



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**  
**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**Y COMERCIALES**

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

**TITULO DEL PROYECTO**

Estudio de factibilidad para la creación de un centro de capacitación en el cantón El  
Triunfo

**AUTORES:**

Peralta Revelo Edison Fernando

Ayoví Orozco Edson Jhonney

**TUTOR:**

Ab. Elicza Ziadet Bermúdez

Milagro, Noviembre del 2013

**Ecuador**

## **ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

Por la presente hago constar que he analizado el proyecto de grado presentado por el Sr. Peralta Revelo Edison Fernando y el Sr. Ayoví Orozco Edson Jhonney, para optar al título de Economistas en Ciencias Administrativas y Comerciales y que acepto tutoriar a los estudiantes, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, a los 20 días del mes de Noviembre del 2013.

---

Ab. Elicza Ziadet Bermúdez

## DECLARACIÓN DE LA AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Las autoras de esta investigación declaran 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 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 20 días del mes de Noviembre del 2013.

---

Peralta Revelo Edison Fernando

C.I 092684830-0

---

Ayoví Orozco Edson Jhonney

C.I 0927004911

## CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

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

MEMORIA CIENTIFICA	[ ]
DEFENSA ORAL	[ ]
TOTAL	[ ]
EQUIVALENTE	[ ]

---

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

---

PROFESOR DELEGADO

---

PROFESOR SECRETARIO

## **DEDICATORIA**

Dedico esta tesis a Dios que me ha brindado fuerzas y sabiduría para poder culminar mis estudios superiores, sin su constante cuidado hubiera sido imposible desarrollarme como profesional.

A mis padres por el esfuerzo y apoyo que han realizado para poder lograr esta meta además de mí Tía que siempre estuvo animándome para terminar esta etapa importante de mi vida

Ayoví Orozco Edson Jhonney

## **DEDICATORIA**

Dedico esta tesis a mi Creador quien me ha regalado salud y vida, concediéndome fuerzas y sabiduría para llegar a consumir mis estudios universitarios, sin su voluntad hubiera sido inalcanzable transformarme como profesional.

A mis padres por su amor y apoyo incondicional en cada uno de mis pasos para conquistar esta meta. También a mis hermanos que estuvieron dándome ánimos para conseguir esta hazaña en mi vida.

Peralta Revelo Edison Fernando

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por guiarme y por darme la fortaleza necesaria para lograr una meta tan importante en mi vida. También agradezco a mis padres por su constante esfuerzo y dedicación para sustentar mis estudios además de aconsejarme en momentos muy difícil que ocurrieron durante mi carrera estudiantil.

A mi directora de tesis Ab. Elicza Ziadet por su constante paciencia y apoyo, sin duda alguna sin su ayuda no hubiera podido culminar este proyecto de tesis.

Ayoví Orozco Edson Jhonney

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios todopoderoso por su grande bendición de guiar mi vida y por darme las fuerzas para alcanzar este escalón importante en mi vida. El agradecimiento también para mis padres por su esfuerzo para proveerme mis estudios además de ser mis consejeros en decisiones difíciles de mi vida.

A mi directora de tesis Ab. Elicza Ziadet por su constante paciencia y apoyo, sin duda alguna su apoyo ha sido importante para concluir este proyecto de tesis.

Peralta Revelo Edison Fernando

## **CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR**

Lcdo.

Jaime Orozco Hernández, Msc.

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 “Analizar el comportamiento de las microempresas y su incidencia en el desarrollo socioeconómico localizado en El Triunfo” y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, 20 de Noviembre del 2013

---

Peralta Revelo Edison Fernando

C.I 092684830-0

---

Ayoví Orozco Edson Jhonney

C.I 092700491-1

## Índice General

Página de caratula o portada .....	i
Página de constancia aceptación del tutor .....	ii
Página de declaración de la autoría de la investigación .....	iii
Página de certificación de la defensa (calificación) .....	iv
Página de dedicatoria .....	v
Página de agradecimiento .....	vi
Página de cesión de derechos de autor (UNEMI) .....	vii
Indice general .....	viii
Indice de cuadros .....	xi
Indice de figuras .....	xiv
Resumen .....	xvi
Abstract .....	xvii
Introducción .....	1

## CAPITULO I EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema .....	2
1.1.1 Problematización .....	2
1.1.2 Delimitación del problema .....	3
1.1.3 Formulación del problema .....	4
1.1.4 Sistematización del problemas .....	4
1.1.5 Determinación del Tema .....	4
1.2 Objetivos .....	4
1.2.1 Objetivo general de la investigación .....	4
1.2.2 Objetivos específicos de la investigación .....	4
1.3 Justificación .....	5



1.3.1	Justificación de la Investigación.....	5
-------	--	---

## **CAPITULO II**

### **MARCO REFERENCIAL**

2.1	Marco teorico.....	6
2.1.1	Antecedentes históricos .....	6
2.1.2	Antecedentes referenciales .....	8
2.1.3	Fundamentación.....	11
2.2	Marco legal.....	24
2.3	Marco conceptual .....	29
2.4	Hipotesis y variables.....	33
2.4.1	Hipótesis general.....	33
2.4.2	Hipótesis particular .....	33
2.4.3	Declaración de Variables.....	34
2.4.4	Operacionalizacion de Variables .....	35

## **CAPITULO III**

### **MARCO METDOLOGICO**

3.1	Tipo y diseño de investigacion.....	36
3.2	La poblacion y la muestra.....	37
3.2.1	Características de la Población .....	37
3.2.2	Delimitación de la población .....	37
3.2.3	Tipo de muestra .....	37
3.2.4	Tamaño de muestra .....	37
3.2.5	Proceso de selección .....	39
3.3	Los metodos y las tecnicas.....	39
3.3.1	Métodos teóricos .....	39
3.3.2	Métodos empíricos .....	40
3.3.3	Técnicas e Instrumentos .....	41
3.4	Procesamiento estadistico de la informacion .....	41

## CAPITULO IV

### ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1	Análisis de la situación actual.....	42
4.2	Análisis Comparativo, Evolución, Tendencia y Perspectivas .....	55
4.3	Resultados .....	55
4.4	Verificación de la Hipótesis.....	57

## CAPITULO V

### PROPUESTA

5.1	Tema.....	58
5.2	Justificación.....	58
5.3	Fundamentación.....	59
5.4	Objetivos .....	64
5.4.1	Objetivo general de la propuesta.....	64
5.4.2	Objetivos específicos de la propuesta .....	65
5.5	Ubicación .....	65
5.6	Estudio de factibilidad.....	66
5.7	Descripción de la propuesta .....	73
5.7.1	Actividades.....	89
5.7.2	Recursos, análisis financieros .....	90
5.7.3	Impacto .....	98
5.7.4	Cronograma .....	99
5.7.5	Lineamiento para evaluar la propuesta.....	100
	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>101</b>
	<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>102</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>103</b>
	<b>ANEXOS.....</b>	<b>106</b>

## Índice de Cuadros

Cuadro 1	
Declaración de Variables .....	34
Cuadro 2	
Operacionalización de Variables.....	35
Cuadro 3	
División de la Actividad Económica.....	39
Cuadro 4	
Actividad Comercial en El Triunfo .....	42
Cuadro 5	
Financiamiento .....	44
Cuadro 6	
Financiamiento utilizado para el desarrollo .....	45
Cuadro 7	
Estrategias Utilizadas en la microempresa .....	46
Cuadro 8	
Publicidad microempresarial .....	47
Cuadro 9	
Asesoramiento público o privado, usted los realiza.....	48
Cuadro 10	
La competitividad estimula el desarrollo.....	49
Cuadro 11	
Innovación incide en el desarrollo de las microempresas .....	50
Cuadro 12	
La existencia de las microempresas incide en el desarrollo socioeconómico del cantón .....	51
Cuadro 13	

Los conocimientos en administración que deben poseer los microempresarios.....	52
Cuadro 14	
La Participación de las microempresas aporta al desarrollo socioeconómico .....	53
Cuadro 15	
¿Cómo calificaría el progreso del Cantón en los últimos 5 años? .....	54
Cuadro 16	
Verificación de Hipótesis.....	57
Cuadro 17	
Proceso de Inscripción.....	76
Cuadro 18	
Organigrama.....	77
Cuadro 19	
Manual de Funciones.....	78
Cuadro 20	
Programa de capacitación .....	83
Cuadro 21	
Plan de acción .....	84
Cuadro 22	
Análisis FODA .....	85
Cuadro 23	
Matriz FO-FA-DO-DA.....	86
Cuadro 24	
Fuerzas de Porter .....	87
Cuadro 25	
Precios .....	88
Cuadro 26	

Recursos Operacionales.....	90
Cuadro 27	
Activos Fijos .....	91
Cuadro 28	
Depreciación de Activos Fijos .....	91
Cuadro 29	
Remuneraciones.....	92
Cuadro 30	
Detalle de Gastos .....	93
Cuadro 31	
Gasto de Venta.....	93
Cuadro 32	
Presupuesto de Ingresos .....	93
Cuadro 33	
Inversión del Proyectos.....	94
Cuadro 34	
Financiamiento del Proyecto.....	94
Cuadro 35	
Tasa.....	94
Cuadro 36	
Financiamiento .....	94
Cuadro 37	
Estado de Pérdidas y Ganancias .....	95
Cuadro 38	
Flujo de Caja .....	96
Cuadro 39	

Balance General .....	97
Cuadro 40	
Índices Financieros .....	97
Cuadro 41	
Cronograma.....	99

### Índice de Figuras

Figura 1	
Actividad Comercial en El Triunfo .....	43
Figura 2	
Financiamiento .....	44
Figura 3	
Financiamiento Utilizado para el desarrollo.....	45
Figura 4	
Estrategias Utilizadas .....	46
Figura 5	
Publicidad Microempresarial .....	47
Figura 6	
Asesoramiento público o privado .....	48
Figura 7	
¿La competitividad estimula el desarrollo? .....	49
Figura 8	
La innovación incide en el desarrollo de las microempresas.....	50
Figura 9	
La existencia de las microempresas incide en el desarrollo socioeconómico del canton .....	51

Figura 10	
Los conocimientos en administracion que deben poseer los microempresarios.....	52
Figura 11	
La participación de las microempresas aporta al desarrollo socioeconómico.....	53
Figura 12	
¿Como calificaría el progreso del canton en los últimos 5 años? .....	54
Figura 13	
Ubicación.....	65
Figura 14	
Distribución Interna.....	66
Figura 15	
Logotipo de la empresa .....	73
Figura 16	
Tarjeta de presentación .....	89

## Resumen

Mediante este trabajo pretendemos dar a conocer el endeble sector microempresarial del cantón El Triunfo, a través de asesorías se desea fortalecer este importante segmento de la economía, incrementado la productividad del microempresario, haciéndolos más competitivos para que logren desarrollar sus actividades de manera eficiente, adecuada, con el objetivo de tener como resultado una estructura organizacional sustentable y sólida ante la volatilidad del mercado. Para esto se ha desarrollado una extensa información, iniciando con el planteamiento del problema detectado, sus objetivos, delimitación, formulación y justificación; además de esto se desarrolló una breve reseña sobre esta actividad comercial, aparte de esto se encontrara la información necesaria para una fácil comprensión del trabajo investigativo, cerrando la primera parte de este proyecto se encontraran las hipótesis que corresponderá a la formulación de problema y a sus variables. En el marco metodológico se determinó la población y su respectiva muestra donde se utilizó al herramienta investigativa conocida como encuesta, después de haber obtenido los datos necesarios se realizó la interpretación de los resultados, es decir la recolección, tabulación y análisis, donde se pudo conocer que en esta ciudad no cuenta con este tipo de servicios. Esta información es de gran importancia para plantear la propuesta que posee misión, visión, organigramas y manuales además de incluir el logotipo y la tarjeta de presentación que representara a la microempresa. Finalmente se realizó una proyección de ingresos, gastos e inversión, donde se demostró la rentabilidad de la organización a través de los estados financieros y sus respectivos índices como el VAN y el TIR. Para concluir se efectuaron las respectivas conclusiones y recomendaciones, las cuales deben ser tomadas en consideración para conseguir una mayor efectividad de las actividades administrativas.

Palabras Claves: Organización, microempresarios, productividad, microempresa



## **Abstract**

Through this work we intend to publicize the microenterprise sector flimsy Canton El Triunfo, through counseling is willing to strengthen this important segment of the economy, productivity increased microentrepreneurs, making them more competitive to succeed in developing their activities in an efficient, adequate , in order to result in a sustainable and robust organizational structure to market volatility. For this we have developed extensive information, starting with the approach of the problem identified, objectives, definition, formulation and justification, besides this developed a brief review of this business activity, other than this was found necessary information for easy compression of the legwork, closing the first part of this project found that corresponds to the hypothesis formulation problem and its variables. In the methodological framework population was determined and their respective shows where we used the investigative tool known as survey after obtaining the necessary data interpretation was made of the results, ie the collection, tabulation and analysis, where it was known that this city does not have this type of service. This information is very important to raise the proposal that has mission, vision, organization charts and manuals also include the logo and business card to represent microenterprise. Finally, a projection of revenues, expenses and investment, which showed the profitability of the organization through the financial statements and their respective indices as the NPV and IRR. To conclude, the respective conclusions and made recommendations, which must be taken into account to achieve a greater efficiency of administrative activities.

Keywords: Organization, Entrepreneurs, Productivity, Micro enterprise

## INTRODUCCIÓN

Sin duda alguna las microempresas en el mundo son un pilar, una oportunidad y una opción que tienen los ciudadanos para poder sobrevivir en el mundo de los negocios, sabiendo que existen millones de personas que necesitan trabajar pero las fuentes de trabajo son escasas, es ahí donde muchos deciden por darse una oportunidad para ser dueños de sus propios negocios y no depender de nadie. En los últimos años el sector microempresarial ecuatoriano ha ido en constante crecimiento en sus diferentes sectores, son varios los factores que han permitido esta expansión. El INEC en su censo económico que realizó en el 2010, reveló dicha evolución.

Partiendo del principio que el sector microempresarial es un motor para el crecimiento económico, emprendemos esta investigación, que tiene como objetivo Identificar el impacto socioeconómico que producen las microempresas en el cantón el triunfo mediante un análisis de variables investigadas en el levantamiento de información para fomentar la economía popular y solidaria.

En la actualidad hay insuficiente información de estudios ejecutados en la zona, relacionados con la temática. Es por esto que podemos observar un deficiente marco referencial

El primordial objetivo es observar el impacto socioeconómico que provocan las microempresas en el cantón el triunfo a través del análisis de variables investigadas en la recolección de información y mediante esto promover la economía popular y solidaria.

Otros objetivo es establecer alternativas de negocios que sean convenientes y accesibles para los pobladores, así como crear programas de capacitación que los microempresarios puedan aprovechar para mejoras de los negocios.

# **CAPITULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.1.1 Problematización**

En los últimos años el sector microempresarial ecuatoriano ha ido en constante evolución en sus diferentes sectores, son varios los factores que han permitido esta expansión. “El INEC en su censo económico que realizó en el 2010, detectó que en el país existen 87.244 tiendas de barrios, así como también hay 33.938 restaurantes y 14.426 peluquerías, confirmando que estos son los negocios con mayor número de locales en el país”.<sup>1</sup>

La provincia del Guayas es una de las zonas del país que genera una significativa producción económica a través de sus grandes empresas e industrias pero concentradas en la ciudad principal como lo es Guayaquil, y esto afecta a los cantones aledaños, las mismas que reciben pocas inversiones para la creación de empresas que generen empleo a sus habitantes.

En el cantón El Triunfo son contadas las pequeñas, medianas y grandes empresas que generen un buen mercado laboral, por tal motivo los moradores de ese sector se ven en la obligación de emprender su propio negocio, de crear microempresas pero estas no son un generador importante de desarrollo socioeconómico para los trabajadores, esto problema se atribuye al tamaño del mercado, la mucha

---

<sup>1</sup>INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSO, *Resultados del censo nacional económico*, redatam, de acuerdo al censo económico realizado en el 2010.

competencia, y la falta de inversiones en grandes empresas. “Datos del censo económico del 2010, revelaron que hay 1412 microempresas, 42 pequeñas empresas, una mediana empresa, y tres grandes empresas”.<sup>2</sup>

Por lo general los dueños de las microempresas no se han sometido a un asesoramiento empresarial y por lo tanto no saben cómo administrar correctamente su negocio, la ausencia de capital también influye porque no les permite innovar para ser más competitivos en el mercado.

Además los ingresos generados por las ventas no les permiten tener el dinero suficiente para pagar una buena remuneración a sus empleados y estos a su vez no pueden desarrollarse como quisieran.

El conocimiento de los microempresarios a simple vista no está directamente relacionado con la actividad de su negocio es por aquello que no se ve aplicación de estrategias en la administración.

**Pronóstico:** En el caso de que persista el limitado conocimiento en administración empresarial, este degastará el sector microempresarial, la innovación, las fuentes de empleo y la generación de circulante; proyectando un impacto hacia la disminución de los ingresos de las familias que subsisten de esta actividad en el cantón.

**Control de Pronóstico:** Con visión de solucionar el problema del limitado conocimiento en administración empresarial, es necesario implementar un centro de capacitación, donde se beneficien los microempresarios y profesionales del cantón El Triunfo, y de esta manera controlar el problema presentado.

### **1.1.2 Delimitación del problema**

**Campo:** Economía

**Área:** Análisis Microempresarial

**Aspecto:** Análisis Socioeconómico en el Triunfo

**Espacio:** Cantón El Triunfo

---

<sup>2</sup>INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSO, *Resultados del censo nacional económico*, <http://redatam.inec.gob.ec>.

### **1.1.3 Formulación del problema**

¿Cómo incide la participación de las microempresas en el desarrollo socioeconómico del Cantón El Triunfo?

### **1.1.4 Sistematización del problemas**

- ¿Cómo inciden los recursos financieros de los microempresarios en el crecimiento del negocio?
- ¿Cómo incide el conocimiento de los microempresarios en la administración del negocio?
- ¿Cómo incurre a creación de nuevas microempresas en la oferta de empleo?
- ¿Qué efecto tiene la aplicación de estrategias micro empresarial en la administración?
- ¿Cómo incide la competitividad de la microempresas en el desarrollo de las mismas?
- ¿Qué efecto tiene la innovación por parte de los administradores en la apertura de nuevas micro empresas?

### **1.1.5 Determinación del Tema**

Analizar el comportamiento de las microempresas y su incidencia en el desarrollo socioeconómico del cantón El Triunfo.

## **1.2 OBJETIVOS**

### **1.2.1 Objetivo general de la investigación**

Analizar el comportamiento de las microempresas del cantón El Triunfo mediante la aplicación de herramientas investigativas y conocer su incidencia en el desarrollo socioeconómico del cantón

### **1.2.2 Objetivos específicos de la investigación**

- ✓ Determinar cómo incide el financiamiento al que están expuestos los microempresarios en el desarrollo de la microempresa.

- ✓ Determinar la incidencia del conocimiento de los microempresarios en la administración de la microempresa.
- ✓ Analizar cómo afecta la apertura de nuevos negocios a la oferta de empleo.
- ✓ Analizar qué efecto tiene la aplicación de estrategias en la administración micro empresarial.
- ✓ Determinar cómo incide la competitividad en el desarrollo de las microempresas.
- ✓ Analizar como la innovación por parte de los administradores, afecta al desarrollo de la microempresa.

### **1.3 JUSTIFICACION**

#### **1.3.1 Justificación de la Investigación**

El levantamiento de información como muestra de las realidades de un tema en particular, siempre va a ser un documento de importancia para los actores que están involucrados, cuando se habla del sector empresarial dichos datos son la radiografía de sus empresas, del mercado y de los clientes. Hacer un estudio investigativo acerca de las ventajas y desventajas que generan las microempresas es de mucho interés para el sector empresarial, al conocer los resultados se van a poder dar cuenta de sus debilidades y fortalezas como microempresas. Al tener datos estadísticos y de análisis pueden visualizar mejores oportunidades para crecer.

## **CAPITULO II**

### **MARCO REFERENCIAL**

#### **2.1 MARCO TEORICO**

##### **2.1.1 Antecedentes históricos**

**La importancia del micro emprendimiento para el desarrollo empresarial regional.**

“A principios de siglo pasado, Joseph Schumpeter en el año 1975 inculco dos ideas revolucionarias a las que llamo destrucción creativa y acumulación creativa. La principal diferencia entre estas dos definiciones es la actividad y el tamaño de las empresas que participan en ambos casos.

En el proceso de la destrucción creativa los que juegan el papel preponderante y fundamental son los nuevos empresarios dentro de un mercado que se caracteriza por poseer barreras de entrada bajas y por la aparición de nuevas empresas que son poco productivas.

Pero el proceso de acumulación creativa los actores son las Macroempresas que interactúan en los mercados con barreras de entrada que complican el surgimiento de nuevas compañías.

“Para el creador de estas ideas revolucionarias para su época, las empresas nuevas nacen en grupos que son promovidas por las innovaciones, dentro de una lucha donde lo viejo es derrotado por lo nuevo, es decir las nuevas empresas con ideas frescas e innovaciones interesantes predominan lo que hace que se impulse el

crecimiento económico a través de la inversión capitalista. A este proceso se le denomina micro emprendimiento y sus principales características son:

- ✓ Actividad generalmente de carácter local.
- ✓ Capacidad de adaptación al entorno y, en particular, a unos mercados en que los cambios tecnológicos son frecuentes y relevantes.
- ✓ Capital modesto con base en el ahorro personal o familiar.
- ✓ Identificación entre trabajadores e inversores y, por consiguiente, propietarios de los medios de producción.
- ✓ Pequeña dimensión empresarial.
- ✓ Propiedad individual o asociativa”.<sup>3</sup>

En esta época los mercados han mejorado su apertura a nuevas tendencias a pesar de que todavía existen grandes barreras de entrada que hacen difícil la competencia con las grandes empresas, lo que esto provoca es que los individuos en países sub desarrollados y desarrollados opten por crear empresas que no requieran grandes infraestructuras para subsistir y que luchan día a día para mantenerse a flote.

Pocas son las que presentan artículos innovadores que les permiten entrar en los grandes mercados y aun cuando cuenten con este tipo de innovación las barreras de entradas son difíciles de sobrepasar para estas nuevas y pequeñas empresas. Sin embargo las Micro empresas aportan en una medida considerable a la economía en general de un país ya que aportan una demanda de trabajo que dinamiza la economía en algunos casos en esta materia el Señor Jorge Vásquez Sánchez declaro:

“Las Microempresas son la fuerza económica más elemental del país para un crecimiento seguro de nuestra economía y que su apoyo en financiamiento permite escalar hacia un crecimiento óptimo en la economía nacional”.<sup>4</sup>

“El lunes 08 de abril del 2013Thalé Ponce y Xavier Montero redactaron lo siguiente en la revista LÍDERES:

---

3 BENITO HERNÁNDEZ, Sonia: “El papel de las microempresas en el desarrollo económico regional las redes de cooperación empresarial en España”, en la Revista REVESCO, revista de estudios cooperativos.

4 VÁSQUEZ SÁNCHEZ, JORGE.: “Microempresas: estructura y fuentes de financiamiento en México”, <http://www.eumed.net>.



“Ecuador lidera la Actividad Emprendedora Temprana (TEA) en la región. Aquel dato se destaca en el informe del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2012, realizado por la ESPAE Graduate School of Management.

Con una TEA en crecimiento -y que se ubica en el 26,6%- los resultados dicen que en el 2012 una de cada cuatro personas emprendió un negocio, realizó un trámite para consolidarlo o poseía uno cuya antigüedad no supera los 42 meses.

Según datos del World Economic Forum, las economías regionales están en etapa de 'Eficiencia'. Aquella fase, es la etapa intermedia en el desarrollo de negocios productivos hacia negocios innovadores.

Uno de los aspectos a tomar en cuenta es el comportamiento del emprendimiento por necesidad. Así lo considera Virginia Lasio, directora de la Espae - Espol, pues al comparar con los datos obtenidos en el GEM 2008, 2009 y 2010 (esta entidad académica no realizó el estudio en el 2011), el indicador del 2012 de negocios nacientes que surgen por necesidad es el más alto desde el 2008”.<sup>5</sup>

“A lo largo de la historia de los 29 años de cantonización del Triunfo, el sector comercial ha ido en paulatino progreso, sin antes dejar de mencionar que este sector es netamente agrícola, en sus tierras se cultivan la caña de azúcar, arroz, maíz, cacao, verde y el banano que son sus principales productos de cultivo.

A medida que iban pasando los años, familias de otros sectores de la patria empezaron a llegar al Triunfo, porque se proyectaba como una buena opción para cultivar y vivir en armonía; en la actualidad existe un ingenio azucarero”.<sup>6</sup>

### **2.1.2 Antecedentes referenciales**

#### **“Servicio de asesoría para la competitividad micro empresarial en la ciudad de Milagro**

**Autores:** Mejía Vargas Leidi Laura, Vinza Romero Lilia Susana

---

<sup>5</sup>PONCE, Thalíe, MONTERO, Xavier, “La necesidad impulsa hacia el emprendimiento”, de la revista *Líderes*.

<sup>6</sup>BEJARANO RAMOS, Carlos, Historia del Cantón El Triunfo tomo I y II.

Esta tesis de grado muestra como la falta de asesoramiento afecta al desempeño de la actividad comercial que tiene cada microempresa a lo largo de su tiempo de vida, partiendo de esto se piensa que es óptima y viable la creación de un negocio que brinde asesoría a los microempresarios de Milagro y así mejorar su productividad o actividad.

En el trabajo anteriormente mencionado se considera viable lo anterior mencionado porque mediante una recolección de información que se realizó se comprobó que los microempresarios no habían asistido a un asesoramiento empresarial lo que causa dificultades en la administración ya que se presentan obstáculos a lo largo de la actividad que no se sabe cómo resolver por la falta de conocimientos.

Este tipo de asesoramiento sería beneficioso ya que fortalecería las capacidad y habilidades de los dueños y de los trabajadores lo que facilitara la consecución de los objetivos para los que fueron creados estas micro empresas que en la mayoría de los casos es la obtención de utilidades ya que el desempleo hace que algunos individuos busquen variaciones para la obtención de ingresos como la creación de empresas.

La capacitación adecuada en una microempresa en las áreas correspondientes hará que la admiración de la misma mejore, la reticencia a la asistencia a los asesoramientos que se brindan a los microempresarios dará como resultados que los problemas de administración persistan a lo largo de la actividad económica de la microempresas.

Los Impactos de la implementación de los servicios de asesoría que resaltan los autores son los siguientes:

- ✓ La implementación del negocio que ofrecemos busca acaparar el mercado del Cantón Milagro contribuyendo de forma directa a la sostenibilidad del microempresario.
- ✓ A nivel laboral proporcionando plazas de trabajo y capacitación adecuada de la misma, esto permitirá un crecimiento de los índices económicos de los Milagreños.
- ✓ La optimización de las actividades de los microempresarios permitirá un posicionamiento respetable en este casco comercial.

- ✓ Fortalecer el desarrollo empresarial.
- ✓ Fomentar el trabajo en equipo e incentivar a las personas que reciben el servicio para que puedan tomar decisiones y estimulen su creatividad.
- ✓ Motivar a las personas a que tengan mayor disposición hacia su actividad laboral, reflejándose en mayor productividad, convirtiendo así el micro empresas en eficiente y favorable para la calidad y la competitividad.
- ✓ Soluciones modernas y funcionales, que bajo una óptica de equidad, estén alineadas con las necesidades de los empleados”.<sup>7</sup>

### **Análisis para la creación de un centro de capacitación microempresarial para jóvenes y comerciantes emprendedores del Cantón Marcelino Maridueña<sup>8</sup>**

**Autores:** Yépez Muñoz Teresa Jannet, Abudeye Vera Carlos Javier

Al igual que los servicios de asesoramiento empresarial en Milagro este proyecto tiene la misma idea con la diferencia que la localidad cambia, al suceder esto algunos componentes varían también ya que el servicio de asesoramiento será más pequeño que el implementado en Milagro principalmente por el tamaño de la ciudad anteriormente mencionada.

El objetivo de este trabajo es crear un centro de capacitación profesional que brinde asesoramiento sobre administración microempresarial que dé como resultado la autosuficiencia y la eficiencia de los jóvenes y comerciantes en la administración. La falta de empleo que existe todavía en el país obliga como se dijo anteriormente a buscar alternativas de ingresos para sobreponerse a este fenómeno social.

Básicamente los pilares de este proyecto son que en la capacidad de dar empleo es limitada y como se observa que se crean microempresas para subsistir, al ver que algunas fracasan por la falta de conocimiento es viable brindar asesoramiento para que los índices de deserción micro empresarial descendan, los impactos que se destacan aquí son los siguientes:

---

<sup>7</sup> MEJIA VARGAS Lady, VINZA ROMERO Lilia, “*Servicio de asesoría para la competitividad microempresarial en la ciudad de milagro*”, p 108.

<sup>8</sup> YEPEZ MUÑOZ Teresa Jannet, ABUDEYE VERA, Carlos Javier, “*Análisis para la creación de un centro de capacitación para jóvenes y comerciantes emprendedores del cantón Marcelino Maridueña*”.

## **Impacto Financiero**

El proyecto de creación de un Centro de Capacitación en el cantón, creará varias fuentes de trabajo, tanto directas como indirectas.

Dentro de las directas tenemos aquellas personas que participan en el proceso de preparación y realización del servicio (conferencistas, instructores y personal administrativo), y las indirectas son aquellas personas o empresas que nos proveen con sus productos o servicios.

Por otra parte, los alumnos que se capaciten, lograrán incrementar la productividad de las organizaciones, traduciéndose en rentabilidad económica para las personas, el cantón y la provincia.

## **Impacto Social**

El Centro de Capacitación a través de sus servicios contribuiría al desarrollo empresarial del cantón, ya que la capacitación es una herramienta fundamental para la Administración, ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia y eficacia del trabajo que realicen. Proporciona a los capacitados la oportunidad de mejorar aptitudes, habilidades, y actualizar sus conocimientos para desempeñarse con éxito en el puesto de trabajo o emprendimientos, resultando también como una herramienta motivadora.

Gracias a la creación de esta institución, se podrá crear conciencia en las organizaciones del cantón y de la provincia, en cuanto al mejoramiento de la calidad de los productos y servicios, reducción de costos, y una mejor atención a la comunidad”.<sup>9</sup>

### **2.1.3 Fundamentación**

#### **“Microeconomía: El mercado y los precios**

La teoría económica está dividida en dos ramas, la microeconomía y la macroeconomía. La primera se encarga de las conductas económicas individuales como pueden ser los consumidores, los trabajadores, los inversores, los propietarios

---

<sup>9</sup> YÉPEZ MUÑOZ Teresa ,ABUDEYE VERA Carlos: *Análisis para la creación de un centro de capacitación microempresarial para jóvenes y comerciantes emprendedores del cantón Marcelino Maridueña*, p 93.

de tierra, las empresas, en general cualquier individuo que intervenga en una economía.

La microeconomía nos explica el cómo y el por qué estos individuos toman las diferentes decisiones económicas como por ejemplo explica como la demanda de los consumidores influyen en los cambios de niveles de precios. También puede explicar las razones porque las empresas deciden contratar un número determinado trabajadores.

Otra relación que tiene esta es explicar y observar el modo en que se relacionan las unidades económicas y forman unidades mayores como por ejemplo mercados e industrias, básicamente esta muestra la relación entre agentes económicos dentro de la actividad económica en un país.

Sucede algo distinto en la macroeconomía ya que esta se ocupa de las cantidades económicas en general es decir agregadas como puede ser la tasa de crecimiento de la producción nacional, el desempleo entre otros.

Pero la frontera entre la macroeconomía y la microeconomía se ha difuminado en los últimos años, debido a que la macroeconomía también implica el análisis de los mercados, por ejemplo, los mercados agregados de bienes y servicios, de trabajo y de bonos de las sociedades anónimas. Para comprender cómo funcionan estos mercados agregados, hemos de comprender primero la conducta de las empresas, los consumidores, los trabajadores y los inversores que los integran. “Los macroeconomistas han comenzado a mostrar, pues, un creciente interés por los fundamentos microeconómicos de los fenómenos económicos agregados, por lo que una gran parte de la macroeconomía es, en realidad, una extensión del análisis microeconómico”.<sup>10</sup>

### **“Teoría de los Ciclos Exógenos**

El comportamiento de los ciclos es contradictoria, una brusca expansión en el sector industrial puede produce el crecimiento del empleo en las zonas urbanas y un colapso en la minería; principalmente cuando el nivel de salario atrae la mano de obra a las ciudades. Por ejemplo en el caso peruano, el boom (expansión) pesquero

---

<sup>10</sup> Pearson Educación, *Microeconomía El mercado y los precios*, <http://www.emagister.com>

de Chimbote en los años 60 desplomó la minería del carbón y la agricultura alto andina de Ancash. El carbón y la agricultura no pudieron competir con los altos salarios de la costa”.<sup>11</sup>

### **Teoría del Ciclo Tecnológico**

Esto explica la teoría de la existencia de los ciclos de Kondraetieff por existir momentos en los que aparecen innovaciones o algunos descubrimientos científicos claves que permite la aparición de nuevas tecnologías, lo que impulsa fuertemente la inversión, demanda y el empleo; mientras el producto o la innovación se hacen más accesibles este ciclo continuara su expansión.

“Los avances en los transportes suelen ser mostrados como claves en varios ciclos históricos: los ferrocarriles a mediados del siglo pasado, los automóviles a principios de ese siglo y los aviones tras la Segunda Guerra Mundial. Muchos analistas consideran que estamos en la fase ascendente de un nuevo ciclo largo provocado por la tecnología informática desarrollada al calor de la investigación para los viajes espaciales”.<sup>12</sup>

### **Planeación Estratégica**

Esta es un instrumento que brinda a las organizaciones una preparación ante una eventualidad que se presente en el futuro, mediante la incorporación de la planeación estratégica se podrá orientar los esfuerzos hacia los objetivos previamente planteado por la compañía. Para esto es necesario conocer y aplicar los elementos y fundamentos de una correcta planeación.

La planeación estratégica está vinculada fuertemente y de modo inseparable a la dirección de toda compañía u organización, por lo cual todo directivo debe comprender su naturaleza e importancia. Cualquier compañía que no cuentan con algún sistema de planificación estratégica, se puede exponer a una incorrecta administración y funcionamiento. Como tendencia general en la planeación actual se encuentra la planificación estratégica, este tipo de planeación posee elementos que logran hacer que se considere de ella un método; este se refiere tanto al enfoque de

---

<sup>11</sup>GIUDICE BACA, Víctor, *teorías de los ciclos económicos*, (p)5.

<sup>12</sup>GIUDICE BACA, Víctor, *teorías de los ciclos económicos*, (p)8.

la dirección como al proceso.<sup>13</sup> Un aspecto que se considera de gran relevancia es que se considera que un plan tiene que operacionalizarse, esto es un elemento fundamental para el correcto funcionamiento del plan además de hacer énfasis en la efectividad del mismo.

Según George A. Steiner, la planeación estratégica tiene que estar vinculado a las funciones administrativas como la organización, dirección y el control. Esta planeación está dirigida a la consecución de las metas institucionales de la organización, siendo su finalidad básica la construcción de guías generales de acción.

Esta forma de planificación se forja como el proceso que radica en decidir acerca de los objetivos de la organización, sobre los recursos que tendrán que ser utilizados, y las políticas que se adoptaran en la adquisición y administración dichos recursos. Dentro de la planeación estratégica otro elemento vital es que el parámetro más importante es la efectividad.

Este tipo de planeación es la más amplia de una organización, esta constituye un sistema planificado a largo plazo y que se convertirá en uno de los pilares del correcto funcionamiento empresarial. Las principales características de esta planeación son:

- Posee una proyección de 3 a 5 años con efectos y consecuencias que se observaran en el plazo estimado anteriormente.
- Resguarda la empresa abarcando todos sus recursos y áreas de actividades con el fin de cumplir objetivos previamente planteados por la organización.
- Es considerada como el plan mayor de la organización siendo definida por la cima de la misma. Se considera esta planeación como la más importante ya que va a marcar los pasos a seguir en eventualidades que se presenten a lo largo del funcionamiento de la compañía.

La planificación estratégica va ganando cada vez más relevancia entre los gerentes y las organizaciones, ya que les ayuda a formar un concepto más claro sobre la compañía que dirigen, esto a su vez hace posible la construcción de planes y

---

<sup>13</sup> MARCANO, Franklin: Planificación, <http://www.geocities.ws/franklin.marcano/planificacion/t1/t1.htm>, extraído el 15 de junio del 2013.

actividades que lleven a la empresa a sus metas, además le sirve para hacer frente a los rápidos cambios de ambiente en los que se envuelve la organización.

En décadas pasadas cuando el ritmo del mundo era más lento los gerentes de las diferentes compañías podían definir metas, acciones entre otras decisiones basados en la experiencia pasada, pero actualmente los hechos suceden con más rapidez lo que impide realizar lo anteriormente mencionado y para lograr un buen funcionamiento empresarial se ven obligados a diseñar estrategias apropiados para adaptarse a oportunidades del futuro a la que se enfrenten.

La importancia de la planeación estratégica ha ganado más relevancia después de hechos como la segunda guerra mundial o la crisis económica mundial de 1929 dos de los cambios más relevantes son los siguientes:

- **Aceleración del cambio tecnológico:** La explosión tecnológica de la posguerra da como resultado el surgimiento de nuevas empresas, estos acelerados cambios forzó a las antiguas empresas a buscar nuevas oportunidades.
- **La alta complejidad del oficio gerencial:** Los actuales gerentes se tienen que enfrentar en la diaria administración a factores externos tales como la inflación, aumento de los costos fijos entre otros. Solo mediante una aplicación de una planeación estratégica a largo plazo se pueden anticipar a los problemas y oportunidades resultantes.

Fernández Güell cree que los instrumentos de su evaluación más utilizadas en la planeación estratégica son:

- Sistema de indicadores para evaluar el progreso de los programas y proyectos estratégicos
- Sistema de indicadores para evaluar el grado de impacto de la puesta en marcha de las actuaciones del plan estratégico sobre el desarrollo socioeconómico de la ciudad
- Sistemas de indicadores para evaluar la evolución de los factores externos a la ciudad y para explotar escenarios futuros
- Seminarios globales para efectuar una evaluación global del progreso del plan.

Estos instrumentos según el autor antes citado, deben permitir dar respuesta a las siguientes preguntas.

- ¿Qué se ha hecho en cada una de las medidas concretas?
- ¿Qué no se ha hecho y que medidas han perdido vigencia?



- ¿Qué no se ha hecho pero sigue vigente?
- ¿Qué nuevas propuestas parecen convenientes?
- ¿Se ha consolidado la ciudad en dinamismo económico?
- ¿Ha mejorado la ciudad en calidad de vida?
- ¿Ha prosperado el equilibrio social en la ciudad? ,<sup>14</sup> (ZUBIA & GARCIA, 2009)

## **Principios básicos de planeación estratégica**

Los principios básicos de la administración estratégica son las bases que conforman la planeación estratégica y que se tiene en consideración a la hora de elaborar una planeación en cualquier organización. Son los siguientes principios:

### **Misión**

Es la razón de ser de la compañía u organización, identifica como y donde se quiere estar en el futuro; es la imagen que desea la empresa además de identificar intenciones y deseos, además establece los principios y valores en el que se va a desenvolver la empresa.

En la misión de la empresa se encuentran los fundamentos que ayuda a los demás a explicar el sentido de la organización en la sociedad, es el presente, brinda identidad y razón de ser a la compañía.

La misión de una empresa informa el perfil de cómo está compuesta, su esencia misma y su relación con el contexto social, sabiendo esto a la misión se la pueda definir como la filosofía en la sociedad que opera. Esta tiene que ser altamente específica como para brindar una guía en la formación de prioridades y en la evaluación de valor estratégico, pero no debe ser demasiado específica para evitar incluir los objetivos y metas. La misión describe:

- ✓ El concepto de la empresa
- ✓ La naturaleza del negocio
- ✓ La razón de existencia de la empresa
- ✓ La gente a la que sirve
- ✓ Los principios y valores bajo lo que desea funcionar.

---

<sup>14</sup> ZUBIA, V. O., & GARCIA, G. S. (2009). *Análisis y crítica de la metodología para la realización de planes regionales en el estado de Guanajuato*. Guanajuato.

## **Visión**

La visión es un grupo de ideas que proveen una guía de lo que la empresa desea llegar a ser en el futuro, brinda el rumbo y la dirección a seguir, para lograr el futuro que la empresa desea conseguir ante actores importantes como los clientes, los proveedores, los empresarios y los propietarios. La visión de la empresa expresa los sueños de la organización que se desean lograr en un determinado tiempo, para describir la visión se responden preguntas como ¿Para dónde queremos ir? ¿Hacia dónde deber dirigirse la organización? Estas preguntas que juntas ayudan a vislumbrar un futuro deseado de forma más clara, con objetivos y metas alcanzables. A continuación se describen unas características importantes de la visión.

- La visión no es un objetivo, ya que no contiene las características del mismo, es solo la forma en que la compañía considera sus planes y estrategias.
- Como sucede con la misión, el concepto de visión es simplemente la consecución de metas que los líderes desean que la empresa logre en un determinado tiempo.
- Esta se focaliza en lo que la empresa se desea convertir.

## **Análisis FODA**

Es un instrumento que permite realizar un cuadro de situación actual de una organización o compañía, a través del análisis de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Este análisis es como tomar una radiografía de una situación que se esté observando, las variables que se estudien o analicen y los que estas representen son diferentes en cada situación. Según el análisis de las variables estudiadas se podrán tomar decisiones estratégicas acorde a cada momento.

La matriz FODA es una conexión que hace posible pasar del análisis de ambiente interno y externo hacia la formulación de estrategias a seguir. Los elementos que conforman la matriz FODA son los siguientes:<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> Matriz FODA, *Que es la matriz FODA*, <http://www.matrizfoda.com>, extraído el 15 agosto del 2013

- ✓ **Fortalezas:** Son las capacidades que posee una empresa, y que le permite obtener una mejor posición en relación a la competencia.<sup>16</sup>
- ✓ **Oportunidades:** Son factores que son positivos o favorables, que se presentan o descubren a lo largo de su actividad.
- ✓ **Debilidades:** Son factores desfavorables en relación a la competencia por ejemplo recursos que carece o falta de habilidades.
- ✓ **Amenazas:** Son situaciones que nacen del entorno en el que se desarrolla la empresa y que pueden llegar a perjudicar a la misma .<sup>17</sup>

## “Objetivos

Es dividir la estrategia en partes para conseguir un logro global, son los resultados que una empresa pretende alcanzar. Establecer objetivos es vital para la empresa ya que estos establecen guías para seguir, otras razones pueden ser las siguientes:

- ⇒ Ayuda a enfocar esfuerzos a una sola dirección
- ⇒ Brinda guías para elaborar estrategias
- ⇒ Brinda guías para la correcta asignación de recursos
- ⇒ Permiten evaluar resultados
- ⇒ Producen coordinación, organización, control, participación, motivación entre otros.

Los objetivos elaborados deben ser medibles, claros, alcanzables y realistas para su correcta creación”.<sup>18</sup>

## Metas

Estas brindan un sentido básico de la dirección que debe seguir una organización, es la expresión de lo que se quiere lograr en cada área en términos de productos y servicios. Las metas se identifican como propósitos de desarrollo o crecimiento a lo largo de un determinado tiempo ya previamente planteado. Algunas de las características que las metas deben poseer son las siguientes:

- ⇒ Se deben establecer sub metas que se logren superar sin demasiada dificultad.

<sup>16</sup> Matriz FODA, Que es la matriz FODA, <http://www.matrizfoda.com>, extraído el 9 de agosto del 2013.

<sup>17</sup> Matriz FODA, “[www.matrizfoda.com](http://www.matrizfoda.com)”, extraído el 10 de agosto del 2013.

<sup>18</sup> CN Crece Negocios. Com, “[www.crecenegocios.com](http://www.crecenegocios.com)”, extraído el 16 de agosto del 2013.

- ⇒ Deben ser concretas y cuantificables para poseer una baja dificultad en la evaluación.
- ⇒ Las metas deben ser delimitadas en el tiempo”.<sup>19</sup>

## **Estrategias**

Es la dirección y orientación que determina la intención, para alcanzar las metas, para que una estructura sea exitosa, sus líderes han de tutelar a sus colaboradores para que ejecuten sus acciones adecuadamente. Las estrategias son de gran valor en cualquier micro, mediana, grande empresa.

Las estrategias tienen variadas definiciones una de muchas es: “Es una compleja red de pensamientos, ideas, experiencias, percepciones y expectativas que marcan una guía en toma de decisiones específicas en el alcance de objetivos particulares”

Una definición más ubicada hacia el mundo de negocios, la provee Bruce Henderson: “es la exploración deliberada por un plan de acción que despliegue la ventaja competitiva de un negocio, y la multiplique”.

Obtener una estrategia empresarial y posteriormente aplicarla es una acción dinámica, compleja, integrada y continua que necesita de una gran cantidad de evaluaciones y ajustes para lograr estrategias cada vez más exactas.

## **Tácticas**

Son las acciones y actividades que tienen mayor posibilidad y se pueden guiar bajo la dirección y la orientación correctas y necesarias

## **Factibilidad**

Las estrategias que se plantean deben ser realizables, es un desperdicio de tiempo y recursos elaborar planes o estrategias demasiado ambiciosos que la organización difícilmente pueda cumplir o hasta que sean imposibles de cumplir.

Todas las estrategias deben estar adaptadas a las condiciones actuales por las que atraviesa la empresa además de estar sujeta a las condiciones objetivas con metas u objetivos realizables según el ambiente en el que la compañía se esté

---

<sup>19</sup> BARRAGAN, Andrea, pmerang.com.

desenvolviendo. Conociendo que la planeación estratégica que se emplee en una empresa determinada tendrá una duración de 3 a 5 años la finalidad de esta estrategia debe estar realmente ajustada al desarrollo que pueda lograr una organización según sus capacidades.

### **Flexibilidad**

Cuando se elaboren las estrategias, estas deben estar adaptadas para manejar situaciones imprevistas que se presenten en el ambiente en el que se desarrolla la compañía.

Esto es vital ya que un planeación que pueda cambiar según cada situación evitara que se tenga que replantear todo la planeación lo que significaría un desperdicio de tiempo y recurso que pueden ser mejor dirigidos.

Los responsables de la elaboración de la estrategia en cada organización deben tener presente la mayor rama de posibilidades a la que la compañía puede enfrentarse a lo largo de su desarrollo para que en una determinada situación esta no sufra mermas en capacidades por la falta de respuesta de la estrategia y de sus actores.

### **Unidad y Equilibrio**

Los planes específicos de la organización deben lograr integrarse al plan general y dirigirse como objetivos generales de tal manera que sean consistentes y que posean una interrelación entre objetivos específicos que al fusionarse se consiga el mismo fin. No tendría sentido elaborar un planeación estratégica con un fin determinado y que los objetivos específicos apunten a otra dirección diferente. Todos los integrantes de una organización conforman un solo conjunto que debe seguir una misma dirección hacia una misma meta u objetivo. Una estrategia sesgada con diferentes corrientes está destinada al fracaso ya que perdería la unidad y la factibilidad al tener la intención de conseguir objetivos diferentes.

### **Objetividad**

La planificación debe basarse en hechos reales y no en opiniones subjetivas, ignorar la situación que atraviesa la empresa lograra inevitablemente que la planeación sea ineficiente y fracase.

Obviar los recursos o el déficit de los mismos provocara que la organización y los encargados de la planificación se equivoquen al considerar las posibilidades que la compañía pueda afrontar.

### **Cuantificación**

Los planes deben expresarse en cantidades, volúmenes y porcentajes para que la medición de cumplimiento de los objetivos o metas sea calificadas con más facilidad. Solo con revisar la situación en un determinado momento de la compañía y los objetivos planteados se podrá llegar a una fácil conclusión sobre si se completaron o no las metas, con esta fácil medición se podrán o no corregir el rumbo que la administración está siguiendo en el momento de la evaluación.

### **Precisión**

Los planes elaborados no deben ser vagos e inexactos sino precisos para lo cual deben basarse en la objetividad y en la cuantificación, esto servirá a la hora de establecer objetivos por parte de la organización. Este principio va de la mano con la cuantificación ya que si se plantean objetivos económicos se deben especificar cuáles son los resultados que se quieren obtener en un plazo determinado.

Según lo anteriormente afirmado se establecerá la planificación estrategia más adecuada para las metas que se quieran obtener, claro está que los objetivos deben ser factibles según la coyuntura de la organización.

### **La administración empresarial**

La administración y la empresa son dos conceptos integralmente relacionados dentro del mundo empresarial, una compañía debe tener una buena administración para su desarrollo, asimismo la administración necesita una organización que le ayude a manejar aptitudes y cualidades que posea para conseguir un manejo eficaz y eficientes de los mismos.

Esta administración es el desarrollo de la planificación, organización, dirección y control la correcta utilización de los recursos y las actividades con el fin de cumplir las metas establecidas según la planeación previamente establecida.

## **División de la Administración**

### **Planificación**

Es el diseño que quisiera tener la empresa en un futuro próximo, en este se debaten, analizan y plantean conductas para lograr objetivos establecidos. La planificación permite fijar políticas, estrategias entre otros que se dan en una compañía siempre teniendo en cuenta las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas por la que atraviesa la empresa.

### **Organización**

Es la elaboración de un sistema para la consecución de metas u objetivos puntualizando responsabilidades y obligaciones que debe cumplir cada integrante de la empresa. Es el ordenamiento de los recursos que posee la empresa y las funciones que se deben cumplir para alcanzar las metas fijadas.

La organización fija una estructura necesaria para el uso eficaz y eficiente de los recursos mediante la determinación de funciones, correlación y agrupación de actividades con la finalidad de poder simplificar las funciones de la empresa.

### **Dirección**

Es la capacidad de liderazgo y persuasión sobre los integrantes de una empresa por parte de un líder. Este es el encargado de motivar y dar pautas para el correcto desarrollo de funciones que tiene como fin la consecución del objetivo o meta planteado.

Líder es el que marca las directrices con su comunicación y con las decisiones que jerárquicamente le corresponden a él, siempre priorizando el beneficio corporativo para el cumplimiento de los objetivos.

### **Control**

Este mide el desempeño ejecutado relacionándolo con los objetivos y metas fijadas, cuando se detectan errores se deben tomar las medidas convenientes y necesarias para corregir el rumbo. Este proceso está muy relacionado con la planeación, el control es la fase donde se evalúan los resultados comparándolo con lo planificado, con el principal fin de corregir errores.

## Importancia del impacto micro empresarial

Las microempresas han surgido y han proliferado como un combate al desempleo, algunas surgen de manera repentina sin planeación y financiamiento, estas pequeñas empresas en muchos casos nacen al quedar el principal sustento de familia desempleado o cuando el salario que se percibe deja de alcanzar para sustentar a la familia. También se ven muchos casos de apertura de nuevas micro empresas con la madre de familia que por ser desempleada opta por abrir un pequeño negocio en su hogar.

Es indiscutible que las Pymes juegan un papel importante en el desarrollo de una economía, sin embargo las microempresas contribuyen de manera importante a la economía, las microempresas regularmente incluidas dentro de los datos de las Pymes representan algunos indicadores importantes de las mismas. Sin embargo estas son diferentes por ejemplo el promedio de empleados contratados por las micro son 3.76 personas pero la media para la pequeña empresa es de 20.54 personas. Comparando estas se puede encontrar que los sistemas de administración, control y ventas entre otros no son iguales.

Las microempresas se han podido constituir como una opción para muchas personas después de perder su trabajo, estas personas se enfrentan a la necesidad de mantener a su familia; dentro de este grupo no hay diferencias sociales o posiciones laborales anteriores ya que dentro de este segmento se han podido empresarios y ex directivos de grandes empresas, estos últimos en base a su experiencia optan por crear microempresas para mitigar sus problemas financieros<sup>20</sup>. (MAZ NEGOCIOS, 2010)

Con el avance de la economía mundial las microempresas han estado cambiando a ese ritmo ya que esta no es un objeto acabado e inamovible. Tomando como ejemplo una de las fábricas de cerámica de la ciudad de Cuenca, que es la más grande de América Latina, se puede encontrar que esta gran industria que posee solo 8 trabajadores pero con un capital en maquinaria con alta tecnología que represente varios millones de dólares. Así como existe el caso anteriormente mencionado también se puede encontrar microempresas que brindan servicios overlock con máquinas más o menos modernas que están arriba de los cuatro mil dólares en activos fijos pero que no poseen más de dos empleados.

Esto nos muestra que nos encontramos frente a microempresas que utilizan tecnologías para brindar bienes y servicios y están dirigidos en algunos casos por

---

<sup>20</sup>MAZ NEGOCIOS. (2 de marzo de 2010). Recuperado el 7 de julio de 2013, de La microempresa y su impacto en la economía nacional : <http://maznegocio.blogspot.com/2010/03/la-microempresa-y-su-impacto-en-la.html>



profesionales, es por eso que las microempresas ya no se centran en las actividades tradicionales con poca tecnología, poco capital y ninguna gestión empresarial. Cabe destacar que aún hay un gran número de micro empresas que siguen sufriendo de los males cotidianos que no les permite desarrollarse eficientemente.

La heterogeneidad de la microempresa clasificada por el Banco Central y de acuerdo a la nueva metodología de fijación de tasa de interés es la siguiente:

- ✓ **Subsistencia:** Son microempresas que se dedican a actividades primarias en las que no ocurre el fenómeno de acumulación de capital y usan los ingresos netos para el consumo sin mayor reinversión. Son manejado por la familia que difícilmente obtiene grandes excedentes.
- ✓ **Expansión:** Se limitan a garantizar la producción y permanencia en el mercado en condiciones inestables, produce una baja acumulación de capital.
- ✓ **Transformación:** Es la fase de evolución hacia la pequeña empresa, existe una acumulación de capital más dirigida a los activos fijos. Su propio crecimiento la obliga a la incorporación de nuevos trabajadores capacitados.

## 2.2 MARCO LEGAL

### De la Constitución Política del 2008 de la República del Ecuador

#### Capítulo quinto

#### Sectores estratégicos, servicios y empresas públicas

**Art. 317.-** Los recursos naturales no renovables pertenecen al patrimonio inalienable e imprescriptible del Estado. En su gestión, el Estado priorizará la responsabilidad intergeneracional, la conservación de la naturaleza, el cobro de regalías u otras contribuciones no tributarias y de participaciones empresariales; y minimizará los impactos negativos de carácter ambiental, cultural, social y económico.<sup>21</sup>

#### Capítulo sexto

#### Trabajo y producción

#### Sección primera

#### Formas de organización de la producción y su gestión

---

<sup>21</sup> Asamblea Nacional, Constitución Política del Ecuador, Capítulo quinto, “ Sectores estratégicos, servicios y empresas públicas”, artículo 317, [www.asambleanacional.gov.ec](http://www.asambleanacional.gov.ec)

**Art. 319.-** Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional”.<sup>22</sup>

“**Art. 320.-** En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente. La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social”.<sup>23</sup>

## **Sección segunda**

### **Tipos de propiedad**

**Art. 321.-** El Estado reconoce y garantiza el derecho a la propiedad en sus formas pública, privada, comunitaria, estatal, asociativa, cooperativa, mixta, y que deberá cumplir su función social y ambiental.<sup>24</sup>

**Art. 322.-** Se reconoce la propiedad intelectual de acuerdo con las condiciones que señale la ley. Se prohíbe toda forma de apropiación de conocimientos colectivos, en el ámbito de las ciencias, tecnologías y saberes ancestrales. Se prohíbe también la apropiación sobre los recursos genéticos que contienen la diversidad biológica y la agro-biodiversidad.<sup>25</sup>

---

<sup>22</sup> Ley de Economía popular y solidaria

<sup>23</sup> Asamblea Nacional, Constitución política del Ecuador, Capítulo quinto “Sectores estratégicos, servicios y empresas públicas”, Sección primera “Formas de organización de la producción y su gestión”, artículo 319-320, [www.asambleanacional.gov.ec](http://www.asambleanacional.gov.ec)

<sup>24</sup> Asamblea Nacional, Constitución política del Ecuador, Capítulo quinto “Sectores estratégicos, servicios y empresas públicas”, “Sección segunda, Formas de organización de la producción y su gestión”, artículo 321, [www.asambleanacional.gov.ec](http://www.asambleanacional.gov.ec)

<sup>25</sup> Asamblea Nacional, Constitución política del Ecuador, Capítulo quinto “Sectores estratégicos, servicios y empresas públicas”, “Sección segunda, Formas de organización de la producción y su gestión”, artículo 322, [www.asambleanacional.gov.ec](http://www.asambleanacional.gov.ec)

## **De las Organizaciones del Sector Comunitario**

**Artículo 15.- Sector Comunitario.-** Es el conjunto de organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades que, mediante el trabajo conjunto, tienen por objeto la producción, comercialización, distribución y el consumo de bienes o servicios lícitos y socialmente necesarios, en forma solidaria y auto gestionada, bajo los principios de la presente Ley.<sup>26</sup>

## **De las Unidades Económicas Populares**

**Artículo 73.- Unidades Económicas Populares.-** Son Unidades Económicas Populares: las que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad.

Se considerarán también en su caso, el sistema organizativo, asociativo promovido por los ecuatorianos en el exterior con sus familiares en el territorio nacional y con los ecuatorianos retornados, así como de los inmigrantes extranjeros, cuando el fin de dichas organizaciones genere trabajo y empleo entre sus integrantes en el territorio nacional.

**Artículo 76.- Comerciantes Minoristas.-** el comerciante minorista la persona natural, que de forma autónoma, desarrolle un pequeño negocio de provisión de artículos y bienes de uso o de consumo y prestación de servicios, siempre que no exceda los límites de dependientes asalariados, capital, activos y ventas, que serán fijados anualmente por la superintendencia.

**Artículo 77.- Artesanos.-** Es artesano el trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que desarrolla su actividad y trabajo personalmente. En caso de ser propietario de un taller legalmente reconocido, no excederá los límites de operarios, trabajo, maquinarias, materias primas y ventas, que serán fijados anualmente por la Superintendencia.

### **Del Poder del Mercado**

**Artículo 1.- Objeto.-** El objeto de la presente Ley es evitar, prevenir, corregir, eliminar y sancionar el abuso de operadores económicos con poder de mercado; la prevención, prohibición y sanción de acuerdos colusorios y otras prácticas restrictivas; el control y regulación de las operaciones de

---

<sup>26</sup> Asamblea Nacional, *Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario*, (p) 4.

concentración económica; y la prevención, prohibición y sanción de las prácticas desleales, buscando la eficiencia en los mercados, el comercio justo y el bienestar general y de los consumidores y usuarios, para el establecimiento de un sistema económico social, solidario y sostenible.

**Artículo 7.- Poder de mercado.-** Es la capacidad de los operadores económicos para influir significativamente en el mercado. Dicha capacidad se puede alcanzar de manera individual o colectiva.

Tienen poder de mercado u ostentan posición de dominio los operadores económicos que, por cualquier medio, sean capaces de actuar de modo independiente con prescindencia de sus competidores, compradores, clientes, proveedores, consumidores, usuarios, distribuidores u otros sujetos que participen en el mercado.

La obtención o el reforzamiento del poder de mercado no atentan contra la competencia, la eficiencia económica o el bienestar general. Sin embargo, el obtener o reforzar el poder de mercado, de manera que impida, restrinja, falsee o distorsione la competencia, atente contra la eficiencia económica o el bienestar general o los derechos de los consumidores o usuarios, constituirá una conducta sujeta a control, regulación y, de ser el caso, a las sanciones establecidas en esta Ley”.

**Artículo 9.- Abuso de Poder de Mercado.-** Constituye infracción a la presente Ley y está prohibido el abuso de poder de mercado. Se entenderá que se produce abuso de poder de mercado cuando uno o varios operadores económicos, sobre la base de su poder de mercado, por cualquier medio, impidan, restrinjan, falseen o distorsionen la competencia, o afecten negativamente a la eficiencia económica o al bienestar general.

En particular, las conductas que constituyen abuso de poder de mercado son:

1.- Las conductas de uno o varios operadores económicos que les permitan afectar, efectiva o potencialmente, la participación de otros competidores y la capacidad de entrada o expansión de estos últimos en un mercado relevante, a través de cualquier medio ajeno a su propia competitividad o eficiencia.

- 2.- Las conductas de uno o varios operadores económicos con poder de mercado, que les permitan aumentar sus márgenes de ganancia mediante la extracción injustificada del excedente del consumidor.
- 3.- Las conductas de uno o varios operadores económicos con poder de mercado, en condiciones en que debido a la concentración de los medios de producción o comercialización, dichas conductas afecten o puedan afectar, limitar o impedir la participación de sus competidores o perjudicar a los productores directos, los consumidores y/o usuarios.
- 4.- La fijación de precios predatorios o explotadores.
- 5.- La alteración injustificada de los niveles de producción, del mercado o del desarrollo técnico o tecnológico que afecten negativamente a los operadores económicos o a los, consumidores.
- 6.- La discriminación injustificada de precios, condiciones o modalidades de fijación de precios.
- 7.- La aplicación, en las relaciones comerciales o de servicio, de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes que coloquen de manera injustificada a unos competidores en situación de desventaja frente a otros.
- 8.- La venta condicionada y la venta atada, injustificadas.
- 9.- La negativa injustificada a satisfacer las demandas de compra o adquisición, o a aceptar ofertas de venta o prestación de bienes o servicios.
- 10.- La incitación, persuasión o coacción a terceros a no aceptar, limitar o impedir la compra, venta, movilización o entrega de bienes o la prestación de servicios a otros.
- 11.- La fijación, imposición, limitación o establecimiento injustificado de condiciones para la compra, venta y distribución exclusiva de bienes o servicios.
- 12.- El establecimiento de subsidios cruzados, injustificados, particularmente agravado cuando estos subsidios sean de carácter regresivo.
- 13.- La subordinación de actos, acuerdos o contratos a la aceptación de obligaciones, prestaciones suplementarias o condicionadas que, por su naturaleza o arreglo al uso comercial, no guarden relación con el objeto de los mismos.
- 14.- La negativa injustificada del acceso para otro operador económico a redes u otra infraestructura a cambio de una remuneración razonable; siempre y cuando dichas redes o infraestructura constituyan una facilidad esencial.

- 15.- La implementación de prácticas exclusorias o prácticas explotadoras
- 16.- Los descuentos condicionados, tales como aquellos conferidos a través de la venta de tarjetas de afiliación, fidelización u otro tipo de condicionamientos, que impliquen cualquier pago para acceder a los mencionados descuentos.
- 17.- El abuso de un derecho de propiedad intelectual, según las disposiciones contenidas en instrumentos internacionales, convenios y tratados celebrados y ratificados por el Ecuador y en la ley que rige la materia.
- 18.- La implementación injustificada de acciones legales que tenga por resultado la restricción del acceso o de la permanencia en el mercado de competidores actuales o potenciales.
- 19.- Establecer, imponer o sugerir contratos de distribución o venta exclusiva, cláusulas de no competencia o similares, que resulten injustificados.
- 20.- La fijación injustificada de precios de reventa.
- 21.- Sujetar la compra o venta a la condición de no usar, adquirir, vender o abastecer bienes o servicios producidos, procesados, distribuidos o comercializados por un tercero;
- 22.- Aquellas conductas que impidan o dificulten el acceso o permanencia de competidores actuales o potenciales en el mercado por razones diferentes a la eficiencia económica.
- 23.- La imposición de condiciones injustificadas a proveedores o compradores, como el establecimiento de plazos excesivos e injustificados de pago, devolución de productos, especialmente cuando fueren perecibles, o la exigencia de contribuciones o prestaciones suplementarias de cualquier tipo que no estén relacionados con la prestación principal o relacionadas con la efectiva prestación de un servicio al proveedor.

La prohibición prevista en el presente artículo se aplicará también en los casos en los que el poder de mercado de uno o varios operadores económicos haya sido establecido por disposición legal.

No será admitida como defensa o eximente de responsabilidad de conductas contrarias a esta Ley la valoración del acto jurídico que pueda contenerlas.

#### **Defensa del comerciante minorista y el trabajador autónomo**

**Art 3.-** créase el Comité Nacional de Comerciantes Minoristas y Trabajadores Autónomos, como organismo encargado de regular, planificar, desarrollar y proteger estas actividades, en concordancia con lo dispuesto en la Constitución de la República del Ecuador, leyes y ordenanzas municipales <sup>27</sup>. (Ley de economía popular y solidaria)

## **2.3 MARCO CONCEPTUAL**

### **ACTIVOS FIJOS**

Es un bien tangible o intangible que posee una empresa y que no puede convertirse en líquido a corto plazo. Regularmente son utilizados para el funcionamiento diario

---

<sup>27</sup> ASAMBLEA NACIONAL, *Ley de economía popular y solidaria*.

de la empresa y no se colocan en venta; dos ejemplos de activos fijos son un inmueble y una maquinaria.

### **AGENTES ECONOMICOS**

Son actores que intervienen dentro de una economía bajo un sistema económico determinado, se supone que los agentes deben tomar las mejores decisiones para la correcta función del sistema en el que se desenvuelven.

Por lo general se consideran tres agentes económicos: Las familias, las empresas y el estado.

### **ASESORAMIENTO PROFESIONAL**

Se refiere a individuos que se sujetan a consejos de determinadas personas que poseen más experiencia y conocimientos dentro del campo del asesoramiento que se haya tomado.

### **AUSENCIA DE CAPITAL**

En el campo económico, es la insuficiencia de fondos económicos en una empresa para su correcto funcionamiento y cuando en su actividad se requieren fondos para inversiones y no están al alcance.

### **BARRERAS DE ENTRADA**

Son obstáculos o dificultades que tiene una empresa para ingresar en un mercado o desarrollarse en el mismo.

Estas barreras muchas veces destruyen nuevas empresas que quieren competir en un mercado dominado por unas cuantas compañías con mucho tiempo de existencia y con gran parte aceptación poblacional. La presión de esas grandes empresas provoca la salida de las nuevas y pequeñas.

### **CAPACITACIÓN**

Este es un proceso educativo a corto plazo con un procedimiento predeterminado, sistemático y organizado a través del cual un personal calificado dicta charlas a individuos interesados y necesitados de adquirir conocimientos determinados.

## **DESARROLLO**

Se conoce como desarrollo el avance en materias individuales en general como por ejemplo crecimiento económico o cultural. Por ejemplo desde el inicio de la humanidad esta ha progresado tecnológicamente y culturalmente principalmente. Este tipo de progreso no se ha detenido todavía ya que día a día los individuos innovan lo que provocan un desarrollo.

## **EXCEDENTE**

Es un beneficio obtenido en una operación financiera que recabo mejores resultado de los esperados.

## **DESARROLLO ECONÓMICO**

Es el avance en materia económica que sufre una sociedad dentro de un periodo de tiempo que se logra después de establecer una correcta estructura económica que produzca una expansión el economía, dentro de este tipo de estructura se por ejemplo se puede incluir la diversificación de las exportaciones y la disminución de las importaciones. Otro factor preponderante para este desarrollo económico es el aprovechamiento de los factores productivos que posee un país. Dentro de los índices que pueden medir este desarrollo está el PIB de un país.

## **DESARROLLO SOCIAL**

Este tipo de desarrollo es entendido como un mejoramiento de la calidad de vida de una sociedad o en otras palabras en bienestar individual que es la última etapa del crecimiento económico. Se considera que existe este tipo de desarrollo cuando una población goza de viviendas dignas, comida diaria entre otras y que viven dentro de un marco de tolerancia paz y justicia.

Además existe cuando una población puede cubrir sus necesidades sin ningún tipo de dificultad ya sea en salud o en otros ámbitos.

## **DESEMPLEO**

Es una persona que esté dentro de la Población Económicamente Activa y que se encuentre sin trabajo o sin desarrollar una actividad que le brinde un salario determinado para la subsistencia diaria.



## **FINANCIAMIENTO**

Son recursos monetarios que poseen un individuo o una empresa en el transcurso de una actividad que pueden ser adquiridos por préstamos o capital propio que se haya estado amortizando.

## **INDICADORES**

Son índices o cifras que muestran la situación de un determinado segmento dentro de la población, estado o una empresa. Unos ejemplos de indicadores son el desempleo, salarios, nivel de precios, etc.

## **INFLACION**

Es el incremento generalizado y sostenido de los precios de los bienes y servicios en una economía dentro de un periodo determinado.

## **INGRESOS NETOS**

Son ingresos obtenidos por parte de una acción financiera después de haber reducido los gastos originado para su obtención.

## **MACROEMPRESA**

Una Macroempresa es una empresa que se compone de un gran un capital con un gran volumen de producción, por tanto de grandes ventas y utilidades. En esta categoría se incluyen las grandes industrias metalúrgicas, automovilísticas o de producción de algún producto de bienes básicos como por ejemplo el Ingenio Valdez. Los números de empleados en este tipo de empresa están entre las 300 y 500 personas en adelante.

## **MICROEMPRESA**

Una Microempresa es una empresa que se compone de un capital bajo y cuyos trabajadores no sobrepasen de los diez. La mayoría de este tipo de empresas son de corte informal y los dueños de estos no poseen formación profesional que es un problema a la hora de administrar el negocio.

## **NIVEL DE PRECIOS**

Es la magnitud alcanzada de los precios en términos generales, es el valor de mercado en unidades monetarias de una cesta de productos dentro de una economía.

## **LARGO PLAZO**

Es un periodo de tiempo normalmente mayor a 5 años.

## **PYMES**

Son pequeñas y medianas empresas que se desenvuelven dentro de una economía en un país determinado.

## **REINVERSIÓN**

Es la utilización de las utilidades obtenidas por parte de una empresa en sí misma para fortalecer su producción entre otros sectores.

## **TASA DE INTERÉS**

Es el precio del dinero dentro de una economía. Si una persona o empresa solicita un préstamo el interés que se pague por el dinero solicitado será el costo de este servicio o el precio del dinero concedido.

## **VENTAJAS COMPETITIVAS**

Una ventaja competitiva son ventajas que posee una empresa ante otra del mismo sector o mercado que le permite diferenciarse por ejemplo con innovaciones para alcanzar una posición en el mercado.

### **2.3 HIPOTESIS Y VARIABLES**

#### **2.4.1 Hipótesis general**

La participación de las microempresas del cantón El Triunfo, inciden en su desarrollo socioeconómico.

#### **2.4.2 Hipótesis particular**

- ✓ El financiamiento de los microempresarios incide en el desarrollo del negocio.
- ✓ El conocimiento de los microempresarios inciden en la administración de las microempresas.
- ✓ La apertura de nuevos negocios afecta la oferta de empleo.

- ✓ La aplicación de estrategias incurre en la administración microempresarial
- ✓ La competitividad incide en el desarrollo de las microempresas
- ✓ La innovación por parte de los administradores incide en el desarrollo de las microempresas.

### 2.4.3 Declaración de Variables

**Cuadro 1. Declaración de Variables**

Variable Dependiente	Variable Independiente
Desarrollo socioeconómico	Participación de las microempresas
Desarrollo del negocio. Administración de las microempresas.	El financiamiento de los microempresarios El conocimiento de los microempresarios
Oferta de empleo	Apertura de nuevos negocios
Administración microempresarial	Aplicación de estrategias
Desarrollo de las microempresas	Competitividad
Desarrollo de las microempresas.	Innovación por parte de los administradores

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

## 2.4.4 Operacionalización de Variables

**Cuadro 2. Operacionalización de Variables**

Variable	Tipo	Concepto	Indicador
Desarrollo socioeconómico	Dependiente	Mejora en la calidad de vida	Dólares
Desarrollo del negocio.	Dependiente	Mejorar sus ingresos y productos	Ingreso
Administración de las microempresas.	Dependiente	Forma de manejar las cuentas	Dólares
Oferta de empleo	Dependiente	Vacantes en el mercado	Número
Administración microempresarial	Dependiente	Forma de manejar las cuentas	Dólares
Desarrollo de las microempresas	Dependiente	Cómo se mueve en el mercado	Números
Desarrollo de las microempresas.	Dependiente	Cómo se mueve en el mercado	Ingresos
Participación de las microempresas	Independiente	Incidencia en el medio	Números
Financiamiento del microempresario	Independiente	Forma de presupuestarse	Números, Dólares
El conocimiento de los microempresarios	Independiente	Formación empresarial o académica	Números, Dólares
Apertura de nuevos negocios	Independiente	Incursión el mercados	Estadística
Aplicación de estrategias	Independiente	Políticas para interactuar con el mercado	Números
Competitividad	Independiente	Interacción entre grupo de una misma clase	Ventas
Innovación por parte de los administradores	Independiente	Experimentar nuevas formas de administrar	Dólares

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

## Capítulo III

### Marco Metodológico

#### 3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACION

**Aplicada.-** Esta dirigida a la utilización y aplicación de los conocimientos, busca la implementación de los mismos en la realidad, este método de investigación se utiliza cuando se reconoce las falencias en la toma de decisiones.

**Explicativa.-** Este método de investigación está dirigido a la comprensión de un fenómeno en estudio así como sus causas y efectos, muestra porque ocurren las causas del mismo. Este estudio se lo va a aplicar en la determinación causa-efecto del problema.

**Correlacional.-** Este permite relacionar dos o más variables que intervienen en el estudio con el fin de mostrar que grado de relación poseen, una vez recabada la información se procederá a verificar la hipótesis y determinar la relación entre variables.

**De Campo.-** Cuando la información es recogida donde se reproduce el objeto de estudio con el fin de recabar la mayor cantidad de información. Este se va a utilizar cuando realicemos la encuesta de recopilación de datos.

**No Experimental.-** Este tipo de estudio permite observar y recoger datos sobre las variables pero no las puede controlar o alterar para objeto del estudio.

Esta investigación se va a aplicar al momento de tener relación directa con los microempresarios mediante la encuesta.

**Transversal:** Esta investigación se da cuando se estudia un fenómeno un momento definido. En el caso de nuestro estudio el periodo de recolección de datos es de un año.

**Cuantitativo.-** Utiliza la estadística y la matemática para el procesamiento de información y la medición resultados en forma concluyente, este método será utilizado cuando se necesite procesar la información obtenida en las encuestas.

**Bibliográfica.-** Este tipo de investigación se da cuando los investigadores consultan material Bibliográfico para realizar su estudio, esta investigación la desarrollaremos cuando se consulten libros para reforzar el progreso y conocimientos dentro de la investigación.

## **3.2 LA POBLACION Y LA MUESTRA**

### **3.2.1 Características de la Población**

Se toma como población a los propietarios de Microempresas, los cuales se diferencian en artículos de venta, siendo su principal sustentación sus negocios, caracterizados por su emprendimiento, las actividades a los que se dedica cada microempresario son manufactura, comerciales, servicios entre otros.

### **3.2.2 Delimitación de la población**

La población a utilizar para la presente investigación son los propietarios de las Microempresas del Cantón el Triunfo, la misma que es una población finita porque conocemos la cantidad de personas que van a ser encuestados.

### **3.2.3 Tipo de muestra**

El Tipo de muestra que se utiliza en la investigación es la probabilística y estratificada por actividad económica y por sexo.

### **3.2.4 Tamaño de muestra**

Para esta investigación se ha recogido datos que pertenecen al cantón El Triunfo, que generó el último censo económico que realizó el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC), el mismo que fue en el año 2010. Este registró que existen 109 locales de Manufactura, 851 negocios comerciales, 449 de servicios y 3

locales denominados otros que dio como resultado 1412 locales Micro empresariales.

Para calcular el tamaño de la muestra conociendo que la población es finita, se aplica la siguiente ecuación:

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

**Dónde:**

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

$$n = \frac{1412(0.5)(0.5)}{\frac{(1412-1)(0.05)^2}{1.96^2} + (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{353}{\frac{(1411)(0.0025)}{(1.96)(1.96)} + (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{353}{\frac{3.5275}{3.8416} + 0.25}$$

$$n = \frac{353}{0.9182371928 + 0.25}$$

$$n = \frac{353}{1.168237193}$$

$$n = 302.16$$

$$n = 302$$

### 3.2.5 Proceso de selección

El tipo de muestreo que se identificó en la investigación se denomina muestreo por cuotas, seleccionando un número de propietarios de microempresas. Mediante la aplicación de la fórmula cuando la población es finita, se obtuvo una muestra de  $n=374$

Cuadro 3. División de la Actividad Económica

Actividad Económica	Cantidad	Participación Porcentual
Mano facturas	109	7.72 %
Comerciales	851	60.27 %
Servicios	449	31.80 %
Otros	3	0.21%
<b>Total</b>	<b>1412</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Edison Peralta y Edson Ayoví

## 3.3 LOS METODOS Y LAS TECNICAS

### 3.3.1 Métodos teóricos

#### Analítico-Sintético

El Análisis nos permite descomponer una situación compleja minuciosamente, por tanto el método analítico comienza con un conjunto y lo revista parte por parte comprendiendo su funcionamiento y su relación.



La Síntesis ayuda a la composición de un todo mediante la unión de sus partes, que se separaron para el análisis y después de ello se integran definiendo una relación entre si y como afectan a un fenómeno determinado.

Este método se va a aplicar luego de recopilar y procesar la información porque nos permite analizar e interpretar la información para obtener conclusiones.

### **Inductivo-Deductivo**

El método inductivo y deductivo es el modo de razonar que nos permite obtener una conclusión general, este es un método racional que ayuda a unir partes conocidas de una investigación para obtener una conclusión general.

Este método nos permite pasar de un lineamiento general a uno particular, lo anteriormente mencionado ayuda a realizar un análisis más específico de las situaciones que se encuentren.

### **Hipotético-Deductivo**

Este método es el más apropiado para hacer una investigación puesto que se trata de partir de un supuesto o una afirmación por demostrar para luego a llegar a descomponer las variables y luego deducir los indicadores de cada uno de ellos.

Este método se aplica en la hipótesis porque se construyen supuestos sobre las posibles causas del problema para luego ser revisadas.

## **3.3.2 Métodos empíricos**

### **La Observación**

La observación consiste en admirar atentamente el fenómeno o estudio con la finalidad de obtener una gran cantidad y calidad de información para procesarla y luego someterla a un análisis.

Se utiliza esta técnica porque primero se va a observar el sector donde se va a aplicar las encuestas para la recolección de información.

### **3.3.3 Técnicas e Instrumentos**

#### **La Encuesta**

La encuesta es un método previamente establecido y estructurado para recabar información de primera mano para un estudio. En este caso se la realizara a los propietarios de las Microempresas con el fin de obtener información.

### **3.4 PROCESAMIENTO ESTADISTICO DE LA INFORMACION**

En la presente investigación se tabulara toda la información recogida en Excel, presentando los resultados en gráficos como son los pasteles y barras, utilizando la frecuencia como herramienta estadística.

## Capítulo IV

### ANÁLISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

#### 4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

##### Pregunta N°1

¿La Microempresa que usted administra se dedica a actividades?

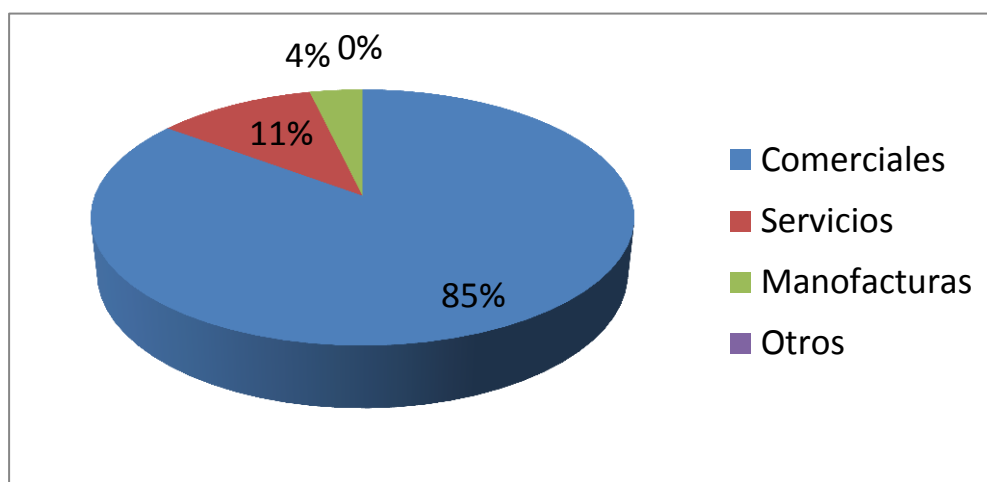
**Cuadro 4. Actividad Comercial en El Triunfo**

DETALLE	TOTAL	%
Comerciales	257	85%
Servicios	34	11%
Manufacturas	11	4%
Otros	0	0%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>302</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

**Figura 1.** Actividad Comercial en El Triunfo



**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

En la gráfica se observa que de las 302 microempresarios encuestados, el 85% se dedican a la actividad comercial, el 11 % de la muestra son de servicio, mientras que el 4% de las microempresas se dedican a la manufactura. Esto demuestra que hay poca tendencia por la manufactura y los servicios, la gente se inclinan por el comercio, la compra y venta de productos terminados debido a la facilidad que posee la microempresa debido a su actividad.

## Pregunta N°2

Cuando inicio su negocio, ¿Qué tipo de Financiamiento utilizó?

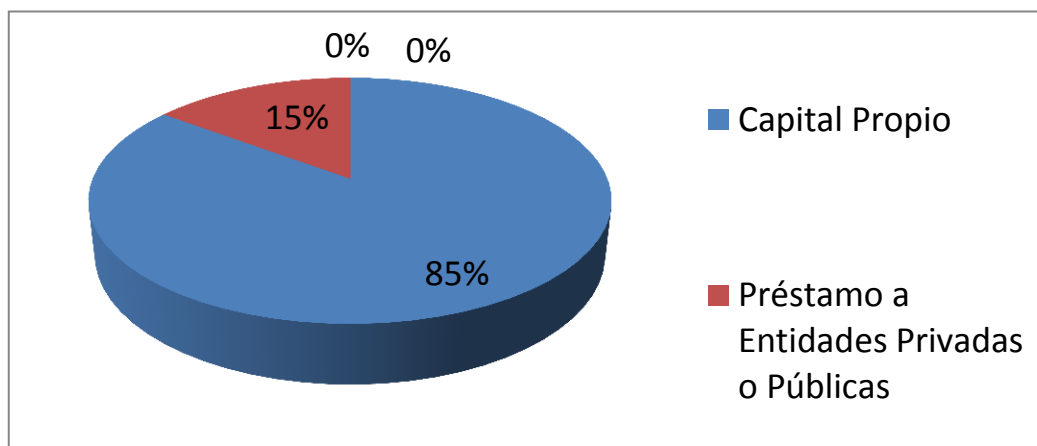
**Cuadro 5. Financiamiento**

DETALLE	TOTAL	%
Capital Propio	257	85%
Préstamo a Entidades Privadas o Publicas	45	15%
Capital Propio y Préstamo a E. Privadas y Publicas	0	0%
Otros	0	0%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>302</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

**Figura 2. Financiamiento**



**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

El resultado que deja esta estadística es que los habitantes del triunfo prefieren iniciar su negocio con sus propios ahorros o préstamos familiares, la banca se muestra poco atractiva como fuente de financiamiento inicial, esto se debe a la tasa de interés, y los obstáculos que presentan por ser microempresas nuevas, los requisitos son obstáculos importantes que dificultan el acceso al crédito.

### Pregunta N°3

Con respecto al financiamiento sea público o privado, ¿Usted recurre a estos para el desarrollo de su negocio?

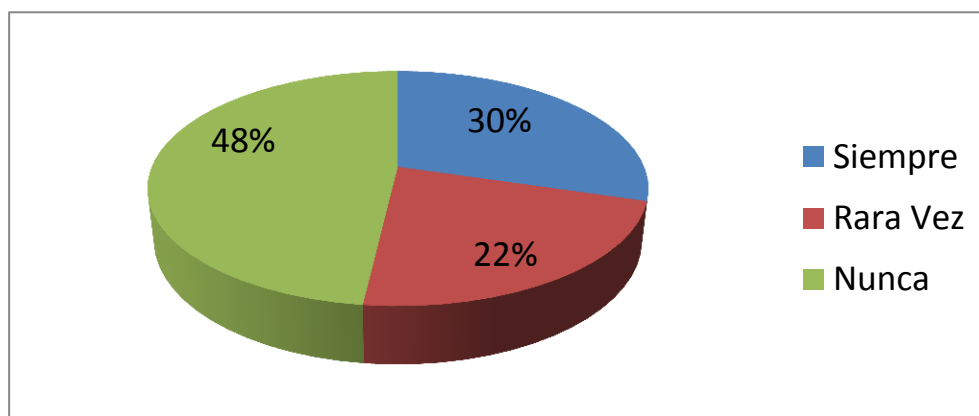
**Cuadro 6. Financiamiento utilizado para el desarrollo**

DETALLE	TOTAL	%
Siempre	89	30%
Rara Vez	67	22%
Nunca	146	48%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>302</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

**Figura 3. Financiamiento Utilizado para el desarrollo**



**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

El 48% de los microempresarios nunca recurren a préstamos para mejorar su negocio, mientras que el 30% mencionaron que acuden a las empresas financieras. Además el 22% de los encuestados expresaron que rara vez utilizan los préstamos, los administradores prefieren dar rotación a su propio capital, y rara vez acuden a préstamos a instituciones, la razón es por el valor del dinero, es decir que les toca pagar intereses que no están dispuestos a pagar. A pesar de que si existe algunas microempresarios que siempre recurren a préstamos.

#### Pregunta N°4

¿Cuál de la siguientes estrategias utiliza o ha utilizado usted en su negocio?

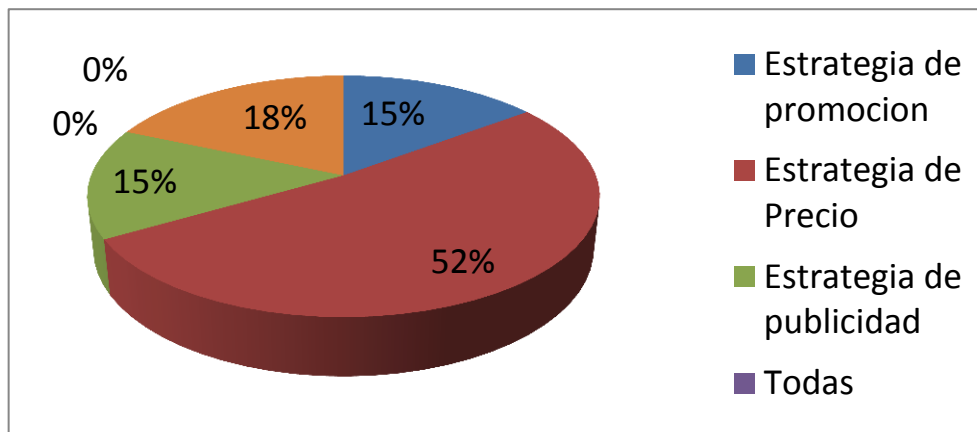
**Cuadro 7. Estrategias Utilizadas en la microempresa**

DETALLE	TOTAL	%
Estrategia de Promoción	45	15%
Estrategia de Precio	156	52%
Estrategia de Publicidad	45	15%
Todas	0	0%
Otras	0	0%
Ninguna	56	18%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>302</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

**Figura 4. Estrategias Utilizadas**



**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

El 52% de los microempresarios dijeron que la estrategia que utilizan para su negocio, es la estrategia de precio, porque esta es la que más les importa a los clientes. También se menciona que el 15% de los encuestados utilizan la promoción como una estrategia para atraer nuevos clientes. El 18% de los microempresarios informaron que no utilizan ninguna estrategia ya que ellos tienen sus clientes fijos.

### Pregunta N°5

¿Cómo Informa al mercado de la existencia de su negocio?

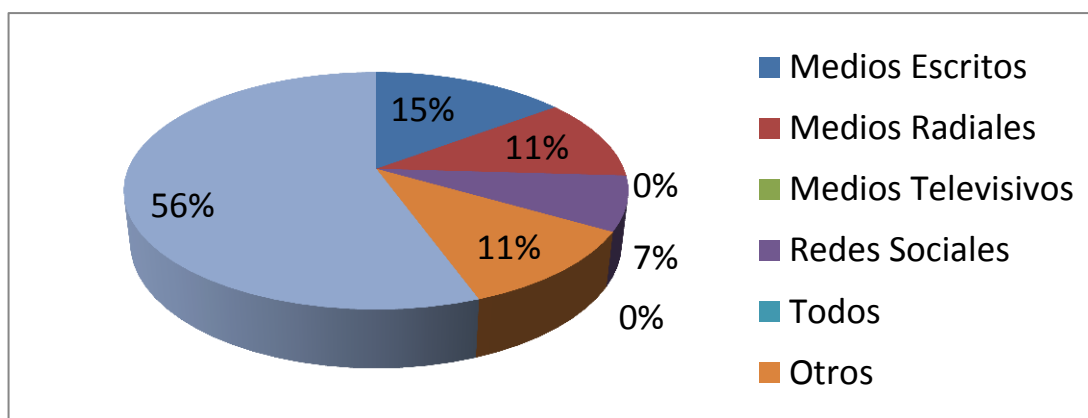
**Cuadro 8. Publicidad microempresarial**

DETALLE	TOTAL	%
Medios Escritos	45	15%
Medios Radiales	34	11%
Medios Televisivos	0	0%
Redes Sociales	22	7%
Todas	0	0%
Otras	35	11%
Ninguna	168	56%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>302</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

**Figura 5. Publicidad Microempresarial**



**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

El 56% de los microempresarios no utilizan ningún medio para dar a conocer de la existe de su empresa en el mercado. Se puede afirmar mediante los datos obtenidos que de las microempresas que utilizan un medio para darse a conocer, el 15% usan medios escritos, como periódicos y revistas; el 11% utilizan la radio como medio para publicitarse. El 7% menciono que utiliza las redes sociales como publicidad.



### Pregunta N°6

Con respecto a programas de asesoramiento sean público o privados, ¿Usted los realiza?

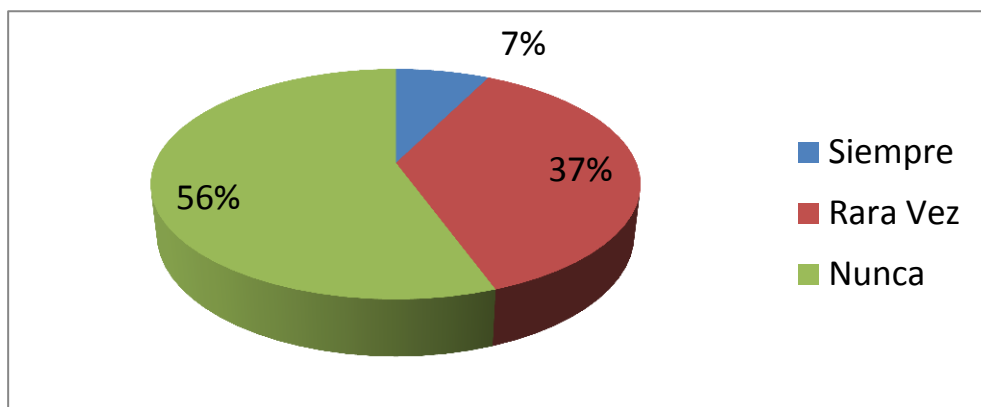
**Cuadro 9. Asesoramiento público o privado, usted los realiza**

DETALLE	TOTAL	%
Siempre	22	7%
Rara Vez	112	37%
Nunca	168	56%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>302</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

**Figura 6. Asesoramiento público o privado**



**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

Una realidad muy cierta en el mundo microempresarial, el 56% de la muestra, esto equivale a 168 microempresarios, nunca han realizado cursos o seminarios de asesoramiento y capacitación, esto se debe a la falta de conocimientos y la no existencia de una empresa que promueva constantemente estos servicios en el cantón El Triunfo. El 37% de los encuestas mencionaron que rara vez asisten un curso de capacitación. En contraste a estos datos, solo el 7% de los microempresarios asisten con frecuencia a un curso de capacitación o seminario relacionado a su negocio.

### Pregunta N°7

Según su criterio, ¿La competitividad entre microempresas estimula su desarrollo?

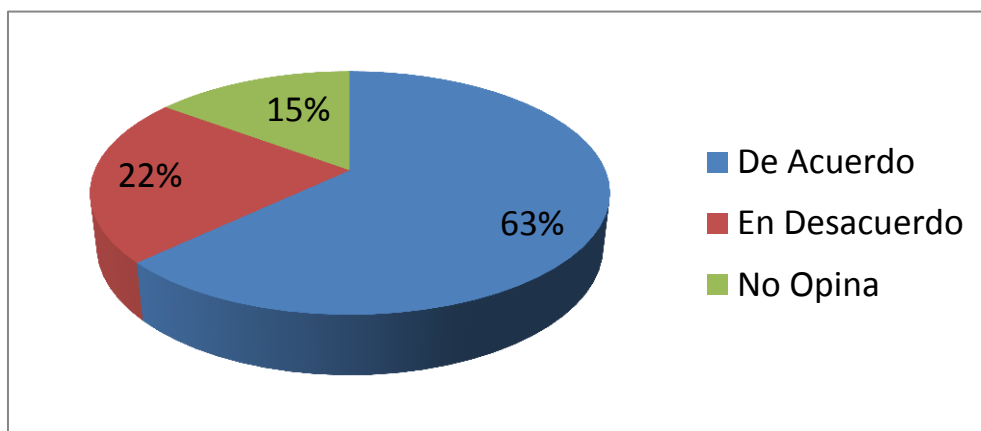
**Cuadro 10. La competitividad estimula el desarrollo**

DETALLE	TOTAL	%
De Acuerdo	190	63%
En Desacuerdo	67	22%
No Opina	45	15%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>302</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

**Figura 7. ¿La competitividad estimula el desarrollo?**



**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

El 63% de los microempresarios dijeron que están de acuerdo que la competitividad entre microempresas estimula el desarrollo de su negocio. El 22% de los encuestados indicaron que a ellos no les afecta ni les estimula en nada la competitividad. En 15% de la muestra se limitó a no opinar sobre el tema.

### Pregunta N°8

¿La Innovación incide en el desarrollo de las Microempresas?

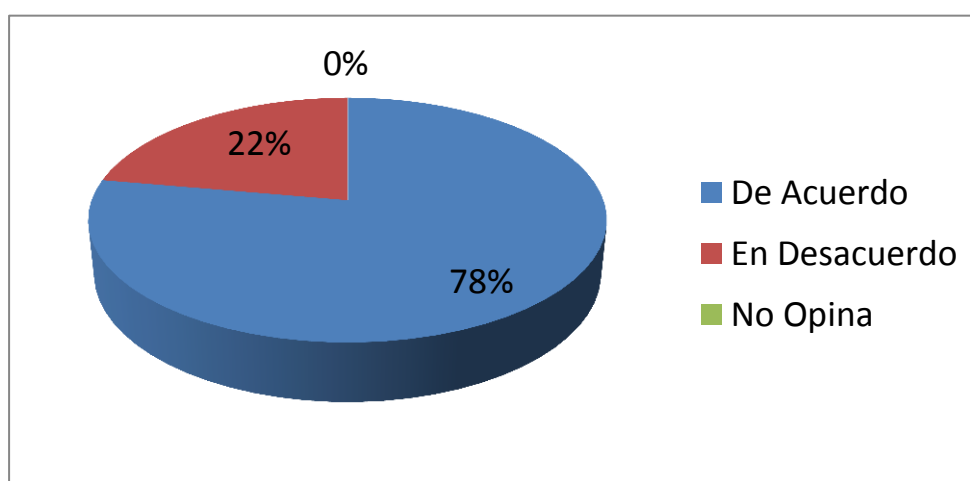
**Cuadro 11. Innovación incide en el desarrollo de las microempresas**

DETALLE	TOTAL	%
De Acuerdo	235	78%
En Desacuerdo	67	22%
No Opina	0	0%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>302</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

**Figura 8.** La innovación incide en el desarrollo de las microempresas



**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

De los microempresarios encuestado el 78% mencionaron que la innovación es determinante e indispensable para desarrollar y evolucionar dentro de su actividad económica. Un porcentaje considerable de encuestados, el 22% dijeron que no están de acuerdo en que la invocación sea algo importante en su desarrollo debido a que la actividad de muchas microempresas es la comercialización de artículos finalizados a los que no se les realiza alguna innovación es por tal motivo que algunos encuestados consideran irrelevante la innovación.

### Pregunta N°9

¿Considera usted que la existencia de las Microempresas incide en el desarrollo socioeconómico del Cantón?

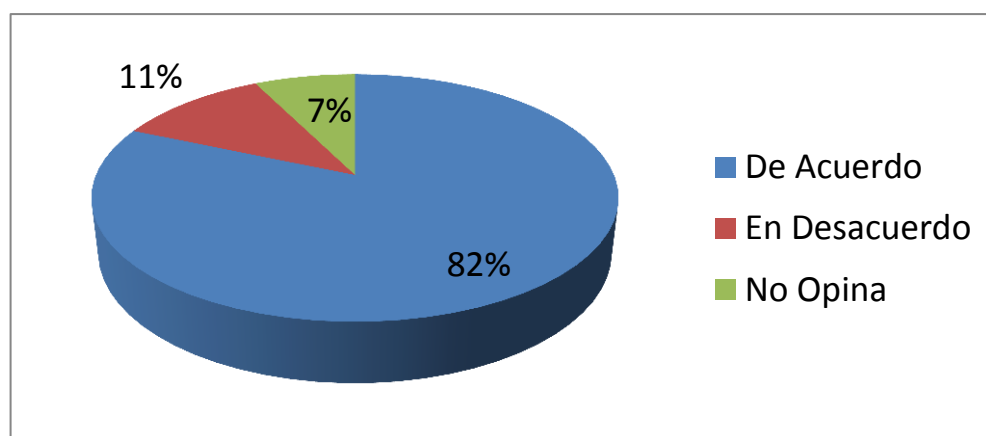
**Cuadro 12. La existencia de las microempresas incide en el desarrollo socioeconómico del cantón**

DETALLE	TOTAL	%
De Acuerdo	246	82%
En Desacuerdo	34	11%
No Opina	22	7%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>302</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

**Figura 9. La existencia de las microempresas incide en el desarrollo socioeconómico del cantón**



**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

82% de los administradores consideran que las microempresas inciden positivamente en el desarrollo socioeconómico del cantón, ya que estas microempresas son las que hay en mayor número en el medio, además de generar ingresos para sus dueños, también dan oportunidad para contratar empleados, mientras que el 11% de los encuestados están en desacuerdo con la hipótesis debido a que piensan que no generan mayores ingresos en la economía familiar. El 22% de los encuestados se limitaron a no opinar sobre el tema.

### Pregunta N°10

Con Respecto a los conocimientos en administración que deben poseer los microempresarios, ¿Usted lo considera?

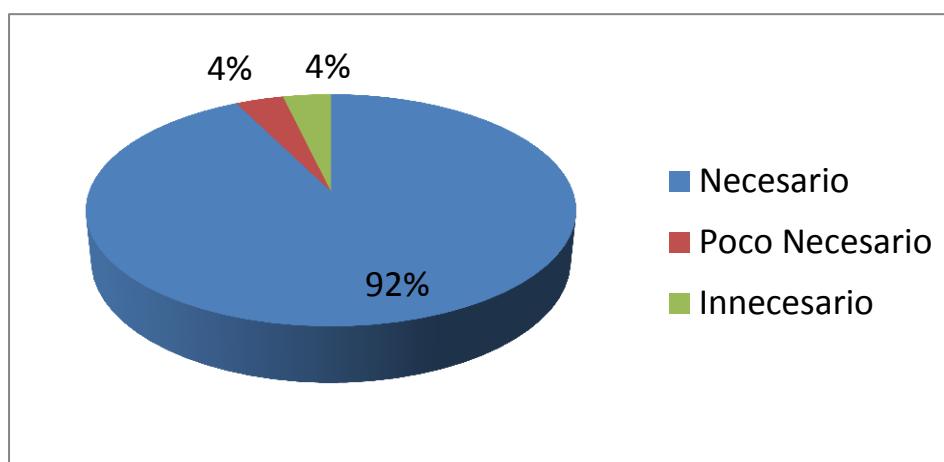
**Cuadro 13. Los conocimientos en administración que deben poseer los microempresarios**

DETALLE	TOTAL	%
Necesario	280	92%
Poco Necesario	11	4%
Innecesario	11	4%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>302</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

**Figura 10. Los conocimientos en administración que deben poseer los microempresarios**



**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

El 92% de la muestra microempresarial, mencionó que es necesario que los dueños de las microempresas tengan conocimientos básicos de administración, porque así les permitirá tomar buenas decisiones. El 4% de los microempresarios dijeron que era poco necesario el conocimiento técnico de administración, debido a que su experiencia en el comercio le faculta a desempeñarse correctamente.

### Pregunta N°11

Según su criterio, ¿La participación de las microempresas aporta al desarrollo socioeconómico del Cantón El Triunfo?

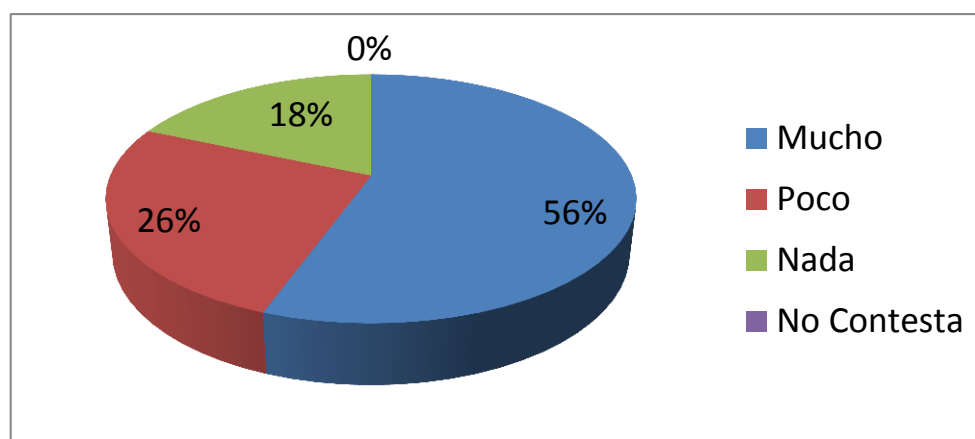
**Cuadro 14. La Participación de las microempresas aporta al desarrollo socioeconómico**

DETALLE	TOTAL	%
Mucho	168	56%
Poco	78	26%
Nada	56	18%
No Contesta	0	0%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>302</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

**Figura 11.** Las microempresas aportan al desarrollo socioeconómico



**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

El 56% de los encuestados informaron que la microempresas aporta mucho al desarrollo socioeconómico del Cantón, no así el 26% que expresó que la participación de las microempresas aporta poco al desarrollo local. Como complemento, 18% de los encuestados mencionó que las microempresas no aportan nada al desarrollo socioeconómico del cantón, consideran que no dan mucha oportunidad para progresar económicamente a los propietarios y trabajadores.

## Pregunta N°12

¿Cómo calificaría el progreso del Cantón en los últimos 5 años?

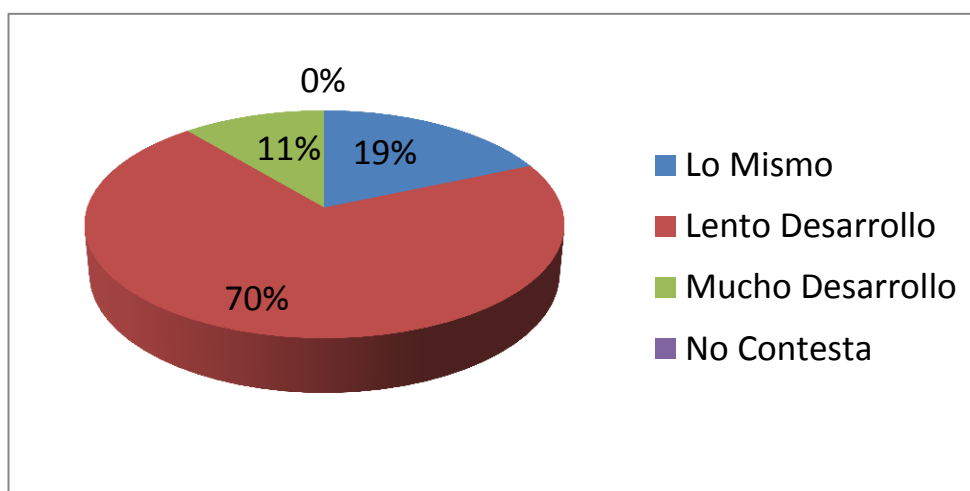
**Cuadro 15.** ¿Cómo calificaría el progreso del Cantón en los últimos 5 años?

DETALLE	TOTAL	%
Lo Mismo	55	19%
Lento Desarrollo	213	70%
Mucho Desarrollo	34	11%
No Contesta	0	0%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>302</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

**Figura 12.** ¿Cómo calificaría el progreso del cantón en los últimos 5 años?



**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

Un extenso 70% de los encuestados consideran que el progreso del cantón El Triunfo en los últimos 5 años ha sido lento, mientras que el 19% de los microempresarios consideran que sigue igual, no así el 11% de los microempresarios que mencionaron que en los últimos años si se ha visto mucho desarrollo en la urbe.

## 4.2 Análisis Comparativo, Evolución, Tendencia y Perspectivas

- ❖ Se observó claramente que la mayoría de las microempresas del cantón El Triunfo son comerciales, las mismas que al iniciar su negocio utilizaron capital propio. Debido a la dificultad de acceso a crédito de emprendimiento por sus numerosos obstáculos muchos recurren al financiamiento propio.
- ❖ El 52% de los microempresarios utiliza la estrategia de precio como mecanismo para ganar ventaja competitiva. Cabe mencionar que están utilizando poco los medios de comunicación masiva para darse a conocer, prefieren basarse en su experiencia y clientes fijos.
- ❖ Un dato importante que mencionaron los microempresarios, es que ellos desean que haya una institución que les brinde servicios de cursos de capacitación, algunos de ellos no concurren con frecuencia estos servicios, la mayoría nunca ha asistido a un asesoramiento.
- ❖ La clave para estos emprendedores es la innovación, la consideran como un factor importante para el desarrollo y evolución empresarial; así como también hay microempresarios que consideran que la competitividad estimula en gran manera su desarrollo, a otros no les afecta o les tienen sin cuidado ese asunto.
- ❖ Se debe recalcar que el 92% de la muestra mencionó que es necesario que los dueños de microempresas tengan nociones de administración, ya que estos les permitirán ser eficaces y prudentes a la hora de invertir y gastar. Y que debe existir una entidad que brinde asesoría en administración con el fin de optimizar su rendimiento.
- ❖ Las microempresas inciden positivamente en el desarrollo socioeconómico del cantón El Triunfo fue la opinión del 92% de los encuestados, ellos atribuyen esta incidencia a la gestión de los emprendedores que encuentran como una salida para progresar, y no a la administración del municipio, según el criterio de los encuestados el cantón ha tenido un lento progreso en los últimos cinco años.

## 4.3 Resultados

La mayoría de las microempresas en el Cantón El Triunfo están destinadas al sector Comercial, ofreciendo en algunos casos los mismos artículos a la venta lo que obliga



a muchos administradores a emplear estrategias para enfrentarse a la competencia. Dentro del ámbito de la competencia recae también la innovación, esta es utilizada junto a las estrategias para afrontar eficazmente las microempresas rivales que están presentes en el mercado.

Se debe recalcar que en la encuesta los administradores consideran importante la innovación y las estrategias lo que hace que estos se utilicen conjuntamente dentro de la administración.

El financiamiento mayormente utilizado para iniciar sus microempresas por parte de los administradores es el capital propio, son sumas de dinero que las personas han amasado durante un periodo de tiempo esperando obtener lo necesario para poder comenzar un negocio, para la evolución del mismo la mayoría reinvierte las ganancias pero por la alta competencia especialmente en la rama comercial la evolución que tienen es muy lenta.

Respecto a los conocimientos sobre administración, los microempresarios opinaron en gran medida que son necesarios para una gestión adecuada, pero son pocos los que acuden a los programas de capacitación que brinda algunas veces la asociación de comerciantes del Cantón El Triunfo. Al momento que se consultó las razones por las cuales muchos no asistían argumentaron responsabilidades familiares, cansancio después de un día laboral completo, entre otras razones.

En lo que respecta al desarrollo socioeconómico del Cantón El Triunfo, los administradores opinaron en gran medida que las microempresas son necesarias para el progreso de la ciudad. Uno de los aspectos que reafirman la idea anterior es el empleo, la apertura de negocios disminuye el desempleo lo que hace evolucionar económicamente a los ciudadanos además de los tributos que se cancelan.

Sin embargo existen muchos habitantes del Cantón que piensan que el progreso del mismo ha sido lento pero de esto se culpa a la inadecuada gestión del Alcalde Actual. Muchos microempresarios manifestaron estar abiertos a cualquier entidad que les brinde un servicio de capacitación en las diferentes áreas en las que están inmersos.

#### 4.4 Verificación de la Hipótesis

**Cuadro 16. Verificación de Hipótesis**

<b>Hipótesis General</b>	<b>Verificación</b>
La participación de las microempresas del cantón El Triunfo, inciden en su desarrollo socioeconómico	Se pudo verificar la hipótesis mediante la pregunta 11 de la encuesta aplicada a los microempresarios, un 56% de ellos opinaron que las microempresas inciden en gran medida en el desarrollo socioeconómico del Cantón debido a que algunas crean empleo, pagan tributos, además de brindar un ingreso extra a la familia de los propietarios lo que permite elevar el nivel de vida que llevan.
<b>Hipótesis Particulares</b>	<b>Verificación</b>
El financiamiento de los microempresarios incide en el desarrollo del negocio.	Esta hipótesis se comprobó mediante la pregunta 2 y 3, donde la gran mayoría de los encuestados están totalmente de acuerdo que el financiamiento es vital para el desarrollo del negocio ya sea con la reinversión de las ganancias como la mayoría de los microempresarios hacen o con la solicitud de los préstamos, todos coinciden que con un adecuado y constante financiamiento se puede desarrollar la microempresa.
El conocimiento de los microempresarios incide en la administración de las microempresas.	Esta Hipótesis fue aceptada por la mayoría de los encuestados (93%), que consideran que es necesario poseer conocimientos sobre administración. Que los administradores posean adecuadas instrucciones sobre lo que deben hacer en diferentes situaciones les permitirá tomar las óptimas decisiones que logren conseguir que el manejo de la microempresa sea más eficaz y eficiente.
La apertura de nuevos negocios afecta la oferta de empleo.	Mediante la pregunta 9 de la encuesta realizada se pudo corroborar esta hipótesis, la mayoría de los encuestados está de acuerdo en que la oferta de empleo se ve afectada por la apertura de nuevas microempresas porque consideran que acogen a personal desempleado y les permiten realizar un trabajo digno con un salario básico.
La aplicación de estrategias incurre en la administración microempresarial.	Se confirmó la hipótesis con la pregunta 4, en esta se observa claramente que muchos microempresarios utilizan estrategias en la administración, especialmente estrategias de precio. Los encuestados consideran que la correcta aplicación de estrategias les permite sacar una ventaja a la competencia y mediante esto logran un adecuado manejo que alcance los objetivos que se plantean.
La competitividad incide en el desarrollo de las microempresas.	Se pudo verificar esta hipótesis mediante la pregunta 7, donde los encuestados consideran que la competitividad que posean incidirá en el desarrollo de sus respectivas microempresas. Muchos administradores consideran correcta este enunciado ya que piensan que la presión de la competencia los obliga a fortalecer las debilidades y amenazas que poseen en pro del crecimiento de su microempresa.
La innovación por parte de los administradores incide en el desarrollo de las microempresas.	Utilizando la pregunta 8 de la encuesta realizada a los microempresarios se pudo verificar la hipótesis, los administradores consideran que si no se brinda algo diferente, un valor agregado al producto que expenden solo conseguirán que los consumidores dejen de adquirir los productos y busquen artículos sustitutos que satisfagan sus necesidades.

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios del Cantón El Triunfo

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

## **CAPITULO V**

### **LA PROPUESTA**

#### **5.1 TEMA**

Creación de un centro de capacitación para los administradores de microempresas en el Cantón El Triunfo.

#### **5.2 JUSTIFICACION**

En base a los resultados obtenidos, los microempresarios del Cantón El Triunfo poseen limitados conocimientos que se requieren en el manejo de sus negocios, esto es una dificultad que está siempre presente, especialmente en las situaciones en las que los administradores deben tomar decisiones trascendentales para su microempresas.

Por consiguiente, es oportuna y justificada la necesidad de crear un centro de capacitación profesional para los administradores de las microempresas del Cantón El Triunfo. En el lugar no existe algún negocio similar, el cual sería muy beneficioso para contribuir al fortalecimiento de los conocimientos que necesariamente deben poseer los administradores de negocios.

El centro de capacitación será muy importante debido a que los administradores podrán adquirir importantes conocimientos en diferentes áreas en las que incurre su negocio con el fin de mejorar la administración que tienen en sus microempresas.

Para concluir las microempresas son una de las actividades económicas más importantes del Cantón El Triunfo, ahí recae la importancia de optimizar el manejo estos negocios para beneficio de los propietarios, habitantes y del Cantón.

### **5.3 FUNDAMENTACIÓN**

#### **La capacitación**

La capacitación es un conjunto de acciones pedagógicas enfocadas a cubrir necesidades de una organización y que se alinean hacia una ampliación de conocimientos, aptitudes y habilidades que permitirán ejecutar las actividades diarias de manera más eficiente. El capacitar implica brindarle al interesado conocimientos y habilidades que lo conviertan en personas mucho más aptas en el cumplimiento de los procesos o actividades asignadas además de lograr que el capacitando sea capaz de variar comportamiento individuales y de la empresa de la que son parte, la capacitación puede ser de diferentes tipos, orientándose a fines individuales u organizacionales. En línea con la capacitación se debe tener presente:

- ✓ La Participación Total: se debe identificar las necesidades específicas de capacitación.
- ✓ La Rentabilidad: Lo invertido en la educación del trabajador va a ser retribuido con un mejor desempeño laboral, siempre y cuando se sometan a una adecuada capacitación.
- ✓ La instrumentación: Los trabajadores se debe acoger capacitaciones de calidad.

#### **“Importancia**

Una organización bien definida debe ser capaz de adaptarse a los constantes cambios que posee nuestro planeta, estos cambios dan como resultado el surgimiento de nuevos e innovadores conocimientos que intentan conseguir entre otros objetivos la eficiencia de las personas, es aquí donde recae la importancia de la capacitación para una organización que desea ser pionera en su actividad económica.

La capacitación es ya una herramienta imprescindible, ya no puede considerarse solamente como una instrucción, lo que la convierte en una necesidad cuando existe una brecha de eficiencia y conocimientos que dificulta la consecución de metas,

objetivos o propósitos de una empresa y la falencia principal es atribuible al desarrollo de las actividades del talento humano. Los conocimientos aprendidos involucran siempre nuevas responsabilidades en todas las acciones que una persona ejecuta en la empresa.

La capacitación brinda la oportunidad a los trabajadores de tomar decisiones y realizar actividades que antes dependían de un superior; claro está que estas acciones deben estar siempre dentro de las funciones específicas que le han sido asignadas a un determinado individuo.

La preparación del talento humano tiene que ir en relación a algunas necesidades de la organización de la que forma parte, el mundo actual exige que los trabajadores se eduquen para formar un óptimo grupo humano que logre metas individuales o grupales.

El mercado competitivo exige que las personas que son parte de una empresa sean proactivas, esto se logra con la actitud que posean y con la inversión que la organización realice en capacitación que colabore al crecimiento del conocimiento, del desarrollo humano, de los resultados y de la organización.

Se debe tener presente que la capacitación es una inversión a largo plazo que brindará rendimientos altos a la empresa, aunque las personas posean muchas aptitudes, si tienen un déficit de formación están desperdiciando el talento”.<sup>28</sup>

### **“Objetivos de la Capacitación**

- ✓ Preparar a los trabajadores para la implementación de conocimientos adquiridos y mediante esto desempeñar procesos en la organización.
- ✓ Mediante la capacitación modificar costumbres o actitudes y aptitudes de las personas con la finalidad de crear un mejor clima laboral en la organización
- ✓ Aumentar su motivación con oportunidades de crecimiento debido a los conocimientos adquiridos”.<sup>29</sup>

### **“Tipos de Capacitación**

---

<sup>28</sup> Xie Qian, Zhou Li y Yizhou Zhou, *Modelo de formación y desarrollo a implementar en las universidades*, [www.eumed.net](http://www.eumed.net).

<sup>29</sup> RODRÍGUEZ, Anaíz, *Capacitación y desarrollo de recursos humanos*, [www.oocities.org](http://www.oocities.org).

- **Capacitación de Pre-Ingreso:** Dirigida a personal nuevo, brindando los conocimientos y habilidades necesarios para desempeñar el cargo ocupado.
- **Capacitación de Inducción:** Actividades que permiten acoplar al candidato con su cargo, su jefe, empresa, etc.
- **Capacitación Promocional:** Conocimientos que se brindan al trabajador con el fin de otorgar oportunidades de crecimiento jerárquico.
- **Capacitación en el Trabajo:** Acciones alineadas a mejorar actividades y actitudes en los trabajadores, con esto se busca los objetivos individuales y empresariales. A largo plazo esta capacitación ayuda al crecimiento de las aptitudes y actitudes del talento humano pero principalmente ayuda a la formación integral del individuo.

## **Beneficios de la Capacitación**

### **Beneficio para la organización**

- Mejora los conocimientos del cargo desempeñado
- Aumenta la moral de los trabajadores
- Alinea al personal con los objetivos de la organización
- Mejora coordinación jefe-subordinado
- Aumento de la eficacia en la toma de decisión y solución de problemas
- Mejores posibilidades de crecimiento jerárquico para el talento humano
- Formación de Líderes
- Aumento de la productividad y calidad de las acciones desempeñadas
- Aumento de la rentabilidad empresarial
- Mejora comunicación en la organización”.<sup>30</sup>

### **Beneficio para el trabajador que repercuten favorablemente en la organización**

- Aumento de satisfacción con el cargo desempeñado
- Ayuda a conseguir metas personales
- Seguridad en la ejecución de acciones por los conocimientos adquiridos
- Crecimiento de la confianza y la posición asertiva

---

<sup>30</sup> EMPRENDE PYME.NET, *Tipos de capacitación*, [www.emprendepyme.net](http://www.emprendepyme.net).

## **Beneficios en relaciones humanas, relaciones internas y externas, y adopción de políticas**

- Mejora la orientación de los nuevos empleados
- Viabilidad de las políticas de la organización
- Entorno de calidad para los trabajadores
- Mejor cohesión de grupos de trabajo

## **Principios de la Capacitación**

### **La Participación**

Es muy importante que los asistentes a la capacitación participen en todas las actividades que se realizan en el curso de forma muy activa. Es por esto que aparte de las exposiciones que se brinden, se debe dedicar un tiempo para la participación de los integrantes del curso.

### **La Responsabilidad**

Los participantes de la capacitación deben ser responsables, esto es para quien da la charla y para quien la recibe. Una actitud irresponsable del capacitador brindara una imagen de poca importancia de los temas tratados. Entre otros aspectos se deben considerar:

- La puntualidad
- Actitudes
- Entorno Organización
- Contenido que se imparte

### **La Actitud de Investigación**

Se debe fomentar la investigación dentro del curso por parte de todos los participantes, no solo del encargado de la charla, sino también de los asistentes. El capacitador no siempre va a conocer todo las preguntas que le plantean, esto no debe ser tomado como algo negativo, sino que debe ser acogido con un espíritu investigador que completen los conocimientos faltantes.

Otra forma en el que el capacitador puede fomentar la investigación es enviar pequeñas tareas que permitan a los asistentes ahondar aún más en los conocimientos que se brindar.

Es necesario que las tareas enviadas no sean muy complicadas ya que los asistentes tendrán que cumplir las responsabilidades laborales.

### **El espíritu crítico**

Debe ser fomentado con preguntas por parte del capacitador si es que el cuestionamiento no nace de forma natural. Por ejemplo:

- ¿Qué les parece?
- ¿Lo habían pensado así?
- ¿Creen que es la mejor manera?

### **La Gestión Cooperativa**

Esto se logra mediante el trato de temas propuestos en grupos, además de que se podrá también resolver conflictos y problemas en grupo de forma muy práctica, esto fomentara una mejor comunicación y ambiente de aprendizaje.

### **La administración empresarial**

La administración y la empresa son dos conceptos integralmente relacionados dentro del mundo empresarial, una compañía debe tener una buena administración para su desarrollo, asimismo la administración necesita una organización que le ayude a manejar aptitudes y cualidades que posea para conseguir un manejo eficaz y eficientes de los mismos.

### **División de la Administración**

#### **Planificación**

Es el diseño que quisiera tener la empresa en un futuro próximo, en este se debaten, analizan y plantean conductas para lograr objetivos establecidos.

La planificación permite fijar políticas, estrategias entre otros que se dan en una compañía siempre teniendo en cuenta las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas por la que atraviesa la empresa.



## **Organización**

Es la elaboración de un sistema para la consecución de metas u objetivos puntualizando responsabilidades y obligaciones que debe cumplir cada integrante de la empresa. Es el ordenamiento de los recursos que posee la empresa y las funciones que se deben cumplir para alcanzar las metas fijadas.

La organización fija una estructura necesaria para el uso eficaz y eficiente de los recursos mediante la determinación de funciones, correlación y agrupación de actividades con la finalidad de poder simplificar las funciones de la empresa.

## **Dirección**

Es la capacidad de liderazgo y persuasión sobre los integrantes de una empresa por parte de un líder. Este es el encargado de motivar y dar pautas para el correcto desarrollo de funciones que tiene como fin la consecución del objetivo o meta planteado.

Líder es el que marca las directrices con su comunicación y con las decisiones que jerárquicamente le corresponden a él, siempre priorizando el beneficio corporativo para el cumplimiento de los objetivos.

## **Control**

Este mide el desempeño ejecutado relacionándolo con los objetivos y metas fijadas, cuando se detectan errores se deben tomar las medidas convenientes y necesarias para corregir el rumbo.

Este proceso está muy relacionado con la planeación, el control es la fase donde se evalúan los resultados comparándolo con lo planificado, con el principal fin de corregir errores.

### **5.4 Objetivos**

#### **5.4.1 Objetivo general de la propuesta**

Crear un centro de capacitación para los microempresarios del Cantón El Triunfo aplicando conocimientos administrativos, operativos y financieros vanguardistas, que optimicen el rendimiento y la administración de la microempresas.

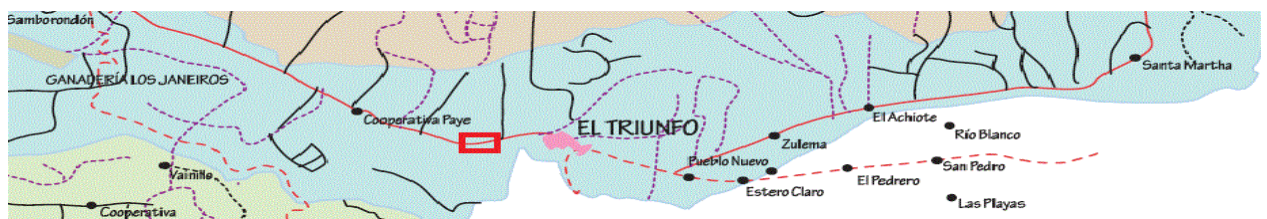
#### 5.4.2 Objetivos específicos de la propuesta

- Explorar alternativas y seleccionar el financiamiento más adecuado.
- Establecer una óptima estructura financiera que permita maximizar los beneficios en aras de un futuro crecimiento.
- Cumplir con todos los requisitos legales para el correcto funcionamiento de la microempresa.
- Implementar en la organización políticas, valores y procedimientos que permitan crear una imagen de empresa sólida y eficaz.
- Seleccionar capacitadores profesionales que brinden adecuados conocimientos a los microempresarios.

#### 5.5 Ubicación

La ubicación del centro de capacitación profesional estará ubicado en la provincia del Guayas Cantón El Triunfo, específicamente en la avenida 8 de abril y 25 de agosto se determinó este lugar porque ofrece ventajas de ubicación debido a que está en el centro del Cantón lo que hace más fácil y cómoda la asistencia por los microempresarios.

**Figura 13.** Ubicación



**Fuente:** Mapa Provincia del Guayas

## Distribución Interna del Centro de Capacitación

Figura 14. Distribución Interna



Elaborado por: Edison Peralta y Edson Ayoví

## 5.6 Estudio de factibilidad

### Factibilidad Legal

#### TRAMITES DE CONSTITUCION

- Registro Mercantil Central
  - ✓ Certificación negativa del nombre
- Notario
  - ✓ Escritura pública.
- Registro Mercantil
  - ✓ Inscripción de la empresa.
- SRI
  - ✓ Número de Identificación Fiscal.
  - ✓ Declaración Censal.
- Alcaldía
  - ✓ Licencia de obras.
  - ✓ Alta en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles Licencia de apertura.
- Tesorería Territorial de la Seguridad Social

- ✓ Afiliación y alta de los trabajadores en el Régimen General de la Seguridad Social.

## **Permisos**

### **Ruc Personas Naturales**

#### **Requisitos Generales**

- Presentar el original y entregar copia a color de la cedula de identidad o ciudadanía vigente.
- Presentar el original y entregar copia a color del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente.
- Presentar el original de la credencial emitida por el ministerio de Relaciones Exteriores para el caso de REFUGIADOS
- Presentación del Certificado de votación del último proceso electoral o certificado vigente emitido por el CNE.
- Presentar el original y entregar copia legible de cualquiera de los siguientes documentos:
  - Planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a realización del trámite.
  - Pago de servicio de tv por cable, telefonía celular estados de cuenta a nombre del contribuyente de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
  - Comprobante del pago del impuesto predial del año actual o anterior (siempre y cuando conste la dirección).
  - Contrato de arrendamiento, inscrito en el juzgado de inquilinato de la jurisdicción donde corresponde y copia de la factura por el arrendamiento del inmueble el mismo que deberá corresponder a cualquier de los últimos 3 meses.
  - Original o copia de la escritura de compraventa inmueble
  - Original y copia del certificado de la junta parroquial.

#### **Requisitos para obtener certificación por el Cuerpo de Bomberos**

- Solicite inspección de Establecimiento Comercial

- Original o copia de cedula del propietario o representante legal
- Original o copia de carnet de Junta Nacional Defensa de Artesanos si es afiliado
- Realizada la inspección, cumplir con las recomendaciones dadas por los señores inspectores y agregar los siguientes requisitos.
  - ✓ Presentar informe de la inspección
  - ✓ Original y copia de factura de compra o recarga de extintores y otros.

### **Permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud**

- Cedula
- Certificado
- Ruc actualizado
- Permiso de cuerpo de bomberos
- Certificado de salud ocupacional del dueño o trabajador
- Croquis de ubicación, plano de establecimiento.

### **Requisitos para obtener patente municipal anual**

- Personas jurídicas o sociedades de hecho
- Comprar solicitud de patente (valor\$1)
- Copia de cedula de ciudadanía y certificado de votación del representante legal de la empresa
- Copia del registro único de contribuyentes
- Copia del acta o resolución de constitución de la compañía
- Balance Inicial
- Uso de suelo (valor\$2)

### **Requisitos para la otorgación del certificado de uso de suelo**

- Comprar tasa administrativa llenarla y adjuntar
- Certificado de no adeudar al municipio
- Copia de cedula y certificado de votación

- Copia del certificado del Cuerpo de Bomberos
- Entregar en secretaria de alcaldía con copia para su recibo

### **Requisitos para obtener la patente municipal anual**

#### **Personas jurídicas no obligadas a llevar contabilidad**

- Comprar solicitud de patente (valor\$1)
- Copia de cedula de ciudadanía y certificado de votación
- Copia del registro único de contribuyentes (RUC) o régimen impositivo simplificado ecuatoriano (RISE)
- Uso de sueldo (valor \$2)

### **Requisitos para obtener patente municipal anual**

#### **Personas naturales obligadas a llevar contabilidad**

- Comprar solicitud de patente (valor\$1)
- Copia de cedula de ciudadanía y certificado de votación
- Copia del registro único de contribuyentes
- Declaración del impuesto a la Renta del ejercicio económico anterior sellado por el S.R.I
- Uso de sueldos (valor \$2)

## **ACTUACIÓN DE LOS CUERPOS DE BOMBEROS Y BOMBERAS Y ADMINISTRACIÓN DE EMERGENCIAS DE CARÁCTER CIVIL**

### **Competencia**

**Artículo 19.** Los Cuerpos de Bomberos y Bomberas y Administración de Emergencias de carácter civil, son los órganos competentes para la prevención, preparación y atención de incendios y otras emergencias; así como para la realización de inspecciones técnicas y emisión de informes sobre las condiciones de seguridad en espacios públicos, comerciales o privados de uso público.

## **Inspecciones**

**Artículo 20.** Ninguna persona podrá oponerse a las inspecciones que el Cuerpo de Bomberos y Bomberas y Administración de Emergencias de carácter civil competente practique con el fin de evitar cualquier emergencia.

## **Cumplimiento de normas**

**Artículo 21.** Los Cuerpos de Bomberos y Bomberas y Administración de Emergencias de carácter civil, verificarán la aplicación de las disposiciones sobre prevención y protección contra incendios y otros siniestros, con el propósito de constatar el cumplimiento de las normas de seguridad en sus respectivas jurisdicciones.

## **Incumplimiento de normas de seguridad**

**Artículo 22.** Si de las inspecciones realizadas se evidencia la falta o deficiente cumplimiento de dichas normas, el Cuerpo de Bomberas y Bomberos y Administración de Emergencias de carácter civil respectivo notificará a los propietarios, administradores y usuarios de los inmuebles para que procedan a adoptar las medidas respectivas.

De no realizarse los correctivos procedentes en los plazos previstos, el Primer Comandante del Cuerpo de Bomberos en coordinación con el Ministerio de Interior y Justicia clausurará temporalmente el inmueble o establecimiento de que se trate, hasta tanto se subsanen las causas que originaron la medida. Las decisiones que se tomen de conformidad con lo dispuesto en el presente artículo se impondrán mediante acto motivado.

## **Procesamiento de denuncias**

**Artículo 23.** Los Cuerpos de Bomberos y Bomberas y de Administración de Emergencias de carácter civil, de oficio o por denuncia investigarán las presuntas infracciones a las normas técnicas de prevención y protección contra incendios y otras emergencias, que pongan en peligro el ambiente, la vida de las personas, la integridad de sus bienes o el ejercicio de sus derechos, y están facultados para adoptar en el ámbito de su competencia, las medidas pertinentes para solventar la irregularidad detectada.

## **Registro Único de Contribuyentes (RUC)**

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) permite que el negocio funcione normalmente y cumpla con las normas que establece el código tributario en materia de impuestos.

## **CODIFICACIÓN Y REFORMAS A LA LEY DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES**

### **Capítulo I**

### **DE LAS DISPOSICIONES GENERALES**

**Art. 1.-** Concepto de Registro Único de Contribuyentes.- Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines

impositivos y como objeto proporcionar información a la Administración Tributaria.

**Art. 2.-** Del Registro (Sustituido inc. 1 por el Art. 21 de la Ley 41, R.O. 206, 2-XII 97).- El Registro Único de Contribuyentes será administrado por el Servicio de Rentas Internas. Todos los organismos del Sector Público así como las instituciones, empresas particulares y personas naturales están obligados a prestar la colaboración que sea necesaria dentro del tiempo y condiciones que requiera dicha Dirección.

**Art. 3.-** De la Inscripción Obligatoria.- (Reformado por el Art. 4 de la Ley 63, R.O. 366, 30-I-90).- Todas las personas naturales y jurídicas entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez, en el Registro Único de Contribuyentes.

Si un obligado a inscribirse no lo hiciere, en el plazo que se señala en el artículo siguiente, sin perjuicio a las sanciones a que se hiciere acreedor por tal omisión, el Director General de Rentas asignará de oficio el correspondiente número de inscripción.

También están obligados a inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, las entidades del sector público; las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional; así como toda entidad, fundación, cooperativa, corporación, o entes similares, cualquiera sea su denominación, tengan o no fines de lucro. Los organismos internacionales con oficinas en el Ecuador; las embajadas, consulados y oficinas comerciales de los países con los cuales el Ecuador mantiene relaciones diplomáticas, consulares o comerciales, no están obligados a inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, pero podrán hacerlos y lo consideran conveniente.

**Art. 4.- De la inscripción.-** La inscripción a que se refiere el artículo anterior será solicitada por las personas naturales, por los mandatarios, representantes legales o apoderados de entidades, organismos y empresas, sujetas a esta Ley, en las Oficinas o dependencias que señale la administración preferentemente del domicilio fiscal del obligado. Las personas naturales o jurídicas que adquieran la calidad de contribuyentes o las empresas nuevas, deberán obtener su inscripción dentro de los treinta días siguientes al de su constitución o iniciación real de sus actividades según el caso y de acuerdo a las normas que se establezcan en el Reglamento.

Aquellos contribuyentes, personas naturales que desarrollen actividades como empresas unipersonales, y que operen con un capital en giro de hasta S/. 10.000, serán consideradas únicamente como personas naturales para los efectos de esta Ley. En todo caso, la Dirección General de Rentas, deberá, de conformidad con lo prescrito en el Reglamento, calificar estos casos.



La solicitud de inscripción contendrá todos los datos que sean requeridos, y que señale el Reglamento y se presentarán en los formularios oficiales que se entregarán para el efecto.

En caso de inscripciones de oficio la administración llenará los formularios correspondientes<sup>31</sup>. (Ley de economía popular y solidaria)

**Art. 5.- Del Número de Registro.-** La Dirección General de Rentas, establecerá, el sistema de numeración que estime más conveniente para identificar a las personas jurídicas, entes sin personalidad jurídica, empresas unipersonales, nacionales y extranjeras, públicas o privadas. Para las personas naturales, que no constituyan empresas unipersonales, el número de identificación tributaria estará dado por el número de la cédula de identidad y/o ciudadanía.

**Art. 8.- De la Intransferibilidad del Certificado de Inscripción.-** El certificado de inscripción con el número de identificación tributaria es un documento público, intransferible y personal.

**Art. 9.- De las Responsabilidades.-** Los obligados a inscribirse son responsables de la veracidad de la información consignada, para todos los efectos jurídicos derivados de este acto. En el caso de los responsables por representación se estará a lo dispuesto en el artículo 26 del Código Tributario.

**Art. 10.- Del uso del número de Inscripción en Documentos.-** El número de inscripción en el Registro Único de Contribuyentes determinado en la forma establecida en el artículo 5 de esta Ley, deberá constar obligatoriamente en los siguientes documentos:

- a) Cédula Tributaria;
- b) Certificado Militar o Cédula de las Fuerzas Armadas;
- c) Certificado de antecedentes personales conferido por la Policía Civil Nacional;
- d) Documento de afiliación personal al Seguro Social;
- e) Licencias de conductores;
- f) Matrículas de Comerciantes;
- g) Matrículas de Industriales;
- h) Cédulas de Agricultores;
- i) Documento de afiliaciones a las Cámaras de Artesanías y Pequeñas Industrias;
- j) Carnés de los Colegios Profesionales;
- k) Registros de importadores y exportadores;

---

<sup>31</sup>Ley de economía popular y solidaria.

- l) Documentos que contengan la matrícula de vehículos (no placas);
- m) Catastro de la Propiedad;
- n) Declaraciones y comprobantes de pago de toda clase de tributos, cuya recaudación se realice por cualquier tipo de institución;
- ñ) Certificado de no adeudar al Fisco o a los Municipios;
- o) Facturas, Notas de Ventas, Recibos y más documentos contables que otorgan los contribuyentes por actos de comercio o servicios;
- p) Planillas de sueldos de todas las instituciones de derecho público o privado;
- q) Permisos de importación, pólizas de exportación y pedimentos de aduana;
- r) En todos los documentos que el Estado y las instituciones oficiales y privadas confieran en favor de terceros y siempre que se relacionen con aspectos tributarios;
- s) En todas las etiquetas y envases de productos que físicamente así lo permitieren.<sup>32</sup>

**Servicio de Rentas Internas.- Las siguientes obligaciones tributarias:**

- a) Anexo de compras de retenciones en la Fuente por Otros Conceptos
- b) Declaración de Impuesto a la Renta Sociedades
- c) Declaración de Retenciones en la Fuente
- d) Declaración Mensual de IVA.

**5.7 Descripción de la propuesta**

**Figura 15.** Logotipo de la empresa



**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

<sup>32</sup> Ley de registro único de contribuyentes

## **MISION**

Ser una organización que brinde servicios de capacitación de calidad a nivel cantonal, comprometida con el fortalecimiento del sector microempresarial, implementando óptimos conocimientos, beneficiando con esto a los administradores, clientes, y a la colectividad.

## **VISION**

Ser una empresa pionera en el servicio de capacitación a microempresarios para el año 2016, preferida a nivel nacional; adaptándonos a los cambios económicos, sociales y tecnológicos, elevando con esto los estándares de calidad de la empresa.

## **VALORES**

**Puntualidad:** Cumplir oportunamente con lo acordado será nuestro compromiso.

**Respeto:** Brindar un servicio de manera amable y esmerada.

**Trabajo en equipo:** Juntos formar una organización fuerte que cumpla con todos sus objetivos.

**Responsabilidad:** Cumplir con los contratos y obligaciones.

**Transparencia:** Veracidad en los contenidos y expositores en nuestros servicios.

## **Segmentación y compensación del mercado**

El centro de capacitación está dirigido a mejorar la administración que realizan los microempresarios, mediante esto se puede afirmar que el mercado ha sido segmentado.

Dentro del Cantón El Triunfo no existen entidades privadas que ofrezcan capacitación, solamente el municipio de este cantón brinda charlas pocas veces.

La capacitación que se está proponiendo será dirigida a mejorar la administración y el impacto microempresarial a través de adecuadas herramientas y técnicas, por esto se ha estimado que los posibles clientes estarán en un rango de edad de 25 a 60 años sin importar el sexo que posean y que se dediquen a administrar una microempresa.

## **Producto**

El centro de capacitación “El Emprendedor” brindara la oportunidad de inscribirse a los microempresarios del cantón El Triunfo en el horario de 09:00 a 18:00 horas de lunes a viernes y los sábados de 09:00 a 14:00.

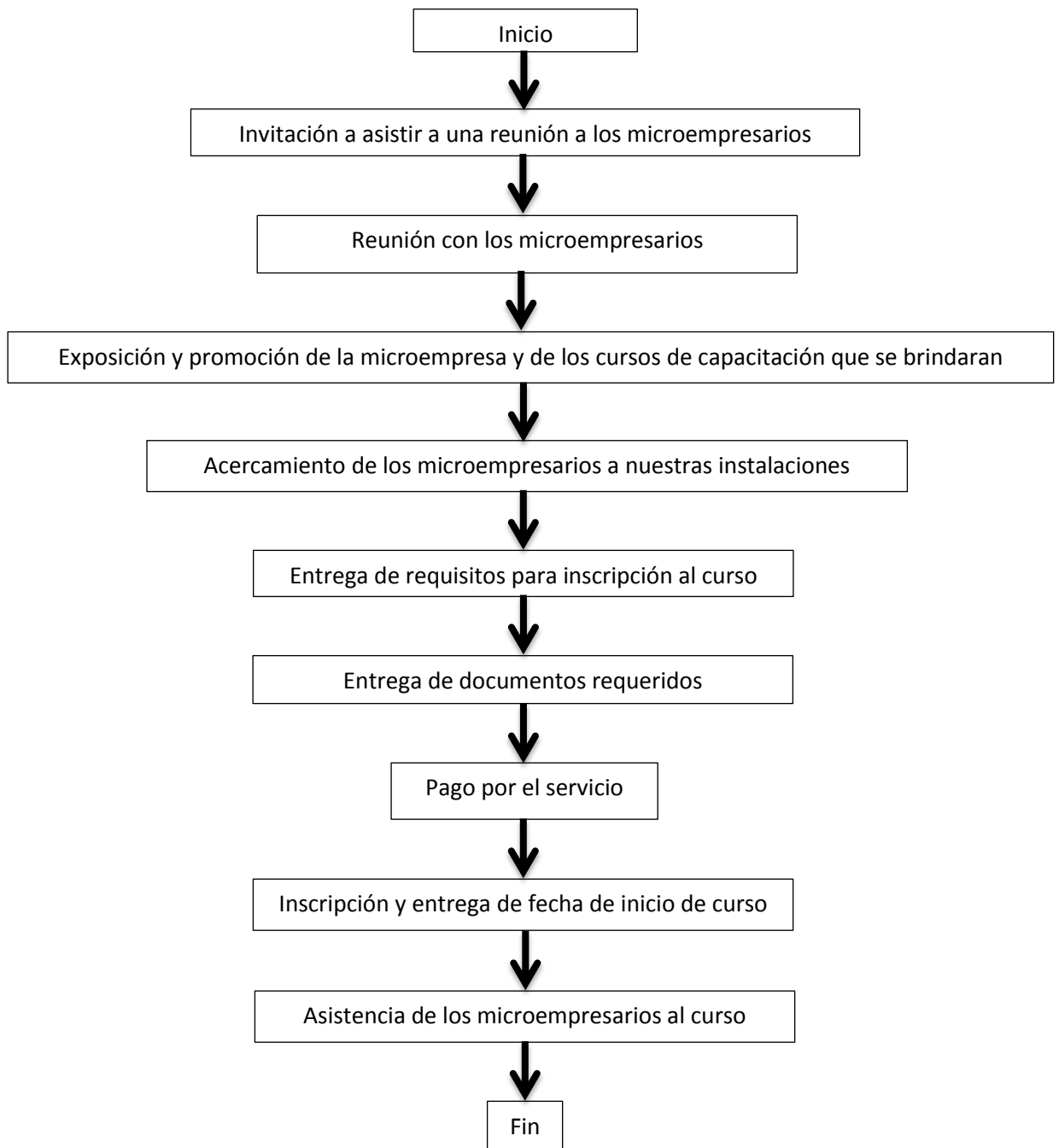
Es necesario mencionar que el servicio de asesoría será personalizado para crear comodidad y confianza en nuestros clientes.

### **Políticas de la Empresa**

- Cumplir con los contenidos establecidos en el curso de capacitación.
- Responsabilidad por parte de los capacitadores.
- Respetar el horario establecido.
- El personal debe mantener un comportamiento ético.
- Llevar un control del sector financiero.
- Máxima integridad y ética por parte de los que formamos parte de la empresa que brinda el servicio.
- Cumplir con los horarios del curso pactados al momento de la entrega de fecha de inicio.
- Los cursos con precio superior a los 40 dólares se iniciaran solo si existen inscritas más de 7 personas.
- Los cursos con precio inferior a los 40 dólares se iniciaran solo si existen inscritas más de 5 personas.
- Se pedirá datos personales a los inscritos para cualquier notificación.
- Si los cursos no se llegaron a abrir por no completar el cupo se notificara a los inscritos a través de los datos brindados durante su inscripción.
- Para la inscripción se dará un depósito del 40% del valor total de curso el saldo se lo deberá pagar siete días antes de iniciar el curso.
- En caso de haberse inscrito en un curso y desiste de sus decisión, solo podrá retirar el 70% de su aporte, el resto se tomará como gastos administrativos.
- El material que se va a utilizar durante los cursos, deberán ser entregados por los proveedores 3 días antes del inicio del mismo.
- Los capacitadores contratados deben adquirir sus materiales para dictar los cursos de capacitación, ya que dentro de los sueldos esta un aumento mensual extra para este fin. Los implementos mínimos aceptables son marcadores y un borrador

**Proceso de Inscripción y asistencia de los microempresarios al curso de capacitación.**

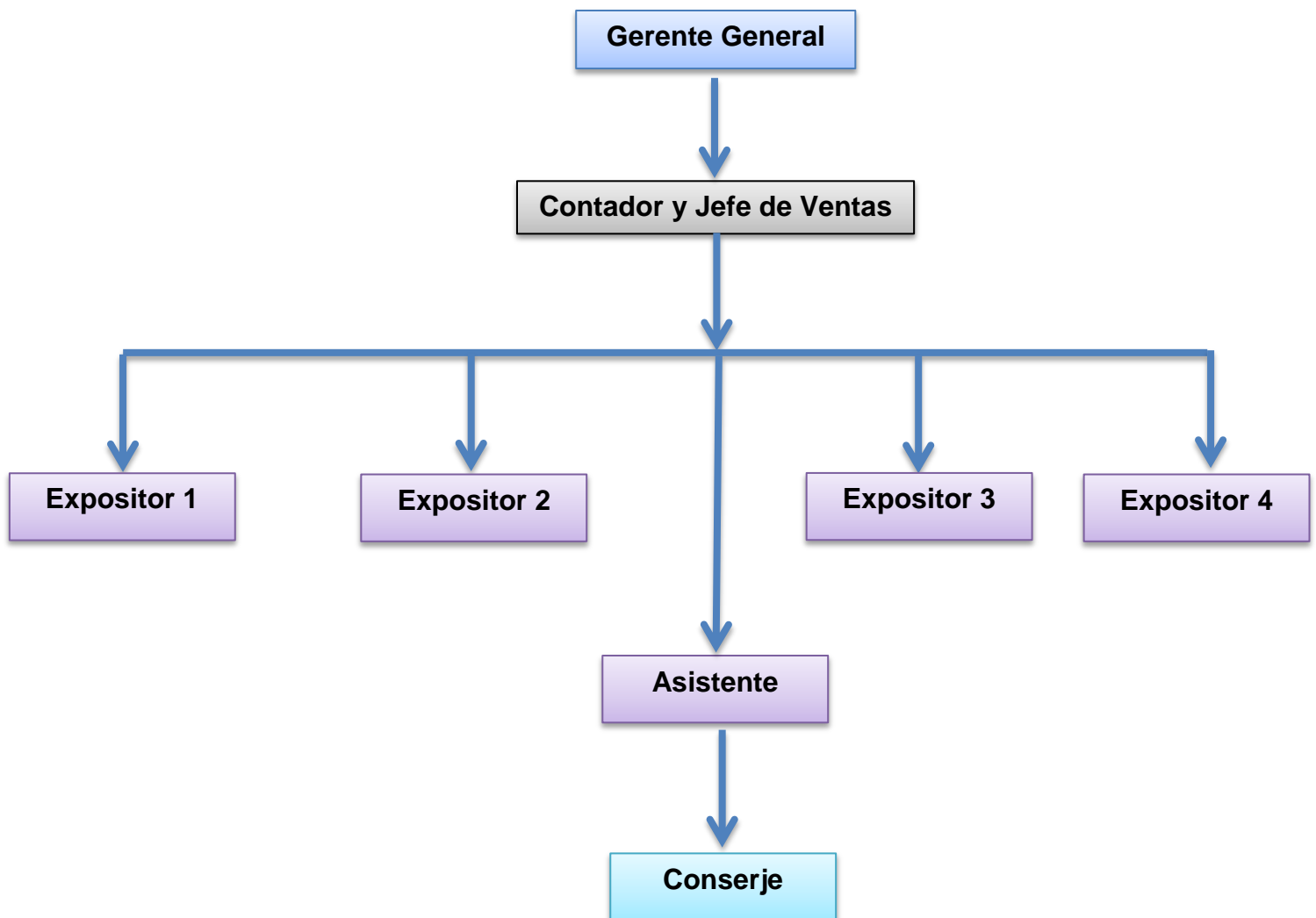
**Cuadro 17. Proceso de Inscripción**



**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

## ORGANIGRAMA

Cuadro 18. Organigrama



Elaborado por: Edison Peralta y Edson Ayoví

**Cuadro 19. Manual de Funciones**

<b>Manual de Funciones</b>	
<b>Denominación del Cargo:</b>	Gerente General
<b>Función General</b>	
Representar a la empresa en todos los ámbitos, además de ser responsables de todas las decisiones que se tomen en la empresa. Debe liderar el proceso de planeación estratégica de la organización.	
<b>Funciones Específicas</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Planificar distintos cursos de capacitación, con adecuados capacitadores y en sus fechas oportunas.</li> <li>➤ Ejercer un liderazgo dinámico para volver operativos y ejecutar los planes y estrategias determinados</li> <li>➤ Investigación del mercado: hacer el proceso de recopilación, procesamiento y análisis de información, respecto a los temas relacionados con el mercado empresarial y temas relacionados como los clientes, competidores y mercado; con el fin de crear un plan estratégico para la empresa.</li> <li>➤ Seleccionar al personal requerido para la microempresa</li> </ul>	
<b>Perfil del Cargo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Edad:</b> 35 años en adelante</li> <li>➤ <b>Género:</b> Indistinto</li> <li>➤ <b>Estado Civil:</b> Indistinto</li> </ul>	
<b>Requisitos Mínimos para el Cargo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Título de tercer nivel en Economía o carreras afines, De preferencia título de cuarto nivel en administración de empresas o afines.</li> <li>➤ Experiencia mínima de 2 años en cargos similares.</li> <li>➤ Disponibilidad de tiempo.</li> </ul>	
<b>Conocimientos y Habilidades Requeridas</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Acostumbrado a trabajar en equipo</li> <li>➤ Actitud de líder</li> <li>➤ Capacidad de toma de decisiones bajo presión.</li> </ul>	

<b>Denominación del Cargo:</b>	Contador y Jefe de Ventas
<b>Función General</b>	
Se encarga de tomar las decisiones financieras necesarias para el buen desarrollo de las actividades de la empresa, además debe lograr sus deberes dentro de un esquema mayor de objetivos organizacionales, estrategias de marketing y objetivos de mercado	
<b>Funciones Específicas</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Planeación y presupuesto de ventas de programas de capacitación.</li> <li>➤ Establecer los pronósticos de venta y crecimiento.</li> <li>➤ Determinar la estrategia publicitaria más acorde al tipo de producto.</li> <li>➤ Lleva la contabilidad financiera y se encarga de emitir la información correspondiente.</li> <li>➤ Determinar el monto apropiado de fondos que debe manejar la organización</li> <li>➤ Dar a conocer los cursos disponibles y beneficios de estos a los interesados</li> </ul>	
<b>Perfil del Cargo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Edad:</b> 35 años en adelante</li> <li>➤ <b>Género:</b> Indistinto</li> <li>➤ <b>Estado Civil:</b> Indistinto</li> </ul>	
<b>Requisitos Mínimos para el Cargo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Título de tercer nivel en CPA o carreras afines, poseer estudios en Marketing preferiblemente.</li> <li>➤ Experiencia mínima de 3 años en cargos similares.</li> <li>➤ Disponibilidad de tiempo.</li> </ul>	
<b>Conocimientos y Habilidades Requeridas</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Actitudes positivas en las relaciones entre clientes</li> <li>➤ Capacidad de toma de decisiones</li> <li>➤ Liderazgo</li> <li>➤ Se reporta al Gerente General</li> </ul>	



<b>Manual de Funciones</b>	
<b>Denominación del Cargo:</b>	Asistente
<b>Función General</b>	
Asistir en la planificación, asignación y coordinación de las labores del Despacho.	
<b>Funciones Específicas</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Velar por la adecuada conservación y uso racional de los bienes a su cargo.</li> <li>➤ Cumplir las demás funciones que le asigne el Jefe Inmediato.</li> <li>➤ Recibir, registrar, clasificar y tramitar la documentación y correspondencia interna y externa de la Oficina de planeación.</li> <li>➤ Recibir llamadas telefónicas, concertar citas, recibir y enviar documentos por internet, fax y mensajería, atender a las visitas y proveedores de bienes y servicios.</li> </ul>	
<b>Perfil del Cargo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Edad:</b> 20 años en adelante</li> <li>➤ <b>Género:</b> Mujer</li> <li>➤ <b>Estado Civil:</b> Soltera</li> </ul>	
<b>Requisitos Mínimos para el Cargo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Bachiller en Secretariado, Comercio, Administración, de preferencia estudios superiores en áreas administrativas.</li> <li>➤ Experiencia mínima de 1 año en cargos similares.</li> </ul>	
<b>Conocimientos y Habilidades Requeridas</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Manejo de utilitarios Windows (Excel y Word)</li> <li>➤ Manejo de documentación</li> <li>➤ Redacción, ortografía y sintaxis.</li> <li>➤ Los procesos administrativos del área de su competencia.</li> <li>➤ Se reporta al Contador y Jefe de ventas</li> </ul>	

<b>Manual de Funciones</b>	
<b>Denominación del Cargo:</b>	Expositor
<b>Función General</b>	
Brindar óptimos conocimientos a los asistentes de los cursos de capacitación	
<b>Funciones Especificas</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Seleccionar los conocimientos mas acordes para cada tema de capacitacion</li> <li>➤ Brindar asesoría personalizada dentro de los cursos si se le solicitan</li> <li>➤ Responder toda pregunta realizada dentro del curso de capacitación</li> </ul>	
<b>Perfil del Cargo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Edad:</b> 22 años en adelante</li> <li>➤ <b>Género:</b> Indistinto</li> <li>➤ <b>Estado Civil:</b> Indistinto</li> </ul>	
<b>Requisitos Mínimos para el Cargo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estudios Universitarios y cursos realizados en ciencias administrativas</li> </ul>	
<b>Conocimientos y Habilidades Requeridas</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Poseer habilidades pedagógicas</li> <li>➤ Se reporta al Contador y Jefe de Ventas</li> </ul>	

<b>Manual de Funciones</b>	
<b>Denominación del Cargo:</b>	Conserje
<b>Función General</b>	
Colaborar en actividades cotidianas en el centro de capacitación	
<b>Funciones Especificas</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Realizar la limpieza de la oficina</li> <li>➤ Realizar encomiendas requeridas</li> <li>➤ Encargarse de la apertura y el cierre de la oficina</li> </ul>	
<b>Perfil del Cargo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Edad:</b> 18 años en adelante</li> <li>➤ <b>Género:</b> Indistinto</li> <li>➤ <b>Estado Civil:</b> Indistinto</li> </ul>	
<b>Requisitos Mínimos para el Cargo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Bachiller.</li> </ul>	
<b>Conocimientos y Habilidades Requeridas</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Conocimientos de computación</li> <li>➤ Se reporta a la Asistente</li> </ul>	

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

**Cuadro 20. Programa de capacitación**

<b>PROGRAMA DE CAPACITACION</b>						
<b>ASISTENTES</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>INICIO</b>	<b>HORA</b>	<b>BREAK</b>	<b>MATERIALES</b>	<b>COSTO</b>
35 PERSONAS	CONT. BÁSICA	8/12/2013	14:00-16:00	14:45-15:00	FOLLETOS Y REFRIGERIOS	\$21,50
	CONT.INTERMEDIA	10/12/2013	14:00-16:00		REFRIGERIOS	\$21,50
	LIDEAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO	12/12/2013	14:00-16:00		REFRIGERIOS	\$21,50
	INTELIGENCIA EMOCIONAL EN EL ÁMBITO LABORAL	13/12/2013	14:00-16:00		REFRIGERIOS	\$21,50
	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)	14/12/2013	14:00-16:00		REFRIGERIOS	\$21,50
	GESTIÓN DE INVENTARIO	16/12/2013	14:00-16:00		REFRIGERIOS	\$21,50
	COMO ADMINISTRAR UN NEGOCIO	18/12/2013	14:00-16:00		REFRIGERIOS	\$21,50
	GESTIÓN Y CONTROL DE PYMES	19/12/2013	14:00-16:00		REFREGERIOS	\$21,50
	ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE	21/12/2013	14:00-1600		REFRIGERIOS	\$21,50
	PRESUPUESTO	23/12/2013	14:00-16:00		REFREIGERIOS	\$21,50

**Elaborado por: Edison Peralta y Edson Ayoví**

**Cuadro 21. Plan de acción**

POR QUÉ	OBJETIVO	META	ACTIVIDADES	QUIÉN	ASISTENTES	GAS. DE CAPACITACIÓN	COSTO DE CAPACITACIÓN	FECHA INICIAL DE ACTIVIDAD	FECHA FINAL DE ACTIVIDAD
LOS MICROEMPRESARIOS SITUADOS EN EL CANTÓN EL TRIUNFO POSEEN UNA DEFICIENTE ADMINISTRACIÓN	FORTALECER EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL EN EL CANTÓN EL TRIUNFO, A TRAVÉS DE UNA ADECUADA ASESORÍA PERSONALIZADA Y TÉCNICA CON EL FIN DE OPTIMIZAR LA ADMINISTRACIÓN BUSCANDO EL BENEFICIO DE LOS ADMINISTRADORES Y DE LA LOCALIDAD	OPTIMIZAR LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE LOS MICROEMPRESARIOS Y MEDIANTE ESTO LOGRAR SU DESARROLLO	CONT. BÁSICA	LOS PROFESIONALES CONTRATADOS POR EL CENTRO DE CAPACITACIÓN	35 PERSONAS Max.	REFRIGERIOS Y MATERIALES DE APOYO DIDÁCTICO \$19	\$50 POR PERSONA	LUNES 8 DE DICIEMBRE DEL 2013	VIERNES 20 DE DICIEMBRE DEL 2013
			CONT.INTERMEDIA						
			LIDEAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO						
			INTELIGENCIA EMOCIONAL EN EL ÁMBITO LABORAL						
			IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)						
			GESTIÓN DE INVENTARIO						
			COMO ADMINISTRAR UN NEGOCIO						
			GESTIÓN Y CONTROL DE PYMES						
			ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE						
PRESUPUESTO									

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

## Análisis FODA

**Cuadro 22.** Análisis FODA

Análisis FODA	
Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Cursos innovadores.</li> <li>➤ Talento humano calificado.</li> <li>➤ Precio de los productos por debajo del promedio del mercado.</li> <li>➤ Buena ubicación del negocio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ No hay se cuenta con infraestructura propia para dictar los cursos.</li> <li>➤ La empresa no cuenta con un departamento de investigación.</li> <li>➤ Restringido nivel de estudio de mercado.</li> <li>➤ Limitado Capital.</li> </ul>
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Cultura emprendedora.</li> <li>➤ Demanda de los servicios por las microempresas.</li> <li>➤ Créditos otorgados por el sector público o privado para nuevos negocios.</li> <li>➤ Competencia con otras empresas de la zona.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Cambios en las políticas del gobierno.</li> <li>➤ Tasas de interés altas para el capital de inversión.</li> <li>➤ Disminución en el mercado</li> <li>➤ Entrada de competidores con menores costos</li> </ul>

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

**Matriz FO-FA-DO-DA**

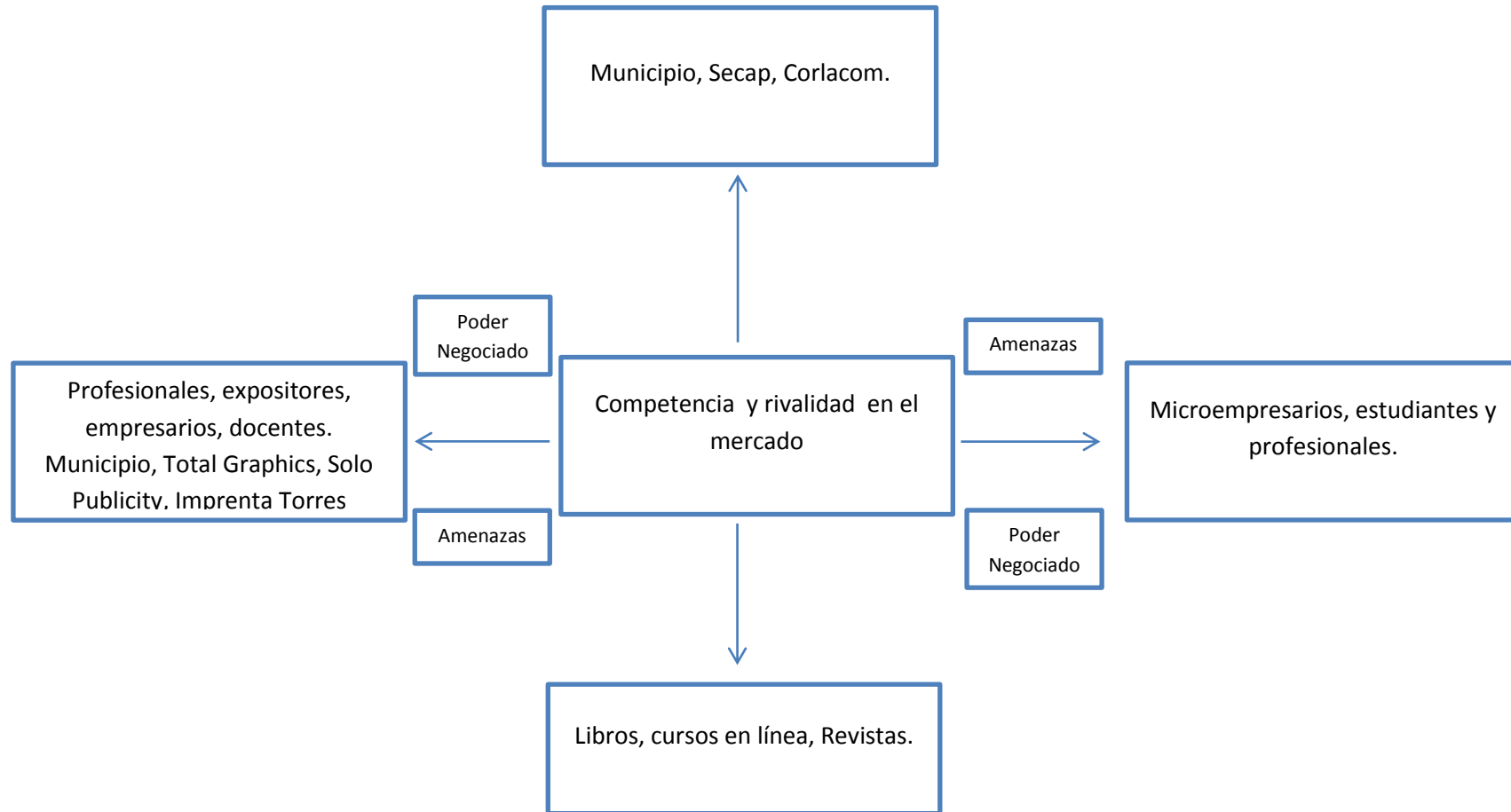
**Cuadro 23. Matriz FO-FA-DO-DA**

<b>Centro de Capacitación "El Emprendedor"</b>	<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
	<p style="text-align: center;">Abrir Nuevos mercados</p> <p style="text-align: center;">Créditos otorgados por el sector público o privado para capacitar</p> <p style="text-align: center;">Demanda de los servicios por las microempresas.</p> <p style="text-align: center;">Captar a los gremios y asosaciones de comerciantes.</p>	<p style="text-align: center;">Cambios en las políticas del gobierno.</p> <p style="text-align: center;">Tasas de interés altas para el capital de inversión.</p> <p style="text-align: center;">Disminución en el mercado</p> <p style="text-align: center;">Entrada de competidores con menores costos.</p>
<b>Fortalezas</b>	<b>Estrategias (FO )</b>	<b>Estrategias (FA )</b>
<p>Cursos innovadores.</p> <p>Talento humano calificado.</p> <p>Precio de los productos por debajo del promedio del mercado.</p> <p>Buena ubicación del negocio.</p>	<p style="text-align: center;"><b>1.-</b> Utilizar la calidad del talento humano para conseguir un mayor prestigio en el sector.</p> <p style="text-align: center;"><b>2.-</b> Aprovechar los precios por debajo de la media para ganar la mayor cantidad de clientes.</p> <p style="text-align: center;"><b>3.-</b> Brindar servicios de trato amable y directo a los clientes con el objetivo de ganar posicionamiento para aperturas de nuevos mercados.</p>	<p style="text-align: center;"><b>1.-</b> Estar atentos en los eventos futuros de la política del país para ajustarse a las nuevas normas.</p> <p style="text-align: center;"><b>2.-</b> Realizar campañas de publicidad sobre los beneficios de un curso.</p> <p style="text-align: center;"><b>3.-</b> Innovar constantemente los tipos de cursos para abastecer las diferentes necesidades.</p>
<b>Debilidades</b>	<b>Estrategias (DO)</b>	<b>Estrategias (FA)</b>
<p>No hay se cuenta con infraestructura propia para dictar los cursos.</p> <p>La empresa no cuenta con un departamento de investigación.</p> <p>Restringido nivel de estudio de mercado para la creación de la empresa.</p> <p>Limitado Capital.</p>	<p style="text-align: center;"><b>1.-</b> Conseguir un convenio de auspicio con el municipio para usar el auditorium para los cursos.</p> <p style="text-align: center;"><b>2.-</b> Realizar un estudio para segmentar el mercado y conocer las necesidades, gustos y preferencias de los posibles clientes.</p> <p style="text-align: center;"><b>3.-</b> Administrar eficazmente los recursos de tal forma que se optimicen los costos fijos y variables.</p>	<p style="text-align: center;"><b>1.-</b> Realizar una alianza de cooperación recíproca con el municipio.</p> <p style="text-align: center;"><b>2.-</b> Gestionar un plan de marketing eficiente sobre la importancia y el valor agregado que te da una capacitación.</p> <p style="text-align: center;"><b>3.-</b> Hacer investigación y seguimiento de las nuevas tendencias del mercado, sobre políticas, economía y tecnología.</p>

**Elaborado por: Edison Peralta y Edson Ayoví**

# FUERZAS DE PORTER

**Cuadro 24. Fuerzas de Porter**



**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví



## Precio

Los precios se establecieron según los costos en los que se incurren en cada curso brindado. El precio establecido se cobrará por persona

**Cuadro 25. Precios**

<b>Precios</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
Contabilidad Básica	\$ 30
Contabilidad Intermedia	\$ 50
Liderazgo y Trabajo en Equipo	\$ 30
Inteligencia Emocional en el ámbito Laboral	\$ 45
Impuesto al Valor Agregado (IVA)	\$ 30
Gestión de Inventario	\$ 50
Como administrar un Negocio	\$ 40
Gestión y Control de PYMES	\$ 50
Atención y Servicio al Cliente	\$ 35
Presupuesto	\$ 30

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

## Plaza

La microempresa ofrecerá su servicio en el Cantón El Triunfo, específicamente en la avenida 8 de abril y Ángel Arce. Se destaca esta ubicación ya que se encuentra cerca de los microempresarios, es decir en el centro del Cantón.

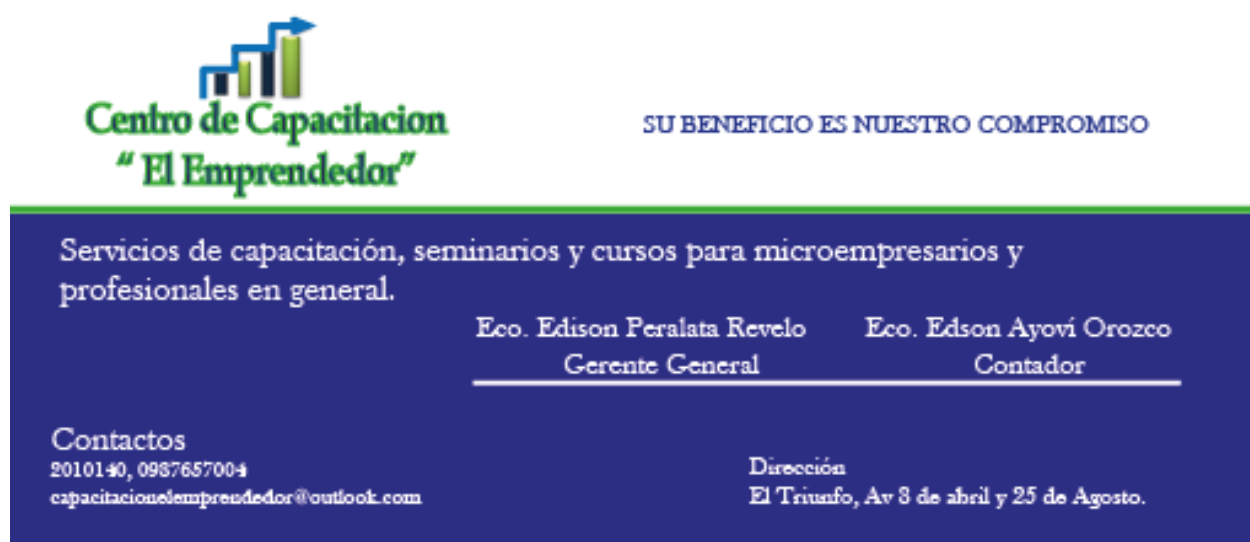
## Promociones

Se ofrecerá un 3% de descuento para atraer clientes dada la apertura de la microempresa además se brindara un 5% de descuento para un grupo de 15 o más microempresarios que acudan a inscribirse en el centro de capacitación.

Se realizara una reunión con los microempresarios para dar a conocer la microempresa además de los planes de capacitación que se van a ofrecer, esta será una exposición amena en la que se atenderán preguntas por parte de los administradores.

## Tarjeta de Presentación

**Figura 16:** Tarjeta de presentación



**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

### 5.7.1 Actividades

- Iniciar con los trámites para la obtención del financiamiento necesario.
- Empezar con las adecuaciones a la oficina.
- Selección de medios publicitarios a ser utilizados
- Reclutamiento y selección del personal
- Publicidad

- Capacitación del personal
- Adquisición de equipos de oficinas, materiales e insumos
- Invitación a los microempresarios, estudiantes, profesionales y autoridades a la apertura de la empresa.
- Reunión con los interesados en nuestro centro de capacitación, presentando políticas, valores objetivos entre otras factores de la microempresa
- Exposición y promoción de la microempresa y de los cursos de capacitación que se brindaran.
- Repartición de volantes y afiches en las calles del cantón, en los lugares más frecuentados por los microempresarios y profesionales.
- Inauguración de la empresa
- Contactar a proveedores
- Inicio de actividades

## 5.7.2 Recursos, análisis financieros

Los recursos y medios de trabajo que se utilizados en este trabajo son los siguientes:

**Cuadro 26. Recursos Operacionales**

RECURSOS OPERACIONALES			
CANTIDAD	DESCRIPCION	C. UNITARIO	C. TOTAL
2	RESMAS DE PAPEL	\$ 5,00	\$ 10,00
1	SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 25,00	\$ 25,00
1	TELECOMUNICACIONES	\$ 60,00	\$ 60,00
1	PEN DRIVE	\$ 15,00	\$ 15,00
80	COPIAS	\$ 0,02	\$ 1,60
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 111,60</b>

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

## Análisis Financieros

**Cuadro 27. Activos Fijos**

ACTIVOS FIJOS			
CANTIDAD	DESCRIPCION	C. UNITARIO	C. TOTAL
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
3	ESCRITORIOS	\$ 130,00	\$ 390,00
8	SILLAS	\$ 10,00	\$ 80,00
2	ARCHIVADORES	\$ 80,00	\$ 160,00
1	MESA	\$ 20,00	\$ 20,00
<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>\$ 650,00</b>
<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>			
2	TELEFONO	\$ 35,00	\$ 70,00
1	AIRE ACONDICIONADO	\$ 450,00	\$ 450,00
<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>			<b>\$ 520,00</b>
<b>EQUIPO DE COMPUTACION</b>			
3	COMPUTADORA	\$ 550,00	\$ 1.650,00
1	IMPRESORA	\$ 150,00	\$ 150,00
1	PROYECTOR	\$ 450,00	\$ 450,00
<b>TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACION</b>			<b>\$ 2.250,00</b>
<b>TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS</b>			<b>\$ 3.420,00</b>

Elaborado por: Edison Peralta y Edson Ayoví

**Cuadro 28. Depreciación de Activos Fijos**

DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS				
DESCRIPCION	VALOR DE ACTIVO	% DE DEPRECIACION	DEP. MENSUAL	DEP. ANUAL
MUEBLES Y ENSERES	\$ 650,00	10%	\$ 5,42	\$ 65,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 2.250,00	33%	\$ 61,88	\$ 742,50
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 520,00	10%	\$ 4,33	\$ 52,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.420,00</b>		<b>\$ 71,63</b>	<b>\$ 859,50</b>

Elaborado por: Edison Peralta y Edson Ayoví

**Fuente:** Zambrano Janeth, Salazar Melva, *Estudio de factibilidad para la implementación de un centro de comercialización interna y exportación de cacao en Milagro, UNEMI, Economía, Facultad de Ciencias Administrativas, Año 2012*

## Cuadro 29. Remuneraciones

NOMINA AÑO 1									
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC.	APORTES IESS-SOLCA	FON. RESERVA	REM	R. ANUAL	
GERENTE GENERAL	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 22,00	\$ 25,00	\$ 74,10	\$ 49,98	\$ 622,90	\$ 7.474,80	
CONTADOR	\$ 530,00	\$ 44,17	\$ 22,00	\$ 22,08	\$ 65,46	\$ 44,15	\$ 552,80	\$ 6.633,54	
ASISTENTE	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 22,00	\$ 18,75	\$ 55,58	\$ 37,49	\$ 472,68	\$ 5.672,10	
EXPOSITOR 1	\$ 420,00	\$ 35,00	\$ 22,00	\$ 17,50	\$ 51,87	\$ 34,99	\$ 442,63	\$ 5.311,56	
EXPOSITOR 2	\$ 420,00	\$ 35,00	\$ 22,00	\$ 17,50	\$ 51,87	\$ 34,99	\$ 442,63	\$ 5.311,56	
EXPOSITOR 3	\$ 420,00	\$ 35,00	\$ 22,00	\$ 17,50	\$ 51,87	\$ 34,99	\$ 442,63	\$ 5.311,56	
EXPOSITOR 4	\$ 420,00	\$ 35,00	\$ 22,00	\$ 17,50	\$ 51,87	\$ 34,99	\$ 442,63	\$ 5.311,56	
CONSERJE	\$ 350,00	\$ 29,17	\$ 22,00	\$ 14,58	\$ 43,23	\$ 29,16	\$ 372,53	\$ 4.470,30	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.610,00</b>						<b>\$ 3.791,42</b>	<b>\$ 45.496,98</b>	

NOMINA AÑO 2									
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC.	APORTES IESS-SOLCA	FON. RESERVA	REM	R. ANUAL	
GERENTE GENERAL	\$ 624,00	\$ 52,00	\$ 22,00	\$ 26,00	\$ 77,06	\$ 51,98	\$ 698,92	\$ 8.386,98	
CONTADOR	\$ 551,20	\$ 45,93	\$ 22,00	\$ 22,97	\$ 68,07	\$ 45,91	\$ 619,94	\$ 7.439,30	
ASISTENTE	\$ 468,00	\$ 39,00	\$ 22,00	\$ 19,50	\$ 57,80	\$ 38,98	\$ 529,69	\$ 6.356,24	
EXPOSITOR 1	\$ 436,80	\$ 36,40	\$ 22,00	\$ 18,20	\$ 53,94	\$ 36,39	\$ 495,84	\$ 5.950,09	
EXPOSITOR 2	\$ 436,80	\$ 36,40	\$ 22,00	\$ 18,20	\$ 53,94	\$ 36,39	\$ 495,84	\$ 5.950,09	
EXPOSITOR 3	\$ 436,80	\$ 36,40	\$ 22,00	\$ 18,20	\$ 53,94	\$ 36,39	\$ 495,84	\$ 5.950,09	
EXPOSITOR 4	\$ 436,80	\$ 36,40	\$ 22,00	\$ 18,20	\$ 53,94	\$ 36,39	\$ 495,84	\$ 5.950,09	
CONSERJE	\$ 364,00	\$ 30,33	\$ 22,00	\$ 15,17	\$ 44,95	\$ 30,32	\$ 416,87	\$ 5.002,41	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.754,40</b>						<b>\$ 4.248,77</b>	<b>\$ 50.985,28</b>	

NOMINA AÑO 3									
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC.	APORTES IESS-SOLCA	FON. RESERVA	REM	R. ANUAL	
GERENTE GENERAL	\$ 648,96	\$ 54,08	\$ 22,00	\$ 27,04	\$ 80,15	\$ 54,06	\$ 725,99	\$ 8.711,90	
CONTADOR	\$ 573,25	\$ 47,77	\$ 22,00	\$ 23,89	\$ 70,80	\$ 47,75	\$ 643,86	\$ 7.726,31	
ASISTENTE	\$ 486,72	\$ 40,56	\$ 22,00	\$ 20,28	\$ 60,11	\$ 40,54	\$ 549,99	\$ 6.599,93	
EXPOSITOR 1	\$ 454,27	\$ 37,86	\$ 22,00	\$ 18,93	\$ 56,10	\$ 37,84	\$ 514,79	\$ 6.177,53	
EXPOSITOR 2	\$ 454,27	\$ 37,86	\$ 22,00	\$ 18,93	\$ 56,10	\$ 37,84	\$ 514,79	\$ 6.177,53	
EXPOSITOR 3	\$ 454,27	\$ 37,86	\$ 22,00	\$ 18,93	\$ 56,10	\$ 37,84	\$ 514,79	\$ 6.177,53	
EXPOSITOR 4	\$ 454,27	\$ 37,86	\$ 22,00	\$ 18,93	\$ 56,10	\$ 37,84	\$ 514,79	\$ 6.177,53	
CONSERJE	\$ 378,56	\$ 31,55	\$ 22,00	\$ 15,77	\$ 46,75	\$ 31,53	\$ 432,66	\$ 5.191,94	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.904,58</b>						<b>\$ 4.411,68</b>	<b>\$ 52.940,21</b>	

NOMINA AÑO 4									
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC.	APORTES IESS-SOLCA	FON. RESERVA	REM	R. ANUAL	
GERENTE GENERAL	\$ 674,92	\$ 56,24	\$ 22,00	\$ 28,12	\$ 83,35	\$ 56,22	\$ 754,15	\$ 9.049,82	
CONTADOR	\$ 596,18	\$ 49,68	\$ 22,00	\$ 24,84	\$ 73,63	\$ 49,66	\$ 668,73	\$ 8.024,81	
ASISTENTE	\$ 506,19	\$ 42,18	\$ 22,00	\$ 21,09	\$ 62,51	\$ 42,17	\$ 571,11	\$ 6.853,36	
EXPOSITOR 1	\$ 472,44	\$ 39,37	\$ 22,00	\$ 19,69	\$ 58,35	\$ 39,35	\$ 534,51	\$ 6.414,07	
EXPOSITOR 2	\$ 472,44	\$ 39,37	\$ 22,00	\$ 19,69	\$ 58,35	\$ 39,35	\$ 534,51	\$ 6.414,07	
EXPOSITOR 3	\$ 472,44	\$ 39,37	\$ 22,00	\$ 19,69	\$ 58,35	\$ 39,35	\$ 534,51	\$ 6.414,07	
EXPOSITOR 4	\$ 472,44	\$ 39,37	\$ 22,00	\$ 19,69	\$ 58,35	\$ 39,35	\$ 534,51	\$ 6.414,07	
CONSERJE	\$ 393,70	\$ 32,81	\$ 22,00	\$ 16,40	\$ 48,62	\$ 32,80	\$ 449,09	\$ 5.389,06	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4.060,76</b>						<b>\$ 4.581,11</b>	<b>\$ 54.973,34</b>	

NOMINA AÑO 5									
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC.	APORTES IESS-SOLCA	FON. RESERVA	REM	R. ANUAL	
GERENTE GENERAL	\$ 701,92	\$ 58,49	\$ 22,00	\$ 29,25	\$ 86,69	\$ 58,47	\$ 783,44	\$ 9.401,25	
CONTADOR	\$ 620,03	\$ 51,67	\$ 22,00	\$ 25,83	\$ 76,57	\$ 51,65	\$ 694,60	\$ 8.335,24	
ASISTENTE	\$ 526,44	\$ 43,87	\$ 22,00	\$ 21,93	\$ 65,01	\$ 43,85	\$ 593,08	\$ 7.116,94	
EXPOSITOR 1	\$ 491,34	\$ 40,95	\$ 22,00	\$ 20,47	\$ 60,68	\$ 40,93	\$ 555,01	\$ 6.660,08	
EXPOSITOR 2	\$ 491,34	\$ 40,95	\$ 22,00	\$ 20,47	\$ 60,68	\$ 40,93	\$ 555,01	\$ 6.660,08	
EXPOSITOR 3	\$ 491,34	\$ 40,95	\$ 22,00	\$ 20,47	\$ 60,68	\$ 40,93	\$ 555,01	\$ 6.660,08	
EXPOSITOR 4	\$ 491,34	\$ 40,95	\$ 22,00	\$ 20,47	\$ 60,68	\$ 40,93	\$ 555,01	\$ 6.660,08	
CONSERJE	\$ 409,45	\$ 34,12	\$ 22,00	\$ 17,06	\$ 50,57	\$ 34,11	\$ 466,17	\$ 5.594,06	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4.223,19</b>						<b>\$ 4.757,32</b>	<b>\$ 57.087,79</b>	

Elaborado por: Edison Peralta y Edson Ayoví

**Cuadro 30. Detalle de Gastos**

DETALLE DE GASTOS						
GASTOS ADMINISTRATIVOS	ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GERENTE GENERAL	\$ 622,90	\$ 7.474,80	\$ 8.386,98	\$ 8.711,90	\$ 9.049,82	\$ 9.401,25
CONTADOR	\$ 552,80	\$ 6.633,54	\$ 7.439,30	\$ 7.726,31	\$ 8.024,81	\$ 8.335,24
ASISTENTE	\$ 472,68	\$ 5.672,10	\$ 6.356,24	\$ 6.599,93	\$ 6.853,36	\$ 7.116,94
EXPOSITOR 1	\$ 442,63	\$ 5.311,56	\$ 5.950,09	\$ 6.177,53	\$ 6.414,07	\$ 6.660,08
EXPOSITOR 2	\$ 442,63	\$ 5.311,56	\$ 5.950,09	\$ 6.177,53	\$ 6.414,07	\$ 6.660,08
EXPOSITOR 3	\$ 442,63	\$ 5.311,56	\$ 5.950,09	\$ 6.177,53	\$ 6.414,07	\$ 6.660,08
EXPOSITOR 4	\$ 442,63	\$ 5.311,56	\$ 5.950,09	\$ 6.177,53	\$ 6.414,07	\$ 6.660,08
CONSERJE	\$ 372,53	\$ 4.470,30	\$ 5.002,41	\$ 5.191,94	\$ 5.389,06	\$ 5.594,06
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$ 3.791,42</b>	<b>\$ 45.496,98</b>	<b>\$ 50.985,28</b>	<b>\$ 52.940,21</b>	<b>\$ 54.973,34</b>	<b>\$ 57.087,79</b>

GASTOS GENERALES	ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
AGUA	\$ 7,00	\$ 84,00	\$ 87,36	\$ 90,85	\$ 94,49	\$ 98,27
ENERGIA ELECTRICA	\$ 32,00	\$ 384,00	\$ 399,36	\$ 415,33	\$ 431,95	\$ 449,23
TELEFONO	\$ 25,00	\$ 300,00	\$ 312,00	\$ 324,48	\$ 337,46	\$ 350,96
SERVICIOS DE INTERNET	\$ 35,00	\$ 420,00	\$ 436,80	\$ 454,27	\$ 472,44	\$ 491,34
GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 45,00	\$ 46,80	\$ 48,67	\$ 50,62
SUMINISTROS	\$ 150,00	\$ 180,00	\$ 187,20	\$ 194,69	\$ 202,48	\$ 210,57
ARRIENDO	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 3.744,00	\$ 3.893,76	\$ 4.049,51	\$ 4.211,49
DEP. MUEBLES Y ENSERES	\$ 5,42	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00
DEP. DE EQUIPO DE COMPUTO	\$ 61,88	\$ 742,50	\$ 742,50	\$ 742,50	\$ -	\$ -
DEP. DE EQUIPO DE OFICINA	\$ 4,33	\$ 52,00	\$ 52,00	\$ 52,00	\$ 52,00	\$ 52,00
<b>TOTAL GASTOS GENERALES</b>	<b>\$ 800,63</b>	<b>\$ 6.007,50</b>	<b>\$ 6.071,22</b>	<b>\$ 6.279,69</b>	<b>\$ 5.754,00</b>	<b>\$ 5.979,48</b>

<b>TOTAL GASTOS INDIRECTOS</b>	<b>\$ 4.592,04</b>	<b>\$ 51.504,48</b>	<b>\$ 57.056,50</b>	<b>\$ 59.219,90</b>	<b>\$ 60.727,33</b>	<b>\$ 63.067,27</b>
--------------------------------	--------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------

Elaborado por: Edison Peralta y Edson Ayoví

**Cuadro 31. Gasto de Venta**

GASTO DE VENTAS							
CANTIDAD	PUBLICIDAD	PRECIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
8	RADIO	\$ 35,00	\$ 280,00	\$ 291,20	\$ 302,85	\$ 314,96	\$ 327,56
25	DIARIO	\$ 60,00	\$ 1.500,00	\$ 1.560,00	\$ 1.622,40	\$ 1.687,30	\$ 1.754,79
180	TARJETAS DE PRESENTACION	\$ 0,20	\$ 36,00	\$ 37,44	\$ 38,94	\$ 40,50	\$ 42,11
45	VOLANTES	\$ 18,00	\$ 810,00	\$ 842,40	\$ 876,10	\$ 911,14	\$ 947,59
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.626,00</b>	<b>\$ 2.731,04</b>	<b>\$ 2.840,28</b>	<b>\$ 2.953,89</b>	<b>\$ 3.072,05</b>

Elaborado por: Edison Peralta y Edson Ayoví

**Cuadro 32. Presupuesto de Ingresos**

PRESUPUESTO DE INGRESO								
INGRESOS POR VENTAS	CANTIDAD	VALOR	ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONTABILIDAD BASICA	5	\$ 30,00	\$ 150,00	\$ 1.800,00	\$ 1.872,00	\$ 1.946,88	\$ 2.024,76	\$ 2.105,75
CONTABILIDAD INTERMEDIA	7	\$ 50,00	\$ 350,00	\$ 4.200,00	\$ 4.368,00	\$ 4.542,72	\$ 4.724,43	\$ 4.913,41
LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO	5	\$ 30,00	\$ 150,00	\$ 1.800,00	\$ 1.872,00	\$ 1.946,88	\$ 2.024,76	\$ 2.105,75
INTELIGENCIA EMOCIONAL EN EL AMBITO LABORAL	8	\$ 45,00	\$ 360,00	\$ 4.320,00	\$ 4.492,80	\$ 4.672,51	\$ 4.859,41	\$ 5.053,79
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)	6	\$ 30,00	\$ 180,00	\$ 2.160,00	\$ 2.246,40	\$ 2.336,26	\$ 2.429,71	\$ 2.526,89
GESTION DE INVENTARIO	7	\$ 50,00	\$ 350,00	\$ 4.200,00	\$ 4.368,00	\$ 4.542,72	\$ 4.724,43	\$ 4.913,41
COMO ADMINISTAR UN NEGOCIO	7	\$ 40,00	\$ 280,00	\$ 3.360,00	\$ 3.494,40	\$ 3.634,18	\$ 3.779,54	\$ 3.930,72
GESTION Y CONTROL DE PYMES	7	\$ 50,00	\$ 350,00	\$ 4.200,00	\$ 4.368,00	\$ 4.542,72	\$ 4.724,43	\$ 4.913,41
ATENCION Y SERVICIO AL CLIENTE	5	\$ 35,00	\$ 175,00	\$ 2.100,00	\$ 2.184,00	\$ 2.271,36	\$ 2.362,21	\$ 2.456,70
PRESUPUESTO	5	\$ 30,00	\$ 150,00	\$ 1.800,00	\$ 1.872,00	\$ 1.946,88	\$ 2.024,76	\$ 2.105,75
<b>TOTAL DE INGRESOS POR VENTAS</b>			<b>\$ 2.495,00</b>	<b>\$ 29.940,00</b>	<b>\$ 31.137,60</b>	<b>\$ 32.383,10</b>	<b>\$ 33.678,43</b>	<b>\$ 35.025,57</b>

Elaborado por: Edison Peralta y Edson Ayoví

### Cuadro 33. Inversión del Proyectos

INVERSION DEL PROYECTO	
MUEBLES Y ENSERES	\$ 650,00
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 2.250,00
EQUIPO DE OFICINA	\$ 520,00
CAJA-BANCOS	\$ 1.500,00
<b>TOTAL DE LA INVERSION</b>	<b>\$ 4.920,00</b>

Elaborado por: Edison Peralta y Edson Ayoví

### Cuadro 34. Financiamiento del Proyecto

FINANCIACION DEL PROYECTO		
INVERSION TOTAL		\$ 4.920,00
FINANCIADO	75%	\$ 3.690,00
CAPITAL PROPIO	25%	\$ 1.230,00
		<b>\$ 4.920,00</b>

Elaborado por: Edison Peralta y Edson Ayoví

### Cuadro 35. Tasa

TASA		
TASA ANUAL	0,15	15%
INTERES DEL PRESTAMO		15%

Elaborado por: Edison Peralta y Edson Ayoví

### Cuadro 36. Financiamiento

FINANCIAMIENTO				
TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CAPITAL	INTERÉS	PAGO	SALDO
				\$ 3.690,00
1	\$ 535,76	\$ 517,66	\$ 1.053,42	\$ 3.154,24
2	\$ 621,89	\$ 431,53	\$ 1.053,42	\$ 2.532,35
3	\$ 721,86	\$ 331,56	\$ 1.053,42	\$ 1.810,50
4	\$ 837,90	\$ 215,52	\$ 1.053,42	\$ 972,60
5	\$ 972,60	\$ 80,82	\$ 1.053,42	\$ -
	<b>\$ 3.690,00</b>	<b>\$ 1.577,09</b>	<b>\$ 5.267,09</b>	

Elaborado por: Edison Peralta y Edson Ayoví

FINANCIAMIENTO				
TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
0				\$ 3.690,00
1	\$ 41,66	\$ 46,13	\$ 87,78	\$ 3.648,34
2	\$ 42,18	\$ 45,60	\$ 87,78	\$ 3.606,16
3	\$ 42,71	\$ 45,08	\$ 87,78	\$ 3.563,45
4	\$ 43,24	\$ 44,54	\$ 87,78	\$ 3.520,21
5	\$ 43,78	\$ 44,00	\$ 87,78	\$ 3.476,43
6	\$ 44,33	\$ 43,46	\$ 87,78	\$ 3.432,10
7	\$ 44,88	\$ 42,90	\$ 87,78	\$ 3.387,21
8	\$ 45,44	\$ 42,34	\$ 87,78	\$ 3.341,77
9	\$ 46,01	\$ 41,77	\$ 87,78	\$ 3.295,76
10	\$ 46,59	\$ 41,20	\$ 87,78	\$ 3.249,17
11	\$ 47,17	\$ 40,61	\$ 87,78	\$ 3.202,00
12	\$ 47,76	\$ 40,02	\$ 87,78	\$ 3.154,24

Elaborado por: Edison Peralta y Edson Ayoví

**Cuadro 37.** Estado de Pérdidas y Ganancias

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
VENTAS	\$ 58.860,00	\$ 61.214,40	\$ 63.662,98	\$ 66.209,50	\$ 68.857,87	\$ 318.804,75
GASTO DE VENTAS	\$ 2.626,00	\$ 2.731,04	\$ 2.840,28	\$ 2.953,89	\$ 3.072,05	\$ 14.223,26
<b>VENTAS NETAS</b>	\$ 56.234,00	\$ 58.483,36	\$ 60.822,69	\$ 63.255,60	\$ 65.785,83	\$ 304.581,48
COSTOS INDIRECTOS	\$ 51.504,48	\$ 57.056,50	\$ 59.219,90	\$ 60.727,33	\$ 63.067,27	\$ 291.575,47
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	\$ 4.729,52	\$ 1.426,86	\$ 1.602,80	\$ 2.528,27	\$ 2.718,56	\$ 13.006,01
GASTOS FINANCIEROS	\$ 517,66	\$ 431,53	\$ 331,56	\$ 215,52	\$ 80,82	\$ 1.577,09
<b>UTILIDAD ANTES PART. IMP</b>	\$ 4.211,86	\$ 995,33	\$ 1.271,24	\$ 2.312,75	\$ 2.637,74	\$ 11.428,92
PARTICIPACION EMPLEADOS	\$ 631,78	\$ 149,30	\$ 190,69	\$ 346,91	\$ 395,66	\$ 1.714,34
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$ 3.580,08	\$ 846,03	\$ 1.080,55	\$ 1.965,84	\$ 2.242,08	\$ 9.714,58
IMPUESTO RENTA	\$ 895,02	\$ 211,51	\$ 270,14	\$ 491,46	\$ 560,52	\$ 2.428,65
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ 2.685,06	\$ 634,52	\$ 810,41	\$ 1.474,38	\$ 1.681,56	\$ 7.285,94

Elaborado por: Edison Peralta y Edson Ayoví

**Fuente:** Zambrano Janeth, Salazar Melva, *Estudio de factibilidad para la implementación de un centro de comercialización interna y exportación de cacao en Milagro, UNEMI, Economía, Facultad de Ciencias Administrativas, Año 2012*



**Cuadro 38. Flujo de Caja**

FLUJO DE CAJA							
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
<b>INGRESOS OPERATIVOS</b>							
VENTAS	\$ -	\$ 58.860,00	\$ 61.214,40	\$ 63.662,98	\$ 66.209,50	\$ 68.857,87	\$ 318.804,75
<b>TOTAL INGRESOS OPERATIVOS</b>		\$ 58.860,00	\$ 61.214,40	\$ 63.662,98	\$ 66.209,50	\$ 68.857,87	\$ 318.804,75
<b>EGRESOS OPERATIVOS</b>							
INVERSION INICIAL	\$ 4.920,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ -	\$ 45.496,98	\$ 50.985,28	\$ 52.940,21	\$ 54.973,34	\$ 57.087,79	\$ 261.483,59
GASTOS GENERALES	\$ -	\$ 5.148,00	\$ 5.211,72	\$ 5.420,19	\$ 5.637,00	\$ 5.862,48	\$ 27.279,38
COSTOS DIRECTOS	\$ -	\$ 2.626,00	\$ 2.731,04	\$ 2.840,28	\$ 2.953,89	\$ 3.072,05	\$ 14.223,26
PAG. PARTICIPACION EMPLEADOS	\$ -	\$ -	\$ 631,78	\$ 149,30	\$ 190,69	\$ 346,91	\$ 1.318,68
PAG. DEL IMPUESTO A LA RENTA	\$ -	\$ -	\$ 895,02	\$ 211,51	\$ 270,14	\$ 491,46	\$ 1.868,13
<b>TOTAL EGRESOS OPERATIVOS</b>	\$ 4.920,00	\$ 53.270,98	\$ 60.454,84	\$ 61.561,49	\$ 64.025,05	\$ 66.860,69	\$ 306.173,04
<b>FLUJO OPERATIVOS</b>	\$ (4.920,00)	\$ 5.589,02	\$ 759,56	\$ 2.101,49	\$ 2.184,45	\$ 1.997,19	\$ 7.711,71
<b>INGRESOS NO OPERATIVOS</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PRESTAMOS BANCARIOS	\$ 3.690,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL ING. NO OPERATIVOS</b>	\$ 3.690,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>EGRESOS NO OPERATIVOS</b>							
<b>INVERSIONES</b>							
PAGO DE CAPITAL	\$ -	\$ 535,76	\$ 621,89	\$ 721,86	\$ 837,90	\$ 972,60	\$ 3.690,00
PAGO DE INTERESES	\$ -	\$ 517,66	\$ 431,53	\$ 331,56	\$ 215,52	\$ 80,82	\$ 1.577,09
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS</b>	\$ -	\$ 1.053,42	\$ 1.053,42	\$ 1.053,42	\$ 1.053,42	\$ 1.053,42	\$ 5.267,09
<b>FLUJO NETO NO OPERATIVO</b>	\$ 3.690,00	\$ (1.053,42)	\$ (1.053,42)	\$ (1.053,42)	\$ (1.053,42)	\$ (1.053,42)	\$ (5.267,09)
<b>FLUJO NETO</b>	\$ (1.230,00)	\$ 4.535,60	\$ (293,86)	\$ 1.048,07	\$ 1.131,03	\$ 943,77	\$ 6.134,61
<b>SALDO INICIAL</b>		\$ 1.500,00	\$ 6.035,60	\$ 5.741,75	\$ 6.789,82	\$ 7.920,85	\$ 27.988,01
<b>FLUJO ACUMULADO</b>		\$ 6.035,60	\$ 5.741,75	\$ 6.789,82	\$ 7.920,85	\$ 8.864,61	\$ 35.352,63

**Elaborado por: Edison Peralta y Edson Ayoví**

### **Análisis Financiero**

En la empresa se usaran los recursos indispensables para cumplir nuestra actividad diaria. La utilidad es alta desde el primer año lo que hace que la organización sea viable. El flujo de caja es positivo en todos los periodos lo que permitirá cubrir obligaciones a corto plazo necesarias.

El financiamiento será 75% préstamo bancario y el 25% en capital propio, dado que la empresa no necesita recursos altos, el préstamo será de \$ 3.690 lo que va a permitir sin ninguna dificultad cumplir con los pagos del préstamo.

Los índices financieros son aceptables para un inversionista ya que el van y el tir son aceptables, además de esto los índices roe, roa y ros son realmente positivos a pesar de que en el año 2 sufre una caída debido al bajo crecimiento de la utilidad en el año 2

**Cuadro 39. Balance General**

BALANCE GENERAL					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>					
CAJA+BANCOS	\$ 6.035,60	\$ 5.741,75	\$ 6.789,82	\$ 7.920,85	\$ 8.864,61
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 6.035,60</b>	<b>\$ 5.741,75</b>	<b>\$ 6.789,82</b>	<b>\$ 7.920,85</b>	<b>\$ 8.864,61</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	\$ 3.420,00	\$ 3.420,00	\$ 3.420,00	\$ 3.420,00	\$ 3.420,00
DEPRECIACION ACUMULADA	\$ 859,50	\$ 1.719,00	\$ 2.578,50	\$ 2.695,50	\$ 2.812,50
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>\$ 2.560,50</b>	<b>\$ 1.701,00</b>	<b>\$ 841,50</b>	<b>\$ 724,50</b>	<b>\$ 607,50</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>\$ 8.596,10</b>	<b>\$ 7.442,75</b>	<b>\$ 7.631,32</b>	<b>\$ 8.645,35</b>	<b>\$ 9.472,11</b>
<b>PASIVO</b>					
<b>CORRIENTE</b>					
PRESTAMOS	\$ 3.154,24	\$ 2.532,35	\$ 1.810,50	\$ 972,60	\$ -
PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR	\$ 631,78	\$ 149,30	\$ 190,69	\$ 346,91	\$ 395,66
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	\$ 895,02	\$ 211,51	\$ 270,14	\$ 491,46	\$ 560,52
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 4.681,04</b>	<b>\$ 2.893,16</b>	<b>\$ 2.271,32</b>	<b>\$ 1.810,97</b>	<b>\$ 956,18</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
APORTE CAPITAL	\$ 1.230,00	\$ 1.230,00	\$ 1.230,00	\$ 1.230,00	\$ 1.230,00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 2.685,06	\$ 634,52	\$ 810,41	\$ 1.474,38	\$ 1.681,56
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES	\$ -	\$ 2.685,06	\$ 3.319,59	\$ 4.130,00	\$ 5.604,38
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 3.915,06</b>	<b>\$ 4.549,59</b>	<b>\$ 5.360,00</b>	<b>\$ 6.834,38</b>	<b>\$ 8.515,94</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 8.596,10</b>	<b>\$ 7.442,75</b>	<b>\$ 7.631,32</b>	<b>\$ 8.645,35</b>	<b>\$ 9.472,11</b>

Elaborado por: Edison Peralta y Edson Ayoví

**Cuadro 40. Índices Financieros**

INDICES FINANCIEROS						
DESCRIPCION	INV.INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJOS OPERATIVOS	\$ (4.920,00)	\$ 5.589,02	\$ 759,56	\$ 2.101,49	\$ 2.184,45	\$ 1.997,19

TASA DE DESCUENTO	
TASA DE DESCUENTO	18%

TASA RENDIMIENTO PROMEDIO	MAYOR AL 12%
SUMATORIA DE FLUJOS	\$ 7.711,71
AÑOS	5
INVERSION INICIAL	\$ 4.920,00

SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS		\$ 8.560,70
VAN	<b>POSITIVO</b>	\$ 3.640,70
<b>TASA INTERNA DE RETORNO</b>		58%

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>ROA</b>	31%	9%	11%	17%	18%
<b>ROE</b>	69%	14%	15%	22%	20%
<b>ROS</b>	5%	1%	1%	2%	2%

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

### 5.7.3 Impacto

Este plan tendrá efecto en la sociedad microempresarial del cantón El Triunfo, los mismos que son los motores del desarrollo socioeconómico. Se logrará promover una cultura de administración, inversión y uso constante de los avances tecnológicos, así como también se guiará al cumplimiento de sus obligaciones con sus trabajadores, con el estado y con el medio ambiente.

Con un plan de gestión establecido en, las actividades tendrán mejor ejecución y eficacia, ya que estarán bajo una forma de administración adoptada previamente. El prestigio de los microempresario se elevará a un mejor nivel, convirtiéndose ellos es verdades actores que aportan al desarrollo socioeconómico del cantón.

## 5.7.4 Cronograma

**Cuadro 41. Cronograma**

Actividades	Comienzo	Fin	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Financiamiento	Lun 06/01/2014	Vie 28/02/2014						
Adecuaciones a la Oficina	Sab 01/03/2014	Lun 10/03/2014						
Selección de medios publicitarios a ser utilizados	Mar 11/03/2014	Vie 14/03/2014						
Reclutamiento y selección de personal	Lun 17/04/2014	Lun 31/03/2014						
Capacitación del personal seleccionado	Mar 01/04/2014	Lun 14/04/2014						
Adquisición de equipos, materiales e insumos	Mar 15/04/2014	Mie 30/04/2014						
Invitación a los microempresarios, estudiantes, profesionales y autoridades a la apertura de la empresa	Lun 05/05/2014	Mie 07/05/2014						
Reunión con los interesados en nuestro centro de capacitación, presentando políticas, valores objetivos entre otras factores de la microempresa	Lun 12/05/2014	Lun 12/05/2014						
Exposición y promoción de la microempresa y de los cursos de capacitación que se brindaran	Lun 12/05/2014	Lun 12/05/2014						
Repartición de volantes y afiches en las calles del cantón, en los lugares más frecuentados por los microempresarios y profesionales	Jue 15/05/2014	Dom 18/05/2014						
Publicidad	Lun 19/05/2014	Vie 30/05/2014						
Apertura del centro de capacitación	Lun 02/06/2014	Lun 02/06/2014						
Contactar proveedores	Jue 05/06/2014	Vie 13/06/2014						
Inicio de Actividades	Lun 16/06/2014							

**Elaborado por:** Edison Peralta y Edson Ayoví

### **5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta**

Para poder formar una adecuada propuesta se procuró utilizar óptimas herramientas investigativas para recaudar información veraz sobre el tema planteado, mediante la cuenta se pudo conocer de forma directa el pensamiento y los criterios de los microempresarios. Cuando se obtuvo la información se procedió a analizar la información con instrumentos como el FODA para lograr operar con mayor eficacia y eficiencia, con el fin de lograr posicionarse en este sector comercial del Cantón EL Triunfo.

## CONCLUSIONES

- Los resultados obtenidos de la investigación, muestran que las microempresas inciden en niveles importantes para el desarrollo socioeconómico del cantón El Triunfo, pues generan empleo, inversión, y sustento para el hogar.
- Los microempresarios utilizan poco los medios de comunicación, esto se debe a la poca cultura de marketing, y algunos argumentan que no necesitan porque son negocios pequeños.
- La mayoría de los microempresarios nunca han participado en programas de asesoramiento y capacitación para los negocios, se basan en sus experiencias y clientes fijos; aquellos que si han asistido a capacitaciones lo hacen rara vez a pesar de que ellos si consideran que es importante tener conocimientos de administración para mejorar su negocio.
- Se concluye también que el cantón El Triunfo no existe, ni ha existido una empresa que se dedique a ofertar servicios profesionales de asesoría y capacitación para microempresarios.
- Se puede apreciar que la propuesta va a satisfacer una necesidad no cubierta, además de esto existe un mercado establecido que necesita de asesoramiento para mejorar sus gestiones como microempresarios.

## RECOMENDACIONES

- Desarrollar paulatinamente investigación de mercado para conocer las necesidades reales en el tiempo de los microempresarios, para así diseñar un curso ajustado a las demanda.
- Coordinar con instituciones gubernamentales que permita fortalecer los programas ofertados por el centro de capacitación, esto beneficiara sobre todos a los microempresarios que necesitan ser capacitados.
- Conseguir alianzas con otras empresas de capacitación para trabajar mancomunadamente, intercambiando ideas, modelos de gestión y personal capacitador.
- Se sugiere a los microempresarios del cantón El Triunfo, que fortalezcan los gremios y asociaciones de comerciantes con el fin de crecer empresarialmente y brindar mejores servicios.

## BIBLIOGRAFÍA

- VARGAS CUEVAS, Luís: *Principio de Administración*, Editorial: Facultad de Ciencias Económicas.
- HILL, Charles y JONES, Gareth: *Administración Estratégica*, McGraw-Hill, México, 2009.
- KOONTZ, Harold: *Elementos de Administración*, Editorial: Mc Graw Hill. LEÓN Félix. *ENCICLOPEDIA COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL*, Editorial Copyright
- HITT, Michael, IRELAND, Duane y HOSKISSON, Robert: *Administración Estratégica, Tercera edición*, Internacional Thomson Editores, México, 1999.
- STONER, James, FREEMAN, Edward; GILBERT Jr., Daniel: *Administration*, Sexta Edición, Prentice Hall, 1995.
- SAMUELSON, Paul y NORDHAUS William: *Economía*, McGraw Hill, México, 2006.
- WERTHER, William y DAVIS, Keith: *Administración de Recursos Humanos*, McGraw-Hill, México, 2007.
- VENITZKY, Guillermo: *Planeamiento estratégico y presupuesto*, Editorial, Librería S.A.
- PINDYCK, Robert y RUBINFELD, Daniel: *Microeconomía*, Pearson Prentice Hall, España, 2009.
- BERNAL TORRES, Cesar: *Metodología de la Investigación para Administración y Economía*, Pearson Prentice Hall, Colombia, 2000.
- VILLALBA Carlos: *Guía de elaboración de anteproyecto y proyectos*, Editorial Sur Editores.
- BERNAL TORRES, Cesar: *Metodología de la Investigación*, Pearson Prentice Hall, México, 2006.
- HERNÁNDEZ, Roberto, FERNÁNDEZ, Carlos y BAPTISTA, Pilar: *Metodología de la Investigación*, McGraw-Hill, México, 2006.
- LONGENECKER G. Justin: *Administración de pequeñas empresas*, Editorial Edición 11.
- VAN Horne, J. C., y WACHOWIEZ, J. M.: *Fundamentos de administración*, Octavo Edición, Prentice May, México, 1994.



- BENITO HERNÁNDEZ, Sonia: “El papel de las microempresas en el desarrollo económico regional las redes de cooperación empresarial en España”, en la Revista REVESCO, revista de estudios cooperativos.
- PONCE, Thalíe, MONTERO, Xavier, “La necesidad impulsa hacia el emprendimiento”, de la revista *Líderes*.
- MEJIA VARGAS Lady, VINZA ROMERO Lilia, “*Servicio de asesoría para la competitividad microempresarial en la ciudad de milagro*”, p 108.
- YÉPEZ MUÑOZ Teresa ,ABUDEYE VERA Carlos: *Análisis para la creación de un centro de capacitación microempresarial para jóvenes y comerciantes emprendedores del cantón Marcelino Maridueña*, p 93.
- GIUDICE BACA, Víctor, *teorías de los ciclos económicos*, (p)5.
- Asamblea Nacional, *Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado*, (p)4.
- Asamblea Nacional, *Ley de Defensa del Comerciante Minorista y Trabajador Autónomo*, (p) 3.
- Asamblea Nacional, *Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado*, (p)3.
- Asamblea Nacional, *Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario*, (p) 9.
- Asamblea Nacional, *Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario*, (p) 10.
- BEJARANO RAMOS, Carlos, *Historia del Cantón El Triunfo tomo I y II*.

## **Lincografía**

- VÁSQUEZ SÁNCHEZ, JORGE.: “Microempresas: estructura y fuentes de financiamiento en México”, <http://www.eumed.net>.
- Pearson Educación, *Microeconomía El mercado y los precios*, <http://www.emagister.com>
- Matriz Foda, “[www.matrizfoda.com](http://www.matrizfoda.com)”.
- CN Crece Negocios. Com, “[www.crecenegocios.com](http://www.crecenegocios.com)”.
- BARRAGAN, Andrea, [pymerang.com](http://pymerang.com).

# ANEXOS

## Anexo 1: Formato de Encuesta



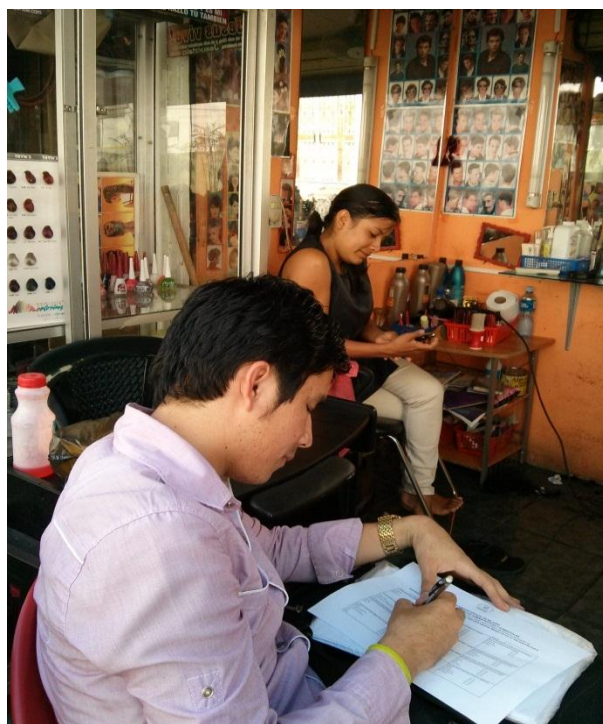
### UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

#### UNIDAD ACDEMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

Encuesta dirigida a los Microempresarios del Cantón el Triunfo, con el objetivo de recolectar información útil  
**Solicitamos por favor llene el cuestionario, su ayuda es clave para nosotros. Marque con un "x" una sola alternativa**

Sexo:		Instrucción:	
<b>1. La microempresa que usted administra se dedica a actividades:</b> Comerciales <input type="checkbox"/> Servicios <input type="checkbox"/> Manufacturas <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>	<b>5. ¿Cómo informa al mercado de la existencia de su negocio?</b> Medios Escritos <input type="checkbox"/> Medios Radiales <input type="checkbox"/> Medios Televisivos <input type="checkbox"/> Redes Sociales <input type="checkbox"/> Todos <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/> Ninguno <input type="checkbox"/>	<b>9. considera usted que la existencia de las microempresas incide en los niveles de empleo del Cantón:</b> Siempre <input type="checkbox"/> A veces <input type="checkbox"/> Nunca <input type="checkbox"/>	
<b>2. Cuando inicio su negocio, ¿Qué tipo de financiamiento utilizó?</b> Capital Propio <input type="checkbox"/> Préstamo a Entidades Privadas o Públicas <input type="checkbox"/> Cápital Propio y Préstamo de E. Privadas <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>	<b>6. Con respecto a programas de asesoramiento sean publico o privado, usted los realiza:</b> Siempre <input type="checkbox"/> Rara Vez <input type="checkbox"/> Nunca <input type="checkbox"/>	<b>10. Con respecto a los conocimientos en administracion que deben poseer los microempresarios , usted lo considera:</b> Necesario <input type="checkbox"/> Poco Necesario <input type="checkbox"/> Innecesario <input type="checkbox"/>	
<b>3. Con respecto al financiamiento sea publico o privado, usted recurre a estos para el desarrollo de su microempresa:</b> Siempre <input type="checkbox"/> Rara Vez <input type="checkbox"/> Nunca <input type="checkbox"/>	<b>7. ¿ según su criterio, la competitividad entre microempresas estimula su desarrollo ? :</b> Siempre <input type="checkbox"/> Rara Vez <input type="checkbox"/> Nunca <input type="checkbox"/>	<b>11. Según su criterio, la participacion de las microempresas aportan al desarrollo socioeconomico del</b> Mucho <input type="checkbox"/> Poco Necesario <input type="checkbox"/> Nada <input type="checkbox"/> No Contesta <input type="checkbox"/>	
<b>4. ¿Cuál de la siguientes estrategias utiliza o ha utilizado usted en su negocio?</b> Estrategia de promocion <input type="checkbox"/> Estrategia de Precio <input type="checkbox"/> Estrategia de publicidad <input type="checkbox"/> Todas <input type="checkbox"/> Otras <input type="checkbox"/> Ninguna <input type="checkbox"/>	<b>8. Con respecto a la innovacion, piensa que esta incide en el desarrollo microempresas</b> Siempre <input type="checkbox"/> Rara Vez <input type="checkbox"/> Nunca <input type="checkbox"/>	<b>12. En los ultimos 5 años como calificaría el progreso del Cantón:</b> Mucho Desarrollo <input type="checkbox"/> Lento Desarrollo <input type="checkbox"/> Lo Mismo <input type="checkbox"/> No Contesta <input type="checkbox"/>	

## Anexo 2: Aplicación de Encuesta





### Anexo 3: Permiso del cuerpo de bomberos

**CUERPO DE BOMBEROS DEL CANTON EL TRIUNFO**  
 R.U.C.: 0968518200001  
 Dirección: Av. 10 de Agosto / Telmo Tejada Av. 8 de Abril

**DEPARTAMENTO DE SEGURIDAD Y PREVENCIÓN CONTRA INCENDIOS**  
**CERTIFICADO DE FUNCIONAMIENTO** No: 00004036  
**TASA POR SERVICIO DE PREVENCIÓN DE INCENDIOS**

CONTRIBUYENTE Valor: 25.00  
 Rubro: VEINTE Y CINCO 00/100 DOLARES

Rep Legal: ORTEGA ROGELIO  
 Nombre Comercial:  
 Dirección: CALLE 25 DE AGOSTO #715 Fecha de Emisión:

Este despacho en atención a la solicitud presentada y considerando que en el local se cumplen las disposiciones de la Ley de Defensa Contra Incendios, así como la documentación, se procede a extender la presente TASA POR SERVICIO DE PREVENCIÓN

Este documento debe ser exhibido en un lugar visible y presentado cuando fuere requerido.

CONCEPTO	Actividad	Año	Factor	Valor
		2011		23.00
		2011		2.00

Adnegación y Disciplina Fecha: 24/05/11 11:35:14

Jefe de Prevención

EMISION SIEMPRE EN UN LUGAR VISIBLE Y PRESENTADO  
 Emergencia: 2010-116, Teléfono: 2011-381  
 El Triunfo - Ecuador

### Anexo 4: Permiso municipal

GOBIERNO MUNICIPAL AUTÓNOMO DEL CANTON EL TRIUNFO  
 IMPUESTOS SOBRE LA PROPIEDAD  
 DEPARTAMENTO FINANCIERO  
 RUC: 0960000650001

DIA-MES-ANO  
 61 41343

Cod Contribuyente C.I. Codigo Catastral Cod.Contr Trans  
 812 GODOY YANEZ LUISA CATALINA 01 01 105 19 00 1

Emisión Avaluo Catastral Avaluo Imponible Dirección  
 5,845.87 3,507.52 CALLE 9 E/AV.8 DE ABRIL Y 10


CONCEPTO	Año	Efectivo	Valor
PREDIOS URBANOS		109.03	
TITULO DE CREDITO No. 19889 Q		0.00	
Rubro	Valor	0.00	
IMPUESTO PREDIAL	107.10	0.00	
EMISION	3.00	0.00	
Nominal	Descontos	Interes	Punitorio
110,1	1.07	0.00	0.00
Coactiva	Ley Anciano	Mora	Liquidación
0.00	0.00	0.00	41361

Director Financiero Tesorero Municipal Jefe de Rentas

VERÓNICA CARPIO  
 12/31:14  
 Sello y Firma Cajero

CONTRIBUYENTE

Anexo 5: Tramite del SRI



**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES**  
**PERSONAS NATURALES**

**NUMERO RUC:** 0926848300001

**APELLIDOS Y NOMBRES:** PERALTA REVELO EDISON FERNANDO

**NOMBRE COMERCIAL:**

**CLASE CONTRIBUYENTE:** OTROS      **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:**

**CALIFICACIÓN ARTESANAL:**      **NUMERO:**

---

**FEC. NACIMIENTO:** 28/08/1988      **FEC. ACTUALIZACION:**

**FEC. INICIO ACTIVIDADES:**      **FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:**

**FEC. INSCRIPCIÓN:**      **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

**ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:**  
null

**DIRECCIÓN DOMICILIO PRINCIPAL:**  
Provincia: GUAYAS    Cantón: EL TRIUNFO    Parroquia: EL TRIUNFO    Calle: SIN NOMBRE    Número: 8/N  
Intersección: A1    Referencia: A UNA CUADRA DE LA ESCUELA ANTONIO NEUMANE    Teléfono: 085712482

**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 agerentes de retención, y no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE)

**# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:** del 001 al 001      **ABIERTOS:** 1

**JURISDICCIÓN:** REGIONAL LITORAL SUR: GUAYAS      **CERRADOS:** 0

ESTABLECIMIENTO	ESTADO	FECHA DE INICIO	FECHA DE FIN	FECHA DE ACTUALIZACIÓN
0001	ABIERTO	28/08/1988		

*[Firma]*

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

*[Firma]*



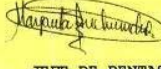

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

**Usuario:** CYRG180598      **Lugar de emisión:** AZOGUES/AV. ALFONSO      **Fecha y hora:** 15/10/2008

Página 1 de 2

sri.gov.ec

# Anexo 6: Permiso Municipal

ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE EL TRIUNFO		MES	DIA	AÑO	CAJA No.	No. Comprobante
COMPROBANTE DE INGRESO A CAJA					69	25748
CONTRIBUYENTE ORTEGA MORENO ROGELIO . .		CEDULA-RUC 1741591453001			CODIGO TRANSACC 2	
TASAS Y CONTRIBUCIONES TASAS GENERALES PERMISO, LICENCIAS Y PATENTES					VALOR RECIBID	
[Redacted]					EFFECTIVO	150
[Redacted]					CHEQUES	0
[Redacted]					TARJ. CRED	0
[Redacted]					NOTA. CRED	0
[Redacted]					COMPENS.	0
[Redacted]					TOTAL RECIBIDO	150
 DIRECTOR FINANCIER		 TESORERO MUNICIPAL		 JEFE DE RENTAS		 Municipalidad de El Triunfo Departamento de Rentas CAJAS MARITZA GOYES 09:46:41 SELLO Y FIRMA DEL CAJE

CONTRIBUYENTE