



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
COMERCIALES

PROYECTO

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA

TEMA:

IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA DE ASESORIA
ADMINISTRATIVA Y CONTABLE PARA EL CANTON YAGUACHI

AUTOR:

BARRERA ORTIZ KARYN MAOLI

MILAGRO, ABRIL 2013

ECUADOR

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Por la presente hago constar que he analizado el proyecto de grado presentado por la Srta. Karyn Maoli Barrera Ortiz, para optar al título de Ingeniera en Contaduría Pública y Auditoría y que acepto tutoriar a la estudiante, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, a los 26 días del mes de Abril del 2013

Msc. Karina Vargas Castro

Firma del tutor(a)

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

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

Milagro, a los 26 días del mes de Abril del 2013

Karyn Barrera Ortiz

Firma del egresado (a)

CI: 0927154682

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

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

| | |
|--------------------|--------|
| MEMORIA CIENTÍFICA | () |
| DEFENSA ORAL | () |
| TOTAL | () |
| EQUIVALENTE | () |

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

Todo el esfuerzo que he puesto en mis años de estudio y en la elaboración de la presente tesis se los dedico a mi madre, Sra. Mercy Ortiz Peñafiel una persona que nunca ha dejado de apoyarme y estar conmigo en todos los momentos de mi vida, a mi padre Sr. Pedro Barrera Cordero que a pesar de la distancia fue una motivación en mi carrera ya que siempre eh contado con su amor, cariño y apoyo y a una persona muy especial que a pesar de ya no estar junto a mi sé que el obtener este título hubiese sido para él un inmenso orgullo al Sr. Luis Ortiz Gavilánez, estas personas fueron mi inspiración y motivación para superarme día a día y vencer cada obstáculo que se atravesó en el camino de mi vida. A ellos que han sido mi ejemplo y me han ayudado a llevar mi vida por el camino del bien a base de amor, cariño, apoyo y comprensión.

Karyn Barrera Ortiz

AGRADECIMIENTO

Agradezco ante todo a DIOS, ya que gracias a la fortaleza que me da voy cumpliendo con cada una de mis metas propuestas, gracias por ser mi fuente de inspiración en cada cosa que realice.

Quiero agradecer a mis padres por el apoyo, ayuda y comprensión que me han dado ya que sin ellos nada de esto fuese posible, gracias por creer en mí, por hacerme sentir alguien importante, son mi fortaleza e inspiración para cada paso que doy en mi vida, a mi prima Lcda. Paola Cabrera Ortiz gracias por la paciencia por apoyarme en los buenos y malos momentos de mi vida por siempre estar junto a mí dándome la mano cuando más lo necesito, a mi mejor amiga Srta. Mayra Calderón gracias por la ayuda y el apoyo brindado y a mi tutora de tesis Msc. Karina Vargas Castro gracias por la información y tiempo brindado. Agradezco a todos y cada una de las personas antes mencionadas ya que sin ellas esto no fuese posible, gracias por la ayuda incondicional y el tiempo brindado.

A todos muchas gracias.

Karyn Barrera Ortiz

CESIÓN DE DERECHOS DEL AUTOR

Lcdo. Jaime Orozco Hernández, Msc.

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedemos 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 “ANALISIS DE LAS CAUSAS QUE IMPIDEN A LAS MICROEMPRESAS DEL CANTON YAGUACHI QUE DESARROLLEN UN OPTIMO CRECIMIENTO Y SU PERMANENCIA EN EL MERCADO ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN CALL CENTER QUE PRESTE SERVICIOS DE GASFITERIA, ALBAÑERÍA, ELECTRICIDAD, PLOMERIA, PINTURA, CERRAJERIA Y JARDINERIA EN LA CIUDAD DE SAN FRANCISCO DE MILAGRO”, y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, 26 de Abril del 2013

Karyn Barrera Ortiz

Firma del egresado (a)

CI: 0927154682

INDICE GENERAL

| | |
|--|----------|
| Carátula..... | i |
| Aceptación del tutor..... | ii |
| Declaración de Autoría de la Investigación | iii |
| Certificación de la Defensa..... | iv |
| Dedicatoria | v |
| Agradecimiento | vi |
| Cesión de Derechos del Autor..... | vii |
| Índice General..... | viii |
| Índice de Cuadros | xii |
| Índice de Figuras..... | xvii |
| Resumen..... | xix |
| Abstract..... | xx |
| | |
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| CAPÍTULO I..... | 2 |
| EL PROBLEMA | 2 |
| 1.1 Planteamiento del Problema | 2 |
| 1.1.1 Problematización..... | 2 |
| 1.1.2 Delimitación del Problema | 3 |
| 1.1.3 Formulación del Problema | 3 |
| 1.1.4 Sistematización del Problema..... | 3 |
| 1.1.5 Determinación del Tema | 4 |
| 1.2 Objetivos | 4 |
| 1.2.1 Objetivo General | 4 |
| 1.2.1 Objetivos Específicos..... | 4 |
| 1.3 Justificación..... | 4 |

| | |
|--|----|
| CAPÍTULO II | 6 |
| MARCO REFERENCIAL | 6 |
| 2.1 Marco Teórico | 6 |
| 2.1.1 Antecedentes Históricos | 6 |
| 2.1.2 Antecedentes Referenciales | 16 |
| 2.1.3 Fundamentación | 21 |
| 2.2 Marco Legal..... | 27 |
| 2.3 Marco Conceptual | 40 |
| 2.4 Hipótesis y Variables | 42 |
| 2.4.1 Hipótesis General..... | 42 |
| 2.4.2 Hipótesis Particulares | 42 |
| 2.4.3 Declaración de Variables | 43 |
| 2.4.4 Operacionalización de las Variables | 44 |
| | |
| CAPÍTULO III | 46 |
| MARCO METODOLÓGICO | 46 |
| 3.1 Tipo y diseño de la Investigación | 46 |
| 3.2 La Población y la Muestra | 47 |
| 3.2.1 Características de la Población..... | 47 |
| 3.2.2 Delimitación de la Población | 47 |
| 3.2.3 Tipo de Muestra | 48 |
| 3.2.4 Tamaño de la Muestra | 50 |
| 3.3 Los Métodos y las Técnicas | 50 |
| 3.4 El Tratamiento Estadístico de la Información | 51 |
| | |
| CAPÍTULO IV | 52 |
| ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS | 52 |

| | |
|---|------------|
| 4.1 Análisis de la Situación Actual..... | 52 |
| 4.2 Análisis Comparativo, Evolución, Tendencia y Perspectivas | 53 |
| 4.3 Resultados | 61 |
| 4.4 Verificación de Hipótesis | 62 |
| | |
| CAPÍTULO V | 63 |
| PROPUESTA | 63 |
| 5.1 Tema | 63 |
| 5.2 Fundamentación..... | 63 |
| 5.3 Justificación..... | 66 |
| 5.4 Objetivos | 68 |
| 5.4.1 Objetivo General de la Propuesta..... | 68 |
| 5.4.2 Objetivos Específicos de la Propuesta..... | 68 |
| 5.4.3 Descripción de la Propuesta | 69 |
| 5.5 Ubicación..... | 70 |
| 5.6 Estudio de Factibilidad | 72 |
| 5.7 Descripción de la Propuesta..... | 72 |
| 5.7.1 Actividades | 72 |
| 5.7.2 Recursos, Análisis Financiero..... | 91 |
| 5.7.3 Impacto | 104 |
| 5.7.4 Cronograma | 104 |
| 5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta..... | 105 |
| | |
| CONCLUSIONES | 106 |
| RECOMENDACIONES | 107 |
| BIBLIOGRAFÍA DE LA INVESTIGACION | 108 |
| LINCOGRAFIA DE LA INVESTIGACION | 110 |

| | |
|---------------------------------------|-----|
| Anexo 1: Encuesta | 112 |
| Anexo 2: Documentación del SRI..... | 114 |
| Anexo 3: Fotografías | 117 |
| Anexo 4: The Plagiarism Checker | 119 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | |
|---|----|
| Cuadro 1 | |
| Operacionalización de Variables | 44 |
| | |
| Cuadro 2 | |
| Nivel académico de los que administran negocios | 53 |
| | |
| Cuadro 3 | |
| Importancia de emplear capacitaciones y asesoramiento para el crecimiento de su microempresa..... | 54 |
| | |
| Cuadro 4 | |
| Adecuada administración de negocios ayuda a la permanencia del mercado | 55 |
| | |
| Cuadro 5 | |
| Nivel de implementación de capacitaciones al personal | 56 |
| | |
| Cuadro 6 | |
| Interés en acceder a préstamos en instituciones bancarias | 57 |
| | |
| Cuadro 7 | |
| Importancia de Créditos Financieros para el desarrollo de microempresas..... | 58 |
| | |
| Cuadro 8 | |
| Método que utiliza para el control de la empresa | 59 |

| | |
|---|----|
| Cuadro 9 | |
| Importancia de controles de existencias físicas | 60 |
| Cuadro 10 | |
| Verificación de Hipótesis | 62 |
| Cuadro 11 | |
| Plan de capacitación | 69 |
| Cuadro 12 | |
| Técnica de venta a aplicar..... | 70 |
| Cuadro 13 | |
| Análisis Foda | 87 |
| Cuadro 14 | |
| Variación | 91 |
| Cuadro 15 | |
| Activos Fijos | 91 |
| Cuadro 16 | |
| Depreciación de Activos..... | 91 |
| Cuadro 17 | |
| Inversión del Proyecto | 92 |

| | |
|-------------------------------------|----|
| Cuadro 18 | |
| Financiamiento del Proyecto | 92 |
| | |
| Cuadro 19 | |
| Tasa de interés anual | 92 |
| | |
| Cuadro 20 | |
| Préstamo Bancario | 92 |
| | |
| Cuadro 21 | |
| Tabla de Amortización Anual | 93 |
| | |
| Cuadro 22 | |
| Tabla de Amortización Mensual | 93 |
| | |
| Cuadro 23 | |
| Detalle de Gastos | 94 |
| | |
| Cuadro 24 | |
| Costo de Venta | 95 |
| | |
| Cuadro 25 | |
| Presupuesto de Ingresos | 95 |
| | |
| Cuadro 26 | |
| Punto de Equilibrio | 96 |

| | |
|---|-----|
| Cuadro 27 | |
| Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado | 98 |
| | |
| Cuadro 28 | |
| Balance General | 99 |
| | |
| Cuadro 29 | |
| Flujo de Caja Proyectado | 100 |
| | |
| Cuadro 30 | |
| Indices Financieros | 101 |
| | |
| Cuadro 31 | |
| Tasa de descuento | 101 |
| | |
| Cuadro 32 | |
| Tasa de Rendimiento Promedio | 101 |
| | |
| Cuadro 33 | |
| VAN & TIR..... | 101 |
| | |
| Cuadro 34 | |
| Ratios Financieros..... | 102 |
| | |
| Cuadro 35 | |
| Punto de Equilibrio | 102 |

| | |
|-------------------------------|-----|
| Cuadro 36 | |
| Capital de Trabajo | 102 |
| | |
| Cuadro 37 | |
| Datos | 103 |
| | |
| Cuadro 38 | |
| Rendimiento de Liquidez | 103 |
| | |
| Cuadro 39 | |
| Rendimiento corrientes | 103 |
| | |
| Cuadro 40 | |
| Razones | 103 |
| | |
| Cuadro 41 | |
| Cronograma | 104 |

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1

Nivel académico de los que administran negocios53

Figura 2

Importancia de emplear capacitaciones y asesoramiento para el crecimiento de su microempresa.....54

Figura 3

Adecuada administración de negocios ayuda a la permanencia del mercado55

Figura 4

Nivel de implementación de capacitaciones al personal56

Figura 5

Interés en acceder a préstamos en instituciones bancarias57

Figura 6

Importancia de Créditos Financieros para el desarrollo de microempresas.....58

Figura 7

Método que utiliza para el control de la empresa59

Figura 8

Importancia de controles de existencias físicas60

| | |
|--|----|
| Figura 9 | |
| Ubicación de la Empresa | 71 |
| | |
| Figura 10 | |
| Distribución interna de la asesoría administrativa | 71 |
| | |
| Figura 11 | |
| Logotipo | 72 |
| | |
| Figura 12 | |
| Organigrama | 74 |
| | |
| Figura 13 | |
| Las Cinco Fuerzas de Porter | 88 |
| | |
| Figura 14 | |
| Anuncio | 90 |
| | |
| Figura 15 | |
| Análisis de Costos..... | 96 |
| | |
| Figura 16 | |
| Punto de Equilibrio | 97 |

RESUMEN

Por medio de este proyecto queremos dar a conocer el Desarrollo Comercial del Cantón Yaguachi, fortaleciendo el sector comercial a través de asesorías administrativas y contables, para aumentar la productividad del microempresario, haciéndolo competitivo y emprendedor para que pueda manejar de manera eficiente y apropiada el negocio, con la finalidad de obtener como resultado una estructura sólida y sustentable ante los cambios trascendentales del mercado. Se ha desarrollado una amplia información, empezando con el planteamiento de la problemática planteada, sus objetivos, delimitación, formulación y justificación, también fue realizada una pequeña reseña histórica sobre esta actividad comercial y el mercado, además se encontrará la información necesaria para obtener mejor comprensión del trabajo investigativo así mismo su hipótesis que responde a la formulación del problema y variables. En el marco metodológico se determina una porción de la población para el cálculo de la muestra donde se utilizó un instrumento investigativo que se conoce como la encuesta dirigida a la ciudadanía del cantón Yaguachi, ya obtenida la información de esta herramienta se procede a realizar la interpretación de los resultados, es decir la recolección, tabulación y análisis de las encuestas realizadas, donde se dio a conocer que este mercado no tiene establecimientos de asesorías. Información relevante para afianzar con seguridad la propuesta, la cual contiene, su misión, visión, organigramas, manuales, así mismo se realiza el diseño de un logotipo, el cual se convierte en la identidad de la organización. Por último se realiza una proyección de gastos, ingresos e inversión de activos, donde demuestra la rentabilidad de la microempresa a través de estados financieros y sus índices como el VAN y TIR. Para concluir con este proyecto se realiza las conclusiones y recomendaciones, que deben ser consideradas para optimizar las actividades administrativas y operativas de esta innovadora alternativa micro empresarial.

ABSTRACT

Through this project we want to present the Canton Trade Development Yaguachi, strengthening the commercial sector through administrative and accounting advisory services, to increase productivity of micro entrepreneurs, making it competitive and enterprising so you can efficiently manage the business and appropriate, in order to obtain a solid structure result sustainable and major changes to the market. It has developed an extensive data, starting with the approach of the issues raised, objectives, delineation, formulation and justification, was also a small historical review on this business and the market, and you will find the information needed for better understanding investigative work himself his hypothesis that answers the problem formulation and variables. In the methodological framework identifies a portion of the population for the calculation of the sample which was used a research tool known as the survey of the canton Yaguachi citizenship, and the information obtained from this tool is come to make the interpretation of the results, ie the collection, tabulation and analysis of surveys, which revealed that this market has no demand for these facilities consultancies. Information relevant to safely strengthen the proposal, which contains, its mission, vision, organizational charts, manuals, also performed the design of a logo, which becomes the identity of the organization. Finally a projection of expenses, asset and investment income, which shows the profitability of microenterprises through financial statements, and its indices as the NPV and IRR. To conclude this project is the conclusions and recommendations, which must be considered to optimize the administrative and operational activities of this innovative alternative micro business.

INTRODUCCION

El presente proyecto “IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA DE ASESORIA ADMINISTRATIVA Y CONTABLE PARA EL CANTON YAGUACHI” es realizado con el fin de poder determinar su viabilidad.

La idea surgió de la necesidad de ofrecerles una buena rentabilidad, capacitaciones, financiamiento por parte de la cámara de comercio y de otras entidades financieras que les puedan ofrecer crédito directo a bajo interés, estudio de mercado para que así no exista la duplicidad de los negocios en un mismo sector, mejorar la comercialización de los negocios debido a que no existe el debido asesoramiento y capacitación al mercado comercial.

Desde esta perspectiva, se decidió llevar a cabo el análisis de las causas que impiden que las microempresas del cantón Yaguachi se desarrollen en un óptimo crecimiento y su permanencia en el mercado , tomando como referencia este Cantón con sus parroquias que son Virgen de Fátima(Km. 26), Pedro J. Montero (Boliche), Yaguachi Nuevo, Yaguachi Viejo (Cone), donde se realizaran las encuesta respectivas ya que como lo mostramos en el estudio de mercado los pequeños microempresarios tienden a cerrar sus negocios por motivo de que vienen otros negocios con más variedad y a bajos precios dando como resultado a esto el cierre de las pequeñas microempresas, también existe un disminuido nivel académico que tienen los mercantes del sector urbano, debido a la ausencia de financiamiento los microempresarios se ven obligados a buscar personas particulares que prestan dinero a un elevado interés , por lo que este proyecto da una oportunidad para que las microempresas del cantón Yaguachi se desarrollen en un óptimo crecimiento y su permanencia en el mercado y de esta manera realizar un aporte al desarrollo del cantón y propiciar la generación de nuevas fuentes de trabajo en el sector.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematización

En el mercado micro empresarial del cantón Yaguachi existe una baja rentabilidad, desinterés y escasa formación académica que tienen los mercantes del sector urbano, la cual afecta a la mejora de un óptimo crecimiento y permanencia en el mercado.

También podemos observar la ausencia de financiamiento que tienen los microempresarios de este cantón, debido a que la cámara de comercio y otras entidades financieras no les brindan la ayuda necesaria, y por motivo de esto produce que los microempresarios se ven obligados a buscar personas particulares que prestan dinero a un elevado interés.

No cuentan con un debido seguimiento de mercado a los microempresarios de dicho cantón por esto los comerciantes tienden a cerrar sus negocios debido a que se genera la duplicidad de las microempresas con más variedad y a bajos precios así las empresas llegan a dar por concluido la actividad de las pequeñas microempresas.

La inexistencia de capacitaciones de emprendimiento y liderazgo y asesoramiento a los microempresarios influye en que no tengan motivación para realizar su actividad y su óptimo crecimiento.

Los microempresarios no realizan controles de existencia física de productos lo cual genera posibles pérdidas y extravíos.

1.1.2 Delimitación del problema

Área: Comercial
País: Ecuador
Región: Costa
Provincia: Guayas
Cantón: Yaguachi
Sector: Urbano
Espacio: 2013

1.1.3 Formulación del problema

¿De qué manera afecta la existencia de baja rentabilidad, desinterés y escasa formación académica en los microempresarios del cantón Yaguachi?

1.1.4 Sistematización del problema

¿Qué produce la carencia de ayuda de la cámara de comercio y otras entidades financieras al crecimiento de las microempresas del cantón Yaguachi?

¿Qué produce la falta de un debido seguimiento de mercado a los microempresarios de este cantón?

¿Qué influencia tiene la inexistencia de capacitación sobre emprendimiento, liderazgo y asesoramiento a los microempresarios?

¿Que ocasiona que los microempresarios no realizan controles de existencia física de productos?

1.1.5 Determinación del tema

Análisis de las causas que impiden a que las microempresas del cantón Yaguachi que desarrollen un óptimo crecimiento y su permanencia en el mercado.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General

Aplicar un análisis de las microempresas, mediante el estudio de los problemas y gestión para fomentar el desarrollo y permanencia en el mercado de las microempresas.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Identificar las causas por la cual existe la carencia de ayuda de la cámara de comercio y otras entidades financieras al buen desarrollo y crecimiento de las microempresas del cantón Yaguachi.
- Identificar las causas por las que existe la falta de un debido seguimiento de mercado a los microempresarios de este cantón.
- Analizar los motivos de la inexistencia de capacitación sobre emprendimiento, liderazgo y asesoramiento a los microempresarios

1.3 JUSTIFICACION

Se define a las microempresas como la mínima expresión de una unidad económica que tiene escasa división del trabajo, uso de tecnología atrasada e intensiva mano de obra y cuenta con poco capital.

El productor posee los medios de producción y ocupa poca mano de obra.

Constituyen las microempresas un sector amplio de la economía que surge, existe y se desarrolla espontáneamente, al margen de la tecnología moderna, sin la protección legal, ni el apoyo institucional de la sociedad. Aquí están las más diversas actividades productivas, comerciales y de servicios, que contribuyen a la generación

de la riqueza social y satisfacción de necesidades y se atribuye un papel positivo en la creación de fuentes de empleo.

Las actividades productivas de las microempresas, están relacionadas con bienes de consumo no durable como el vestuario, bienes de consumo inmediato (pan); bienes de consumo durable (muebles) para el hogar; bienes de lujo (joyería) y bienes no durables para uso de negocios y comercio (papelería)

El analizar las causas que impiden que las microempresas del cantón Yaguachi se desarrollen en un óptimo crecimiento y su permanencia en el mercado es un proyecto para los microempresarios que desean tener éxito en su negocio.

Actualmente en el Ecuador la cámara de comercio y entidades financieras realizan la manera de poder brindar micro créditos a las pequeñas o medianas empresas con la finalidad de fomentar la actividad mercantil, e implementar un programa de capacitación a los microempresarios que ayude a fomentar el buen desarrollo del mercado del sector urbano en el cantón Yaguachi y así no se ven obligados a buscar personas particulares que prestan dinero a un elevado interés.

La presente investigación es relevante, porque permitirá el mejoramiento de microempresas como parte fundamental de la comunidad, indispensable para el desarrollo y crecimiento de la sociedad teniendo como herramientas charlas de motivación e investigación, talleres de capacitación ya que existe un disminuido nivel académico que tienen los mercantes del sector urbano, dando como resultado un comercio limitado e innovador.

Cabe resaltar la importancia de dar solución al micro empresario, que con actitud de emprendedores persiguen fomentar la actividad laboral en el cantón Yaguachi para incrementar la rentabilidad de los negocios con plazas de trabajo y calidad de vida de sus familias.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 Antecedentes históricos

“El surgimiento de la microempresa; es considerada como parte del sector informal, desde su origen a finales del siglo XIX e inicios del siglo XX.

La denominación de microempresas podría generar una mayor identidad y compromiso desde y hacia el sector, esta denominación favorecería que el sector sea considerado como parte del comercio y no como sector marginal, rescatando y valorando sus aportes al desarrollo económico y social del país.”¹

Atender una perspectiva importante en el mercado a través de una política de crecimiento de microempresas es un desafío al que no todas las microempresas tienen acceso. A este respecto, la certeza muestra que son las empresas de menor extensión las que presentan una despejada tendencia hacia el aumento, a fin de reducir las restricciones estructurales ligadas a su superficie, aportando de manera muy enérgica a la instauración de empleo, sin embargo pese al apogeo experimentado en los últimos años del estudio de este prototipo de empresas . La mayor dificultad para la elaboración de indagación verás y contundente ha establecido el impulso de trabajo empíricos que den luz a las diferentes situaciones y causas que delimiten o planeen su contenido de incremento.

¹ AVILA, J. : *Principios de la Administración*. Cordoba, Edicion:Eudecor.(1998)

Aunque su contribución al beneficio interno brusco todavía alcanza coexistiendo bajo, es también cierto que su potencialidad en la dinamización de la economía es muy grandiosa y por tanto es preciso mejorar su perfeccionamiento incorporándolo directamente en las políticas económicas y sociales. Esas capacidades deben ofrecer contextos que admitan al sector integrarse de manera más apropiada y objetiva a la economía prudente, convirtiendo la posición y procedimiento que hasta hoy se le ha venido facilitando, de "beneficiario necesitado" de la economía nacional.

Igualmente, un subsector significativo la industria- muestra una gran disposición para acomodar a los canjes en la solicitud de bienes debido a que aplica con una técnica de gran flexibilidad, con todas las primacías que ello involucra. En este considerable sector social lleno de un sinfín de decisiones económicas como las señaladas en capítulos antepuestos, situamos a un prototipo de iniciativa que considerara ser más "inalterable" o por lo menos no "temporal", las cuales son organizadas por personas totalmente de insuficientes ingresos.

Estas decisiones designadas Microempresas han sido formadas por emprendedores, quienes se han encontrado motivados por la circunstancias de desempleo, para integrar las entradas o sencillamente por el esfuerzo o aspiración de manejar las experiencias y habilidades con las que se describen.

La descendencia de una imagen de negocio y el emprendimiento de ésta, se ejecuta desde numerosas razones, emociones y estimulaciones:

- La desventaja de un trabajo, la contingencia de describir con un socio o colaborador que conduzca un propósito, la adquisición de ahorros o un ajuste convenido por trabajo preliminar.
- La apreciación o caracterización de una circunstancia como la objetividad de un socio capitalista, la posibilidad de un conjunto o maquinaria que se conserva.
- Un ambiente donde se asemejan posibilidades de éxito, justo porque consta una necesidad descontenta o un beneficio apto de ser enmendado.

Estas razones y emociones aprueban nivelar, en primera reclamación, una Disposición Estricta que favorezca a interpretar el asunto de levantamiento de una Microempresa, si es que su asunto aplaza al de casi cualquier organización.² En segunda coacción, se ejecutan algunas combinaciones entre las conveniencias simples, intentando lograr el mayor contacto posible a esta situación.

La clasificación de variables manejadas responde más a la corporación efectiva entre ellas, que a algún proyecto conceptual conocido, constando por ello composiciones de aspectos o variables representadas a "contenido" y otras más próximas a "métodos".

Así poseemos que, las empresas surten con base en la precipitación, la oportunidad de mercado, la ocasión tecnológica o la procedencia financiera, lograr acontecer numerosas disposiciones o combinaciones entre estas formas estrictas que sirven de punto de deserción para su esclarecimiento básica.

Cuando se conceptúe la idea de negocio inicial se exige desarrollarse y en muchos temas es indiscutible el problema para descubrir y establecer tendencias. Necesidades características y familiares pueden ser tan sospechas que a menudo se cambian en "obligaciones", apoyando a renunciar el propósito o activar su elaboración sin innovar un proceso antepuesto.

“Los fragmentos de la sociedad que acceden la economía inconstante son dependientes económicos que han sido postergados o destituidos ya sea del mercado de trabajo, por lo tanto no tienen ingresos del fondo de salarios, o de los mecanismos de comercialización del exorbitante económico, por lo que no notifican del monopolio.”³

El primer historial asentado tiempo de las décadas del 60 y 70, cuando América Latina notó invertida su población campesina a las ciudades que intentaban a desarrollarse y a ser miradas como contingencia de progreso para magnas aglomeraciones de la población, comprobadamente aisladas y necesitadas.

² RIVERO, Garduño; DIAZ, Alva: *La planeación estratégica como alternativa para las microempresas*. 2011

³ ÁVILA DE LINERA, Pablo: “*La preparación de la siguiente generación para dirigir la empresa*”, en Revista D Tribuna Democrática, N. 54, Quito, 2010

El ensayo de introducción de las grandes muchedumbres en los núcleos educados asemejados como cinturones de adelanto, se vio presuntuoso por una parte, por los contextos educativos y profesionales de los emigrantes urbanos y por otra, por las situaciones requeridas por el ignorado mercado laboral de manufacturas recientemente ubicadas, las cuales en único asunto, aunque situaban de acogidas de trabajo, no lograban a contener a una totalidad sensata de la población en busca de empleo.

Se habla de rechazados en el contrariado que son fragmentos de la sociedad cuya asociación se ocasiona en condiciones de abandono del mercado de trabajo sensato y de los componentes de redistribución del exorbitante por no tener ninguna posesión de bienes de producción, es decir capital. Se habla de destituidos porque son sectores que teniendo estado agregados al mercado de trabajo o habiendo sido fragmento del mecanismo de capital (Capital lucrativo, capital comercial y capital financiero), por incomparables razones han sido depuestos, lo que los lleva a una realidad de alejamiento en relación a la institucionalidad de las diplomacias formales del guía de acaparamiento.

Adicionalmente se añade que el sumario de urbanización apresurada, desreglamentada y artificialmente de América Latina, transportó los esquemas de eliminación social, en la que predominó desde el principio una indiscutible lógica de barreras, de ciudades reforzadas ante las salidas invariables de solicitantes a ser acogidos como nuevos ciudadanos.

La supresión socioeconómica que emprendieron a enfrentar los desconocidos pobladores urbanos, formó poco a poco sistemas de sobrevivencia que fueron perfeccionando una nueva emprendedora voluble y equivalente a la economía institucional (actual), básicamente excedente, recicladora y en todo caso circunstancial, con analogía al impacto en la reproducción de guías de calidad de existencia para el ámbito, más pobre.

Desde el cuadro de los arranques de sobrevivencia pura y estricta, es como emprende a representarse una nueva situación, la de la microempresa. Desafortunadamente ésta invariablemente fue asemejada a los simples esfuerzos de sobrevivencia de los más pobres, sin que se tengan ensayado diferenciaciones

esenciales con el autoempleo, desde el sitio de panorama del impulso empresarial en la economía multitudinaria.

En Centro América ha estimado, la crisis política una intensificación de la economía voluble dado que los terminologías político – militares no ultimaron en la tramitación del principio de su mismo entorno laboral y con uniforme número de financieros informales, desempleados, desplazados, marginados urbanos, etc.

Prevenidos de esta modo los orígenes de la economía informal, se expone el porqué una cualidad central de este fragmento de la economía es la pobreza, la cual tiene una representación organizada económica y política, en un proceso retro alimentador, dinámico y contradictorio entre la esfera política y la esfera económica. Es importante resaltar que esa pobreza, producto de la aumento de la economía informal, alcanza una evocación sociológica enérgica, en la disposición que un importante y progresivo número de la colectividad vive en contextos de desnutrición, con graves dificultades de fortaleza, vivienda, con inconvenientes de transporte y sin acceso a bienes de salud, educación etc.

“El mercado micro empresarial se establecen en el intercambio que tienen las personas para compensar las necesidades. Primariamente se desplegó a través del canje y consecutivamente a través de la cooperación de la moneda vigente.

Es un instrumento poderoso de combate a la pobreza ya que admite la procreación de ocupación e incorporaciones de los pobres que favorecen a la complacencia de sus insuficiencias básicas. Y lícitamente la prestación de valores rápidos y efectivos bancarios y no bancarios a los microempresarios puede ser la manera más práctica de comprimir la pobreza y alcanzar un amplio, continuo y equilibrado incremento económico. Para el asunto de las mujeres, principalmente para aquellas dirigentes de hogar, este aspecto es característicamente apreciable porque su microempresa revista ser la excelente opción para la manutención de su familia, constituyéndose en el instrumento crítico para disminuir la pobreza.”⁴

El número demostrativo de situados de trabajo organizados por la microempresa son introducidas sin subsidios, con imperceptibles costos de proyectos o servicios

⁴ LONGENECKER G. Justin: *Administración de Pequeñas Empresas, Editorial Edicion11.*

individuales y no organizan causa indestructible de egreso fiscal, como acontece en muchos otras secciones de la economía.

La microempresa utiliza de veedor de bienes y servicios reparando el impacto de la dificultad indicado primordialmente en el bajo poder alcanzable. Además presta la planificación de diversos productos del sector actual en el mercado e involucra una mayor democratización en el acceso a los coeficientes productivos, asistiendo la legalidad.

A pesar de que ciertamente la dotación de capital con la que aparecen y desempeñan la mayoría de las microempresas es pequeña, constituye la canalización de una parte del capital interno -de los sectores de pequeños ingresos- hacia transformaciones para la fabricación de bienes y servicios que forman valor adherido, lo que representa un mayor fortalecimiento y democratización de la disposición económica del país.

“En las Políticas de soporte a la microempresa se consigue decir que la dificultad económica de los 80, trasladó a los regímenes de Centroamérica a tomar numerosas deducidas para oprimir el empobrecimiento y quebranto en la particularidad de vida de extensos sectores de la población. Un instrumento elaborado en 1987 por la Comisión de Asuntos Sociales de la OEA, detalla que "Esa crisis, económica y social ha aumentado la necesidad de incitar en la realización de tácticas de proceso dando ventaja al uso de presentaciones que permitan a precipitar la reproducción de empleo, acrecentar los ingresos familiares, ampliar las divisas, manejar al máximo el contenido instalado nacional y beneficiar eficientemente los recursos internos a fin de seccionar los gastos externos." (OEA, 1987:91). Como vimos al inicio de esta manifestación, el título de la mujer y la familia en los planes de progreso de América Latina es argumento de discusión en ambientes políticos, económicos y jurídicos.”

“De esta condición en 1979 la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) decreta el Plan de Acción Regional sobre la Unión de la Mujer en el Desarrollo de América Latina y el Caribe.”⁵ En dicho escrito se suponen las

⁵ <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/3/4323/lcl1302e.pdf>

condiciones de vida de las damas de la región y su vínculo con los problemas de desarrollo de los países, guiando especialmente los patrones de desarrollo codiciados. Es en este argumento que la microempresa se cumple entonces como una táctica de medida a los problemas en asunto, procuradas ciertas tipologías como el contenido de las microempresas para afirmar al desarrollo formando fuentes de empleo y servicios, oportunidades al empleo femenino y juvenil, prestando parte explicativa de la alimentación básica, facilitando el desarrollo de las áreas rurales y los pequeños centro urbanos y beneficiando como mecanismo para restringir los procesos de agrupación poblacional en los cascos urbanos. A mediados de la década de los ochenta, los propósitos de desarrollo de los países centroamericanos divisan el soporte a las micro, pequeñas, medianas empresas como porción de sus políticas sectoriales y globales, con el pronóstico del BID, el Banco Mundial, la AID, la participación internacional y otros organismos internacionales (Fundación Arias, 1993).

El equitativo esencial de dichas políticas es instaurar fuentes de financiamiento que aprueben a las familias del sector voluble desarrollar sus agilidades de comercio, industria y servicios y respaldar la intervención de la mujer en el mercado profesional en ambientes menos nocivos

En Costa Rica, estos programas son promovidos por el Gobierno a través del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, la banca estatal y ONGS entre otros, con Fondos de AID, el BID y programas de contribución internacional de varios países. Reflexionando la atribución que ejerce esta perspectiva de desarrollo en las políticas de vigilancia al sector informal en normal y en las microempresas en particular, en el sucesivo apartado se indagan de manera general y con una representación psicosocial, alcances y limitaciones de señalados programas, de acuerdo a resultados obtenidos en numerosas investigaciones sobre el tema. Como acertadamente señala Kruijt (1992), lo que estos proyectos dejan de lado es el hecho de que la microempresa es expresión de la diversidad del mundo de la informalidad y que sólo identificando las distintas lógicas que la mantienen harán posibles y efectivas las políticas y acciones dirigidas al sector. Otros estudios llevados a cabo para analizar las características y problemas afectados con la implementación y puesta en práctica de estos programas arrojan deducciones que

ponen en duda el logro de los objetivos originalmente propuestos, particularmente en las microempresas cuyas responsables son mujeres. Unos de los problemas que afrontan buena parte de los programas de crédito y aprendizaje a la microempresa son el eminente porcentaje de aplazamiento y la poca intervención de las usuarias en los cursos de adiestramiento. Este comportamiento tiene significativas repercusiones para la estabilidad de los programas de crédito, dado que provocan su descapitalización y exigen a la búsqueda invariable de nuevos fondos, en torno aún más difícil considerando que actualmente las políticas de los consorcios internacionales tienen como meta lograr el progreso de los modelos asistencialistas y favorecer la autosuficiencia financiera de estos programas. ¿Cuáles son algunas de las barreras que imposibilitan el logro de las metas expuestas en los planes para el fortalecimiento de la microempresa? Lo que se ha demostrado es que un alto porcentaje de las empresas micro empresariales padecen de capacidad acumulativa, poca incidencia en el uso de contabilidad formal, largas jornadas laborales de los capitalistas y escasa descendencia de empleo (Menjívar y Pérez, 1993; Fundación Arias, 1993, Vega, 1993) Como bien lo numerara la Fundación Arias (1993), las políticas de soporte intentan que con un pequeño apeo, estas unidades provechosas alcancen el aumento y den un salto hacia sectores de pequeña y mediana empresa de la economía. Sin embargo, no toman en balance que en el medio económico estas decisiones deben plantarse a múltiples barreras que imposibilitan su desarrollo (pp.23-24). En este mismo sentido, González et al. (1992), al comparar la capacitación empleada de la mujer microempresaria en el sector relativo, constataron que existe una argumentación entre los programas de financiamiento del sector micro-empresarial y la política administrativa respecto a la microempresa. Para las políticas gubernamentales la microempresa debe situar a originar para el mercado interno pero no le certifican las condiciones económicas globales que le aprueben desarrollarse con éxito; se aplican por el contrario solturas como las políticas atributivas que imposibilitan que los programas solventes cumplan con el imparcial de asegurar y desarrollar la actividad micro-empresarial. Una de las situaciones necesarias para que la microempresa pueda marchar es una ajustada capacitación de las microempresarias que debe contener las condiciones en que desempeña la microempresa, las necesidades y perspectivas del grupo al que va administrada, la estimulación para el cambio, la metodología pedagógica apta y el

seguimiento continuo que avale la utilización de las instrucciones impartidas" (González et al., 1993: 173). Estas expectativas destacan las dimensiones políticas y económicas del problema. No obstante, investigaciones ejecutadas desde una perspectiva psicosocial (Menjívar y Pérez, 1993; Kruijt, 1992; Vega, 1993) progresan en el análisis de componentes socioculturales y de variedad que ejercen enorme atribución en el procedimiento personal del sector. Al respecto, Menjívar y Pérez (1993), en una indagación realizada a nivel centroamericano, manejando la variable género, observaron que los garantes de sociedades emprendedoras son en mayor número hombres y a la contraria, en establecimientos de manutención es mayor el número de garantes mujeres. Así mismo, estos publicistas estipularon que las lógicas de acopio ganan fuerza cuando hay dispersión de las esferas productiva y reproductiva, habiendo que en Costa Rica se observa géneros de polarización: la industria micro-empresarial en los hombres tiene fines económicos mientras que en las mujeres cumple a razones familiares. Los primeros tienden a laborear sus plazas y a manejar mano de obra masculina y retribuida, mientras que en las segundas la disposición es a domesticar los espacios y a utilizar mano de obra familiar no gratificada. ¿A qué se debe esta domesticación del labor productivo femenino o a la opuesta, a qué situaciones obedece la trabajada del espacio doméstico? Un artículo piloto sobre el tema que circunscribió entrevistas a profundidad con mujeres agregadas al Programa MAE (Mujer Auto-empleada) de la Fundación Mujer (Vega, 1993), puso visible que la actividad micro-empresarial de las mujeres interrogadas se sostiene en un sistema de valores, ideas y creencias muy habituales sobre la familia y que el trabajo de la microempresaria halla su sentido a la luz de estos valores. El trabajo de la microempresaria está prescrito por la creencia de que ocuparse de un oficio atenta contra los principios de la relación familiar y de las relaciones con el esposo o compañero. Al ocuparse del negocio desatiende las obligaciones que como madre tiene de velar por la buena nutrición, salud y conducta de sus hijos. La definición que edifican para justificar su asignación a la microempresa pasa por el desánimo del cónyuge o compañero de sus deberes como asentador económico y por la impedimento de brindarle a ella y a sus hijos seguridad material.

Es por la incapacidad del padre para asumir esas obligaciones que a ellas no les toca otra escapatoria que trabajar como micro-empresaria. A partir de esas ideas sobre la familia y el contrariado que le da a su trabajo, la microempresaria desarrolla una serie de destrezas, a veces desesperadamente sutiles, en donde pone en juego todos los capitales a su alcance para edificar una armazón que le permita obtener sus metas sin sentir que quebranta o vulnera "el deber ser". Ello incluye desde las hábiles de la doble jornada de trabajo hasta los ajustes familiares en donde comercian bienes y recursos con otros familiares.

No obstante, el trabajo retribuido con frecuencia es una prontitud que realiza la mujer desde la niñez. Las mujeres consultadas correspondieron trabajar desde muy jóvenes, algunas siendo aún infantas, para auxiliar económicamente al hogar. Sin embargo, ello creyó en muchos casos renunciar a deseos y anhelos personales en función de las penurias del grupo familiar. Consecutivamente esta actitud se conserva y primero están las necesidades de los familiares y sus deberes como cónyuge pero, asistidos de una fuerte disposición de salir de la pobreza. La coyuntura que a la mujer accede dar el paso hacia la microempresa se muestra cuando las entradas de la familia no son suficientes o inexistentes desempleo del esposo, consagración de éste a los estudios, etc. y se tiene la aprobación de una figura de autoridad masculina pareja, el padre o un hermano quién algunos períodos hasta ayuda con sugerencias e incluso aporte económico en la fase de "arranque" del negocio.

“En Colombia, según la Ley para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Ley 590, las PYMES se clasifican así:

- Microempresa: Personal no superior a 10 trabajadores. Activos totales inferiores a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes
- Pequeña Empresa: Personal entre 11 y 50 trabajadores. Activos totales mayores a 501 y menores a 5.001 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

- Mediana: Personal entre 51 y 200 trabajadores. Activos totales entre 5.001 y 15.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.”⁶

El aporte del micro, pequeña y mediana empresa industrial se refleja en estos indicadores:

La Encuesta Anual Manufacturera nos permite valorar la incidencia de la MIPYME en el panorama empresarial colombiano. Representan el 96.4% de los establecimientos, aproximadamente el 63% del empleo; el 45% de la producción manufacturera, el 40% de los salarios y el 37% del valor agregado. Son más de 650.000 empresarios cotizando en el sistema de seguridad social.⁷

En cuanto a productividad no se tienen datos en ACOPI.

La distribución geográfica de las unidades, establece que la PYME en términos generales sigue la misma tendencia del total de la industria manufacturera y reúne prácticamente el 70% en los cuatro (4) principales centros productivos: Cundinamarca–Bogotá, Antioquia, Valle y Atlántico.

2.1.2 Antecedentes referenciales

Realizada la revisión en la biblioteca de la Universidad estatal de Milagro se encuentra una investigación con el tema “Estudio del desarrollo productivo y socioeconómico de las pequeñas, medianas y microempresas del Cantón Milagro y análisis de factibilidad para interacción institucional de fortalecimiento”

El Proyecto de Interacción tiene como propósito el fortalecimiento de las agilidades beneficiosas de los sectores de las medianas y pequeñas empresas y de los microempresarios, a través de la preparación profesional y asesoría técnica que tomarán por parte de expertos en cada una de las áreas, ya sea: agricultura, pecuaria, comercio, etc. Esta formación será meditada además como exigencia indispensable para otorgación de créditos que estarán otorgados por el Banco de Fomento y por la Cooperativa de la Cámara de Comercio de Milagro, en primera instancia.

⁶ <http://www.businesscol.com/empresarial/pymes/>

⁷ WESTER, A.: Estadística aplicada a los negocios y la economía. México

“Se realizarán las gestiones pertinentes para suscribir convenios con la CNCF, para la capacitación, con el MCDS, para el financiamiento de los créditos y por supuesto con las entidades financieras ya mencionadas.”⁸

También indagamos un segundo tema “ Análisis de la viabilidad de un Centro de Diversión Femenino en la ciudad de Milagro”⁹ está basado en la instauración de una pequeña y mediana empresas alineada la recreación solo para mujeres, la averiguación de este proyecto busca acrecentar en el mercado una nueva microempresa, brindando excelentes servicios que de seguro tomará a todas sus clientas ofreciéndoles una sana diversión.

Convirtiéndola así en una microempresa profesional dentro de su rama y que cada vez seleccione por estrategias con el fin de responder el triunfo a corto, mediano y largo plazo y pueda establecer metas que permitan el alcance de los planes estratégicos de negocio, enfocados al cumplimiento de la Misión, Visión, Valores, etc. Elementos que conjugados comprometan a todos los que integran este centro micro empresarial a la identificación con la organización, a través de un sentimiento de compromiso para alcanzar los objetivos de la misma. Para lograr los objetivos de este estudio se acude al empleo de técnicas de investigación como instrumento que busca el grado de aceptación que llevará este proyecto.

El tercer tema investigado trata de : “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA MICROEMPRESA DE VENTA DE ALIMENTOS RAPIDOS A BASE DE PESCADO Y MARISCOS A UBICARSE EN LA CIUDAD DE MANTA”

El estudio de perspectiva para implantar una microempresa de mercados de comidas procesadas a base de pescado y mariscos en la ciudad de Manta, está formado en cuatro capítulos: generalidades, estudio técnico-administrativo, estudio de mercado y estudio financiero. En el primer capítulo se exhibe una entrada de la eficacia de crear microempresas en una economía local, además del impacto socio económico para las familias que sostendrán sus intrusiones a través de un trabajo fijo.

⁸ <http://www.unemi.edu.ec/ley/images/auditoria/formatoscuerpodelproyectoword.pdf>

⁹ <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/CREACIONDEUNADISCOTECADIFERENTE.pdf>

Se estudió el mercado a través de una indagación estructurada para conocer la solicitud de estos mercados elaborados a base de mariscos y a qué medida se concierne con la toma de disposiciones de mercadeo para el éxito y posicionamiento de este negocio “A todo Marisco”.

Se puntualizan los aspectos correspondidos con el negocio de venta de productos fabricados con mariscos, a través de carretas utilizables en lugares estratégicos de ventas de la ciudad de Manta; así como un estudio cuantitativo de los costos y el beneficio económico que formará esta producción.

Es significativo en este trabajo la valoración social que a través de la instauración de estas unidades beneficiosas generará fuentes de empleos con honorarios competitivos, se dará una invariable disposición de su personal, haciéndolos más justos y con perfecciones niveles de educación, ayudando a optimizar el nivel de vida de la población. Esta cultura o peculiaridad socio-económica es el mayor potencial de las naciones para comprimir la pobreza y la marginalidad.

Microempresa: Chuzos Lucy

Microempresario: Héctor de Jesús Zapata Echeverri

Es una microempresa ubicada en la ciudad de Guayaquil, la cual se dedica a la elaboración y comercialización de chuzos de pollo.¹⁰

Héctor de Jesús Zapata Echeverri siempre ha obtenido proyectos y opiniones en su imaginación inquieta. Es el menor entre nueve hermanos y quien presentemente señala el desarrollo de caritativa parte de la familia, brindándoles empleo en Chuzos Lucy, la empresa que brotó de una quiebra, una gran dificultad que él de manera perspicaz supo cambiar en oportunidad.

Una estantería, dos motos viejas, seis hermanos sin trabajo, diferentes familiares que llegaron de la costa desplazados y 100 mil pesos prestados, fueron el capital inicial de Chuzos Lucy. A Héctor, lejos de asustarle el cuadro, le valió para opinar que no era instante de rendirse y emprendió a mirar a las empresas grandes, para duplicar sus ideas y aprender del negocio.

¹⁰ <http://www.interactuar.org.co/web/NuestrasNoticias/MicroempresaChuzosLucy/tabid/332/Default.aspx>

En cuanto logró descubrir los secretos de un chuzo de pollo, consiguió los primeros paquetes y se arriesgó a abandonar a los posibles clientes bajo el compromiso de que se los prestaran sólo si les gustaban. Mientras tanto, como él mismo lo define, “hacía fuerza” y mantenía la seguridad.

Héctor recuerda que al principio, la empresa desempeñaba en medio de seguro caos, derrochaba más de lo que ganaba, trabajaba 20 horas habituales y estuvo tentado a alcanzar varias veces. Cuando asomó Interactuar empezaron las asesorías, los créditos, las preparaciones, los análisis del Laboratorio de Alimentos, el acatamiento de los requisitos tributarios y de salubridad.

Pero la fuerza de las opiniones es poderosa, de ahí que los Chuzos Lucy rápido se convirtieran en un producto deseado, que muchos clientes esperaban con las primeras luces del día en el portón del negocio.

Para este comerciante originario, que a los nueve años ya ofrecía dulces a la salida del colegio, brindar oportunidades de trabajo a varias madres cabeza de familia y a algunos de sus familiares es un hábito que lo aproxima con su propia historia.

Al recorrer su empresa no puede menos que sentirse orgulloso porque todo lo que ha logrado. Sin embargo, sabe que el reto aún no termina y está seguro de que logrará consolidar su negocio en el tiempo puesto que sabe que cuenta con el incondicional respaldo de Interactuar, la entidad que por 27 años ha acompañado a los emprendedores y microempresarios de Antioquia – Colombia en situación de pobreza, con los servicios necesarios para que sus unidades productivas perduren en el tiempo.

Pero nuestra investigación es para analizar las causas que impiden el desarrollo de las microempresas, resulta indispensable hacer referencia en primer término a lo que considero uno de sus puntos de arranque:

Hacer que un negocio sobreviva no es tarea sencilla hoy en día, y seguramente será aún más difícil en el futuro próximo. Esta parece ser una verdad incontrovertible.

Desde luego, no todas las desapariciones de microempresas del cantón Yaguachi se deben a fracasos, pues es frecuente que los propietarios cambien su capital a otros giros, o sencillamente decidan que es mejor en otros bienes, valores, etc.

Aunque nadie pretende tener la fórmula secreta que garantice el éxito en los negocios, sí es posible asegurar que en gran parte, el éxito se basa en la combinación de ciertos factores y habilidades que tienen que ver con lo que se conoce como la administración: organización adecuada, saber hacia dónde se va y cómo, tratar de lograr los objetivos, contar con reservas para utilizarlas como "colchón" cuando las condiciones se ponen difíciles y tener mecanismos de control para valorar los progresos.

Aunque la suerte sin duda está presente, como en cualquier otra actividad de nuestra vida, los errores y fallas de las empresas que dejan de operar, parecen repetirse en la mayoría de los casos y tienen que ver con una mala administración.

Entre los factores adversos, encontramos:

- ❖ Recursos financieros insuficientes.
- ❖ Productos sin calidad.
- ❖ Mercados muy competidos por empresas mejor organizadas.
- ❖ Desorganización contable.
- ❖ Inconstancia, impuntualidad o falta de interés del microempresario.
- ❖ Desconocimiento total del negocio.

Observando los factores interesa destacar la limitada capacidad administrativa y la falta de capital. Son pocas las personas que emprenden un negocio, sabiendo a ciencia cierta que en principios es un reto, se considera cuánto dinero va a necesitar para cubrir las operaciones indispensables por lo menos en un tiempo de seis meses o un año. Puesto que el tiempo lo empezamos a contar desde el primer día de operaciones y empezara a generar gastos como alquiler, la luz, los sueldos, materia prima. De igual manera se generara gastos extras que en un principio se saldrán del presupuesto establecido.

2.1.3 Fundamentación

Definición Microempresa

La microempresa nace como una necesidad no muchas poseen visión a futuro de lo que va a suceder, solo las que se acercan a ser microempresas innovadoras pueden tener la idea de lo que se debe hacer para permanecer en el mercado micro empresarial, según **Rivero Garduño y Díaz Alva**: "La planeación estratégica como alternativa para las microempresas"¹¹

Características de las Microempresas

- Los propietarios laboran en su misma microempresa.
- Los trabajadores no pueden ser mayor a 10 personas.
- Se encargan de brindar bienes y servicios.
- Pueden ser microempresas variadas y sus actividades pueden dirigirse a alimentos, servicios profesionales, servicios generales, servicios municipales, transporte, confecciones, cuero y calzado, químico, madera, materiales de construcción, textil, transporte, turismo y hotelería, electrónica radio y Tv, grafico, plástico, madera.
- Constar en la Cámara de Comercio Cantonal, Parroquia, comunal u organización filial, local, regional o nacional.

Objetivos de las Microempresas

- Proporcionar trabajo estable a las comunidades.
- Crear cultura emprendedora en los microempresarios y sus trabajadores.
- Brindar servicio eficaz y eficiente a sus clientes.
- Promover grupos de ayuda de clase técnica y financiera en las actividades económicas.

Ventajas y desventajas de las Microempresas

Ventajas:

- Fuente que produce trabajo.
- Disminuye las dificultades y tensiones.

¹¹ <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2011/adacrg.htm>

- No requiere mayor costo de inversión.
- Se Derivan directamente de su tamaño y gestión autónoma.
- Trato directo de empleado – empleador Relación y Comunicación directa entre empleados y clientes
- Autonomía (Relación directa con las decisiones que afectan a la microempresa).
- Accesibilidad del medio (lugar – permisos- capital).

Desventajas:

- Sus empleados no cuentan con la formación académica adecuada que permita generar un servicio eficiente.
- No tienen fácil acceso a un crédito.
- Riesgo de pérdidas de capital.

Dentro de la cuantificación, estructura y organización de las microempresas, se pudo investigar que estas unidades productivas al ser instaladas, sus propietarios como oferentes crean su propia demanda de trabajo; además como cualquier empresa absorben mano de obra.

Se supo con investigaciones que en la mayoría de las microempresas no existe un contrato obrero- patronal, el mismo que compromete a las partes al mantenimiento de las relaciones contractuales y a la vez le permite su mejoramiento para darle una mayor durabilidad del servicio. La microempresa es dirigida por el patrón o dueño quien la dirige empíricamente, empleando al personal de acuerdo a su voluntad.

Estas microempresas en su gran mayoría tienen obreros y empleados familiares, por lo que al verse con problemas de financiamiento decide despedir a los empleados y trabajadores, quedando solamente con los allegados, con lo cual reducen la capacidad de producción y consecuentemente sus ingresos.

Sistema Económico

Un sistema económico es aquel tejido social en el que el hombre dispone de una gran variedad de bienes y que satisface con estos sus múltiples necesidades y deseos materiales, organizados en forma tal que logran intercambiar productos y prestar servicios mutuamente.¹²

Un elemento importante en que se basa el sistema económico es a población, y esta nace de la existencia del hombre, ya sea productiva o dependiente, que al final será la de consumo.

Para producir determinado producto satisfactorio a la sociedad, los recursos naturales juegan un papel importante, ya que sin estos, el hombre no tendría la razón de su existencia. De igual forma, estos recursos naturales dependerán en gran medida de la capacidad tecnológica que se cuente para que tengan los recursos naturales cabida en el sistema económico.¹³

“La infraestructura de una población, juega también el papel importante en los factores de la producción, siendo estos sus instalaciones industriales, medios de transporte, escuelas, hospitales, etc.; que dan origen al conjunto de capital de un país. De modo que parte de estos bienes sirven para producir los bienes que demanda una sociedad. Con estos conceptos anteriormente explicados se forma lo que en economía se conoce con el nombre de factores de producción, que resumidos son:

Muchos bienes naturales sufren ciertos cambios y transformaciones para convertirse en productos listos para ser consumidos y satisfagan las necesidades humanas. Además deben ser trasladados hasta el lugar mismo donde se los necesita. Para cumplir estos procesos es necesario el trabajo corporal e intelectual. No todas las personas son capaces o desean trabajar. Los ancianos y enfermos pueden trabajar poco o casi nada dependiendo de su condición; así como los niños y los adolescentes que no han terminado su educación. En Europa y Norteamérica trabaja

¹² ROMANO, Ruggiero: *Mecanismo y elementos del sistema económico colonial americano*. Primera Edición 2004.

¹³ HOLGUIN CABEZAS, Rubén: *Elementos de economía*. Cuarta Edición, Editorial Ediciones Holguín S.A.

en promedio la mitad de la población. La cantidad de fuerza de trabajo depende de la edad, del estado de salud y finalmente del nivel educacional de una población.”¹⁴

Fue preciso para el desarrollo económico que las herramientas, máquinas e infraestructura de toda clase fueran transformándose de sencillos aparatos antiguos hasta convertirse en complicados maquinarias y aparatos maquinales que constituyen una parte importante de la historia inclusive de la humanidad. Estos bienes no son directamente para el consumo sino que son producidos para permitir la Producción de otros bienes. A todos estos medios de producción se los conoce como Capital. El concepto de Capital no debe ser comparado con dinero.

Estrategias

Estrategia de crecimiento intensivo: Consiste en cultivar de manera intensiva los mercados actuales de la compañía. Son adecuados en situaciones donde las oportunidades de producto de mercado existentes aun no han sido explotadas en su totalidad, e incluyen las siguientes estrategias:

Estrategia de penetración: Se enfoca en la mercadotecnia más agresiva de los servicios o productos por ejemplo, mediante una oferta de precio más conveniente que el de la competencia y actividades de publicidad, venta personal, y promoción de ventas bastante agresiva.

Este tipo de estrategia, por lo general, produce ingresos y utilidades por que por lo general convence a los clientes a usar más de lo que se pensaba, atrae a clientes de la competencia, y convence a los clientes no decididos a transformarse en prospectos.

Estrategia de desarrollo de mercado: Se enfoca en atraer miembros a los nuevos mercados, por ejemplo de aquellos segmentos a los que no se ha llegado aun como nuevas zonas geográficas.

Estrategia de desarrollo de servicios: Incluye desarrollar nuevos servicios para atraer a miembros de los mercados, por ejemplo desarrollando siempre nuevas presentaciones o que brinde beneficios adicionales a los clientes.

¹⁴ WESTON, Fred, BRICHAM, Eugene: *Fundamentos de Administración Financiera*. Decima Edición.

Estrategia de crecimiento interrogativo: Consiste en aprovechar la fortaleza que tienen una determinada compañía en su industria para ejercer control sobre sus proveedores o por lo menos a su principal proveedor, distribuidores o competidores.

¹⁵En ese sentido, una compañía puede desplazarse hacia atrás, hacia adelante u horizontalmente.¹⁶

- **Integración hacia atrás:** Ocurre cuando la compañía incrementa su control sobre sus recursos de suministros, es decir, que controla a sus proveedores por lo menos a su principal proveedor.
- **Integración adelante:** Ocurre cuando la compañía aumenta su control sobre su sistema de distribución. Por ejemplo es propietaria de una red de tiendas de servicio y la controla.
- **Integración horizontal:** Ocurre cuando la compañía aumenta su control con respecto a sus competidores. Por ejemplo, cuando los hospitales o centros médicos negocian arreglos de consorcios con médicos especialistas para que cada médico brinde sus servicios en una especialidad determinada pero dentro del hospital o centro médico.

Estrategia de crecimiento Diversificado: Son adecuadas cuando hay pocas oportunidades de crecimiento en el mercado meta de la compañía.

Generalmente abarcan diversificación horizontal, diversificación en conglomerado y diversificación concéntrica.

Estrategia de diversificación horizontal: Consiste en agregar nuevos servicios a la línea de servicios a la línea de servicios de la compañía, los cuales no están relacionados con los servicios ya existentes, sino que son diseñados para atraer a miembros de los mercados meta de la compañía.

Estrategia de diversificación en conglomerado: Consiste en brindar nuevos servicios no relacionados con la línea ya existente, de esta manera, atrae a nuevas categorías de clientes.

¹⁵ JUMBOL, Joel: Investigación Integral de Mercados, Tercera Edición, Bogotá DC, Colombia 2005

¹⁶ KOTLER P, Armstrong G: *MERCADOTECNIA*, Sexta Edición, Prentice Hall, 1994.

Estrategia de diversificación concéntrica: Introduce nuevos servicios que tienen semejanzas tecnológicas o de mercadotecnia con los servicios ya existentes y están diseñados para atraer nuevos segmentos de mercado.¹⁷

Estrategia de liderazgo de Mercado: Son utilizadas por compañías que dominan en su mercado con servicios superiores, edificaría, competitividad, o ambas cosas. Una vez que la compañía logra el liderazgo en su mercado, tiene dos opciones estratégicas para seguir creciendo.

Estrategia Cooperativa: Consiste en incrementar el tamaño total del mercado para la misma compañía y los competidores al encontrar nuevos usuarios y aplicaciones del producto o servicio.

Estrategia competitiva: Consiste en lograr una participación adicional n el mercado invirtiendo fuertemente por ejemplo en publicidad, venta personal, promoción de ventas y relaciones públicas para captar a los clientes de la competencia.

Estrategia de reto de Mercado: Son estrategia que la compañía pueden adoptar contra el líder del mercado y se clasifica en tres:

- **Ataque Frontal:** Consiste en atacar toda la mezcla de mercado servicio, precio, distribución, promoción del líder. Por lo general lo realizan los competidores más fuertes.
- **Ataque en los Costados:** Consiste en enfocarse en los puntos débiles del líder, como el precio. Por lo general lo realizan los competidores más débiles.

Estrategias de derivación: Consiste en enfocarse en áreas que no son abarcadas por el líder generalmente, la realizan los competidores que tienen un servicio muy especializado.

Estrategias de seguimiento de Mercado: Son empleados por las compañías de la competencia que no se interesan en retar al líder de manera directa o indirecta. Estas compañías tratan de mantener su participación en el mercado y sus utilidades siguiendo de manera cercana la política del servicio, precio y promoción.

¹⁷ BAAMONDE, Richard: *Principios del Marketing*, Editorial Limerin.

Estrategia de Nicho de Mercado: Son utilizadas por los competidores más pequeños que están especializados en dar servicios a nichos del mercado y que los competidores más grandes suelen pasar por alto o desconocen su existencia. Este tipo de compañías nicheras ofrecen servicios muy específicos o especializados.

2.2 MARCO LEGAL

Este trabajo de investigación se fundamenta en reglamentos constitucionales.

NORMAS CONSTITUCIONALES

Responsabilidades de los Ciudadanos

Art. 83.- Son deberes y responsabilidades de las ecuatorianas y los ecuatorianos, sin perjuicio de otros previstos en la Constitución y la ley:

1. Acatar y cumplir la Constitución, la ley y las decisiones legítimas de autoridad competente.
2. Ama killa, ama llulla, ama shwa. No ser ocioso, no mentir, no robar.
9. Practicar la justicia y la solidaridad en el ejercicio de sus derechos y en el disfrute de bienes y servicios.
12. Ejercer la profesión u oficio con sujeción a la ética.

Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

Sección tercera

Formas de trabajo y su retribución

Art. 325.- El Estado garantizará el derecho al trabajo. Se reconocen todas las modalidades de trabajo, en relación de dependencia o autónomas, con inclusión de labores de auto sustento y cuidado humano; y como actores sociales productivos, a todas las trabajadoras y trabajadores.

Trabajo y producción

Sección primera

Formas de organización de la producción y su gestión

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 o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Sección quinta

Intercambios económicos y comercio justo

Art. 335.- El Estado regulará, controlará e intervendrá, cuando sea necesario, en los intercambios y transacciones económicas; y sancionará la explotación, usura, acaparamiento, simulación, intermediación especulativa de los bienes y servicios, así como toda forma de perjuicio a los derechos económicos y a los bienes públicos y colectivos.

El Estado definirá una política de precios orientada a proteger la producción nacional, establecerá los mecanismos de sanción para evitar cualquier práctica de monopolio y oligopolio privados, o de abuso de posición de dominio en el mercado y otras prácticas de competencia desleal.

CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION

ART. 52.- Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características.

La ley establecerá los mecanismos de control de calidad y los procedimientos de defensa de las consumidoras y consumidores; y las sanciones por vulneración de estos derechos, la reparación e indemnización por deficiencias, daños o mala

calidad de bienes y servicios, y por la interrupción de los servicios públicos que no fuera ocasionada por caso fortuito o fuerza mayor.

LEY ORGANICA DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR

Art. 27.- Servicios Profesionales.- es deber del proveedor de servicios profesionales, atender a sus clientes con calidad y sometimiento estricto a la ética profesional, la ley de su profesión y otras conexas

En lo relativo el cobro de honorarios, el proveedor deberá informar a sus cliente, desde el inicio de su gestión, en montó o parámetros en los que se regirá para fijarlos dentro del marco legal vigente de la materia y guardando la equidad con el servicio prestado.

NORMAS REGLAMENTARIAS

REGLAMENTO DE COMPROBANTES DE VENTA, RETENCIÓN Y DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS

Capítulo I

Art. 1.- Comprobantes de venta.- Son comprobantes de venta los siguientes documentos que acreditan la transferencia de bienes o la prestación de servicios o la realización de otras transacciones gravadas con tributos:

- a) Facturas;
- b) Notas de venta - RISE;
- c) Liquidaciones de compra de bienes y prestación de servicios;
- d) Tiquetes emitidos por máquinas registradoras;
- e) Boletos o entradas a espectáculos públicos; y,
- f) Otros documentos autorizados en el presente reglamento.

Art. 2.- Documentos complementarios.- Son documentos complementarios a los comprobantes de venta, los siguientes:

- a) Notas de crédito;
- b) Notas de débito; y,
- c) Guías de remisión.

Art. 8.- Obligación de emisión de comprobantes de venta y comprobantes de retención.- Están obligados a emitir y entregar comprobantes de venta todos los sujetos pasivos de impuestos, a pesar de que el adquirente no los solicite o exprese que no los requiere.

Dicha obligación nace con ocasión de la transferencia de bienes, aún cuando se realicen a título gratuito, autoconsumo o de la prestación de servicios de cualquier naturaleza, incluso si las operaciones se encuentren gravadas con tarifa cero (0%) del impuesto al valor agregado.

La emisión de estos documentos será efectuada únicamente por transacciones propias del sujeto pasivo autorizado.

El Servicio de Rentas Internas, mediante resolución, establecerá el monto sobre el cual las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad y aquellas inscritas en el Régimen Impositivo Simplificado, deberán emitir comprobantes de venta.

De igual manera, se establecerá la periodicidad de la emisión de un comprobante de venta resumen por las transacciones efectuadas correspondientes a valores inferiores a los establecidos en la mencionada resolución.

No obstante lo señalado en el inciso anterior, a petición del adquirente del bien o servicio, se deberá emitir y entregar comprobantes de venta, por cualquier monto.

En las transferencias de combustibles líquidos derivados de hidrocarburos y gas licuado de petróleo se deberá emitir comprobantes de venta por cualquier valor.

Los sujetos pasivos inscritos en el régimen simplificado deberán sujetarse a las normas particulares de dicho régimen.

Las sociedades y las personas naturales obligadas a llevar contabilidad deberán emitir comprobantes de venta de manera obligatoria en todas las transacciones que realicen, independientemente del monto de las mismas.

En los casos en que se efectúen transacciones al exterior gravadas con Impuesto a la Salida de Divisas, el agente de percepción emitirá el comprobante de venta por el servicio prestado en el que además de los requisitos establecidos en este reglamento se deberá detallar el valor transferido y el monto del Impuesto a la Salida de Divisas percibido.

Los trabajadores en relación de dependencia no están obligados a emitir comprobantes de venta por sus remuneraciones.

Los agentes de retención en forma obligatoria emitirán el comprobante de retención en el momento que se realice el pago o se acredite en cuenta, lo que ocurra primero y estará disponible para la entrega al proveedor dentro de los cinco días hábiles siguientes al de presentación del comprobante de venta.

Sin perjuicio de lo dispuesto en el inciso anterior, las instituciones del sistema financiero nacional, podrán emitir un solo comprobante de retención a sus clientes y proveedores, individualmente considerados, cuando realicen más de una transacción por mes. El comprobante de retención así emitido deberá estar disponible para la entrega dentro de los cinco primeros días del mes siguiente.

Los agentes de retención del impuesto a la salida de divisas, cuando realicen la transferencia de valores gravados con el impuesto, emitirán el respectivo comprobante de retención al momento en que se realice la retención del impuesto, de conformidad a lo dispuesto en la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador y en su reglamento de aplicación. Los comprobantes de retención deberán estar a disposición de los contribuyentes del impuesto a la salida de divisas, dentro de los dos días hábiles siguientes a la fecha de retención.¹⁸

¹⁸ CONSTITUCION 2008

Capítulo IV

DEL RÉGIMEN DE TRASLADO DE BIENES

Art. 27.- Guía de remisión.- La guía de remisión es el documento que sustenta el traslado de mercaderías por cualquier motivo dentro del territorio nacional.

Se entenderá que la guía de remisión acredita el origen lícito de la mercadería, cuando la información consignada en ella sea veraz, se refiera a documentos legítimos, válidos, y los datos expresados en la guía de remisión concuerden con la mercadería que efectivamente se traslade.

Aplicación de Leyes

Ley de Prevención y control de la contaminación ambiental

De la prevención y control de la contaminación del aire

Art. 11.- Queda prohibido expeler hacia la atmósfera o descargar en ella, sin sujetarse a las correspondientes normas técnicas y regulaciones, contaminantes que, a juicio del Ministerio de Salud, puedan perjudicar la salud y vida humana, la flora, la fauna y los recursos o bienes del estado o de particulares o constituir una molestia.

Art. 12.- Para los efectos de esta Ley, serán considerados como fuentes potenciales de contaminación del aire:

- a) las artificiales, originadas por el desarrollo tecnológico y la acción del hombre, tales como fábricas, calderas, generadores de vapor, talleres, plantas termoeléctricas, refinerías de petróleo, plantas químicas, aeronaves, automotores y similares, la incineración, quema a cielo abierto de basuras y residuos, la explotación de materiales de construcción y otras actividades que produzcan o puedan producir contaminación; y,
- b) las naturales, ocasionadas por fenómenos naturales, tales como erupciones, precipitaciones, sismos, sequías, deslizamientos de tierra y otros.

Art. 13.- Se sujetarán al estudio y control de los organismos determinados en esta Ley y sus reglamentos las emanaciones provenientes de fuentes artificiales, móviles o fijas, que produzcan contaminación atmosférica.

Las actividades tendientes al control de la contaminación provocada por fenómenos naturales son atribuciones directas de todas aquellas instituciones que tienen competencia en este campo.

Art. 14.- Será responsabilidad del Ministerio de Salud, en coordinación con otras Instituciones, estructurar y ejecutar programas que involucren aspectos relacionados con las causas, efectos, alcances y métodos de prevención y control de la contaminación atmosférica.

Art 15.- Las instituciones públicas o privadas interesadas en la instalación de proyectos industriales, o de otras que pudieran ocasionar alteraciones en los sistemas ecológicos y que produzcan o puedan producir contaminación del aire, deberán presentar al Ministerio de Salud, para su aprobación previa, estudios sobre el impacto ambiental y las medidas de control que se proyecten aplicar

De la prevención y control de la contaminación de las aguas (Capítulo VI)

Art. 16.- Queda prohibido descargar, sin sujetarse a las correspondientes normas técnicas y regulaciones, a las redes de alcantarillado, o en las quebradas, acequias, ríos, lagos naturales o artificiales, o en las aguas marítimas, así como infiltrar en terrenos, las aguas residuales que contengan contaminantes que sean nocivos a la salud humana, a la fauna, a la flora y a las propiedades.

Art. 17.- El Instituto Ecuatoriano de Recursos Hidráulicos (INERHI) , en coordinación con los Ministerios de Salud y Defensa, según el caso, elaborarán los proyectos de normas técnicas y de las regulaciones para autorizar las descargas de líquidos residuales, de acuerdo con la calidad de agua que deba tener el cuerpo receptor.

Art. 18.- El Ministerio de Salud fijará el grado de tratamiento que deban tener los residuos líquidos a descargar en el cuerpo receptor, cualquiera sea su origen.

Art. 19.- El Ministerio de Salud, también, está facultado para supervisar la construcción de las plantas de tratamiento de aguas residuales, así como de su operación y mantenimiento, con el propósito de lograr los objetivos de esta Ley.

De la Prevención y Control de la Contaminación de Los Suelos

Art. 20.- Queda prohibido descargar, sin sujetarse a las correspondientes normas técnicas y regulaciones, cualquier tipo de contaminantes que puedan alterar la calidad del suelo y afectar a la salud humana, la flora, la fauna, los recursos naturales y otros bienes.

Art. 21.- Para los efectos de esta Ley, serán considerados como fuentes potenciales de contaminación, las sustancias radioactivas y los desechos sólidos, líquidos o gaseosos de procedencia industrial, agropecuaria, municipal o doméstica.

Art. 22.- El Ministerio de Agricultura y Ganadería limitará, regulará o prohibirá el empleo de sustancias, tales como plaguicidas, herbicidas, fertilizantes, desfoliadores, detergentes, materiales radioactivos y otros, cuyo uso pueda causar contaminación.

Art. 23.- El Ministerio de Salud, en coordinación con las municipalidades, planificará, regulará, normará, limitará y supervisará los sistemas de recolección, transporte y disposición final de basuras en el medio urbano y rural.

Art. 24.- Las personas naturales o jurídicas que utilicen desechos sólidos o basuras, deberán hacerlo con sujeción a las regulaciones que al efecto se dictará. En caso de contar con sistemas de tratamiento privado o industrializado, requerirán la aprobación de los respectivos proyectos e instalaciones, por parte del Ministerio de Salud.

Art. 25.- El Ministerio de Salud regulará la disposición de los desechos provenientes de productos industriales que, por su naturaleza, no sean biodegradables, tales como plásticos, vidrios, aluminio y otros.¹⁹

¹⁹http://www.efficacitas.com/efficacitas_es/assets/LeydePrevencionyControlContaminacionmbiental.pdf

Microempresa Asociativa Solidaria: Es una asociación voluntaria de personas que se unen para realizar sus aspiraciones económicas, sociales y culturales a través del establecimiento conjunto de una empresa propiedad de todos, con distribución de utilidades proporcional respecto al monto de las acciones aportadas, de carácter solidario en cuanto establece como principio, una relación justa y equitativa entre la entidad y los socios, sus familias y la comunidad.²⁰

Las Microempresas Asociativas Solidarias se rigen por los siguientes principios:

- a.- Libre Ingreso y retiro voluntario de socios.
- b.- Gobierno democrático y autogestionario de igualdad de derechos y obligaciones de los socios.
- c.- No limitación al capital inicial en efectivo, bienes u otras formas aportadas por los socios.
- d.- Equidad, que implica la distribución del excedente en proporción directa al capital de aportación de los socios, según se establece en el Reglamento Interno.
- E.-Solidaridad entre los socios
- f.- Neutralidad como institución en materia política, partidaria y movimentista, religión, raza y nacionalidad.
- g. -Respeto y defensa de su autonomía e independencia

CLASIFICACION DE LAS MICROEMPRESAS ASOCIATIVAS SOLIDARIAS

Las microempresas pueden acceder a asociaciones solidarias

En razón de su localización, las Microempresas Asociativas Solidarias podrán ser rurales y urbanas. En cuanto a la naturaleza de sus actividades podrán ser productivas o de servicios.

²⁰ <http://www.aplopress.com/micro-empresa.htm>

Productivas. Las Microempresas Asociativas Solidarias productivas pueden ser además de rurales, agropecuarias. Las microempresas agropecuarias tienden a ser integrales, que les permita la utilización óptima de sus recursos, tanto económicos como humanos. La fórmula para lograr el éxito económico es la vinculación de los intereses directos del hombre a los resultados productivos.

Servicios. Las Microempresas Asociativas Solidarias también pueden ser entidades especializadas y de servicios, vinculadas directamente a la actividad productiva de otras microempresas o productores independientes. En todos los casos se ajustarán a las normas previstas en el Reglamento.

Las Microempresas Asociativas Solidarias se constituirán mediante documento privado, con firmas autenticadas por Notario Público.

La constitución de una Microempresa Asociativa Solidaria será decidida por la Asamblea General de Asociados, en la que se aprobarán sus Estatutos y Reglamento, se suscribirán las aportaciones y se elegirán los miembros de los órganos de dirección y control de la misma.

Al constituirse, los asociados, deberán tener aportado lo correspondiente a su capital inicial en la forma que determinen los Estatutos y el Reglamento. La autenticación de las firmas se hará por el notario en acta numerada de su protocolo, dando fe de conocimiento de los firmantes, de sus generales de ley e indicando haber tenido a la vista la cédula de identidad u otro documento acreditativo de los interesados.

La constitución de una Microempresa A. S. se realizará en Asamblea convocada por el Comité Organizador.

La aprobación de los Estatutos y el Reglamento Interno son el primer acto Normativo. También son actos normativos los realizados por:

a.- Las Microempresas A. S. entre sí.

b.- Las Microempresas A. S. con terceros en cumplimiento de su objeto social. En este caso se estipula acto mixto y sus empleados y obreros se rigen por la Legislación Laboral vigente.

En las Microempresas A. S. los socios no tienen relación de dependencia laboral y sus empleados y obreros se rigen por la Legislación Laboral vigente.

Las Microempresas A. S. pueden realizar actividades específicas de acuerdo con los fines y objetivos trazados, pero también se pueden realizar actividades económicas múltiples.

A los efectos legales y tributarios, los impuestos serán concernientes a todos los socios, formando parte de los gastos administrativos.

Las Microempresas A. S. pueden realizar toda clase de actividades y convenios en igualdad de condiciones con entidades públicas y privadas, ajustándose a las normas internacionales de derecho.

Buen vivir

Para la nueva Constitución, el *sumak kawsay* implica mejorar la calidad de vida de la población, desarrollar sus capacidades y potencialidades; contar con un sistema económico que promueva la igualdad a través de la re-distribución social y territorial de los beneficios del desarrollo; impulsar la participación efectiva de la ciudadanía en todos los ámbitos de interés público, establecer una convivencia armónica con la naturaleza; garantizar la soberanía nacional, promover la integración latinoamericana; y proteger y promover la diversidad cultural (Art. 276)., sistema económico. La Constitución ecuatoriana reconoce al sistema económico como social y solidario, incorporando la perspectiva de la diversidad en su concepción y superando la visión mercado céntrico que lo definía como social de mercado.²¹

Para la economía social el ser humano es el centro de la actividad económica y, por lo tanto, la economía debe estar al servicio de la vida y no la vida en función de la economía. Esto supone revertir la lógica perversa del capitalismo, para el que la acumulación del capital constituye el motor de la vida. La economía social, por el contrario, plantea la generación de una economía plural en donde las lógicas de acumulación del capital y del poder estén subordinadas a la lógica de la reproducción ampliada de la vida. Para ello, el trabajo es una noción central. Se trata entonces de apoyar las iniciativas económicas de la población desde la perspectiva

²¹ <http://plan.senplades.gob.ec/3.3-el-buen-vivir-en-la-constitucion-del-ecuador>

del trabajo y no desde la perspectiva del empleo, con el fin de garantizar que la riqueza quede directamente en manos de los trabajadores (Coraggio, 2004). Trabajo y seguridad social

Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

Art. 34.- El derecho a la seguridad social es un derecho irrenunciable de todas las personas, y será deber y responsabilidad primordial del Estado. La seguridad social se regirá por los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiaridad, suficiencia, transparencia y participación, para la atención de las necesidades individuales y colectivas.

El Estado garantizará y hará efectivo el ejercicio pleno del derecho a la seguridad social, que incluye a las personas que realizan trabajo no remunerado en los hogares, actividades para el auto sustento en el campo, toda forma de trabajo autónomo y a quienes se encuentran en situación de desempleo.

CUMPLIMIENTO DE NORMATIVA

1. Registro único de contribuyentes

"Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objetivos proporcionar información a la administración tributaria."

Están obligados a inscribirse todas las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeros, que inicien o realicen actividades económicas 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.

El plazo para inscribirse es de TREINTA DÍAS contados a partir de la constitución o iniciación de las actividades económicas.

Los requisitos para inscribir una microempresa son la cédula de identidad y llenar el formulario. Para las empresas se requiere la escritura de constitución de la compañía, copia de la cédula del representante legal, nombramiento y llenar el formulario

La actualización de los datos de inscripción procede siempre y cuando haya:

- 1) cambiado de actividad económica;
- 2) cambiado de domicilio;
- 3) cesado su actividad; y,
- 4) aumentado o disminuido el capital.

2. Patente municipal

“Es un comprobante de pago emitido por la Administración zonal correspondiente por la cancelación anual del impuesto de patente municipales se grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial o industrial.

3. Permiso sanitario de funcionamiento

“Es un documento emitido por la administración Zonal correspondiente que autoriza el funcionamiento de los siguientes establecimientos o actividades comerciales sujetos al control sanitario por delegación del Ministerio de Salud: mercados, supermercados, micro mercados, tiendas de abarrotes y locales de abastos, consignación de víveres y frutas, vendedores ambulantes y estacionarios, bares-restaurantes, boíte (grill) restaurante, cafeterías, heladerías, fuente de soda, soda-bar, picantería, fondas, comedores populares y cantinas, escenarios permanentes de espectáculos, plazas de toros, salas de cine, casinos, salones de billar, salones de juegos electrónicos, clubes deportivos privados, estudios y coliseos, peluquería y salones de belleza.

PERMISO DEL CUERPO DE BOMBEROS.

Para este requisito se deberá entregar:

Copia del RUC

Solicitar inspección de la compañía central de bomberos, quienes emiten un certificado con recomendaciones de seguridad que deberá ser implementado.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Para que nuestra información teórica de este proyecto sea mas clara tomaremos conceptos básicos de introducción a lo investigado.

Administración.- Son procesos específicos que se lleva para tener el control del negocio u empresa.²²

Asesoría.- Es un proceso por medio del cual se nos transmiten conocimientos que nos sirve para tener una buena administración de nuestro negocio.

Capital de Trabajo.- Es la capacidad de una compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo. Este puede ser calculado como los activos que sobran en relación a los pasivos a corto plazo.

Cliente.- Es quien recibe un producto o servicio por medio de una transacción financiera u mediante otro forma de pago.

Comerciantes Formales.- Son quienes se rigen en el ámbito comercial bajo normas y leyes específicas vigentes en el país.

Comerciantes informales.- Es quien no se rige por las normas ni leyes del país.

Competencia.- Es el conjunto de empresas que ofrecen productos idénticos o similares a los de nuestra compañía o producen bienes que sustituyen en el consumo a nuestros productos.

²² EMERY, Douglas R; FINNERTY, Jhon D: *Administración Financiera*

Control.- Nos sirve para verificar la situación real de la compañía..

Crecimiento económico.- Es una de las metas de toda sociedad la cual implica un incremento notable de los ingresos.

Desarrollo económico.- Se define como la capacidad de países para formar riqueza a fin de promover y fortalecer el bienestar económico y social de su población.

Estrategia.- Es un conjunto de acciones que se emplean para lograr un determinado fin.

Marketing.- Es un grupo de actividades dispuestas a satisfacer las necesidades y exigencias del sector comercial.

Marketing Directo.- Grupo de instrumentos de promoción directa que encierran actividades como publicidad por radio, internet, teléfono, televisión, periódico.

Mercado empresarial.- Esta conformado por usuarios empresariales, compañías que compran bienes y servicios.

Microempresa.- Una empresa de pequeño tamaño que puede tener diferentes actividades.

Planeación estratégica.- Nos permite formar ideas, planes y estrategias con el fin de cumplir metas.

Precio.- El monto de dinero que se establece a cambio de un producto o servicio

Procesos.- Pasos, etapas o procedimientos para llevar una actividad.

Producto.- Objeto físico que se oferta en el mercado con el fin de satisfacer necesidades.

Promoción.- Instrumento de marketing que se encarga de atraer más demanda de nuestro producto.

Publicidad.- Es la forma que tiene las organizaciones para poder vender los servicios y productos.

Pymes.- Son empresas que se caracterizan con contar con un nivel menor de recursos a diferencia de otras empresas.

Recursos Financieros.- Son los recursos efectivos y el conjunto de activos disponibles para nuestro negocio.

Rentabilidad.- La ganancia obtenida en el sector comercial determinado.

2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis General

La baja rentabilidad, desinterés y escasa formación académica que tienen los mercantes provocará deficiente crecimiento y permanencia en el mercado.

2.4.2 Hipótesis Particulares

- La carencia de ayuda de la cámara de comercio y otras entidades financieras generará que los comerciantes presten dinero con un elevado interés.
- La falencia de un debido seguimiento de mercado originará la duplicidad de las microempresas con más variedad y a bajos precios
- La inexistencia de capacitaciones de emprendimiento y liderazgo y asesoramiento a los microempresarios producirá desmotivación al realizar su actividad
- Los microempresarios no realizan controles de existencia física de productos provocará extravíos y posibles pérdidas.

2.4.3 Declaración de Variables

Hipótesis general

V.I desinterés y escasa formación académica

V.D Deficiente crecimiento

V.D Permanencia en el mercado

Hipótesis particular I

V.I ayuda de funcionarios

V.D préstamo

V.D elevado interés.

Hipótesis particular II

V.I seguimiento de mercado

V.D empresas variadas

V.D bajos precios

Hipótesis particular III

V.I capacitaciones

V.D desmotivaciones del comerciantes

V.D optimo crecimiento

Hipótesis particular IV

V.I existencias físicas.

V.D extravíos

V.D posibles perdidas

2.4.4 Operacionalización de las Variables

Cuadro 1. Operacionalización de las variables

| Variabes | Definición | Indicadores |
|---|---|--|
| Desinterés y escasa formación académica | Insuficiencia de dimensión integral y actividades pedagógicas. | Falta y desconocimientos de cultura educativa. |
| Deficiente Crecimiento | Insuficiente con respecto al nivel que debería alcanzar. | Bajo desarrollo. |
| Permanencia en el Mercado | Estancia en un lugar durante un tiempo indeterminado. | Establecerse y mantenerse. |
| Ayuda de funcionarios | Disposición de personas que trabajan en instituciones financieras. | Colaboración desinteresada que se presta en una necesidad. |
| Préstamo | Es una operación por la cual una entidad financiera pone a nuestra disposición una cantidad determinada de dinero mediante un contrato. | Entrega de una cantidad de dinero por un monto determinado de interés y por un plazo de tiempo acordado. |
| Elevado Interés | Alta cantidad de dinero que se recibe sobre un monto determinado de dinero prestado. | Exagerado monto de dinero que se genera por cierta cantidad recibida. |

| | | |
|---------------------------------|--|--|
| Seguimiento de Mercado | Control de las estrategias y de los planes de marketing. | Estudio del campo comercial en el cual se va a trabajar. |
| Empresas Variadas | Organización, institución o industria dedicada a diferentes actividades o servicios. | Actividad organizada que ofrece diversos bienes y servicios. |
| Bajos precios | Reducción del valor monetario en que se estima algo. | Mínima cantidad de dinero que se cobra por ciertos productos. |
| Capacitaciones | Proceso continuo de enseñanza, aprendizaje, mediante el cual se desarrolla las habilidades y destrezas de los servidores y permitan un mejor desempeño de sus labores. | Charlas de motivación tanto para lo personal y poder proporcionar un mejor servicio. |
| Desmotivaciones del Comerciante | Perdida de la motivación e interés por alguna cosa. | Falta de estímulos para realizar determinadas acciones. |
| Optimo crecimiento | Resultados muy buenos superiores a los que se esperaban. | Buen desarrollo de una acción. |
| Existencias Físicas | Mercancías que aún no se ha vendido y se puede ver y tocar. | Productos tangibles y visibles aún existentes. |
| Extravíos | Perdida de productos. | Falta de inventarios |
| Posibles Perdidas | Posibilidad que existan extravíos. | Por la mala administración. |

Elaborado por: Karyn Barrera

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPOS Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL

Esta investigación es un trabajo de campo, el cual se lo realizará a través del método inductivo–deductivo el mismo que permite llegar de lo particular a lo general.

En este método la observación consiste en detectar y examinar detenidamente cada una de las características.

La observación debe ser cuidadosa, exhaustiva y exacta, a partir de ella surge el planteamiento del problema a estudiar, lo que lleva a partir de ese momento a emitir según la hipótesis de lo que se intenta extraer una consecuencia.

La experimentación consiste en operar las condiciones particulares del estudio que interesa, eliminando o introduciendo aquellas variables que puedan surgir.

Se entiende por variable todo aquello que pueda causar cambios en los resultados de un experimento y se distingue entre variables dependientes, independientes y controladas.

Este proyecto tiene como característica principal ser cualitativo por ser el medio de planificación para llevar a la calidad el desarrollo óptimo de los microempresarios activo e interactivo mediante la aplicación de programas de capacitación que ayuden a fomentar el buen desarrollo del mercado en los negocios de las microempresas.

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1 Características de la población

El presente trabajo fue realizado en el cantón Yaguachi, provincia del Guayas, que cuenta con microempresas, conformado por microempresarios. De los cuales sirvieron para esta investigación.

Es obvio que todo estudio estadístico a de estar referido a un conjunto o colección de personas. Este conjunto de personas es lo que denominaremos. Una vez definido el problema, los objetivos y delimitar las variables se hacen necesario determinar los elementos o individuos con quienes se va a llevar a cabo el estudio o investigación.

Población.- la población puede ser según su tamaño de dos tipos:

Población Finita: el número de elementos que la forman es finito, por ejemplo el número de alumnos de una escuela.

Población Infinita: el número de elementos que la forman es infinito, o tan grande que pudiesen considerarse infinitos. Como por ejemplo si se realizase un estudio sobre los productos que hay en el mercado. Ahora bien, normalmente un estudio estadístico, no se puede trabajar con todos los elementos de la población sino que se realiza sobre un subconjunto de la misma al que se le llama muestra, es decir un determinado número de elementos de la población.

3.2.1 Delimitación de la población

Para esta investigación sirvió de mucho apoyo la opinión de empresarios profesionales que conocen del tema antes mencionado mediante la entrevista en el cantón Yaguachi. En nuestra investigación hemos definido que nuestra población es finita porque el estudio a realizarse se lo efectuara a la población en general del cantón Yaguachi mediante una muestra para así recoger la información a partir de ciertas unidades establecidas y cuidadosamente seleccionadas.

3.2.3 Tipo de muestra

En este trabajo de investigación el procedimiento que se tomó para seleccionar la muestra fue el probabilístico casual porque es aquel que permite seleccionar a las personas con las cuales se va a realizar el estudio.

✓ **Métodos de muestreo probabilísticos**

“Los métodos de muestreo probabilísticos son aquellos que se basan en el principio de equiprobabilidad. Es decir, aquellos en los que todos los individuos tienen la misma Probabilidad de ser elegidos para formar parte de una muestra y, consiguientemente, todas las posibles muestras de tamaño n tienen la misma probabilidad de ser elegidas.

Sólo estos métodos de muestreo probabilísticos nos garantizan la representatividad de la muestra extraída y son, por tanto, los más recomendables.”²³ Dentro de los métodos de muestreo probabilísticos encontramos los siguientes tipos:

Muestreo aleatorio simple: El procedimiento utilizado es el siguiente: 1) se asigna un número a cada individuo de la población y 2) a través de algún medio mecánico (bolas dentro de una bolsa, tablas de números aleatorios, números aleatorios generados con una calculadora u ordenador ,etc.) se eligen tantos sujetos como sea necesario para completar el tamaño de muestra requerido.

Este procedimiento, atractivo por su simpleza, tiene poca o nula utilidad práctica cuando la población que estamos manejando es muy grande.

Muestreo aleatorio sistemático: “Este procedimiento requiere, como el anterior, numerar todos los elementos de la población, pero en lugar de extraer n números aleatorios sólo se extrae uno.

✓ **Métodos de muestreo no probabilísticos**

A veces, para estudios exploratorios, el muestreo probabilístico tiende a ser excesivamente costoso y se acude a métodos no probabilísticos, aun siendo conscientes de que no sirven para realizar generalizaciones, pues no se tiene certeza de que la muestra extraída sea representativa, ya que no todos los sujetos

²³ <http://www.buenastareas.com/ensayos/Muestreo-Probabilistico-y-No-Probabilistico/262944.html>

de la población tienen la misma probabilidad de ser elegidos. En general se seleccionan a los sujetos siguiendo establecidos criterios procurando que la muestra sea representativa.”²⁴

Muestreo por cuotas: También denominado en ocasiones “accidental”. Se asienta generalmente sobre la base de un buen conocimiento de los estratos de la población y/o de los individuos más “representativos” o “adecuados” para los fines de la investigación. Mantiene, por tanto, semejanzas con el muestreo aleatorio estratificado, pero no tiene el carácter de aleatoriedad de aquél.

En este tipo de muestreo se fijan unas “cuotas” que consisten en un número de individuos que reúnen unas determinadas condiciones, por ejemplo: 20 individuos de 25 a 40 años, de sexo femenino y residentes en una determinada región. Una vez determinada la cuota se eligen los primeros que se encuentren que cumplan esas características. Este método se utiliza mucho en las encuestas de opinión.

Muestreo intencional: Este tipo de muestreo se caracteriza por un esfuerzo deliberado de obtener muestras “representativas” mediante la inclusión en la muestra de grupos supuestamente típicos. Es muy frecuente su utilización en sondeos preelectorales de zonas que en anteriores votaciones han marcado tendencias de voto.

Muestreo casual o incidental: “Se trata de un proceso en el que el investigador selecciona directa e intencionadamente los individuos de la población. El caso más usual de este procedimiento es el utilizar como muestra los individuos a los que se tiene fácil acceso (los profesores de universidad emplean con mucha frecuencia a sus propios alumnos).”²⁵ Un caso particular es el de los voluntarios.

Nosotros como investigadores hemos tomado la decisión de aplicar el método de muestreo no probabilístico ya que vamos a seleccionar a los individuos no por probabilidad, sino por causas relacionadas con las características de nuestra investigación.

²⁴ <http://www.buenastareas.com/ensayos/Muestreo-Aleatorio-Sistemático/633373.html>

²⁵ <http://es.scribd.com/doc/6784230/Tipos-de-Muestreo>

3.2.4 Tamaño de la muestra

Nuestra población comercial es de 195.

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

Para el desarrollo de nuestra investigación emplearemos los siguientes métodos:

Método histórico-lógico.

Se analizará la insatisfacción de los microempresarios, a través de los indicadores de gestión, con base en la deficiente o inexistencia de programas de capacitación a los microempresarios que ayuden a promover el buen desarrollo en el mercado.

Método Analítico- Sintético.

Se analizarán los eventos antes mencionados, de manera que separaremos el todo en sus partes para efectuar relaciones entre los factores y después hacer una síntesis.

Método Inductivo-Deductivo.

Se realizará un análisis desde una situación particular a una situación general.

Se utilizará la observación para visualizar cuidadosamente la problemática en cuanto al análisis de las causas que impiden un buen desarrollo óptimo en las microempresas, y poder obtener la información de la realidad actual antes mencionada de microempresarios del cantón Yaguachi.

Método Empírico.

El método empírico fundamental será aplicado en la observación y en la experimentación de la investigación al trabajar en forma directa con la muestra.

El método empírico complementario a su vez será aprovechado en la aplicación de las técnicas de investigación como la entrevista y la encuesta efectuadas para llevar a cabo esta investigación.

Emplearemos las siguientes técnicas:

Estudio documental, que consistirá en el análisis de la bibliografía relacionada con nuestro tema de investigación.

3.4 EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

La técnica utilizada en este proyecto es la encuesta lo cual ayudara a la recolección de datos que van a ser procesados en un cuadro estadístico para un mejor análisis en vía de una propuesta, empleando una modalidad que ayude a cumplir los objetivos propuestos, teniendo una buena planificación y organización de las tareas o actividades programadas. Utilizamos la herramienta estadística de Microsoft Excel 2007.

CAPITULO IV

ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

4.1. ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL

En el “Cantón Yaguachi”, mediante este estudio realizado a los propietarios de microempresas nos hemos dado cuenta no tienen una debida cultura de académica, debido a que se han empezado a desmotivar por las excesiva cantidad de competitividad, bajas utilidades, falta de financiamiento y esto conlleva al fracaso de las microempresas , a más de eso porque en el cantón no existe actualmente una asociación que brinde ayuda a los microempresarios para analizar las causas que impiden a las microempresas se desarrollen en un óptimo crecimiento y su permanencia en el mercado.

Muchos de los encuestados siendo estos microempresarios de 18 a 65 años, afirman que si es indispensable tener ayuda de personas que estén dispuestas a colaborar con los comerciantes para que puedan surgir y permanecer en el mercado ya que hoy en día hay mucha competencia y poca ayuda de instituciones financieras y de la cámara de comercio, es necesario contar con este tipo de proyectos ya que estos aportarían en gran cantidad al desarrollo y economía del cantón. El sector comercial del cantón Yaguachi se nota una muy buena acogida a este proyecto de analizar las causas que impiden a las microempresas se desarrollen en un óptimo crecimiento y su permanencia en el mercado, ya que es un cantón muy productivo tanto en el sector comercial como agrícola, y que sería una muy buena opción que se desarrollará en la localidad para así no exista más cierres de microempresas ni escases de trabajo.

4.2 ANALISIS COMPARATIVO, EVOLUCION, TENDENCIA Y PERSPECTIVA

1. ¿La persona que administra su negocio tiene formación Académica?

Cuadro 2. Nivel académico de los que administran negocios

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|--------------|---------------------|---------------------|
| BASICA | 99 | 51% |
| MEDIANA | 61 | 31% |
| SUPERIOR | 35 | 18% |
| TOTAL | 195 | 100% |

Fuente: Información obtenida en el proceso de encuesta

Elaborado por: Karyn Barrera

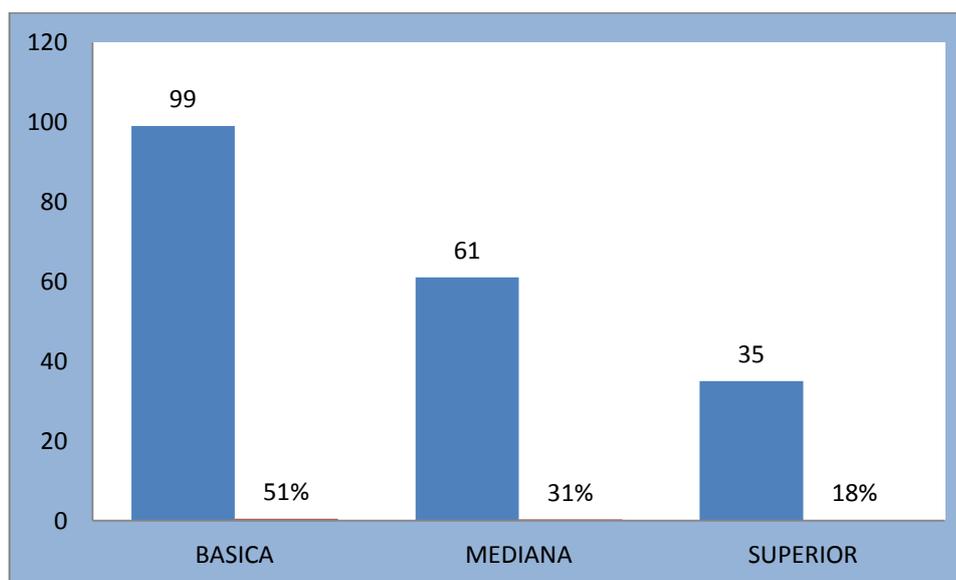


Figura 1. Nivel académico de los que administran negocios

Fuente: Información obtenida en el proceso de encuesta

Elaborado por: Karyn Barrera

Interpretación: Como podemos observar los encuestados en su mayoría el 51% cuenta con formación básica, el 31% manifiesta que cuenta con formación mediana, el 18% nos dicen que cuenta con formación superior .

2. ¿Cree Ud. es importante emplear capacitaciones y asesoramiento para el óptimo crecimiento de su microempresa?

Cuadro 3. Importancia de emplear capacitaciones y asesoramiento para el crecimiento de su microempresa

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|-----------------|---------------------|---------------------|
| MUY IMPORTANTE | 120 | 62% |
| IMPORTANTE | 65 | 33% |
| POCO IMPORTANTE | 10 | 5% |
| TOTAL | 195 | 100% |

Fuente: Información obtenida en el proceso de encuesta

Elaborado por: Karyn Barrera

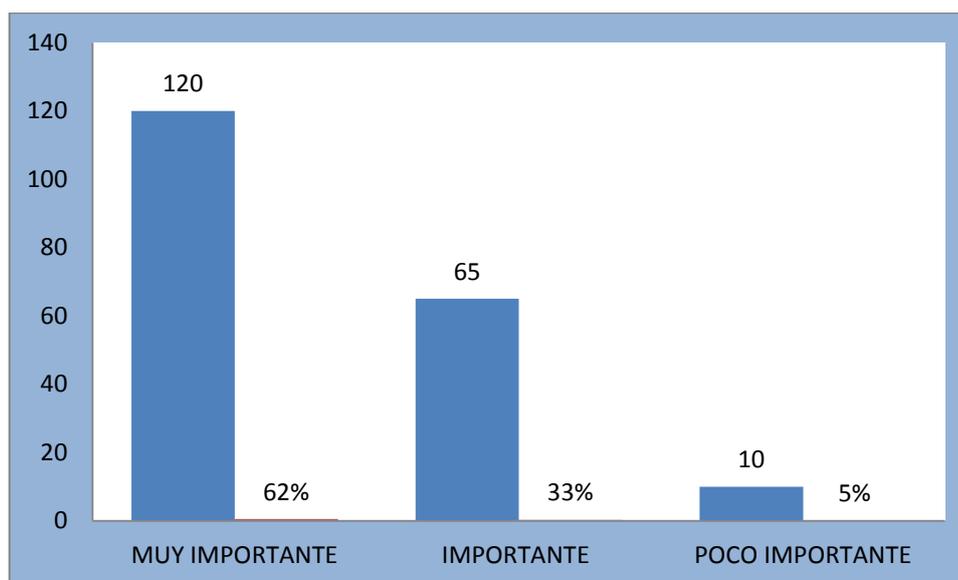


Figura 2. Importancia de emplear capacitaciones y asesoramiento para el crecimiento de su microempresa

Fuente: Información obtenida en el proceso de encuesta

Elaborado por: Karyn Barrera

Interpretación: El 62% de los encuestados manifestaron que es muy importante emplear capacitaciones y asesoramiento para el óptimo crecimiento de su microempresa, el 33% considera que es importante y el 5% lo considero poco importante.

3. ¿Piensa Ud. que su microempresa con una mejor administración tenga seguridad de permanecer en el mercado?

Cuadro 4. Adecuada administración de negocios ayuda a la permanencia del mercado

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|--------------|---------------------|---------------------|
| SI | 145 | 74% |
| NO | 7 | 4% |
| TAL VEZ | 43 | 22% |
| TOTAL | 195 | 100% |

Fuente: Información obtenida en el proceso de encuesta

Elaborado por: Karyn Barrera

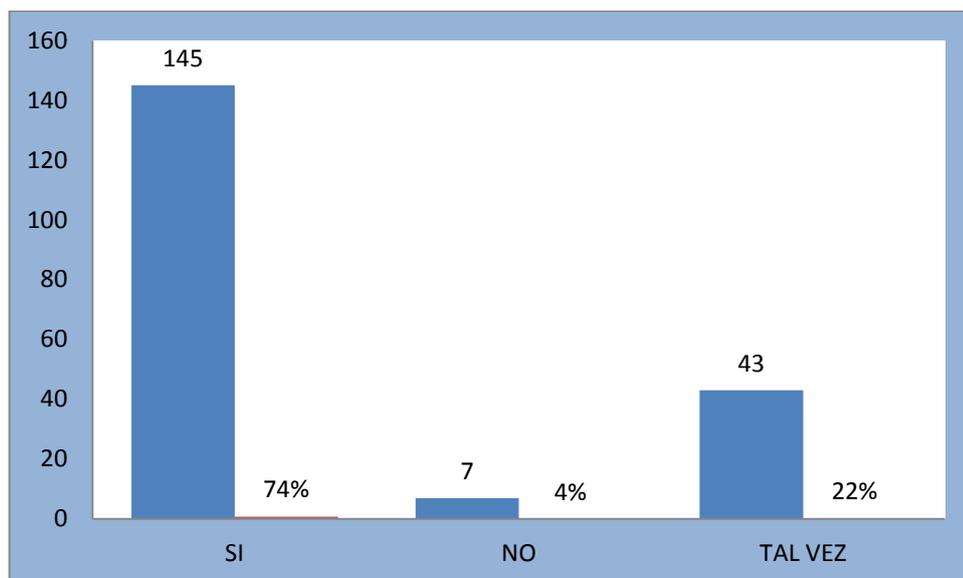


Figura 3. Adecuada administración de negocios ayuda a la permanencia del mercado

Fuente: Información obtenida en el proceso de encuesta

Elaborado por: Karyn Barrera

Interpretación: Como se puede apreciar el 74% de los microempresarios consideran que con una mejor administración tienen la seguridad de permanecer en el mercado, mientras que el 22% considera que tal vez y el 4% nos dice que no.

4. ¿El personal que labora en la empresa recibe capacitación para desempeñar las funciones asignadas?

Cuadro 5. Nivel de implementación de capacitaciones al personal

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|--------------|---------------------|---------------------|
| POCA | 13 | 7% |
| NINGUNA | 182 | 93% |
| TOTAL | 195 | 100% |

Fuente: Información obtenida en el proceso de encuesta

Elaborado por: Karyn Barrera

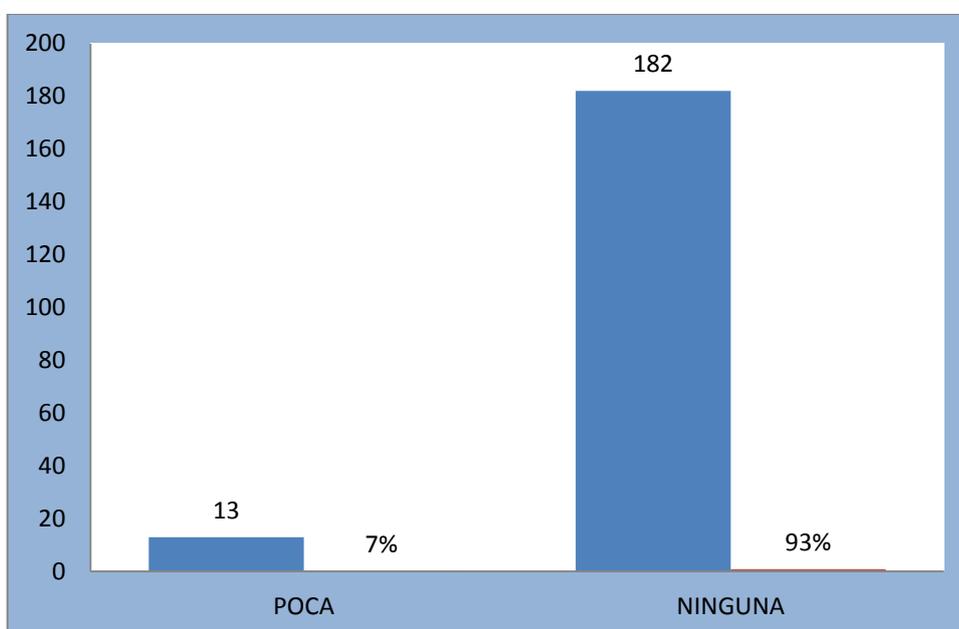


Figura 4. Nivel de implementación de capacitaciones al personal

Fuente: Información obtenida en el proceso de encuesta

Elaborado por: Karyn Barrera

Interpretación: El 93% de los encuestados nos indicó que no reciben ninguna capacitación para desempeñar las funciones asignadas y el 7 % restante nos dice que recibe poca capacitación.

5. ¿Estaría Ud. dispuesto a contratar un servicio de Asesoría Administrativa y Contable?

Cuadro 6. Acceder a servicios de Asesoría Administrativa Contable

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|--------------|---------------------|---------------------|
| SI | 120 | 62% |
| NO | 4 | 2% |
| TAL VEZ | 71 | 36% |
| TOTAL | 195 | 100% |

Fuente: Información obtenida en el proceso de encuesta

Elaborado por: Karyn Barrera

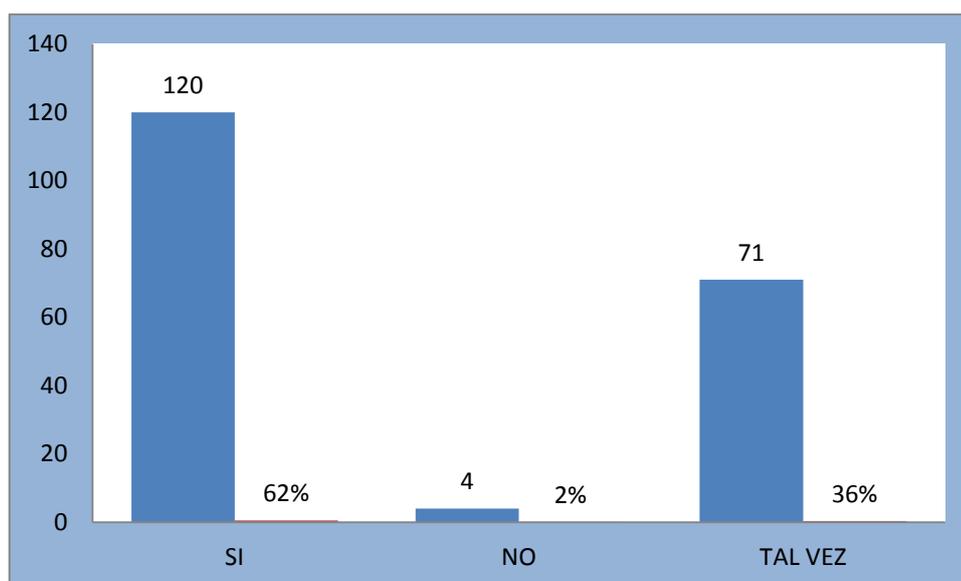


Figura 5. Interés en acceder a préstamos en instituciones bancarias

Fuente: Información obtenida en el proceso de encuesta

Elaborado por: Karyn Barrera

Interpretación: La grafica indica que el 62% de los encuestados nos dice que si estaría dispuesto a contratar un servicio de asesoría administrativa y contable, el 36% cree que tal vez y el 2% nos dice que no.

6. ¿Considera Ud. importante los Créditos Financieros para el desarrollo de las Microempresas?

Cuadro 7. Importancia de Créditos Financieros para el desarrollo de microempresas

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|-----------------|---------------------|---------------------|
| Muy Importante | 139 | 71% |
| Importante | 44 | 23% |
| Poco Importante | 12 | 6% |
| TOTAL | 195 | 100% |

Fuente: Información obtenida en el proceso de encuesta

Elaborado por: Karyn Barrera

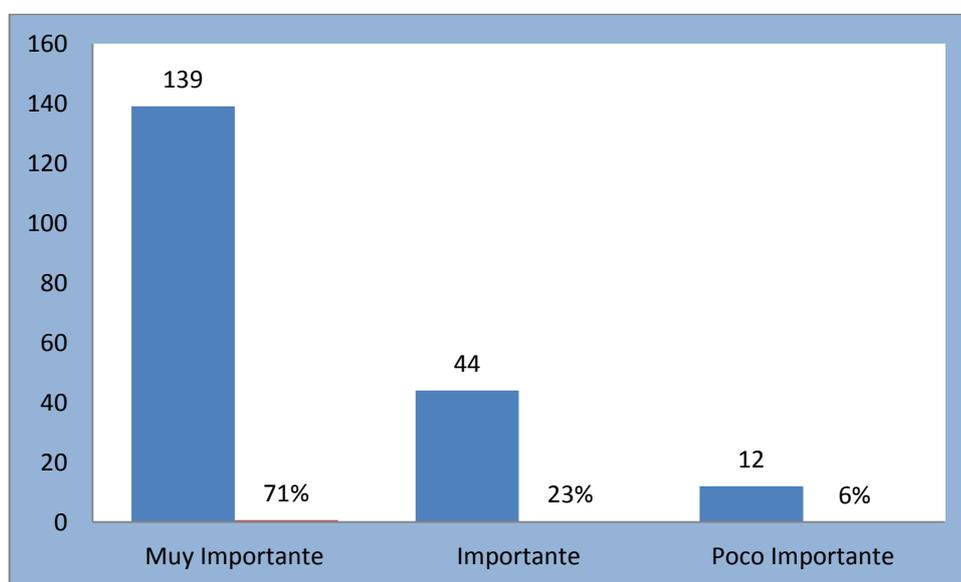


Figura 6. Importancia de Créditos Financieros para el desarrollo de microempresas

Fuente: Información obtenida en el proceso de encuesta

Elaborado por: Karyn Barrera

Interpretación: El 71% de los encuestados indica que son muy importantes los Créditos Financieros para el desarrollo de las Microempresas, el 23% considera importante y el 6% lo cree poco importante.

7. ¿Su microempresa como lleva el control?

Cuadro 8. Método que utiliza para el control de la empresa

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|-------------------------|---------------------|---------------------|
| Por medio de un sistema | 11 | 6% |
| No lleva control | 139 | 71% |
| Por manuales | 45 | 23% |
| TOTAL | 195 | 100% |

Fuente: Información obtenida en el proceso de encuesta

Elaborado por: Karyn Barrera

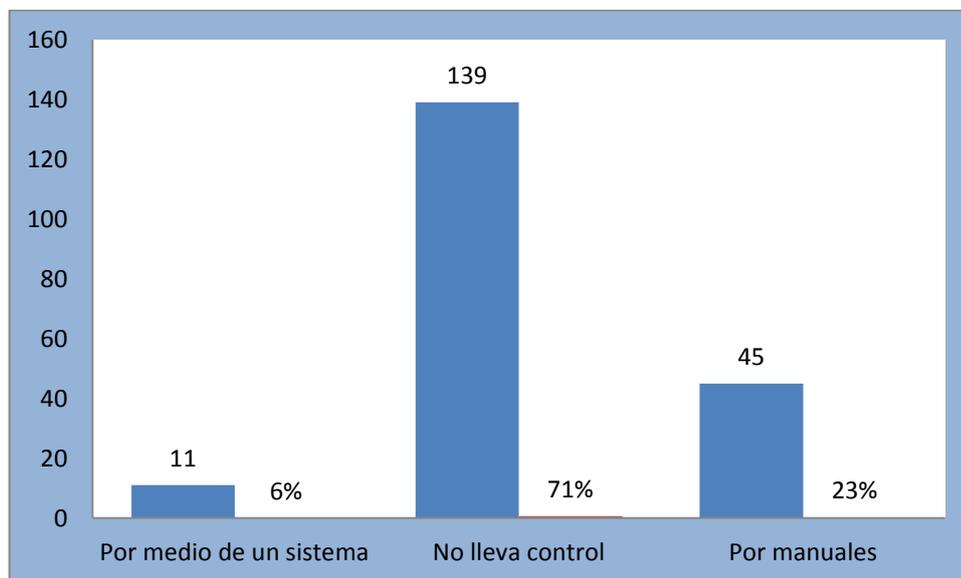


Figura 7. Método que utiliza para el control de la empresa

Fuente: Información obtenida en el proceso de encuesta

Elaborado por: Karyn Barrera

Interpretación: Como podemos observar el 71% de los encuestados nos indican que no llevan control de su microempresa, el 23% por medio de un sistema y el 6% por manuales.

8. ¿Cree Ud. que es importante realizar controles de existencias físicas para evitar extravíos y posibles pérdidas?

Cuadro 9. Importancia de controles de existencias físicas

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|-----------------|---------------------|---------------------|
| Muy Importante | 132 | 68% |
| Importante | 51 | 26% |
| Poco Importante | 12 | 6% |
| TOTAL | 163 | 100% |

Fuente: Información obtenida en el proceso de encuesta

Elaborado por: Karyn Barrera

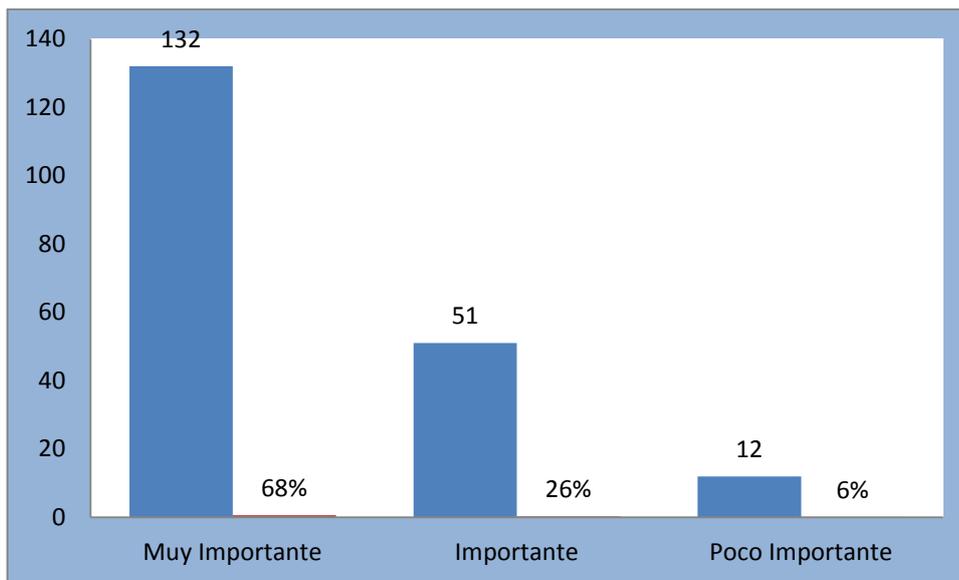


Figura 8. Importancia de controles de existencias físicas

Fuente: Información obtenida en el proceso de encuesta

Elaborado por: Karyn Barrera

Interpretación: El 68% de los encuestados nos indica que es muy importante realizar controles de existencias físicas para evitar extravíos y posibles pérdidas, el 26% considera importante y el 6% poco importante.

4.3 RESULTADOS

El estudio de mercado nos permitió conocer que los microempresarios establecidos en este sector comercial del cantón Yaguachi se mantienen en su gran mayoría entre uno a ocho años, existiendo pocos que se han establecido por más de ocho años, esto demuestra que muchos de ellos no se pueden mantener en este sector comercial, al no poseer una estructura organizacional bien definida, además no cuentan con personal altamente capacitados para mantener un correcto control y administración de sus actividades y poseen conocimientos bajos y medios que no permite que las microempresas se desarrollen en un óptimo crecimiento y permanezcan en el mercado, a esto se les suma que no reciben una capacitación para enriquecer sus conocimientos. En este sector no existe establecimientos de capacitación, charlas o talleres que nos ayude con la administración y contabilidad de nuestras microempresas, el 64% de las personas encuestadas nos indicaron que es muy importante emplear capacitaciones y asesoramiento para el óptimo crecimiento de su microempresa, la tecnología es una herramienta importante para el desarrollo de toda empresa, sin embargo, la mayoría de estas microempresas no cuentan con sistemas sofisticados, lo cual entorpece el manejo de la información, este tipos de falencias se originan por el poco capital que poseen, por ello, se considera muy importante la posibilidad de acceder a un financiamiento que les permitiría hacer cambios tanto en la parte administrativa como operativa.

Es recomendable que se capacite al microempresario, a través de personal calificado en el tema, para promover y fortalecer la competitividad de ellos y puedan permanecer en este mercado con alto nivel de rentabilidad.

4.4 VERIFICACION DE LA HIPOTESIS

Cuadro 10. Verificación de Hipótesis

| HIPOTESIS GEMERAL | VERIFICACION |
|---|---|
| El bajo nivel de formación académica de los microempresarios influye en el desarrollo y optimo crecimiento del Cantón Yaguachi. | Basado en los resultados de la pregunta 1, el bajo nivel de formación académica de los microempresarios influye en el desarrollo y optimo crecimiento, en vista que la mayoría de ellos no poseen un nivel superior de estudio. |
| Hipótesis Particular N.- 1 La falta capacitación y asesoramiento de las microempresas del Cantón Yaguachi, impide el desarrollo competitivo en el mercado. | Basado en los resultados de la pregunta 2, podemos observar que la mayor parte de los encuestados cree muy importante poder acceder a capacitaciones y asesoramientos. |
| Hipótesis Particular N.- 2 El contratar un servicio de Asesoría Administrativa y Contable nos ayudaría a obtener un buen desarrollo microempresarial. | Basado en los resultados de la pregunta 5, podemos observar que la mayor parte de los encuestados está dispuesto a contratar un servicio de asesoría administrativa y contable. |
| Hipótesis particular N.- 4 La falta de financiamiento es un factor que no favorece al desarrollo y permanencia de las microempresas del Cantón Yaguachi | Basado en los resultados de la pregunta 6, nos indica que la falta de financiamiento es un factor que impide el desarrollo y permanencia de las microempresas del Cantón Yaguachi. |
| Hipótesis particular N.- 3 El incorporar tecnología en las microempresas es de gran ayuda en su permanencia en el mercado. | Basado en los resultados de la pregunta 7, la mayor parte de los encuestados nos indicó no llevar control ni trabajar con algún sistema informático. |

Elaborado por: Karyn Barrera

CAPITULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

“Implementación de una microempresa de Asesoría Administrativa y Contable para el Cantón Yaguachi”

5.2 FUNDAMENTACION

Dentro de la fundamentación de la propuesta sintetizaremos lo más relevante en lo que compete a los conocimientos aplicados en “Implementación de una microempresa de Asesoría Administrativa y Contable para el Cantón Yaguachi”

La historia de la microempresa fines del siglo XIX y principio del XX cuando emigrantes sobre todo proveniente de Europa. Se instalaron en nuestro país atraído por interesadas propuestas que se le ofrecieron. Algunos optaban por la agricultura, otros se inclinaban por los artesanos y otros por el congreso.²⁶

La microempresa es una pequeña unidad económica que tiene posibilidades de auto desarrollarse crecer y auto sostenerse.²⁷

Importancia de la Microempresa, la difusión de la microempresa resulta un importante instrumento de política económica, sobre todo en países unidos en crisis económicas serias, como la q aqueja en nuestro país. Se debe tener en cuenta q la política del fomento a la microempresa, no es solo una herramienta útil para los países subdesarrollados, sino también para los que desarrollo.

²⁶ VENTOCILLA CUADROS, Eleodoro: *La creación de valor y Pymes*. Caracas 2004

²⁷ RODRIGUEZ VALENCIA, Joaquín: *Como aplicar la planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa*, Quinta Edición

Características

- Los propietarios laboran en su misma microempresa.
- Los trabajadores no pueden ser mayor a 10 personas.
- Se encargan de brindar bienes y servicios.
- Pueden ser microempresas variadas y sus actividades pueden dirigirse a alimentos, servicios profesionales, servicios generales, servicios municipales, transporte, confecciones, cuero y calzado, químico, madera, materiales de construcción, textil, transporte, turismo y hotelería, electrónica radio y Tv, grafico, plástico, madera.
- Constar en la Cámara de Comercio Cantonal, Parroquia, comunal u organización filial, local, regional o nacional.²⁸

Clasificación de microempresa:

Es según la actividad que desarrollen:

Microempresa Productivas: Se dedica a la transformación de la materia prima, convirtiéndola en productos terminados.

Microempresa Comerciales: Se dedican a la venta de bienes y servicios.

Microempresa Familiares: Es cuando el dueño de la microempresa y sus empleados pertenece son familia.

Microempresa Societarios: Es cuando los dueños son dos o más personas.

Microempresa Unipersonal: Es cuando el propietario del capital es una sola persona.

Microempresa de Subsistencia: Es cuando tienen bajo nivel de productividad.

Microempresa Acumulación Simple: Las ventas q generan solo permiten superar los costos de producción.

²⁸ LIZARAZO BELTRÀN, María O: *Jóvenes Emprendedores*, Quito 2009. Pg. 15.

Microempresa Acumulación Amplia: Su característica principal es la capacidad de elevar su productividad.

Microempresa de función única: Desarrolla una sola actividad.

Microempresa de 2 funciones: Desarrollando funciones tienen la misma importancia, se superan una a la otra.

Microempresa de función múltiple: Incorpora varias funciones, su gestión es más complicada.

Microempresa de producción por copia: Produce bienes y servicios que ya están en el mercado tratando de marcar el marketing.

Microempresa de producción innovadora: Producen bienes y servicios e introduce algunas modificaciones.²⁹

En los últimos años, se ha experimentado el concepto de emprendimiento, las capacidades de brindar empleo, tanto como en el sector público y privado, han sido significativamente mermadas, ni el estado con su sistema burocrático, ya ni la empresa privada tienen la capacidad suficiente para absorber la alta demanda de empleo que se sigue incrementando de forma acelerada.

Nos encontramos frente a una nueva realidad, una realidad que nos dice con firmeza que es el momento de asumir nuestro destino, no se puede seguir dependiendo de los que tomaban la responsabilidad de satisfacer nuestras necesidades en compensación de un trabajo honesto.

Definiciones como microempresa, pymes, empresa familiar, son amplias y nos indican que es hora de asumir retos, desarrollando procesos, sistemas y habilidades básicas que nos permita surgir en el mercado y llegar a ser fuente generadora de empleo, asumir nuevos retos nos fortalecerán y alimentarán como persona.

La forma social ha organizado al recurso humano de forma en que siempre existen personas que quieren trabajar y escasez de fuentes de trabajo, en consecuencia a

²⁹ MORENO CORNEJO, Alberto: *Economía Popular y Desarrollo Humano*, Primera Edición, Quito 1996. Pg. 55

esto la mayoría de la población tiene sus sentidos productivos atrofiados de tanto esperar oportunidades de trabajo y son incapaces de ir más allá de afianzar sus habilidades y persisten en seguir en la búsqueda de empleo en donde se pueda muchas veces no acorde a su profesión y muchas veces por una remuneración baja.

Referirnos a microempresa es hablar de retos nuevos que implican total cambio en nuestra vida y llegar a cambiar nuestro entorno y hacernos transitar por caminos antes nunca imaginados, experiencias innovadoras, fortalecernos como personas y trabajadores.

Adquirir una posición estratégico en el sector comercial a través de ideas y políticas de crecimiento empresarial es un reto al que no todas las empresas pueden acceder. Puesto que, la evidencia nos refleja que son las empresas de menor dimensión las que se inclinan al crecimiento, con el de reducir las limitaciones estructurales vinculadas a su dimensión, aportando de manera eficaz con fuente de empleo.³⁰

Aunque en principios no hace mayor aporte al producto interno bruto, podemos ver que su potencial es la dinamización de la economía el cual es elevado y por lo tanto es necesario fortalecer su crecimiento en la economía.

5.3 JUSTIFICACIÓN

La idea de analizar las causas que impiden que las microempresas del cantón Yaguachi se desarrollen en un óptimo crecimiento y su permanencia en el mercado surge de la necesidad de ofrecerles un servicio de asesoría administrativa y contable que genere una buena rentabilidad, capacitaciones, financiamiento, por parte de la cámara de comercio y de otras entidades financieras que les puedan ofrecer crédito directo a bajo interés, estudio de mercado para que así no exista la duplicidad de los negocios en un mismo sector, mejorar la comercialización y publicidad de los negocios debido a que no existe el debido asesoramiento y capacitación al mercado micro empresarial en dicho cantón .

³⁰ VILLALBA, Carlos: *Guía de Elaboración de Anteproyecto y Proyectos*, Editorial Sur Editores

En las microempresas del cantón Yaguachi existe una baja rentabilidad, falta de interés debido al disminuido nivel académico que tienen los mercantes del sector urbano, dando como resultado un comercio limitado e innovador debido a esto hemos propuesto programas de asesoramientos, consultorías y capacitaciones a los microempresarios que harán que se desarrollen en un óptimo crecimiento y permanezcan en el mercado para dar mayor rentabilidad y servicios a sus negocios y a la comunidad, a la vez contar con créditos y financiamientos que proporcionen la Cámara de Comercio o diferentes Instituciones Financieras y así poder alcanzar los objetivos propuestos.

También se podía observar anteriormente la falta de financiamiento que tienen los microempresarios de este cantón debido a que la cámara de comercio y otras entidades financieras no les brindaban la ayuda necesaria, y por motivo de esto los microempresarios se veían obligados a buscar personas particulares que prestan dinero a un elevado interés.

Actualmente en el Ecuador la cámara de comercio y entidades financieras realizan la manera de poder brindar micro créditos a las, pequeñas o medianas empresas con la finalidad de fomentar la actividad mercantil, e implementar un programa de capacitación a los microempresarios que ayude a fomentar el buen desarrollo del mercado del sector urbano en el cantón Yaguachi y así no se ven obligados a buscar personas particulares que prestan dinero.

Uno de los principales problemas que tienen los microempresarios de este cantón también es la falta de estudio de mercado ya que debido a esto tienden a cerrar sus negocios por motivo de que viene la duplicidad de las microempresas con más variedad y a bajos precios y dando como resultado a esto el cierre de las pequeñas microempresas debido a esto antes de asentar cualquier tipo de negocio debería existir un estudio de mercado para así poder evitar el fracaso y la baja rentabilidad.

Podemos también justificar nuestro proyecto de “Implementación de una microempresa de Asesoría Administrativa y Contable para el Cantón Yaguachi, ya que ayudaría de mucho a tener un buen desarrollo administrativo, contable, económico y de productividad, como la mayoría de estas microempresas son

patrimonio familiar su propósito es permanecer y crecer en el sector comercial, así sus futuras generaciones recibirían negocios estables y productivos.

También serviría de mucho para el turismo que se desarrolla en el cantón, es por eso que hemos pensado en este proyecto de Asesoría Administrativa y Contable que fortalezca a cada uno de los microempresarios del cantón Yaguachi y sus recintos, mejorando con esto el nivel de vida, formando personas emprendedoras las cuales puedan ir mejorando sus ingresos y administren su dinero de la manera adecuada y más conveniente.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo General de la Propuesta

Implementar una microempresa de asesoría administrativa y contable que se dirija a trabajar de forma eficaz y eficiente con herramientas operativas y comerciales que permitan a las microempresas del cantón Yaguachi se desarrolle en un óptimo crecimiento y su permanencia en el mercado.

5.4.2 Objetivos específicos de la Propuesta

- Ofrecer seminarios, cursos y talleres de capacitación y asesoría a los microempresarios.
- Facilitar todo tipo de información dirigida al microempresario, resolviendo sus problemas administrativos y comerciales en un corto plazo, y de esta manera ganar credibilidad y reconocimiento en el mercado.
- Crear una cultura de mejoramiento financiero del cantón Yaguachi

5.4.3 Descripción de la Propuesta

Cuadro 11. Plan de capacitación

| PLAN DE CAPACITACION | |
|--|--|
|  <p>CAPACITACIONES</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Atención al Cliente (40 horas) • Seminario Técnico I, finanzas, contabilidad, crédito e Impuestos (30horas) • Seminario Técnico II, técnicas sobre ventas, mercadeo y publicidad. (20 horas) • Charlas de Relaciones personales (20 horas) |
| CAPACITADORES: | <ul style="list-style-type: none"> • Msc. Roberto Moreira Bermejo • Msc. Mariana Rodríguez Maenza • Ing. Mariza Romero Cabrera • Ing. Carlos Zamora PAZMIÑO |
| TEMAS | <ul style="list-style-type: none"> • Crear y mantener la relación con cada cliente y entenderlo. • Manejo de programas Contables • Contabilidad Básica • Ruc • Impuesto a la Renta • Hacer presentaciones de agencia y de campaña. |
| COSTO DE LAS CAPACITACIONES | \$ 60.00 |
| DURACION Inicio – Término | Fecha de inicio: 20/08/13 Fecha de término: 15/11/13 |
| DIAS DE CAPACITACIONES: | Lunes, miércoles y viernes |
| HORARIOS: | 14H00 A 16H00 18h00 A 20H00 |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 12. Técnica de venta a aplicar

| TIPO DE CLIENTE | TÉCNICA DE VENTA A APLICAR |
|-----------------|---|
| Dominante | Dejar que hable escuchar lo que dice con paciencia y en la medida de lo posible atender sus demandas. |
| Distraído | Concentrar la conversación en un sólo punto y con rapidez y claridad. |
| Reservado | Hacer preguntas cerradas, a las que pueda responder de forma corta (sí o no), y no interrumpir en ningún momento su conversación. |
| Locuaz | Orientar en todo momento la conversación hacia el producto que se pretende vender y sin mostrar impaciencia. |
| Indeciso | Hacer preguntas que indaguen sobre sus necesidades, dar consejos y no dejarlo sólo en ningún momento. |
| Vanidoso | Mostrar interés en sus opiniones y procurar no contradecirlo. |
| Inestable | Escuchar con atención lo que dice y dar una respuesta rápida. |
| Lento | No hacer presión ni mostrar impaciencia alguna. |
| Desambientado | No hacer demasiadas preguntas y dejar elegir con tranquilidad. |

Elaborado por: Karyn

5.5 UBICACIÓN

La ubicación geográfica de la oficina proporcionará una gran ventaja, ya que esta será ubicada en las calles principales del Cantón “Yaguachi”, está situado al centro-este de la provincia del Guayas.

Ubicada en calles: Sucre y Malecón diagonal a la Estación del Tren.

Siendo este un lugar de fácil ubicación para nuestros futuros clientes y socios lo cual nos hace cada vez sentir más seguros de la idea de implementar esta institución financiera en la localidad de “YAGUACHI”

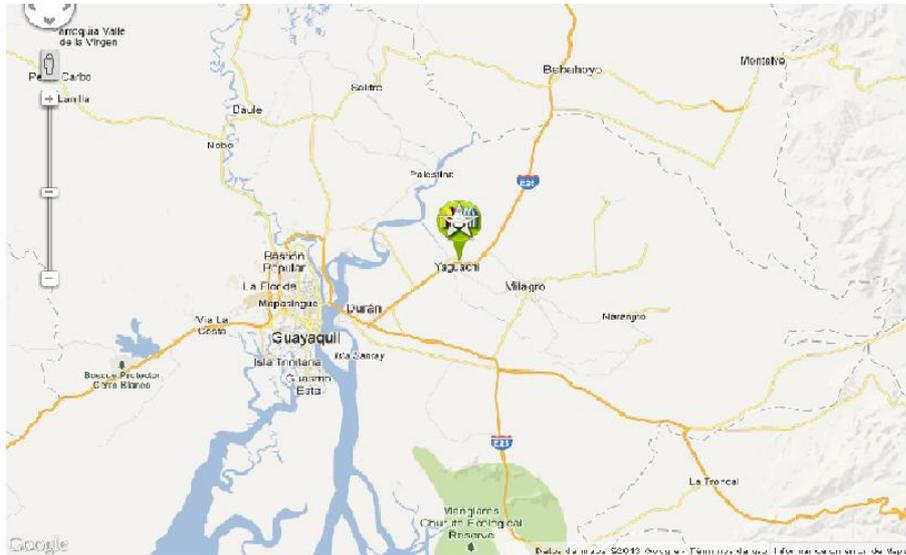


Figura 9. Ubicación de la Empresa

Fuente: Mapa Google



Figura 10. Distribución interna de la asesoría administrativa

Elaborado por: Karyn Barrera

5.6 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Nombre: “Implementación de una microempresa de Asesoría Administrativa y Contable para el Cantón Yaguachi”

Administrativa: Su fin es de brindar ayuda a los microempresarios de cantón Yaguachi para que sus microempresas no fracasen y puedan tener un buen desarrollo económico y productivo.

Presupuestaria: dentro de la cotizaciones presupuestarias de todos los activos y gastos que se verán incurridos en la implementación de esta microempresa.

Legal: Se define la responsabilidad legal y social que existe establecido en las microempresa para poder realizar la implementación de este proyecto.

Técnica: El área que estará destinada para la implementación de este proyecto Está asentada a 15 m.s.n.m, tiene una superficie de 514.6 km²

5.7 DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

5.7.1 Actividades

LOGOTIPO



Figura 11. Logotipo

Slogan

Se crea este slogan con la idea de alcanzar en cada microempresa su desarrollo y permanecía.

“LA SOLUCION AL DESARROLLO DE TU MICROEMPRESA”.

Misión

Asesorías administrativas LA SOLUCION es una empresa que se dedica a la prestación de servicios de asesorías administrativas y contables, busca ofrecer soluciones para el mejoramiento de la productividad y competitividad de las organizaciones, trabajando con el fin de satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes y colaboradores; ofreciendo los mejores servicios.

Visión

Ser reconocidos a nivel local y nacional como una organización líder en Asesorías administrativas y contables, que busca generar un cambio organizacional en las empresas y desarrollar ventajas competitivas diferenciadoras. Contando con personal calificado afianzado en sus principios y valores para así prestar un excelente servicio.

Valores corporativos

Respeto: Dirigirnos hacia nuestros empleados y en especial a nuestros clientes de manera digna, cordial y considerada.

Liderazgo de mercado: Crecer continuamente brindando servicios y soluciones útiles.

Honestidad: Es la transparencia con nuestros clientes proporcionarles todo tipo de información que los haga sentir tranquilos con los servicios que les brindamos.

Lealtad: Es una obligación de fidelidad que el empleado le brinda al cliente.

Profesionalismo: Suma de valores que incluye el grupo de conocimientos, habilidades y desempeño de la profesión.

Disciplina: Ser cumplido en nuestras obligaciones con nuestros clientes.

Trabajo en equipo: Es la serie de estrategias, procedimientos y metodologías que utiliza un grupo humano para lograr las metas propuestas.

Compromiso: El cumplir con una obligación que se a contraído con nuestros clientes o la palabra ya dada.

Puntualidad: Es la obligación para terminar una tarea requerida o satisfacer una obligación antes o en un plazo anteriormente señalado.

Estructura organizacional

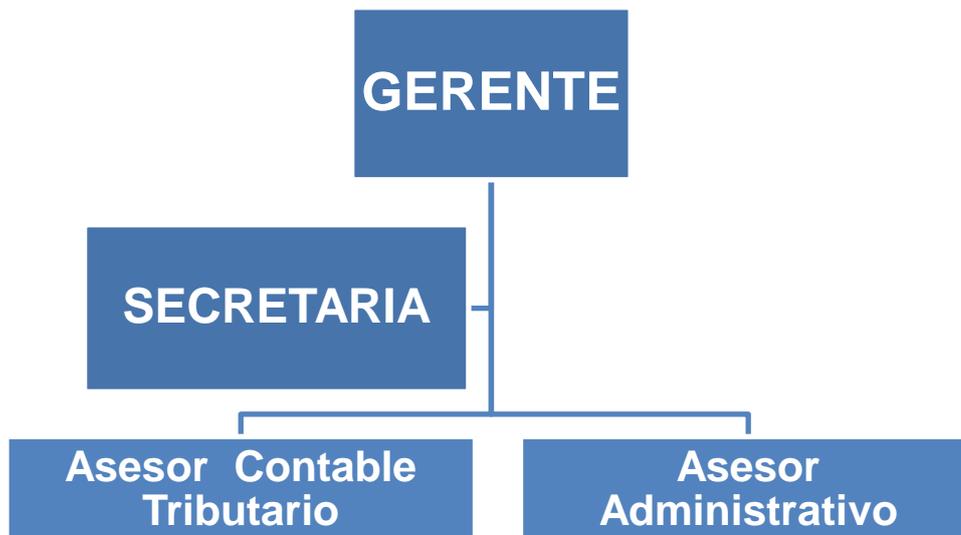


Figura 12. Organigrama

Manual de Funciones

Descripción del cargo: GERENTE GENERAL

A quien se reporta: Accionista Principal

A quien supervisa: Secretaria, Asesor Contables y Tributarios y Asesor Administrativos.

Ser responsable de supervisar, coordinar, controlar, planificar y tomar decisiones en todas las áreas del negocio

Funciones Específicas.

- ✓ Planificar futuros talleres direccionados a los microempresarios.
- ✓ Tomar decisiones que se presenten en mejoras referentes al negocio.
- ✓ Supervisar la ejecución de todos los procesos en los diferentes departamentos.
- ✓ Generar un clima laboral, motivante y desafiante.
- ✓ Supervisar los talleres de capacitación de los microempresarios.
- ✓ Revisar roles de pago, documentos y estados financieros para que exista un control más efectivo y eficiente.
- ✓ Establecer políticas de dirección y control para la correcta marcha del negocio.
- ✓ Emplear programas de emprendimiento para los microempresarios para que tenga motivación de crecer como empresa.
- ✓ Comparar los resultados reales con los esperados para la toma de decisiones.
- ✓ Autorización de los movimientos contables que se vayan efectuando
- ✓ Elaborar y evaluar políticas de empresa.
- ✓ Autorizar la adquisición de materia prima e insumos solicitados.
- ✓ Autorizar los pagos que se originen por obligaciones al IESS, SRI y gastos que se generan por permisos de funcionamiento de la microempresa y su normal desarrollo.
- ✓ Reunir periódicamente a los asesores para fijar metas y evaluar la evolución de las mismas.
- ✓ Monitorear el negocio para no existan posibles irregularidades.
- ✓ Establecer esquemas de cambio para el mejoramiento en la funcionalidad de la empresa.

- ✓ Brindar confianza a nuestros clientes, para que ellos den fe de nuestro trabajo

Características Específicas

- Haber aprobado cursos de manejo Gerencial
- Aptitudes para planificar y dirigir trabajos en grupo
- Liderazgo
- Facilidad para trabajar a presión
- Excelente manejo de Word Excel
- Buen manejos de programas Word y Excel
- Excelente Comunicación organizacional

Perfil del Cargo

Edad: 24 años en adelante

Género: Indiferente

Estado Civil: Indiferente

Educación: Título profesional de Administración de Empresas, Economía, Auditoría

Experiencia: 4 años como mínimo en áreas similares.

Descripción del cargo: Secretaria

A quien se reporta: Gerente

Función General

Colaborar y cumplir con las funciones delegadas por el Gerente, para un mejor

Desarrollo y administración de la Empresa.

Funciones específica

- Contestar los teléfonos, para comunicaciones y anotar mensajes.
- Dar por teléfono recados que sean asignados por su jefe

- Manejar archivo personal y general.
- Tener custodiados documentos importantes empelando archivadores con seguridad.
- Control de los documentos, para que no exista errores.
- Coordinar visitas de los proveedores para la obtención de los insumos.
- Buen trato a los clientes.
- Verificar que la mercadería este en buen estado.
- Controlar los horarios de entrada y salida del personal
- Mantener aseada la oficina.

PERFIL DEL CARGO

Edad: 23 a 30 años

Sexo: femenino

Estado Civil: Indiferente

Educación: Que este en cursos superiores de Administración de Empresas o carreras afines. (Tercer año en adelante).

Experiencia: 2 años en cargos similares

Descripción del cargo: Asesor Administrativo

A quien se reporta: Gerente

Función General

Apoyo a la gerencia y responsable de coordinar los ciclos de capacitación.

Funciones Específicas.

- ✓ Organizar la información de los clientes para asesorar
- ✓ Analizar y desarrollar metodología de trabajo
- ✓ Realizar informes de asesoría

- ✓ El de brindar una confianza al socio en lo referente a la atención al cliente y dar la seguridad al socio en el recurso financiero que deposita con nosotros
- ✓ Mantenimiento de los archivos de las diferentes empresas

Características Específicas

- ✓ Conocimiento en Administración Estratégica
- ✓ Lealtad, responsabilidad, respeto y buenas relaciones interpersonales
- ✓ Apoyar y participar en las acciones estratégicas que orienten al personal a una filosofía de trabajo que busque el mejoramiento continuo de los procesos de la empresa.
- ✓ Aptitud de planificar y dirigir
- ✓ Facilidad para trabajar bajo presión

Perfil del Cargo

Edad: 24 años en adelante

Género: Indiferente

Estado Civil: Indiferente

Educación: Título de Tercer Nivel Ingeniería Comercial o Administración de Empresas

Experiencia: 2 años como mínimo en áreas similares

Descripción del cargo: Asesor Contable y Tributario

A quien se reporta: Gerente

Función General

Realizar todas las operaciones contables que realicen la Empresa y sus respectivos pagos al S.R.l

Funciones Específicas.

- ❖ Reporte diario de los ingresos y gastos que efectuó la empresa.
- ❖ Pagos de impuestos generen.
- ❖ Verificar diariamente las recaudaciones y los depósitos bancarios correspondientes.
- ❖ Realizar periódicamente los flujos de Cajas.
- ❖ Custodiar los documentos (facturas, recibos).
- ❖ Copias de los documentos para que sirvan de apoyo.
- ❖ Realizar roles de pagos.
- ❖ Manejar libros Diarios, Mayores, Balances
- ❖ Registro diarios de todos los movimientos efectuados

Características Específicas

- ✓ Conocimientos de los PCGA.
- ✓ Responsabilidad.
- ✓ Buen manejo al realizar todas transacciones que genere la empresa:
- ✓ Libros Diarios de forma y clara y precisa.
- ✓ Disponibilidad de tiempo.

Perfil del Cargo

Edad: 24 años en adelante

Género: Indiferente

Estado Civil: Indiferente

Educación: Título de Tercer Nivel Ingeniería Comercial o Administración de

Empresas: haber aprobado cursos de Legislación Tributaria.

Experiencia: 2 años como mínimo en áreas similares

Factibilidad Legal.

Permiso y patente municipal²⁰

Este permiso o documento se lo obtiene en las oficinas de la muy ilustre Municipalidad del cantón. Presentando la siguiente documentación:

- Registro único de (RUC). Contribuyentes
- Copia de la cedula de identidad del representante legal.
- Copia del certificado de votación del representante legal.
- Formulario de declaración para obtener la patente.

Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

Una vez que el personal del cuerpo de bomberos haya inspeccionado el local, la mencionada entidad otorga este permiso. En la revisión básicamente se revisa la instalación y se asegura que tengan medios para prevenir y contrarrestar cualquier tipo de incendio que se presente.³¹

ACTUACIÓN DE LOS CUERPOS DE BOMBEROS Y BOMBERAS Y

ADMINISTRACIÓN DE EMERGENCIAS DE CARÁCTER CIVIL²¹

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.

³¹ LEY ORGANICA MUNICIPAL

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.³²

La siguiente 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

³² SERVICIO DE RENTAS INTERNAS: *Ley de Régimen Tributaria Interno*. (17 DE Noviembre 2004)

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 hacerlo si 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/. 10.000,00, 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.

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. 6.- De las Sucursales y Agencias.- Las empresas o sociedades que tuvieren sucursales, agencias u otros establecimientos permanentes en el país, al inscribir la matriz tienen también la obligación de registrarlas, utilizando el formulario correspondiente. Si posteriormente constituyeren nuevos establecimientos de esta índole, deberá procederse a su registro en las condiciones estipuladas en los artículos anteriores.

Art. 7.- Del Otorgamiento del Número de Registro.- A la presentación de la solicitud se otorgará el número de inscripción, mediante un certificado de inscripción. Igual procedimiento se observará en el caso de inscripciones de oficio.

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;
- 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.

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

ANÁLISIS FODA

El análisis FODA tiene como objetivo identificar y analizar las Fortalezas y Debilidades de la empresa así como también las Oportunidades y Amenazas, que presenta la información que se ha recolectado.³³

Se utilizará para desarrollar un plan que tome en consideración muchos y diferentes factores internos y externos para así maximizar el potencial de las fortalezas y oportunidades minimizando así el impacto de las debilidades y amenazas.

Las fortalezas deben utilizarse.

Las oportunidades deben aprovecharse.

Las debilidades deben gestionarse para fortalecerlas y

Las amenazas se realizan las gestiones respectivas para erradicarlas.

Fortalezas:

Son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por lo que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

Debilidades:

Son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

Oportunidades:

Son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

Amenazas:

³³ ZAMBRANO BARRIOS, Adalberto: *Planificación estratégica, presupuesto y control de la gestión pública*. Caracas. Pg. 84.

Son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

ANALISIS FODA

Cuadro 13. Análisis Foda

| FORTALEZAS | DEBILIDADES |
|--|---|
| <p>Únicos en la localidad</p> <p>Trabajo en equipo</p> <p>Equipos tecnológicos de punta</p> <p>Profesionales capacitados</p> <p>Personal competente y comprometido</p> <p>Asesoramiento personalizado de acuerdo a la necesidad del cliente.</p> <p>Capacitación continua a nuestros empleados</p> | <p>Infraestructura Pequeña</p> <p>Nuevos en el mercado</p> <p>Inconformidad salarial del personal que labora en la microempresa</p> <p>Baja promoción y publicidad de los servicios ofertados</p> <p>Bajo capital</p> |
| OPORTUNIDADES | AMENAZA |
| <p>Nuevo entorno económico y social</p> <p>Ayuda por parte del Gobierno para crédito micro empresarial</p> <p>Limitada formación académica por parte de los dueños de las microempresas.</p> <p>Falta de estudio de mercado</p> | <p>Desinterés de los microempresarios</p> <p>Inestabilidad económica del país</p> <p>Competencia informal</p> <p>Creación de nuevas microempresas que ofrezcan servicio similares a los nuestros.</p> |

Elaborado por: Karyn Barrera

FUERZA DE PORTER

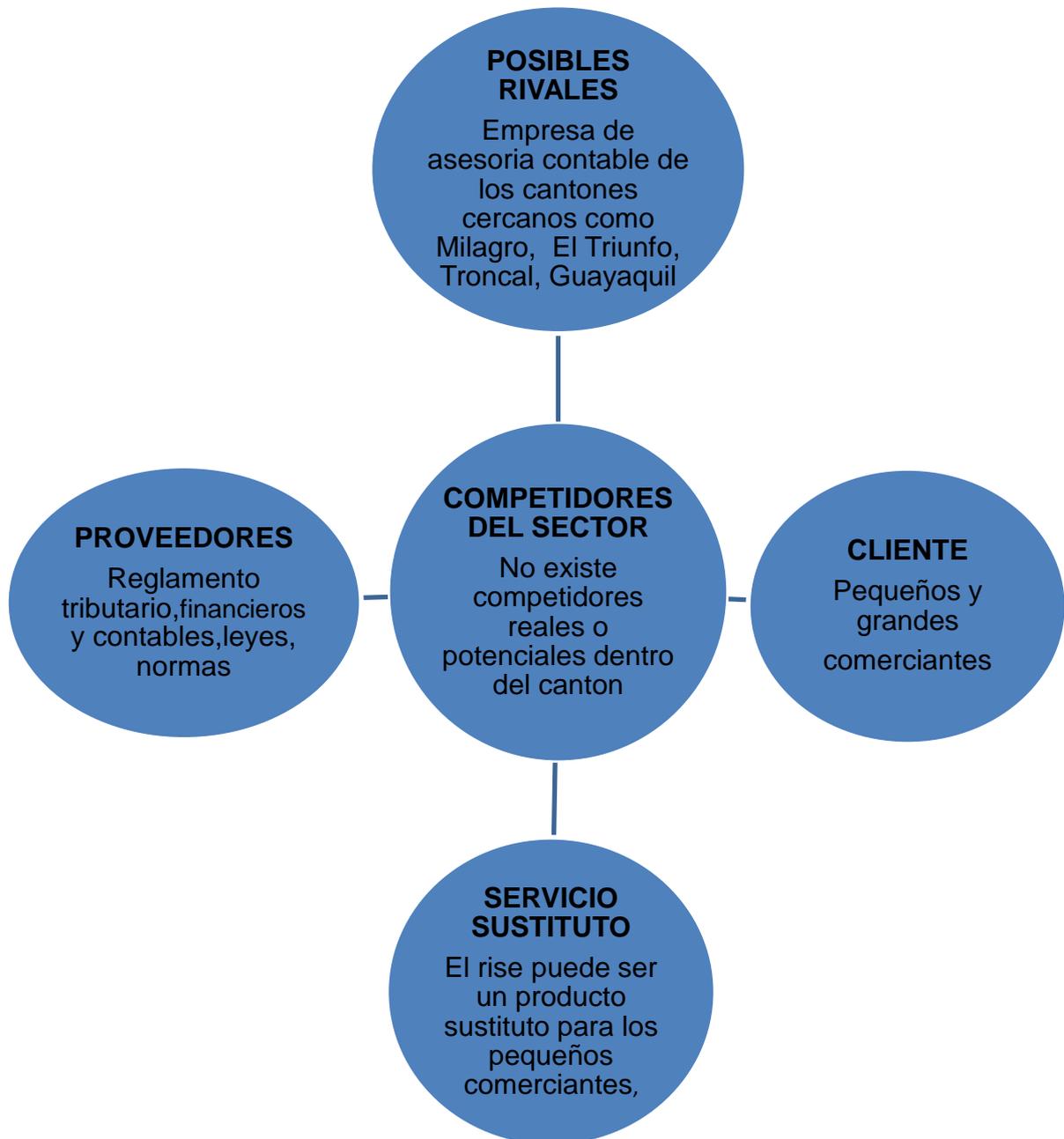


Figura 13. Las Cinco Fuerzas de Porter

Elaborado por: Karyn Barrera

Segmentación y composición del mercado

La microempresa de asesoría administrativa y contable está orientada a fortalecer las actividades administrativas de los microempresarios. Dentro de esta localidad no existen microempresas iguales o similares, eso nos beneficia para posesionarnos del mercado del cantón Yaguachi.

La asesoría que estamos enfocando es directamente para fortalecer la participación de los microempresarios por medio de herramientas administrativas, y contables por ello, hemos estimado que nuestros posibles clientes estarían dentro de una edad más de veinte años en adelante independientemente del sexo que sean.

En relación al aspecto social, los microempresarios están entre la clase social media alta con ingresos promedios de \$500 en adelante.

Cabe mencionar que el servicio será brindado en el Ecuador, Provincia del Guayas: Cantón Yaguachi.

Marketing mix

- Servicios.
- Plaza
- Precio
- Promociones
- Personas

Servicios.-La microempresa “LA SOLUCION” se caracteriza en ofrecer asesoría administrativa, contable, tributaria y financiera que llega a su disposición para facilitar el desarrollo y permanencia de su microempresa y aumentar su rentabilidad.

Precio.- El precio se establece acorde a los problemas y necesidades del servicio requerido, los mismos que serán accesibles a los clientes.

Plaza.- Nuestra microempresa mostrara un aspecto integro a nuestros clientes mostrando un buen servicio mediante nuestras instalaciones adecuadas para recibirlos en el Cantón Yaguachi, en las calles Sucre y Malecón.

Publicidad.-

“LA SOLUCION” es una microempresa que se inicia en este sector comercial, por lo cual tiene la necesidad de emplear una estrategia que le permita captar clientes, esto se lo hará mediante tarjetas de presentación entregadas por nuestro personal, anuncios por prensa escrita de mayor circulación del Cantón Yaguachi.



The advertisement is set against a dark blue background. On the left, there is a logo consisting of a white square containing a stylized building with vertical lines and a blue-to-white gradient. Below the logo, the text 'LA SOLUCION' is written in a white, serif font. Underneath this, in a smaller white font, it says 'Aseroría Administrativa y Contable en desarrollo de Micro Empresas'. To the right of the logo, there is a light beige horizontal bar containing the name 'Ing. C.P.A Karyn Barrera Ortiz' in a blue, serif font. Below this bar, the contact information is listed in white text: 'Direccion: Sucre Y Malecon', 'Teléfono: 2712736', 'Cell.: 0980982935', and 'Yaguachi - Ecuador'.

Figura 14. Anuncio

Promociones.- Dentro de nuestras promociones de apertura se establecerá el 8% del descuento en el servicio durante las primeras 2 semanas en la microempresa “LA SOLUCION”.

5.7.2 Recursos, Análisis Financiero

Cuadro 14. Variación

| | |
|--------------------|----|
| VARIACION INGRESOS | 5% |
| VARIACION GASTOS | 5% |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 15. Activos Fijos

| <i>LA SOLUCION</i> | | | |
|----------------------|---|--------------------|-----------------|
| ACTIVOS FIJOS | | | |
| CANTIDAD | DESCRIPCION | C. UNITARIO | C. TOTAL |
| | <u>MUEBLES Y ENSERES</u> | | |
| 4 | ESCRITORIOS | 300,00 | 1.200,00 |
| 4 | SILLAS EJECUTIVAS | 45,00 | 180,00 |
| 10 | MESAS | 25,00 | 250,00 |
| 20 | BANCAS PERSONALES | 35,00 | 700,00 |
| 4 | ARCHIVADORES | 120,00 | 480,00 |
| | TOTAL MUEBLES Y ENSERES | | 2.810,00 |
| | <u>EQUIPOS DE OFICINA</u> | | |
| 1 | TELEFONO ON LINEA | 120,00 | 120,00 |
| 2 | AIRE ACONDICIONADOS | 800,00 | 1.600,00 |
| | TOTAL EQUIPOS DE OFICINA | | 1.720,00 |
| | <u>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</u> | | |
| 4 | COMPUTADORAS ESCRITORIO | 500,00 | 2.000,00 |
| 2 | PROYECTORES | 550,00 | 1.100,00 |
| 1 | IMPRESORA Y SCANNER | 130,00 | 130,00 |
| | TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN | | 3.230,00 |
| | TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS | | 7.760,00 |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro16. Depreciación de los Activos Fijos

| DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS | | | | |
|--|------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|---------------------------|
| DESCRIPCION | VALOR DE ACTIVO | PORCENTAJE DE DEPRECIACION | DEPRECIACION MENSUAL | DEPRECIACION ANUAL |
| MUEBLES Y ENSERES | 2.810,00 | 10% | 23,42 | 281,00 |
| EQUIPO DE COMPUTACION | 3.230,00 | 33% | 88,83 | 1.065,90 |
| EQUIPO DE OFICINA | 1.720,00 | 10% | 14,33 | 172,00 |
| TOTAL | 7.760,00 | | 126,58 | 1.518,90 |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 17. Inversión del Proyecto

| INVERSION DEL PROYECTO | |
|-------------------------------|-----------------|
| MUEBLES Y ENSERES | 2.810,00 |
| EQUIPO DE COMPUTACION | 3.230,00 |
| EQUIPO DE OFICINA | 1.720,00 |
| CAJA - BANCO | 600,00 |
| | |
| TOTAL DE LA INVERSION | 8.360,00 |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 18. Financiamiento del Proyecto

| FINANCIACION DEL PROYECTO | | | | |
|----------------------------------|-------------------|-----------------|--------------|-----------------------|
| INVERSION TOTAL | Proporción | 8.360,00 | Costo | Costo Promedio |
| Financiado | 70% | 5.852,00 | 13% | 9% |
| Aporte Propio | 30% | 2.508,00 | 25% | 8% |
| | | 8.360,00 | | 17% |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 19. Tasa Anua de Interés

| TASA | | |
|-----------------------------|---------------|-------------|
| TASA ANUAL INTERES PRESTAMO | 13,00% | 0,13 |
| | | 0,13 |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 20. Préstamo Bancario

| PRESTAMO BANCARIO | | |
|--------------------------|-----------------|---------------|
| Prestamo Bancario | 5.852,00 | 760,76 |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 21. Tabla de Amortización Mensual

| FINANCIAMIENTO | | | | |
|------------------------------|-----------------|----------------|-----------------|-----------------|
| TABLA DE AMORTIZACIÓN | | | | |
| PERIODO | CAPITAL | INTERES | PAGO | SALDO |
| - | | | | 5.852,00 |
| 1 | 97,53 | 63,40 | 160,93 | 5.754,47 |
| 2 | 97,53 | 63,40 | 160,93 | 5.656,93 |
| 3 | 97,53 | 63,40 | 160,93 | 5.559,40 |
| 4 | 97,53 | 63,40 | 160,93 | 5.461,87 |
| 5 | 97,53 | 63,40 | 160,93 | 5.364,33 |
| 6 | 97,53 | 63,40 | 160,93 | 5.266,80 |
| 7 | 97,53 | 63,40 | 160,93 | 5.169,27 |
| 8 | 97,53 | 63,40 | 160,93 | 5.071,73 |
| 9 | 97,53 | 63,40 | 160,93 | 4.974,20 |
| 10 | 97,53 | 63,40 | 160,93 | 4.876,67 |
| 11 | 97,53 | 63,40 | 160,93 | 4.779,13 |
| 12 | 97,53 | 63,40 | 160,93 | 4.681,60 |
| | | | | |
| | | | | |
| | 1.170,40 | 760,76 | 1.931,16 | |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 22. Tabla de Amortización Anual

| FINANCIAMIENTO | | | | |
|------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| TABLA DE AMORTIZACIÓN | | | | |
| PERIODO | CAPITAL | INTERES | PAGO | SALDO |
| - | | | | 5.852,00 |
| 1 | 1.170,40 | 760,76 | 1.931,16 | 4.681,60 |
| 2 | 1.170,40 | 608,61 | 1.779,01 | 3.511,20 |
| 3 | 1.170,40 | 456,46 | 1.626,86 | 2.340,80 |
| 4 | 1.170,40 | 304,30 | 1.474,70 | 1.170,40 |
| 5 | 1.170,40 | 152,15 | 1.322,55 | - |
| | | | | |
| | 5.852,00 | 2.282,28 | 8.134,28 | |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 23. Detalle de Gastos

| LA SOLUCION | | | | | | |
|---------------------------------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| DETALLE DE GASTOS | | | | | | |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | ENERO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| 1 GERENTE GENERAL | 600,00 | 7.200,00 | 7.560,00 | 7.938,00 | 8.334,90 | 8.751,65 |
| 1 ASESOR 1 | 450,00 | 5.400,00 | 5.670,00 | 5.953,50 | 6.251,18 | 6.563,73 |
| 1 ASESOR2 | 450,00 | 5.400,00 | 5.670,00 | 5.953,50 | 6.251,18 | 6.563,73 |
| 1 SECRETARIA | 318,00 | 3.816,00 | 4.006,80 | 4.207,14 | 4.417,50 | 4.638,37 |
| APORTE PATRONAL | 220,89 | 2.650,64 | 2.783,18 | 2.922,34 | 3.068,45 | 3.221,87 |
| VACACIONES | 75,75 | 909,00 | 954,45 | 1.002,17 | 1.052,28 | 1.104,90 |
| DECIMO CUARTO | | 1.272,00 | 1.335,60 | 1.402,38 | 1.472,50 | 1.546,12 |
| DECIMO TERCERO | | 1.818,00 | 1.908,90 | 2.004,35 | 2.104,56 | 2.209,79 |
| TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS | 2.114,64 | 28.465,64 | 29.888,93 | 31.383,37 | 32.952,54 | 34.600,17 |
| GASTOS DE GENERALES | ENERO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| ENERGIA ELECTRICA | 50,00 | 600,00 | 630,00 | 661,50 | 694,58 | 729,30 |
| AGUA | 10,00 | 120,00 | 126,00 | 132,30 | 138,92 | 145,86 |
| TELEFONO | 40,00 | 480,00 | 504,00 | 529,20 | 555,66 | 583,44 |
| SERVICIO DE INTERNET | 35,00 | 420,00 | 441,00 | 463,05 | 486,20 | 510,51 |
| SUMINISTROS DE LIMPIEZA | 15,00 | 180,00 | 189,00 | 198,45 | 208,37 | 218,79 |
| ALQUILER | 400,00 | 4.800,00 | 5.040,00 | 5.292,00 | 5.556,60 | 5.834,43 |
| DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES | 23,42 | 281,00 | 281,00 | 281,00 | 281,00 | 281,00 |
| DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTACION | 88,83 | 1.065,90 | 1.065,90 | 1.065,90 | 1.065,90 | 1.065,90 |
| DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA | 14,33 | 172,00 | 172,00 | 172,00 | 172,00 | 172,00 |
| GASTOS DE CONSTITUCION | | 250,00 | 262,50 | 275,63 | 289,41 | 303,88 |
| TOTAL GASTOS GENERALES | 676,58 | 8.368,90 | 8.711,40 | 9.071,03 | 9.448,63 | 9.845,12 |
| GASTO DE VENTAS | ENERO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| PUBLICIDAD | 100,00 | 1.200,00 | 1.260,00 | 1.323,00 | 1.389,15 | 1.458,61 |
| TOTAL GASTOS DE VENTAS | 100,00 | 1.200,00 | 1.260,00 | 1.323,00 | 1.389,15 | 1.458,61 |
| TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS | 2.891,21 | 38.034,54 | 39.860,33 | 41.777,40 | 43.790,32 | 45.903,89 |

| | | | | | | |
|---------------------------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| GASTOS PARA EL FLUJO CAJA | 2.764,64 | 36.515,64 | 38.341,43 | 40.258,50 | 42.271,42 | 44.384,99 |
| GASTOS GENERALES | 550,00 | 6.850,00 | 7.192,50 | 7.552,13 | 7.929,73 | 8.326,22 |
| DEPRECIACION | 126,58 | 1.518,90 | 1.518,90 | 1.518,90 | 1.518,90 | 1.518,90 |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 24. Costos de Ventas

| COSTO DE VENTAS | | | | | | | | |
|-----------------|-------------------|--------|--------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| CANT. | DETALLE | PRECIO | ENERO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| 1 | UTILES DE OFICINA | 80,00 | 80,00 | 960,00 | 1.008,00 | 1.058,40 | 1.111,32 | 1.166,89 |
| TOTAL | | | 80,00 | 960,00 | 1008,00 | 1058,40 | 1111,32 | 1166,89 |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 25. Presupuesto de Ingresos

| <i>LA SOLUCION</i> | | | | | | | | | |
|---|----------|---------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| PRESUPUESTO DE INGRESOS | | | | | | | | | |
| INGRESOS POR VENTA | UNIDADES | P.U. | ENERO | DICIEMBRE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| OBTENCIÓN DE LOS REQUISITOS DE CÓMO INICIAR SU MICROEMPRESA | 2 | 100,00 | 200,00 | 200,00 | 2.400,00 | 2.520,00 | 2.646,00 | 2.778,30 | 2.917,22 |
| OBTENCIÓN DE AUTORIZACIÓN PARA EMISIÓN DE FACTURAS | 2 | 50,00 | 100,00 | 100,00 | 1.200,00 | 1.260,00 | 1.323,00 | 1.389,15 | 1.458,61 |
| OBTENCIÓN, ACTUALIZACIÓN Y CIERRE DE RUC | 4 | 50,00 | 200,00 | 200,00 | 2.400,00 | 2.520,00 | 2.646,00 | 2.778,30 | 2.917,22 |
| LIQUIDACIÓN DE IMPUESTOS MENSUALES | 15 | 40,00 | 600,00 | 600,00 | 7.200,00 | 7.560,00 | 7.938,00 | 8.334,90 | 8.751,65 |
| ELABORACION DE LOS FORMULARIOS PARA LA DECLARACION DE RUC | 10 | 50,00 | 500,00 | 500,00 | 6.000,00 | 6.300,00 | 6.615,00 | 6.945,75 | 7.293,04 |
| ASESORIA EN LA ELABORACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS | 2 | 50,00 | 100,00 | 100,00 | 1.200,00 | 1.260,00 | 1.323,00 | 1.389,15 | 1.458,61 |
| ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS | 1 | 100,00 | 100,00 | 500,00 | 1.600,00 | 1.680,00 | 1.764,00 | 1.852,20 | 1.944,81 |
| ASESORAMIENTO INTEGRAL DE CÓMO INICIAR SU MICROEMPRESA | 1 | 1000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 12.000,00 | 12.600,00 | 13.230,00 | 13.891,50 | 14.586,08 |
| CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA | 10 | 40,00 | 400,00 | 400,00 | 4.800,00 | 5.040,00 | 5.292,00 | 5.556,60 | 5.834,43 |
| ELABORACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS | 1 | 150,00 | 150,00 | 750,00 | 2.400,00 | 2.520,00 | 2.646,00 | 2.778,30 | 2.917,22 |
| ASESORIA PARA LA OBTENCION DE UN MICROCREDITO | 2 | 25,00 | 50,00 | 50,00 | 600,00 | 630,00 | 661,50 | 694,58 | 729,30 |
| DETERMINACION DE LA MEJOR ALTERNATIVA DE INVERSION | 1 | 250,00 | 250,00 | 250,00 | 3.000,00 | 3.150,00 | 3.307,50 | 3.472,88 | 3.646,52 |
| TOTAL DE INGRESOS | | | 3.650,00 | 4.650,00 | 44.800,00 | 47.040,00 | 49.392,00 | 51.861,60 | 54.454,68 |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 26. Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO
DATOS

| | Y | X |
|------------------|-----------|-----------|
| ventas | 44.800,00 | 44.800,00 |
| costo fijos | 38.034,54 | 38.994,54 |
| Costos variables | 960,00 | 960,00 |

$$PE = \frac{CF}{1 - CV} = \frac{38034,54}{0,97857}$$

$$PE = 38867,42$$

Elaborado por: Karyn Barrera

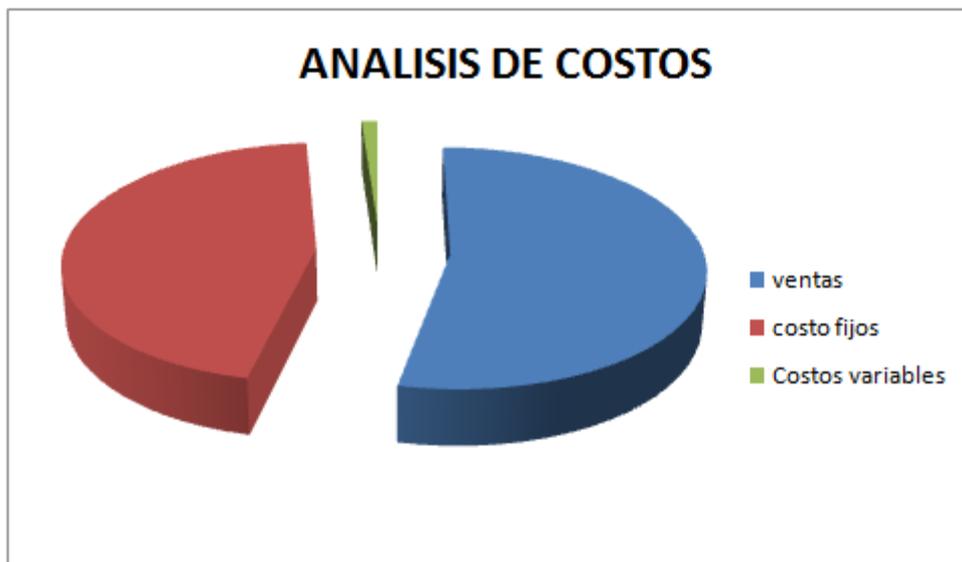


Figura 15. Análisis de Costos

Elaborado por: Karyn Barrera

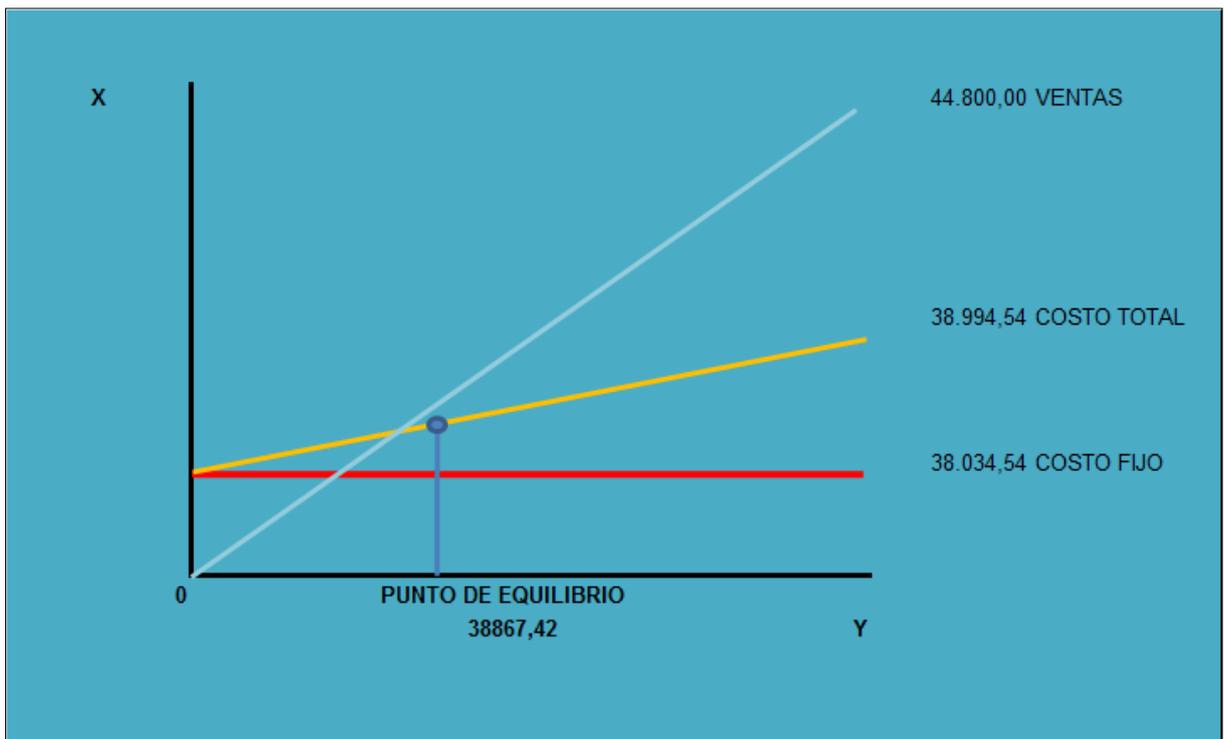


Figura 16. Punto de Equilibrio

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 27. Estado de Pérdidas y Ganancias

| <i>LA SOLUCION</i> | | | | | | |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO | | | | | | |
| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | TOTAL |
| VENTAS | 44.800,00 | 47.040,00 | 49.392,00 | 51.861,60 | 54.454,68 | 247.548,28 |
| (-) COSTO DE VENTAS | 960,00 | 1.008,00 | 1.058,40 | 1.111,32 | 1.166,89 | 5.304,61 |
| UTILIDAD BRUTA | 43.840,00 | 46.032,00 | 48.333,60 | 50.750,28 | 53.287,79 | 242.243,67 |
| COSTOS INDIRECTOS | 38.034,54 | 39.860,33 | 41.777,40 | 43.790,32 | 45.903,89 | 209.366,48 |
| UTILIDAD OPERACIONAL | 5.805,46 | 6.171,67 | 6.556,20 | 6.959,96 | 7.383,90 | 32.877,19 |
| (-) GASTOS FINANCIEROS | 760,76 | 608,61 | 456,46 | 304,30 | 152,15 | 2.282,28 |
| UTILIDAD ANTES PART. IMP | 5.044,70 | 5.563,07 | 6.099,75 | 6.655,65 | 7.231,75 | 30.594,91 |
| PARTICIPACION EMPLEADOS | 756,70 | 834,46 | 914,96 | 998,35 | 1.084,76 | 4.589,24 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPTO | 4.287,99 | 4.728,61 | 5.184,78 | 5.657,31 | 6.146,99 | 26.005,67 |
| IMPUESTO RENTA | 986,24 | 1.087,58 | 1.192,50 | 1.301,18 | 1.413,81 | 5.981,30 |
| UTILIDAD DESPUES DE IMPUI | 3.301,75 | 3.641,03 | 3.992,28 | 4.356,13 | 4.733,18 | 20.024,37 |
| RESERVA LEGAL | 330,18 | 364,10 | 399,23 | 435,61 | 473,32 | 2.002,44 |
| UTILIDAD NETA | 2.971,58 | 3.276,92 | 3.593,06 | 3.920,51 | 4.259,86 | 18.021,93 |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 28. Balance General

| LA SOLUCION BALANCE GENERAL | | | | | | |
|--|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| CUENTAS | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| ACTIVO CORRIENTE | | | | | | |
| CAJA -BANCOS | 600,00 | 5.993,20 | 9.831,64 | 13.993,75 | 18.491,21 | 23.336,32 |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 600,00 | 5.993,20 | 9.831,64 | 13.993,75 | 18.491,21 | 23.336,32 |
| ACTIVOS FIJOS | 7.760,00 | 7.760,00 | 7.760,00 | 7.760,00 | 7.760,00 | 7.760,00 |
| DEPRECIAC. ACUMULADA | | 1.518,90 | 3.037,80 | 4.556,70 | 6.075,60 | 7.594,50 |
| TOTAL DE ACTIVO FIJO | 7.760,00 | 6.241,10 | 4.722,20 | 3.203,30 | 1.684,40 | 165,50 |
| TOTAL DE ACTIVOS | 8.360,00 | 12.234,30 | 14.553,84 | 17.197,05 | 20.175,61 | 23.501,82 |
| PASIVO | | | | | | |
| CORRIENTE | | | | | | |
| PRESTAMO | 5.852,00 | 4.681,60 | 3.511,20 | 2.340,80 | 1.170,40 | - |
| PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR | - | 756,70 | 834,46 | 914,96 | 998,35 | 1.084,76 |
| IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR | - | 986,24 | 1.087,58 | 1.192,50 | 1.301,18 | 1.413,81 |
| TOTAL PASIVO | 5.852,00 | 6.424,54 | 5.433,24 | 4.448,26 | 3.469,93 | 2.498,57 |
| PATRIMONIO | | | | | | |
| APORTE CAPITAL | 2.508,00 | 2.508,00 | 2.508,00 | 2.508,00 | 2.508,00 | 2.508,00 |
| UTILIDAD DEL EJERCICIO | - | 2.971,58 | 3.276,92 | 3.593,06 | 3.920,51 | 4.259,86 |
| UTILIDAD AÑOS ANTERIORES | - | - | 2.971,58 | 6.248,50 | 9.841,56 | 13.762,07 |
| RESERVA LEGAL | | 330,18 | 364,10 | 399,23 | 435,61 | 473,32 |
| TOTAL PATRIMONIO | 2.508,00 | 5.809,75 | 9.120,60 | 12.748,79 | 16.705,68 | 21.003,25 |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 8.360,00 | 12.234,30 | 14.553,84 | 17.197,05 | 20.175,61 | 23.501,82 |

0,00 0,00 0,00 0,00 0,00

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 29. Flujo de Caja Proyectado

| JOKER PUBLICIDAD FLUJO DE CAJA PROYECTADO | | | | | | | |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | TOTAL |
| INGRESOS OPERATIVOS | | | | | | | |
| VENTAS | - | 44.800,00 | 47.040,00 | 49.392,00 | 51.861,60 | 54.454,68 | 247.548,28 |
| TOTAL INGRESOS OPERATIVOS | | 44.800,00 | 47.040,00 | 49.392,00 | 51.861,60 | 54.454,68 | 247.548,28 |
| EGRESOS OPERATIVOS | | | | | | | |
| INVERSION INICIAL | 8.360,00 | - | - | - | - | - | - |
| GASTO DE ADMINISTRATIVOS | - | 28.465,64 | 29.888,93 | 31.383,37 | 32.952,54 | 34.600,17 | 157.290,65 |
| GASTO DE VENTAS | - | 1.200,00 | 1.260,00 | 1.323,00 | 1.389,15 | 1.458,61 | 6.630,76 |
| GASTOS GENERALES | - | 6.850,00 | 7.192,50 | 7.552,13 | 7.929,73 | 8.326,22 | 37.850,57 |
| COSTOS DE VENTAS | | 960,00 | 1.008,00 | 1.058,40 | 1.111,32 | 1.166,89 | 5.304,61 |
| PAGO PARTICIP. EMPLEADOS | - | - | 756,70 | 834,46 | 914,96 | 998,35 | 1.084,76 |
| PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA | - | - | 986,24 | 1.087,58 | 1.192,50 | 1.301,18 | 1.413,81 |
| RESERVA LEGAL | | | 330,18 | 364,10 | 399,23 | 435,61 | 473,32 |
| PAGO PARTICIP. EMPLEADOS AÑO 5 | | | | | | | 1.041,54 |
| PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA AÑO 5 | | | | | | | 1.357,47 |
| TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS | 8.360,00 | 37.475,64 | 41.422,54 | 43.603,04 | 45.889,43 | 48.287,02 | 210.048,48 |
| FLUJO OPERATIVO | -8.360,00 | 7.324,36 | 5.617,46 | 5.788,96 | 5.972,17 | 6.167,66 | 30.870,60 |
| INGRESOS NO OPERATIVOS | - | | - | - | - | - | - |
| PRESTAMO BANCARIO | 5.852,00 | - | - | - | - | - | - |
| TOTAL ING. NO OPERATIVOS | 5.852,00 | - | | - | | - | |
| EGRESOS NO OPERATIVOS | | | | | | | |
| INVERSIONES | | | | | | | |
| PAGO DE CAPITAL | - | 1.170,40 | 1.170,40 | 1.170,40 | 1.170,40 | 1.170,40 | 5.852,00 |
| PAGO DE INTERESES | - | 760,76 | 608,61 | 456,46 | 304,30 | 152,15 | 2.282,28 |
| TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS | - | 1.931,16 | 1.779,01 | 1.626,86 | 1.474,70 | 1.322,55 | 8.134,28 |
| FLUJO NETO NO OPERATIVO | 5.852,00 | -1.931,16 | -1.779,01 | -1.626,86 | -1.474,70 | -1.322,55 | -8.134,28 |
| FLUJO NETO | -2.508,00 | 5.393,20 | 3.838,45 | 4.162,10 | 4.497,46 | 4.845,11 | 22.736,32 |
| SALDO INICIAL | - | 600,00 | 5.993,20 | 9.831,64 | 13.993,75 | 18.491,21 | |
| FLUJO ACUMULADO | - | 5.993,20 | 9.831,64 | 13.993,75 | 18.491,21 | 23.336,32 | |

TIR DEL NEGOCIO
72%

TIR DEL INVERSIONISTA
48%

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 30. Índices Financieros

| INDICES FINANCIEROS | | | | | | |
|---------------------|--------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| DESCRIPCION | INV. INICIAL | AÑO1 | AÑO2 | AÑO3 | AÑO4 | AÑO5 |
| Flujos operativos | -8.360,00 | 7.324,36 | 5.617,46 | 5.788,96 | 5.972,17 | 6.167,66 |
| INDICES FINANCIEROS | | | | | | |
| DESCRIPCION | INV. INICIAL | AÑO1 | AÑO2 | AÑO3 | AÑO4 | AÑO5 |
| Flujos netos | -8.360,00 | 5.393,20 | 3.838,45 | 4.162,10 | 4.497,46 | 4.845,11 |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 31. Tasa de Descuento

| TASA DE DESCUENTO | |
|-----------------------|--------|
| TASA DE DESCUENTO CCP | 16,60% |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 32. Tasa de Rendimiento Promedio

| TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO | MAYOR AL 12% |
|------------------------------|--------------|
| SUMATORIA DE FLUJOS | 30.870,60 |
| AÑOS | 5 |
| INVERSION INICIAL | 8.360,00 |
| TASA DE RENTIMIENTO PROMEDIO | 73,85% |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 33. TIR & VAN

| | | |
|--|-----------------|------------------|
| SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS | | 20.157,95 |
| VAN | POSITIVO | 11.797,95 |
| INDICE DE RENTABILIDAD I.R. | MAYOR A 1 | 1,71 |
| RENDIMIENTO REAL | MAYOR A 12 | 70,86 |
| TASA INTERNA DE RETORNO DEL NEGOCIO | | 72,29% |
| TASA INTERNA DE RETORNO DEL INVERSIONISTA | | 47,51% |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 34. Ratios Financieros

| RATIOS FINANCIEROS | |
|---------------------------|----------|
| VENTAS | 44800,00 |
| COSTO DIRECTO | 960,00 |
| COSTO INDIRECTO | 38034,54 |
| FLUJO NETO | 5393,20 |
| PAGO DE DIVIDENDOS | 1170,40 |
| GASTOS FINANCIEROS | 760,76 |
| GASTOS PERSONAL | 28465,64 |
| ACTIVOS FIJOS NETOS | 6.241,10 |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 35. Punto Equilibrio

| PUNTO DE EQUILIBRIO | |
|----------------------------|----------|
| EN DOLARES | 38867,42 |
| EN PORCENTAJE | 86,76% |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 36. Capital de Trabajo

| CAPITAL DE TRABAJO | | |
|-----------------------------|-----------------|---------|
| | POSITIVO | 4162,10 |
| INDICE DE LIQUIDEZ | MAYOR A 1 | 5,61 |
| VALOR AGREGADO SOBRE VENTAS | MENOR A 50% | 65,24 % |
| INDICE DE EMPLEO | | 4,56 |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 37. Datos

| DATOS | |
|------------------|-----------|
| ACTIVO CORRIENTE | 5.993,20 |
| ACTIVOS TOTALES | 12.234,30 |
| UTILIDAD NETA | 2.971,58 |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 38. Rendimiento de Liquidez

| RENDIMIENTO DE LIQUIDEZ | | | |
|--------------------------------|--------------|--------|--------|
| RIESGO DE LIQUIDEZ | MENOR AL 50% | 0,5101 | 51,01% |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 39. Rendimiento Corriente

| RENDIMIENTO CORRIENTE | | | |
|------------------------------|-------------|--------|--------|
| RENDIMIENTO CORRIENTE | MAYOR A 12% | 0,2429 | 24,29% |

Elaborado por: Karyn Barrera

Cuadro 40. Razones

| RAZONES | |
|--------------------|------------|
| UTILIDAD OPERATIVA | 30.870,60 |
| GASTOS FINANCIEROS | 2.282,28 |
| INVERSION INICIAL | 8.360,00 |
| UTILIDAD NETA | 18.021,93 |
| VALOR DEL CREDITO | 5.852,00 |
| VENTAS | 247.548,28 |
| COSTO DE VENTA | 214.671,09 |
| TOTAL DEL ACTIVO | 165,50 |

Elaborado por: Karyn Barrera

5.7.3 Impacto

- La implementación de la microempresa que estamos ofreciendo al cantón Yaguachi es para contribuir de forma directa a la población generando plazas de trabajo y fortaleciendo al sector comercial.
- Beneficiará en el desarrollo y permanencia de las microempresas, basándose en obtener mayores ingresos y mejorar el trabajo de nuestros posibles clientes.
- A nivel de formación capacitar y asesorar al microempresario y sus empleados para que puedan ofrecer un servicio de primera.
- Optimizar las actividades de los microempresarios para lograr un acaparamiento respetable en el mercado.
- Ofrecer unos buenos servicios mediante profesionales plenamente capacitados que solucionen los problemas y necesidades que presenten las microempresas y de esta forma dar la seguridad que realizaron una buena inversión.

5.7.4 Cronograma

Cuadro 41. Cronograma

| ACTIVIDADES | SEMANAS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| Remodelacion del local | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| implementacion del local | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Documentacion de la empresa | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Seleccion del personal | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | |
| Capacitacion del personal | | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | |
| Contactar con las fuentes de financiamiento | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | | | | | | | | |
| Busca de clientes | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | | | | | |
| Elaboracion de una base de datos de clientes | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | | | |
| Publicad | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ |
| Inauguracion de la empresa | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ■ |

Elaborado por: Karyn Barrera

5.4.5 Lineamiento para evaluar la propuesta.

Para establecer un excelente proyecto se estableció la utilización de una herramienta investigativa para obtener información veraz sobre el tema planteada, instrumento llamado encuesta, para saber de una forma directa que piensan los microempresarios sobre este servicio, una vez obtenida esta información se procedió a establecer los respectivos análisis como el de FODA Y PORTER para conocer con mayor seguridad el sector comercial en el cual tenemos pensado establecernos y poder operar con mayor eficiencia y eficacia, con el objetivo de posicionarse en este sector comercial del Cantón Yaguachi.

CONCLUSIONES

Luego de dar por finalizado el análisis y redactar el presente proyecto de tesis de grado determinamos que la “Implementación de una microempresa de Asesoría Administrativa y Contable para el Cantón Yaguachi” es un negocio viable, tomando en cuenta que conocemos los procesos en esta actividad, es preciso detallar las conclusiones a las que hemos llegado.

- El cantón Yaguachi no cuenta con ninguna microempresa que se dedique a la asesoría administrativa y contable, algo que nos favorece para poder establecernos y posesionarnos en el mercado, puesto que no poseemos competencia.
- Los servicios que brinda “LA SOLUCION” Asesores Administrativos y Contables, estarán acorde a las necesidades del sector comercial de cantón.
- La falta de conocimiento administrativo de los microempresarios en las actividades de los negocios esta afectando al desarrollo de estos negocios.
- El control de las microempresas en su mayor parte están a cargo de los dueños, a pesar de no tener la debida formación académica o capacitación para llevar una adecuada administración de las actividades comerciales, razón por la cual no puede tener una potente participación en el mercado.
- Contando que la tecnología es una herramienta básica en el desarrollo de todo negocio, existe un elevado porcentaje de negocios que no poseen un sistema informático adecuado a sus necesidades.
- El proyecto de implementación tiene las condiciones necesarias para establecerse en el mercado.

RECOMENDACIONES

- 1.- Hacer un análisis del comportamiento del cliente para realizar estrategias comerciales que cubran las necesidades y exigencias de dichos clientes.
- 2.- Desarrollar estrategias publicitarias para dar a conocer los servicios que ofrece nuestra microempresa de Asesoría Administrativa y Contable, puesto que son herramienta que ayudan a posesionarse en poco tiempo a todo negocio.
- 3.- Se recomienda que se realice capacitaciones continuas, fortaleciendo de esta manera al administrador, para que de esta forma optimice las actividades de la microempresa.
- 4.- Trabajar con un sistema informático que este acorde a las necesidades de la microempresa, obteniendo de esta manera un óptimo control administrativo y contable y a su vez niveles altos de rentabilidad.
- 5.- Para obtener el posicionamiento de esta microempresa en este mercado debemos contar con personal eficiente y eficaz comprometidos con el trabajo designado.
- 6.- Poder cumplir con los presupuestos designados en la parte financiera de esta propuesta, puesto que de esta forma se lograra obtener en índice de rentabilidad de la microempresa, como es la TIR.
- 7.- Constantes capacitaciones al personal de la microempresa con el fin de estar acorde a las necesidades que surjan de nuestros clientes.

BLOGRAFIA DE LA INVESTIGACION

ÁLVAREZ DE LINERA, Pablo: *“La preparación de la siguiente generación para dirigir la empresa”*, en *Revista D Tribuna Democrática*, N. 54, Quito, 2010

ÁVILA, Joustine: *Principios De La Administración*, Ediciones Eudecor. Córdoba, 1998.

BAAMONDE, Richard: *Principios del Marketing*. Editorial Limerin.

CONSTITUCION 2008

EMERY, Douglas R.; Finnerty John D: *Administration Financiera*.

HOLGUÍN CABEZAS, Rubén: *Elementos De Economía Cuarta Edición*, Editorial Ediciones Holguín S.A.

RODRIGUEZ VALENCIA, Joaquin: *Como aplicar la Planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa*, Quinta edición. Pág. 9

JUMBOL, Joel: *Investigación Integral de Mercado*, Tercera Edición, Bogotá DC, Colombia 2005 .

KOTLER P.; Armstrong G., *“Mercadotecnia”*, Sexta Edición, Prentice Hall, 1994.

LEY ORGANICA MUNICIPAL

LIZARAZO BELTRÀN, María O: *Jóvenes Emprendedores*, Quito 2009. Pg. 15.

LONGENECKER G. Justin: *Administración de Pequeñas Empresas*, Editorial Edición 11.

MORENO CORNEJO, Alberto: *Economía Popular y Desarrollo Humano*, Primera Edición, Quito 19p6. Pg. 55

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. (17 de Noviembre 2004). *Ley de Régimen Tributario Interno*.

RIVERO, Garduño; DIAZ, Alva: *"La planeación estratégica como alternativa para las microempresas"* .Nº 149, 2011

ROMANO, Ruggiero: *Mecanismo y elementos del sistema económico colonial americano*. Primera Edición 2004.

VENTOCILLA CUADROS, Eleodoro: *La creación de valor y las PYMES*. Documento, Caracas 2004.

VILLALBA, Carlos: *Guía De Elaboración De Anteproyecto Y Proyectos*, Editorial Sur Editores.

WESTER, A: *Estadística aplicada a los negocios y la economía*. México: McGraw-Hill. (2009)

ZAMBRANO BARRIOS, Adalberto: *Planificación estratégica, presupuesto y control de la gestión pública*. Caracas. Pg. 84.

LINCOGRAFIAS

<http://www.aplopress.com/micro-empresa.htm>

<http://www.businesscol.com/empresarial/pymes/>

<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/3/4323/lcl1302e.pdf>

http://www.efficacitas.com/efficacitas_es/assets/LeyPrevencionyControlContAminacionAmbiental.pdf

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2011/adacrg.htm>

<http://www.interactuar.org.co/web/NuestrasNoticias/MicroempresaChuzosLucy/tabid/332/Default.aspx>

<http://www.microfinanzas.org/uploads/media/1263.pdf>

<http://plan.senplades.gob.ec/3.3-el-buen-vivir-en-la-constitucion-del-ecuador>

<http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/CREACIONDEUNADISCOTECADIFERENTE.pdf>

<http://www.unemi.edu.ec/ley/images/auditoria/formatoscuerpodelproyectoword.pdf>

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Muestreo-Aleatorio-Sistematico/633373.html>

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Muestreo-Probabilistico-y-No-Probabilistico/262944.html>

<http://es.scribd.com/doc/6784230/Tipos-de-Muestreo>

ANEXOS

ANEXO 1

ENCUESTA



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

GUÍA DE ENCUESTA APLICADA A MICROEMPRESARIOS DEL CANTON

YAGUACHI

El objetivo de realizar esta investigación es conocer las causas que impiden que los microempresas se desarrollen en un óptimo crecimiento y permanezcan en el mercado El contenido de esta información es confidencial, la misma que servirá para un trabajo de Investigación.

1. ¿La persona que administra su negocio tiene formación Académica?

Básica Mediana Superior Postgrado

2. ¿Cree Ud. es importante emplear capacitaciones y asesoramiento para el optimo crecimiento de su empresa?

Muy Importante Importante Poco Importante

3. ¿Piensa Ud. que su microempresa con una mejor administración tenga seguridad de permanecer en el mercado?

Si No Tal vez

4. ¿El personal que labora en la empresa recibe capacitación para desempeñar las funciones asignadas?

Poca Ninguna

5. ¿cree Ud. que le seria de ayuda acceder a un préstamo por medio de la cámara de comercio u otra Institución Financiera para así no recurrir a personas particulares que cobran un elevado interés?

Si No Tal vez

6. ¿considera Ud. importante los Créditos Financieros para el desarrollo de las Microempresas?

Muy Importante Importante Poco importante

7. ¿Su microempresa como lleva el control?

Por medio de un sistema

No lleva control

Por manuales

8. ¿Cree Ud. que es importante realizar controles de existencias físicas para evitar extravíos y posibles pérdidas?

Muy Importante

importante

Poco importante

ANEXO 2
DOCUMENTACION DEL SRI

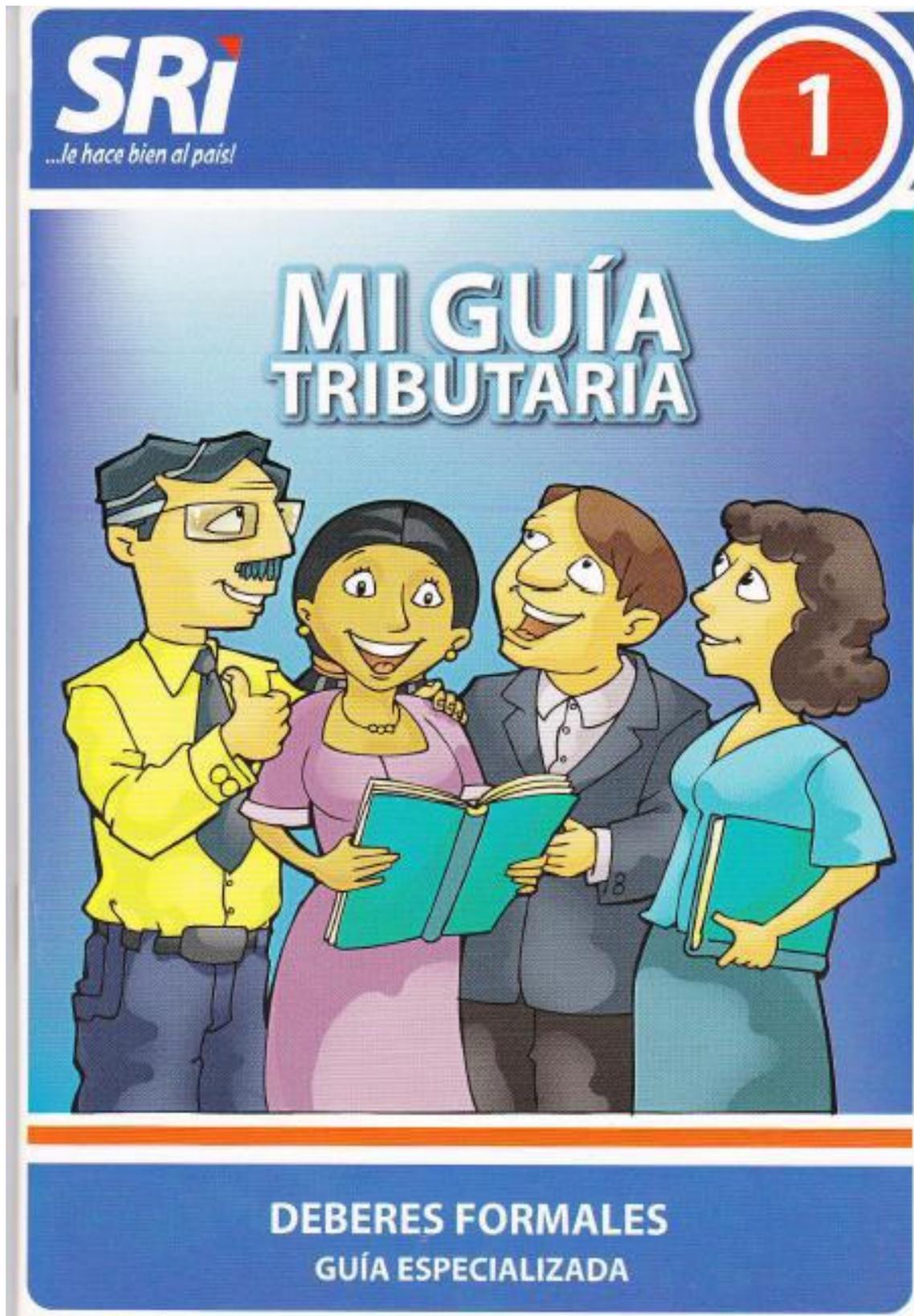


Tabla de Cuotas RISE.

| Ingreso Anual | Cuota mensual por Actividad | | | | | | | | | |
|---------------|-----------------------------|-------|----------|-----------|-------------|--------------|------------------------|------------|-----------|-------------------------------|
| | Mismo | Mixto | Comercio | Servicios | Manufactura | Construcción | Hoteles y restaurantes | Transporte | Industria | Agricultura, Riego y Cítricos |
| 0 | 5,000 | 1,17 | 3,58 | 1,17 | 3,50 | 5,84 | 1,17 | 1,17 | | |
| 5.001 | 10,000 | 3,50 | 10,87 | 3,84 | 12,44 | 22,17 | 2,33 | 2,33 | | |
| 10.001 | 20,000 | 7,00 | 21,74 | 7,67 | 24,88 | 44,35 | 4,65 | 4,65 | | |
| 20.001 | 30,000 | 12,04 | 32,62 | 12,11 | 36,18 | 77,02 | 6,97 | 6,97 | | |
| 30.001 | 40,000 | 17,51 | 43,50 | 17,19 | 47,54 | 110,06 | 9,30 | 9,30 | | |
| 40.001 | 50,000 | 23,34 | 54,38 | 23,34 | 59,06 | 143,06 | 11,63 | 11,63 | | |
| 50.001 | 60,000 | 29,34 | 65,26 | 29,34 | 70,56 | 176,06 | 13,96 | 13,96 | | |

¿Cuándo y dónde puede inscribirse?

- El RISE funciona desde agosto de 2008 y las inscripciones se recibirán en las ventanillas de las agencias del SRI en todo el país.

¿Cuáles son los requisitos?

| Identificación del contribuyente | Requisitos | Económicos | |
|---|------------|------------|-------------|
| | | Autónomos | Empresarios |
| Original y copia a color de la cédula de identidad o de ciudadanía. | SI | SI | SI |
| Original del certificado de vejeción. | SI | SI | - |

Para la verificación del lugar donde realiza su actividad económica el contribuyente deberá presentar el original y entregar una copia de cualquiera de los siguientes documentos:

- Original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono).
- Original y copia del estado de cuenta bancario, de la póliza de crédito o de teléfono celular.
- Original y copia de la factura por el servicio de televisión pagada o servicio de internet.
- Original y copia de cualquier documento emitido por una institución Pública que acredite la dirección exacta del contribuyente.
- Original y copia del contrato de arrendamiento.

Ubicación de la matriz y establecimientos se presentará cualquiera de los siguientes:

- Original y copia de la escritura de compra venta del inmueble o, original y copia del certificado del Registrador de la Propiedad.
- Contrato de Locación Comercial o Contrato en Comodato.
- Original y copia de la Certificación de la Junta Paroquial o del concilio parroquial de domicilio.

Nota: Todos los contribuyentes deberán presentar original y copia de la Patente Municipal, a excepción de los Artesanos Calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

¿Cómo pagar las cuotas del RISE?

Puede cancelar el valor de sus cuotas RISE en los bancos y cooperativas autorizadas por el SRI, de forma mensual o anual a través de:

- Débito automático: deberá firmar un convenio de débito automático, detallando la cuenta corriente o de ahorro de la cual el SRI debitará mensualmente el valor de su cuota RISE.
- Ventanillas de bancos o cooperativas con convenio: deberá acercarse a las ventanillas de los bancos o cooperativas con su cédula, e indicará si el pago se realizará por la cuota mensual o anual.

¿Cuándo pagar mis cuotas RISE?

El pago lo podrán realizar de acuerdo a su noveno dígito del RUC y hasta la fecha máxima señalada en la siguiente tabla:

| Noveno dígito RUC | Fecha máxima de pago | Noveno dígito RUC | Fecha máxima de pago |
|-------------------|----------------------|-------------------|----------------------|
| 1 | 19 | 6 | 20 |
| 2 | 12 | 7 | 22 |
| 3 | 14 | 8 | 24 |
| 4 | 16 | 9 | 26 |
| 5 | 18 | 0 | 28 |

Recuerde cancelar a tiempo el valor de sus cuotas RISE y así evitarse sanciones y recargos.

Cuando al final de un año, un contribuyente supere o reduzca los ingresos por los cuales se categorizó, deberá solicitar la respectiva actualización en el RUC.

Todos los servicios del SRI son GRATUITOS.

www.SRI.gob.ec

Para mayor información lláma al:
1700 SRI SRI (774 - 774)
si estás en Cuenca al 04-2598-441

SRIinforma

8

RISE

¿Cómo ingreso al Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano?

RISE

RÉGIMEN IMPOSITIVO SIMPLIFICADO ECUATORIANO



El RISE es un nuevo régimen del SRI que facilita el pago de impuestos y legaliza tu actividad económica.

SRI

Con el RISE... Pensando en todos!

RISE

¿Qué es el RISE?

- Es un nuevo régimen de incorporación voluntaria.
- Reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través de cuotas mensuales.
- Tiene por objeto mejorar la cultura tributaria en el país.



¿Quiénes pueden acogerse al RISE?

- Pequeños negocios con ventas al año inferiores a US \$60.000 y con menos de 10 empleados.
- Pequeños negocios cuyos propietarios, además, perciban ingresos en relación de dependencia anuales menores a la fracción básica del Impuesto a la Renta y en conjunto con las ventas del negocio no superen los US \$60.000 anuales.
- Quienes inicien actividades económicas y no prevean superar ventas por US \$ 60.000 anuales.

Actividades que pueden inscribirse:

- Agricultores
- Pescadores
- Ganaderos
- Avicultores
- Mineros
- Transportistas
- Microindustriales
- Restaurantes y Hoteles
- Servicios de construcción
- Trabajadores autónomos
- Comerciantes minoristas
- Otros servicios en general
- Otros microempresarios en general

¿Quiénes no pueden ingresar al RISE?

- Personas Jurídicas - Sociedades.
- Personas que fueron agentes de retención en los últimos 3 años.
- Quiénes desarrollen actividades de:

- Agenciamiento de bolsa.
- Almacenamiento de productos de terceros.
- Agentes de aduana.
- Comercialización y distribución de combustibles.
- Casinos, bingos, salas de juego.
- Publicidad y propaganda.
- Organización de espectáculos.
- Libre ejercicio profesional.
- Producción de bienes gravados con ICE.
- Imprentas autorizadas por el SRI.
- Corretaje de bienes raíces.
- Alquiler de bienes muebles e inmuebles.
- Comisionistas.

Los profesionales que ejerzan su profesión están excluidos; por ejemplo un médico que atienda pacientes no puede ingresar al RISE. Sin embargo, un profesional que exclusivamente administra un negocio si puede inscribirse en el RISE.

¿Cuáles son los beneficios del RISE?

- Olvidate de los formularios. Quienes se acogan al RISE no necesitarán usar formularios, ahorrarán el gasto por la compra del formulario, evitarán el pago a tramitadores y no tendrán complicaciones.
- Se acabaron las retenciones en la fuente. Al estar libres de retenciones, las personas inscritas en el RISE evitarán pagos en exceso.
- No necesitarás llevar contabilidad. Los inscritos en el RISE ahorrarán tiempo y dinero, pues no deberán contratar un contador que les lleve sus cuentas.
- Llenar tus comprobantes de venta ahora es más fácil. Los contribuyentes inscritos en el RISE entregarán notas de venta, así ahorrarán tiempo en el llenado y no tendrán dificultad de hacerlo.
- Atención de Calidad. El Servicio de Rentas Internas pone a disposición de sus contribuyentes, ventanillas de atención, Internet y brigadas móviles exclusivas para los inscritos en el RISE.



Cuando el sistema haya verificado la identidad y la clave del contribuyente, le permitirá ingresar al sistema donde podrá elegir el menú "GENERAL" donde se encuentra "DECLARACIONES" con sus respectivos formularios. En el caso de sociedades el contador deberá ingresar su RUC y clave.



Posteriormente debe escoger el periodo fiscal, el archivo previamente elaborado en el DIMM Formularios, Forma de Pago y **Salir Archivo** de la siguiente manera:



El sistema realizará las verificaciones correspondientes y de encontrar inconsistencias en la información, desplegará un mensaje de error y la declaración será rechazada; en este caso, la información deberá ser corregida.

Si la declaración es aceptada, se registrará en la base de datos del SRI, para su constancia, el sistema generará el "Comprobante Electrónico de Pago" (CEP).

Usted puede verificar la presentación de su declaración ingresando la opción "Consulta general de declaraciones efectuadas" dentro del Menú Principal.

PAGO DE IMPUESTOS

A través de un Convenio de Débito Automático: El valor indicado en su CEP se debitará de su cuenta considerando la fecha de vencimiento de acuerdo a su noveno dígito del RUC.

A través de otras formas de pago que ofrezca el sistema financiero, tales como: página web, cajeros electrónicos, ventanillas de atención, *call center*, tarjetas de crédito, etc., y únicamente con los datos del RUC, número del CEP e impuesto a pagar.

Mediante Notas de Crédito o Compensaciones: Si cancela sus declaraciones con Notas de Crédito o Compensaciones, deberá entregar estos documentos en cualquiera de las oficinas de SRI, dentro de 2 días hábiles siguientes a la fecha máxima de pago que conste en el CEP.

Todos los servicios del SRI son GRATUITOS.

www.SRI.gov.ec

Para mayor información lláma al: **1700 SRI SRI (774 - 774)** si estás en Cuenca al 04-2598-441

SRIinforma **5**

DECLARACIONES POR INTERNET

¿Cómo presento mis declaraciones por Internet?



SRI
...le hace bien al país

DECLARACIONES POR INTERNET

Cualquier día del año, las 24 horas del día

Solo necesita:

- Obtener en las oficinas del SRI la clave de acceso al sistema, portando su cédula de ciudadanía, certificado de votación del último proceso electoral y el Acuerdo de Responsabilidad debidamente firmado.
- Obtener el programa DIMM Formularios para la elaboración de declaraciones en medio magnético (disponible gratuitamente en la página web o cualquier oficina del SRI).
- Conectarse a nuestra página web www.sri.gov.ec.

Consulte con su banco las diferentes formas para el pago de sus impuestos.

PROCEDIMIENTO

Elaboración de la declaración

Usted cuenta con un software fácil de manejar (DIMM Formularios), el mismo que se encuentra disponible en las oficinas del SRI o en la página web: www.sri.gov.ec



Para elaborar una declaración, debe crear el contribuyente ingresando la información básica, de acuerdo a la siguiente pantalla.



Esta información debe ingresarla por una sola ocasión.

Una vez creado, debe seleccionar el contribuyente del cual va a realizar la declaración:



Posteriormente debe escoger el impuesto a declarar:



A continuación seleccione el periodo fiscal y la periodicidad de la declaración.



Una vez seleccionada toda la información anterior y el tipo de declaración (original o sustitutivo), ingrese la información en los campos del formulario correspondiente:



Si se detectan inconsistencias al grabar la declaración aparecerá un mensaje de error grave o leve. El error grave indica los campos que se han llenado incorrectamente para que se proceda con la rectificación: una vez corregidos, el sistema le permitirá grabar el archivo. El error leve es una advertencia para revisar ciertos campos, en este caso el sistema si le permite grabar el archivo.

Conexión a Internet

Elaborada la declaración de forma correcta deberá conectarse a Internet, a la página web: www.sri.gov.ec e ingresar en la opción TL PORTAL, donde ingresará al sistema digitando el número de RUC y su clave de seguridad.

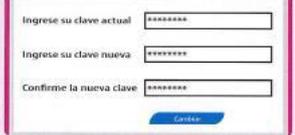


Para su seguridad, en caso de que ingrese erróneamente la clave por cinco ocasiones, el sistema le inhabilitará su acceso por el lapso de una hora.

Si olvida o pierde la clave, podrá solicitar personalmente la generación de una nueva, en el departamento de Servicios Tributarios de cualquier oficina del SRI, solo con la presentación de su cédula de ciudadanía.

Ingreso por primera vez:

La clave contenida en el sobre de seguridad se encuentra expirada, por lo tanto, al ingresar por primera vez, el sistema solicitará su cambio.



Su nueva clave deberá contener mínimo 4 letras y 4 números. Si desea cambiar podrá hacerlo cuantas veces lo crea necesario a través de la opción "Cambiar Clave" del menú Inicio.

ANEXO 3
FOTOGRAFIAS

Locales cerradas por no tener una buena administración



Comercio Informal



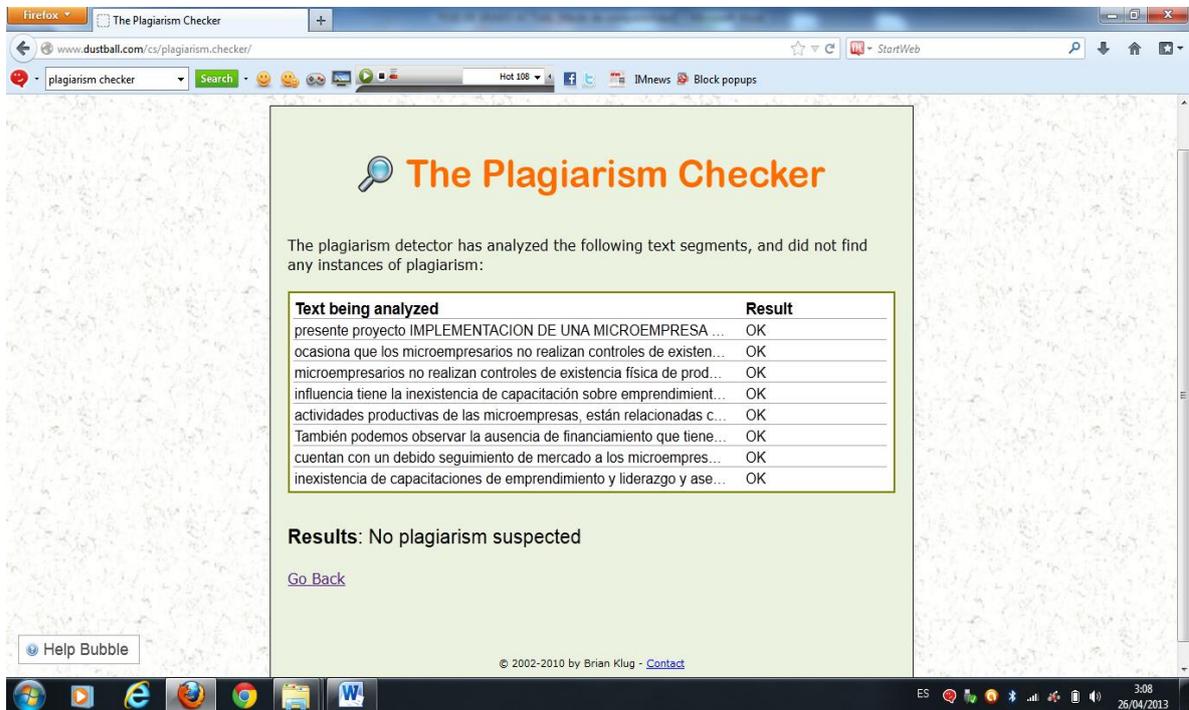
Locales de la población comercial del Cantón Yaguachi



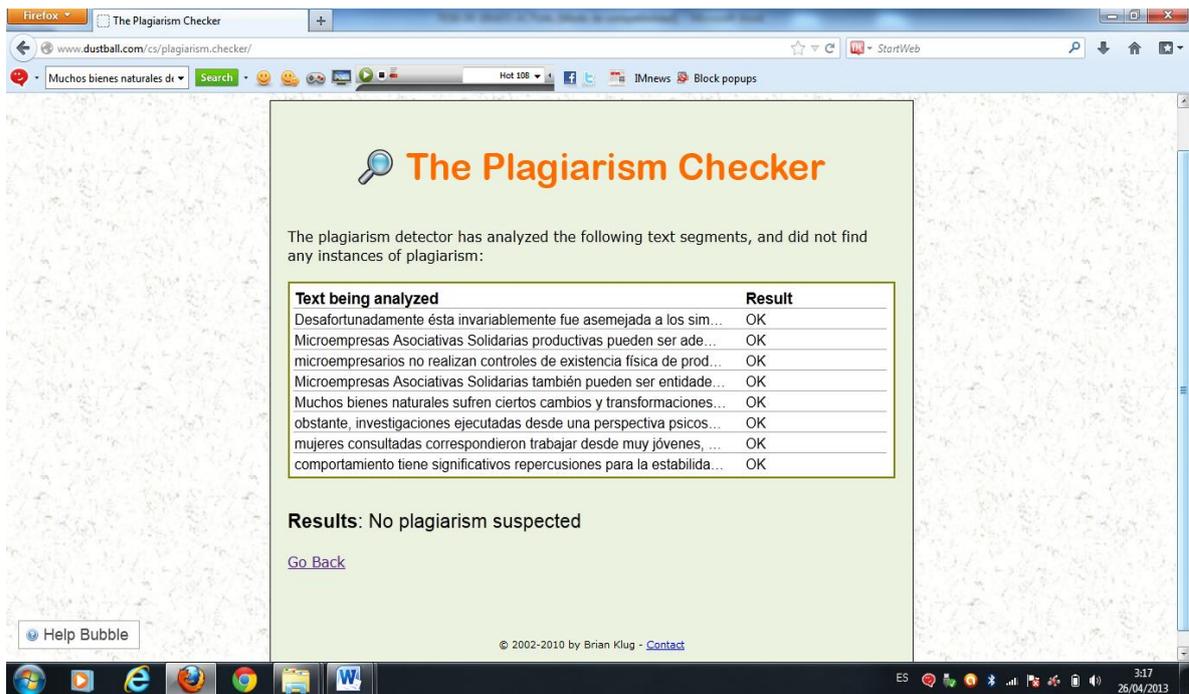
ANEXO 4

THE PLAGIARISM CHECKER

CAPITULO I



CAPITULO II



CAPITULO III

The screenshot shows the 'The Plagiarism Checker' website interface. The browser address bar shows 'www.dustball.com/cs/plagiarism checker/'. The page title is 'The Plagiarism Checker'. Below the title, a message states: 'The plagiarism detector has analyzed the following text segments, and did not find any instances of plagiarism:'. A table with two columns, 'Text being analyzed' and 'Result', lists six text segments, all with a result of 'OK'. Below the table, the text 'Results: No plagiarism suspected' is displayed, followed by a 'Go Back' link. A 'Help Bubble' is visible in the bottom left corner. The footer contains the copyright notice '© 2002-2010 by Brian Klug - Contact'. The Windows taskbar at the bottom shows the system tray with the date '26/04/2013' and time '3:47'.

| Text being analyzed | Result |
|--|--------|
| Muestreo aleatorio sistemático: Este procedimiento requiere, como ... | OK |
| estos métodos de muestreo probabilísticos nos garantizan la repres... | OK |
| utilizará la observación para visualizar cuidadosamente la problemá... | OK |
| desarrollo de nuestra investigación emplearemos los siguientes mét... | OK |
| experimentación consiste en operar las condiciones particulares del... | OK |
| Nosotros como investigadores hemos tomado la decisión de aplicar el | OK |
| general se seleccionan a los sujetos siguiendo establecidos criterios... | OK |
| Muestreo aleatorio simple: El procedimiento utilizado es el siguiente... | OK |

CAPITULO IV

The screenshot shows the 'The Plagiarism Checker' website interface. The browser address bar shows 'www.dustball.com/cs/plagiarism checker/'. The page title is 'The Plagiarism Checker'. A banner at the top reads 'NEW! Upgraded and more accurate plagiarism detection. Learn more.'. Below the title, a message states: 'The plagiarism detector has analyzed the following text segments, and did not find any instances of plagiarism:'. A table with two columns, 'Text being analyzed' and 'Result', lists six text segments, all with a result of 'OK'. Below the table, the text 'Results: No plagiarism suspected' is displayed, followed by a 'Go Back' link. A 'Help Bubble' is visible in the bottom left corner. The footer contains the copyright notice '© 2002-2010 by Brian Klug - Contact'. The Windows taskbar at the bottom shows the system tray with the date '26/04/2013' and time '3:56'.

| Text being analyzed | Result |
|--|--------|
| Importancia de Créditos Financieros para el desarrollo de microemp... | OK |
| Muchos de los encuestados siendo estos microempresarios de 18 a | OK |
| Importancia de Créditos Financieros para el desarrollo de microemp... | OK |
| sector no existe establecimientos de capacitación, charlas o talleres... | OK |
| estudio de mercado nos permitió conocer que los microempresarios... | OK |
| importante emplear capacitaciones y asesoramiento para el optimo ... | OK |

CAPITULO V

Firefox The Plagiarism Checker x procedimiento del muestreo aleatori... +

www.dustball.com/cs/plagiarism.checker/ StartWeb

PLAGIARism checker Search Hot 108 IMnews Block popups

The Plagiarism Checker

The plagiarism detector has analyzed the following text segments, and did not find any instances of plagiarism:

| Text being analyzed | Result |
|--|--------|
| posteriormente constituyeren nuevos establecimientos de esta indol... | OK |
| empresas o sociedades que tuvieren sucursales, agencias u otros e... | OK |
| Planificar futuros talleres direccionados a los microempresarios | OK |
| Optimizar las actividades de los microempresarios para lograr un ac... | OK |
| falta de conocimiento administrativo de los microempresarios en las... | OK |
| inscripciones de oficio la administración llenará los formularios corre... | OK |
| Ofrecer unos buenos servicios mediante profesionales plenamente ... | OK |
| Verificar diariamente las recaudaciones y los depósitos bancarios c... | OK |

Results: No plagiarism suspected

[Go Back](#)

Help Bubble

© 2002-2010 by Brian Klug - [Contact](#)

ES 3:58 26/04/2013