjuicio de la responsabilidad que a dichas personas pueda afectar;

2. Los que obtuvieren provecho, hasta lo que valga éste; y,

3. Los tenedores de los bienes para el efecto de la restitución.

Art. 18.- La Superintendencia de Compañías organizará, bajo su responsabilidad, un registro de sociedades, teniendo como base las copias que, según la reglamentación que expida para el efecto, estarán obligados a proporcionar los funcionarios que tengan a su cargo el Registro Mercantil.

Las copias que los funcionarios antedichos deben remitir a la Superintendencia para los efectos de conformación del registro no causarán derecho o gravamen alguno.

En el Reglamento que expida la Superintendencia de Compañías se señalarán las sanciones de multa que podrá imponer a los funcionarios a los que se refieren los incisos anteriores, en caso de incumplimiento de las obligaciones que en dicho reglamento se prescriban.

La Superintendencia de Compañías vigilará la prontitud del despacho y la correcta percepción de derechos por tales funcionarios, en la inscripción de todos los actos relativos a las compañías sujetas a su control.

La multa no podrá exceder del monto fijado en el Art. 457 de esta Ley.

De producirse reincidencia el Superintendente podrá solicitar a la Corte Suprema de Justicia la destitución del funcionario.

La inscripción en el Registro Mercantil surtirá los mismos efectos que la matrícula de comercio. Por lo tanto, queda suprimida la obligación de inscribir a las compañías, en el libro de matrículas de comercio.

Para inscribir la escritura pública en el Registro Mercantil se acreditará la inscripción de la compañía en la Cámara de la Producción correspondiente.

Art. 20.- Las compañías constituidas en el Ecuador, sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, enviarán a ésta, en el primer cuatrimestre de cada año:

- a) Copias autorizadas del balance general anual, del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, así como de las memorias e informes de los administradores y de los organismos de fiscalización establecidos por la Ley;
- b) La nómina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas; y,
- c) Los demás datos que se contemplaren en el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías.

El balance general anual y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias estarán aprobados por la junta general de socios o accionistas, según el caso; dichos documentos, lo mismo que aquellos a los que aluden los literales b) y c) del inciso anterior, estarán firmados por las personas que determine el reglamento y se presentarán en la forma que señale la Superintendencia.

Art. 21.- Las transferencias de acciones y de participaciones de las compañías constituidas en el Ecuador, sujetas a la vigilancia de la Superintendencia de Compañías serán comunicadas a ésta, con indicación de nombre y nacionalidad de cedente y cesionario, por los administradores de la compañía respectiva, dentro de los ocho días posteriores a la inscripción en los libros correspondientes.

Art. 24.- Cuando la Superintendencia de Compañías lo juzgare conveniente podrá exigir a compañías no sujetas a su vigilancia, los datos e informaciones que creyere necesarios.

Art. 25.- Si el Superintendente no recibiere oportunamente los documentos a que se refieren los artículos anteriores, o si aquellos no contuvieren todos los datos requeridos o no se encontraren debidamente autorizados, impondrá al administrador de la compañía remisa una multa de conformidad con el Art. 457 de esta Ley, salvo que antes del vencimiento del plazo se hubiere obtenido del Superintendente la prórroga respectiva, por haberse comprobado la imposibilidad de presentar oportunamente dichos documentos y datos.

La multa podrá repetirse hasta el debido cumplimiento de la obligación exigida.

Si dentro de los treinta días posteriores al vencimiento de los respectivos plazos, el Superintendente no recibiera, por falta de pronunciamiento de la junta general de accionistas o socios, los referidos documentos impondrá a la compañía una multa de cincuenta a quinientos sucres por cada día de retraso, hasta la debida presentación de los mismos. La multa no podrá exceder del monto fijado en el Art. 457 de esta Ley.

El Superintendente podrá exigir la presentación del balance general anual y del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias de una compañía sujeta a su vigilancia, una vez transcurrido el primer trimestre del año, aún cuando dichos documentos no hubieren sido aprobados por la junta general de accionistas o de socios. Así mismo, en cualquier tiempo, el Superintendente podrá pedir que una compañía sujeta a su vigilancia le presente su balance de situación a determinada fecha. Este balance deberá ser entregado dentro de los quince días siguientes al mandato del Superintendente, bajo las mismas sanciones previstas en los incisos anteriores, salvo que la compañía, por razones justificadas, hubiere obtenido prórroga del plazo.

Art. 26.- El ejercicio económico de las compañías terminará cada 31 de diciembre.

Art. 28.- Las compañías sujetas por ley al control de la Superintendencia de Compañías y que ejecuten actividades agrícolas, presentarán a ésta su balance anual y su estado de pérdidas y ganancias condensados, así como la información resumida que la Superintendencia determine en el respectivo reglamento.

Art. 29.- Si en la formación de la compañía no se llenaren oportunamente las formalidades prescritas por esta Ley, y mientras no se cumplieren, cualquier socio podrá separarse de la compañía notificándolo a los demás. La compañía quedará disuelta desde el día de la notificación. Respecto de terceros la compañía se tendrá como no existente en cuanto pueda perjudicarlos, pero los socios no podrán alegar en su provecho la falta de dichas formalidades.

Art. 30.- Los que contrataren a nombre de compañías que no se hubieren establecido legalmente serán solidariamente responsables de todos los perjuicios que por la nulidad de los contratos se causen a los interesados y, además, serán castigados con arreglo al Código Penal.

La falta de escritura pública no puede oponerse a terceros que hayan contratado de buena fe con una compañía notoriamente conocida.

En igual responsabilidad incurrirán los que a nombre de una compañía, aún legalmente constituida, hicieren negociaciones distintas a las de su objeto y empresa, según este determinado en sus estatutos.

Art. 32.- Las Compañías constituidas válidamente conforme a leyes anteriores se sujetarán, en cuanto a su funcionamiento, a las normas de la presente Ley.

Art. 33.- El establecimiento de sucursales, el aumento o disminución de capital, la prórroga del contrato social, la transformación, fusión, escisión, cambio de nombre, cambio de domicilio, convalidación, reactivación de la compañía en proceso de liquidación y disolución anticipada, así como todos los convenios y resoluciones que alteren las cláusulas que deban registrarse y publicarse, que reduzcan la duración de la compañía, o excluyan a alguno de sus miembros, se sujetarán a las solemnidades establecidas por la Ley para la fundación de la compañía según su especie.

La oposición de terceros a la inscripción de la disminución del capital, cambio de nombre, disolución anticipada, cambio de domicilio o convalidación de la compañía, se sujetará al trámite previsto en los Arts. 86, 87, 88, 89 y 90.

Nota: Incluida Fe de Erratas, publicada en Registro Oficial No. 326 de 25 de Noviembre de 1999.

Art. 34.- Salvo lo que se dispone en el artículo siguiente, cuando en el otorgamiento de la escritura pública de constitución de una compañía o en la de uno de los actos a los que se refiere el artículo anterior, o bien en los trámites posteriores del proceso de constitución legal de la compañía o perfeccionamiento de aquellos actos, se hubiere omitido algún requisito de validez, se podrá subsanar la omisión y, si así se hiciere, la convalidación se entenderá realizada desde la misma fecha de la escritura convalidada.

La escritura de convalidación y su inscripción no causaron impuesto alguno.

Art. 35.- No cabe subsanación ni convalidación en los siguientes casos:

- a) Si la compañía no tiene una causa y un objeto reales y lícitos, o si el objeto es prohibido para la especie de compañía, o contrario a la Ley, el orden público o las buenas costumbres;
- b) En las compañías que tiendan al monopolio, de cualquier clase que fueren;
- c) Si el contrato constitutivo no se hubiere otorgado por escritura pública, o si en ésta o en la de alguno de los actos mencionados en el artículo anterior han intervenido personas absolutamente incapaces, o si las personas que han intervenido lo han hecho contraviniendo alguna prohibición legal; y,
- d) Si la compañía se hubiere constituido con un número de socios inferior al mínimo señalado por la Ley para cada especie.

Ley Orgánica de Régimen Municipal

De los Fines Municipales

Art. 14.- Son funciones primordiales del municipio, sin perjuicio de las demás que le atribuye esta Ley, las siguientes:

- 1a. Dotación de sistemas de agua potable y alcantarillado;
- 2a. Construcción, mantenimiento, aseo, embellecimiento y reglamentación del uso de caminos, calles, parques, plazas y demás espacios públicos;
- 3a. Recolección, procesamiento o utilización de residuos;
- 4a. Regular y controlar la calidad, elaboración, manejo y expendio de víveres para el consumo público, así como el funcionamiento y condiciones sanitarias de los establecimientos y locales destinados a procesarlos o expendierlos;
- 5a. Ejercicio de la policía de moralidad y costumbres;
- 6a. Control de construcciones;
- 7a. Autorización para el funcionamiento de locales industriales, comerciales y profesionales;

8a. Servicio de cementerios;

9a. Fomento del turismo;

10a. Servicio de mataderos y plazas de mercado;

11a. Planificar, coordinar y ejecutar planes y programas de prevención y atención social;

12a. Planificación del desarrollo cantonal;

13a. Regular el uso de la vía pública en áreas urbanas y suburbanas de las cabeceras cantonales y en las áreas urbanas de las parroquias rurales del cantón;

14a. Ejercer el control sobre las pesas, medidas y calidad de los productos que se expenden en los diversos locales comerciales de la jurisdicción;

15a. Promover y apoyar el desarrollo cultural, artístico, deportivo y de recreación, para lo cual podrá coordinar con instituciones públicas o privadas afines;

16a. Prevenir y controlar la contaminación del medio ambiente en coordinación con las entidades afines;

17a. Contribuir al fomento de la actividad productiva y su comercialización, a través de programas de apoyo a actividades como la artesanía, microempresarias y productoras de la pequeña industria entre otros, en coordinación con organismos nacionales, regionales, provinciales y parroquiales;

18a. Colaborar y coordinar con la Policía Nacional, la protección, seguridad y convivencia ciudadana;

19a. Podrá planificar, organizar y regular el tránsito y transporte terrestre, en forma directa, por concesión, autorización u otras formas de contratación administrativa, en coordinación con los organismos de tránsito competentes, de acuerdo con las necesidades de la comunidad;

20a. Exigir y controlar que en toda obra pública o privada que suponga el acceso público, en los edificios públicos o privados, en los lugares que se exhiban espectáculos públicos y en las unidades de transporte público se diseñen, establezcan, construyan y habiliten accesos, medios de circulación e instalaciones adecuadas para personas con discapacidades; y,

21a. Ejercer el control de la venta en espacios y vías públicas de toda obra artística literaria, musical o científica, en cualquier formato, producida, reproducida o distribuida, que se encuentren protegidas por la Ley de Propiedad Intelectual.

De las Compañías de Economía Mixta

Art. 187.- La municipalidad podrá invertir recursos suyos para constituir, juntamente con aportes privados, compañías de economía mixta, para la prestación de nuevos servicios públicos o mejoramiento de los ya establecidos, o en otras actividades que estuvieren de acuerdo con las finalidades del municipio.

La constitución, organización, administración y funcionamiento de las compañías de economía mixta con aporte municipal, se regirán por las disposiciones de la Ley de Compañías y de esta Ley.

Art. 188.- Cuando se constituyan empresas de economía mixta, la presidencia será ejercida por un representante de la municipalidad, quien velará porque las decisiones del directorio no afecten el interés público ni contraríen las políticas y metas establecidas por el concejo.

De los impuestos

Art. 303.- Sin perjuicio de otros tributos que se hayan creado o que se crearen para la financiación municipal, se considerarán impuestos municipales los siguientes:

1. El impuesto sobre la propiedad urbana;
2. El impuesto sobre la propiedad rural;
3. El impuesto de alcabalas;

4. El impuesto sobre los vehículos;
5. El impuesto de matrículas y patentes;
6. El impuesto a los espectáculos públicos;
7. El impuesto a las utilidades en la compraventa de bienes inmuebles y plusvalía de los mismos; y,
8. El impuesto al juego.

Del impuesto sobre los vehículo

Art. 355.- Todo propietario de vehículos, sea persona natural o jurídica, deberá satisfacer el impuesto anual que se establece en esta Ley.

Comenzando un año se deberá el impuesto correspondiente al año, aún cuando la propiedad del vehículo hubiere pasado a otro dueño, quien será responsable si el anterior no lo hubiere pagado.

Art. 356.- La base imponible de este impuesto es el avalúo de los vehículos que consten registrados en el Servicio de Rentas Internas y en la jefatura provincial de tránsito correspondiente y la Comisión de Tránsito del Guayas.

Art. 359.- El impuesto se lo pagará en el cantón del domicilio del propietario.

Del Impuesto de Patentes Municipales

Art. 363.- Establécese el impuesto de patentes municipales que se aplicará de conformidad con lo que se determina en los artículos siguientes.

Art. 364.- Están obligados a obtener la patente y, por ende, el pago del impuesto de que trata el artículo anterior, todos los comerciantes e industriales que operen en cada cantón, así como los que ejerzan cualquier actividad de orden económico.

Art. 365.- Para ejercer una actividad económica de carácter comercial o industrial se deberá obtener una patente, anual, previa inscripción en el registro que mantendrá, para estos efectos, cada municipalidad. Dicha patente se deberá obtener dentro de los

treinta días siguientes al día final del mes en el que se inician esas actividades, o de los treinta días siguientes al día final del mes en que termina el año.

El concejo mediante ordenanza, establecerá la tarifa del impuesto anual en función del capital con el que operen los sujetos pasivos de este impuesto dentro del cantón. La tarifa mínima será de diez dólares de los Estados Unidos de América y la máxima de cinco mil dólares de los Estados Unidos de América.

Art. 366.- Cuando un negocio demuestre haber sufrido pérdidas conforme a declaración aceptada en el Servicio de Rentas Internas, o por fiscalización efectuada por la predicha entidad o por la municipalidad, el impuesto se reducirá a la mitad. La reducción será hasta de la tercera parte, si se demostrare un descenso en la utilidad de más del cincuenta por ciento en relación con el promedio obtenido en los tres años inmediatos anteriores.

De las tasas municipales

Art. 380.- Podrán cobrarse tasas sobre los siguientes servicios:

- a) Aferición de pesas y medidas;
- b) Aprobación de planos e inspección de construcciones;
- c) Rastro;
- d) Agua potable;
- e) Matrículas y pensiones escolares;
- f) Recolección de basura y aseo público;
- g) Control de alimentos;
- h) Habilitación y control de establecimientos comerciales e industriales;
- i) Servicios administrativos;
- j) Alcantarillado y canalización; y,

k) Otros servicios de naturaleza semejante a los antes mencionados.

Ley de Consultoría

Art. 5.- Para que una compañía nacional pueda ejercer actividades de consultoría, deberá estar constituido de conformidad con la Ley de Compañías.

Las Compañías consultoras nacionales solo pueden constituirse como compañías en nombre colectivo o de responsabilidad limitada y sus socios deberán reunir los requisitos establecidos en el artículo siguiente.

Las Compañías consultoras nacionales deberán establecer en sus estatutos, como su objeto social exclusivo, la prestación de servicios en uno o varios de los campos determinados en el artículo 1 de esta Ley.

Las personas jurídicas extranjeras, para ejercer actividades de consultoría, demostrarán que existen en el país de su constitución como compañías consultoras y se inscribirán en el Registro de Consultores, luego de domiciliarse en el Ecuador de conformidad con la Ley. Las compañías extranjeras que se hubieren registrado como consultoras no podrán ejercer en el país ninguna otra actividad que no sea la consultoría.

Las Universidades y Escuelas Politécnicas podrán también ejercer la consultoría, de conformidad con las disposiciones legales o estatutarias que normen su vida jurídica.

Art. 6.- Para que los consultores individuales, nacionales o extranjeros, puedan ejercer actividades de consultoría, deberán reunir los siguientes requisitos:

a) Tener título profesional conferido por un Instituto de Educación Superior del Ecuador, o del extranjero, en cuyo caso deberá estar revalidado en el país conforme a la Ley; y,

b) Cumplir con las leyes respectivas que regulan el ejercicio profesional.

Los consultores individuales extranjeros que sean contratados por compañías consultoras nacionales o extranjeras, deberán comprobar su calidad de profesionales, así como la experiencia en los campos de su especialización.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Acciones ordinarias: Títulos o valores que acreditan la posesión de una compañía, y asumen los últimos riesgos asociados con su propiedad. Su responsabilidad, está limitada a la cuantía de su inversión. Los propietarios de estas acciones tienen, en caso de liquidación de la empresa, un derecho residual sobre los activos de la compañía, después de que se hayan cancelado en su totalidad los derechos de todos los acreedores y los poseedores de acciones preferentes.

Acciones preferidas: Un tipo de instrumento de renta variable emitido por algunas compañías. A diferencia de las acciones ordinarias, las acciones preferentes pagan un dividendo definido.

Capital pagado: Es la parte del capital suscrito que los accionistas de la empresa han pagado completamente, y por consiguiente ha entrado en las arcas de la empresa

Capital suscrito: Capital efectivamente adquirido por los accionistas o público en general en caso de constitución de una sociedad o ampliación de capital.

Coadministración: Proceso que consiste en planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de las organizaciones cuyo propietario es externo al que ejerce la actividad de coadministrador.

Coadministrador: Persona o entidad externa a la empresa que administra conjuntamente con el propietario del negocio para mejorar la actividades del mismo.

Contribuyente: Persona natural o jurídica obligada a soportar patrimonialmente el pago de los tributos con el objetivo de financiar al Estado. En derecho tributario, se lo conoce como sujeto pasivo.

Declaraciones tributarias: Es el documento elaborado por el contribuyente en el cual da cuenta de la realización de hechos gravados, cuantía y demás circunstancias requeridas para la determinación de su impuesto.

Derecho residual: Aplicado a las acciones, son valores que acreditan a su poseedor a cobrar su dividendo cuando este excede de un determinado porcentaje.

Escritura pública: Documento en el cual se registran las funciones y los accionistas de una compañía, en forma oficial y autorizada; ésta se eleva ante notario público y se registra en el registro público de la Propiedad y el Comercio.

Estatuto social: Reglamento, ordenanza o conjunto de normas legales por las que se regula el funcionamiento de una entidad o de una colectividad.

Estigma: Atributo, condición o comportamiento que hace que su portador sea incluido en una categoría social hacia cuyos miembros se genera una respuesta negativa y se les ve como culturalmente inaceptables o inferiores.

Éxodo: Emigración o salida en masa de un pueblo del lugar en donde estaba para establecerse en otra región.

Gestión administrativa-financiera: Manejo óptimo de los recursos financieros, inversiones, personal, operaciones, mercado, producción, calidad, y rentabilidad de las microempresas.

Gravamen: carga, obligación, tributo o impuesto que se aplica a una persona, a un bien o al uso que se le da a éste.

Microcrédito: Pequeños préstamos realizados a prestatarios pobres que no pueden acceder a los préstamos que otorga un banco tradicional. Los microcréditos se facilitan especialmente en países en vías de desarrollo.

Microfinanzas: Provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos que les permiten iniciar o ampliar su propio emprendimiento y aumentar sus ingresos.

Microseguro: Productos que cubren riesgos básicos (cosechas, decesos, hogar, etc.) en países en vías de desarrollo a partir de pólizas que tienen primas muy bajas.

Minuta: Es el extracto o borrador que se hace de un contrato u otra cosa, anotando las cláusulas o partes esenciales, para copiarlo después y extenderlo con todas las formalidades necesarias para su perfección.

Renta variable: Valores en los que el flujo de futuros es incierto. Aquí están ubicadas las acciones, obligaciones convertibles y participaciones en fondos de inversión.

Riesgo asociado: Es la posibilidad de obtener resultados negativos durante el desarrollo de un proceso, trabajo o estudio.

SDE: Programa del sector público denominado “Servicios de Desarrollo Empresarial”.

Tercerización: Contratación de empresas para que desarrollen actividades especializadas, siempre que éstas asuman los servicios prestados por su cuenta y riesgo, cuenten con sus propios recursos financieros, técnicos o materiales, sean responsables por los resultados de sus actividades y sus trabajadores estén bajo su exclusiva subordinación.

Valor nominal: Valor de una acción que resulta de dividir el capital social entre el número de acciones de la empresa y representa una parte proporcional del capital de la sociedad.

2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis General

La inadecuada gestión administrativa-financiera de las microempresas, fomenta bajo desarrollo productivo en el sector microempresarial.

2.4.2 Hipótesis Particulares

- Por contar con limitados recursos financieros, a los microempresarios les resulta inconveniente invertir en el mejoramiento sus negocios.

- La cultura de conformismo de los microempresarios ocasiona una débil competitividad dentro del mercado.
- El reducido número de estudios sobre la situación actual de las microempresas origina escasa colaboración de las instituciones públicas y privadas al sector.
- La dificultad de los microempresarios para organizarse, incide en la inexistencia de una asociación específica que los respalde.
- La implementación de una compañía de gestoría microempresarial fortalecerá el desarrollo productivo del sector de la microempresa en Milagro.

2.4.3 Declaración de Variables

Variables Dependientes:

- Desarrollo productivo
- Inversión
- Competitividad
- Colaboración institucional
- Asociación

Variables Independientes

- Gestión administrativa-financiera
- Recursos financieros
- Cultura de conformismo
- Estudios
- Organización
- Compañía de gestoría microempresarial

2.4.4 Operacionalización de las Variables

Variable	Definición	Indicadores	Medio de verificación
Desarrollo productivo	Nivel de desempeño de microempresarios en el manejo de sus negocios.	Margen de utilidades.	Estados de Resultados.

Inversión	Empleo de capital en diversas actividades con el objetivo de incrementarlo.	Inversión en capacitación, publicidad e infraestructura.	Presupuesto de Inversión.
Competitividad	Capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores al menor precio, o sea con el menor costo de producción posible.	Incremento del número de clientes y del nivel de utilidades.	Número de facturas, Estado de Resultados.
Colaboración institucional	Permite a las microempresas recibir financiación y asesoría de instituciones públicas y privadas.	Instituciones agrupadas.	Convenios firmados entre instituciones.
Asociación	Organización formada por un grupo de microempresarios con el fin de apoyar sus actividades productivas.	Funcionamiento de la asociación.	Registro de Asociaciones de Milagro.
Gestión administrativa-financiera	Manejo óptimo de los recursos financieros, inversiones, personal, operaciones, mercado, producción, calidad, y rentabilidad de las microempresas.	Plan estratégico.	Documento del plan.
Recursos financieros	Medios con los que cuentan los microempresarios para hacer inversiones adicionales a su actividad comercial y que aporten con crecimiento.	Dinero en caja y banco.	Flujo de Caja.
Cultura de conformismo	Actitud generalizada de los propietarios de negocios por no exigirse mejoras o cambios.	Nivel de desempeño de microempresas.	Nuevas aplicaciones o programas.

Estudios	Investigaciones de la situación actual y necesidades futuras del sector microempresarial.	Estudios del sector de microempresas.	Estudios en: UNEMI, Municipio de Milagro, SENPLADES.
Organización	Coordinación de actividades de los integrantes del sector microempresarial con el propósito de aprovechar al máximo los elementos materiales, técnicos y humanos.	Estructura organizacional de las microempresas.	Organigrama Manual de funciones.
Compañía de geroría microempresarial	Compañía encargada de cooperar con la gestión de las microempresas en el área administrativa, contable, financiera y comercial, para alcanzar un óptimo desarrollo productivo.	Funcionamiento de la compañía.	Contrato de alquiler. Fotos de las oficinas.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL

La Investigación es un proceso que, mediante la aplicación del método científico, procura obtener información relevante y fidedigna, para entender, verificar, corregir o aplicar el conocimiento. Para llevar a cabo el proceso de investigación es importante destacar la metodología a utilizar, ya que por medio de ésta se obtienen resultados específicos y contundentes para la determinación de la factibilidad del tema en cuestión; por ello es necesario aplicar algún tipo de investigación, como se lo describe a continuación:

Investigación aplicada: Este tipo de investigación también recibe el nombre de empírica. Se caracteriza porque busca la aplicación o utilización de los conocimientos que se adquieren, como es el caso del diseño del proyecto, en el que los autores del mismo están poniendo en práctica los conocimientos adquiridos sobre investigación para determinar la factibilidad en la creación de una gestora microempresarial.

Investigación exploratoria: Se realiza con el propósito de destacar los aspectos fundamentales de una problemática determinada y encontrar los procedimientos adecuados para elaborar una investigación posterior. Este tipo de estudio es el que se realiza antes de iniciar el diseño de proyecto, mediante el cual se determinan las

necesidades de los microempresarios y se identifica la problemática que se investigará posteriormente.

Investigación explicativa: Aquella que tiene relación causal; no sólo persigue describir o acercarse a un problema, sino que intenta encontrar las causas del mismo. Tal es el caso de la problematización en los cuales no solo se identificó el problema central, sino también sus principales causas y efectos.

Investigación descriptiva: Comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos. La investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hecho, y su característica fundamental es la de presentación correcta. Usada para determinar la población, muestra, y características de los encuestados y entrevistados del sector microempresarial.

Investigación correlacional: Tipo de estudio que persigue medir el grado de relación existente entre dos o más conceptos o variables. Después de la tabulación de las encuestas a los microempresarios, es necesaria la presentación de los resultados por medio de gráficos y tablas en los cuales se relacionan una pregunta con otra para definir con exactitud las necesidades del sector.

Investigación bibliográfica: Este tipo de investigación es la que se realiza, apoyándose en fuentes de carácter documental, esto es, en documentos de cualquier especie, ya sea en libros, revistas o periódicos, que para el caso del presente proyecto se lo aplica en la elaboración del Marco Referencial y Conceptual.

Investigación de campo: Este tipo de investigación se apoya en informaciones que provienen de entrevistas, cuestionarios, encuestas y observaciones que se llevan a cabo en el presente proyecto.

Investigación cuantitativa: Utiliza predominantemente información de tipo cuantitativo directo, es decir, proporciona información en cifras exactas para tener un idea clara de lo que se investiga, como es el caso de los resultados de las encuestas por medio de su tabulación y presentación.

Investigación cualitativa: Describe sucesos complejos en su medio natural, con información preferentemente cualitativa, como lo reflejan los resultados de la entrevista que se realiza a empresarios, directores y altos ejecutivos que se desenvuelven dentro del sector de la microempresa. También se considera dentro de esta investigación el análisis de los resultados de las encuestas.

Investigación histórica: Trata de la experiencia pasada; se aplica no sólo a la historia sino también a las ciencias de la naturaleza, al derecho, la medicina o cualquier otra disciplina científica. El investigador cuenta con fuentes primarias y secundarias. Este tipo de investigación ha sido utilizada para la elaboración del marco teórico, específicamente en los antecedentes históricos y referenciales del proyecto.

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1 Características de la población

En el cantón Milagro están asentados un total de 5099 establecimientos económicos, cuyos negocios están dedicados mayoritariamente a la actividad comercial, y la mayoría de sus propietarios poseen bajo grado de educación. La tendencia de estos negocios es actuar conforme a los cambios que realiza la competencia, pocos son los que estructuran planes de mejora o buscan oportunidades para aprovecharlas. Su nivel de emprendimiento es bajo ya que su escasa educación y empuje les imposibilita generar fuentes de crecimiento y desarrollo. Son pocos los impuestos que generan al cantón, ya que casi la mitad no están registrados formalmente, el 57% poseen RUC.

3.2.2 Delimitación de la población

Para este estudio, tal y como lo menciona el título del mismo, se toma como población definitiva, todas las microempresas de la zona comercial del cantón. Esta zona está comprendida entre las calles: Olmedo, Chile, García Moreno, 5 de Junio, 24 de Mayo, Guayaquil, Calderón, 12 de Febrero, Rocafuerte, 9 de Octubre, Pedro Carbo, Torres Causana, Vargas Torres, Bolívar, 10 de agosto, Ernesto Seminario y Chiriguaya. Los datos de la población han sido obtenidos en el Censo 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

3.2.3 Tipo de muestra

Es importante describir que para realizar las encuestas, es necesario identificar el número exacto de microempresarios que van a ser elegidos, por ello se decidió para efectos del trabajo, utilizar el muestreo no probabilístico ya que este requiere menos costos, y se procura seleccionar a los sujetos siguiendo determinados criterios, procurando que la muestra sea representativa. El muestreo no probabilístico cuenta con varias clasificaciones, pero la más recomendable para este estudio, es el muestreo casual o incidental, el cual se trata de un proceso en el que el investigador selecciona directa e intencionadamente los individuos de la población. Procedimiento elegido debido a que permite utilizar como muestra los individuos a los que se tiene fácil acceso.

3.2.4 Tamaño de la muestra

Siendo finita población del sector microempresarial en la zona comercial de Milagro, es necesario aplicar la siguiente fórmula para determinar el tamaño de la muestra:

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N-1)E^2}{z^2} + pq}$$

Donde:

n = tamaño de la muestra

N = tamaño de la población

p = posibilidad de que ocurra un evento, p = 0,5

q = posibilidad de no ocurrencia de un evento, q = 0,5

E = error, se considera el 5%; E = 0,05

Z = nivel de confianza, que para el 95%, Z = 1,96

El tamaño de la muestra para el proyecto de estudio, es:

$$N = \frac{5099 (0,5)(0,5)}{(5099-1)0,05^2 + (0,5)(0,5)}$$

$$N = \frac{5099 (0,5)(0,5)}{1,96^2}$$

$$N = 357.31$$

3.2.5 Proceso de selección

Se ha elegido el muestreo no probabilístico ya que resulta más fácil y menos costoso al momento de identificar el sector que será encuestado. El muestreo casual o incidental permite tomar de toda la población, según el tamaño de la encuestas a los microempresarios a los cuales se tenga mayor acceso ya que, por sus constantes actividades, muchos no cuentan con disponibilidad de tiempo.

La muestra consta de 357 microempresas, las mismas que se dividirán entre el sector comercial, industrial y de servicios, en 40%, 33% y 27% respectivamente. Lo que quiere decir que, 143 establecimientos pertenecerán al sector comercial, 118 al sector de servicios y 96 al sector industrial. Esta distribución resultó de un cálculo por personas localizadas en estos sectores, con datos obtenidos del Censo de Población y Vivienda 2010, que consistió en obtener el porcentaje de representatividad de cada sector, según el número de personas dedicadas a estas funciones. En el Ecuador existen 14.192 personas dedicadas al comercio, 11.665 a servicios y 9.801 a la industria; resultando un total de 35.658 pobladores ocupados en específicas ramas de actividad. De allí se obtuvo el porcentaje y se lo adaptó al número de la muestra (357 microempresarios).

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

3.3.1 Métodos Teóricos

Método Lógico: También conocido como Analogía, es una comparación y relación entre varias razones, basándose en la existencia de las semejanzas entre unos y otros. Este método ha sido utilizado en la elaboración de Antecedentes Referenciales del

proyecto ya que se tomó varias compañías similares a la que plantea este estudio, para realizar un análisis organizacional y obtener dirección.

Método inductivo-deductivo: Acepta la existencia de una verdad externa y demanda la capacidad del hombre para descubrirla mediante sus sentidos para asimilarla y procesarla por medio de su inteligencia, como se lo realiza en el planteamiento del problema existente en el desarrollo productivo del sector microempresarial.

Método analítico-sintético: Constituye una unidad dialéctica en la actividad científica. Cuando se utiliza el análisis sin llegar a la síntesis, los conocimientos no se comprenden verdaderamente y cuando ocurre lo contrario el análisis arroja resultados ajenos a la realidad. Tanto la Fundamentación Científica como las Conclusiones, Recomendaciones e incluso la sustentación de la investigación han sido determinadas por este método.

Método dialéctico: Mediante este método se describe la historicidad de los hechos y fenómenos del entorno, mediante concepciones transformadoras. Constituye el diálogo efectuado con los profesionales durante el desarrollo de la Entrevista.

Método hipotético-deductivo: Este método se aplica cuando el investigador formula una hipótesis y después, a partir de inferencias lógicas deductivas, arriba a conclusiones particulares, tal cual se lo efectuó, en la creación de la hipótesis general y particulares del estudio a las microempresas. También se utiliza para la verificación de las hipótesis.

Método histórico-lógico: Este método relaciona las diversas etapas de los fenómenos cronológicos a fin de determinar su evolución en el proceso investigativo y que es pertinente revelar su historicidad, desarrollo y nexos o conexiones fundamentales. Método base para la realización de Antecedentes históricos.

3.3.2 Métodos Empíricos

Observación

Como técnica de investigación, ésta tiene mucha aceptación dentro de las diferentes ciencias y empleada en algunos campos de acción, siendo de mucha utilidad para analizar el comportamiento de las personas en sus actividades de grupo o como parte de una organización, estudiar hechos, casos, fenómenos, acciones, situaciones, etc. cuya información es de suma importancia y de amplio interés para recopilar información utilizada dentro del desarrollo de la investigación.

Para iniciar el desarrollo de la investigación fue necesario aplicar la técnica de la observación ya que fue uno de los instrumentos más importantes para definir la situación de los microempresarios y sus negocios, y descubrir la posibilidad de invertir dentro del mismo para solucionar las falencias existentes.

3.3.3 Técnicas e Instrumentos

La encuesta

En esta técnica de adquisición de información de interés sociológico, es donde se emplea un cuestionario elaborado previamente que consta de nueve preguntas, con el cual se orienta el estudio sobre el desarrollo productivo microempresarial hacia la obtención de datos, contando para esto con un conjunto de personas seleccionadas de manera anticipada mediante el empleo de una muestra en referencia de la población objeto de estudio.

La entrevista

Consta de la interrelación entre el investigador y las personas que componen el objeto de estudio, es decir, los profesionales, directivos y entendidos en el área microempresarial. El propósito de esta técnica es conferenciar, de manera formal, sobre la productividad del sector y, a la vez, reunir datos. Los resultados logrados en la entrevista dependen en gran medida del nivel de comunicación entre el investigador y los entrevistados. Por medio de este método también se trata de direccionar el estudio.

El muestreo

Es el subconjunto de la población de microempresarios del cantón. La representatividad de la muestra radica en que, en el grupo se encuentran aquellos elementos que se convierten en el objeto de estudio, con los cuales se toma decisiones dentro de la investigación tratada, y a su vez se analizan o estudian cierto sector. Se ha definido utilizar el muestreo casual o incidental ya que facilita la recolección de datos en el campo de investigación, porque se encuesta y entrevista a aquellas personas a las que se puede acceder fácilmente y de las que obtiene la información que se precisa.

3.4 PROPUESTA DE PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

Una vez realizado el proceso de recolección de datos mediante encuestas y entrevistas, es importante definir el tratamiento para la información obtenida, la cual se procesará estadísticamente en el programa Microsoft Excel, que ofrece la opción de correlacionar diversas preguntas de tal manera que brinda la posibilidad de presentar un análisis más extenso y preciso.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Si bien es cierto, al inicio de la presente investigación se establecieron supuestos de la situación en la que se encuentra el sector microempresarial, ahora, una vez efectuada la investigación de campo y procesada la información obtenida en la misma, queda por sentado que dicho sector cuyas potencialidades son altas, posee un desventajoso desarrollo productivo.

Los microempresarios conocen muy poco sobre técnicas administrativas y las que conocen son aplicadas en menor grado. Su nivel de gestión financiera, está considerado por ellos mismos como regular, debido a que no aplican optimización de recursos y tienen un muy lejano concepto de ahorro e inversión.

Una herramienta efectiva de inversión para la mejora del talento humano es la capacitación pero para los microempresarios este instrumento resulta, más que una inversión, un gasto en el cual se dificulta la asignación de recursos debido a su limitación financiera y a su preferencia de inversión en actividades directamente relacionadas con las ventas o hasta incluso personales.

La competitividad en el sector microempresarial tal y como se lo supuso, se califica como débil; los propietarios de micronegocios se desempeñan en un ambiente de conformismo tan impresionante que día a día llevan a cabo las mismas actividades, sin emprender, innovar o mejorar las ya existentes. Parece mentira, pero con tantas posibilidades existentes que podrían ser aprovechadas al máximo, los microempresarios alegan su mal estado exclusivamente por factores externos.

Al hablar de factores externos que otorguen valor al sector microempresarial, se concluye que, en el cantón son escasas las instituciones que destinan apoyo económico, técnico o administrativo a los negocios, ni siquiera existen estudios sobre las necesidades básicas del sector. En cuanto al ámbito organizacional, los microempresarios no cuentan con una asociación o gremio específico que los respalde y dirija en su gestión, debido a su falta de coordinación individual y colectiva.

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

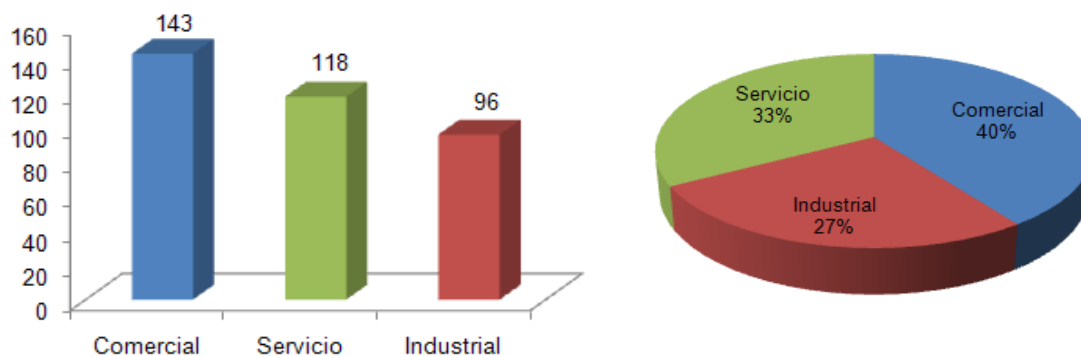
Encuesta

Tal y como se lo estableció en la muestra, al ejecutar encuestas en el sector comercial, se cumplió el objetivo de recabar información de los micronegocios dedicados a actividades comerciales, industriales y de servicios:

Cuadro 2. Tipo de actividad

Actividad	Total	Total relativo
Comercial	143	40%
Servicio	118	33%
Industrial	96	27%
Total general	357	100%

Gráfico 1. Tipo de actividad de las microempresas

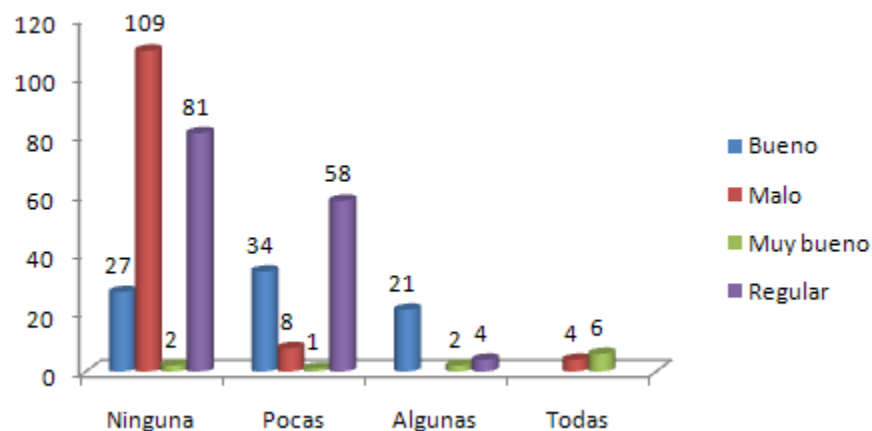


Como lo revelan los resultados de las encuestas, fueron 143 microempresas pertenecientes a la actividad comercial, seguidas de 118 del área de servicios y 96 industriales, representando el 40%, 33% y 27% respectivamente, las que aportaron información relevante a la investigación.

Cuadro 3. Gestión administrativa-financiera de las microempresas

Manejo finanzas						
Herramientas administrativas	Bueno	Malo	Muy bueno	Regular	Total general	Total relativo
Ninguna	27	109	2	81	219	61%
Pocas	34	8	1	58	101	28%
Algunas	21		2	4	27	8%
Todas		4	6		10	3%
Total general	82	121	11	143	357	100%
Total relativo	23%	34%	3%	40%	100%	

Gráfico 2. Gestión administrativa-financiera y herramientas administrativas de las microempresas

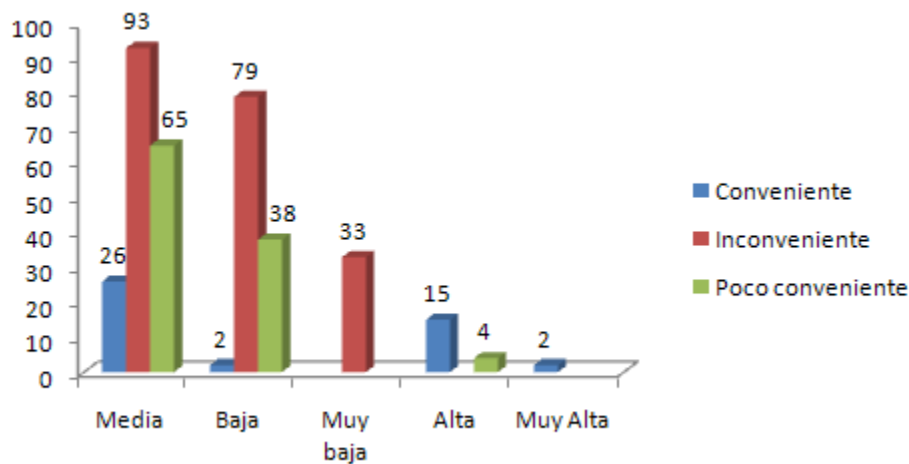


El 61% de los encuestados afirmaron no aplicar ninguna herramienta administrativa en el manejo de su negocio, debido a su falta de conocimiento y empirismo en el mismo. De la misma manera, se comprobó que el manejo de finanzas es en su mayoría regular, todo esto fue un factor determinante para la existencia de baja productividad en el sector microempresarial, ya que tan solo el 3% lleva a cabo procesos administrativos amplios y manejo de recursos financieros eficientes.

Cuadro 4. Inconveniencia en inversión por recursos limitados
Conveniente invertir

Nivel finanzas	Conveniente	Inconveniente	Poco conveniente	Total general	Total relativo
Media	26	93	65	184	52%
Baja	2	79	38	119	33%
Muy baja		33		33	9%
Alta	15		4	19	5%
Muy Alta	2			2	1%
Total general	45	205	107	357	100%
Total relativo	13%	57%	30%	100%	

Gráfico 3. Inconveniente en inversión por recursos limitados y nivel de finanzas

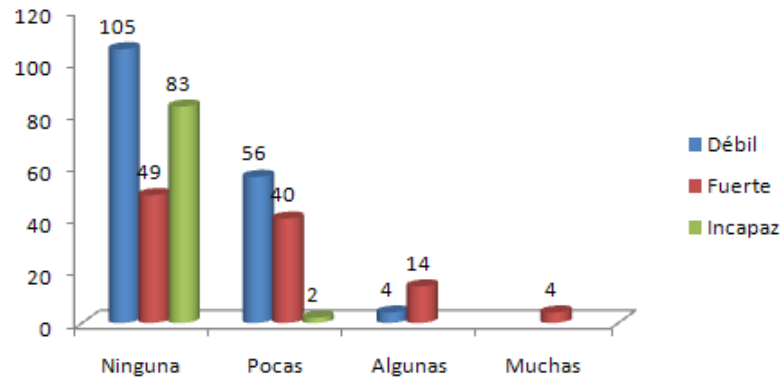


En cuanto al deseo de los microempresarios por invertir en el desarrollo del talento humano, infraestructura y publicidad, mostraron gran negativa debido a que aseguran contar con recursos financieros limitados, y por más que lo deseen, resulta imposible esta asignación de valores. Solo el 13% considera conveniente invertir y eso se debe a que en su mayoría cuentan con niveles monetarios de medios a altos. Son 205 microempresarios los que catalogan inconveniente dicha inversión.

Cuadro 5. Falta de competitividad por conformismo
Nivel de competencia

Emprendimiento	Débil	Fuerte	Incapaz	Total general	Total relativo
Ninguna	105	49	83	237	66%
Pocas	56	40	2	98	27%
Algunas	4	14		18	5%
Muchas		4		4	1%
Total general	165	107	85	357	100%
Total relativo	46%	30%	24%	100%	

Gráfico 4. Falta de competitividad y emprendimiento

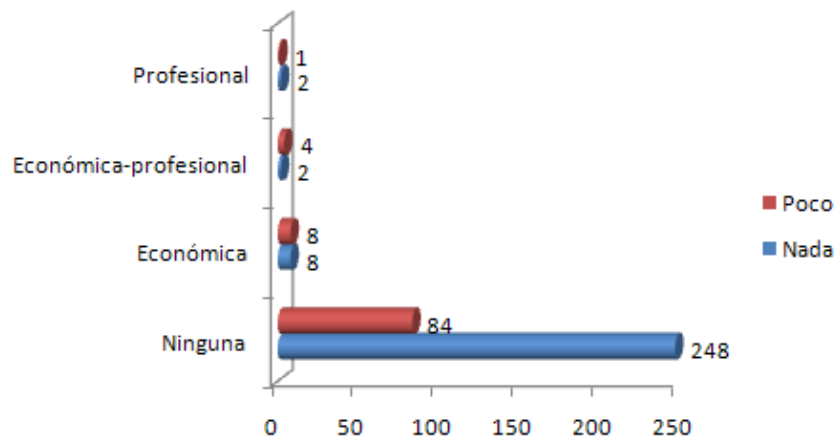


Cuando a cada microempresario se le preguntó si estaba emprendiendo alguna actividad que otorgue evolución a la productividad de sus negocios, el 66% contestó “ninguna”, lo que refleja en ellos una cultura de conformismo tan alta que causa bajo rendimiento, como lo muestra el 70% de microempresarios que se sientan débiles e incapaces de hacerle frente a las amenazas del mercado.

Cuadro 6. Escasas instituciones interesadas por limitados estudios del sector

Colaboración externa	Estudios		Total general	Total relativo
	Nada	Poco		
Ninguna	248	84	332	93%
Económica	8	8	16	4%
Económica-profesional	2	4	6	2%
Profesional	2	1	3	1%
Total general	260	97	357	100%
Total relativo	73%	27%	100%	

Gráfico 5. Colaboración externa para las microempresas



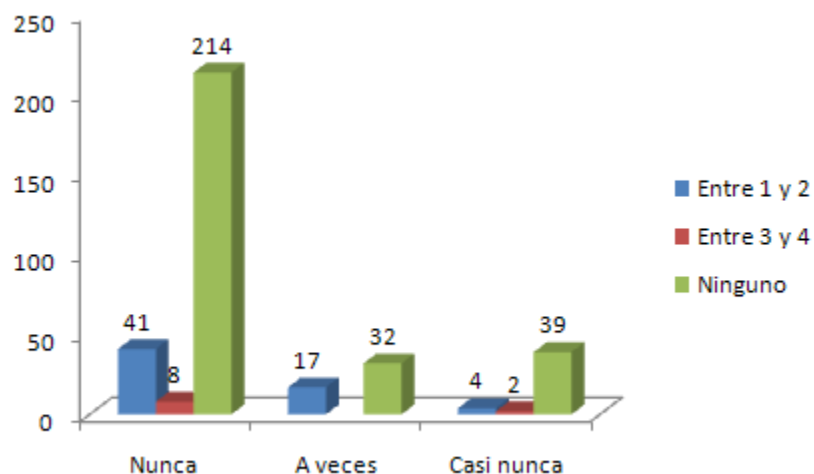
Se propuso preguntar a los encuestados, si conocían sobre estudios referentes al sector microempresarial, otorgando tres opciones de respuesta: “Mucho”, “Poco” y “Nada”, pero como se observa en el cuadro 6, la alternativa “Mucho” no consta, debido a que el 73% de los microempresarios no tiene conocimiento sobre ningún estudio e investigación acerca de las necesidades o potencialidades del mercado y son 27% los que dicen conocer poco, a pesar de no haber recibido ninguna colaboración externa de parte de alguna institución.

El apoyo a los microempresarios es cada vez menos evidente, siendo que de los 357 encuestados solo 25, o lo que es igual 7%, han recibido ayuda de tipo económica y profesional; el 93% representado por 332 propietarios de micronegocios, continua esperando.

Cuadro 7. Inexistencia de organización y asociación específica

Organización microempresarios	Asociación existente			Total general	Total relativo
	Entre 1 y 2	Entre 3 y 4	Ninguno		
Nunca	41	8	214	263	74%
A veces	17		32	49	14%
Casi nunca	4	2	39	45	13%
Total general	62	10	285	357	100%
Total relativo	17%	3%	80%	100%	

Gráfico 6. Inexistencia de organización individual y colectiva

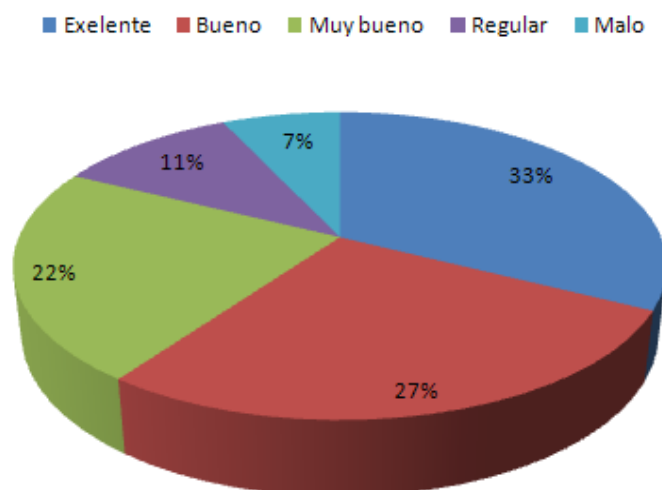


Al referirse a la organización de los microempresarios, se comprobó que entre ellos existe una gran deficiencia al momento de coordinar actividades entre sí o clasificar funciones internas. La mayoría de micronegociantes nunca se ha organizado, esto es el 74%, debido en gran medida a la inexistencia de una asociación, gremio o institución que lidere al grupo en búsqueda de mejores oportunidades, como lo aseguran 285 microempresarios.

Cuadro 8. Creación de Empresa de Consultoría Microempresarial

Compañía de gestoría microempresarial	Total	Total relativo
Exelente	116	32%
Bueno	98	27%
Muy bueno	80	22%
Regular	38	11%
Malo	25	7%
Total general	357	100%

Gráfico 7. Creación de empresa consultora de microempresas



Para los microempresarios es necesaria la existencia de una compañía u organización que organice su actividades de manera individual y colectiva, tal es el caso que 294 de los encuestados respaldan esta propuesta, con el fin de alcanzar el desarrollo productivo que los participantes del sector microempresarial tanto anhelan.

Entrevista

Para tener una idea clara de la importancia que tiene el desarrollo de este proyecto, se entrevistó a profesionales y personas con experiencia en el sector comercial de Milagro. A continuación se dan a conocer las respuestas e inquietudes que presentaron algunas de las personalidades entrevistadas:

Sr. Roberto Santur (Presidente de la Cámara de Comercio de Milagro)

1. Actualmente, ¿Cómo se encuentra el sector microempresarial del cantón Milagro?

En realidad se encuentra mal, debido a que no ha habido capacitación y los microempresarios la necesitan para poder ser verdaderos emprendedores que hagan productivo al cantón porque son ellos el motor del desarrollo.

2. ¿Tiene conocimiento de la existencia de instituciones del sector público y privado que están trabajando para el desarrollo de las microempresas en el cantón?

No, ninguno, porque cuando se los realiza no llegan, además los microempresarios necesitan no solo capacitación sino también créditos. Es importante otorgar estos créditos pero capacitando al microempresario para que pueda devolverlos. La municipalidad debería colaborar con este sector ya que cuenta con los recursos.

3. ¿Considera usted que, en la actualidad Milagro cuenta con estudios e investigaciones que muestran la necesidad del sector microempresarial?

No existe ningún estudio que demuestre la necesidad de los microempresarios ya que ellos trabajan a la buena de Dios. Ni los bancos, ni la universidad se preocupa por ellos.

4. ¿Considera necesario que se le preste, mayor atención al sector microempresarial milagreño?

Es necesario porque el microempresario no invierte debido al exceso de pagos, impuestos y leyes. Nadie quiere invertir.

5. ¿Cree usted que, a los microempresarios de la localidad les agradecería la colaboración en la administración de sus negocios?

Si. Sería grandioso para que sean competitivos. Sería beneficioso para los estudiantes que están a punto de convertirse en profesionales, estar donde las papas queman para que vean la realidad del microempresario.

6. Desde su punto de vista, ¿Es necesario que exista una compañía dedicada a direccionar y aportar con el desarrollo productivo de las microempresas?

Si. Pero en el caso de que sea gratuito porque al microempresario no le agrada pagar. Sería bueno que la compañía sirva de intermediaria para capacitarlos y que obtengan créditos, ya que ellos tienen la mentalidad de recibir beneficios antes que cualquier cosa, deben tener la seguridad de que van a ganar.

Ing. Mayra Trujillo (Servidora pública de SENPLADES)

1. Actualmente, ¿Cómo se encuentra el sector microempresarial del cantón Milagro?

Considero que esta más o menos, ya que hay desorganización y creo que los microempresarios podrían crecer si se desarrollaran mejor. Sería necesario que cambien su cultura.

2. ¿Tiene conocimiento de la existencia de instituciones del sector público y privado que están trabajando para el desarrollo de las microempresas en el cantón?

En realidad no, lo único que se es que quizás, con el nuevo plan de desarrollo y ordenamiento territorial que esta haciendo el municipio, quizás lo puedan considerar.

3. ¿Considera usted que, en la actualidad Milagro cuenta con estudios e investigaciones que muestran la necesidad del sector microempresarial?

Estudios completos no hay, pero lo que si existen son datos estadísticos que de una u otra manera aportan en algo para investigadores o interesados en las microempresas.

4. ¿Considera necesario que se le preste, mayor atención al sector microempresarial milagreño?

Si ya que si Milagro será considerado como sede administrativa, entonces debe comportarse a la altura y organizarse de tal manera que demuestre que merece haber sido tomado en cuenta para concentrar a las instituciones importantes y representativas del Estado.

5. ¿Cree usted que, a los microempresarios de la localidad les agradecería la colaboración en la administración de sus negocios?

Quizás si, pero habría que explicarles bien el tipo de ayuda para que no lo mal interpreten, ya que por su situación son un poco desconfiados.

6. Desde su punto de vista, ¿Es necesario que exista una compañía dedicada a direccionar y aportar con el desarrollo productivo de las microempresas?

Sería bueno, pero repito, hay que empaparlos bien del asunto para que se den cuenta que es algo que al contrario de perjudicarlos los va a beneficiar.

Criterio personal

Al revisar las respuestas e inquietudes que dieron las personas entrevistadas, es necesario hacer un análisis del mismo y luego dar un criterio personal:

Pregunta 1: Ambas personas coinciden en que el sector microempresarial esta mal y necesita organizarse para crecer.

Lo que a criterio personal se agregaría sería que, no solo falta organización en ese sector sino también hacer que los microempresarios dejen a un lado los prejuicios y se lancen a lograr un desarrollo.

Pregunta 2: Según los entrevistados, no tienen conocimiento de la existencia de instituciones que estén trabajando por los microempresarios. Alegan que nadie se interesa por ellos y que la municipalidad debería hacerse cargo.

Estamos totalmente de acuerdo, ya que gran parte de culpa tiene el sector público de que los microempresarios no avancen.

Pregunta 3: Tanto para el presidente de la Cámara de Comercio como para la servidora pública, en Milagro no hay estudios que muestren la necesidad del mercado.

Si bien es cierto, solo basta mencionar que para desarrollar esta investigación tuvimos que generar la información que se necesitaba ya que nadie contaba con ella.

Pregunta 4: Los entrevistados mostraron un notorio interés porque se le preste mayor atención a los microempresarios ya que hasta ahora prácticamente están abandonados.

Este grupo que es muy importante para la economía del cantón no debe ser dejado de lado porque sino sería imposible alcanzar el desarrollo.

Pregunta 5: Ambos afirman que a los microempresarios les agradaría colaboración, pero es necesario que se les explique de qué se trata la misma.

Sería importante que hacerles conocer a los microempresarios que muchas veces es necesario contar con apoyo externo, si se pretende evolucionar.

Pregunta 6: El presidente de la Cámara de Comercio esta de acuerdo con la creación de una compañía pero que se enfoque como punto principal en servir de intermediaria para la obtención de créditos y capacitación para los microempresarios. Mientras que la servidora pública alegó que sería bueno pero siempre y cuando se les informe el fin de esta compañía.

Es necesario contemplar la posibilidad no solo de colaborar en la gestión administrativa, contable y financiera de los microempresarios, sino también en influir o colaborar para que reciban créditos y los administren de tal manera que puedan devolverlos.

4.3 RESULTADOS

Con esta investigación, los microempresarios corroboraron lo que desde el principio, se alegaba. Sus niveles de productividad están por debajo de lo normal, debido a la aplicación de actividades empíricas lejanas a la realidad empresarial. Muchos negocios

están sobreviviendo, mientras que otros experimentan una posición media debido a su falta de emprendimiento e iniciativa. Su grado de posesión de recursos financieros oscila entre bajos y medios, pudiendo experimentar altos niveles de flujo de dinero debido a la existencia de innumerables necesidades insatisfechas en la población.

En el sector existe alto potencial de mejora no solo a nivel individual sino también colectivo, pero por falta de organización, coordinación y respaldo, el rendimiento de los microempresarios es bajo y su desarrollo lento.

Uno de los aspectos que más impacta en el sector de la microempresa es la cultura de conformismo y la no búsqueda de valores agregados que aporten evolución a los negocios. Los microempresarios lejos de ser competitivos se han vuelto repetitivos, desechando las oportunidades brindadas por otros sectores, como el financiero, que teniendo la disposición de otorgar créditos productivos no los colocan por la poca confianza generada por microempresas gestionadas de esta manera.

Si se aprovechan todas las oportunidades aún no vistas por los micronegociantes de seguro el crecimiento conjuntamente con el desarrollo llegará y al fin será un hecho eficiente la aplicación de los cuatro pasos de la administración: planificación, organización, dirección y control; y demás herramientas creadas con el objetivo de incrementar valor a cada empresa, sea grande o pequeña.

4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Hipótesis	Verificación
La inadecuada gestión administrativa-financiera de las microempresas, fomenta bajo desarrollo productivo en el sector microempresarial.	De acuerdo a las preguntas 1 y 2 de la encuesta aplicada a microempresarios, se comprobó la existencia de inadecuada gestión administrativa-financiera en sus negocios.
Por contar con limitados recursos financieros, a los microempresarios les resulta inconveniente invertir en el mejoramiento sus negocios.	Queda verificada la presente hipótesis con los resultados obtenidos en las preguntas 3 y 4, donde se muestra poco deseo de invertir debido a la limitación de recursos.

<p>La cultura de conformismo de los microempresarios ocasiona una débil competitividad dentro del mercado.</p>	<p>La mayoría de microempresarios llegó a la conclusión de ser débiles al momento de competir en el mercado y que experimentan un notable conformismo, según las preguntas 5 y 6 de la encuesta.</p>
<p>El reducido número de estudios sobre la situación actual de las microempresas origina escasa colaboración de las instituciones públicas y privadas al sector.</p>	<p>En Milagro son contados y hasta a veces desconocidos los estudios referentes al sector y la falta de colaboración externa, tal cual lo establecen las respuestas a las preguntas 7 y 8.</p>
<p>La dificultad de los microempresarios para organizarse, incide en la inexistencia de una asociación específica que los respalde.</p>	<p>Con las preguntas 9 y 10 queda comprobado que a los microempresarios les resulta difícil organizarse y necesitan una institución que los ayude.</p>
<p>La implementación de una compañía de gerencia microempresarial fortalecerá el desarrollo productivo del sector de la microempresa en Milagro.</p>	<p>Al proponer a los microempresarios la creación de una compañía que colabore con su fortalecimiento, la aceptación fue mayoritaria comprobada con la pregunta 11 de la encuesta.</p>

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

Estudio de prefactibilidad para la implementación de una empresa de consultoría microempresarial en el cantón Milagro.

5.2 FUNDAMENTACIÓN

Constitución de una compañía

Requerimientos con los cuales se debe cumplir para la creación de una empresa:

Lo primero que debe hacerse es, reservar el nombre de la compañía en la Superintendencia de Compañías; para pasar luego a la elaboración de la minuta, la que contendrá el contrato constitutivo, el estatuto social y la integración de capital. Debe llevar la firma de un abogado.

Los socios deberán entonces depositar los aportes en numerario en una cuenta especial de 'Integración de Capital', abierta en un banco, a nombre de la compañía en formación. El certificado de depósito emitido por el banco, con el detalle del aporte que corresponda a cada socio, se adjuntará a la escritura de constitución.

Luego se presentará en una Notaría para que se eleve a escritura pública; Si se aportan bienes muebles o inmuebles serán avaluados por los socios o peritos designados por ellos. El avalúo también se agregará a la escritura.

Entonces se redactará la solicitud de aprobación de la constitución de la compañía, dirigida al Superintendente de Compañías, adjuntando tres copias certificadas de la escritura. Con lo cual se logra la aprobación, mediante resolución expedida por la Superintendencia de Compañías.

Para que el mercado conozca de la nueva compañía se hace la publicación del extracto de la escritura en uno de los periódicos de amplia circulación en el Cantón de domicilio de la compañía.

Una vez el Notario que autorizó la escritura de constitución toma nota al margen de la matriz de dicho instrumento del contenido de la resolución aprobatoria; se acude al municipio donde se tramitará la Patente Municipal.

Es importante que la compañía esté Afiliada a la Cámara de la Producción de acuerdo con el objeto social de la empresa, porque así obtendrá un respaldo extra que de otra manera, el mercado, puede resultar inseguro para esta.

Ahora bien, se hace inscripción en el Registro Mercantil de la escritura y de la Resolución de la Superintendencia de Compañías y luego la emisión e inscripción de los nombramientos de los representantes legales en el Registro Mercantil.

En resumen, para constituir una compañía es necesario cumplir con el siguiente procedimiento:

- Registro de Nombre Comercial
- Redacción de Estatutos Sociales: Realizados por acto privado o por acto auténtico.
- Lista de suscriptores y estado de pago de las acciones
- Declaración Jurada ante un notario sobre el pago de las acciones, en caso de ser mediante acto privado
- Asamblea Constitutiva

- En caso de existir aportes en naturaleza, informe del comisario de los aportes
- Segunda Asamblea Constitutiva
- Pago de impuesto directo por constitución de compañía
- Registro Mercantil e inscripción de los documentos constitutivos
- Pago de impuesto sobre documentos
- Obtención del Registro Nacional de Contribuyente y de Tarjeta Tributaria

Tipos de compañía

Las compañías de comercio establecidas por la legislación ecuatoriana son: Compañía en nombre colectivo; Compañía en comandita simple; Compañía en comandita por acciones; Compañía de responsabilidad limitada; Compañía anónima; Compañía de economía mixta; y reconoce además, Compañía accidental o cuentas en participación.

El número de personas con las cuales se puede iniciar una empresa o negocio legalmente en el Ecuador depende del tipo de sociedad que se requiera. En el caso de las dos compañías más comunes en el Ecuador, es decir, las compañías anónimas y limitadas, se constituyen con un mínimo de 2 accionistas.

El capital mínimo para constituir una sociedad anónima es de \$800, pero el capital pagado deberá ser de por lo menos una cuarta parte, y el saldo deberá integrarse en un plazo máximo de 2 años. Por otro lado, el capital mínimo para constituir una compañía limitada es de \$400. Sin embargo el capital pagado deberá ser de por lo menos el 50% y el saldo deberá integrarse en el plazo máximo de un año.

Características del microempresario

El empresario se caracteriza por ser:

- Emprendedor
- Perseverante
- Organizado
- Independiente
- Dinámico
- Innovador

Tiene una idea peculiar del mundo y de las personas que lo rodean. Disfruta con lo que hace. Es una persona que reacciona a las circunstancias, en tanto que otros suelen conformarse con las condiciones socioeconómicas imperantes. Uno de sus fines primordiales es obtener utilidades. Su labor lo beneficia tanto a él mismo como a la comunidad al crear fuentes de empleo, por modestas que éstas sean. Utiliza su intuición, ya que no suele tener educación formal relacionada con su actividad. Recurre a amigos para plantear sus dudas, aunque su principal consejero es la experiencia. Financia sus operaciones en forma interna pues considera que los créditos bancarios son muy onerosos para su economía, que los trámites bancarios son demasiado largos y complicados. Trata de no exponer sus proyectos a riesgos innecesarios, pero asume los riesgos naturales de la empresa. Tiene un gran espíritu de superación.

5.3 JUSTIFICACIÓN

El cantón Milagro con el paso de los años ha presenciado una serie de factores que directa o indirectamente lo benefician, tal es el caso de la aparición y crecimiento de las microempresas. El ciudadano ha identificado oportunidades por medio de las cuales sustentar su economía sin necesidad de trabajar bajo dependencia, pero el problema no radica en ello, sino en que al abrirse camino en el mundo empresarial muchos creen que solo es necesario desearlo.

Si bien es cierto, la iniciativa es el punto de partida para el emprendimiento pero va de la mano con el conocimiento teórico y práctico del mercado y sus componentes. Y fue de allí donde surgieron falencias que ahora detectamos.

La gran mayoría de microempresarios emprendieron sus negocios con conocimientos básicos de compra y venta, o por lo menos así lo demuestra el tipo de administración que en el mejor de los casos ejecutan.

La limitación de recursos financieros en las microempresas ha logrado que sus propietarios solo inviertan en aquello que directamente les genera ingresos, es decir, las ventas. Existen muy poco deseo de invertir en el mejoramiento productivo e intelectual del talento humano, y esto, no por que no quieran sino porque su economía no se los permite.

Entre microempresarios se ha desencadenado una cultura de conformismo tal, que sin darse cuenta han desperdiciado grandes oportunidades de crecimiento y desarrollo, lo que demuestra que su nivel de competitividad es reducido.

Si hablamos de organización social y empresarial, las microempresas del cantón ocupan uno de los últimos lugares debido a que resulta difícil, no solo agremiarlos sino, lograr que individualmente a nivel de negocio, estén organizados.

El problema también incrementa debido a que en el cantón existen limitadas investigaciones que definan la situación actual que atraviesan las microempresas, si así las hubieran, sus propietarios reaccionarían para frenar el estancamiento y posible declive del sector, pero esta limitación se debe al escaso interés de instituciones públicas y privadas por impedir el fracaso del microempresario.

Milagro tiene un alto potencial de crecimiento pero el desempeño de la población lo está retrasando, por eso es necesario tomar medidas eficientes, específicamente en el sector microempresarial, por medio de la implementación de una compañía de gestoría de microempresas que trabaje en conjunto con los integrantes del sector, fortalezca su desarrollo productivo y aporte al crecimiento socioeconómico del cantón.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo General de la propuesta

Fortalecer el desarrollo productivo del sector microempresarial mediante la implementación de una compañía de gestoría que promueva el progreso empresarial y cantonal.

5.4.2 Objetivos específicos de la propuesta

- Ubicar un sector estratégico en la zona comercial del cantón para instalar las oficinas de la compañía.
- Definir la estructura organizacional de la compañía para delimitar funciones del talento humano y ejercer eficientemente las labores.

- Proponer estrategias competitivas utilizando fortalezas y aprovechando oportunidades para captar microempresarios del cantón.
- Seleccionar equipos y materiales necesarios para el funcionamiento de las actividades de la empresa.

5.5 UBICACIÓN

La instalación de las oficinas requiere una ubicación estratégica para atender a clientes reales y potenciales, y ofrecer cursos de capacitación; por ello se estableció que la localización será en Ecuador, cantón Milagro, zona central, específicamente en las calles García Moreno y Eloy Alfaro, edificio Dra. Rosa Riccardi, planta baja.



5.6 FACTIBILIDAD

Nombre

Empresa de Consultoría Microempresarial.

Razón Social

MICRO-CONSUL

Logotipo y slogan



Misión

“MICRO-CONSUL” es una organización dedicada a la prestación de servicios de coadministración, asesoría y capacitación, asistiendo profesionalmente a microempresarios y otorgando valores agregados que garantizan a los clientes el fiel cumplimiento de las obligaciones adquiridas. Cuenta con la colaboración de un equipo humano altamente calificado, capaz de ejercer funciones de manera eficiente y confiable, fomentando en el mercado el desarrollo constante y competitivo dentro del sector.

Visión

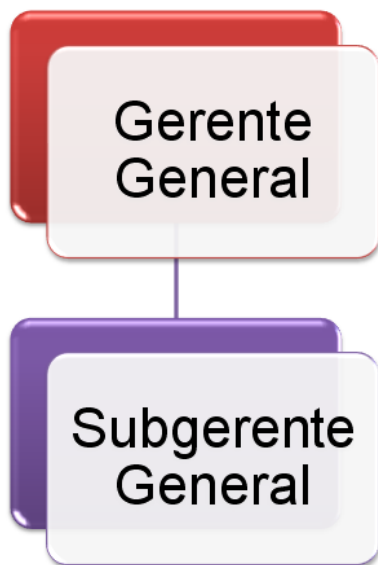
Ser una de las compañías consultoras de microempresas de mayor nivel y excelencia en calidad de servicios en la provincia del Guayas, para forjar el desarrollo constante, la innovación y competitividad del sector microempresarial.

Valores corporativos

- **Seguridad:** A todos nuestros clientes se les garantiza el fiel cumplimiento de lo acordado, una vez recolectada la información pertinente.
- **Responsabilidad:** Capacitando constantemente al talento humano e invirtiendo en valores agregados, para lograr la excelencia en el servicio y satisfacción de nuestros clientes.

- **Eficiencia:** A través del equipo humano demostramos la capacidad de la empresa para cumplir con todas sus funciones, sean administrativas, financieras y/o comerciales.
- **Confianza:** Respetando y observando la ética personal y profesional en todas nuestras acciones, aplicando discreción sobre la información que se maneja.
- **Credibilidad:** En cada una de nuestras obligaciones demostramos capacidad, brindamos confianza y garantizamos el bienestar de todos los microempresarios.
- **Cultura de inversión:** Difundiendo el amplio portafolio de servicios que ofrecemos, creamos conciencia en nuestros clientes sobre la necesidad y beneficios de mejorar la gestión de sus negocios.

Estructura Organizacional



Manual de Funciones

Gerente General

Objetivo estratégico del cargo

- Liderar el crecimiento y desarrollo de la compañía.
- Establecer esquemas de cambio para el mejoramiento de la empresa.

Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Representar judicial y extrajudicialmente a la compañía. • Responder por la marcha administrativa, operativa y financiera del Centro. • Supervisar y controlar la buena organización y ejecución de asesorías, coadministraciones y/o capacitaciones. • Suscribir contratos y convenios que se establezcan con otras instituciones o personas. • Contratar, remover y sancionar a los empleados del centro y fijar sus remuneraciones. • Las demás atribuciones y deberes previstos en los estatutos, y reglamentos.
------------------	---

Requisitos del cargo

Formación académica y competencias	<ul style="list-style-type: none"> • Título profesional de tercer nivel en la carrera de Economía, Administración de Empresas o afines. • Haber aprobado cursos de manejo gerencial. • Aptitudes para planificar y dirigir. • Capacidad de mando. • Excelentes relaciones personales. • Disposición de tiempo completo.
Experiencia requerida para ocupar el cargo	Acreditar por lo menos tres años de experiencia en administración o dirección de empresas.
Edad	23 años en adelante.

SUBGERENTE GENERAL

Objetivo estratégico del cargo

- Controlar el buen uso de los recursos de la compañía.
- Elaborar planes de financiamiento para crear fuentes de ingreso y optimizar gastos.
- Establecer esquemas de cambio para el mejoramiento administrativo de la empresa.

Funciones

- Revisar los estados financieros.
- Elaborar anualmente el presupuesto general de la institución.
- Presentar al Gerente planes de inversión y nuevos planes de financiamiento.
- Recaudar los fondos y demás rubros que generen ingresos.
- Supervisar informes contables, movimientos bancarios y manejo de efectivo.
- Elaborar planes estratégicos, planes operativos y planes de acción.
- Elaborar mensualmente los roles de pago del personal.
- Elaborar el plan de capacitación anual para el talento humano.

Requisitos del cargo

Formación académica y competencias

- Título profesional de Economía o Ingeniería Comercial.
- Haber aprobado cursos de manejo financiero y contable.
- Aptitudes para planificar y dirigir.

	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de mando. • Honestidad comprobada. • Disposición de tiempo completo. • Ordenado y sistemático. • Buen manejo de utilitarios Computacionales. • Innovador y creativo. • Con visión de futuro.
Experiencia requerida para ocupar el cargo	Acreditar por lo menos dos años de experiencia en el área financiera, administrativa y/o gerencial.
Edad	22 años en adelante.

FODA

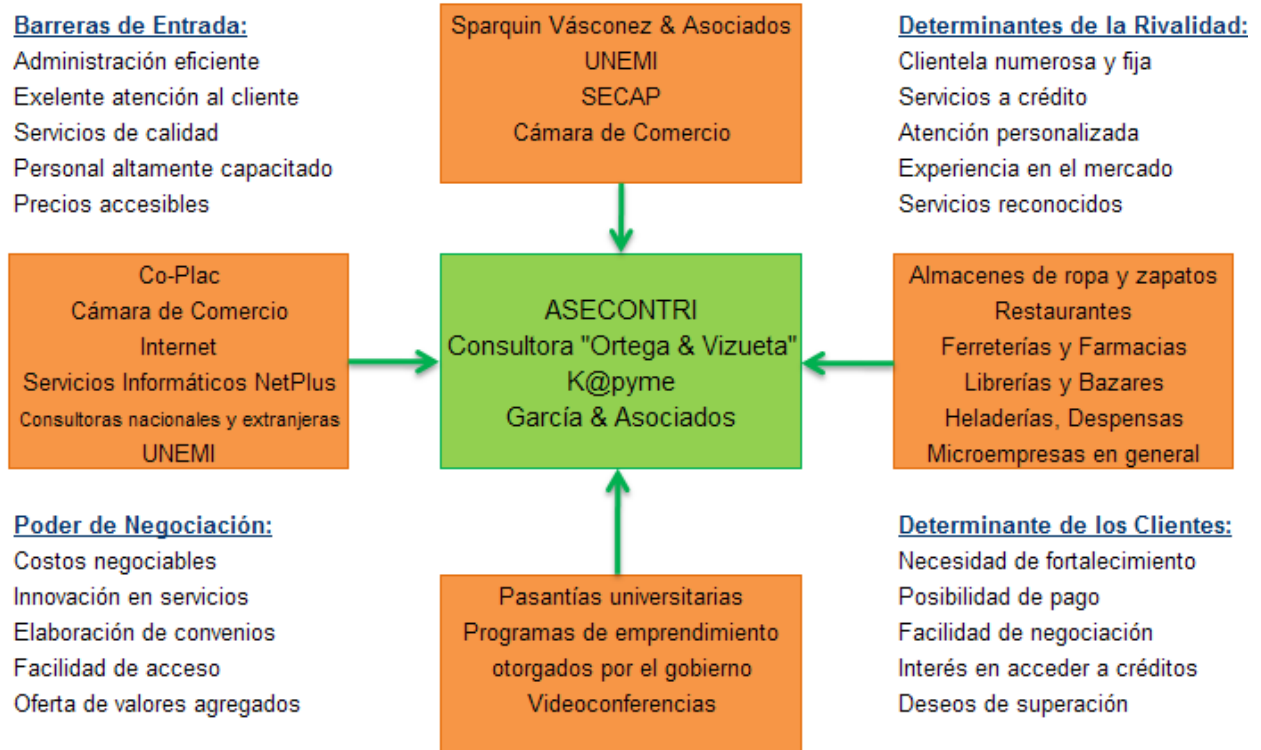
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> * Excelente ubicación de las oficinas. * Diversidad de servicios y valores agregados. * Únicos en ofertar servicios de coadministración. * Personal calificado y especializado en administración. 	<ul style="list-style-type: none"> * Limitación en el talento humano. * Poca experiencia en el mercado. * Local comercial alquilado. * Bajo capital.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> * Legislación de gobiernos autónomos obliga a microempresas a organizarse. * Instituciones financieras interesadas en beneficiar a microempresas que tengan buen desempeño. * Interés de los microempresarios por crecer. * Cultura de inversión en capacitación de los microempresarios. 	<ul style="list-style-type: none"> * Programas gratuitos de gobierno en beneficio del sector microempresarial. * Gobierno otorga facilidad para la creación de empresas de consultoría microempresarial * Incremento en la tasa de inflación. * Aparición de fuerte competencia.

Estrategias FO-FA-DO-DA

ESTRATEGIAS FO-FA-DO-DA		OPORTUNIDADES	AMENAZAS
		Legislación de gobiernos autónomos obliga a microempresas a organizarse.	Programas gratuitos de gobierno en beneficio del sector microempresarial.
	Instituciones financieras interesadas en microempresas que tengan buen desempeño.	Gobierno otorga facilidad para la creación de empresa de consultoría microempresarial.	
	Interés de los microempresarios por crecer.	Incremento en la tasa de inflación.	
	Cultura de inversión en capacitación de los microempresarios.	Aparición de fuerte competencia.	
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA	
Excelente ubicación de las oficinas.	1. Difundir por medios publicitarios la existencia, ubicación, precios y servicios de la compañía.	1. Reestructurar precios según condiciones de mercado.	
Diversidad de servicios y valores agregados.	2. Visitar periódicamente instituciones financieras para identificar oportunidades de microempresarios y dárselas a conocer.	2. Crear revista donde conste la evolución de las microempresas.	
Únicos en ofertar servicios de coadministración.	3. Visitar negocios que según la investigación están interesados en el servicio.	3. Incremento de la cartera de productos y servicios.	
Personal calificado, especializado en administración.	4. Elaborar y distribuir boletines en los que conste la situación actual del sector y sus necesidades socioeconómicas y legales.	4. Realizar promociones atractivas al cliente real y potencial.	
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA	
Limitación en el talento humano.	1. Contratar nuevo personal y cubrir el costo con ingreso de futuros clientes.	1. Asesorar prioritariamente microempresas cuya potencialidad de crecimiento sea alta.	
Poca experiencia en el mercado.	2. Acceder a crédito productivo de corto plazo.	2. Capacitar constantemente al personal.	
Local comercial alquilado.	3. Capitalizar 50% de las utilidades para obtener recursos que permitan adquirir local propio.	3. Reducir gastos y destinar recursos a publicidad agresiva.	
Bajo capital para cubrir gastos futuros.	4. Nivelar precios según el comportamiento del mercado.	4. Establecer un cronograma de ventas para incorporar nuevos clientes.	

Fuerzas de Porter

FUERZAS DE PORTER ANÁLISIS DEL ENTORNO EXTERNO



5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

5.7.1 Actividades

- **Instalación de oficina y equipos de la compañía**
 1. Búsqueda y elección del mejor local comercial para funcionamiento de la compañía, según el número de personas que circulan por el sector y la cercanía con clientes potenciales.
 2. Elaboración y firma del contrato de arrendamiento con el propietario del local.
 3. Adecuación o remodelación del local.
 4. Compra de suministros y equipos de oficina.
 5. Instalación del software para asesorías y coadministraciones.
 6. Instalación de internet.

- **Captación de clientes**

1. Elaboración de base de datos referente a microempresas ubicadas en la zona comercial de Milagro. Esta base contendrá el nombre de la microempresa, de su propietario, el tipo de negocio o actividad comercial, dirección, teléfono y propuesta, es decir, los servicios de la compañía según la necesidad del negocio. A continuación se muestra el formato de la base de datos con dos microempresas como ejemplo:

Cuadro 9. Base de datos de microempresas

Nombre del negocio	Nombre del Propietario	Tipo de negocio	Dirección	Teléfono	Propuesta
Comercial & Constructora Eléctrica	Ing. Luis Ávila	Ferretería	9 de octubre y 5 de junio	2974-594	Asesoría Administrativa y Comercial
Comedor Vegetariano Nueva Vida	Sra. Sandra Apunte	Restaurant	Juan Montalvo y Eloy Alfaro	2971-384	Coadministración completa

2. Elaboración de publicidad por medio de volantes y dípticos para ser distribuidos a las microempresas de la zona comercial del cantón y empezar a ser reconocidos en el mercado. La frecuencia con la cual se repartirá la publicidad será un día a la semana, por lo general los lunes en horarios de 8:00 a 12:00 a.m. durante el primer mes de funcionamiento.

Figura 1. Modelo de Publicidad escrita



3. Efectuar visitas a negocios para entregar boletín con información de la situación actual del sector microempresarial y proponer la adquisición de servicios de asesoría, coadministración y capacitación para sus negocios. Las visitas tendrán lugar los días martes y jueves en el primer mes de funcionamiento. A partir del segundo mes solo los jueves, hasta cubrir con el número de clientes propuestos.

- **Oferta de servicios de asesoría**

Los servicios de asesoría están direccionados a microempresas cuyo capital es más elevado, tienen varios años en el mercado pero presentan dificultades en un área específica del negocio. Los tipos de asesoría son: Administrativas, Financieras, Comerciales, Contables y Tributarias. De estas opciones los microempresarios pueden acceder a una o más a la vez. Los precios son variados y se los ofrece en las oficinas de la compañía.

Asesoría Administrativa:

Este tipo de asesoría consiste en organizar y controlar todas las actividades referentes al personal, planes y proyectos de la microempresa. Se visitará al negocio una vez a la semana, el día de su elección, exceptuando fines de semana. Entre las principales actividades a realizar en esta área, constan:

1. Elaboración de registros para que el propietario o administrador controle la entrada y salida de empleados al local.
2. Elaboración de roles de pago.
3. Capacitación para la utilización de herramientas informáticas que mejoren el desempeño del negocio.
4. Asegurar al personal.
5. Creación de actividades que incentiven al personal para trabajar eficientemente.
6. Designación de temas en base a necesidades para capacitar a empleados una vez cada seis meses.
7. Realización de evaluaciones de desempeño de personal para medir productividad y establecer propuestas.

Asesoría Financiera:

Este servicio se basa en la búsqueda de oportunidades de inversión y apalancamiento para microempresarios. Para esta actividad no se definirá un día específico de visita al cliente pero se visitará a instituciones financieras una vez al mes para identificar créditos y analizar la factibilidad de adquirirlos. Las funciones de esta asesoría son:

1. Identificar oportunidades de acceso a crédito para los microempresarios según su capacidad y necesidades.
2. Visitar instituciones financieras para hacer contactos por medio de los cuales estemos al tanto en temas crediticios.
3. Elaborar estados financieros para identificar rendimiento del negocio.
4. Realizar proyecciones financieras.
5. Determinar la factibilidad de realizar inversiones.
6. Realizar estados de cuenta bancaria.
7. Resolver problemas de sobregiros.
8. Definir políticas de pago y cobro.

Asesoría Comercial:

Consiste en proponer mejoras en el proceso de ventas, atención al cliente, manejo de productos, calidad de servicio, etc. Las visitas en este tipo de asesoría serán una vez a la semana para ejecutar propuestas de venta y comercialización aprobadas por el microempresario y verificar su cumplimiento:

1. Realización de estudio de mercado para identificar competidores actuales y potenciales, conocer sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, y medir las necesidades del sector.
2. Establecer procesos de venta en los cuales exista agilidad y eficiencia para el negocio y el cliente.
3. Establecer horarios de atención a proveedores para realizar pedidos y efectuar pagos.
4. Estudiar la posibilidad de ejecutar promociones y descuentos para captar mayor cantidad de clientes.
5. Crear y otorgar valores agregados a los clientes de las microempresas.

6. Estudiar la factibilidad en la contratación de servicios publicitarios.
7. Designar promotores cuya labor será conseguir mayor cantidad de clientes para la microempresa.
8. Contratar software para mejorar el proceso de facturación y ventas.

Asesoría Contable:

En la parte contable, la compañía se centra en organizar las cuentas de ingresos, costos, gastos y mercadería. Por lo general se visitará a la compañía dos veces al mes para:

1. Designar encargado para efectuar diariamente cierres de caja.
2. Supervisar cierres de caja y definir faltantes o sobrantes de dinero.
3. Tomar acciones con respecto a resultados en el manejo de caja.
4. Utilizar software u otro mecanismo para controlar ingreso y salida de mercadería.
5. Elaboración de Balances.

Asesoría Tributaria:

Cuando una microempresa adquiera el servicio de asesoría tributaria, la compañía visitará el establecimiento una vez al mes para encargarse de:

1. Designar encargado de recopilar comprobantes de compra y venta de productos o servicios y elaborar retenciones.
2. Registrar cuentas de ingreso, costos y gastos.
3. Efectuar declaraciones tributarias.
4. Entregar declaraciones tributarias al propietario del negocio para su respectiva cancelación.
5. Mantener actualizado al propietario del negocio con respecto a reformas de impuestos y demás temas tributarias.

Asesoría parcial:

La asesoría parcial consiste en brindar al microempresario colaboración en dos áreas específicas de su negocio. Las visitas se realizarán una o dos veces a la semana, según las áreas gestionadas. Las opciones pueden ser:

1. Asesoría administrativa-financiera (una vez a la semana)
2. Asesoría administrativa-comercial (dos veces a la semana)

3. Asesoría comercial-financiera (una vez a la semana)
4. Asesoría contable-tributaria (dos veces al mes)
5. Asesoría financiera-contable (dos veces al mes)

Las funciones a desempeñar en este tipo de asesoría son las mismas de las asesorías individuales solo que en este caso se agrupan las labores de dos áreas, según el cliente haya decidido.

- **Oferta de servicios de coadministración**

El servicio de coadministración está direccionado a microempresas cuyo capital es reducido, tienen pocos años en el mercado y presentan dificultades para gestionar sus actividades en general. La coadministración es un servicio nuevo en el cantón debido a que ninguna empresa lo ofrece, consiste en la designación de un profesional encargado para administrar juntamente con el propietario, la microempresa gestionada. Los tipos de coadministración que MICRO-CONSUL ofrece, son: Coadministración completa y Coadministración parcial. Su valor monetario puede variar según el tipo de negocio que los requiera, y se los ofrece en las oficinas de la empresa o en su propio local comercial.

Coadministración completa

Coadministrar completamente una microempresa consiste en la designación de un profesional especializado para cooperar en conjunto con el microempresario, en las labores diarias de su negocio. Las funciones específicas para este tipo de servicio son:

1. Visitar dos veces por semana, en horario matutino o vespertino, la microempresa.
2. Colaborar con la gestión del microempresario en el área administrativa, financiera, comercial, contable y tributaria.
3. Proponer y ejecutar políticas a favor del crecimiento productivo de la microempresa.
4. Diseñar mecanismos para organizar individual y colectivamente a microempresas gestionadas.

5. Recabar información de interés para elaborar el boletín semestral que se entregará al microempresario para que esté al tanto de la evolución de su negocio.
6. Elaborar y ejecutar matriz de calificación microempresarial.
7. Gestionar actividades que el microempresario solicite, siempre y cuando estén bajo los parámetros del servicio contratado.

Coadministración parcial

El servicio de coadministración parcial en una microempresa consiste en la designación de un profesional especializado para cooperar en conjunto con el microempresario, en áreas específicas para las cuales contrató el servicio. Las principales funciones son:

1. Visitar una vez por semana, en horario matutino o vespertino, la microempresa.
 2. Colaborar con la gestión del microempresario en el área administrativa-financiera, o en el área comercial-contable-tributaria, es decir, se ofrece la gestión de dos o tres áreas específicas.
 3. Proponer y ejecutar políticas a favor del crecimiento productivo de la microempresa, según áreas a gestionar.
 4. Diseñar mecanismos para organizar a individualmente a microempresas, en áreas específicas.
 5. Recabar información administrativa-financiera o comercial-contable-tributaria, para elaborar el boletín semestral que se entregará al microempresario para que esté al tanto de la evolución de su negocio en las áreas trabajadas.
 6. Elaborar y ejecutar matriz de calificación administrativa-financiera o comercial-contable-tributaria microempresarial.
 7. Gestionar actividades que el microempresario solicite, siempre y cuando estén bajo los parámetros del servicio contratado.
- **Oferta de servicios de capacitación, cursos y talleres**

Capacitaciones

La oferta de servicios de capacitación trata de cooperar en el crecimiento y desarrollo de las capacidades y aptitudes del talento humano que labora en

microempresas. El tiempo de duración para una capacitación es de 2 horas, y tendrá como facilitador un directivo de MICRO-CONSUL. Se ejecutará en las instalaciones de la compañía, teniendo como límite máximo 5 personas por capacitación, el horario será elegido por el cliente.

Existen temas variados en los cuales los microempresarios pueden solicitar capacitación:

1. Relaciones Humanas
2. Atención al cliente
3. Técnicas de ventas
4. Administración y Marketing
5. Planificación estratégica

A continuación se presenta el contenido de las capacitaciones en oferta:

1. Gestión del talento humano

1.1 Relaciones Humanas

- 1.1.1 Concepto
- 1.1.2 Clasificación
- 1.1.3 Vínculo de las relaciones humanas y las relaciones públicas
- 1.1.4 Ciclo motivacional
- 1.1.5 El orden jerárquico de las necesidades
- 1.1.6 El desarrollo de la personalidad
- 1.1.7 Tipos de actitud
 - 1.1.7.1 Actitud burocrática
 - 1.1.7.2 Actitud autocrática
 - 1.1.7.3 Actitud simpática
 - 1.1.7.4 Actitud democrática
- 1.1.8 La disciplina
- 1.1.9 La comunicación
- 1.1.10 Los incentivos y la motivación

1.2 Atención al cliente

- 1.2.1 El cliente
 - 1.2.1.1 Conocer al cliente

- 1.2.1.2 ¿Por qué se pierden los clientes?
- 1.2.2 Servicio al consumidor
 - 1.2.2.1 Características del servicio
- 1.2.3 La comunicación efectiva
 - 1.2.3.1 La habilidad de escuchar
 - 1.2.3.2 La habilidad de preguntar
- 1.3 Técnicas de venta**
 - 1.3.1 La venta y el vendedor profesional
 - 1.3.2 La venta como servicio
 - 1.3.2.1 La preventa
 - 1.3.2.2 La venta
 - 1.3.2.3 La posventa
 - 1.3.3 Funciones del vendedor
 - 1.3.4 Sugerencias para ser un vendedor de éxito
 - 1.3.5 Diez errores más comunes e importantes en ventas
 - 1.3.6 Técnicas de venta basadas en el modelo AIDA
- 2. Gestión a nivel de dirección**
 - 2.1 Administración y Marketing**
 - 2.1.1 Administración
 - 2.1.1.1 El proceso administrativo
 - 2.1.1.2 Roles administrativos
 - 2.1.1.3 Administración de empresas
 - 2.1.1.4 Factores que influyen en el ambiente del administrador
 - 2.1.1.5 Administración de la fuerza de ventas
 - 2.1.1.6 La empresa y el empresario
 - 2.1.2 Marketing
 - 2.1.2.1 Las cuatros P's del Marketing
 - 2.1.2.2 Administración de la mercadotecnia
 - 2.1.2.3 Proceso del marketing
 - 2.1.2.4 Tendencias actuales
 - 2.1.2.5 Estudio de mercado

2.2 Planificación estratégica

- 2.2.1 Propósitos y objetivos
- 2.2.2 El proceso de la planificación estratégica
- 2.2.3 Consultorías de estrategia
- 2.2.4 Análisis de FODA
- 2.2.5 Procesos para establecer objetivos
- 2.2.6 Programación funcional a mediano plazo
- 2.2.7 Matriz de planificación estratégica

Cursos y talleres

Los cursos y talleres que ofrece MICRO-CONSUL están destinados a capacitar, motivar y comprometer al talento humano en la ejecución de sus labores diarias de manera eficiente y efectiva para un mejor desempeño microempresarial.

El tiempo de duración del curso y taller es tres días, dos horas diarias, éstos tendrán como facilitadores a directivos de MICRO-CONSUL, el periodo de ejecución del curso será decidido por el cliente, el lugar donde se llevará a cabo será en las instalaciones de las oficinas, el cupo máximo de inscritos por curso-taller será de 5 personas y se facilitará material didáctico. Si el número de inscritos excede el cupo de 5 personas el valor del curso incrementará según lo acuerden las partes, y si existen más de 10 personas se desarrollará en instalaciones de mayor capacidad.

Existen temas variados en los cuales los microempresarios pueden solicitar cursos y talleres, en este caso ofrecemos los mismos de las capacitaciones pero con mayor duración y medición de objetivos:

1. Relaciones Humanas
2. Atención al cliente
3. Técnicas de ventas
4. Administración y Marketing
5. Planificación estratégica

Los sumarios de los cursos serán los mismos que los de las capacitaciones pero con la diferencia de que al final del curso, se efectuarán talleres para evaluar la captación del mensaje central y facilitar la puesta en práctica de lo aprendido.

- **Atención al cliente**

En la microempresa

Para dar un mejor servicio y comodidad al cliente, tanto las asesorías como las coadministraciones tienen la opción de visitar la microempresa contratante, con la presencia de un profesional encargado de ejecutar sus funciones en los días señalados anteriormente, según el tipo de servicio.

El profesional designado llevará consigo un equipo de cómputo en caso de que el microempresario no tuviere uno disponible, pero se le facilitará un espacio en el cual pueda trabajar con comodidad y donde pueda tener acceso a la información que requiera junto con suministros y equipos.

En las oficinas de la compañía

Si el cliente tuviere alguna necesidad y el profesional de gestión no se encuentra en la microempresa, tendrá la oportunidad de acercarse a las oficinas de la compañía para presentar su solicitud, allí el proceso será el siguiente:

1. El cliente ingresa a la compañía y solicita la atención del Gerente o Subgerente de la compañía.
2. En caso de que el directivo esté ocupado, el cliente se ubicará cómodamente en sala de espera, hasta que sea llamado.
3. En caso de que el directivo esté libre, el cliente ingresará a su oficina y presentará su solicitud, que por lo general es verbal, pero si el microempresario desea será por escrito.
4. Se ofrecerá algo de beber al cliente visitante.
5. Se solucionará el requerimiento del cliente de inmediato, en caso de ser posible y si no, se asignará el día y la hora de su próxima visita.
6. El cliente será conducido hasta la salida de las instalaciones, augurándole un buen día y un pronto retorno.

Marketing Mix

Las estrategias que la compañía MICRO-CONSUL realizará con referencia a precio, producto, plaza y promoción serán las siguientes:

Precio	Producto	Plaza	Promoción
Reestructuración de precios según el tipo de microempresa.	En el primer mes del tercer año de funcionamiento, incremento de un cliente por cada servicio ofrecido por la compañía.	Selección de ubicación estratégica del local.	Elaboración de volantes con diseños llamativos dos veces al año.
Descuento del 10% en el precio final a quienes adquieran asesoría completa.	Servicio de catering gratis con la adquisición de capacitaciones.	Adecuación de las oficinas con decoración sofisticada.	Elaboración de dípticos con diseños llamativos una vez al año.
Descuento del 5% a quienes adquieran asesorías administrativas, financieras y comerciales.	Asistencia en el área financiera gratis con la adquisición del servicio de coadministración	Difusión de ubicación de las oficinas de la compañía.	Diseño de banderines publicitarios para ser colocados en postes del cantón.
Descuento del 15% en capacitaciones a clientes que reciben coadministración o asesorías.	Obsequio de boletín económico semestral a clientes de la compañía.	Realización de programas al exterior de las oficinas.	Elaboración y entrega de tarjetas de presentación de la compañía.
Mes gratis de asesorías a clientes que acumulen 100 puntos en sus tarjetas.	Creación de tarjeta de afiliación para identificación de clientes y acumulación de puntos.	Renovación constante del diseño del local.	Elaboración y venta de revistas socioeconómicas y publicitarias de la compañía.

Figura 2. Diseño volantes



Figura 3. Diseño dípticos



Segunda página

Tercera página

<h1>COADMINISTRACIÓN</h1> <p>El nuevo servicio de coadministración, se encarga de:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Colaborar con la gestión del microempresario en el área administrativa, financiera, comercial, contable y tributaria.➤ Proponer y ejecutar políticas a favor del crecimiento productivo de la microempresa.➤ Diseñar mecanismos para organizar individual y colectivamente a microempresas gestionadas.➤ Elaborar y ejecutar matriz de calificación Microempresarial.	<p>Asesoría Financiera:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Estados financieros.➤ Proyecciones financieras.➤ Apalancamiento financiero.➤ Inversiones. <p>Asesoría Comercial:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Estudios de mercado.➤ Procesos de venta y compra.➤ Promociones y descuentos.➤ Valores agregados. <p>Asesoría Contable:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Control de caja.➤ Inventarios.➤ Balances.➤ Software contable. <p>Asesoría Tributaria:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Comprobantes de venta.➤ Retenciones.➤ Ingresos, costos y gastos.➤ Declaraciones SRL
<h1>ASESORÍAS</h1> <p>Asesoría Administrativa:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Registros de control de asistencia de personal.➤ Roles de pago.➤ Afiliación del personal al Seguro Social.➤ Evaluación de desempeño de personal.	   

Figura 4. Diseño banderines publicitarios



Figura 5. Tarjetas de presentación de la compañía



Figura 6. Diseño de portada de Revista Socioeconómica



5.7.2 Recursos, Análisis Financiero

INFLACIÓN 1.04

LISTA DE PRECIOS	2013	2014	2015	2016	2017
Coadministración completa	\$ 75.00	\$ 78.00	\$ 81.12	\$ 84.36	\$ 87.74
Coadministración parcial	\$ 50.00	\$ 52.00	\$ 54.08	\$ 56.24	\$ 58.49
Asesoría Contable	\$ 25.00	\$ 26.00	\$ 27.04	\$ 28.12	\$ 29.25
Asesoría Financiera	\$ 30.00	\$ 31.20	\$ 32.45	\$ 33.75	\$ 35.10
Asesoría Comercial	\$ 30.00	\$ 31.20	\$ 32.45	\$ 33.75	\$ 35.10
Asesoría Administrativa	\$ 30.00	\$ 31.20	\$ 32.45	\$ 33.75	\$ 35.10
Asesoría Tributaria	\$ 20.00	\$ 20.80	\$ 21.63	\$ 22.50	\$ 23.40
Asesoría parcial	\$ 45.00	\$ 46.80	\$ 48.67	\$ 50.62	\$ 52.64
Capacitaciones	\$ 60.00	\$ 62.40	\$ 64.90	\$ 67.49	\$ 70.19
Cursos y Talleres	\$ 100.00	\$ 104.00	\$ 108.16	\$ 112.49	\$ 116.99

PRESUPUESTO DE VENTAS 2013

INGRESOS	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE			
	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor		
Coadministración completa	4	\$ 300.00	4	\$ 300.00	4	\$ 300.00	4	\$ 300.00	4	\$ 300.00	4	\$ 300.00	4	\$ 300.00	4	\$ 300.00	4	\$ 300.00	4	\$ 300.00	4	\$ 300.00	4	\$ 300.00	4	\$ 300.00
Coadministración parcial	4	\$ 200.00	4	\$ 200.00	4	\$ 200.00	4	\$ 200.00	4	\$ 200.00	4	\$ 200.00	4	\$ 200.00	4	\$ 200.00	4	\$ 200.00	4	\$ 200.00	4	\$ 200.00	4	\$ 200.00	4	\$ 200.00
Asesoría Contable	6	\$ 150.00	6	\$ 150.00	6	\$ 150.00	6	\$ 150.00	6	\$ 150.00	6	\$ 150.00	6	\$ 150.00	6	\$ 150.00	6	\$ 150.00	6	\$ 150.00	6	\$ 150.00	6	\$ 150.00	6	\$ 150.00
Asesoría Financiera	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00
Asesoría Comercial	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00
Asesoría Administrativa	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00	3	\$ 90.00
Asesoría Tributaria	11	\$ 220.00	11	\$ 220.00	11	\$ 220.00	11	\$ 220.00	11	\$ 220.00	11	\$ 220.00	11	\$ 220.00	11	\$ 220.00	11	\$ 220.00	11	\$ 220.00	11	\$ 220.00	11	\$ 220.00	11	\$ 220.00
Asesoría parcial	2	\$ 90.00	2	\$ 90.00	2	\$ 90.00	2	\$ 90.00	2	\$ 90.00	2	\$ 90.00	2	\$ 90.00	2	\$ 90.00	2	\$ 90.00	2	\$ 90.00	2	\$ 90.00	2	\$ 90.00	2	\$ 90.00
Capacitaciones	4	\$ 240.00	4	\$ 240.00	4	\$ 240.00	4	\$ 240.00	4	\$ 240.00	4	\$ 240.00	4	\$ 240.00	4	\$ 240.00	4	\$ 240.00	4	\$ 240.00	4	\$ 240.00	4	\$ 240.00	4	\$ 240.00
Cursos y Talleres	3	\$ 300.00	3	\$ 300.00	3	\$ 300.00	3	\$ 300.00	3	\$ 300.00	3	\$ 300.00	3	\$ 300.00	3	\$ 300.00	3	\$ 300.00	3	\$ 300.00	3	\$ 300.00	3	\$ 300.00	3	\$ 300.00
TOTAL		\$1,770.00		\$1,770.00		\$1,770.00		\$1,770.00		\$1,770.00		\$1,770.00		\$1,770.00		\$1,770.00		\$1,770.00		\$1,770.00		\$1,770.00		\$1,770.00		\$1,770.00
TOTAL ANUAL	\$	21,240.00																								

PRESUPUESTO DE VENTAS 2014

INCREMENTO DE INFLACIÓN = 1.04

INGRESOS	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		
	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	
Coadministración completa	4	\$ 312.00	4	\$ 312.00	4	\$ 312.00	4	\$ 312.00	4	\$ 312.00	4	\$ 312.00	4	\$ 312.00	4	\$ 312.00	4	\$ 312.00	4	\$ 312.00	4	\$ 312.00	4	\$ 312.00	
Coadministración parcial	4	\$ 208.00	4	\$ 208.00	4	\$ 208.00	4	\$ 208.00	4	\$ 208.00	4	\$ 208.00	4	\$ 208.00	4	\$ 208.00	4	\$ 208.00	4	\$ 208.00	4	\$ 208.00	4	\$ 208.00	
Asesoría Contable	6	\$ 156.00	6	\$ 156.00	6	\$ 156.00	6	\$ 156.00	6	\$ 156.00	6	\$ 156.00	6	\$ 156.00	6	\$ 156.00	6	\$ 156.00	6	\$ 156.00	6	\$ 156.00	6	\$ 156.00	
Asesoría Financiera	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	
Asesoría Comercial	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	
Asesoría Administrativa	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	3	\$ 93.60	
Asesoría Tributaria	11	\$ 228.80	11	\$ 228.80	11	\$ 228.80	11	\$ 228.80	11	\$ 228.80	11	\$ 228.80	11	\$ 228.80	11	\$ 228.80	11	\$ 228.80	11	\$ 228.80	11	\$ 228.80	11	\$ 228.80	
Asesoría parcial	2	\$ 93.60	2	\$ 93.60	2	\$ 93.60	2	\$ 93.60	2	\$ 93.60	2	\$ 93.60	2	\$ 93.60	2	\$ 93.60	2	\$ 93.60	2	\$ 93.60	2	\$ 93.60	2	\$ 93.60	
Capacitaciones	4	\$ 249.60	4	\$ 249.60	4	\$ 249.60	4	\$ 249.60	4	\$ 249.60	4	\$ 249.60	4	\$ 249.60	4	\$ 249.60	4	\$ 249.60	4	\$ 249.60	4	\$ 249.60	4	\$ 249.60	
Cursos y Talleres	3	\$ 312.00	3	\$ 312.00	3	\$ 312.00	3	\$ 312.00	3	\$ 312.00	3	\$ 312.00	3	\$ 312.00	3	\$ 312.00	3	\$ 312.00	3	\$ 312.00	3	\$ 312.00	3	\$ 312.00	
TOTAL		\$1,840.80		\$1,840.80		\$1,840.80		\$1,840.80		\$1,840.80		\$1,840.80		\$1,840.80		\$1,840.80		\$1,840.80		\$1,840.80		\$1,840.80		\$1,840.80	
TOTAL ANUAL		\$ 22,089.60																							

PRESUPUESTO DE VENTAS 2015

INCREMENTO DE INFLACIÓN = 1.04

INGRESOS	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		
	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	
Coadministración completa	5	\$ 405.60	5	\$ 405.60	5	\$ 405.60	5	\$ 405.60	5	\$ 405.60	5	\$ 405.60	5	\$ 405.60	5	\$ 405.60	5	\$ 405.60	5	\$ 405.60	5	\$ 405.60	5	\$ 405.60	
Coadministración parcial	5	\$ 270.40	5	\$ 270.40	5	\$ 270.40	5	\$ 270.40	5	\$ 270.40	5	\$ 270.40	5	\$ 270.40	5	\$ 270.40	5	\$ 270.40	5	\$ 270.40	5	\$ 270.40	5	\$ 270.40	
Asesoría Contable	7	\$ 189.28	7	\$ 189.28	7	\$ 189.28	7	\$ 189.28	7	\$ 189.28	7	\$ 189.28	7	\$ 189.28	7	\$ 189.28	7	\$ 189.28	7	\$ 189.28	7	\$ 189.28	7	\$ 189.28	
Asesoría Financiera	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	
Asesoría Comercial	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	
Asesoría Administrativa	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	4	\$ 129.79	
Asesoría Tributaria	12	\$ 259.58	12	\$ 259.58	12	\$ 259.58	12	\$ 259.58	12	\$ 259.58	12	\$ 259.58	12	\$ 259.58	12	\$ 259.58	12	\$ 259.58	12	\$ 259.58	12	\$ 259.58	12	\$ 259.58	
Asesoría parcial	3	\$ 146.02	3	\$ 146.02	3	\$ 146.02	3	\$ 146.02	3	\$ 146.02	3	\$ 146.02	3	\$ 146.02	3	\$ 146.02	3	\$ 146.02	3	\$ 146.02	3	\$ 146.02	3	\$ 146.02	
Capacitaciones	5	\$ 324.48	5	\$ 324.48	5	\$ 324.48	5	\$ 324.48	5	\$ 324.48	5	\$ 324.48	5	\$ 324.48	5	\$ 324.48	5	\$ 324.48	5	\$ 324.48	5	\$ 324.48	5	\$ 324.48	
Cursos y Talleres	4	\$ 432.64	4	\$ 432.64	4	\$ 432.64	4	\$ 432.64	4	\$ 432.64	4	\$ 432.64	4	\$ 432.64	4	\$ 432.64	4	\$ 432.64	4	\$ 432.64	4	\$ 432.64	4	\$ 432.64	
TOTAL		\$2,417.38		\$2,417.38		\$2,417.38		\$2,417.38		\$2,417.38		\$2,417.38		\$2,417.38		\$2,417.38		\$2,417.38		\$2,417.38		\$2,417.38		\$2,417.38	
TOTAL ANUAL		\$ 29,008.51																							

PRESUPUESTO DE VENTAS 2016

INCREMENTO DE INFLACIÓN = 1.04

INGRESOS	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		
	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	
Coadministración completa	5	\$ 421.82	5	\$ 421.82	5	\$ 421.82	5	\$ 421.82	5	\$ 421.82	5	\$ 421.82	5	\$ 421.82	5	\$ 421.82	5	\$ 421.82	5	\$ 421.82	5	\$ 421.82	5	\$ 421.82	
Coadministración parcial	5	\$ 281.22	5	\$ 281.22	5	\$ 281.22	5	\$ 281.22	5	\$ 281.22	5	\$ 281.22	5	\$ 281.22	5	\$ 281.22	5	\$ 281.22	5	\$ 281.22	5	\$ 281.22	5	\$ 281.22	
Asesoría Contable	7	\$ 196.85	7	\$ 196.85	7	\$ 196.85	7	\$ 196.85	7	\$ 196.85	7	\$ 196.85	7	\$ 196.85	7	\$ 196.85	7	\$ 196.85	7	\$ 196.85	7	\$ 196.85	7	\$ 196.85	
Asesoría Financiera	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	
Asesoría Comercial	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	
Asesoría Administrativa	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	4	\$ 134.98	
Asesoría Tributaria	12	\$ 269.97	12	\$ 269.97	12	\$ 269.97	12	\$ 269.97	12	\$ 269.97	12	\$ 269.97	12	\$ 269.97	12	\$ 269.97	12	\$ 269.97	12	\$ 269.97	12	\$ 269.97	12	\$ 269.97	
Asesoría parcial	3	\$ 151.86	3	\$ 151.86	3	\$ 151.86	3	\$ 151.86	3	\$ 151.86	3	\$ 151.86	3	\$ 151.86	3	\$ 151.86	3	\$ 151.86	3	\$ 151.86	3	\$ 151.86	3	\$ 151.86	
Capacitaciones	5	\$ 337.46	5	\$ 337.46	5	\$ 337.46	5	\$ 337.46	5	\$ 337.46	5	\$ 337.46	5	\$ 337.46	5	\$ 337.46	5	\$ 337.46	5	\$ 337.46	5	\$ 337.46	5	\$ 337.46	
Cursos y Talleres	4	\$ 449.95	4	\$ 449.95	4	\$ 449.95	4	\$ 449.95	4	\$ 449.95	4	\$ 449.95	4	\$ 449.95	4	\$ 449.95	4	\$ 449.95	4	\$ 449.95	4	\$ 449.95	4	\$ 449.95	
TOTAL		\$2,514.07		\$2,514.07		\$2,514.07		\$2,514.07		\$2,514.07		\$2,514.07		\$2,514.07		\$2,514.07		\$2,514.07		\$2,514.07		\$2,514.07		\$2,514.07	
TOTAL ANUAL		\$ 30,168.85																							

PRESUPUESTO DE VENTAS 2017

INCREMENTO DE INFLACIÓN = 1.04

INGRESOS	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		
	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	
Coadministración completa	5	\$ 438.70	5	\$ 438.70	5	\$ 438.70	5	\$ 438.70	5	\$ 438.70	5	\$ 438.70	5	\$ 438.70	5	\$ 438.70	5	\$ 438.70	5	\$ 438.70	5	\$ 438.70	5	\$ 438.70	
Coadministración parcial	5	\$ 292.46	5	\$ 292.46	5	\$ 292.46	5	\$ 292.46	5	\$ 292.46	5	\$ 292.46	5	\$ 292.46	5	\$ 292.46	5	\$ 292.46	5	\$ 292.46	5	\$ 292.46	5	\$ 292.46	
Asesoría Contable	7	\$ 204.73	7	\$ 204.73	7	\$ 204.73	7	\$ 204.73	7	\$ 204.73	7	\$ 204.73	7	\$ 204.73	7	\$ 204.73	7	\$ 204.73	7	\$ 204.73	7	\$ 204.73	7	\$ 204.73	
Asesoría Financiera	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	
Asesoría Comercial	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	
Asesoría Administrativa	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	4	\$ 140.38	
Asesoría Tributaria	12	\$ 280.77	12	\$ 280.77	12	\$ 280.77	12	\$ 280.77	12	\$ 280.77	12	\$ 280.77	12	\$ 280.77	12	\$ 280.77	12	\$ 280.77	12	\$ 280.77	12	\$ 280.77	12	\$ 280.77	
Asesoría parcial	3	\$ 157.93	3	\$ 157.93	3	\$ 157.93	3	\$ 157.93	3	\$ 157.93	3	\$ 157.93	3	\$ 157.93	3	\$ 157.93	3	\$ 157.93	3	\$ 157.93	3	\$ 157.93	3	\$ 157.93	
Capacitaciones	5	\$ 350.96	5	\$ 350.96	5	\$ 350.96	5	\$ 350.96	5	\$ 350.96	5	\$ 350.96	5	\$ 350.96	5	\$ 350.96	5	\$ 350.96	5	\$ 350.96	5	\$ 350.96	5	\$ 350.96	
Cursos y Talleres	4	\$ 467.94	4	\$ 467.94	4	\$ 467.94	4	\$ 467.94	4	\$ 467.94	4	\$ 467.94	4	\$ 467.94	4	\$ 467.94	4	\$ 467.94	4	\$ 467.94	4	\$ 467.94	4	\$ 467.94	
TOTAL		\$2,614.63		\$2,614.63		\$2,614.63		\$2,614.63		\$2,614.63		\$2,614.63		\$2,614.63		\$2,614.63		\$2,614.63		\$2,614.63		\$2,614.63		\$2,614.63	
TOTAL ANUAL		\$ 31,375.61																							

COSTOS ADMINISTRATIVOS 2013

CARGO	SUELDO BÁSICO	XIV SUELDO \$ 264.00	XIII SUELDO	VACACIONES	APTE. PATRON. 0.1215	TOTAL
Gerente General	\$ 700.00	\$ 22.00	\$ 58.33	\$ 29.17	\$ 85.05	\$ 894.55
Subgerente General	\$ 500.00	\$ 22.00	\$ 41.67	\$ 20.83	\$ 60.75	\$ 645.25
Total	\$ 1,200.00	\$ 44.00	\$ 100.00	\$ 50.00	\$ 145.80	\$ 1,539.80

COSTOS ADMINISTRATIVOS 2014

CARGO	SUELDO	XIV SUELDO \$ 264.00	XIII SUELDO	VACACIONES	APTE. PATRON. 0.1215	FONDO DE RESERVA	TOTAL
Gerente General	\$ 700.00	\$ 22.00	\$ 58.33	\$ 29.17	\$ 85.05	\$ 58.33	\$ 952.88
Subgerente General	\$ 500.00	\$ 22.00	\$ 41.67	\$ 20.83	\$ 60.75	\$ 41.67	\$ 686.92
Total	\$ 1,200.00	\$ 44.00	\$ 100.00	\$ 50.00	\$ 145.80	\$ 100.00	\$ 1,639.80

COSTOS ADMINISTRATIVOS 2015

CARGO	SUELDO	XIV SUELDO \$ 264.00	XIII SUELDO	VACACIONES	APTE. PATRON. 0.1215	FONDO DE RESERVA	TOTAL
Gerente General	\$ 700.00	\$ 22.00	\$ 58.33	\$ 29.17	\$ 85.05	\$ 58.33	\$ 952.88
Subgerente General	\$ 500.00	\$ 22.00	\$ 41.67	\$ 20.83	\$ 60.75	\$ 41.67	\$ 686.92
Asistente de Gerencia	\$ 300.00	\$ 22.00	\$ 25.00	\$ 12.50	\$ 36.45	\$ 25.00	\$ 420.95
Total	\$ 1,500.00	\$ 66.00	\$ 125.00	\$ 62.50	\$ 182.25	\$ 125.00	\$ 2,060.75

COSTOS ADMINISTRATIVOS 2016

CARGO	SUELDO	XIV SUELDO \$ 264.00	XIII SUELDO	VACACIONES	APTE. PATRON. 0.1215	FONDO DE RESERVA	TOTAL
Gerente General	\$ 700.00	\$ 22.00	\$ 58.33	\$ 29.17	\$ 85.05	\$ 58.33	\$ 952.88
Subgerente General	\$ 500.00	\$ 22.00	\$ 41.67	\$ 20.83	\$ 60.75	\$ 41.67	\$ 686.92
Asistente de Gerencia	\$ 300.00	\$ 22.00	\$ 25.00	\$ 12.50	\$ 36.45	\$ 25.00	\$ 420.95
Total	\$ 1,500.00	\$ 66.00	\$ 125.00	\$ 62.50	\$ 182.25	\$ 125.00	\$ 2,060.75

COSTOS ADMINISTRATIVOS 2017

CARGO	SUELDO	XIV SUELDO \$ 264.00	XIII SUELDO	VACACIONES	APTE. PATRON. 0.1215	FONDO DE RESERVA	TOTAL
Gerente General	\$ 700.00	\$ 22.00	\$ 58.33	\$ 29.17	\$ 85.05	\$ 58.33	\$ 952.88
Subgerente General	\$ 500.00	\$ 22.00	\$ 41.67	\$ 20.83	\$ 60.75	\$ 41.67	\$ 686.92
Asistente de Gerencia	\$ 300.00	\$ 22.00	\$ 25.00	\$ 12.50	\$ 36.45	\$ 25.00	\$ 420.95
Total	\$ 1,500.00	\$ 66.00	\$ 125.00	\$ 62.50	\$ 182.25	\$ 125.00	\$ 2,060.75

PRESUPUESTO DE GASTOS 2013

GASTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto
Sueldos	\$ 1,539.80	\$ 1,539.80	\$ 1,539.80	\$ 1,539.80	\$ 1,539.80	\$ 1,539.80	\$ 1,539.80	\$ 1,539.80	\$ 1,539.80	\$ 1,539.80	\$ 1,539.80	\$ 1,539.80
Internet	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00
Suministros de oficina	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00
Servicios básicos	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00
Publicidad y Promoción	\$ 18.00	\$ -	\$ -	\$ 18.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 18.00
Total	\$ 1,667.80	\$ 1,649.80	\$ 1,649.80	\$ 1,667.80	\$ 1,649.80	\$ 1,649.80	\$ 1,649.80	\$ 1,649.80	\$ 1,649.80	\$ 1,649.80	\$ 1,649.80	\$ 1,667.80
Total anual	\$19,851.60											

PRESUPUESTO DE GASTOS 2014

INCREMENTO DE INFLACIÓN 1.04

Gastos	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto
Sueldos	\$ 1,639.80	\$ 1,639.80	\$ 1,639.80	\$ 1,639.80	\$ 1,639.80	\$ 1,639.80	\$ 1,639.80	\$ 1,639.80	\$ 1,639.80	\$ 1,639.80	\$ 1,639.80	\$ 1,639.80
Internet	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00
Suministros de oficina	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00
Servicios básicos	\$ 62.40	\$ 62.40	\$ 62.40	\$ 62.40	\$ 62.40	\$ 62.40	\$ 62.40	\$ 62.40	\$ 62.40	\$ 62.40	\$ 62.40	\$ 62.40
Publicidad y Promoción	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 18.72	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 18.72
Total	\$ 1,754.20	\$ 1,754.20	\$ 1,754.20	\$ 1,772.92	\$ 1,754.20	\$ 1,754.20	\$ 1,754.20	\$ 1,754.20	\$ 1,754.20	\$ 1,754.20	\$ 1,754.20	\$ 1,772.92
Total anual	\$21,087.84											

PRESUPUESTO DE GASTOS 2015

INCREMENTO DE INFLACIÓN 1.04

Gastos	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto
Sueldos	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75
Internet	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04
Suministros de oficina	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04	\$ 27.04
Servicios básicos	\$ 64.90	\$ 64.90	\$ 64.90	\$ 64.90	\$ 64.90	\$ 64.90	\$ 64.90	\$ 64.90	\$ 64.90	\$ 64.90	\$ 64.90	\$ 64.90
Publicidad y Promoción	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 19.47
Total	\$ 2,179.73	\$ 2,179.73	\$ 2,179.73	\$ 2,179.73	\$ 2,179.73	\$ 2,179.73	\$ 2,179.73	\$ 2,179.73	\$ 2,179.73	\$ 2,179.73	\$ 2,179.73	\$ 2,199.19
Total anual	\$26,176.18											

PRESUPUESTO DE GASTOS 2016

INCREMENTO DE INFLACIÓN 1.04

Gastos	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto
Sueldos	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75
Internet	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12
Suministros de oficina	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12	\$ 28.12
Servicios básicos	\$ 67.49	\$ 67.49	\$ 67.49	\$ 67.49	\$ 67.49	\$ 67.49	\$ 67.49	\$ 67.49	\$ 67.49	\$ 67.49	\$ 67.49	\$ 67.49
Publicidad y Promoción	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 20.25
Total	\$ 2,184.49	\$ 2,184.49	\$ 2,184.49	\$ 2,184.49	\$ 2,184.49	\$ 2,184.49	\$ 2,184.49	\$ 2,184.49	\$ 2,184.49	\$ 2,184.49	\$ 2,184.49	\$ 2,204.73
Total anual	\$26,234.07											

PRESUPUESTO DE GASTOS 2017

INCREMENTO DE INFLACIÓN 1.04

Gastos	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto
Sueldos	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75	\$ 2,060.75
Internet	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25
Suministros de oficina	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25	\$ 29.25
Servicios básicos	\$ 70.19	\$ 70.19	\$ 70.19	\$ 70.19	\$ 70.19	\$ 70.19	\$ 70.19	\$ 70.19	\$ 70.19	\$ 70.19	\$ 70.19	\$ 70.19
Publicidad y Promoción	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 21.06
Total	\$ 2,189.43	\$ 2,189.43	\$ 2,189.43	\$ 2,189.43	\$ 2,189.43	\$ 2,189.43	\$ 2,189.43	\$ 2,189.43	\$ 2,189.43	\$ 2,189.43	\$ 2,189.43	\$ 2,210.49
Total anual	\$26,294.27											

PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

INCREMENTO INFLACIÓN = 1.04

INVERSIONES	AÑO 0			2013			2014			2015			2016			2017		
	Precio	Cant.	Total	Precio	Cant.	Total	Precio	Cant.	Total	Precio	Cant.	Total	Precio	Cant.	Total	Precio	Cant.	Total
Escritorio	\$100.00	2	\$ 200.00	\$104.00	0	\$-	\$108.16	0	\$-	\$112.49	0	\$ -	\$116.99	0	\$-	\$121.67	0	\$-
Sillas ejecutivas	\$ 80.00	2	\$ 160.00	\$ 83.20	0	\$-	\$ 86.53	0	\$-	\$ 89.99	0	\$ -	\$ 93.59	0	\$-	\$ 97.33	0	\$-
Sillas sensa	\$ 35.00	4	\$ 140.00	\$ 36.40	0	\$-	\$ 37.86	0	\$-	\$ 39.37	0	\$ -	\$ 40.95	0	\$-	\$ 42.58	0	\$-
Acondicionador de ai	\$410.00	1	\$ 410.00	\$426.40	0	\$-	\$443.46	0	\$-	\$461.19	0	\$ -	\$479.64	0	\$-	\$498.83	0	\$-
Laptops	\$500.00	2	\$ 1,000.00	\$520.00	0	\$-	\$540.80	0	\$-	\$562.43	0	\$ -	\$584.93	0	\$-	\$608.33	0	\$-
Teléfono	\$ 25.00	2	\$ 50.00	\$ 26.00	0	\$-	\$ 27.04	0	\$-	\$ 28.12	0	\$ -	\$ 29.25	0	\$-	\$ 30.42	0	\$-
Impresoras	\$200.00	1	\$ 200.00	\$208.00	0	\$-	\$216.32	0	\$-	\$224.97	0	\$ -	\$233.97	0	\$-	\$243.33	0	\$-
Archivadores aéreos	\$100.00	2	\$ 200.00	\$104.00	0	\$-	\$108.16	0	\$-	\$112.49	2	\$224.97	\$116.99	0	\$-	\$121.67	0	\$-
Total			\$2,360.00			\$-			\$-			\$224.97			\$-			\$-

GASTOS DE DEPRECIACIÓN

ACTIVO	% Deprec.	DEPRECIACION 1	DEPRECIACIÓN 2	DEPRECIACIÓN 3	DEPRECIACIÓN 4	DEPRECIACIÓN 5
Escritorio	10%	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00
Sillas ejecutivas	10%	\$ 16.00	\$ 16.00	\$ 16.00	\$ 16.00	\$ 16.00
Sillas sensa	10%	\$ 14.00	\$ 14.00	\$ 14.00	\$ 14.00	\$ 14.00
Acondicionador de aire	10%	\$ 41.00	\$ 41.00	\$ 41.00	\$ 41.00	\$ 41.00
Laptops	33.33%	\$ 333.33	\$ 333.33	\$ 333.33		\$ -
Teléfono	10%	\$ 5.00	\$ 5.00	\$ 5.00	\$ 5.00	\$ 5.00
Impresoras	33.33%	\$ 66.67	\$ 66.67	\$ 66.67		\$ -
Archivadores aéreos	10%	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 42.50	\$ 42.50	\$ 42.50
Total		\$ 516.00	\$ 516.00	\$ 538.50	\$ 138.50	\$ 138.50

FLUJO DE CAJA	AÑO 0	2013	2014	2015	2016	2017
INGRESOS	\$ -	\$ 21,240.00	\$ 22,089.60	\$ 29,008.51	\$ 30,168.85	\$ 31,375.61
VENTAS EFECTIVO		\$ 21,240.00	\$ 22,089.60	\$ 29,008.51	\$ 30,168.85	\$ 31,375.61
RECUPERACIONES X COBRAR		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
DESEMBOLSOS	\$ 2,360.00	\$ 19,851.60	\$ 21,320.89	\$ 26,510.79	\$ 27,016.73	\$ 27,640.07
PAGO GASTOS		\$ 19,851.60	\$ 21,087.84	\$ 26,176.18	\$ 26,234.07	\$ 26,294.27
PAGO COSTOS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PAGO DE IMPUESTO RENTA		\$ -	\$ 136.62	\$ 64.27	\$ 458.80	\$ 788.92
PAGO DE 15% REPART TRAB		\$ -	\$ 96.44	\$ 45.37	\$ 323.86	\$ 556.88
PAGO DE INVERSION	\$ 2,360.00	\$ -	\$ -	\$ 224.97	\$ -	\$ -
SALDO DE CAJA	(2,360.00)	\$ 1,388.40	\$ 768.71	\$ 2,497.72	\$ 3,152.12	\$ 3,735.53
SALDO FINAL DE FLUJO DE CAJA	(2,360.00)	\$ (971.60)	\$ (202.89)	\$ 2,294.83	\$ 5,446.95	\$ 9,182.48
FINANCIAMIENTO						
APORTACION DE ACCIONISTAS	12000					
PRESTAMOS BANCARIOS	5000					
PREST DE ACCIONISTAS						
PAGO DE CAPITAL		\$ 902.78	948.96	\$ 997.51	\$ 1,048.55	\$ 1,102.20
PAGO DE INTERES		\$ 229.50	183.31	\$ 134.76	\$ 83.72	\$ 30.08
SALDO FINAL DE FLUJO DE CAJA	14,640.00	14,896.13	14,532.56	15,898.01	17,917.85	20,521.11

TASA DE DESCUENTO	18%
VA	\$6,507.54
VAN	\$4,147.54
TIR	66%

PRÉSTAMO BANCARIO

MONTO 5000 PERIODO 60
 INTERES 0.00417 PAGO \$ 94.36

PERIODO	INTERES	CAPITAL	PAGO	SALDO
0				5000
1	20.83	\$ 73.52	\$ 94.36	\$ 4,926.48
2	20.53	73.83	\$ 94.36	\$ 4,852.65
3	20.22	74.14	\$ 94.36	\$ 4,778.51
4	19.91	74.45	\$ 94.36	\$ 4,704.07
5	19.60	74.76	\$ 94.36	\$ 4,629.31
6	19.29	75.07	\$ 94.36	\$ 4,554.24
7	18.98	75.38	\$ 94.36	\$ 4,478.86
8	18.66	75.69	\$ 94.36	\$ 4,403.17
9	18.35	76.01	\$ 94.36	\$ 4,327.16
10	18.03	76.33	\$ 94.36	\$ 4,250.83
11	17.71	76.64	\$ 94.36	\$ 4,174.19
12	17.39	76.96	\$ 94.36	\$ 4,097.22
13	17.07	77.28	\$ 94.36	\$ 4,019.94
14	16.75	77.61	\$ 94.36	\$ 3,942.33
15	16.43	77.93	\$ 94.36	\$ 3,864.40
16	16.10	78.25	\$ 94.36	\$ 3,786.15
17	15.78	78.58	\$ 94.36	\$ 3,707.57
18	15.45	78.91	\$ 94.36	\$ 3,628.66
19	15.12	79.24	\$ 94.36	\$ 3,549.42
20	14.79	79.57	\$ 94.36	\$ 3,469.86
21	14.46	79.90	\$ 94.36	\$ 3,389.96
22	14.12	80.23	\$ 94.36	\$ 3,309.73
23	13.79	80.57	\$ 94.36	\$ 3,229.16
24	13.45	80.90	\$ 94.36	\$ 3,148.26
25	13.12	\$ 81.24	\$ 94.36	\$ 3,067.02
26	12.78	81.58	\$ 94.36	\$ 2,985.44
27	12.44	81.92	\$ 94.36	\$ 2,903.53
28	12.10	82.26	\$ 94.36	\$ 2,821.27

Interés anual Capital anual
 \$ 229.50 \$ 902.78

Interés anual Capital anual
 \$ 183.31 \$ 948.96

PERIODO	INTERES	CAPITAL	PAGO	SALDO
29	11.76	82.60	\$ 94.36	\$ 2,738.67
30	11.41	82.95	\$ 94.36	\$ 2,655.72
31	11.07	83.29	\$ 94.36	\$ 2,572.43
32	10.72	83.64	\$ 94.36	\$ 2,488.80
33	10.37	83.99	\$ 94.36	\$ 2,404.81
34	10.02	84.34	\$ 94.36	\$ 2,320.47
35	9.67	84.69	\$ 94.36	\$ 2,235.79
36	9.32	85.04	\$ 94.36	\$ 2,150.74
37	8.96	85.39	\$ 94.36	\$ 2,065.35
38	8.61	85.75	\$ 94.36	\$ 1,979.60
39	8.25	86.11	\$ 94.36	\$ 1,893.49
40	7.89	86.47	\$ 94.36	\$ 1,807.03
41	7.53	86.83	\$ 94.36	\$ 1,720.20
42	7.17	87.19	\$ 94.36	\$ 1,633.01
43	6.80	87.55	\$ 94.36	\$ 1,545.46
44	6.44	87.92	\$ 94.36	\$ 1,457.54
45	6.07	88.28	\$ 94.36	\$ 1,369.26
46	5.71	88.65	\$ 94.36	\$ 1,280.61
47	5.34	89.02	\$ 94.36	\$ 1,191.59
48	4.96	89.39	\$ 94.36	\$ 1,102.20
49	4.59	\$ 89.76	\$ 94.36	\$ 1,012.43
50	4.22	90.14	\$ 94.36	\$ 922.29
51	3.84	90.51	\$ 94.36	\$ 831.78
52	3.47	90.89	\$ 94.36	\$ 740.89
53	3.09	91.27	\$ 94.36	\$ 649.62
54	2.71	91.65	\$ 94.36	\$ 557.97
55	2.32	92.03	\$ 94.36	\$ 465.94
56	1.94	92.41	\$ 94.36	\$ 373.53
57	1.56	92.80	\$ 94.36	\$ 280.73
58	1.17	93.19	\$ 94.36	\$ 187.54
59	0.78	93.57	\$ 94.36	\$ 93.96
60	0.39	93.96	\$ 94.36	\$ 0.00

Interés anual Capital anual
 \$ 134.76 \$ 997.51

Interés anual Capital anual
 \$ 83.72 \$ 1,048.55

Interés anual Capital anual
 \$ 30.08 \$ 1,102.20

ESTADO DE RESULTADOS	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas	21,240.00	22,089.60	29,008.51	30,168.85	31,375.61
Gastos Financieros	229.50	183.31	134.76	83.72	30.08
Gastos Administrativos	19,851.60	21,087.84	26,176.18	26,234.07	26,294.27
Gastos de Depreciación	516.00	516.00	538.50	138.50	138.50
Utilidad antes de rep. Utilidades	642.90	302.45	2,159.07	3,712.56	4,912.76
15%	96.44	45.37	323.86	556.88	736.91
Utilidad antes de impuestos	546.47	257.08	1,835.21	3,155.68	4,175.85
25%	136.62	64.27	458.80	788.92	1,043.96
Utilidad neta	409.85	192.81	1,376.41	2,366.76	3,131.88

BALANCE GENERAL	2013	2014	2015	2016	2017
ACTIVOS	16,740.13	15,860.56	16,912.48	18,793.83	21,258.59
Activos Circulantes	14,896.13	14,532.56	15,898.01	17,917.85	20,521.11
Caja/Banco	14,896.13	14,532.56	15,898.01	17,917.85	20,521.11
Activos Fijos	1,844.00	1,328.00	1,014.48	875.98	737.48
Muebles y enseres	500	500	500	500	500
Equipo de oficina	660	660	884.97	884.97	884.97
Equipo de cómputo	1200	1200	1200	1200	1200
Depreciación acum	516.00	1,032.00	1,570.50	1,708.99	1,847.49
PASIVOS	\$ 4,330.28	\$ 3,257.90	\$ 2,933.41	\$ 2,448.00	\$ 1,780.88
Pasivos Circulantes	\$ 4,330.28	\$ 3,257.90	\$ 2,933.41	\$ 2,448.00	\$ 1,780.88
Préstamo por pagar	\$ 4,097.22	3,148.26	\$ 2,150.74	\$ 1,102.20	\$ 0.00
15% Rep. Trabaj.	96.44	45.37	323.86	556.88	736.91
25% Impuestos	136.62	64.27	458.80	788.92	1,043.96
Patrimonio	12,409.85	12,602.66	13,979.07	16,345.83	19,477.72
Capital	12000	12000	12000	12000	12000
Utilidad	409.85	192.81	1,376.41	2,366.76	3,131.88
Utilidad acumulada		409.85	602.66	1,979.07	4,345.83

5.7.3 Impacto

Social

La elaboración de esta propuesta tiene como fin, proveer conocimientos técnicos, profesionales específicos sobre administración de empresas a microempresarios del cantón, para que por medio de la eficiente utilización de ellos sepan dirigir al talento humano que tienen a cargo y fomenten la existencia y permanencia de un excelente ambiente laboral, del que seguramente se obtendrán grandes beneficios.

Al acogerse a esta propuesta llegarán a ser ejemplo de superación empresarial no solo para sus colaboradores, sino también para aquellos futuros profesionales que teniendo lo necesario para emprender un negocio, temen su ejecución por tendencias y dificultades del mercado o falta de motivación.

Si el microempresario pone todo de sí para asesorar o coadministrar eficientemente el negocio, adquirirá experiencia para el aprovechamiento de oportunidades que antes por falta de conocimientos no identificaba, aprenderá el duro pero gratificante trabajo de ser líder, evidenciará una adecuada organización individual y colectiva, y experimentará un mejor nivel de vida y status.

Esta propuesta no solo beneficiará a los participantes directos del sector microempresarial sino también a aquellos que de una u otra manera se relacionan con ellos, los habitantes en general, quienes tendrán la satisfacción de recibir productos y servicios calidad que no solo satisfagan sus necesidades momentáneas sino las de futuro inmediato. Mientras que, Milagro tendrá la oportunidad de ser reconocido a nivel nacional por la calidad humana y el nivel de emprendimiento de sus habitantes.

Económico

Desde que se pensó en la posibilidad de ayudar al sector microempresarial, se lo hizo con un firme propósito, fortalecer el desarrollo productivo de los negocios de la zona y ese objetivo abarca una serie de logros que las microempresas recibirán. Uno de ellos es la generación de empleo, factor que está tan escaso en la economía nacional debido al mal manejo y a la falta de optimización de recursos disponibles. En ocasiones el

desempleo proviene de variables exógenas difíciles de manejar pero en su gran mayoría depende de todos, ya que somos personas acostumbradas al consumismo y limitadamente al ahorro e inversión; solo si nos lo proponemos y perseveramos en cambiar esa cultura, como sucederá en los microempresarios, vamos a romper barreras y a lograr el desarrollo integral.

Al gestionar adecuadamente un negocio será fácil obtener altos niveles de rendimientos financieros, otorgar incentivos laborales para mejorar la productividad de los trabajadores, acceder a créditos oportunos, incrementar el poder adquisitivo de microempresarios, trabajadores y la población en general, y lograr la reducción de gastos por medio de la optimización de recursos.

A nivel cantonal, Milagro contará con mayores niveles de ingresos por impuestos, tasas y demás tributos, existirá menor especulación y nivelación de precios a causa de la organización y sin lugar a dudas, experimentará un crecimiento económico real y potencial, para beneficios de actuales y futuros habitantes.

5.7.4 Cronograma

Actividad	SEMANAS																												
	1	2	3	4	6	7	8	9	10	14	15	17	19	21	22	23	25	26	27	28									
Trámites de adquisición de crédito productivo	■	■	■																										
Selección de local para instalación de oficinas				■																									
Contrato de arrendamiento				■																									
Adecuación de las oficinas					■	■	■																						
Trámites Superintendencia de Compañías								■	■																				
Registro Mercantil										■	■																		
Permiso del Cuerpo de Bomberos													■																
Patente Municipal														■															
Permiso de funcionamiento															■														
Obtención de RUC																■													
Adquisición de equipos y suministros de oficina																■	■												
Publicidad por inauguración																		■	■										
Visitas a microempresarios para promoción																											■	■	

CONCLUSIONES

Una vez culminado el presente proyecto, es importante dar a conocer las conclusiones resultantes del análisis cualitativo e interpretativo del mismo. Este trabajo constituye una fuente de fortalecimiento intelectual importante para el crecimiento profesional y social de los interesados, debido a que se evidenció varios problemas que como personas ajenas a las microempresas no detectamos, pero que imposibilitan enormemente el desarrollo productivo del sector.

El mercado microempresarial ha sido uno de los grandes motores para el desarrollo, especialmente en el cantón, debido a que genera mayores fuentes de empleo, otorga liquidez al mercado y aporta al crecimiento económico de sus habitantes; pero existe una inadecuada gestión administrativa-financiera debido a que los microempresarios no cuentan con conocimientos específicos de administración, organización y dirección de negocios.

A pesar de que las microempresas resultan una fuente efectiva de liquidez al mercado, los propietarios de estos negocios cuentan con limitados recursos financieros, es por ello que les resulta inconveniente invertir en capacitaciones e infraestructura que creen valor a los establecimientos.

El nivel de organización individual y colectiva de las microempresas es considerablemente bajo, cada una trabaja independientemente de la otra sin importar las oportunidades que ofrece el mercado y los beneficios económicos que se obtienen por alianzas estratégicas. Pero es razonable que así lo sea ya que en su desempeño individual laboran sin previa planificación ni estipulación de metas.

Los microempresarios necesitan colaboración técnica, profesional y económica ya que son personas de espíritu emprendedor que con impulso pueden llegar muy lejos, no contaron con ciertos beneficios pero es importante que los que si los tuvieron recuerden que donde existe una necesidad nace una oportunidad.

RECOMENDACIONES

La información obtenida en el actual estudio aporta significativamente para promover el desarrollo productivo del sector microempresarial ya que permite conocer la realidad del sector y proponer la implementación de una empresa de consultoría microempresarial que brinde al microempresario los conocimientos y la dirección necesaria para lograr una eficiente gestión del establecimiento económico y el talento humano. Una compañía que respalde a sus clientes y les permita aprovechar aquellas oportunidades que por falta de tiempo o información no lograron, que cree en ellos una cultura competitiva tan alta que sea capaz de lograr la conversión del negocio de micro a pequeña empresa y que aporte al cantón las rentas necesarias para su crecimiento.

Es importante que las instituciones financieras privadas o públicas, consideren oportunamente las actividades emprendidas por los microempresarios para brindarles facilidades en el acceso a créditos o el ingreso a programas y/o proyectos productivos que aporten a la satisfacción de necesidades expresadas por los mismos.

Debería existir una institución encargada de organizar al sector microempresarial con el objetivo de brindar una mejor imagen al cantón y condición estable a los microempresarios. Ya sea el GAD Municipal de Milagro o el SRI debería encargarse de agrupar a las microempresas ya sea por actividad o por zonas porque así se facilitaría el recaudo de rentas y el funcionamiento legal de cada unidad de producción.

Quienes laboran en este tipo de establecimientos, sea como trabajadores dependientes o propietarios, necesitan capacitaciones constantes y actualizadas que otorguen aquellos conocimientos necesarios para que el microempresario logre un óptimo desarrollo personal y empresarial que permita alcanzar el potencial de crecimiento que tiene el cantón al haber sido considerado como sede administrativa de la Zona 5 del país.

BIBLIOGRAFÍA

ALARCÓN COSTTA, César Augusto: Al Futuro con la microempresa. De país de desempleados a Patria de emprendedores, <http://www.cesaralarcon.com/libros/AL%20FUTURO%20CON%20LA%20%20MICROEMPRESA%20.pdf>, extraído el 4 de julio del 2011.

ASTUDILLO, Erich: ¿Necesitan las Pymes información gerencial?, <http://www.padadini.com/?p=114>, extraído el 2 de julio del 2011.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO: La Microempresa en Ecuador: perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo, Quito, BID Ecuador, 2006.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO: Lineamientos para el apoyo a microempresa en Ecuador, Washington, Autor, 2001.

BARBER KURI, Carlos Miguel: ¿Por qué algunas microempresas no crecen?, <http://www.altonivel.com.mx/10148-por-que-algunas-microempresas-no-crecen.html>, extraído el 2 de julio del 2011.

CASSIS TRUJILLO, Gustavo e INGAREVALO COELLAR, Diego: La Idea de Negocio, http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/Planes_De_Negocio/2007/centro_de_capacitacion_microempresarial.pdf.pdf, extraído el 4 de julio del 2011.

ENCICLOPEDIA WIKIPEDIA: Microempresa, Estados Unidos, Jimmy Wales, 2011.

EVOLI, Jeftee: Planeación estratégica, <http://www.monografias.com/trabajos7/plane/plane.shtml>, extraído 21 febrero del 2012.

FERNÁNDEZ, Ximena: Planificación estratégica, <http://www.slideshare.net/guest3901bf/planificacin-estratgica-99934>, extraído el 21 de febrero del 2012.

GOOGLE, La Microempresa, unidad económica para el desarrollo, <http://www.members.tripod.com/aromaticas/Empresa.htm>, extraído el 4 de julio del 2011.

INFOMIPYME, Caja de herramientas: Atención al cliente, <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/administracion/acliente.htm>, extraído el 21 de febrero del 2012.

INFOMIPYME, Caja de herramientas: Técnicas de ventas, <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/ventas.htm>, extraído el 21 de febrero del 2012.

MARTI, Bruno: Relaciones Humanas, <http://www.monografias.com/trabajos5/relhuman/relhuman.shtml>, extraído el 21 de febrero del 2012.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS: Constitución, Ecuador, Autor, 2011.

THOMPSON, Iván: Técnicas de venta (basadas en el modelo AIDA), <http://www.promonegocios.net/venta/tecnicas-venta.html>, extraído el 21 de febrero del 2012.

THOMPSON, Iván: Definición de administración, <http://www.promonegocios.net/administracion/definicion-administracion.html>, extraído el 21 de febrero del 2012.

YURI, Elibeth: Administración de empresas, <http://www.monografias.com/trabajos14/administracion-empresas/administracion-empresas.shtml>, extraído el 21 de febrero del 2012.

ANEXOS

a. Anexo 1: Formato de la encuesta



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

Encuesta dirigida a microempresarios de la zona comercial de Milagro, con el objetivo de identificar el nivel de desarrollo productivo de las microempresas y determinar la factibilidad en la creación de una compañía que colabore en la gestión administrativa-financiera para su mejor desempeño.

Solicitamos cordialmente, nos colabore con la contestación de las siguientes preguntas que servirán para la elaboración del proyecto previo a la obtención del título de tercer nivel en la carrera de Economía.

Nombre de establecimiento: _____ Tipo de actividad: _____ Dirección: _____

Marque con una x la respuesta de su elección

1. ¿Utiliza usted las herramientas administrativas específicas para el buen desempeño de un negocio? Todas <input type="checkbox"/> Algunas <input type="checkbox"/> Pocas <input type="checkbox"/> Ninguna <input type="checkbox"/>	5. Para competir en el mercado, considera a su negocio: Fuerte <input type="checkbox"/> Débil <input type="checkbox"/> Incapaz <input type="checkbox"/>	10. ¿Los microempresarios de la zona comercial, han logrado organizarse? Siempre <input type="checkbox"/> Casi siempre <input type="checkbox"/> A veces <input type="checkbox"/> Nunca <input type="checkbox"/> Casi nunca <input type="checkbox"/>	
2. Según sus niveles de ganancias ¿cómo considera el manejo y control de recursos financieros? Excelente <input type="checkbox"/> Muy bueno <input type="checkbox"/> Bueno <input type="checkbox"/> Regular <input type="checkbox"/> Malo <input type="checkbox"/>	6. Actualmente, ¿está emprendiendo actividades que contribuyan con la mejora del negocio? Muchas <input type="checkbox"/> Algunas <input type="checkbox"/> Pocas <input type="checkbox"/> Ninguna <input type="checkbox"/>	11. ¿Cómo considera la existencia de una compañía de gestoría microempresarial, que fortalezca el desarrollo productivo de las microempresas? Excelente <input type="checkbox"/> Muy bueno <input type="checkbox"/> Bueno <input type="checkbox"/> Regular <input type="checkbox"/> Malo <input type="checkbox"/>	
3. Nivel de posesión de recursos financieros Muy alta <input type="checkbox"/> Alta <input type="checkbox"/> Media <input type="checkbox"/> Baja <input type="checkbox"/> Muy baja <input type="checkbox"/>	7. ¿Conoce usted sobre estudios que se hayan realizado en los últimos años sobre el sector microempresarial? Mucho <input type="checkbox"/> POCO <input type="checkbox"/> Nada <input type="checkbox"/>	12. Prioritariamente, ¿Qué área le gustaría fortalecer? Administrativa <input type="checkbox"/> Financiera <input type="checkbox"/> Contable <input type="checkbox"/> Tributaria <input type="checkbox"/> Marketing <input type="checkbox"/> Ventas <input type="checkbox"/> Técnica <input type="checkbox"/>	
4. Con los limitados recursos existentes ¿considera conveniente invertir en capacitación, publicidad o infraestructura? Conveniente <input type="checkbox"/> Poco conveniente <input type="checkbox"/> Inconveniente <input type="checkbox"/>	8. ¿Ha recibido colaboración de alguna institución? Económica <input type="checkbox"/> Profesional <input type="checkbox"/> Económica-Profesional <input type="checkbox"/> Ninguna <input type="checkbox"/> Nombre de la institución: <input type="text"/>	9. ¿Existe alguna asociación o gremio que organice y respalde específicamente a los microempresarios? Más de 5 <input type="checkbox"/> Entre 3 y 4 <input type="checkbox"/> Entre 1 y 2 <input type="checkbox"/> Ninguno <input type="checkbox"/>	
			Observaciones: <input style="width: 100%; height: 40px;" type="text"/>

b. Anexo 2: Formato de la entrevista



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

Entrevista dirigida a los representantes Gremiales y de Asociaciones Comerciales del Cantón San Francisco de Milagro.

COOPERACIÓN:

Agradecemos de antemano por la atención prestada para el desarrollo de esta importante investigación, como requisito previo a la obtención del título de tercer nivel en la carrera de Economía. Le garantizamos guardar absoluta reserva.

OBJETIVO:

Adquirir información relevante a las microempresas de la localidad; para determinar el nivel de desarrollo productivo del sector microempresarial y medir el grado de aceptación en la implementación de una compañía de gestoría administrativa-financiera.

INSTRUCCIONES:

Se le ruega, que al llenar los espacios de las preguntas, sea breve y preciso.

DATOS:

NOMBRE: _____
EMPRESA: _____
TÍTULO-PROFESIÓN: _____
CARGO: _____

PREGUNTAS:

1.- Actualmente, ¿Cómo se encuentra el sector microempresarial del Cantón San Francisco de Milagro?

2.- ¿Tiene conocimiento de la existencia de instituciones del sector público y privado que están trabajando para el desarrollo de las microempresas en el cantón?

Si no ¿Por qué?

3.- ¿Considera usted que, en la actualidad Milagro cuenta con estudios e investigaciones que muestran la necesidad del sector microempresarial?

si no ¿Por qué?

4.- ¿Considera necesario que se le preste, mayor atención al sector microempresarial milagreño?

si no ¿Por qué?

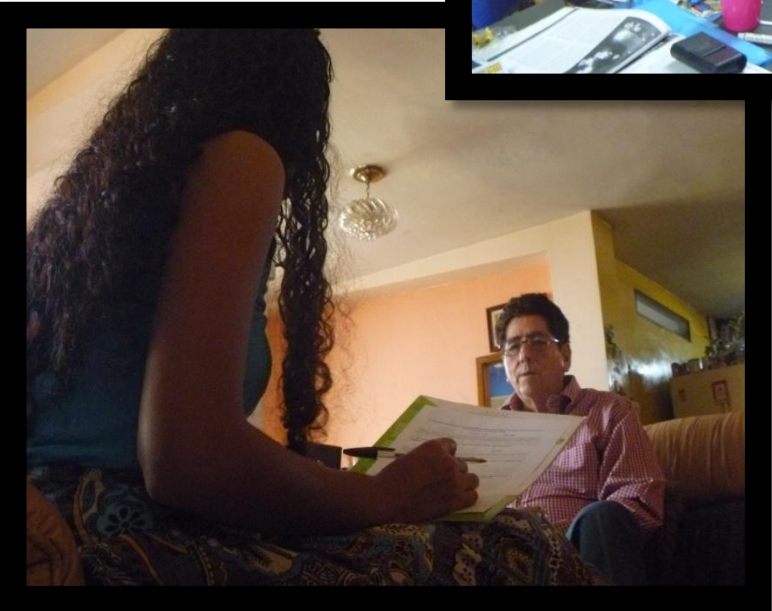
5.- ¿Cree usted que, a los microempresarios de la localidad les agradaría la colaboración en la administración de sus negocios?

si no ¿Por qué?

6.- Desde su punto de vista, ¿Es necesario que exista una compañía, dedicada a direccionar y aportar con el desarrollo productivo de las microempresas por medio de asesorías y coadministración?

si no ¿Por qué?

c. Anexo 3: Fotos de aplicación de encuestas y entrevista



d. Anexo 4: Documentación legal para constitución de compañía

Cuerpo de Bomberos del Cantón "SIMON BOLIVAR"
CERTIFICADO DE FUNCIONAMIENTO N° 001640
 Tasa por Servicios de Prevención de Incendios Año 20 12

RUC: 0926401969001 Valor \$. 24

Nombre: CARPIO CHIRIBOGA RONALD EDISON

Dirección: AV. 24 DE JULIO



Actividad: CYBER "MUNDO CIBERNETICO"

Este despacho en atención a la solicitud presentada y considerando que en el local se cumplan con las disposiciones de la LEY DE DEFENSA CONTRA INCENDIO, así como la documentación presentada se procede a extender el PRESENTE CERTIFICADO TASA DE SERVICIOS DE PREVENCION DE INCENDIOS.

Este documento debe ser exhibido en un lugar visible y presentarse cuando fuera requerido.
 Nota: Este Certificado no es válido si se almacena material explosivos y/o juegos pirotécnicos.

Fecha: 20/03/2012


 FIRMADA POR: [Firma] INSPECTOR
FIRMA AUTORIZADA **INSPECTOR**
CADUCA EL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO, RENOVABLE CADA AÑO


Ilustre Municipalidad del Cantón Simón Bolívar
PROVINCIA DEL GUAYAS - ECUADOR


Fundada el 27 de Mayo de 1991
 Registro Oficial No. 691

Simón Bolívar, 20 de 03 de 2012
 Simón Bolívar, 20 de marzo del 2012

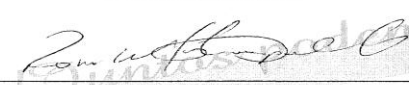
Valor \$ 1,35

N° 0012794
 Sr. Ing.
Jorge Vera
 ALCALDE DEL GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO DEL CANTON SIMON BOLIVAR
 Ciudad,



De mis consideraciones.

Yo, **CARPIO CHIRIBOGA RONALD EDISON**, con C.I. **0926401969**, solicito a usted se sirva a disponer a quien corresponda, se me conceda la patente para el local donde va a funcionar el cyber **MUNDO CYBERNETICO** de mi propiedad, ubicado en la Av. 24 de julio.
 Esperando que mi petición tenga acogida favorable me suscribo.

Atte.


Ronald Carpio Chiriboga
 C.I. 0926401969
 Solicitante

LEALTAD, HONRADEZ Y TRABAJO
 ¡JUNTOS, PODEMOS IR MEJOR!



**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NUMERO RUC: 0926401969001
APELLIDOS Y NOMBRES: CARPIO CHIRIBOGA RONALD EDISON
NOMBRE COMERCIAL: MUNDO CYBERNETICO
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** NO
CALIFICACIÓN ARTESANAL: NUMERO:

FEC. NACIMIENTO: 03/09/1988 **FEC. ACTUALIZACION:** 08/03/2012
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 16/02/2012 **FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:**
FEC. INSCRIPCION: 16/02/2012 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

ACTIVIDADES DE ALQUILER A CORTO Y LARGO PLAZO DE EQUIPO DE INFORMATICA

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: GUAYAS Cantón: SIMON BOLIVAR Parroquia: SIMON BOLIVAR Calle: 24 DE JUNIO Número: S/N Intersección: SAN LORENZO Referencia: FRENTE A MUNICIPIO DE CANTON SIMON BOLIVAR Teléfono: 097887778

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Las personas naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligadas a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, y no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE)

Si supera los montos establecidos en el reglamento estará obligado a llevar contabilidad para el siguiente ejercicio fiscal y la presentación de sus obligaciones será mensual.

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:	del 001 al 001	ABIERTOS:	1
JURISDICCION:	\ REGIONAL LITORAL SUR\ GUAYAS	CERRADOS:	0

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE



Alava Alvarado Fabiola Margarita
DELEGADA DEL R.U.C.
 Servicio de Rentas Internas
 REGIONAL LITORAL SUR

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
 R.U.C.

Usuario: FMAA010210 Lugar de emisión: MILAGRO/OLMEDO Y JUAN Fecha y hora: 08/03/2012 14:18:46



**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NUMERO RUC: 0926401969001
APELLIDOS Y NOMBRES: CARPIO CHIRIBOGA RONALD EDISON

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 001	ESTADO: ABIERTO	MATRIZ	FEC. INICIO ACT.: 16/02/2012
NOMBRE COMERCIAL: MUNDO CYBERNETICO			FEC. CIERRE:
ACTIVIDADES ECONÓMICAS:			FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES DE ALQUILER A CORTO Y LARGO PLAZO DE EQUIPO DE INFORMATICA

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: GUAYAS Cantón: SIMON BOLIVAR Parroquis: SIMON BOLIVAR Calle: 24 DE JUNIO Número: S/N Intersección: SAN LORENZO Referencia: FRENTE A MUNICIPIO DE CANTON SIMON BOLIVAR Celular: 097887779 Telefono Domicilio: 042972953

[Handwritten signature]

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE



Alava Alvarado Fabiola Margarita
DELEGADA DEL R.U.C.
Servicio de Rentas Internas

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: FMAA010216

Lugar de emisión: MILAGRO/OLMEDO Y JUAN

Fecha y hora: 08/03/2012 14:18:46