



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**CARRERA FINANZAS**

**ANÁLISIS DEL EMPRENDIMIENTO Y SU PASO AL SISTEMA  
EMPRESARIAL FORMAL EN LA PROVINCIA DE  
CHIMBORAZO**

**Trabajo de Titulación**

**Tipo:** Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

**LICENCIADA EN FINANZAS**

**AUTORA:**

**MARCELA ALEJANDRA VALDIVIESO TADAY**

Riobamba – Ecuador

2023



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**CARRERA FINANZAS**

**ANÁLISIS DEL EMPRENDIMIENTO Y SU PASO AL SISTEMA  
EMPRESARIAL FORMAL EN LA PROVINCIA DE  
CHIMBORAZO**

**Trabajo de Titulación**

**Tipo:** Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

**LICENCIADA EN FINANZAS**

**AUTORA:** MARCELA ALEJANDRA VALDIVIESO TADAY

**DIRECTOR:** ING. JUAN ALBERTO AVALOS REYES, PhD.

Riobamba – Ecuador

2023

© 2023, Marcela Alejandra Valdivieso Taday

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

Yo, Marcela Alejandra Valdivieso Taday, declaro que el presente Trabajo de Titulación es de mi autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autora asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este Trabajo de Titulación; el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 02 de junio de 2023

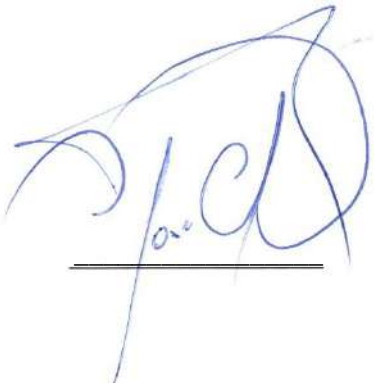




**Marcela Alejandra Valdivieso Taday**

**C I: 060496352-0**

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**CARRERA FINANZAS**

El Tribunal del Trabajo de Titulación certifica que: El Trabajo de Titulación; tipo: Proyecto de Investigación, **ANÁLISIS DEL EMPRENDIMIENTO Y SU PASO AL SISTEMA EMPRESARIAL FORMAL EN LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO**, realizado por la señorita: **MARCELA ALEJANDRA VALDIVIESO TADAY**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de Titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

	<b>FIRMA</b>	<b>FECHA</b>
Ing. José Gabriel Pilaguano Mendoza, Msc. <b>PRESIDENTE DEL TRIBUNAL</b>	 _____	2023-06-02
Dr. Juan Alberto Ávalos Reyes, PhD. <b>DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN</b>	 _____	2023-06-02
Ing. Jorge Luis Chafla Granda, MSc. <b>ASESOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN</b>	 _____	2023-06-02

## **DEDICATORIA**

A Dios quien ha sido mi guía, fortaleza y su mano de fidelidad y amor han estado conmigo hasta el día de hoy. A mi madre quien con su amor, paciencia y esfuerzo me han permitido llegar a cumplir hoy un sueño más, gracias por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo y valentía, de no temer las adversidades porque Dios está conmigo siempre. A mis hermanos por su cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en todo momento gracias. A toda mi familia porque con sus oraciones, consejos y palabras de aliento hicieron de mí una mejor persona y de una u otra forma me acompañan en todos mis sueños y metas.

Marcela

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien con su bendición llena siempre mi vida y a toda mi familia por estar siempre presentes. Para poder enfrentar cada obstáculo que se me presentaba a lo largo de mi carrera universitaria, mi agradecimiento a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo por haberme brindado la oportunidad de formar parte de la familia politécnica, a mi prestigiosa Carrera de Finanzas por abrirme las puertas, estableciendo me valores éticos para ser una profesional de calidad, a mis tutores de tesis por siempre apoyarme y guiarme en este proceso, por ultimo agradezco a todas las personas quienes han formado parte de mi proceso de estudio con enseñanzas y consejos que sin duda han sido muy importantes para mi vida profesional

Marcela

## ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES .....	xiii
ÍNDICE DE ANEXOS .....	xv
RESUMEN.....	xvi
SUMMARY .....	xvii
INTRODUCCIÓN .....	1

### CAPÍTULO I

1.	PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....	3
1.1.	Planteamiento del problema .....	3
1.2.	Objetivos .....	4
1.2.1.	<i>Objetivo general</i> .....	4
1.2.2.	<i>Objetivos específicos</i> .....	4
1.3.	Justificación .....	4
1.3.1.	<i>Justificación teórica</i> .....	4
1.3.2.	<i>Justificación metodológica</i> .....	4
1.3.3.	<i>Justificación práctica social</i> .....	5
1.4.	Idea a defender .....	5

### CAPÍTULO II

2.	MARCO TEÓRICO .....	6
2.1.	Referencias teóricas .....	6
2.1.1.	<i>Emprendimiento</i> .....	6
2.1.1.1.	<i>Tipos de emprendimiento</i> .....	7
2.1.1.2.	<i>Importancia del emprendimiento</i> .....	8
2.1.2.	<i>Perfil de un emprendedor</i> .....	8
2.1.3.	<i>La importancia del emprendimiento en la economía del Ecuador</i> .....	9
2.1.4.	<i>Etapas de una actividad emprendedora</i> .....	11
2.1.5.	<i>Motivo de salida de la actividad de negocio</i> .....	12
2.1.6.	<i>El emprendimiento en el Ecuador en época del COVID 19</i> .....	12
2.1.6.1.	<i>Impacto del COVID-19</i> .....	14



2.1.7.	<b>Emprendedor vs empresario</b> .....	14
2.1.7.1.	<i>Paralelo entre emprendedor y empresario</i> .....	15
2.1.8.	<b>La microempresa</b> .....	16
2.1.8.1.	<i>Tipos de microempresas</i> .....	16
2.1.9.	<b>Las pymes</b> .....	17
2.1.9.1.	<i>La importancia estratégica de las pymes</i> .....	18
2.1.9.2.	<i>Características de las pymes</i> .....	19
2.1.10.	<b>PYMES en el Ecuador</b> .....	19
2.1.10.1.	<i>Clasificación de las PYMES en Ecuador</i> .....	20
2.1.10.2.	<i>Fracaso de las PYMES</i> .....	21
2.1.11.	<b>Organización formal</b> .....	22
2.1.11.1.	<i>Componentes de la organización formal</i> .....	23
2.1.11.2.	<i>Ventajas y desventajas de una organización formal</i> .....	24
2.1.11.3.	<i>Características para la organización formal</i> .....	24
2.1.11.4.	<i>Componentes de la organización formal</i> .....	25
2.1.11.5.	<i>Elementos de una organización formal</i> .....	25
2.1.12.	<b>Formalización empresarial</b> .....	26
2.1.12.1.	<i>Porque es importante formalizar una empresa</i> .....	27
2.1.12.2.	<i>Cómo facilitar la transición de la formalización empresarial</i> .....	27
2.1.12.3.	<i>Componentes básicos para promover la formalización empresarial</i> .....	28
2.1.13.	<b>Trasformación de un emprendimiento a una empresa formal en Ecuador</b> .....	31
2.1.13.1.	<i>Figura legal para emprendimientos</i> .....	31
2.1.13.2.	<i>Pasos para crear un negocio como persona natural</i> .....	33
2.1.13.3.	<i>Pasos para operar como persona jurídica</i> .....	33
2.1.13.4.	<i>Requisitos tributarios</i> .....	34
2.1.13.5.	<i>Requisitos municipales</i> .....	36
2.1.13.6.	<i>Permisos de funcionamiento</i> .....	37
2.1.13.7.	<i>Permiso de funcionamiento de la agencia nacional de regulación, control y vigilancia sanitaria</i> .....	39
2.1.13.8.	<i>Permiso del Ministerios del interior</i> .....	40
2.1.13.9.	<i>Registro de marca</i> .....	40

### CAPÍTULO III

3.	<b>MARCO METODOLÓGICO</b> .....	42
3.1.	<b>Enfoque de investigación</b> .....	42

3.2.	<b>Alcance de Investigación</b> .....	42
3.3.	<b>Diseño de investigación</b> .....	44
3.3.1.	<i>No experimental</i> .....	44
3.3.2.	<i>Diseño transversal</i> .....	44
3.4.	<b>Tipo de estudio</b> .....	44
3.4.1.	<i>De campo</i> .....	44
3.4.2.	<i>Documental</i> .....	45
3.5.	<b>Población y Planificación, selección y cálculo del tamaño de la muestra</b> .....	45
3.5.1.	<i>Población</i> .....	45
3.5.2.	<i>Muestra</i> .....	45
3.6.	<b>Métodos, técnicas e instrumentos de investigación</b> .....	46
3.6.1.	<i>Métodos</i> .....	46
3.6.2.	<i>Técnicas e instrumentos</i> .....	46

#### CAPÍTULO IV

4.	<b>MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS</b> .....	48
4.1.	<b>Tabulación de las encuestas</b> .....	48
4.2.	<b>Cuadro comparativo de la entrevista a representantes de empresas formales</b> ..	63
4.3.	<b>Discusión encuesta</b> .....	66
4.4.	<b>Análisis del cuadro comparativo</b> .....	67

#### CAPÍTULO V

5.	<b>MARCO PROPOSITIVO</b> .....	68
5.1.	<b>Propuesta</b> .....	68
5.1.1.	<i>Título</i> .....	68
5.1.2.	<i>Objetivo de la propuesta</i> .....	68
5.1.2.1.	<i>Objetivo general</i> .....	68
5.1.2.2.	<i>Objetivos específicos</i> .....	68
5.1.3.	<i>Diagnóstico situacional</i> .....	68
5.1.4.	<i>Estrategia 1 elaborar un plan estratégico</i> .....	70
5.1.5.	<i>Estrategia 2 guía para crear una empresa</i> .....	80
5.1.5.1.	<i>Constitución de una empresa</i> .....	81
5.1.5.2.	<i>Constitución de sociedades por acciones simplificadas</i> .....	82
5.1.5.3.	<i>Constitución de Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria (EPS)</i> .....	83

<b>5.1.6.</b>	<b><i>Estrategia 3 guía sobre obligaciones laborales</i></b> .....	85
<b>5.1.6.1.</b>	<i>Registro de trabajadores al IESS</i> .....	96
<b>5.1.6.2.</b>	<i>Registro de contratos de trabajo en el ministerio de trabajo</i> .....	97
<b>5.1.7.</b>	<b><i>Estrategia 4 guía para manejar las obligaciones tributarias</i></b> .....	98
<b>5.1.7.1.</b>	<i>Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares (RIMPE)</i> .....	99
<b>5.1.7.2.</b>	<i>Beneficios y obligaciones tributarias de una microempresa</i> .....	100
<b>5.1.8.</b>	<b><i>Estrategias 5 guía para obtener los permisos de operación y funcionamiento</i></b> ....	101
<b>5.1.8.1.</b>	<i>Notificación sanitaria</i> .....	102
<b>5.1.9.</b>	<b><i>Estrategias 6 guía para obtener permisos municipales</i></b> .....	104
<b>5.1.10.</b>	<b><i>Estrategia 7 pertenecer a una red asociativa empresarial para pequeñas y medianas empresas</i></b> .....	105
<b>5.1.10.1.</b>	<i>Beneficios de asociarse</i> .....	106
<b>5.1.10.2.</b>	<i>Actividades realizadas asociativamente</i> .....	107
<b>5.1.10.3.</b>	<i>Pasos para crear una red asociativa empresarial</i> .....	108
<b>5.1.10.4.</b>	<i>Requisitos para la constitución de una microempresa asociativa</i> .....	110
<b>5.1.11.</b>	<b><i>Estrategia 8 manejo de un sistema contable básico</i></b> .....	112
<b>CONCLUSIONES</b> .....		113
<b>RECOMENDACIONES</b> .....		114
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>		
<b>ANEXOS</b>		

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 2-1:</b>	Razones para cerrar un negocio.....	12
<b>Tabla 2-2:</b>	Crecimiento proyectado del PIB Ecuador para 2020.....	13
<b>Tabla 2-3:</b>	Diferencias entre emprendedor y empresario.....	15
<b>Tabla 2-4:</b>	Clasificación de las MIPYMES en Ecuador .....	20
<b>Tabla 2-5:</b>	Clasificación de PYMES - MIPRO.....	21
<b>Tabla 2-6:</b>	Clasificación según Superintendencia de Compañías.....	21
<b>Tabla 2-7:</b>	Ventajas y desventajas de ser persona natural y jurídica .....	31
<b>Tabla 3-1:</b>	Técnicas e instrumentos .....	47
<b>Tabla 4-1:</b>	Edad.....	48
<b>Tabla 4-2:</b>	Educación.....	49
<b>Tabla 4-3:</b>	Sexo .....	50
<b>Tabla 4-4:</b>	Actividad principal de su emprendimiento .....	51
<b>Tabla 4-5:</b>	Tiempo de permanencia en el mercado.....	52
<b>Tabla 4-6:</b>	Número de trabajadores .....	53
<b>Tabla 4-7:</b>	Actividades que presentan dificultad en la obtención de buenos resultados .....	54
<b>Tabla 4-8:</b>	Problemas en comercializar sus productos.....	55
<b>Tabla 4-9:</b>	Origen de los emprendimientos .....	56
<b>Tabla 4-10:</b>	Participación en ferias de emprendimientos.....	57
<b>Tabla 4-11:</b>	Conocimiento acerca de las ventajas de ser una empresa formal .....	58
<b>Tabla 4-12:</b>	Conocimiento de los requisitos para ser una empresa formal .....	59
<b>Tabla 4-13:</b>	Aceptación en cambiarse a ser una empresa formal .....	60
<b>Tabla 4-14:</b>	Apoyo técnico y operativo para convertir su emprendimiento.....	61
<b>Tabla 4-15:</b>	Institución de la cual desea recibir asesoramiento.....	62
<b>Tabla 4-16:</b>	Cuadro comparativo.....	63
<b>Tabla 5-1:</b>	Plan estratégico empresarial.....	70
<b>Tabla 5-2:</b>	Plantilla de la planificación estratégica.....	71
<b>Tabla 5-3:</b>	Plan operativo anual .....	75
<b>Tabla 5-4:</b>	Presupuesto .....	78
<b>Tabla 5-5:</b>	Constitución de una empresa.....	80
<b>Tabla 5-6:</b>	Obligaciones laborales .....	85
<b>Tabla 5-7:</b>	Contrato indefinido.....	87
<b>Tabla 5-8:</b>	Contrato eventual.....	89
<b>Tabla 5-9:</b>	Contrato de trabajo .....	91

<b>Tabla 5-10:</b>	Contrato de trabajo eventual.....	93
<b>Tabla 5-11:</b>	Obligaciones tributarias .....	98
<b>Tabla 5-12:</b>	Permisos de operación y funcionamiento.....	101
<b>Tabla 5-13:</b>	Permiso municipal .....	104
<b>Tabla 5-14:</b>	Pasos para obtener los permisos municipales.....	105
<b>Tabla 5-15:</b>	Red asociativa empresarial para pequeñas y medianas empresas.....	105
<b>Tabla 5-16:</b>	Actividades básicas.....	107
<b>Tabla 5-17:</b>	Actividades de apoyo realizada asociativamente.....	107
<b>Tabla 5-18:</b>	Manejo de un sistema contable.....	112

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<b>Ilustración 2-1:</b>	Tipos de emprendimiento .....	7
<b>Ilustración 2-2:</b>	Características de un emprendedor.....	9
<b>Ilustración 2-3:</b>	Evolución de la actividad emprendedora temprana en Ecuador .....	11
<b>Ilustración 2-4:</b>	Etapas de la actividad emprendedora .....	11
<b>Ilustración 2-5:</b>	Distribución por sectores económicos de las empresas .....	14
<b>Ilustración 2-6:</b>	Estructura de empresas según forma institucional .....	16
<b>Ilustración 2-7:</b>	Estructura de empresas según su tamaño.....	17
<b>Ilustración 2-8:</b>	Elementos de una organización formal.....	23
<b>Ilustración 2-9:</b>	Componentes de la organización formal .....	25
<b>Ilustración 2-10:</b>	Pasos para crear un negocio como persona natural .....	33
<b>Ilustración 2-11:</b>	Pasos para establecerse como una empresa a través de una persona jurídica .....	34
<b>Ilustración 2-12:</b>	Requisitos para abrir el RISE.....	35
<b>Ilustración 2-13:</b>	Requisitos para obtener la patente por primera vez como persona natural...36	
<b>Ilustración 2-15:</b>	Requisitos .....	40
<b>Ilustración 4-1:</b>	Edad.....	48
<b>Ilustración 4-2:</b>	Educación .....	49
<b>Ilustración 4-3:</b>	Sexo .....	50
<b>Ilustración 4-4:</b>	Actividad principal de su emprendimiento .....	51
<b>Ilustración 4-5:</b>	Tiempo de permanencia en el mercado .....	52
<b>Ilustración 4-6:</b>	Número de trabajadores .....	53
<b>Ilustración 4-7:</b>	Actividades que presentan dificultad en la obtención de buenos resultados.54	
<b>Ilustración 4-8:</b>	Problemas en comercializar sus productos .....	55
<b>Ilustración 4-9:</b>	Origen de los emprendimientos .....	56
<b>Ilustración 4-10:</b>	Participación en ferias de emprendimientos .....	57
<b>Ilustración 4-11:</b>	Conocimiento acerca de las ventajas de ser una empresa formal.....	58
<b>Ilustración 4-12:</b>	Conocimiento de los requisitos para ser una empresa formal.....	59
<b>Ilustración 4-13:</b>	Aceptación en cambiarse a ser una empresa formal.....	60
<b>Ilustración 4-14:</b>	Apoyo técnico y operativo para convertir su emprendimiento .....	61
<b>Ilustración 4-15:</b>	Institución de la cual desea recibir asesoramiento .....	62
<b>Ilustración 5-1:</b>	Estructura para formalizar un emprendimiento.....	69
<b>Ilustración 5-2:</b>	Organigrama jerárquico .....	72
<b>Ilustración 5-3:</b>	Organigrama funcional .....	73

<b>Ilustración 5-4:</b>	Organigrama horizontal o de plano .....	74
<b>Ilustración 5-5:</b>	Elegir el tipo de sociedad que se ajusta al emprendimiento.....	80
<b>Ilustración 5-6:</b>	Pasos para constituir la empresa.....	81
<b>Ilustración 5-7:</b>	Opciones para constitución de SAS .....	82
<b>Ilustración 5-8:</b>	Tipos de organizaciones de la Economía Popular y Solidaria .....	83
<b>Ilustración 5-9:</b>	Pasos para constituir una EPS .....	84
<b>Ilustración 5-10:</b>	Beneficios sociales .....	86
<b>Ilustración 5-11:</b>	Pasos para registrar a trabajadores en el IESS .....	96
<b>Ilustración 5-12:</b>	Pasos para el contrato de trabajo .....	97
<b>Ilustración 5-13:</b>	Obtención del RUC para personas naturales y jurídicas.....	99
<b>Ilustración 5-14:</b>	Impuestos que se debe cumplir .....	101
<b>Ilustración 5-15:</b>	Obtención de la notificación sanitaria .....	102
<b>Ilustración 5-16:</b>	Obtención de registro sanitario .....	103
<b>Ilustración 5-17:</b>	Obtención de normas técnicas INEN.....	103
<b>Ilustración 5-18:</b>	Beneficios de asociarse.....	106
<b>Ilustración 5-19:</b>	Requisitos para la constitución de una microempresa asociativa.....	110
<b>Ilustración 5-20:</b>	Modelo del sistema contable.....	112

## **ÍNDICE DE ANEXOS**

**ANEXO A:** ENCUESTA APLICADA A LOS EMPRENDEDORES DE LA PROVINCIA DE  
CHIMBORAZO

**ANEXO B:** ENTREVISTA APLICADA A LAS EMPRESAS FORMALES



## RESUMEN

El objetivo del presente Trabajo de Titulación fue analizar el emprendimiento y su paso al sistema empresarial formal con el objeto de fortalecer el sistema empresarial en la Provincia de Chimborazo y contribuir a la generación de empleo. Para su desarrollo se utilizó el enfoque cuantitativo al utilizar la recolección y el análisis de datos numéricos relacionados a los emprendimientos existentes en la provincia de Chimborazo y por otra parte el enfoque cualitativo, al refinar preguntas de investigación y al basarse en métodos de recolección de datos sin medición numérica, concernientes a necesidades, gustos, preferencias y malestares de los emprendedores al formar parte de empresas formales. Los resultados de la encuesta reflejan que actualmente el 64% del grupo de emprendedores desconocen las ventajas que tiene el negocio al formar parte de una empresa formal y el 72% desconoce los requisitos en el caso de decidir hacerlo. Pero el 92% manifiestan su interés en transformar su negocio en una empresa legal que abra oportunidades de negocio dentro y fuera de la ciudad, por lo que les gustaría recibir asesoramiento e información de la formalización por parte de organismos de educación superior, organismos del gobierno y entidades privadas. Se recomienda generar vínculos con el Gobierno Autónomo Descentralizado de la provincia de Chimborazo y el cantón que promueve el emprendimiento con el fin de difundir las estrategias establecidas en el presente estudio y dar a conocer a los emprendedores informales las ventajas de formar parte de empresas formales creando más y mejores empleos, reducir la pobreza y abordar la marginación de las personas que son particularmente vulnerables a las desventajas más graves en la economía informal del trabajo decente.

**Palabras clave:** <EMPREDIMIENTO>, <FORMALIZACIÓN>, <PYMES>, <EMPRENDEDOR>, <MICROEMPRESA>, <ORGANIZACIÓN INFORMAL>.




15-06-2023

1156-DBRA-UPT-2023

## ABSTRACT

This research aimed to analyze entrepreneurship and its transition to the formal business system to strengthen the business environment in Chimborazo Province and contribute to creating employment sources. The research followed a quantitative approach by collecting and analyzing numerical data on existing entrepreneurship ventures in the province. Additionally, a qualitative approach was necessary to refine research questions and gather non-numerical data about the needs, preferences, and challenges faced by entrepreneurs when transitioning to formal enterprises. The survey findings revealed that 64% of entrepreneurs need to know the advantages of formalizing their business, and 72% need to learn about the requirements. However, 92% express their interest in transforming their business into a legal entity that provides opportunities in and beyond the city. The entrepreneurs also indicated their desire for guidance and information on formalization from higher education institutions, government bodies, and private entities. Establishing partnerships with the Decentralized Autonomous Government of Chimborazo Province and the local municipality is recommended. This action actively promotes entrepreneurship to disseminate the strategies outlined in this study and educate informal entrepreneurs about the benefits of formalizing their businesses. Such initiatives can create more and better employment opportunities, reduce poverty, and address the marginalization of individuals who are particularly vulnerable to the disadvantages associated with the informal economy.

Keywords: <Entrepreneurship>, <Formalization>, <Small and Medium-sized Enterprises (SMEs)>, <Entrepreneur>, <Microenterprise>, <Informal Organization>.



Lic. Mónica Logroño B.

060274953-3

## INTRODUCCIÓN

A dos años de la pandemia del COVID-19, la dificultad económica, laboral, sanitaria y social agudizó el importante déficit de trabajo decente y los altos niveles de desigualdad que prevalecían en América Latina y el Caribe. Esto se manifiesta en una caída sin precedentes de la actividad económica y del empleo, un fuerte debilitamiento de la maquinaria productiva, el cierre de empresas, una caída significativa de los ingresos medios y un aumento de la desigualdad y la pobreza (Maurizio, 2021, p.2).

Los estudios muestran que la informalidad está asociada con peores resultados económicos, incluidos menos recursos gubernamentales para combatir las recesiones, menor ingreso per cápita, mayor pobreza, menor desarrollo económico y menor inversión y productividad. Además, debido a las restricciones en la disponibilidad de redes de seguridad social durante la pandemia, muchas personas que trabajaban en el sector informal no pudieron quedarse en casa y cumplir con los requisitos de distanciamiento social (Bedoya, 2022, p.8).

A diferencia de crisis anteriores, la tasa de informalidad disminuyó durante el período más crítico, en el año 2021, sin embargo, las ocupaciones informales dieron lugar a una recuperación parcial de puestos de trabajo. La estrecha relación entre informalidad laboral, bajos ingresos y desigualdad se ha vuelto aún más clara en este contexto (Acevedo et al. 2021: p.33).

Ante este escenario se debe establecer un plan de acción integral, consensuada que se centre en las personas y apoye la creación de más empleos formales, proteja a los micros y pequeñas empresas y brinde medios de vida a los trabajadores y familias en condiciones de vulnerabilidad. De lo contrario, el impacto de la crisis se prolongará y dejará profundas cicatrices sociales y profesionales a largo plazo de la provincia y el país.

El presente proyecto se encuentra estructurado en cinco capítulos donde:

Capítulo I: Se desarrolla el problema de investigación donde se detalla el planteamiento del problema, sus limitaciones y delimitaciones, así como los objetivos del presente estudio con sus respectivas justificaciones.

Capítulo II: Indagar sobre trabajos anteriores con temas similares al trabajo de investigación, posteriormente se examina los fundamentos teóricos relacionados con el emprendimiento, pymes en el Ecuador y la formalización empresarial.

Capítulo III: Detalla la metodología a utilizar en el trabajo investigativo, especificando la modalidad de la investigación, los tipos de investigación a aplicar, población y muestra, los métodos, técnicas e instrumentos de investigación

Capítulo IV: Se presenta los resultados de las encuestas aplicadas a los emprendedores con relación al interés de formar parte de organizaciones formales.

Capítulo V: Se detalla la propuesta del proyecto, donde se desarrolla estrategias que faciliten a los emprendimientos transformarse en empresas formales y ser promotoras del desarrollo en la provincia de Chimborazo, finalmente se detallan las conclusiones y recomendaciones.

## CAPÍTULO I

### 1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

#### 1.1. Planteamiento del problema

Uno de los desafíos para lograr reducir la informalidad laboral en América Latina y el Caribe es avanzar en la formalización de las micro y pequeñas empresas, que son las principales generadoras de empleos en nuestra región. Es un desafío complejo pues la informalidad es un fenómeno multidimensional y el mundo de las MYPE es sumamente heterogéneo. Pero los datos de que disponemos nos indican que este es un obstáculo importante en el camino de nuestros países hacia el desarrollo económico y social, y que será necesario encontrar soluciones para avanzar en la reducción de la desigualdad y de la pobreza (Guerra et al. 2019: p.13).

En Ecuador el comercio es una actividad formal, que representa el 32,2% superior al 26,8% con relación a América Latina, siendo la mayor actividad desarrollada por la población económicamente activa de género femenino, que representa el 42,4% con respecto a los varones que alcanza el 25%, seguido por las actividades relacionada con los servicios. Sin embargo, el comercio es desarrollado no solo como una actividad formal, sino también informal, considerándose como un síntoma a nivel mundial, y un fenómeno complejo y de múltiples dimensiones que comprende varios aspectos como: Sociales, económicos, históricos y formativos (Arias et al. 2020: p.24).

En la Provincia de Chimborazo el Consejo Provincial Productivo tiene a su cargo 431 emprendimientos de los cuales muy pocos logran transformarse en pequeñas y medianas empresas ofreciendo sus productos a nivel nacional, esto ha provocado menos rentabilidad y menos empleo en la provincia. Actualmente se desconoce las causas que motivan a los emprendedores de la provincia a no formar parte de pequeñas o medianas empresas legalmente constituidas, es por ello que el presente trabajo pretende investigar y diagnosticar aquellas causas y proponer estrategias que ayuden y motiven a los emprendedores a formar parte de la formalización empresarial.

## **1.2. Objetivos**

### ***1.2.1. Objetivo general***

Analizar el emprendimiento y su paso al sistema empresarial formal con el objeto de fortalecer el sistema empresarial en la provincia de Chimborazo y contribuir a la generación de empleo.

### ***1.2.2. Objetivos específicos***

- Establecer un marco teórico adecuado que oriente la investigación sobre el paso del emprendimiento al sistema empresarial formal.
- Realizar un diagnóstico situacional del emprendimiento y la empresa formal en la provincia de Chimborazo, aplicando técnicas, métodos de investigación e instrumentos de recolección de datos que facilite el desarrollo del presente trabajo investigativo.
- Desarrollar estrategias que faciliten a los emprendimientos transformarse en empresas formales y ser promotoras del desarrollo en la provincia de Chimborazo.

## **1.3. Justificación**

### ***1.3.1. Justificación teórica***

El presente estudio es importante porque nace de una condición necesaria para generar crecimiento sostenible en las empresas de la Provincia de Chimborazo y de esta manera contribuir a que sean más competitivas y productivas. El desarrollo de las estrategias planteadas en el objetivo 3, ayudarán a que los emprendimientos se transformen en empresas formales y sean promotoras del desarrollo de la provincia, ofreciendo más y mejores empleos, reducir la pobreza y abordar la marginalización de quienes son especialmente vulnerables a los déficits más grave en materia de trabajo decente en la economía informal. Esta formalización se pretende generar en primera medida a las empresas y posteriormente a los que forman parte de ella (socios, gerentes y empleados).

### ***1.3.2. Justificación metodológica***

El presente trabajo investigativo tendrá un enfoque investigativo mixto ya que se verá representado por un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implica la recolección y análisis de datos cuantitativos y cualitativos de las empresas existentes

en la Provincia de Chimborazo relacionados al sistema formal empresarial, así como su integración y discusión conjunta para realizar inferencias de toda la información recabada y lograr un mayor entendimiento para posteriormente identificar estrategias de mejora.

### ***1.3.3. Justificación práctica social***

La formalización de los emprendimientos en el presente estudio tendrá dos enfoques, por un lado la acción de legalizar su presencia en el mercado, es decir, que realice y complete los requisitos para su funcionamiento y reconocimiento como una persona jurídica, esto implica obtener el número de registro de contribuyente en el Servicios de Rentas Internas (SRI), su inscripción en la Superintendencia de Compañías, ingreso como patrono en el Ministerio de Trabajo, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), obtención del permiso de funcionamiento en la entidad municipal correspondiente, entre otros requisitos de operación; por otro lado la formalización también corresponderá a la manera en que se encuentran declarados y evidenciados los diversos procesos organizacionales que según su esencia se clasifican en tres tipos de naturaleza: gobernantes (direccionan), sustantivos (ejecutan la misión) o adjetivos (apoyan al resto de procesos).

Las empresas formales se benefician de los procesos de formalización, porque con ellos se reduce la competencia desleal que representan las empresas informales, las empresas formalizadas tienen acceso a financiación, servicios y tecnologías de desarrollo empresarial, y se exponen en menor medida a sanciones gubernamentales.

### **1.4. Idea a defender**

Analizar el emprendimiento y su paso al sistema empresarial formal fortalece el sistema empresarial en la provincia de Chimborazo y contribuye a la generación de empleo.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Referencias teóricas

##### 2.1.1. *Emprendimiento*

“Es la capacidad de una persona para crear un obra o idea, para aprender a resolver problemas a partir de sus sentimientos, creatividad, actitudes y valores personales, que le permitan adaptarse al contexto y aprovechar las oportunidades que ofrece para su propio bien” (Uribe, 2017, p. 13).

Son nuevas ideas de inversión, están diseñadas para resolver problemas individuales en áreas como educación, vestimenta, alimentación, salud, vivienda, cultura y entretenimiento. Se pueden inventar nuevas tecnologías, nuevos sistemas de producción, nuevos puntos de venta o incluso nuevas fuentes de materias primas (Castro, 2018, p.25).

Para (Rajadell, 2019, p.1) en la educación emprendedora se define como un ligado de habilidades que parten de la actitud de una persona, aprovechando las oportunidades de su entorno, lo que demanda un pensamiento sistemático, transformándolas en ideas innovadoras basadas en la creatividad y la producción de proyectos en beneficio propio y del medio ambiente. El proceso de educación empresarial comienza con la identificación de una idea innovadora, seguido de la orientación a diversas oportunidades, una de las cuales es el emprendimiento, por lo que es bueno considerar la existencia de una "cátedra emprendedora" antes que la "cátedra empresarial" (Rajadell, 2019, p.55).

Por lo anteriormente mencionado se concluye que el emprendimiento es un término popular usado en todo el mundo ante la necesidad de superar los crecientes problemas económicos y sociales, refiriéndose a la capacidad de una persona para alcanzar una meta u objetivo. Son todos aquellos proyectos vinculados a la transformación social y el compromiso ético con una sociedad justa, solidaria y pacífica.



### 2.1.1.1. Tipos de emprendimiento

Según (Castro, 2018, p.1) menciona que los tipos de emprendimiento son los siguientes:

<b>Emprendimiento escalable</b>
<p>El negocio escalable es aquel que comienza como un negocio pequeño, sin embargo, crece rápidamente porque atrae a los inversionistas. Para ilustrar mejor este tipo de emprendimiento, tenemos como ejemplo empresas que no necesitan gastar en transporte para entregar sus productos.</p> <p>Este tipo de emprendimiento se enfoca en la innovación y, para proponer algo nuevo, emplea diferentes</p>
<b>Emprendimiento pequeño</b>
<p>El objetivo principal de este tipo de negocios es crear trabajadores por cuenta propia y puestos de trabajo para los miembros de la familia. Las pequeñas empresas son, por ejemplo: salones de belleza, tiendas de abarrotes o panaderías. Este tipo de empresas suelen estar a cargo de los mismos propietarios. Pero a pesar de que estos proyectos son muy locales, todavía se consideran una forma de emprendimiento. Las pequeñas</p>
<b>Emprendimiento incubador</b>
<p>Se trata de proyectos de investigación y desarrollo a largo plazo destinados a lograr resultados efectivos. Es uno de los tipos de emprendimiento corporativo que consiste en la cooperación con otras organizaciones que recopilan información relevante del mercado. Este tipo de negocio requiere financiación para realizar estudios</p>
<b>Emprendimiento social o humanista</b>
<p>El principal objetivo de las empresas sociales es generar cambios positivos en el mundo a través de innovaciones en educación, salud, desarrollo social y medio ambiente. Los emprendedores sociales exitosos tienen habilidades innovadoras para crear productos y servicios o soluciones para resolver necesidades y problemas sociales críticos. Su objetivo es hacer del mundo un mejor lugar para vivir, en lugar de crear riqueza para ellos mismos. En pocas palabras, es un tipo de negocio que identifica un problema social y luego</p>
<b>Emprendimiento de imitación o negocio espejo</b>
<p>En este tipo de negocio pueden darse dos casos: el primero se refiere a la imitación de un producto o servicio ya existente en el mercado, y el segundo se refiere a la adquisición de un contrato de franquicia para un</p>
<b>Emprendimiento tecnológico</b>
<p>Este tipo de negocios pretenden revolucionar el mundo con los avances de la ciencia y la tecnología, a la vez que están diseñados para facilitar ciertas tareas de la vida cotidiana. Incluso pueden implementar inteligencia artificial. Los tipos de emprendimiento tecnológico requieren un alto financiamiento y tienen una dimensión internacional. De hecho, es un nuevo tipo de emprendimiento donde los participantes deben ser técnicos, creativos, apasionados y constantemente reacios al riesgo. Este proceso a menudo se denomina tecnoprendimiento porque es una combinación de habilidades tecnológicas y empresariales.</p>
<b>Emprendimiento digital</b>
<p>Este tipo de negocios incluye negocios a través de plataformas digitales y redes sociales. El mundo de Internet ha hecho posible hacer negocios, usando computadoras personales o incluso teléfonos inteligentes. Por lo tanto, este tipo de emprendimiento es el proceso de identificar y reunir recursos relevantes para convertir una oportunidad prometedora en un negocio en línea rentable. Las empresas emergentes o los nuevos negocios están comenzando a comprender el alcance y el potencial de Internet y prefieren el mundo en línea a las tiendas físicas. Y es Internet o el mundo cibernético que es un tesoro de oportunidades para las</p>
<b>Emprendimiento público y privado</b>
<p>El emprendimiento público es un negocio que se desarrolla en el sector público para satisfacer las necesidades del mercado. A veces se usa cuando el sector privado no tiene productos para ofrecer.</p> <p>Como bien lo dice, este tipo de emprendimiento se inicia en el sector privado con la finalidad de fomentar el espíritu empresarial. Muchas veces el Gobierno brinda varios servicios de apoyo a través de empresas privadas y públicas que fomentan la iniciativa privada en la realización de proyectos empresariales.</p>

**Ilustración 2-1:** Tipos de emprendimiento

Fuente: (Castro, 2018).

### *2.1.1.2. Importancia del emprendimiento*

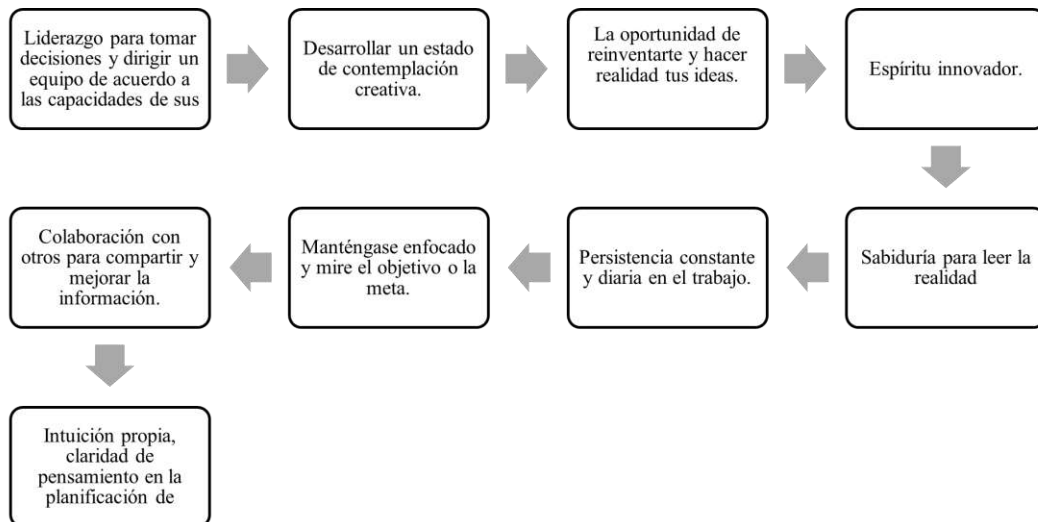
Los empresarios crean nuevos negocios, que a su vez proporcionan nuevos puestos de trabajo y agrandan la demanda en otras industrias relacionadas, además de mejorar la productividad empresarial al promover el cambio tecnológico y la innovación. Y en general, aumentan la competitividad de los países. Especialmente en tiempos de crisis económica, la importancia del emprendimiento aumenta, este juega un papel clave en la promoción de procesos de reestructuración productiva y la creación de empleo en nuevos fragmentos (Schnarch, 2018, p.44). Pero no se puede pensar que simplemente iniciar un negocio es, como algunos afirman, una estrategia de crecimiento fundamental, “la producción de conocimiento, la innovación y la creación de nuevas empresas se ha convertido en el principal objetivo de todos los países” (Díaz, 2019, p.12).

El desarrollo económico y social requiere emprendedores en todo tipo de organizaciones públicas y privadas que sean capaces de cambiar y mejorar productos, procesos, métodos o sistemas para hacer crecer las empresas (Gonzales y Gonzales, 2019: p.234).

Se deduce que el espíritu empresarial surge de las oportunidades que se pueden observar en el mercado, y es aquí donde encontramos el primer punto de convergencia entre el espíritu empresarial y la teoría del mercado. Los nuevos empresarios deben tener la capacidad de leer a los nuevos consumidores, si comenzamos un negocio sin saber quiénes son nuestros clientes y qué quieren, la incertidumbre del fracaso de la nueva empresa aumentará considerablemente.

### *2.1.2. Perfil de un emprendedor*

Un emprendedor para conseguir éxito en su proyecto o idea de negocio debe tener muy en claro lo que debe hacer, para lo cual, debe reunir características importantes que hace a un emprendedor.



**Ilustración 2-2:** Características de un emprendedor

Fuente: (Castro, 2018).

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

Por lo que se debe considerar que los emprendedores tienen una mente exitosa, porque se enfocan en dar un nuevo significado a las cosas innovando con nuevas ideas que ayuden a los clientes a mejorar su calidad de vida y dejen una huella imborrable en los consumidores.

**2.1.3. La importancia del emprendimiento en la economía del Ecuador**

Para (Vieras, 2018, p.22) en su investigación manifiesta que, según el INEC, Ecuador tiene una de las tasas regionales de emprendimiento más altas en relación con su población. Por un lado, esto refleja un porcentaje significativo de la población cuyas estrategias de sobrevivencia incluyen la propiedad comercial; pero, por otro lado, también refleja la debilidad estructural del sistema económico del país y su capacidad para absorber trabajo y aumentar la productividad. Son dos realidades de un mismo buque.

El espíritu empresarial en una economía en desarrollo debe superar varias limitaciones para competir en el mercado: crédito, habilidades y destrezas, acceso a la educación, disponibilidad de servicios comerciales. Por otro lado, la auto explotación del trabajo, el subempleo y la susceptibilidad a factores macroeconómicos obligan a los empresarios a desarrollar distintas estrategias, muchas de ellas informales, basadas en la solidaridad o asociatividad, que pueden ser determinantes a la hora de montar un negocio para enfrentar la crisis o hacer una nueva inversión (Vieras, 2018, p.22).

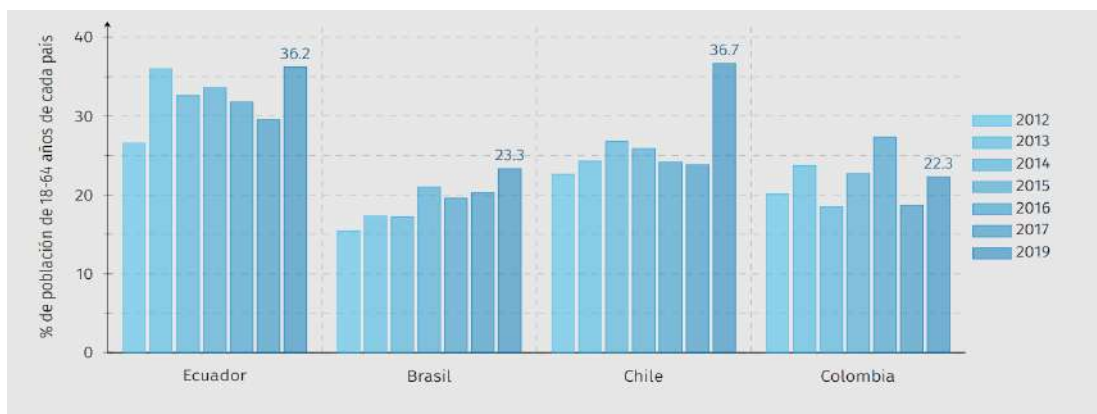
Sin embargo, (Vieras, 2018, p.26) argumenta que, es deber de los creadores de política económica poder captar estas estrategias económicas “no oficiales”, entenderlas y desarrollar programas de

apoyo sostenibles que permitan construir un modelo económico más humano e inclusivo. En otras palabras, debe asumirse un proyecto político y económico que cuestione al mercado como único regulador de los sectores económicos, y cuyo modelo económico y de desarrollo se guíe por la política del bien común.

Para (Zamora, 2017, p.15) en su investigación menciona que el emprendimiento en el Ecuador está encaminado principalmente a acciones comerciales y de productos y servicios vendidos en el mercado interno. Se aplica para aprovechar oportunidades de negocio que permitan incrementar los ingresos, la independencia financiera y la complacencia de necesidades.

Según el informe publicado por (Global Entrepreneurship Monitor, 2020, p.64) considera uno de los primordiales indicadores la Tasa de Emprendimiento Temprano (TEA), que contiene a todos los adultos que inician un negocio o iniciaron un negocio antes de superar el umbral de 2 meses. En particular, TEA se concierne de dos tipos de emprendedores: emergentes y nuevos emprendedores. Los principiantes son personas de 18 a 6 años que están dando pasos para iniciar un negocio o han creado uno, pero aún no han pagado salarios durante más de tres meses. Los nuevos emprendedores son personas, incluidas aquellas entre 18 y 6 años de edad que han pagado salarios por más de tres meses, pero menos de 2.

Como se muestra en la siguiente figura, en 2019 Ecuador tuvo un TEA de 36.2% más alto que en 2017, que fue 29,62 %. Esto significa que, en Ecuador, de 3,6 millones de habitantes, aproximadamente, participaron en la creación de empresas. El crecimiento de la TEA se aprecia mejor a través de sus componentes: en 2019, la participación de emprendedores emergentes fue del 26,9% y la participación de nuevas empresas fue del 10,8%; mientras en el 2017 fueron 21,2 y 9,8 proporcionalmente. Es decir, la variación en 2019 se debe principalmente a que personas realizaron gestiones para iniciar un negocio que aún no está operativo (Global Entrepreneurship Monitor, 2020, p.65).



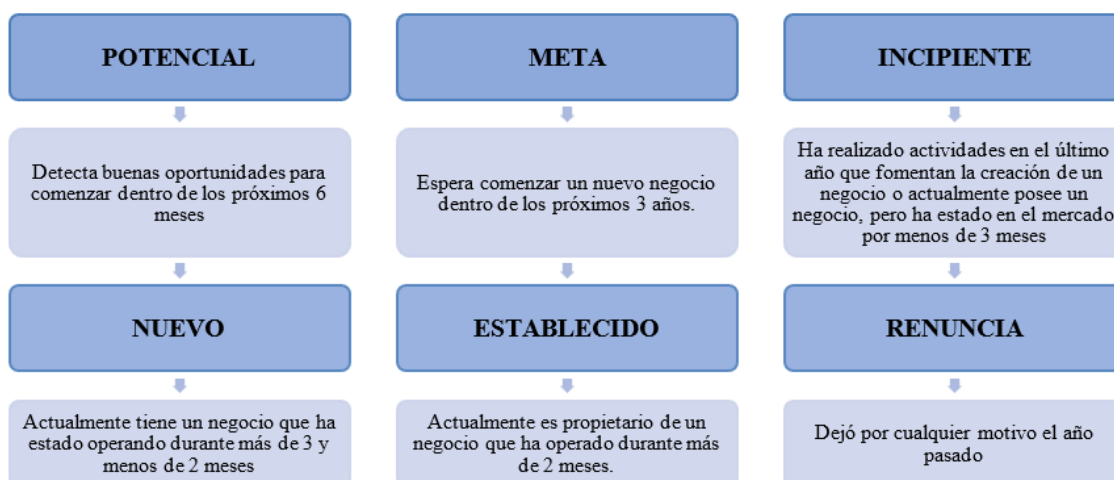
**Ilustración 2-3:** Evolución de la actividad emprendedora temprana en Ecuador

**Fuente:** (Datos de la encuesta a la población adulta global Entrepreneurship Monitor Ecuador, 2019).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

### 2.1.4. Etapas de una actividad emprendedora

En el estudio realizado por (Global Entrepreneurship Monitor, 2020, p.2) se ve el emprendimiento como un proceso perenne, cuyas etapas atraviesa un individuo de acuerdo con el nivel de madurez de su negocio:



**Ilustración 2-4:** Etapas de la actividad emprendedora

**Fuente:** (Global Entrepreneurship Monitor, 2020).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

Durante el año 2019, la participación más alta aún se dirige a emprendedores que revelan su propósito de iniciar un negocio en los próximos tres años (53,0%). El siguiente grupo son los emprendedores en desarrollo, empresas cuyo tiempo de operación no superó los 3 meses. La cifra de Ecuador es alta con 26,9%, superior al promedio latinoamericano (15,62%), pero igual a Chile; aumentó un 5,7 % en comparación con 2017. El porcentaje de Ecuador también es el más alto

entre los países de ingresos medios (un promedio de 8,7 %) (Global Entrepreneurship Monitor, 2020, p.44).

### 2.1.5. Motivo de salida de la actividad de negocio

En 2019, los principales motivos de salida fueron: problemas personales (32,7%), rentabilidad (25,2%) y falta de financiación (16,6%). En el cuadro se muestran las razones por las que salieron de Ecuador y de otros países. La baja rentabilidad y los problemas financieros son razones que han continuado en los últimos años; los problemas personales cobraron importancia tanto en Ecuador como en Colombia y en Chile en 2019 (Global Entrepreneurship Monitor, 2020, p.44).

**Tabla 2-1:** Razones para cerrar un negocio

Detalles	Ecuador	Colombia	Chile
Oportunidad para vender	3.7	7.7	1.1
Falta de rentabilidad	25.2	37.4	29.6
Problemas de financiamiento	16.6	14	12.2
Otra oportunidad de negocio	7.9	7.7	11.2
Cierre planificado	3.1	1.2	2.1
Retiro	1.2	0	0.2
Razones familiares/personales	32.7	25.3	37.0
Incidente	3.6	1.1	3.8
Gobierno/ impuestos /burocracia	6.1	5.6	2.9

Fuente: (Global Entrepreneurship Monitor, 2020).

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

### 2.1.6. El emprendimiento en el Ecuador en época del COVID 19

Antes de la pandemia de COVID-19 Ecuador ya sufría dificultades económicas, y la capacidad de respuesta ante la crisis se vio debilitada. A principios de 2020, el Banco Central del Ecuador pronosticó un incremento anual del PIB del 0,7%, pero , como consecuencia de la pandemia de COVID-19, la complicación de la situación financiera se ha incrementado, al carecer de medidas preventivas, gran parte del mundo tuvo que confinarse para evitar el brote del virus; una atmósfera sin precursores donde interrumpió las cadenas logísticas globales y puso en peligro la sostenibilidad de muchas empresas (Global Entrepreneurship Monitor, 2020, p.65).

La fuerte caída del consumo mundial también afectó los precios internacionales del petróleo. En este contexto, las previsiones de crecimiento económico del país se han vuelto drásticamente negativas, con valores en torno al -7%, como indica la tabla siguiente. Las empresas se afrontan a una serie de desafíos a corto plazo (Global Entrepreneurship Monitor, 2020, p.65).

**Tabla 2-2:** Crecimiento proyectado del PIB Ecuador para 2020

Institución	Valor
Fondo monetario internacional	-7.6%
Banco Mundial	-7.4%
Comisión Económica para América Latina y el Caribe	-6.5%
Banco central del Ecuador	-8.3%

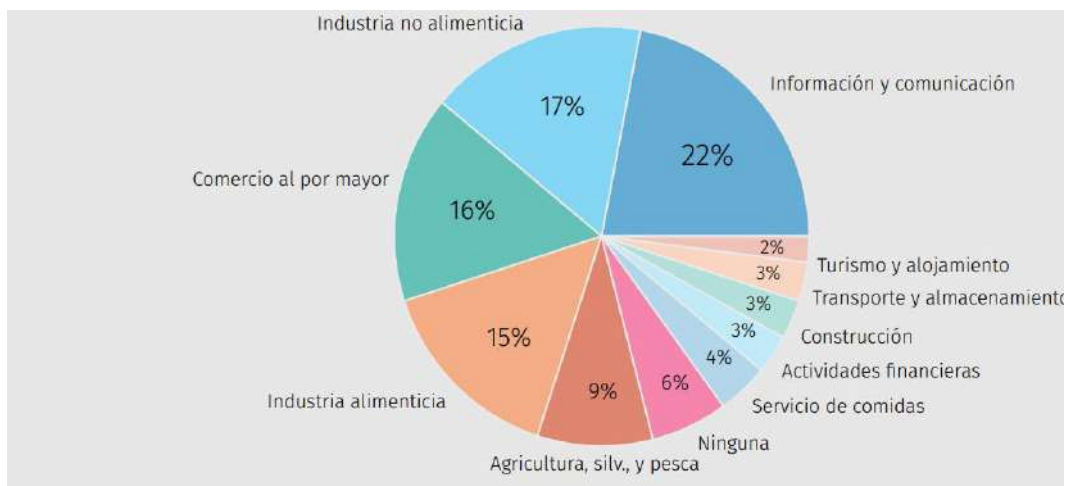
**Fuente:** (Global Entrepreneurship Monitor, 2020).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

Con base en un estudio de empresas latinoamericanas, (Kantis y Angelelli, 2020, p.13) muestran que las empresas con la historia más corta son las que más sufren. Además, exponen que el impacto inmediato varía mucho según la industria, siendo las empresas de turismo y entretenimiento las más afectadas y las empresas de tecnología las menos perjudicadas.

Mientras que los autores (Camino et al. 2020,p.3) Ejecutan un ejercicio teórico para determinar la resiliencia de las empresas ecuatorianas en un escenario de no venta y ultimam que una reserva líquida firme del 50% sería suficiente para financiar hasta 28 días de operaciones normales, incluso si la propagación del virus pierde su control y se levantan las restricciones de movimiento, esto no significa necesariamente que las preferencias de los consumidores volverán a su estado anterior a la pandemia.

Al presente, la pandemia del COVID-19 ha provocado diversos cambios tanto en la salud de las personas como en las actividades mercantiles de los países. (Kantis y Angelelli, 2020, p.10) en su estudio encuestaron a 2.232 emprendedores y empresas recientes de 19 países de América Latina y evaluaron el impacto de la pandemia en empresas y organizaciones que apoyan el ecosistema. Según el mencionado estudio, cerraron 53 empresas que traían ventas efectivas. Asimismo, el 8 % de los empresarios redujo el flujo de caja y el 75% redujo las actividades productivas. Los proyectos de tecnología fueron menos afectados con una disminución del 29% de la facturación en comparación con el sector de turismo y entretenimiento correspondiente al (88%). Para entender en el estudio lo relacionado a Ecuador sobre el efecto producido en la pandemia en las empresas, esta unidad muestra los resultados de una encuesta y un resumen de las entrevistas realizadas por el equipo de GEM Ecuador entre 150 empresarios de 6 técnicos de organizaciones que apoyan el emprendimiento. Estos resultados son insumos para vislumbrar cómo el ecosistema empresarial y de innovación se ve afectado.



**Ilustración 2-5:** Distribución por sectores económicos de las empresas

**Fuente:** (Global Entrepreneurship Monitor, 2020).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

### 2.1.6.1. Impacto del COVID-19

A través de una muestra significativa realizada por (Global Entrepreneurship Monitor, 2020, p.65) se recopiló un total de 150 respuestas de ecuatorianos en junio de 2020. De este grupo, 37 participantes reportaron cerrar sus negocios en los meses de la pandemia, mientras que 113 encuestados representan pequeñas o medianas empresas de diversos sectores económicos, la mayoría se dedica negocios de información y comunicación (22%). Aparentemente, debido a diversas medidas prohibitivas, la demanda de bienes y servicios en Ecuador ha disminuido considerablemente. El 2,67% de los encuestados dejó de trabajar citando como principal motivo la pandemia. Además, el 69 % informó que la pandemia los afectó negativamente, y al respecto, el 23 % dijo que la crisis los afectó y amenazó fuertemente para cerrar sus pequeñas y medianas empresas. También informaron que lograron una adquisición de lo que antes se poseía del 7.89% de su cartera en el período marzo-mayo de 2020, lo que representa un 20% en relación con el período correspondiente de 2019. De igual manera, unas 30 empresas informaron que, si se mantienen las mismas restricciones, especialmente aislamiento y distancia social debido a esto, pueden vivir hasta 3 meses (Global Entrepreneurship Monitor, 2020, p.65).

### 2.1.7. Emprendedor vs empresario

Un emprendedor es un empresario en potencia, pero “una de las carencias del emprendimiento es creer que, si eres un buen emprendedor, también puedes ser un buen empresario, lo que no siempre es cierto y puede costar el éxito del proyecto (Schnarch, 2018, p. 22). En cambio, (Cepada y Arrata, 2018, p.11) comentan que una cosa es hacer (desarrollar un negocio y desarrollarlo) y otra cosa es ser



empresario (gestionar un proyecto después de su finalización) Cada uno de ellos requiere habilidades diferentes y específicas y es difícil que una persona las tenga todas. Hay personas que son muy buenas para iniciar nuevos negocios, pero después de establecer un negocio, tienen las habilidades necesarias para expandirlo o incluso mantenerlo.

Un emprendedor es importante para emprender algo y romper paradigmas, pero un empresario es necesario para que algo emprendido logre el mayor crecimiento. Llevar una idea al éxito requiere paciencia, visión, enfoque y, sobre todo, persistencia. Favorablemente, no se habla de dos personas diferentes, pero sí de dos formas de pensar diferentes: ser emprendedor, empezar un proyecto con motivación y esperar que se haga realidad, y ser empresario para que el proyecto tome forma, paciencia y compromiso total para crecer (Uribe, 2017, p.34).

Mediante el análisis efectuado se podría complementar que en la Provincia de Chimborazo la mayoría de emprendedores no tienen una visión de ser empresarios ellos son capaces identificar una necesidad, materializarla como idea, reunir los recursos necesarios e implementarla, pero administrarla para un futuro desarrollo es una tarea muy difícil si no tienen el conocimiento necesario.

#### 2.1.7.1. Paralelo entre emprendedor y empresario

Los emprendedores son excelentes para iniciar un negocio, pero no siempre pueden mantenerlo en marcha y, en este punto, muchos están atascados, frustrados y sin energía para continuar; en cambio, el empresario sabe cómo mantener y dirigir la empresa que creó (Schnarch, 2018, p. 23).

**Tabla 2-3:** Diferencias entre emprendedor y empresario

<b>Emprendedor</b>	<b>Empresario</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Visión</li> <li>● Creativo</li> <li>● Comunicativo</li> <li>● Asume riesgo</li> <li>● Puede no tener experiencia y formación en gestión</li> </ul> <p>El ser emprendedor es una forma de ser, y puede crear o no una empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Organizador</li> <li>● Líder de equipos</li> <li>● Vendedor</li> <li>● Minimizar riesgos</li> <li>● Requiere experiencia y formación en gestión.</li> </ul> <p>El ser empresario es una forma de actuar, en la que genera valor, genera puestos de trabajo, etc.</p>

Fuente: (Schnarch, 2018).

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

Concluimos que, querer y poder no es lo mismo, y si un emprendedor entiende sus limitaciones, debe “crear una estructura organizacional que le permita transformar su negocio. En otras

palabras, crear un equipo multidisciplinario rodeado de personas complementarias”. perfiles que corrijan sus carencias y complementen sus virtudes para que la organización pueda crecer”.

### 2.1.8. La microempresa

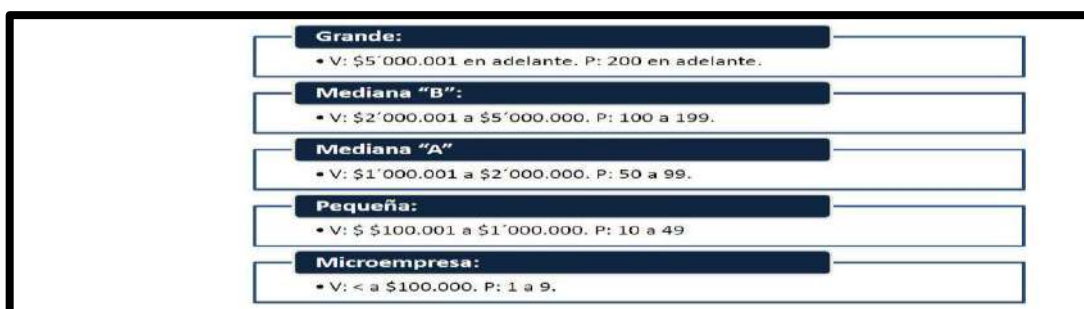
La microempresa principalmente se define como una pequeña compañía que emplea a 9 personas o menos, y que tiene un balance o una facturación inferior a cierta fracción. Comúnmente una vez que se refiere a una pequeña compañía financiada con microcrédito se suele usar el concepto microempresa. De igual manera, una vez que se refiere a una organización pequeña, principalmente legal, que no está financiada por microcrédito, usualmente se utiliza el concepto microempresa (o micronegocio) (DSG, 2020, p.2).

Al ser organizaciones familiares el nivel de preparación de los dueños es bastante bajo, considerando que en la mayoría de veces se crean por necesidad, y no por una posibilidad de mercado. A partir de la perspectiva tecnológica la mayor parte no permanecen digitalizadas, pero muchas poseen presencia en las redes sociales. La desconfianza en las operaciones digitales es una barrera que todavía se tiene que superar en la población ecuatoriana, es algo que ha ido evolucionando en enorme medida en los últimos años (Rodríguez y Aviles, 2020: p.12).

#### 2.1.8.1. Tipos de microempresas

Según datos del INEC 2017 en Ecuador existen cerca de 884.236 empresas distribuidas de la siguiente forma:

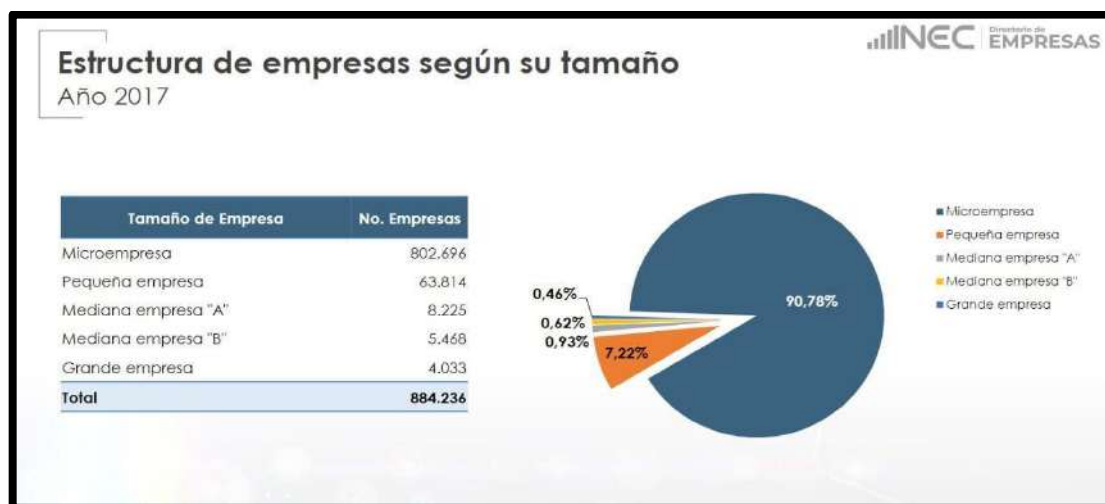
Se define de acuerdo con el volumen de ventas anual (v) y el número de personas ocupadas (p).



**Ilustración 2-6:** Estructura de empresas según forma institucional

Fuente: (CFN, 2019).

Se puede apreciar que se clasifican en grandes, mediadas dos tipos A y B, pequeñas y microempresas, cada una de ellas se distribuye de acuerdo al volumen de ventas anual y el número de personas ocupadas en cada institución (CFN, 2019, p.1).



**Ilustración 2-7:** Estructura de empresas según su tamaño

Fuente: (CFN, 2019).

Según el tamaño se puede apreciar que el 90.78% está representado por microempresas, mientras que el 7.22% por pequeñas empresas seguidamente de la mediada empresa A y B y grandes empresas (CFN, 2019, p.1).

### 2.1.9. Las pymes

Las PYMES son actores clave para mejorar el crecimiento potencial de América Latina. Estas empresas se caracterizan por un acceso altamente heterogéneo a los mercados, tecnologías y capital humano, así como sus relaciones con otras empresas, lo que afecta su productividad, capacidad exportadora y potencial de crecimiento (CEPAL, 2019, p.2).

Las PYMES son organizaciones capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y generar empleo, por lo que son un factor importante en la política de distribución del ingreso de las clases medias y bajas, promoviendo así el desarrollo económico de toda la nación. Las PYMES son por lo tanto un factor clave en la estabilidad económica porque se adaptan fácilmente a las condiciones y ciclos cambiantes del mercado porque son particularmente conscientes de los procesos de recuperación de inversiones. Desde una perspectiva dinámica, la entrada y salida constante de estas empresas ayuda a mantener un ambiente competitivo, con niveles de precios y rentabilidad sesgados hacia mercados competitivos (Neira, 2016, p.22).

### 2.1.9.1. La importancia estratégica de las pymes

Un factor clave en la transición de cualquier país hacia el cambio político y económico es la creación de un sector privado importante, el crecimiento de las PYMES y el espíritu empresarial. Paradójicamente, aunque las PYMES reciben relativamente poca atención de los formuladores de políticas, representan una de las principales fuerzas del desarrollo económico, especialmente en los países en desarrollo (Orlandi, 2018, p.31).

Los principales beneficios de la actividad económica que realizan las Pymes son los siguientes (Orlandi, 2018, p.31):

- Fomento de la actividad privada.
- Desarrollo de habilidades empresariales.
- Flexibilidad para permitir que las PYMES se adapten a los cambios en la oferta y la demanda.
- Son una importante fuente de empleo.
- Ayudan a diversificar las actividades económicas, y por lo tanto tienen un aporte muy importante a la exportación y comercio.

La política de desarrollo de las PYMES debe superar importantes obstáculos tales como (Orlandi, 2018, p.31):

- Falta de legislación.
- Falta de promoción e infraestructura adecuada.
- Falta de crédito e instrumentos financieros.
- Falta de medios didácticos adaptados a sus necesidades.
- Desde un punto de vista estratégico, las razones que justifican el desarrollo de la política de PYME son las siguientes:
  - Las PYME promueven un crecimiento del empleo más rápido que las grandes empresas y pueden formar una parte significativa del empleo.
  - Las PYMES pueden ser una herramienta interesante para la reestructuración de empresas estatales, ayudándolas a vender actividades que no están relacionadas con su núcleo estratégico y contratar empleados descontentos.
  - Las PYMES ofrecen mayor flexibilidad en la producción de bienes y servicios para toda la economía.

La innovación es sin duda una de las características más interesantes de las PYMES. Recuerde, por ejemplo, que el desarrollo pionero de Internet en la última década fue en gran parte gracias a

las PYMES. También es importante tener en cuenta que cuando hablamos de innovación, no siempre nos referimos a tecnologías disruptivas como Internet. La innovación puede ocurrir en varias dimensiones diferentes, ya sea del producto comercializado, los procesos de producción o el servicio en general, organizacionalmente a través de estructuras creativas que promuevan un mejor desempeño de los empleados o a través del marketing y el marketing creativo (Orlandi, 2018, p.31).

#### *2.1.9.2. Características de las pymes*

En su artículo relacionado al estudio de las PYMES (Peña y Vega, 2017, p.30) señalan a nivel muy general, todas las PYMES tienen casi siempre las mismas tipologías, por lo que se puede decir que estas características generales tienen:

- Capital aportado por una o dos personas creando una compañía.
- Los propietarios administran la empresa por cuenta propia; su manejo es empírico.
- Aumenta la cifra de empleados en la empresa y aumenta de 16 a 250.
- Manejan más maquinaria y equipo, sin embargo, siguen dependiendo más del trabajo que del capital.
- Sujetan y proveen un mercado más amplio, aunque no necesariamente son locales o regionales porque a menudo producen para mercados nacionales e incluso para mercados internacionales.
- Se localizan en fase de desarrollo, los pequeños suelen ser de tamaño mediano y tienden a ser grandes.
- Reciben algunos incentivos fiscales del gobierno, que a veces los considera una pequeña causa dependiendo de sus ventas y ganancias.
- Su tamaño es pequeño o mediano en comparación con otras empresas del sector”.

#### *2.1.10. PYMES en el Ecuador*

Las PYMES en Ecuador representan el 99,55% y ello se debe al dinámico proceso de emprendimiento que existe en el sector empresarial; en la tabla 1 se muestra la estructura de empresas según tamaño (DSG, 2020, p.2).

En el año 2017, tres millones de pymes fundaron negocios; pero la mayoría de los proyectos fracasaron rápidamente, no duran ni los tres meses, porque casi todos los proyectos se producen por necesidad, no por oportunidad, y carecen del ingrediente de innovación (Rodríguez y Aviles, 2020, p.55).

“Una de las dificultades que enfrentan las PYMES está relacionada con la falta de liquidez para cubrir sus costos administrativos y operativos, una de las razones es la demora en sus facturas después de la compra” (CFN, 2019, p.2). La falta de fondos es otro problema para las pequeñas y medianas empresas, especialmente considerando que gran parte de ellas se dedican al comercio y la manufactura, es prácticamente importante que cuenten con financiamiento para apalancamiento.

“A pesar de los esfuerzos de los bancos del sector público, los procesos de crédito siguen siendo muy difíciles, complicados y demorados” (CFN, 2019). Todos estos problemas son confirmados por los resultados de un estudio realizado por el Observatorio de las PYMES de la Universidad Simón Bolívar de los Andes. La institución recomienda un conjunto de medidas encaminadas a poner en marcha las pymes ecuatorianas. En algunos casos, el lento y pobre desarrollo del contexto social, el aislamiento de la fuente de demanda del producto, por estar ubicados en un entorno de recesión con lento o nulo desarrollo económico y social, pueden provocar una demanda estática, el producto no cambia, se detiene y con ello sería una aventura oponerse al crecimiento (CEPAL, 2019, p.4).

#### 2.1.10.1. Clasificación de las PYMES en Ecuador

Mediante un previo análisis de la legislación ecuatoriana, se pueden encontrar notas sobre las PYMES en los artículos 53 y 56 del Código de Producir (Ministerio de Industria y Productividad, 2011) en que dialogan sobre los conceptos y el registro común de las pymes, su clasificación se expide el Reglamento que las ubica en función de dos indicadores que muestra la siguiente tabla: (Chávez et al., 2018: p.6).

**Tabla 2-4:** Clasificación de las MIPYMES en Ecuador

Clasificación	Trabajadores	Ventas anuales (\$)
Microempresa	1-9	Iguales o menores a \$100.000
Pequeña empresa	10-49	Entre 100.001 a 1'000.000
Mediana empresa	50-199	Entre \$1'000.000 y 5'000.000

**Fuente:** (Chávez et al., 2018: p.6).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

Mientras que el (Ministerio de Industria y Productividad, 2011, p.2) hace referencia a la siguiente clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas, en la cual se encasilla a las PYMES con base en tres variables, tales como: número de empleados, total de activos, ingresos por ventas o ingresos brutos obtenidos, su clasificación se resume en la siguiente tabla:

**Tabla 2-5:** Clasificación de PYMES - MIPRO.

Tipo de empresas	Cantidad de empleados	Ventas \$	Activos totales (\$)
Microempresas	Menor a 10	Menores a \$100.000	Menores a \$100.000
Pequeñas empresas	Entre 11 y 49	Entre \$100.001 y \$1000.00	Entre \$100.000 y \$700.000
Mediana empresas	Entre 50 y 199	Entre 1000.001 a \$5000.00	Entre \$7000.001 a \$4000.000

**Fuente:** (Ministerio de Industria y Productividad, 2011).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

La Superintendencia de Compañías según (Chávez et al. 2018, p.6) las clasifica considerando dos variables personales asalariado y valor bruto en ventas como indica la siguiente tabla:

**Tabla 2-6:** Clasificación según Superintendencia de Compañías.

VARIABLES	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
PERSONAL OCUPADO	1 a 9	10 a 49	50 a 199	Más de 200
VALOR BRUTO DE LAS VENTAS ANUALES	Menor a 100.000 dólares	100.001 a 1,000.000	1,000.000 a 5,000.000	Más de 5,000.000
MONTOS ACTIVOS	Hasta 100.000 dólares	De 100.001 a 1,000.00 hasta 750.000 dólares	De 750.001 hasta 3,999.999 dólares	Más de 4,000.000 dólares

**Fuente:** (Chávez, Campuzano, & Beancourt, 2018).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

### 2.1.10.2. Fracaso de las PYMES

A lo largo de los años se han definido diferentes axiomas de fracaso empresarial y existen diferentes teorías e ideas sobre lo que constituye un negocio fallido y factores ambientales que provocan el fracaso empresarial desde la perspectiva de un empresario ecuatoriano (CEPAL, 2019, p.2). Para los autores (Depaz y Lupaca, 2018, p.22) se considera el fracaso empresarial como dificultades financieras que conducen a la quiebra y el cierre del negocio, esto puede considerarse un cambio empresarial importante, lo que significa un cambio completo en las operaciones que provoca el final del ciclo de vida natural por razones subjetivas y objetivas específicas. Además, la predicción del fracaso es muy útil para tomar decisiones y conocer las dificultades que pueden presentarse en un determinado momento.

## **Entorno empresarial**

Se considera el entorno empresarial como uno de los terminantes del fracaso empresarial, donde se considera la innovación, acceso al crédito, productividad y competitividad. El logro de los objetivos comerciales se ve afectado principalmente por la falta de préstamos de las instituciones financieras, y la competencia excesiva en el campo de los negocios, lo que conduce a la destrucción del valor en las organizaciones (Gamez et al., 2018, p.1).

## **Préstamos**

El crédito que se otorga a las PYMES se basa en los aspectos dados por diversas partes, que debe cumplir la empresa para obtener fondos para sus operaciones, este valor debe ser retirado por las empresas en un determinado período de tiempo, plazo convenido entre las partes.

## **Competencia excesiva**

La creación de muchas empresas dedicadas a la misma actividad y que ofrecen un producto similar en el mismo sector conduce a una disminución de la demanda, lo que provoca que las pymes en algunos casos quiebren y en otros se vean obligadas a trasladarse dentro el sector y competir con las grandes empresas del ramo en que opera (Gamarra y Pantoja, 2018: p.14).

## **Clima para el emprendimiento**

Según (Global Entrepreneurship Monitor, 2020, p.2) los problemas personales 32,7 %, la falta de rentabilidad 25,2 % y la falta de financiamiento fueron las principales causas en el Ecuador en el año 2019 para que empresas se vayan del mercado o cierren sus empresas. Este estudio alude también como debilidades del entorno empresarial los manejos de gobierno, impuestos y burocracia que no son favorables para las pequeñas empresas y emprendimientos, el apoyo financiero poco consolidado por escaso capital de riesgo, y la falta de uso de opciones de financiamiento no tradicional, y como tercera gran debilidad se menciona la pobre transferencia de investigación y desarrollo.

### ***2.1.11. Organización formal***

En pocas palabras, la organización formal de la empresa consiste en todas las relaciones que se crean entre las unidades y las personas que las integran con el objetivo de aclarar sus funciones,



la jerarquía de los distintos directivos o el nivel de autoridad, así como las relaciones de coordinación existentes (García y García, 2016: p.55).

Terminada la planificación de la empresa y decididas las metas a alcanzar, es hora de que la empresa plantee las estrategias necesarias, es decir la correcta organización de todos sus elementos. Cuando hablamos de "organización" en una empresa, nos referimos a su estructura organizativa formal, es decir, la predeterminada por los propios gerentes (López, 2020, p.3).

Jerarquía	Departamentalización	Responsabilidad	Comunicación interna
Consiste en definir el nivel de autoridad o rango de los miembros de la empresa.	Realizar una división del trabajo en distintas áreas funcionales o departamentos.	Indicar a los distintos componentes de la empresa las tareas o funciones a realizar.	Métodos de transmisión de la información. Puede ser comunicación vertical u horizontal.

**Ilustración 2-8:** Elementos de una organización formal

Fuente: (López, 2020).

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

Se considera que la organización formal interesa principalmente a emprendedores en busca de oportunidades. Los empresarios que se ganan la vida por lo general no cuentan con recursos, conocimientos o ambición para formalizar su negocio, mientras que los empresarios con visión de éxito toman una decisión racional sobre la conveniencia de la formalización: comparan los costos y beneficios esperados de la formalización empresarial y se ocupan de la economía formal.

*2.1.11.1. Componentes de la organización formal*

- **Un conjunto bien definido de reglas y procedimientos:** establecido de antemano para lograr alguna meta u objetivo (López, 2020, p.1).
- **Metas y estrategias:** se definen metas y estrategias a corto y largo plazo para lograrlas (López, 2020, p.1).
- **Estado simbólico:** una estructura otorga un cierto estado a los miembros en función del estado y el poder relativo (López, 2020, p.1).
- **Funciones definidas:** La organización define la función de cada miembro de la organización. Se establecen obligaciones y restricciones (López, 2020, p.1).
- **Canales de comunicación:** Se definen los canales de comunicación, los cuales deben ser compatibles con la jerarquía y procedimientos propios de la organización (López, 2020, p.1).
- **Procedimientos de coordinación:** Se definen procedimientos y mecanismos para coordinar las actividades de los distintos miembros de la organización (López, 2020, p.1).

### *2.1.11.2. Ventajas y desventajas de una organización formal*

#### **Destacamos 5 ventajas principales:**

- Los objetivos de la organización y las relaciones de responsabilidad y poder entre los miembros de la organización están claramente definidos (Castro, 2018, p.32).
- El trabajo y las relaciones de cada persona son claramente distinguibles (Castro, 2018, p.32).
- Las promociones internas están claramente definidas: todos los empleados saben lo que tienen que hacer en la empresa si quieren progresar internamente (Castro, 2018, p.32).
- La rotación y el ausentismo del personal son bajos debido a objetivos claros, métodos operativos y estrategias (Castro, 2018, p.32).
- Evite la Duplicación de Actividades: Debido a que cada miembro y departamento sabe lo que tiene que hacer, no hay dos personas o dos departamentos que hagan lo mismo innecesariamente (Castro, 2018, p.32).

#### **Señalamos 2 desventajas principales**

- Pérdida de la iniciativa popular: el empleado siempre debe guiarse por las reglas y procedimientos desarrollados por la junta, y como norma, no puede traspasar esos límites o comportarse de manera diferente sobre lo que se documenta en una organización formal.
- Al desarrollar una organización formal, puede ser difícil identificar y reforzar las responsabilidades de cada persona. Además, el incumplimiento del principio de unidad de mando puede dar lugar a cierta confusión y contradicciones (López, 2020, p.2).
- Considerando lo anteriormente se argumenta la forma de la organización juega un papel muy importante en el desarrollo de la empresa y la economía, generalmente consiste en estructuras, reglas y procedimientos que posibilitan la relación entre los empleados y los procesos de trabajo de la mejor manera posible y en el tiempo acordado.

### *2.1.11.3. Características para la organización formal*

Para (Castro, 2018, p.35) las características de la empresa son claras

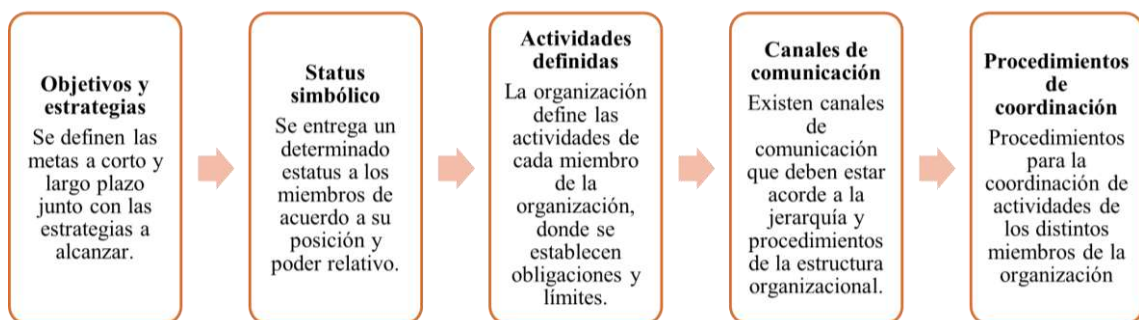
- Contiene reglas especiales como hora de llegada o salida, fechas de pago, etc.
- Todas las personas que integran la empresa conocen las actividades que tienen que realizar. El espacio está bien definido, refiriéndose a donde está ubicado el negocio en sí.
- El jefe de la empresa es una figura que todos conocen y respetan.

- Los logros y promociones son el resultado del buen trabajo de los empleados.
- La información a transmitir se hace por correo electrónico o a través de reuniones.
- El comportamiento de los empleados debe ser coherente.

Por lo cual se considera la empresa formal aquella que está planificada y se basa en un conjunto de reglas, estructuras y procedimientos que hacen posible organizar las actividades, así también se basa en la división del trabajo, la definición de diferentes autoridades y la creación de canales de comunicación entre los empleados.

#### 2.1.11.4 Componentes de la organización formal

La organización formal aparece a través de acciones y voluntades que ejercen el liderazgo, ya sea individual, colectivo o en cualquier forma. Define la línea jerárquica de la organización, las actividades a realizar, los roles de las personas, los contratos y las normas laborales o reglamentarias específicas aplicables (Castro, 2018, p.33).



**Ilustración 2-9:** Componentes de la organización formal

**Fuente:** (Castro, 2018).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

#### 2.1.11.5. Elementos de una organización formal

- **División del trabajo:** el trabajo se divide en actividades y tareas principales que se comparten entre los empleados.
- **Departamentalización:** una organización se divide en áreas especializadas para lograr un objetivo específico. Es responsabilidad del gerente o superior quien distribuye el trabajo entre los miembros de su equipo y los orienta.
- **Unidades organizativas:** son las principales áreas de la organización, a menudo compuestas por varios departamentos, por ejemplo: Producción, Administración, Marketing, etc.

- Control: es un mecanismo por el cual una organización debe evaluar sus operaciones para determinar si sus operaciones se han desviado de los objetivos previamente definidos o requieren ajustes

Se considera que la organización formal de una empresa está formada por todas las relaciones entre los departamentos y las personas que la integran, cuyo objeto es aclarar sus funciones, la jerarquía o nivel de autoridad de los diferentes directivos, así como las relaciones de coordinación existentes.

### ***2.1.12. Formalización empresarial***

Para la (Organización Internacional del Trabajo, 2017, p.2). La formalización es el proceso por el que pasan las empresas para incorporarse a la economía formal.

Tiene varias dimensiones:

- Registro y autorización por autoridades nacionales, provinciales y municipales.
- Disponibilidad de seguro social para el dueño de la empresa y sus empleados.
- Respeto al ordenamiento jurídico vigente, incluidos los impuestos, los seguros sociales y la legislación laboral.

La formalización es un proceso gradual. Por ejemplo, un empresario puede disponer de una autorización económica municipal para realizar sus actividades desde su domicilio sin estar registrado en la agencia tributaria, la oficina de empleo o al servicio de seguridad social.

Luego de la formalización de empresas, se pueden crear en estas empresas las condiciones necesarias para formalizar puestos de trabajo. También puede garantizar una competencia más justa entre empresas, aumentar los ingresos nacionales y promover el crecimiento económico y la cohesión social en países. Por lo tanto, se debe prestar atención a las políticas que apoyan la transición a la formalización, y la formalización es un medio para lograr objetivos sociales más amplios (Deelen, 2016, p. 34).

Por lo cual en la provincia de Chimborazo luego de lograr la formalización de la mayoría de emprendimientos se pueden crear en estas empresas las condiciones necesarias para formalizar puestos de trabajo. También puede garantizar una competencia más justa entre las empresas, aumentar el ingreso nacional y promover el crecimiento económico nacional y la cohesión social.

### *2.1.12.1. Porque es importante formalizar una empresa*

Las estrategias de formalización empresarial pueden contribuir significativamente al logro del programa de acción de trabajo decente y los objetivos de desarrollo sostenible. La economía sumergida es una fuente muy importante de sustento para una parte importante de la población mundial. Sin embargo, la mayoría de la fuerza laboral mundial enfrenta déficits significativos en trabajo decente. Estos trabajadores no pueden contar con acceso a la atención médica y al menos un ingreso básico y por lo tanto carecen del derecho humano a la seguridad social (Deelen, 2016, p. 67). Muchos de estos trabajadores están atrapados en un círculo vicioso de vulnerabilidad, pobreza y exclusión social, que representa un gran desafío no solo para su bienestar personal y derechos humanos, sino también para el desarrollo económico y social de sus comunidades (Organización Internacional del Trabajo, 2017, p.1).

El presente trabajo de titulación pretende ser un aporte para los emprendedores de la Provincia de Chimborazo con base en la formalización de las micro, pequeñas y medianas empresas porque esto está íntimamente relacionado con un ambiente favorable de negocios, crecimiento económico y mejora de las condiciones de trabajo. También permite incrementar los ingresos tributarios, que a su vez son necesarios para la provisión de bienes y servicios públicos.

### *2.1.12.2. Cómo facilitar la transición de la formalización empresarial*

Los esfuerzos de formalización empresarial deben estar respaldados por políticas que promuevan los derechos de los trabajadores, el desarrollo del sector privado y la cohesión social. Uno de los propósitos principales de formar una empresa es garantizar que los trabajadores se beneficien de oportunidades de trabajo decente. Las políticas de seguridad social deben garantizar que los pagos de la seguridad social se ajusten a la solvencia de las empresas y que la calidad de los beneficios de la seguridad social (como atención médica, pensiones, seguro de desempleo) y los servicios relacionados sean lo suficientemente altos para cumplir con los requisitos (Organización Internacional del Trabajo, 2017, p.12).

Las estrategias de formalización de empresas deben basarse en un proceso de diálogo social entre las organizaciones de empleadores y de trabajadores y el gobierno. Ellas deben enmarcarse en el contexto general de las políticas sociales y las estrategias de desarrollo del sector privado que tienen por objeto aumentar la rentabilidad y la sostenibilidad de las empresas, permitir la acumulación de capital, fomentar la reinversión en tecnología y el desarrollo de competencias profesionales para los trabajadores, reforzar la seguridad social y mejorar los derechos de los trabajadores y el trabajo decente (Deelen, 2016, p. 79).

Este 28 de febrero de 2021, Ecuador celebra el primer aniversario de la entrada en vigor de la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación que introdujo la Sociedad por Acciones Simplificadas, S.A.S., que ha permitido a emprendedores de todas las provincias ecuatorianas cumplir su sueño de convertirse en empresarios, impulsando la actividad empresarial en todos los sectores, siendo los más beneficiados hasta el momento, el sector comercial al por mayor y menor; las actividades profesionales, científicas y técnicas y el sector de la construcción. Asimismo, aproximadamente 1,500 mujeres también han podido emprender y formalizar sus negocios mediante este nuevo tipo societario (Medina, 2021, p.1).

La provincia de Chimborazo los emprendimientos han crecido de una manera significativa a raíz de la pandemia, lo que ha provocado que mediante la prefectura dé oportunidades de comercializar sus productos de una manera decente mediante ferias en distintos lugares incentivando a la formalización y su crecimiento futuro.

#### *2.1.12.3. Componentes básicos para promover la formalización empresarial*

Según el informe emitido por la (Organización Internacional del Trabajo, 2017, p.1) la iniciativa de formalización empresarial multidimensional combina reformas legales, regulatorias y de políticas con programas de apoyo e incentivos. Las mediaciones están diseñadas en torno a los mecanismos básicos que se refieren a continuación.

Debido a que las dinámicas difieren entre regiones y grupos empresariales (p. ej., nuevas empresas frente a negocios existentes), las intervenciones combinan componentes básicos relevantes y los adaptan a cada proceso de formalización y contexto geográfico.

#### **Sensibilidad y desarrollo de la capacidad**

Difundir a los emprendedores y otras partes interesadas los conceptos de formalización empresarial y las buenas prácticas proporcionando una descripción general, así también compartiendo los principios lógicos de intervención y los principios rectores de la estrategia de formalización empresarial (Organización Internacional del Trabajo, 2017, p.1).

#### **Acelerar el registro de las empresas, la concesión de permisos de funcionamiento**

- Registro y concesión de licencias de empresas
- Proporcionar información y soporte para el registro y permiso de licencias de empresas a nivel central y local

- Simplificar y agilizar el proceso de registro y permiso de licencias (p. ej., reducir las etapas del registro de pequeñas empresas, introducir un sistema de registro electrónico);
- Crear una forma legal simplificada y requisitos de licencia para las PYMES;
- Mejora la coordinación administrativa.
- Simplificar el cumplimiento
- Simplificar los procedimientos de transformación de licencias y requisitos de exportación y mejorar la disponibilidad de información (por ejemplo, a través de un sistema de ventanilla única y coordinación administrativa);
- Facilitar los pagos de impuestos y seguridad social (por ejemplo, medidas de evaluación objetiva o el sistema "monotributo", que permite a las PYMES combinar diferentes pagos de impuestos y seguridad social en un solo pago);
- Informes y rendición de cuentas simples (Organización Internacional del Trabajo, 2017, p.2).

### **Incentivar la formalización**

#### Compendiar el registro y la operación de empresas

- Comprimir las tarifas de registro de empresas;
- Brindar incentivos financieros a las PYMES, tales como exenciones de impuestos por tamaño de empresa (temporal) o impuestos simplificados y pagos de seguridad social.
- Incrementar la cobertura de la seguridad social
- Simplificar Aumentar la seguridad social para los empleadores, sus familias y los trabajadores (por ejemplo, a través de la cobertura de salud, pensiones y accidentes de trabajo o beneficios de invalidez (Organización Internacional del Trabajo, 2017, p.2).

#### Facilitar el acceso a los mercados:

- Perfeccionar el acceso de las PYMES oficiales a los procedimientos de contratación pública (por ejemplo, a través de procedimientos más simples, partes más pequeñas, cuotas, fechas de pago, desarrollo de capacidades de los funcionarios públicos y participación oficial de las PYMES en la contratación pública) (Organización Internacional del Trabajo, 2017 p.2).
- Aumentar el acceso de grandes empresas locales e internacionales a la contratación pública (p. ej. Promoviendo vínculos entre empresas y PYMES, estableciendo objetivos de subcontratación bajo contratos gubernamentales o integrando a las PYME en la cadena de valor (Organización Internacional del Trabajo, 2017, p.2).

## **Mejorar la productividad de las empresas**

Perfeccionamiento empresarial:

- Suministrar información de marketing, formación en habilidades técnicas y gestión empresarial;
- Prestar a las PYMES servicios de desarrollo empresarial en determinadas áreas;
- Promoción de recursos para mejorar la innovación y la transferencia de tecnología;
- Instituir o fortalecer la Agencia de Desarrollo de las PYMES para perfeccionar la prestación y coordinación de servicios;
- Fundar capitales de escala a través del fortalecimiento de asociaciones y cooperativas (Organización Internacional del Trabajo, 2017, p.2).

Inclusión financiera

- Optimizar el acceso a la financiación (por ejemplo, mujeres propietarias de bienes inmuebles, un préstamo o fondo de garantía de PYME, registro de garantía o garantía mutua);
- Aumentar la importancia de los servicios financieros (por ejemplo, servicios de seguros y arrendamiento, apoyo para obtener financiamiento y seguros a través del ahorro, el crédito y otras formas de asociación); (Organización Internacional del Trabajo, 2017, p.1).
- Proporcionar incentivos financieros (por ejemplo, acceso a préstamos más grandes),
- Apoyar a las pequeñas empresas en el proceso de establecimiento y registro, siempre que cumplan gradualmente con los requisitos de formalización. (Organización Internacional del Trabajo, 2017, p.2).

Promueve programa de educación y concientización financiera para PYMES.

## **Facilitar el diálogo**

- Desarrollar iniciativas que fortalezcan las asociaciones y faciliten el diálogo.
- Consolidar las iniciativas de diálogo público-privado.
- Apoyar a las organizaciones de empleadores para la creación de servicios que faciliten la formalización de unidades económicas informales y respaldar la participación de asociaciones de empresas informales y de órganos de representación de personas especialmente vulnerables a los déficits más graves de trabajo decente en la economía informal mediante la promoción activa de estas medidas.



- Proporcionar acceso a información y servicios (haciendo partícipes también a las asociaciones para que actúen en calidad de promotoras, proveedoras y negociadoras para los miembros que deseen registrar una empresa, acceder a financiación, seguros o protección social) (Organización Internacional del Trabajo, 2017, p.2).

Se considera que los esfuerzos de formalización empresarial deben estar respaldados por políticas que promuevan los derechos de los trabajadores, el desarrollo del sector privado y la cohesión social, esto permitirá que los emprendedores se motiven a formar parte de estas organizaciones contribuyendo a la provincia con la generación de empleo.

### 2.1.13. Transformación de un emprendimiento a una empresa formal en Ecuador

En nuestro país, los emprendimientos se pueden implementar con la aplicación de dos figuras legales, es decir como persona natural o jurídica.

Persona natural: El empresario ejerce sus obligaciones y asume deberes en nombre de sus derechos, es decir es directa y personalmente responsable de las obligaciones y deudas contraídas por la empresa (Portal único de trámites ciudadanos, 2022).

Persona jurídica: es una sociedad nueva que asume los derechos y obligaciones derivados de la actividad de la sociedad, con exclusión de la responsabilidad personal de los socios o accionistas (Portal único de trámites ciudadanos, 2022, p.2).

#### 2.1.13.1. Figura legal para emprendimientos

**Tabla 2-7:** Ventajas y desventajas de ser persona natural y jurídica

PERSONAS	VENTAJAS	DESVENTAJAS
<b>NATURALES</b>	La Constitución de la empresa es sencilla y rápida, no presenta mayores trámites, la documentación requerida es mínima.	Tiene responsabilidad ilimitada, es decir, el dueño asume de forma ilimitada toda la responsabilidad por las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa, lo que significa que deberá garantizar dichas deudas u obligaciones con su patrimonio o bienes personales.
	La Constitución de la empresa no requiere de mucha inversión, no hay necesidad de hacer mayores pagos legales.	Capital limitado sólo a lo que pueda aportar el dueño.

	Pueden acogerse a regímenes más favorables para el pago de impuestos.	Presenta menos posibilidades de poder acceder a créditos financieros, los bancos o entidades financieras se muestran menos dispuestos a conceder préstamos a Personas Naturales.
	Si la empresa no obtiene los resultados esperados, el giro del negocio puede ser replanteado sin ningún inconveniente.	Es difícil que los clientes acepten que se delegue los servicios en otras personas.
	Las empresas constituidas bajo la forma de persona natural pueden ser liquidadas o vendidas fácilmente.	Limita el tipo de clientes que se puedan atender.
	Se puede ampliar o reducir el patrimonio de la empresa sin ninguna restricción.	Resta credibilidad antes algunos clientes y/o proveedores.
<b>PÚBLICAS</b>	Tiene responsabilidad limitada, es decir, el dueño o los dueños de la empresa, asumen sólo de forma limitada la responsabilidad por las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa, las cuales solo se garantizan con los bienes, capital o patrimonio que pueda tener la empresa.	Mayor dificultad al momento de constituirla, presenta una mayor cantidad de trámites y requisitos.
	Mayor disponibilidad de capital, ya que éste puede ser aportado por varios socios	Requiere de una mayor inversión para su constitución.
	Mayores posibilidades de poder acceder a créditos financieros, los bancos o entidades financieras se muestran más dispuestos a conceder préstamos a Personas Jurídicas antes que a Personas Naturales	Se les exige llevar y presentar una mayor cantidad de documentos contables.
	Posibilidad de acceder sin mayores restricciones a concursos públicos.	Presenta una mayor dificultad para liquidarse o disolverse.

**Fuente:** (Portal único de trámites ciudadanos, 2022).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

### 2.1.13.2. Pasos para crear un negocio como persona natural



**Ilustración 2-10:** Pasos para crear un negocio como persona natural

**Fuente:** (Portal único de trámites ciudadanos, 2022).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

Para los extranjeros que pretendan ejercer actividades económicas en el país, haciendo uso de esta vía, es necesario que cuenten con una visa de residencia que les permita realizar actividades de lucro.

La obtención del Registro Único de Contribuyentes, RUC o RISE, en el SRI es la primera obligación tributaria si se pretende ejercer actividades económicas en el país. (La función de este documento es registrar e identificar a los contribuyentes, naturales o jurídicas, frente a la Administración Tributaria, a efectos del pago de impuestos por el ejercicio de alguna actividad económica en el país, permanente o temporal).

### 2.1.13.3. Pasos para operar como persona jurídica

Las personas jurídicas que pretendan formar un negocio pueden hacerlo a través de dos tipos de sociedades:

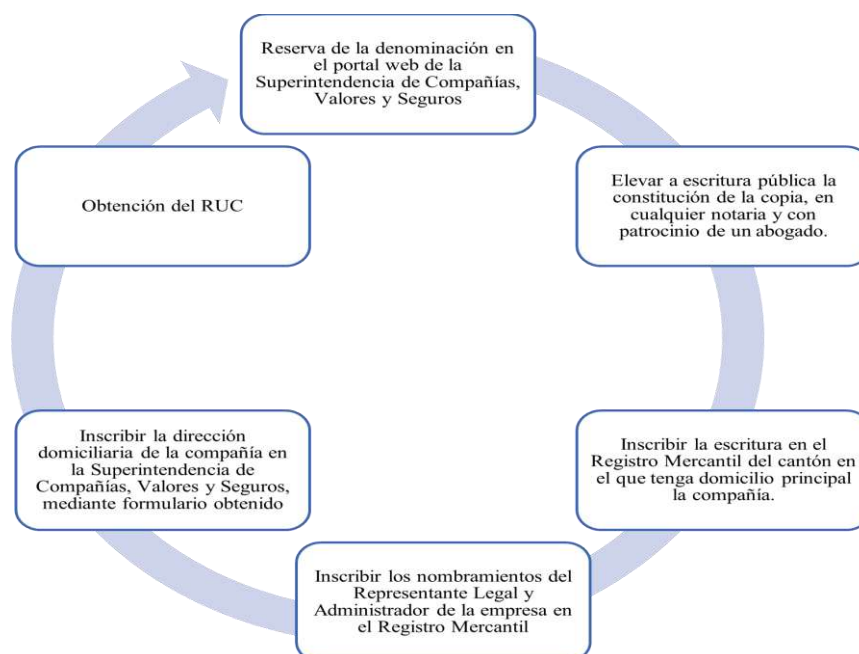
- Sociedad de responsabilidad limitada (Cía. Ltda.)

Aquella que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y requiere un capital mínimo de cuatrocientos (\$ 400.00) dólares (UnilecEcuador, 2022, p.1).

- Compañía anónima

Sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones; exige un mínimo de capital de ochocientos (\$ 800.00) dólares (UnilecEcuador, 2022, p.1).

Los extranjeros interesados en establecer uno de los dos negocios deben tener un pasaporte válido y estar legalmente presentes en el Ecuador.



**Ilustración 2-11:** Pasos para establecerse como una empresa a través de una persona jurídica

**Fuente:** (Portal único de trámites ciudadanos, 2022).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

#### 2.1.13.4. Requisitos tributarios

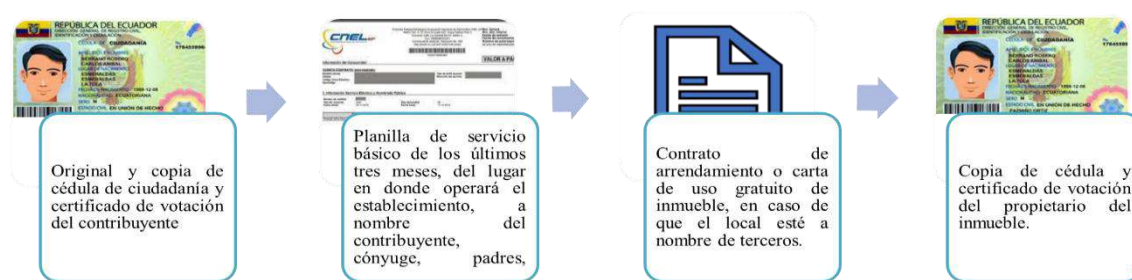
Obtener un registro único de contribuyentes del SRI es la primera obligación tributaria del RUC si se pretende realizar una actividad económica en el país (Portal único de trámites ciudadanos, 2022, p.1).

El presente documento tiene por objeto registrar e identificar a los contribuyentes naturales o jurídicos en la oficina tributaria del país para el pago del impuesto por cualquier actividad económica permanente o temporal (Portal único de trámites ciudadanos, 2022, p.1).

Sin embargo, existe una opción para aplicar el sistema tributario simplificado de Ecuador, RISE, que se adapta solo a ciertos contribuyentes y tiene como objetivo facilitar y simplificar el pago de impuestos (Portal único de trámites ciudadanos, 2022, p.1).

#### **Requisitos para obtener el Régimen impositivo Simplificado Ecuatoriano RISE**

Pueden inscribir en el RISE, las personas naturales cuyos ingresos no superen los \$ 60,000 dólares dentro de un período fiscal, es decir entre el 1 de enero hasta el 31 de diciembre.



### **Ilustración 2-12: Requisitos para abrir el RISE**

**Fuente:** (Portal único de trámites ciudadanos, 2022).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

El trámite se lo puede realizar de manera presencial en cualquier dependencia del SRI o en línea a través del siguiente enlace: <https://www.gob.ec/sri/tramites/inscripcion-registro-unico-contribuyente-ruc-regimen-impositivo-simplificado-ecuadoriano-rise-persona-natural-ecuatoriana-extranjera-residente> (Portal único de trámites ciudadanos, 2022, p.1).

### **Requisitos para obtener el Registro Único de Contribuyentes, RUC**

Para obtener un RUC correspondiente al número de identificación de todas las personas físicas y jurídicas que realicen actividad económica, deberán enviar los siguientes documentos:

#### **Persona natural**

- a) Formulario 01-A debidamente lleno y suscrito por el contribuyente.
- b) Original y copia de cédula de ciudadanía y certificado de votación del contribuyente.
- c) Planilla de servicio básico de los últimos tres meses, del lugar en donde operará el establecimiento, a nombre del contribuyente, cónyuge, padres, hermanos o hijos.
- d) Contrato de arrendamiento inscrito, si es el caso, o carta de uso gratuito de inmueble, en caso de que el local esté a nombre de terceros.
- e) Copia de cédula y certificado de votación del propietario del inmueble.

Si el proceso es realizado por tercera persona, debe presentarse además una carta de autorización, y la cédula original de la persona que realiza el trámite (Portal único de trámites ciudadanos, 2022, p.1).

Si la inscripción en el RUC es gestionada por un artesano calificado, debe adjuntarse, además, original y copia de la calificación artesanal emitida por la Junta Nacional de Defensa del Artesano (Portal único de trámites ciudadanos, 2022, p.1).

## Persona jurídica

- a) Formulario 01-A debidamente diligenciado y firmado por el representante legal del contribuyente.
- b) El original y copia de los estatutos de la sociedad inscritos en el registro mercantil.
- c) El original y una copia de la designación del representante legal de la empresa, que se encuentra inscrito en el registro mercantil.
- d) Copia de la cédula de identidad y certificado de votación del representante legal de la sociedad.
- e) Formulario básico de servicios de los últimos tres meses del lugar de negocios, a nombre de la empresa.
- f) En su caso, contrato de arrendamiento registrado o derecho de libre uso del inmueble si el local está a nombre de terceros.
- g) Copia de la cédula de identidad y certificado de votación del dueño del inmueble.

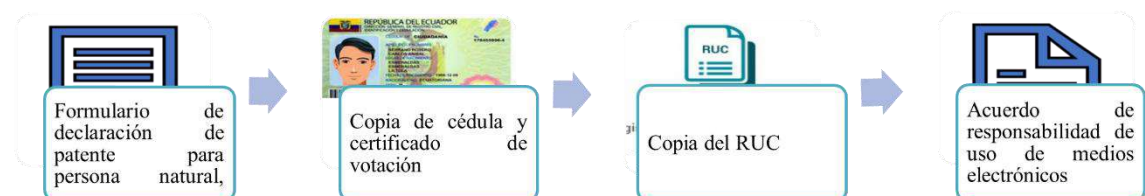
Si el trámite es realizado por un tercero, también se deberá presentar el poder otorgado por el representante legal de la empresa y el original de la cédula de identidad de quien realiza el trámite (Portal único de trámites ciudadanos, 2022, p.1).

### 2.1.13.5. Requisitos municipales

Requisitos para obtener el registro de patente, mediante la inscripción del Registro de Actividades Económicas Tributarias (RAET), para efectos de cumplir con las declaraciones del sistema impositivo municipal (Portal único de trámites ciudadanos, 2022, p.1).

### Requisitos para obtener la patente por primera vez son:

#### Persona natural



### Ilustración 2-13: Requisitos para obtener la patente por primera vez como persona natural

**Fuente:** (Portal único de trámites ciudadanos, 2022).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

- Si la actuación es realizada por un tercero, deberá acompañarse también un poder simple y original y copia de la cédula de identidad de la persona autorizada.
- Si el contratista es un artesano calificado, se debe adjuntar una copia de una calificación de artesano válida emitida por el Consejo de Protección del Artesano.
- Si el emprendedor es una persona con discapacidad, deberá adjuntar además una copia del carné del CONADIS o del Ministerio de Salud, vigente.
- Si la actividad a emprender es de transporte, deberá adjuntarse además una copia de la licencia de conducir categoría profesional.

### Persona jurídica



**Ilustración 2-14: Requisitos para obtener la patente por primera vez como persona natural**

**Fuente:** (Portal único de trámites ciudadanos, 2022).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

#### 2.1.13.6. Permisos de funcionamiento

El (Ministerio de gobierno, 2022, p.6) menciona que, para la creación de la cuenta y registro en el sistema, deberá realizar los siguientes pasos:

#### **El usuario debe crear una cuenta en el sistema SITMINT. Existen 2 maneras:**

- Abrir un explorador web e ingresar la siguiente dirección:  
<https://www.ministeriodegobierno.gob.ec/permiso-anual-de-funcionamiento/>
- Ingresar a la página del Ministerio del Interior ([www.mdi.gob.ec](http://www.mdi.gob.ec)) y seleccionar la opción “Permisos de Funcionamiento”

Independientemente de la alternativa que utilice para acceder al sistema, una vez que lo haga, se visualiza el formulario donde se solicitan los datos para ingresar, mismos que corresponden a:

- Su país de origen (nacionalidad),
- Tipo de documento (cédula de identidad o pasaporte),

- Número de documento y clave.

Recuerde que estos datos corresponden a su cuenta que debe ser previamente creada a través del mismo sistema.

- En el caso de personas jurídicas, deberán acercarse al departamento de Recaudación Fiscal adscrito a la Intendencia General de Policía de cada provincia, donde se les proporcionará un usuario y contraseña para gestionar el trámite en línea mencionado anteriormente (Ministerio de gobierno, 2022, p.2).
- Para continuar con el trámite debe seguir los pasos que se detallan en el Manual de Usuario, en el siguiente link: [https://drive.google.com/file/d/0B-4Knj33t\\_QBc1FLcU1RNk9fVFE/view](https://drive.google.com/file/d/0B-4Knj33t_QBc1FLcU1RNk9fVFE/view) (Ministerio de gobierno, 2022, p.1).

### **Para el registro de requisitos en el sistema e impresión del permiso de funcionamiento**

- Ingresar a la página del Ministerio del Interior (Ministerio de Gobierno) <https://www.ministeriodegobierno.gob.ec/permiso-anual-de-funcionamiento/>
- Ingresar los requisitos del establecimiento
- Verificación de requisitos
- Con su nombre de usuario y contraseña revisar las notificaciones recibidas en el sistema para conocer la fecha de pago del permiso en el Banco del Pacífico, el usuario debe llevar número de cédula o RUC y el código de pago
- El sistema habilita automáticamente el documento para que el usuario pueda imprimir el permiso de funcionamiento (Ministerio de gobierno, 2022, p.1).

### **Costo del trámite**

- Tiendas, abacerías, abarrotes USD 10,11
- Micro mercados USD 10,11
- Establecimientos ubicados dentro de gasolineras USD 10,11

### **¿Cuál es la vigencia de lo emitido al completar el trámite?**

El permiso de funcionamiento tiene una vigencia de un año fiscal, a partir de la fecha de emisión (Ministerio de gobierno, 2022, p.1).



### *2.1.13.7. Permiso de funcionamiento de la agencia nacional de regulación, control y vigilancia sanitaria*

Actualmente, esta licencia es emitida por el Ministerio de Salud a través de la Agencia de Regulación y Control Sanitario, ARCSA, a aquellos establecimientos que están sujetos a control y fiscalización sanitaria (Ministerio de gobierno, 2022, p.1).

Este permiso se obtiene a través del sistema automático de ARCSA <http://permisostrabajo.controlsanitario.gob.ec/>, enviando la solicitud que se muestra en el mismo sistema y los requisitos escaneados y aprobados por el solicitante.

NO es necesario agregar los siguientes requisitos, ya que las autoridades pertinentes los verifican en línea.

- Número de cédula del propietario o representante legal del establecimiento.
- Número de cédula y datos del responsable técnico de los establecimientos que lo requieren (Perfil Representantes Técnicos de Plantas Procesadoras de Alimentos).
- Número de RUC o RISE
- Categorización del Ministerio de Industrias y Productividad, si fuera el caso
- Categorización otorgada por el Ministerio de Turismo, si fuera el caso.

Una vez proporcionada toda esta información, el interesado deberá imprimir un pago para cancelar el valor declarado en cualquier sucursal del Banco del Pacífico. Después de 72 horas, se confirmará su pago y podrá imprimir la factura y la licencia (Ministerio de gobierno, 2022, p.1).

Si alguno de los requisitos antes mencionados no se encuentra registrado en el sistema, el usuario deberá acudir a las oficinas de ARCSA o enviar la documentación necesaria al correo electrónico [atencionalusuario@controlsanitario.gob](mailto:atencionalusuario@controlsanitario.gob) (Ministerio de gobierno, 2022, p.1).

Cabe recordar que desde el 21 de mayo de 2015 existen algunas empresas que no requieren licencia, pero están sujetas a inspección y vigilancia sanitaria. Puede consultar esta lista en el sitio web <http://www.controlsanitario.gob.ec/emision-de-permisos-de-operamiento/> o si eso no es posible, si desea verificar si tiene que obtener un permiso o no, debe enviar la solicitud al director técnico de Buenas Prácticas y Permisos e incluir copia del RUC de la institución. Esta documentación se envía a la Secretaría General de ARCSA Matriz o Coordinación Zonal y en un plazo de diez días hábiles se debe retirar el documento y la respuesta correspondiente (Ministerio de gobierno, 2022, p.1).

### 2.1.13.8. Permiso del Ministerios del interior

El Ministerio del Interior, mediante las intendencias de la Policía Nacional, otorgarán a los locales comerciales de alimentos, bebidas y servicio de alojamiento, el permiso de funcionamiento anual, siempre y cuando, estos no se encuentren bajo la jurisdicción del Ministerio de Turismo, para el efecto deberá presentar los siguientes requisitos (Ministerio de gobierno, 2022, p.1):



#### **Ilustración 2-15:** Requisitos

**Fuente:** (Portal único de trámites ciudadanos, 2022).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

Para obtener la autorización de funcionamiento, debe iniciar sesión y registrarse en el sitio web [www.mdi.gob.ec/permiso-operamiento](http://www.mdi.gob.ec/permiso-operamiento), registrar su información en el sistema, agregar y descargar todos los requisitos relacionados con el trámite y pagar la tarifa correspondiente en el banco en la región del Pacífico. El sistema habilitó automáticamente el documento para que el usuario imprimiera la licencia de uso (Ministerio de gobierno, 2022, p.1).

### 2.1.13.9. Registro de marca

Una marca es un signo que distingue un producto o servicio de otros en el mismo mercado. El registro de una marca ante el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, IEPI, otorga al propietario empresario diversos derechos y beneficios. Para registrar una marca, se recomienda al interesado realizar una búsqueda fonética antes de presentar la solicitud de registro, la cual puede ser utilizada para asegurarse de que no existen en el mercado signos similares o similares que impidan el registro de la marca. \$16 se debe pagar en el Banco del Pacífico (Ministerio de gobierno, 2022, p.1).

- Formulario de solicitud parabúsqueda fonética

Una vez que se cuente con la búsqueda fonética y proceda el registro, debe ingresarse la solicitud a través de la plataforma virtual del IEPI: <https://registro.propiedadintelectual.gob.ec/solicitudes/>

Creando un casillero virtual (que requiere el patrocinio de un abogado), cargando la documentación requerida por el sistema, efectuando el pago de la tasa administrativa por 208 dólares en el Banco del Pacífico, y generando el número de expediente para dar seguimiento al trámite. El proceso concluye con la emisión de una resolución que acepta o rechaza el registro, y en caso de concesión, con la emisión del correspondiente título de registro (Ministerio de gobierno, 2022, p.1).

## CAPÍTULO III

### 3. MARCO METODOLÓGICO

#### 3.1. Enfoque de investigación

- Enfoque mixto

El enfoque cuantitativo utiliza la recolección y el análisis de datos para responder interrogantes de investigación y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población. El enfoque cualitativo, por lo común, se utiliza primero para descubrir y refinar preguntas de investigación. Con frecuencia se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, como las descripciones y observaciones (Moreno, 2019, p. 22).

En el presente trabajo investigativo se realizó el enfoque cuantitativo al utilizar la recolección y el análisis de datos numéricos relacionados a los emprendimientos existentes en la provincia de Chimborazo y por otra parte el enfoque cualitativo, al refinar preguntas de investigación y al basarse en métodos de recolección de datos sin medición numérica, concernientes a necesidades, gustos, preferencias y malestares de los emprendedores al formar parte de empresas formales.

#### 3.2. Alcance de Investigación

- Exploratorio:

Son las investigaciones que pretenden darnos una visión general, de tipo aproximativo, respecto a una determinada realidad. Este tipo de investigación se realiza especialmente cuando el tema elegido ha sido poco explorado y reconocido, y cuando más aún, sobre él, es difícil formular hipótesis precisas o de cierta generalidad. Suele surgir también cuando aparece un nuevo fenómeno que por su novedad no admite una descripción sistemática o cuando los recursos del investigador resultan insuficientes para emprender un trabajo más profundo (Llorénz y Espinosa, 2019: p. 56).

Se aplicó el nivel exploratorio, ya que se pretende realizar un análisis de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo y su paso al sistema empresarial formal considerando que existen muy pocos estudios relacionados al tema, esto servirá para aumentar el grado de familiaridad con fenómenos relativamente desconocidos.

- Descriptivo:

El propósito del investigador es describir situaciones y eventos. Esto es, decir cómo es y se manifiesta determinado fenómeno. Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar. Desde el punto de vista científico, describir es medir (Moreno, 2019, p. 33).

Se aplicó la investigación descriptiva al detallar los eventos encontrados en el presente estudio relacionado a la escasa formalización a nivel legal constituyéndose por sí mismo un detonante para la baja o nula formalización en el ámbito de gestión administrativa y operativa lo cual trae como consecuencias lógicas: un inadecuado manejo de los flujos de efectivo, un deficitario desempeño de los miembros de la organización, un bajo nivel de satisfacción laboral debido a la precarización de las condiciones de trabajo y por ende, impacto en la consecución de objetivos de ventas y expansión en el mercado.

- Explicativo:

La Teoría es la que constituye el conjunto organizado de principios, inferencias, creencias, descubrimientos y afirmaciones, por medio del cual se interpreta una realidad. Una teoría o explicación, contiene un conjunto de definiciones y de suposiciones relacionadas entre sí de manera organizada sistemática; estos supuestos deben ser coherentes a los hechos relacionados con el tema de estudio (Moreno, 2019, p. 55).

Se aplicó este tipo de diseño al dar una teoría relacionada a la economía informal haciendo referencia al conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades mercantiles que, tanto en la legislación como en la práctica, están insuficientemente contempladas por sistemas formales o no lo están en absoluto. Las actividades de esas personas y empresas no están recogidas por la ley, lo que significa que se desempeñan al margen de ella, o no están contempladas en la práctica, es decir, que, si bien estas personas operan dentro del ámbito de la ley, esta no se aplica o no se cumple.

### **3.3. Diseño de investigación**

#### ***3.3.1. No experimental***

La investigación no experimental, consiste en estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos (Arenal, 2019, p.12).

Fue un diseño no experimental al manejar como objetivo el análisis de la problemática identificada como la informalidad de empresas en la provincia de Chimborazo más no se realizó ninguna manipulación de las variables, ni cambios en ellas.

#### ***3.3.2. Diseño transversal***

El estudio transversal se define como un tipo de investigación observacional que analiza datos de variables recopiladas en un periodo de tiempo sobre una población muestra o subconjunto predefinido. Este tipo de estudio también se conoce como estudio de corte transversal, estudio transversal y estudio de prevalencia (Moreno, 2019, p. 43).

Se manejó un diseño transversal ya que se realizó en un periodo de 6 meses que es lo que dura el trabajo de titulación, obteniendo resultados efectivos para la toma de decisiones en base al mejoramiento productivo de la Provincia.

### **3.4. Tipo de estudio**

#### ***3.4.1. De campo***

La investigación de campo se presenta mediante la manipulación de una variable externa no comprobada, en condiciones rigurosamente controladas, con el fin de describir de qué modo o por qué causas se produce una situación o acontecimiento particular. Podríamos definirla diciendo que es el proceso que, utilizando el método científico, permite obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad social. (Investigación pura), o bien estudiar una situación para diagnosticar necesidades y problemas a efectos de aplicar los conocimientos con fines prácticos (investigación aplicada) (Moreno, 2019, p.53).

Se aplicó este método al momento de acudir al lugar de los hechos para obtener información con respecto a las necesidades que tienen los emprendedores actualmente lo que les impidió formar

parte de empresas formalizadas, para así establecer estrategias que motiven a ser parte de una organización formal.

### **3.4.2. Documental**

La investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, captura, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, fuentes documentales - impresas, audiovisuales o electrónicas - obtenidas y registradas por otros investigadores (Hernández et al., 2014: p.44).

Se empleó la investigación documental al desarrollar el marco teórico que sirvió de sustento para realizar un diagnóstico situacional del emprendimiento y la empresa formal en la provincia de Chimborazo, aplicando técnicas, métodos de investigación e instrumentos de recolección de datos que facilite el desarrollo del presente trabajo investigativo. Así también permitió obtener información para el desarrollo de estrategias que faciliten a los emprendimientos transformarse en empresas formales y ser promotoras del desarrollo en la provincia de Chimborazo.

## **3.5. Población y Planificación, selección y cálculo del tamaño de la muestra**

### **3.5.1. Población**

Para el desarrollo del presente trabajo investigativo la población de estudio estará representada por 396 emprendedores obtenidos en la base de datos facilitada por la Dirección General de Fomento Productivo. Así también se entrevistará a 54 representantes de empresas que actualmente pasaron de informales a formales.

### **3.5.2. Muestra**

La fórmula para calcular el tamaño de muestra cuando se conoce el tamaño de la población es la siguiente:

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2(N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

De donde:

- N = Total de la población
- $Z_{\alpha} = 1.96$  al cuadrado (si la seguridad es del 95%)
- p = proporción esperada (en este caso 50% = 0.5)

- $q = 1 - p$  (en este caso  $1 - 0.5 = 0.5$ )
- $d =$  precisión (en su investigación usé un 5%).

Efectuando los cálculos:

$$n = \frac{396 * (1.96^2) * 0.5 * 0.5}{0.05^2(396 - 1) + (1.96^2) * (0.5) * (0.5)}$$

$$n = \frac{380.31}{1.94} = n = 196$$

De acuerdo a la muestra se aplicará 196 encuestas a los emprendedores elegidos al azar con el fin de obtener información necesaria para la aplicación del presente trabajo investigativo. Así también se entrevistaron a 54 emprendedores que actualmente forman parte de empresas formalizadas.

### **3.6. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación**

#### **3.6.1. Métodos**

Para (García, 2016, p.2) el método de deducción es “una forma del razonamiento, mediante el cual se pasa de un conocimiento general a otro de menor nivel de generalidad”.

De forma que el método deductivo va de lo general a lo específico, dentro del marco teórico se desagregó el emprendimiento y la formalización hasta abordar al enfoque de generación de empleo y competitividad.

El método inductivo según (García y García, 2016, p. 22) afirma que “se analizan en cada uno de ellos los mínimos detalles y se va ascendiendo en el análisis hasta llegar a establecer, las relaciones con métodos de dirección”. En el presente trabajo se utilizó al medir las relaciones que existe entre las variables de estudio, además se trabajó juntamente con el método deductivo.

#### **3.6.2. Técnicas e instrumentos**

Las técnicas que se usaran para recolectar los datos necesarios en esta investigación son la encuesta y entrevista.



**Encuesta:** La encuesta para (Arenal, 2019, p.34) es “una técnica de recogida de datos mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de individuos”, esta encuesta está estructurada de forma clara y precisa con palabras que el encuestado puede entender y responderla con la mayor facilidad, se aplican a los emprendedores y sus empleados al ser el caso.

**Entrevista:** “Técnica de comprensión las perspectivas que tienen los interrogados respecto de sus vidas, experiencias o situaciones, expresados con sus propias palabras” (Arenal, 2019, p. 44).

Para la aplicación de la entrevista se aplicó a las empresas que siendo informales decidieron cumplir con los requisitos y formar parte de la formalidad.

**Tabla. 3-1:** Técnicas e instrumentos

<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>
Encuesta	Cuestionario
Entrevista	Guía de entrevista

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

El cuestionario estuvo estructurado con 12 preguntas cerradas con el fin de conocer la realidad de los emprendimientos informales de la Provincia de Chimborazo.

La guía de la entrevista sirvió para recolectar información relacionada a los cambios y transformaciones que presentan las empresas que anteriormente fueron informales y ahora forma parte de la formalidad.

## CAPÍTULO IV

### 4. MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### 4.1. Tabulación de las encuestas

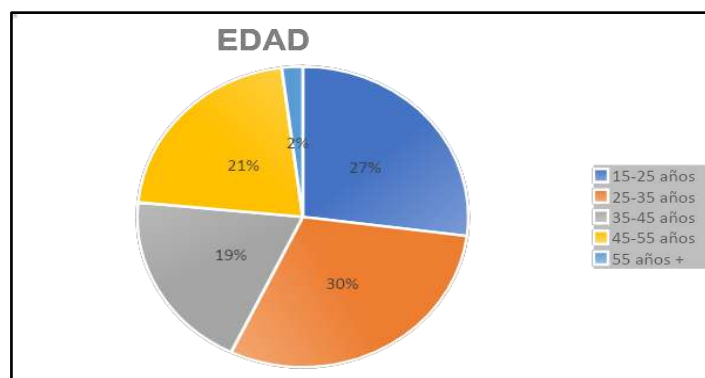
- **EDAD**

**Tabla 4-1:** Edad

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
15-25 años	54	28%
25-35 años	58	30%
35-45 años	38	19%
45-55 años	42	21%
55 años +	4	2%
<b>TOTAL</b>	<b>196</b>	<b>100%</b>

Fuente: (Encuesta aplicada emprendedores informales, 2023).

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.



**Ilustración. 4-1:** Edad

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

**Análisis:** El 30% de los emprendedores encuestados tiene una edad de entre 25-35 años, mientras que el 27% está en una edad de 15-25 años, el 22% tienen una edad de 45-55 años, el 19% de 35-45 años y el 2% más de 55 años.

**Interpretaciones:** evidencia que la mayoría de emprendedores que participaron en la encuesta están en una edad de 25-35 años, siendo una población joven que ha iniciado una idea de negocio con productos innovadores.

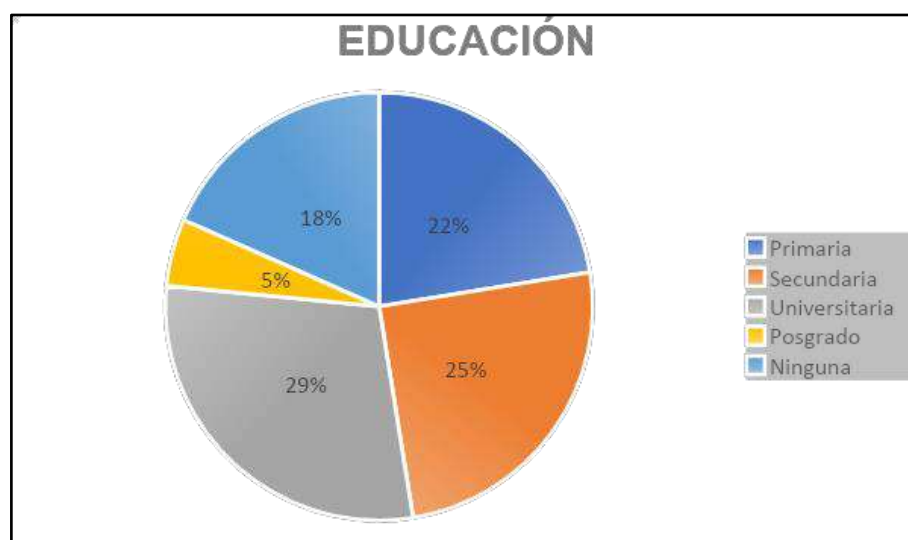
- **Educación**

**Tabla 4-2:** Educación

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	44	22%
Secundaria	49	25%
Universitaria	57	29%
Posgrado	10	5%
Ninguna	36	18%
<b>TOTAL</b>	<b>196</b>	<b>100%</b>

Fuente: (Encuesta aplicada emprendedores informales, 2023).

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.



**Ilustración 4-2:** Educación

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

**Análisis:** En la presente encuesta se evidencia que el 29% de los emprendedores tienen un nivel de educación Universitaria, el 25% una educación secundaria, el 23% educación primaria, el 18% sin ningún tipo de estudios y el 5% con un nivel de educación de posgrado.

**Interpretación:** Se puede identificar que la mayoría de emprendedores encuestados posee un nivel de educación universitaria, curiosamente le sigue los emprendedores con un nivel de estudio secundario y primario.

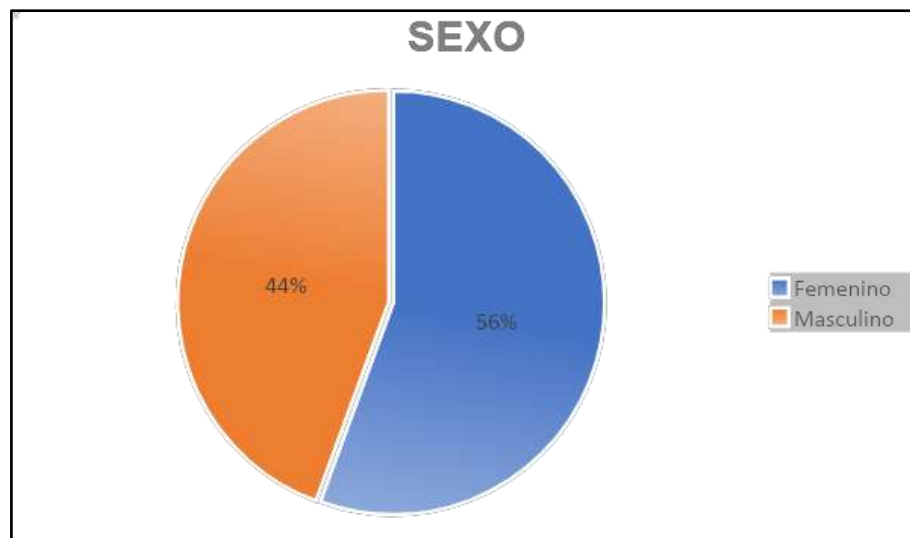
- **Sexo**

**Tabla 4-3:** Sexo

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	109	56%
Masculino	87	44%
<b>TOTAL</b>	<b>196</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** (Encuesta aplicada emprendedores informales, 2023).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.



**Ilustración 4-3:** Sexo

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

**Análisis:** Del personal encuestado se identifica que el 56% son de sexo femenino y el 44% son de sexo masculino.

**Interpretación:** La mayoría de los emprendedores son de sexo femenino lo que indica que las mujeres buscan un espacio en el mercado ofreciendo productos innovadores muchas veces preparados por ellas o diseñados con sus propias manos para sustentar sus hogares o colaborar con los ingresos de su familia.

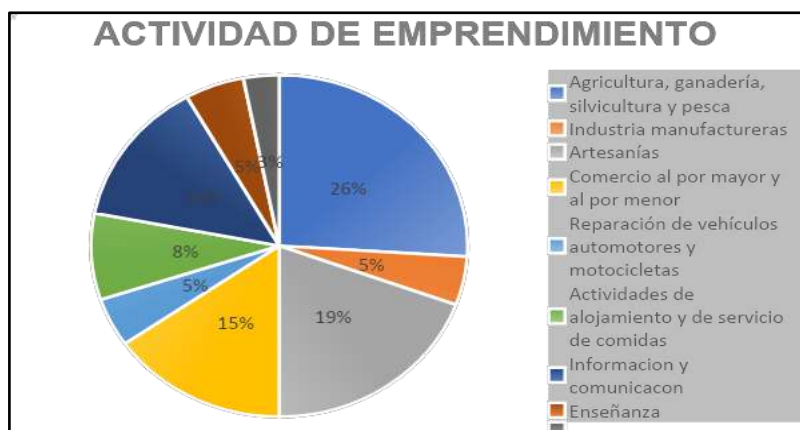
## ¿Cuál es la actividad principal de su emprendimiento?

**Tabla 4-4:** Actividad principal de su emprendimiento

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	51	26%
Industrias manufactureras	9	5%
Artesanías	38	19%
Comercio al por mayor y al por menor	30	15%
Reparación de vehículos automotores y motocicletas	9	5%
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	16	8%
Información y comunicación	27	14%
Enseñanza	10	5%
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	6	3%
TOTAL	196	100%

Fuente: (Encuesta aplicada emprendedores informales, 2023).

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.



**Ilustración 4-4:** Actividad principal de su emprendimiento

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

**Análisis:** La actividad principal a la que se dedican los emprendedores encuestados en un 26% es a la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, el 19% artesanías, 15% comercio al por mayor y menor, 14% información y comunicación, 8% Actividades de alojamiento y de servicio de comidas, 5% Industrias manufactureras, Reparación de vehículos automotores-motocicletas y Enseñanza.

**Interpretación:** Se evidencia que la mayoría de emprendedores se dedica a la producción y comercialización de productos relacionados a la agricultura, ganaderías, silvicultura y pesca, ocupando un segundo lugar los emprendedores dedicados a las artesanías.

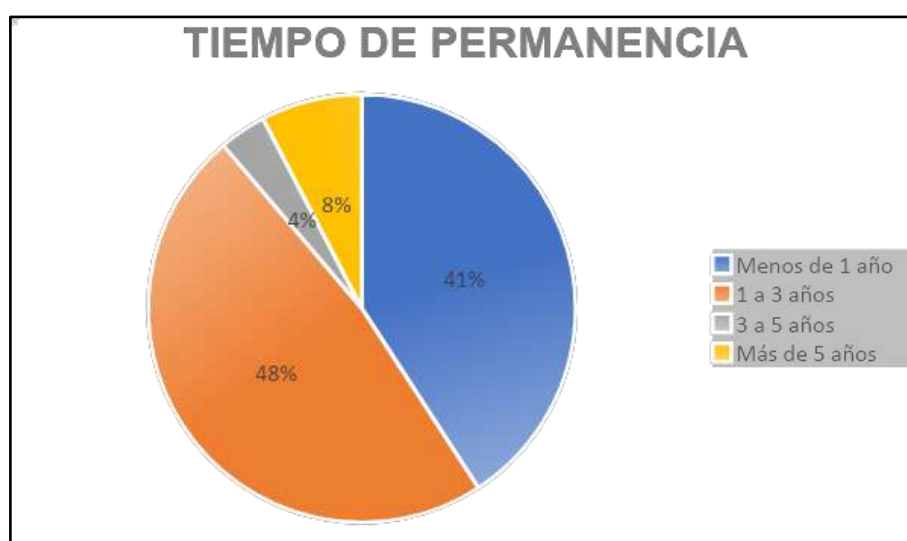
**¿Indique cuál es su tiempo de permanencia en el mercado?**

**Tabla 4-5:** Tiempo de permanencia en el mercado

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 1 año	80	41%
1 a 3 años	94	48%
3 a 5 años	7	4%
Más de 5 años	15	8%
TOTAL	196	100%

Fuente: (Encuesta aplicada emprendedores informales, 2023).

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.



**Ilustración 4-5:** Tiempo de permanencia en el mercado

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

**Análisis:** Considerando el tiempo de permanencia en el mercado el 48% de los emprendedores manifiesta permanecer de 1 a 3 años laborando en el mercado, el 41% comenta que está menos de 1 año, el 8% más de 5 años y el 3% de 3 a 5 años.

**Interpretación:** Se evidencia que la mayor parte de los emprendedores están ofreciendo sus productos en el mercado en un periodo de 1 a 3 años, lo que indica la necesidad de seguir creciendo y ser más rentables y productivos.

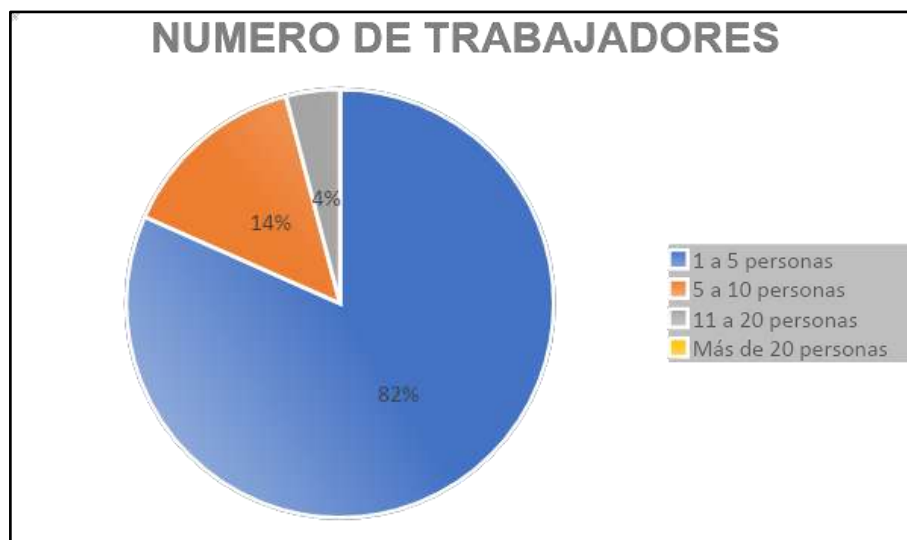
## En su negocio ¿Con cuántos empleados trabaja normalmente?

**Tabla 4-6:** Número de trabajadores

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5 personas	160	82%
5 a 10 personas	28	14%
11 a 20 personas	8	4%
Más de 20 personas	0	0%
TOTAL	196	100%

Fuente: (Encuesta aplicada emprendedores informales, 2023).

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.



**Ilustración 4-6:** Número de trabajadores

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

**Análisis:** El 82% de los encuestados menciona que en su negocio tiene de 1 a 5 trabajadores, el 14% de 5 a 10 trabajadores y el 4% de 11 a 20 personas.

**Interpretación:** En la mayoría de los emprendimientos trabaja de 1 a 5 personas lo que indica la necesidad de manejar un sistema administrativo eficiente para coordinar sus responsabilidades y funciones encaminadas al cumplimiento de los objetivos institucionales.

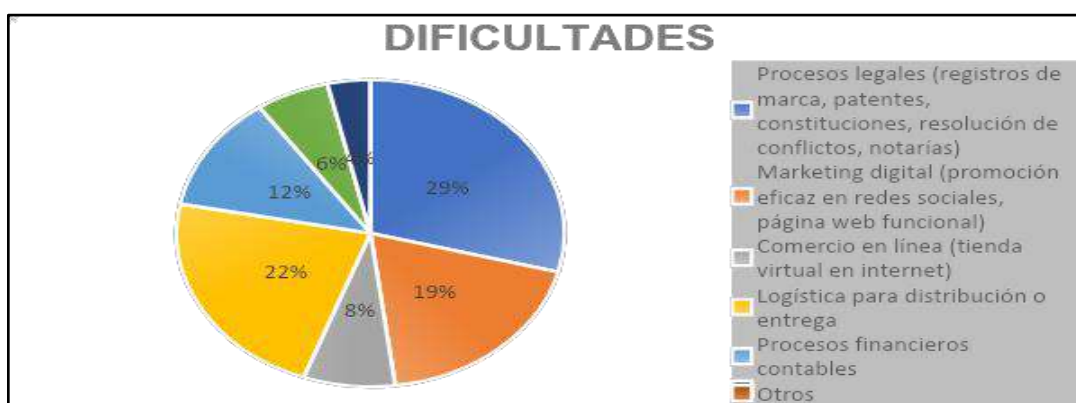
**¿Cuál de las siguientes actividades le causa dificultad al momento de realizar las operaciones normales de su negocio?**

**Tabla 4-7:** Actividades que presentan dificultad en la obtención de buenos resultados

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Procesos legales (registros de marca, patentes, constituciones, resolución de conflictos, notarías)	57	29%
Marketing digital (promoción eficaz en redes sociales, página web funcional)	37	19%
Comercio en línea (tienda virtual en internet)	15	8%
Logística para distribución o entrega	44	22%
Procesos financieros contables	24	12%
Conseguir espacio de trabajo adecuado	12	6%
Conseguir y o administrar personal calificado	7	4%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>196</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** (Encuesta aplicada emprendedores informales, 2023).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.



**Ilustración 4-7:** Actividades que presentan dificultad en la obtención de buenos resultados

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

**Análisis:** Dentro de las actividades que mayor dificultad causa al momento de realizar las operaciones normales del negocio en un 29% son los procesos legales (registros de marca, patentes, constituciones, resolución de conflictos, notarías), el 22% logística para distribución o entrega de productos, el 19% Marketing digital (promoción eficaz en redes sociales, página web funcional), 12% Procesos financieros contables, 8% Comercio en línea (tienda virtual en internet), 6% conseguir espacio de trabajo adecuado y el 4% Conseguir espacio de trabajo adecuado

**Interpretación:** Se evidencia que un alto porcentaje de emprendimientos presentan dificultades al momento de realizar trámites legales seguido de la logística para la entrega del producto o servicios.



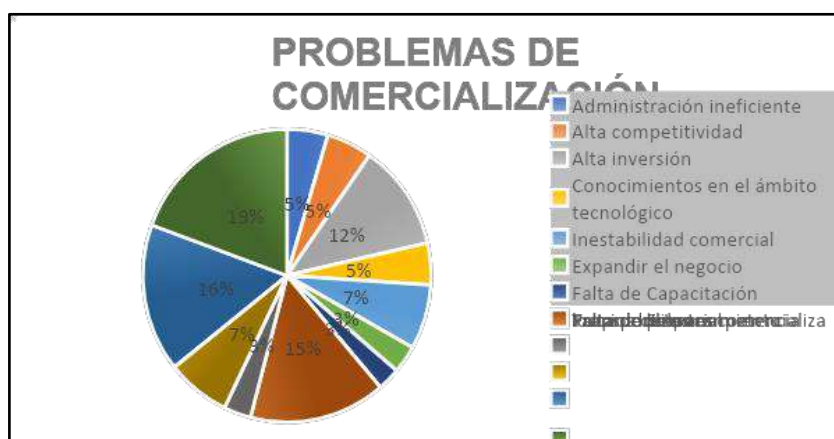
## ¿Cuáles son los problemas que enfrenta en la comercialización de sus productos?

**Tabla 4-8:** Problemas en comercializar sus productos

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Administración ineficiente	9	5%
Alta competitividad	10	5%
Alta inversión	23	12%
Conocimientos en el ámbito tecnológico	9	5%
Inestabilidad comercial	14	7%
Expandir el negocio	6	3%
Falta de Capacitación	5	3%
Falta de clientes	30	15%
Falta de personal	6	3%
Falta de Financiamiento	14	7%
Precios de la competencia	32	16%
Transporte para comercializar los productos	38	19%
<b>TOTAL</b>	<b>196</b>	<b>100%</b>

Fuente: (Encuesta aplicada emprendedores informales, 2023).

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.



**Ilustración 4-8:** Problemas en comercializar sus productos

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

**Análisis:** El 19% de los emprendedores encuestados comentan que al comercializar sus productos el mayor problema que tienen es la falta de transporte, el 16% los precios de la competencia, 15% falta de clientes comprometidos, 12% alta inversión, 7% falta de financiamiento e inestabilidad comercial, y el 5% presenta, administración ineficiente, alta competitividad y falta de conocimiento en ámbitos tecnológicos.

**Interpretación:** El mayor número de emprendedores manifiesta que los problemas más comunes que enfrentan actualmente al momento de comercializar sus productos son el transporte y los precios de la competencia.

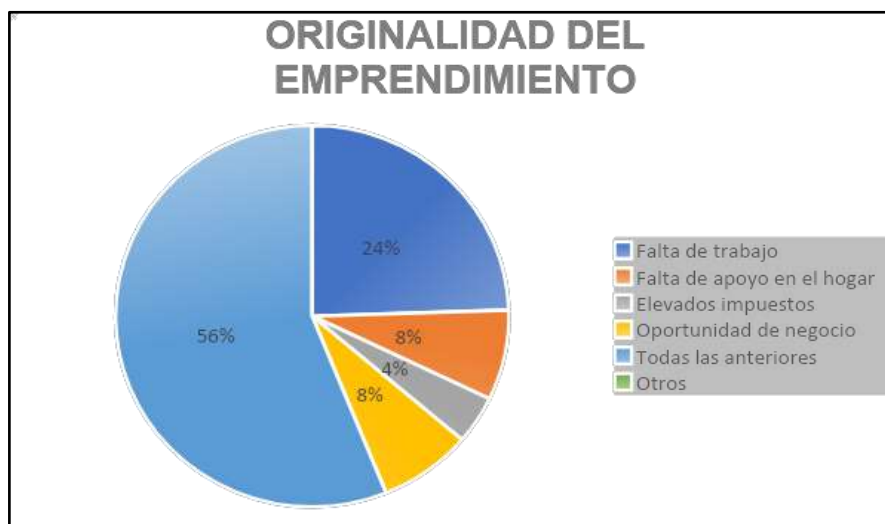
**¿Cuál de las siguientes razones considera usted que es el origen para que las personas decidan emprender?**

**Tabla 4-9:** Origen de los emprendimientos

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Falta de trabajo	48	24%
Falta de apoyo en el hogar	15	8%
Elevados gastos	8	4%
Oportunidad de negocio	15	8%
Todas las anteriores	110	56%
Otros	0	0%
TOTAL	196	100%

**Fuente:** (Encuesta aplicada emprendedores informales, 2023).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.



**Ilustración 4-9:** Origen de los emprendimientos

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

**Análisis:** El 56% de los encuestados comenta que el emprendimiento se origina por la falta de trabajo, falta de apoyo en el hogar, gastos altos que se debe pagar y por ser una oportunidad para generar ingresos, el 24% comenta que es principalmente por la falta de trabajo, el 8% por falta de apoyo en el hogar, con el mismo porcentaje indican que es una oportunidad para generar ingresos y el 4% manifiesta que nace por los elevados gastos dentro del hogar.

**Interpretación:** El mayor número de encuestados coincide que la principal motivación para generar un emprendimiento es la falta de empleo, siendo esta una oportunidad para dar a conocer sus habilidades, destrezas y añadido a esto adquirir ingresos para sustentar a su familia.

**¿Ha participado en ferias de emprendimiento organizadas por el Gobierno Autónomo Descentralizado e la provincia de Chimborazo para ofertar sus productos y/o servicios?**

**Tabla 4-10:** Participación en ferias de emprendimientos

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	83	42%
A veces	96	49%
Nunca	17	9%
TOTAL	196	100%

**Fuente:** (Encuesta aplicada emprendedores informales, 2023).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.



**Ilustración 4-10:** Participación en ferias de emprendimientos

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

**Análisis:** Con respecto a la participación en ferias de emprendimiento organizadas por el Gobierno Autónomo Descentralizado de la provincia de Chimborazo, el 49% manifiesta que ha participado pocas veces, el 42% comenta que acude a este tipo de eventos siempre y el 9% manifiesta que no lo ha hecho nunca.

**Interpretación:** Un buen número de emprendedores participa activamente en las ferias y eventos organizados por el Gobierno Autónomo Descentralizado de la provincia de Chimborazo con el fin de dar a conocer sus productos y servicios.

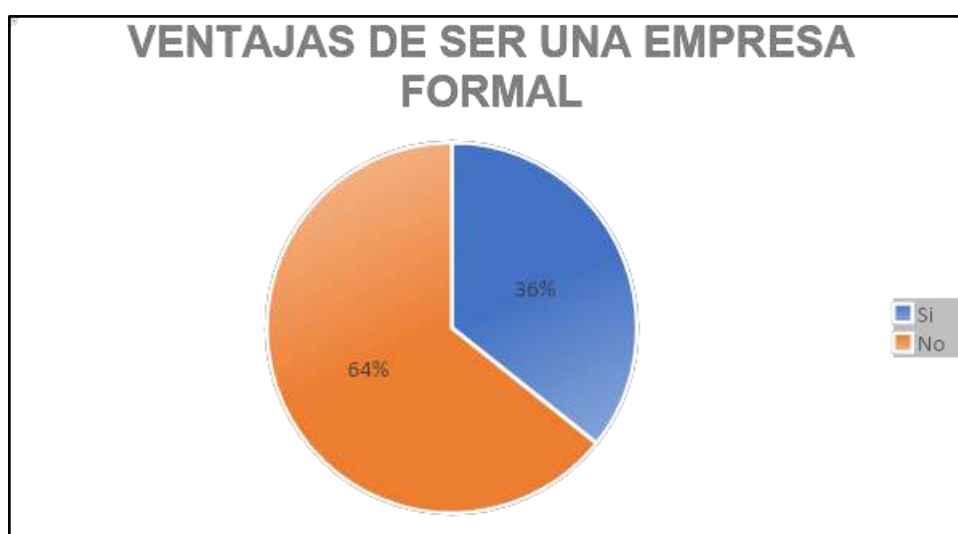
**¿Conoce usted acerca de las ventajas que representa formar parte de empresas formalizadas?**

**Tabla 4-11:** Conocimiento acerca de las ventajas de ser una empresa formal

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	70	36%
No	126	64%
TOTAL	196	100%

**Fuente:** (Encuesta aplicada emprendedores informales, 2023).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.



**Ilustración 4-11:** Conocimiento acerca de las ventajas de ser una empresa formal

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

**Análisis:** El 64% de los encuestados comenta no conocer las ventajas de ser una empresa formalizada, mientras que el 36% comenta si estar informado.

**Interpretación:** La falta de asesoramiento e información por parte de organismos encargados de la formalidad empresarial en el cantón, hace que el mayor número de emprendedores desconozcan los beneficios que trae el ser una empresa formal.

**¿Conoce los requisitos que debe cumplir para transformar su emprendimiento en una empresa formal?**

**Tabla 4-12:** Conocimiento de los requisitos para ser una empresa formal

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	54	28%
No	142	72%
TOTAL	196	100%

Fuente: (Encuesta aplicada emprendedores informales, 2023).

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.



**Ilustración 4-12:** Conocimiento de los requisitos para ser una empresa formal

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

**Análisis:** El 72% de los encuestados menciona no conocer los requisitos que debe cumplir para transformarse en una empresa formal, mientras que el 28% si conoce.

**Interpretación:** El mayor número de encuestados desconoce acerca de los requisitos que deben cumplir para transformar su negocio en una empresa formal lo que indica que existen pocos canales de comunicación relacionadas al tema.

## ¿Estaría usted dispuesto a transformar su emprendimiento en una empresa formal?

**Tabla 4-13:** Aceptación en cambiarse a ser una empresa formal

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	180	92%
No	16	8%
TOTAL	196	100%

**Fuente:** (Encuesta aplicada emprendedores informales, 2023).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.



**Ilustración 4-13:** Aceptación en cambiarse a ser una empresa formal

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

**Análisis:** El 92% de los encuestados manifiesta que le gustaría transformar su negocio en una empresa formalizada mientras que el 8% manifiesta no desear el cambio.

**Interpretación:** Considerando la problemática de comercialización mencionada en la pregunta 5 coherente a falta de transporte, bajos precios de la competencia y la falta de clientes, un gran número de emprendedores manifiestan el deseo de crecer con su negocio y tener mayores oportunidades por lo que desearían transformarse en una empresa formalizada.

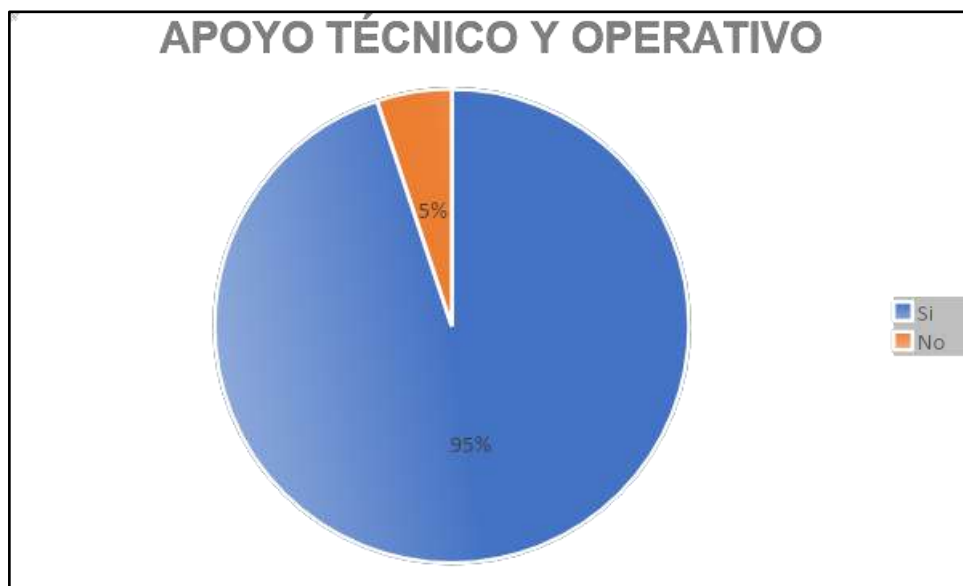
## Le gustaría recibir apoyo técnico y operativo para convertir su emprendimiento en empresa formal

**Tabla 4-14:** Apoyo técnico y operativo para convertir su emprendimiento

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	186	95%
No	10	5%
TOTAL	196	100%

Fuente: (Encuesta aplicada emprendedores informales, 2023).

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.



**Ilustración 4-14:** Apoyo técnico y operativo para convertir su emprendimiento

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

**Análisis:** El 95% de los emprendedores manifiestan que les gustaría recibir apoyo técnico y operativo para convertir su emprendimiento en empresa formal, mientras que el 5% comentan no tener interés.

**Interpretación:** La mayoría de los emprendedores tienen el deseo de recibir asesoramiento técnico y operativo para poder convertir su negocio en una empresa formal que cumpla con las características necesarias para competir en el mercado y aumentar su rentabilidad.

## De qué institución le gustaría recibir apoyo técnico y educativo

**Tabla 4-15:** Institución de la cual desea recibir asesoramiento

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Unidades de educación superior	102	52%
Institutos tecnológicos	42	21%
Bancos y cooperativas	42	21%
Otros organismos	10	5%
TOTAL	196	100%

Fuente: (Encuesta aplicada emprendedores informales, 2023).

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.



**Ilustración 4-15:** Institución de la cual desea recibir asesoramiento

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

**Análisis:** El 52% de los encuestados comenta desear obtener información relacionada a la formalización empresarial a través de unidades de educación superior, el 22% por institutos tecnológicos, el 21% por bancos y cooperativas y el 5% otros organismos como instituciones del estado.

**Interpretación:** El mayor número de encuestados mencionan el deseo de recibir asesoramiento por parte de las universidades, siendo sus docentes y estudiantes quienes pueden guiarlos y capacitarlos en el tema de formalización.



## 4.2. Cuadro comparativo de la entrevista a representantes de empresas formales

**Tabla 4-16:** Cuadro comparativo

	Cargo	Ventajas de ser empresa formal	Sistema organizacional eficiente	Trámite que tomó más tiempo	Negocio con mayor liquidez y rentabilidad	Sistema contable permite tomar decisiones eficientes	Manejo de un plan de marketing	Acceso a créditos	Experiencia al decidir solicitar un crédito	Formalización permite comercializar en el cantón y fuera de él.
<b>Entrevistado 1</b>	Supervisor de ventas	Beneficios que proporciona el estado	Si	Trámites en el municipio	En proceso de mejora	Si	Renovación de estrategias de marketing	Si	Tiempo de pago es muy corto	Si
<b>Entrevistado 2</b>	Gerente	Clientela fija, fuentes de trabajo, apoyo humanitario, ingresos propios.	Si	Trámites en el municipio	Si hay mayor rentabilidad	Si es eficaz, pero a medida que las ventas aumentan buscamos nuevos profesionales y nuevos sistemas contables	Si manejamos en medio actuales	Si microcrédito	Montos bajos	Si, se ha constituido un sistema empresarial más fuerte
<b>Entrevistado 3</b>	Accionista	Operar libremente	Si	Registro mercantil y superintendencia de compañías	sí mayor liquidez		Si en medios digitales	No	No aplica	A nivel provincial
<b>Entrevistado 4</b>	Supervisor de ventas	Beneficios por parte del estado	Si	Trámites en el municipio	En proceso	Si	Renovación de estrategias de marketing	Si	Plazos de pago	Si a nivel provincial

<b>Entrevistado 5</b>	Dueño de la empresa	Acceso a créditos, no depender de otras personas	Si	Trámites en el municipio	Si mayor liquidez	Si mayor control de ingresos y gastos	No	Si	Acceso a crédito rápido por el buro de crédito adquirido	Si a nivel nacional
<b>Entrevistado 6</b>	Administradora y propietaria	Evitar problemas con el sector público y llevar un control de la gestión administrativa y contable	Si	Trámites en el municipio	No tanto ya que empecé a pagar por nuevos permisos y trámites correspondientes	Si, conoce sus ganancias toma decisiones más eficientemente.	Si, mediante redes sociales	Si, por dos ocasiones	Excelente, la institución financiera ha permitido facilidades de pago	Si ha logrado posesionarse en el mercado
<b>Entrevistado 7</b>	Administrador y propietario	Mayor número de clientes, posicionamiento en el mercado y mayor organización.	Si	El uso del suelo, sistemas de facturación.	Existe mayor acogida de clientes y por ende mayor liquidez, pero se espera que a largo plazo exista mayor rentabilidad	Si es mucho mejor llevar un sistema contable organizado, de esta manera existe mayor factibilidad al tomar decisiones y mejores resultados	Si en medios digitales	Si	Por falta de conocimiento no pudimos llegar a las instituciones financieras que otorgan facilidad para este tipo de negocios y caímos en un crédito que cobraba demasiado interés	Apenas he posicionado el negocio a nivel cantonal, pero espero que a futuro se siga extendiendo y llegar a ser grandes productores ya formalizados

<b>Entrevistado 8</b>	Administrador y propietario	Mayor número de clientes, posicionamiento en el mercado y mayor organización.	Si	Trámites en el municipio	Si considero que es muy rentable	Si, son muy eficientes y efectivos	Si, mediante redes sociales	Si	Acceso a crédito rápido	Si ha logrado posesionarse en el mercado
<b>Entrevistado 9</b>	Administrador y propietario	Los clientes tienes la seguridad de mis productos y por ende tengo más ventas	Si	Trámites en el municipio	Si actualmente estoy obteniendo una buena rentabilidad ya que poseo una buena estabilidad económica	Si ya que cuento con un contador y de esta manera me manejo de una forma adecuada mis finanzas	Si, mediante redes sociales	Si	Muy buenos ya que de pate de las cooperativas y entes financieros existe el apoyo a las nuevas empresas	Si, pero mi producto se basa más en el mercado local
<b>Entrevistado 10</b>	Administrador y propietario	Facilidad de dar a conocer mis productos y mejorar la liquidez	Si	Trámites en el municipio	Si considero que es muy rentable	Si se lleva un registro de ingresos y gastos	No	No	No aplica	Si, pero mi producto se basa más en el mercado local

**Fuente:** (Entrevistas aplicadas a empresarios formales, 2023).

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

### **4.3. Discusión encuesta**

El mayor número de encuestados representado por un 30% tiene una edad de 25- 35 años, con un nivel educativo personificado del 29% correspondiente a universitarios, siendo el 56% de sexo femenino. La actividad principal a la que se dedica el 26% siendo una mayoría es a la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con un tiempo de permanencia en el mercado de 1 a 3 años, al ser negocios nuevos el 82% laboran aproximadamente con 1 a 5 personas.

Con respecto al manejo de su negocio, el 29% manifiestan que las actividades complementarias o de apoyo en las que presentan más dificultades son los Procesos legales (registros de marca, patentes, constituciones, resolución de conflictos, notarías), el 22% comenta que es la logística para distribución y entrega de productos. Dentro de los problemas que enfrentan al comercializar los productos, el 19% siendo la mayoría manifiestan que es el transporte, el 16% los precios de la competencia y el 15% la falta de clientes permanentes.

Actualmente el 64% del grupo de emprendedores desconocen las ventajas que tiene el negocio al formar parte de una empresa formal y el 72% desconoce los requisitos en el caso de decidir hacerlo. Pero el 92% manifiestan su interés en transformar su negocio en una empresa legal que abra oportunidades de negocio dentro y fuera de la ciudad, por lo que les gustaría recibir asesoramiento e información de la formalización por parte de organismos de educación superior, organismos del gobierno y entidades privadas.

#### **4.4. Análisis del cuadro comparativo**

Para obtener información relevante que aporte al presente estudio, se entrevistó a un representante de cada empresa formal, la mayoría de ellos fueron los propietarios administradores del negocio, así también accionistas y supervisores de ventas. La mayor parte de los entrevistados comenta que al reunir los requisitos para formar parte de una empresa formal el que más tiempo les tomó en realizar fueron los trámites en el municipio.

Manifiestan que dentro de las ventajas de ser un negocio formalizado es que pueden operar en el mercado libremente, las entidades financieras dan facilidades de créditos para inversión, existe mayor facilidad de introducir en el mercado sus productos y conseguir clientes fijos.

Las empresas formales manejan un sistema organizacional que proporciona la división de responsabilidades y tareas, de tal manera que se crean flujos de comunicación y autoridad para que cada una de las funciones y personas que la componen puedan coordinarse y orientarse hacia el logro de los objetivos. De igual manera emplean un sistema contable con el cual se les facilita el registro de operaciones comerciales cumpliendo el orden y control de las actividades a las que se dedican.

Para posesionar sus productos o servicios en el mercado tanto cantonal como provincial la mayor parte de las empresas analizadas han incorporado un plan de marketing que permite establecer estrategias de producto, precio, promoción y distribución logrando alcanzar un aumento en las ventas y por ende su rentabilidad y productividad.

## CAPÍTULO V

### 5. MARCO PROPOSITIVO

#### 5.1. Propuesta

##### 5.1.1. Título

Analizar el emprendimiento y su paso al sistema empresarial formal con el objeto de fortalecer el sistema empresarial en la provincia de Chimborazo y contribuir a la generación de empleo.

##### 5.1.2. Objetivo de la propuesta

###### 5.1.2.1. Objetivo general

Desarrollar estrategias que faciliten a los emprendimientos transformarse en empresas formales y ser promotoras del desarrollo en la provincia de Chimborazo.

###### 5.1.2.2. Objetivos específicos

- Desarrollar estrategias relacionada a la planificación estratégica
- Desarrollar estrategias relacionadas a obligaciones laborales, tributarias y de permiso de funcionamiento
- Desarrollo de estrategias de asociatividad empresarial

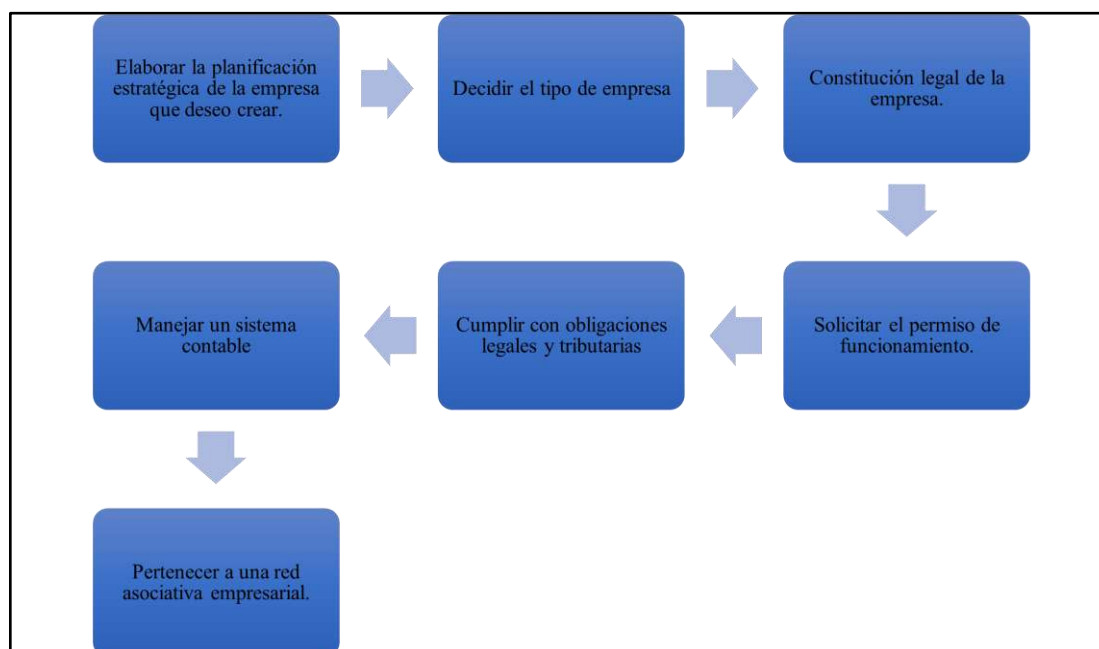
##### 5.1.3. Diagnóstico situacional

A través de diagnóstico situacional realizado en el capítulo anterior se puede identificar que los emprendedores de la ciudad de Riobamba, siendo el lugar donde se recolecta información, en una edad de 25 a 35 años, con un título universitario, sin embargo, se encuentran participando en la informalidad laboral, expresando que el principal motivo es por la insuficiente demanda laboral en la ciudad de Riobamba.

En la constitución de la empresa los procesos que más tiempos y dificultad provoca son los procesos para obtener permisos de funcionamiento, así también manifiestan que al comercializar lo que trae dificultades es la logística para distribución y entrega de productos

Actualmente la mayoría de emprendedores desconocen las ventajas que tienen al formar parte de una empresa formal y los requisitos que se necesita para constituirse en una de ellas. La mayoría muestra interés en transformar su negocio en una empresa legal que abra oportunidades de negocio dentro y fuera de la ciudad, por lo que les gustaría recibir asesoramiento e información de la formalización por parte de organismos de educación superior, organismos del gobierno y entidades privadas.

En base a los resultados obtenidos se propone implementar estrategias que faciliten a los emprendedores transformarse en empresas formales, tales estrategias fueron diseñadas en base a los artículos elaborados por la (Organización Internacional del Trabajo, 2017) obteniendo la siguiente estructura:



**Ilustración 5-1:** Estructura para formalizar un emprendimiento

**Fuente:** (Organización Internacional del Trabajo, 2017)

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

### 5.1.4. Estrategia 1 elaborar un plan estratégico

**Tabla 5-1:** Plan estratégico empresarial

TÍTULO DE LA ESTRATEGIA	ELABORACIÓN DE UN PLAN ESTRATÉGICO EMPRESARIAL
Objetivo	Organizar y dirigir estratégicamente las actividades de la empresa para alcanzar las metas y establecer la manera en que esas decisiones se transformen en acciones.
Metas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Más del 50% de los clientes regresan para adquirir los bienes o servicios que ofrece la empresa.</li> <li>• El 80% del personal conoce claramente la misión, visión y objetivos empresariales.</li> <li>• Reducir en un 60% la incertidumbre y los riesgos al proponer objetivos empresariales claros.</li> <li>• Cumplir con el 95% de los objetivos establecidos.</li> <li>• Ampliar el portafolio de clientes potenciales y proyectos a corto plazo</li> <li>• Optimizar en un 80% los recursos al organizar al personal de acuerdo a sus habilidades y capacidades.</li> </ul>
Metodología	<p>Se propone una plantilla para la elaboración de la planificación estratégica, basada en los siguientes pasos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Resumen de la empresa: misión, visión, objetivos, socios</li> <li>• Desarrollo: Descripción del producto, capacidad de entrega, modelos de precios, sistema de entrega y proveedores de elementos críticos</li> <li>• Cliente: Clientes, estado de mercado competencia</li> <li>• Plan de marketing: Estrategias de marketing, clientes, posicionamiento, publicidad</li> <li>• Elaborar estrategias empresariales</li> <li>• Diferenciación del producto o servicio</li> <li>• Análisis DAFO: Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas</li> <li>• Elaboración de un organigrama estructural</li> <li>• Identificar el segmento de mercado a través de un estudio de mercado.</li> <li>• Diseño de plan operativo en base a presupuesto</li> <li>• Control de los objetivos y planes.</li> </ul>
Presupuesto	\$100,00

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.



## Desarrollo de la estrategia

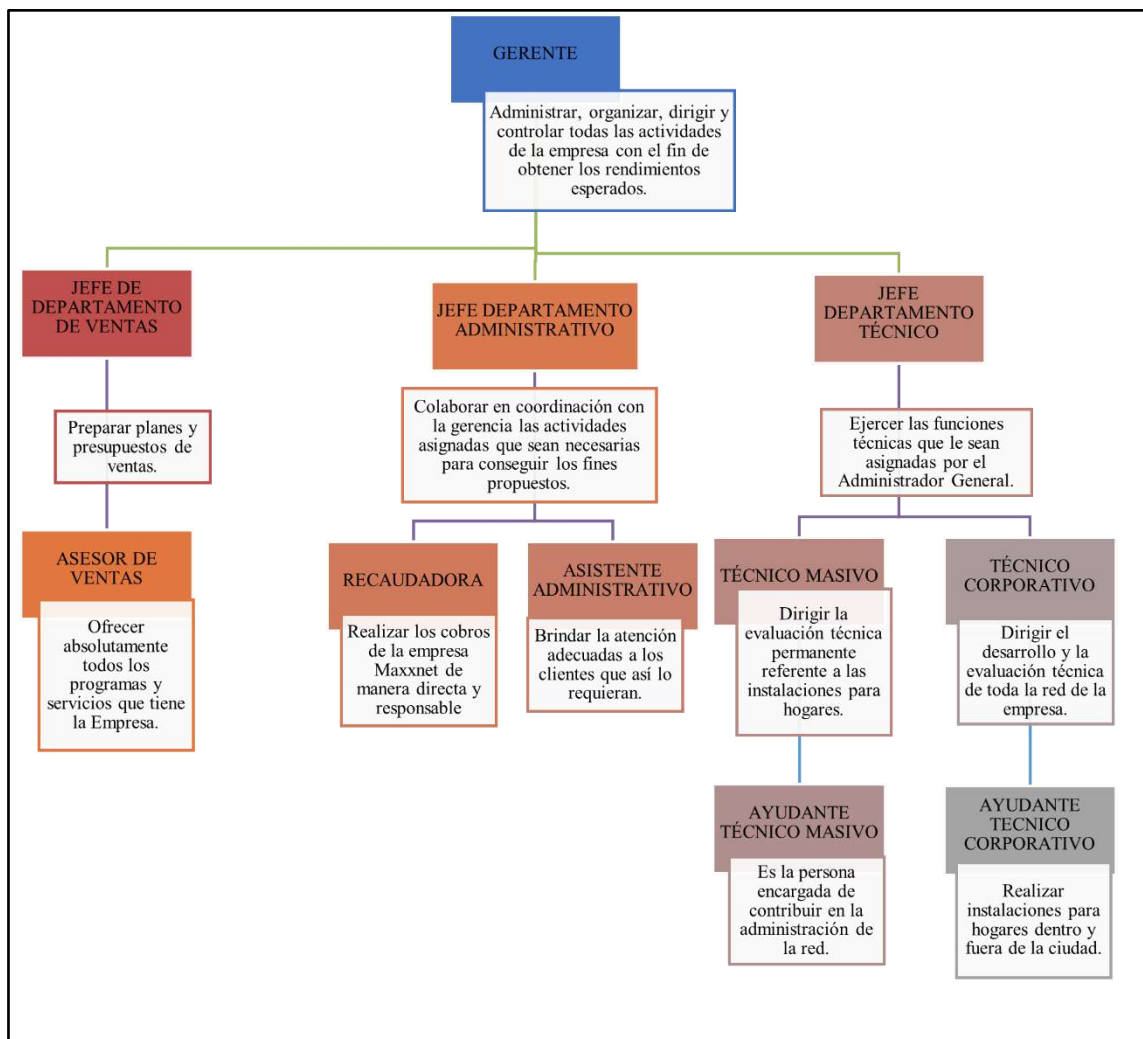
**Tabla 5-2:** Plantilla de la planificación estratégica

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA			
RESUMEN DE LA EMPRESA		DESARROLLO	
Visión general de la empresa		Descripción del producto	
Misión		Capacidad de entrega	
Objetivos		Modelos de precios	
		Sistema de entregas	
Socios		Proveedores de elementos críticos	
CLIENTES		PLAN DE MARKETING	
Clientes		Estrategia	
Estado de mercado		Cliente	
		Posicionamiento	
Competencia		Publicidad	
ANÁLISIS DAFO			
Fortalezas		Oportunidades	



## Organigrama funcional

Similar a un organigrama jerárquico, un organigrama funcional organiza a los empleados de acuerdo a su nivel de responsabilidad y rol correspondiente en la empresa. Un organigrama funcional enfatiza el papel del empleado en lugar de centrarse en su posición. En un organigrama funcional, cada departamento trabaja de manera independiente y no necesita ser dirigido por una autoridad superior. Esta plantilla de organigrama es un buen ejemplo. Como puede ver, cada empleado tiene su propio departamento y es el jefe de su departamento

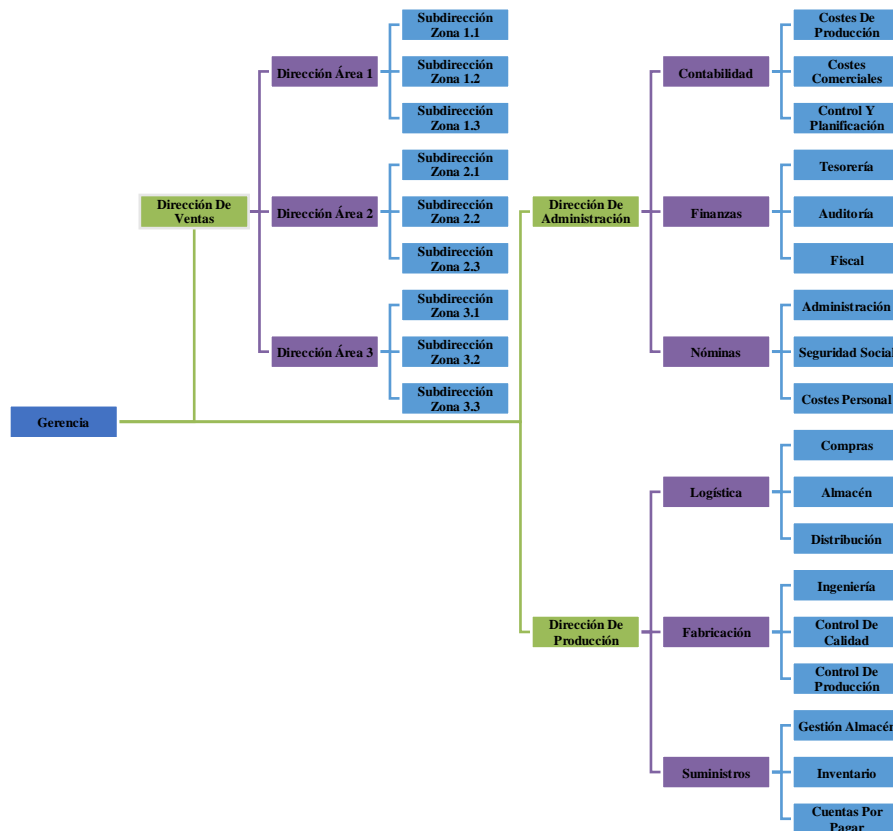


**Ilustración 5-3:** Organigrama funcional

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

## Organigramas Horizontales o Planos

Este organigrama es la opción más adecuada para organizaciones que constan de sólo dos niveles, alta dirección y personal, y no requieren mandos intermedios. Las empresas emergentes a menudo usan organigramas horizontales o planos porque solo tienen unos pocos departamentos establecidos. En las empresas que utilizan una estructura organizacional plana, los empleados se ubican en el mismo nivel, lo que significa que tienen la misma autoridad y mayor responsabilidad. Un ejemplo es esta plantilla de organigrama con solo dos niveles de jerarquía.



**Ilustración 5-4:** Organigrama horizontal o de plano

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

- Desarrollo de un plan operativo anual de una empresa de servicios

**Tabla 5-3:** Plan operativo anual

Estrategia	Responsable	Indicadores de medición												Indicadores de medición	Medio de verificación	
		n	eb	rz	b	y	un	ul	gos	ep	ct	ov	ic			
Reforzar la línea de estructuras metálicas y cerrajería	Departamento de marketing Departamento financiero Gerente de la empresa														Crecimiento de participación	$\frac{\text{Ventas de la empresa del periodo}}{\text{Ventas de la empresa periodo anterior}} \times 100$
Ofrecer un servicio de diseño de un plano de las piezas	Departamento operativo Gerente de la empresa														Incremento de clientes	$\frac{\text{Cantidad de clientes del periodo}}{\text{Cantidad de clientes del periodo anterior}}$
Aplicar mantenimiento Predictivo a la maquinaria para mejorar el producto	Departamento operativo Gerente de la empresa														Variación de las ventas	$\frac{\text{Ventas Reales} - \text{Vtas presupuestadas}}{\text{Ventas presupuestadas}} \times 100$
Pagos mediante canales digitales	Departamento de marketing														Variación de ventas	$\frac{\text{Ventas Reales} - \text{Vtas presupuestadas}}{\text{Ventas presupuestadas}} \times 100$

	Departamento financiero Gerente de la empresa														
Descuentos por fidelidad del cliente al adquirir bienes o servicios	Departamento de marketing Gerente de la empresa													Incremento de clientes	$\frac{\text{Cantidad de clientes del período}}{\text{Cantidad de clientes del período anterior}}$
Fijación de precios mediante costos plus	Departamento de marketing Departamento financiero Gerente de la empresa													Precio costo plus	$\text{Precio} = \text{Costo} \times (1 + \text{Porcentaje de margen de beneficio})$
Estrategia de logotipo	Departamento de marketing Gerente de la empresa													Crecimiento de participación	$\frac{\text{Ventas de la empresa del período}}{\text{Ventas de la empresa período anterior}} \times 100$
Potenciar la imagen corporativa a través de obsequios	Departamento de marketing													Participación en el mercado	$\frac{\text{Ventas de la empresa}}{\text{Venta totales en el mercado}} \times 100$
Publicidad por flyers	Departamento de comunicación													Incremento de clientes	$\frac{\text{Cantidad de clientes del período}}{\text{Cantidad de clientes del período anterior}}$

Estrategia de Gigantografía	Departamento de márketing Gerente empresa												Crecimiento de participación	$\frac{\text{Ventas de la empresa del periodo}}{\text{Ventas de la empresa periodo anterior}} \times 100$
Redes sociales	Departamento de comunicación												Variación de las ventas	$\frac{\text{Ventas Reales}-\text{Vtas presupuestadas}}{\text{Ventas presupuestadas}} \times 100$
Estrategia de grupo de WhatsApp empresarial	Departamento de marketing Gerente de la empresa												Crecimiento de participación	$\frac{\text{Ventas de la empresa del periodo}}{\text{Ventas de la empresa periodo anterior}} \times 100$
Anuncios en Messenger	Departamento de marketing Gerente de la empresa												Incremento de clientes	$\frac{\text{Cantidad de clientes del periodo}}{\text{Cantidad de clientes del periodo anterior}}$
Email marketing	Departamento de marketing Gerente de la empresa												Incremento de ventas	$\frac{\text{Ventas Reales}-\text{Vtas periodo anterior}}{\text{Ventas periodo anterior}} \times 100$

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

**Tabla 5-4: Presupuesto**

N°	Estrategia	Und.	Elementos	Precio U.	Total
1	Reforzar la línea de estructuras metálicas y cerrajería	2	Realizar un estudio de mercado en el cual permita identificar la población dedicada a la construcción y manufactura para difundir los bienes y servicios mediante estrategias publicitarias	\$25,00	\$50,00
2	Ofrecer un servicio de diseño de u plano de las piezas		Manejar el software Tinkercad,	\$20,00	\$20,00
3	Aplicar mantenimiento Predictivo a la maquinaria para mejorar el producto		Desarrollar un plan de mantenimiento	\$100,00	\$100,00
4	Pagos mediante canales digitales	1	Equipamiento de plataformas y equipos	\$1.500,00	\$1.500,00
5	Descuentos por fidelidad del cliente al adquirir bienes o servicios		Al cliente que supere los \$500,00 se le concede el 5% de descuento que será utilizada en la próxima compra.	\$45,00	\$45,00
6	Fijación de precios mediante costos plus		El departamento financiero deberá aplicar este método para los productos y servicios que ofrece la empresa, estimando un porcentaje de ganancia del 30%, este porcentaje debe ser analizado en base a la competencia logrado liquidez y rentabilidad. Precio = Costo × (1 + Porcentaje de margen de beneficio)		
7	Elaboración del logotipo y slogan más atractivo	1	Diseños	\$60,00	\$60,00
8	Potenciar la imagen corporativa	100	Esferos publicitarios	\$0,65	\$65,00
		50	Gorras publicitarias	\$3,00	\$150,00
		100	Agendas publicitarias	\$1,50	\$150,00
9	Publicidad por flyers	4.000	Hojas volantes Flyers A6 Full Color +2 Lados + Diseño	\$0,05	\$200,00
10	Gigantografía	4	Gigantografías de vinil con impresión de calidad normal 1440 Dpi	\$10,00	\$40,00
11	Redes sociales	1	Apertura de cuentas honorarios profesionales diseñador	\$200,00	\$200,00
12	Comunicación mediante whatsapp empresarial	12	Internet	\$5,00	\$60,00
13	Anuncios en Messenger	6	Pago de publicidad en línea	\$40,00	\$240,00



<b>14</b>	Email Marketing.	<b>6</b>	Contratación de la plataforma Sensible para emails	\$65,00	\$390,00
<b>Total</b>					\$3.270,00

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

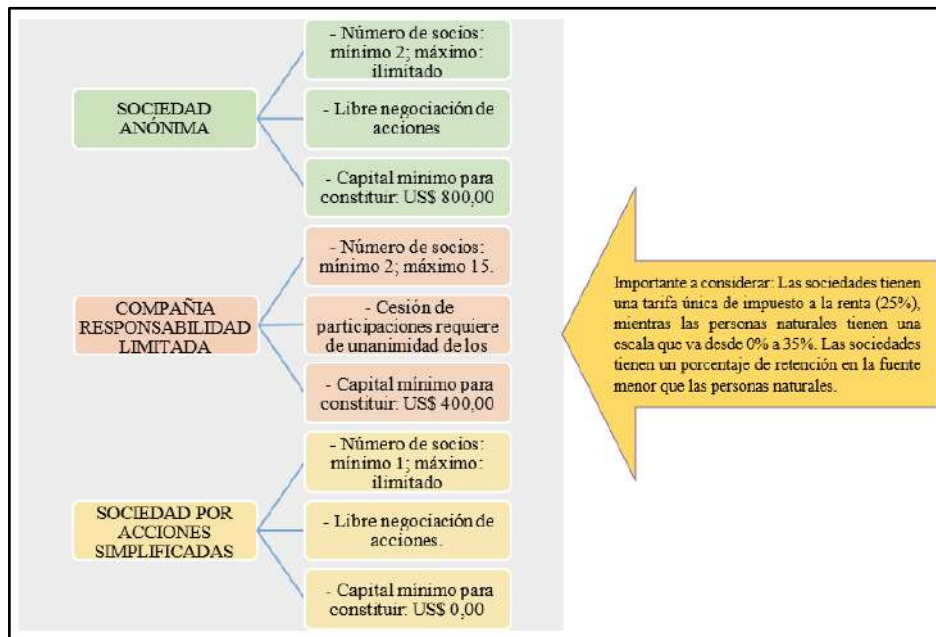
5.1.5. Estrategia 2 guía para crear una empresa

**Tabla 5-5:** Constitución de una empresa

TÍTULO DE LA ESTRATEGIA	GUÍA PARA SER UNA EMPRESA FORMAL
Objetivo	Identificar el tipo de empresa que pretende ser dentro de la clasificación establecida por la ley de compañías: sociedad anónima, compañía responsabilidad limitada y sociedad por acciones simplificadas.
Metas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lograr que el 70% de los emprendedores cumplan con los requisitos y procedimientos necesarios para que se constituya como una entidad propia y cumpla con las normativas y regulaciones laborales, sanitarias, municipales, tributarias, entre otras.</li> <li>Lograr que el 70% de los emprendimientos adquieran su pleno derecho a funcionar en orden, ajustado a la legalidad vigente, con responsabilidad tributaria, reconocido por la sociedad y con los permisos que el giro de sus actividades requiere.</li> </ul>
Metodología	<ul style="list-style-type: none"> <li>Característica para identificar el tipo de sociedad que se ajusta al emprendimiento.</li> <li>Pasos para constituir una empresa</li> <li>Pasos para constitución de sociedades por acciones simplificadas</li> <li>Pasos para Constitución de Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria (EPS)</li> </ul>

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

**Desarrollo de la estrategia:**



**Ilustración 5-5:** Elegir el tipo de sociedad que se ajusta al emprendimiento

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

### 5.1.5.1. Constitución de una empresa

La constitución de una empresa podrá realizarse por internet considerando el siguiente procedimiento:

1. **Ingresar al portal web de la Superintendencia de Compañías.**  
<http://www.supercias.gob.ec/portalConstitucionElectronica/> y registrarse como usuario.

2. **Reservar la denominación de la compañía siguiendo los parámetros que establece el sistema**  
Elige la reserva de la razón social (nombre o denominación de la compañía) y las siglas finales de la compañía según sea (S.A. o Cia. Ltda. o S.A.S.). Espera la aprobación de la denominación.

3. **Ingresar en el apartado “Portal de Constitución de Compañías” y completa el formulario: “Solicitud de Constitución de Compañía”**  
Recuerda tener claro el objeto social (el objeto social se escoge en función de la clasificación internacional de actividades económicas CIIU) El sistema permite seleccionar una actividad económica principal y hasta cinco actividades económicas conexas a la principal.

4. **Una vez esto, se deberá ingresar el nombre de los socios o accionistas y el capital social de la compañía.** Debes adjuntar los documentos desmaterializados requeridos:  
a) Para persona natural representante legal: cédula de identidad o pasaporte y certificado de votación. Si el solicitante es extranjero, deberá acreditar ser residente, tener la calidad de refugiado o visa de trabajo.  
b) Para persona natural apoderada: cédula de identidad o pasaporte, certificado de votación y poder. El certificado de votación es necesario sólo para ecuatorianos residentes. Personas migrantes pueden presentar su carnet de identificación consular (en caso de tener) o registro de usuario en la página web: [www.consuladovirtual.gob.ec](http://www.consuladovirtual.gob.ec)  
c) Para persona jurídica extranjera (sucursal) existen requisitos adicionales: documentos de constitución de la empresa en el país de origen, acta de la junta de socios/ accionistas de la compañía extranjera, documentos del representante legal de la compañía extranjera

5. **Se debe seleccionar un socio, quién será conocido como principal, ya que será autorizado de realizar el pago.** Así también deberás seleccionar la Notaría de tu preferencia y esperar la confirmación de la Superintendencia de Compañías, por correo electrónico de la información de la Notaría seleccionada, el número de trámite y la institución bancaria donde se deberá realizar el pago.  
En caso de constituir la empresa como S.A.S., no es indispensable formalizar el documento de constitución ante notaría, pero sí firmarlo electrónicamente y enviar a la Superintendencia. Para S.A.S., los documentos son verificados solamente por la Superintendencia, sin necesidad de Registro Mercantil.

6. **Una vez realizado el pago correspondiente** acude en la fecha y hora que determine la notaría a la firma de la escritura y los nombramientos. Recuerde llevar su cédula y papeleta de votación en original y copia a color.

7. **Cuando los documentos se encuentren totalmente firmados**, el sistema enviará automáticamente la información al Registro Mercantil, donde se realiza otra validación de información y se facilita la razón de inscripción de la escritura y los nombramientos.

8. **El sistema generará un número de expediente y remitirá la información** de este trámite al Servicio de Rentas Internas (SRI), el cual de forma inmediata le asignará un número de Registro único de Contribuyente (RUC) para la compañía

9. **Es importante conocer que como emprendedor también se puede registrar en el Registro Nacional de Emprendimiento**, el cual es un servicio orientado a fomentar el desarrollo de emprendimientos a nivel nacional, así como también permite el acceder a los beneficios establecidos en la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación. El registro se puede realizar en el siguiente link:  
[http://servicios.produccion.gob.ec/site\\_rne/html](http://servicios.produccion.gob.ec/site_rne/html)

**Ilustración 5-6:** Pasos para constituir la empresa

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.





### 5.1.5.2 Constitución de sociedades por acciones simplificadas

El procedimiento por el cual un ciudadano solicita el consentimiento de la constitución de una sociedad por acciones simplificadas a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Una sociedad anónima es una forma de sociedad constituida gratuitamente por una o más personas naturales o jurídicas de manera simplificada. Su objetivo es dinamizar la economía mediante la formalización de empresas, convirtiéndolas en unidades de crédito y así ampliar sus procesos productivos. Estas compañías se constituyen ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, no ante Registro Mercantil, como los otros tipos de compañías. Puede tener uno o más accionistas, y no tiene capital mínimo requerido. Se puede dedicar a cualquier actividad mercantil, excepto aquellas actividades que están reguladas por una legislación específica, por ejemplo: seguros, mercado de valores, medicina prepagada, etc.

Para constituir la, al igual que cualquier otra compañía, el interesado debe reservar un nombre, a través del portal web de la SCVS.

Luego de obtener la reserva, el usuario tiene tres opciones para constitución de SAS:

	Constituir de manera electrónica: Proceso automático de inscripción y registro cuando el usuario completa el formulario. No hay revisión por parte de un funcionario de la SCVS, porque el sistema contempla validaciones y formatos preestablecidos. La restricción para este proceso es que los accionistas que participarán en la constitución deben ser personas naturales o personas jurídicas controladas por la SCVS, y poseer firma electrónica (todos los participantes). <a href="https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/images/guias/societario/cons_cesas/CONSTITUCION_ELECTRONICA_SAS.pdf">https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/images/guias/societario/cons_cesas/CONSTITUCION_ELECTRONICA_SAS.pdf</a>
	Constituir de manera semielectrónica: El usuario remite a través de un correo electrónico los documentos firmados electrónicamente. Se requiere que todos los que vayan a participar de la escritura y nombramientos posean firma electrónica. El proceso contempla un control previo por parte de la SCVS. Es decir, un funcionario revisa los documentos y devuelve por correo electrónico el resultado del trámite. (VER DOCUMENTO <a href="https://portal.supercias.gob.ec/images/SAS.pdf">https://portal.supercias.gob.ec/images/SAS.pdf</a> )
	Constituir de manera física: El usuario presenta los documentos firmados (firma autógrafa) en el Centro de Atención al Usuario. El proceso contempla un control previo por parte de la SCVS. Es decir, un funcionario revisa los documentos y devuelve por correo electrónico el resultado del trámite.
	<b>Requisitos Obligatorios:</b> Reserva de denominación (ver trámite en línea Reserva de Denominación). Acto constitutivo o contrato constitutivo. Nombramiento(s) de Representante Legal. Petición de inscripción con la información necesaria para el registro del usuario en el sistema, esto es: Tipo de solicitante, Nombre completo, Número de identificación, Correo electrónico, Teléfono convencional y/o teléfono celular, Provincia, Ciudad, Dirección, Copia(s) de cédula o pasaporte. <b>Requisitos Especiales:</b> En el caso de constitución electrónica o semielectrónica: Certificados electrónicos de los participantes del proceso (accionistas y representantes). Esta firma electrónica debe ser en formato archivo. No se acepta TOKEN

### Ilustración 5-7: Opciones para constitución de SAS

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

### 5.1.5.3 Constitución de Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria (EPS)

Las EPS son una forma de organización económica que se diferencia de las empresas tradicionales. Puede ser individual o colectiva y desarrolla procesos de producción, intercambio, comercialización, financiación y consumo de bienes y servicios para satisfacer necesidades y generar ingresos sobre la base de los principios de solidaridad, cooperación y reciprocidad. Prefiere el trabajo y las personas como objeto y fin de su actividad; está orientada a una buena vida, en armonía con la naturaleza, por encima de la riqueza, la ganancia y la acumulación de capital.

A diferencia de las sociedades (anónimas y de responsabilidad limitada, las EPS no buscan el lucro, sino que promueven el bien común y satisfacen las necesidades de sus afiliados. En la práctica, esto significa que las acciones que realizan las organizaciones EPS con socios y de acuerdo con sus objetivos se consideran ACCIONES SOLIDARIAS, por lo que no son actividades comerciales y, por lo tanto, no generan ganancias.

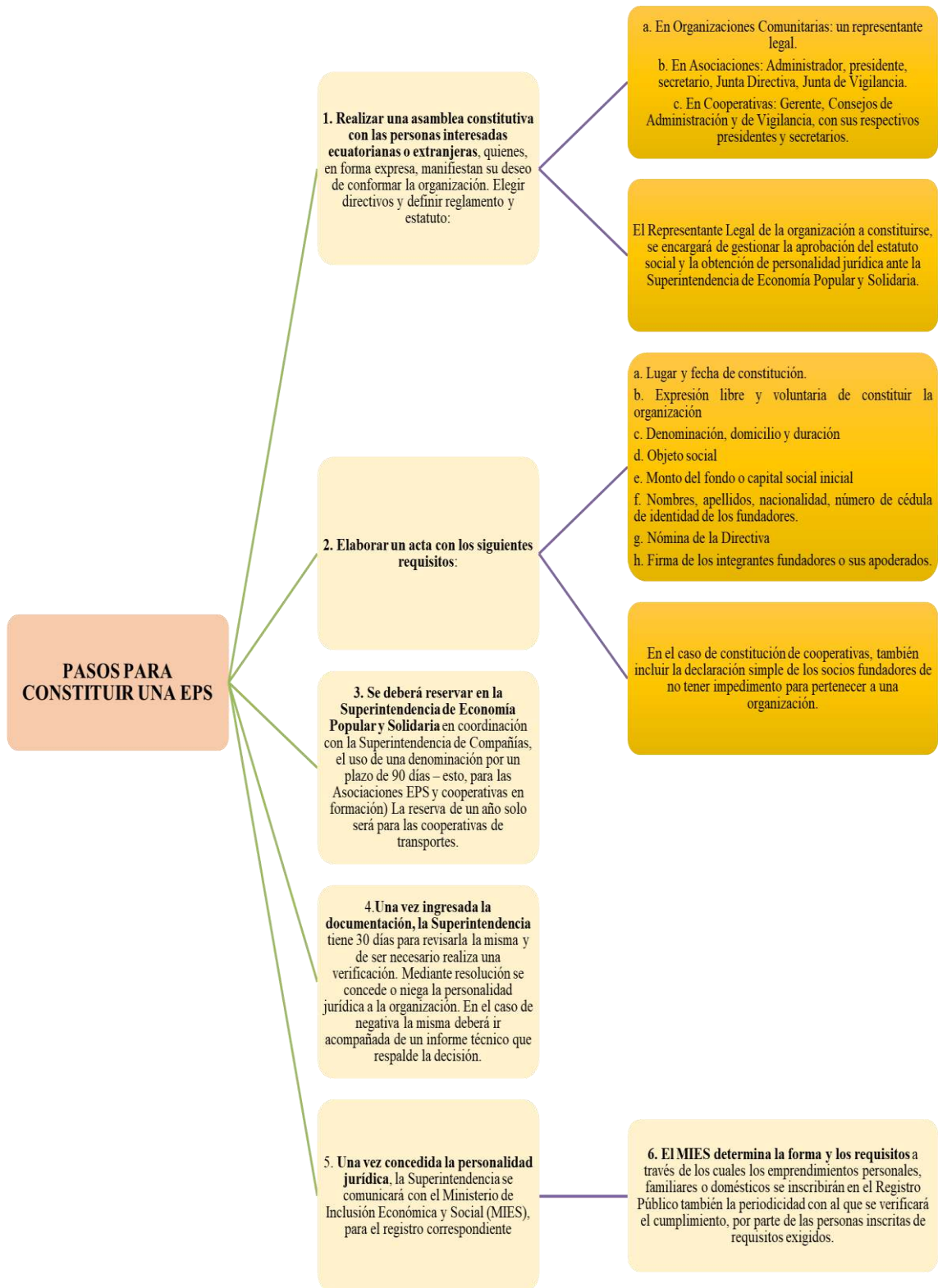
Ley Orgánica de Economía Nacional y Economía Solidaria LOEPS establece que ninguna ley sobre economía solidaria causará impuestos. Esto significa que todas las acciones de solidaridad que EPS realiza con sus afiliados no están gravadas, mientras que las acciones que realiza con terceros están gravadas.

### Requisitos y tipos de organizaciones EPS



**Ilustración 5-8:** Tipos de organizaciones de la Economía Popular y Solidaria

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.



**Ilustración 5-9:** Pasos para constituir una EPS

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

### 5.1.6. Estrategia 3 guía sobre obligaciones laborales

**Tabla 5-6:** Obligaciones laborales

<b>TÍTULO DE LA ESTRATEGIA</b>	<b>Guía sobre obligaciones laborales</b>
<b>Objetivo</b>	Identificar las obligaciones laborales que deben cumplir las empresas legalmente constituidas para garantizar el trabajo del empleado y cumplir con los organismos de control.
<b>Metas</b>	Lograr que el 70% de los emprendimientos realicen un contrato de trabajo con sus empleados y el tipo de trabajo que puede utilizar. Dar a conocer al 70% de los emprendimientos los pasos para Brindar al 80% de los emprendedores una guía para brindar seguridad social a sus empleados. Lograr que el 70% de los encuestados registren los contratos de cada empleado en el Ministerio de Trabajo
<b>Metodología</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Identificar de los beneficios sociales que debe cumplir la empresa a favor de sus empleados.</li><li>● Identificar los contratos de trabajo y elegir en base a la operación.</li><li>● Pasos para registrar a los trabajadores en el IESS</li><li>● Pasos para el registro de contratos en el Ministerio de Trabajo</li></ul>

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

#### **Desarrollo de la estrategia:**

Las leyes laborales ecuatorianas incluyen beneficios sociales, las prestaciones sociales son beneficios que reciben los trabajadores dependientes, que también son obligatorias y adicionales que van más allá de las remuneraciones normales y periódicas que reciben por su trabajo.

<b>Décimo tercero o bono navideño.</b>	<b>Décimo cuarto o bono escolar</b>	<b>Fondos de reserva</b>	<b>Vacaciones</b>
Comprende a la doceava parte del total de sueldos recibido durante el año cancelados hasta el 24 de diciembre.	Es un beneficio pagado que consiste en un Salario Básico Unificado vigente a la fecha de pago, que será pagado hasta el 15 de marzo en las regiones Costa e Insular, y hasta el 15 de agosto en las regiones Sierra y Amazonia. Estos beneficios pueden ser cancelados de manera mensual previa a presentación de carta por el empleado	Percibido después de 13 meses de labor correspondiente al 8.33% del sueldo	Las vacaciones anuales recibidas después del año de labor son remuneradas por 15 días.

### **Ilustración 5-10:** Beneficios sociales

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

Lo más importante es iniciar por suscribir contratos de trabajo con sus trabajadores, regularizar y registrar dichos contratos ante el Ministerio de Trabajo, así como obtener una clave como empleador en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). La clave de empleador en el IESS se puede obtener antes de suscribir contratos de trabajo, a condición de que se afilie al socio (una vez obtenida la clave de la empresa, el socio puede desafiliarse).

La falta de celebración de un contrato de trabajo y la no participación en el IESS viola la Ley, lo que genera sanciones para el empleador. Los derechos laborales son intransferibles, por lo que sus socios siempre tendrán la oportunidad de reclamar estos beneficios, aunque no se cumpla con la suscripción y registro de sus contratos.

### **Tipos de contrato de trabajo**

Los tipos de contratos definidos en el Código de Trabajo son:

- Tiempo indefinido
- Tiempo parcial
- Por temporada,
- En forma eventual u ocasional, y
- Por obra o servicio determinado dentro del giro de negocios, por tarea, a destajo y Contrato de Emprendimiento (emitido bajo Acuerdo Ministerial MDT 2020-222).



## Tabla 5-7: Contrato indefinido

### CONTRATO DE TRABAJO INDEFINIDO

En la ciudad de \_\_\_\_\_, a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_, comparecen, por una parte \_\_\_\_\_ (*Escriba los nombres completos del EMPLEADOR. Si se trata de una persona jurídica colocar el nombre de la compañía, seguida de la frase “debidamente representada por [nombre del representante legal]”*) portadora de la cédula de ciudadanía N° \_\_\_\_\_ (*Escriba la cédula de identidad del EMPLEADOR*) en calidad de EMPLEADOR; y por otra parte, el/la señor(a/ita) \_\_\_\_\_ (*Escriba el nombre del TRABAJADOR*), portador de la cédula de ciudadanía N° \_\_\_\_\_ (*Escriba el número de cédula de ciudadanía del TRABAJADOR*) en calidad de TRABAJADOR. Los comparecientes son ecuatorianos, domiciliados en la ciudad de \_\_\_\_\_ (*ciudad de domicilio de las partes*) y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar este **CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO INDEFINIDO** con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas:

Al EMPLEADOR y TRABAJADOR en adelante se los denominará conjuntamente como “Partes” e individualmente como “Parte”.

#### PRIMERA. - ANTECEDENTES:

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las tareas propias de su actividad necesita contratar los servicios laborales de un \_\_\_\_\_ (*ingresar cargo requerido*).

#### SEGUNDA. - OBJETO DEL CONTRATO:

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades contrata al TRABAJADOR en calidad de \_\_\_\_\_ (*Ingresar cargo del TRABAJADOR*). Revisados los antecedentes de \_\_\_\_\_ (*Escriba los nombres completos del TRABAJADOR*), éste declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y por lo expresado en los numerales siguientes, El EMPLEADOR y el TRABAJADOR proceden a celebrar el presente Contrato de Trabajo.

#### TERCERA. - JORNADA Y HORARIO DE TRABAJO:

EL TRABAJADOR cumplirá sus labores en la jornada ordinaria máxima, establecida en el artículo 47 del Código de Trabajo, de lunes a viernes en el horario de \_\_\_\_\_ (*detalle las horas de la jornada de trabajo*), con descanso de \_\_\_\_\_ (*detalle la hora de descanso, ejemplo: una hora para el almuerzo*), de acuerdo al artículo 57 del mismo cuerpo legal, el mismo que declara conocerlo y aceptarlo.

Las Partes podrán convenir que el TRABAJADOR labore tiempo extraordinario y suplementario cuando las circunstancias lo ameriten, para lo cual se aplicará las disposiciones establecidas en el artículo 55 de este mismo Código.

El horario de labores podrá ser modificado por el empleador cuando lo estime conveniente y acorde a las necesidades y a las actividades de la empresa, siempre y cuando dichos cambios sean comunicados con la debida anticipación, conforme el artículo 63 del Código del Trabajo.

Los sábados y domingos serán días de descanso forzoso, según lo establece el artículo 50 del Código de la materia.

#### CUARTA. - REMUNERACIÓN:

El Empleador, de acuerdo a los artículos 80 y 83 del Código de Trabajo, cancelará por concepto de remuneración a favor del trabajador la suma de \_\_\_\_\_ (*colocar la cantidad que será la remuneración en letras y números, ejemplo: SEISCIENTOS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, USD 600,00*), mediante \_\_\_\_\_ (*detallar la forma de pago, ejemplo: acreditación a la cuenta bancaria del trabajador, efectivo, cheque*).

Además, el Empleador cancelará los demás beneficios sociales establecidos en los artículos 97, 111 y 113 del Código de Trabajo, conforme el Acuerdo Ministerial No. 0046 del Ministerio de Relaciones Laborales. Asimismo, el Empleador reconocerá los recargos correspondientes por concepto de horas suplementarias o extraordinarias, de acuerdo a los artículos 49 y 55 del Código de Trabajo, siempre que hayan sido autorizados previamente y por escrito.

#### QUINTA. - PLAZO DEL CONTRATO:

El presente contrato, conforme el artículo 14 del Código de Trabajo, es de plazo indefinido.

Este contrato podrá terminar por las causales establecidas en el Art. 169 del Código de Trabajo en cuanto sean aplicables para este tipo de contrato.

**SEXTA. - LUGAR DE TRABAJO:**

El TRABAJADOR desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en \_\_\_\_\_ (*Escriba la dirección de la compañía*), en la ciudad de \_\_\_\_\_ (*Ingresar la ciudad*), provincia de \_\_\_\_\_ (*Ingresar Provincia y barrio*) para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

**SÉPTIMA. - OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES Y EMPLEADORES:**

En lo que respecta a las obligaciones, derechos y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de Trabajo en su Capítulo IV "*De las obligaciones del Empleador y del Trabajador*", a más de las estipuladas en este contrato.

**OCTAVA. - LEGISLACIÓN APLICABLE:**

En todo lo no previsto en este Contrato, las partes se sujetan al Código del Trabajo.

**NOVENA. - JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA:**

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo entre las Partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

**DÉCIMA. - SUSCRIPCIÓN:**

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado, firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor.

Suscrito en la ciudad de \_\_\_\_\_ (*Escriba la ciudad*), el día \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

**EL EMPLEADOR**

**EL TRABAJADOR**

**Tabla 5-8: Contrato eventual**

**CONTRATO EVENTUAL DE TRABAJO CON JORNADA PARCIAL PERMANENTE**

En la ciudad de \_\_\_\_\_, a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_, comparecen, por una parte \_\_\_\_\_ (*Escriba los nombres completos del EMPLEADOR. Si se trata de una persona jurídica colocar el nombre de la compañía, seguida de la frase “debidamente representada por [nombre del representante legal]”*) portador de la cédula de ciudadanía N° \_\_\_\_\_ (*Escriba la cédula de identidad del EMPLEADOR*) en calidad de EMPLEADOR; y por otra parte, el/la señor(a/ita) \_\_\_\_\_ (*Escriba el nombre del TRABAJADOR*), portador de la cédula de ciudadanía N° \_\_\_\_\_ (*Escriba el número de cédula de ciudadanía del TRABAJADOR*) en calidad de TRABAJADOR. Los comparecientes son ecuatorianos, domiciliados en la ciudad de \_\_\_\_\_ (*ciudad de domicilio de las partes*) y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar este CONTRATO EVENTUAL CON JORNADA PARCIAL PERMANENTE con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas:

Al EMPLEADOR y TRABAJADOR en adelante se los denominará conjuntamente como “Partes” e individualmente como “Parte”.

**PRIMERA: ANTECEDENTES. -**

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las tareas propias de su actividad necesita contratar los servicios laborales de un \_\_\_\_\_ (*ingresar cargo requerido*).

Con el fin de \_\_\_\_\_ (*Justifique la eventualidad, ejemplo: reemplazo de personal o atender una mayor demanda*), el empleador requiere de la contratación eventual de un \_\_\_\_\_ (*escriba el cargo que va a desempeñar el trabajador*), para sus instalaciones ubicadas en la ciudad de \_\_\_\_\_ (*escriba el lugar en donde va a desempeñar sus labores el trabajador*).

**SEGUNDA: OBJETO DEL CONTRATO. -**

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades contrata al TRABAJADOR en calidad de \_\_\_\_\_ (*Ingresar cargo del TRABAJADOR*). Revisados los antecedentes de \_\_\_\_\_ (*Escriba los nombres completos del TRABAJADOR*), éste declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y por lo expresado en los numerales siguientes, El EMPLEADOR y el TRABAJADOR proceden a celebrar el presente Contrato de Trabajo.

**TERCERA: JORNADA Y HORARIO DE TRABAJO. -**

EL TRABAJADOR cumplirá sus labores en la jornada parcial permanente, establecida en el artículo 2 del Mandato Constituyente No. 8 y el artículo 82 del Código de Trabajo, de lunes a viernes en el horario de \_\_\_\_\_ (*detalle las horas de la jornada de trabajo*). El trabajador declara conocerlo y aceptarlo.

Las Partes podrán convenir que el TRABAJADOR labore tiempo extraordinario y suplementario cuando las circunstancias lo ameriten, para lo cual se aplicará las disposiciones establecidas en el artículo 55 de este mismo Código.

El horario de labores podrá ser modificado por el empleador cuando lo estime conveniente y acorde a las necesidades y a las actividades de la empresa, siempre y cuando dichos cambios sean comunicados con la debida anticipación, conforme el artículo 63 del Código del Trabajo.

Los sábados y domingos serán días de descanso forzoso, según lo establece el artículo 50 del Código de la materia.

**CUARTA: REMUNERACIÓN. -**

El Empleador, de acuerdo a los artículos 80 y 83 del Código de Trabajo, cancelará por concepto de remuneración a favor del trabajador la suma de \_\_\_\_\_ (*colocar la cantidad que será la remuneración en letras y números, ejemplo: SEISCIENTOS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, USD 600,00*), mediante \_\_\_\_\_ (*detallar la forma de pago, ejemplo: acreditación a la cuenta bancaria del trabajador, efectivo, cheque*).

El empleador declara que, en la remuneración que percibe EL TRABAJADOR, se encuentra establecido el incremento del 35% del valor hora del salario básico del sector al cual corresponde, en virtud de lo señalado en el artículo 17 del Código del Trabajo.

Además, el Empleador cancelará los demás beneficios sociales establecidos en los artículos 97, 111 y 113 del Código de Trabajo, conforme el Acuerdo Ministerial No. 0046 del Ministerio de Relaciones Laborales. Asimismo, el Empleador

reconocerá los recargos correspondientes por concepto de horas suplementarias o extraordinarias, de acuerdo a los artículos 49 y 55 del Código de Trabajo, siempre que hayan sido autorizados previamente y por escrito.

**QUINTA. - PLAZO DEL CONTRATO. -**

El plazo que las partes han convenido para la vigencia de este contrato es de \_\_\_\_\_ (*escriba el número de días que va a durar el contrato. NOTA: No puede durar más de 180 días*) días continuos, contados a partir del día de su suscripción, esto es el \_\_\_\_\_ (*coloque la fecha en que se suscribe el presente contrato*). De acuerdo al Art. 17 del Código del Trabajo.

**SEXTA. - LUGAR DE TRABAJO:**

El TRABAJADOR desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en \_\_\_\_\_ (*Escriba la dirección de la compañía*), en la ciudad de \_\_\_\_\_ (*Ingresar la ciudad*), provincia de \_\_\_\_\_ (*Ingresar Provincia y barrio*) para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

**SEPTIMA. - OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES Y EMPLEADORES:**

En lo que respecta a las obligaciones, derechos y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de Trabajo en su Capítulo IV “De las obligaciones del Empleador y del Trabajador”, a más de las estipuladas en este contrato.

**OCTAVA. - LEGISLACIÓN APLICABLE:**

En todo lo no previsto en este Contrato, las partes se sujetan al Código del Trabajo.

**NOVENA. - JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA:**

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo entre las Partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

**DÉCIMA. - SUSCRIPCIÓN:**

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado, firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor.

Suscrito en la ciudad de \_\_\_\_\_ (*Escriba la ciudad*), el día \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

EL EMPLEADOR

EL TRABAJADOR

**Tabla 5-9: Contrato de trabajo**

**CONTRATO DE TRABAJO DE TEMPORADA**

En la ciudad de \_\_\_\_\_, a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_, comparecen, por una parte \_\_\_\_\_ (Escriba los nombres completos del EMPLEADOR. Si se trata de una persona jurídica colocar el nombre de la compañía y número de RUC “debidamente representada por [nombre del representante legal]”) portador de la cédula de ciudadanía Nro. \_\_\_\_\_ en calidad de EMPLEADOR; y por otra parte, el señor \_\_\_\_\_ (Escriba el nombre del TRABAJADOR), portadora de la cédula de ciudadanía Nro. \_\_\_\_\_ en calidad de TRABAJADOR. Los comparecientes son \_\_\_\_\_ (Escribir la nacionalidad de los comparecientes), domiciliados en la ciudad de \_\_\_\_\_ (domicilio de las partes) y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar este CONTRATO DE TEMPORADA con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas:

**PRIMERA. - ANTECEDENTES:**

El EMPLEADOR para \_\_\_\_\_ (Especificar la temporada. Ejemplo: Temporada navideña, día de la madre, etc., E indicar que el contrato va a satisfacer exigencias circunstanciales como una mayor demanda de producción o servicios), contrata los servicios personales del trabajador o trabajadora que los desempeñará en conformidad con la Ley, los reglamentos internos, las disposiciones generales, órdenes e instrucciones que imparta el empleador, la empleadora o sus representantes.

**SEGUNDA. - OBJETO:**

El TRABAJADOR (a) señor (a) (ita) \_\_\_\_\_ se compromete con el empleador a prestar sus servicios lícitos y personales para con el empleador, en la clase de trabajo acordado que consiste en \_\_\_\_\_ para lo cual declara tener los conocimientos y capacidades necesarias.

**TERCERA. - HORARIO DE TRABAJO:**

El TRABAJADOR se obliga a laborar en la jornada legal máxima establecida en el artículo 47 del Código del Trabajo, de lunes a viernes en el horario de \_\_\_\_\_ (detalle las horas de la jornada de trabajo), con descanso de \_\_\_\_\_ (detalle la hora de descanso, ejemplo: una hora para el almuerzo), de acuerdo al artículo 57 del mismo cuerpo legal, el mismo que declara conocerlo y aceptarlo.

Los sábados y domingos serán días de descanso forzoso, según lo establece el artículo 50 del Código del Trabajo,

(Nota explicativa: si por las circunstancias no se puede interrumpir el trabajo, de mutuo acuerdo se podrá establecer otro tiempo igual para dicho descanso).

(Nota explicativa: En el caso de que el Empleador necesite horarios especiales, deberá sujetarse a lo establecido en el Acuerdo Ministerial Nro. 169 – 2012)

**CUARTA. - REMUNERACIÓN:**

El EMPLEADOR, de acuerdo a los artículos 80; 81 y 83 del Código de Trabajo, cancelará por concepto de remuneración a favor del trabajador la suma de \_\_\_\_\_ (colocar la cantidad que será la remuneración en letras y números, ejemplo: SEISCIENTOS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, USD 600,00), mediante \_\_\_\_\_ (detallar la forma de pago, ejemplo: acreditación a la cuenta bancaria del trabajador, efectivo, cheque).

Además, el EMPLEADOR cancelará los demás beneficios sociales establecidos en los artículos 111 y 113 del Código del Trabajo tomando en consideración la proporcionalidad en relación con la remuneración que corresponde a la jornada completa. Asimismo, el EMPLEADOR reconocerá los recargos correspondientes a las horas suplementarias o extraordinarias, mediante acuerdo de las partes, siempre que hayan sido autorizados previamente y por escrito, según el artículo 55 del Código del Trabajo.

**QUINTA. - DURACIÓN. -**

Por tratarse de servicios de temporada, cíclicos o periódicos en atención a la naturaleza discontinua de las labores de la empresa, las actividades a realizarse son \_\_\_\_\_ (Señalar las circunstancias que motivaron la contratación de temporada), el presente contrato rige desde \_\_\_\_\_ hasta \_\_\_\_\_ (Señalar la fecha de inicio y de terminación de la relación laboral)

Este contrato garantiza la estabilidad del trabajador, razón por la cual, será llamado a prestar sus servicios en cada temporada posterior.

Sin embargo, este contrato podrá terminar anticipadamente por las causales establecidas en los artículos 169, 172 y 173 del Código del Trabajo.

**SEXTA. - LUGAR DE TRABAJO. -**

Las labores indicadas en el objeto de este contrato, se las ejecutará en \_\_\_\_\_, (Nota explicativa: Dirección), en la ciudad de \_\_\_\_\_ (Nota explicativa: Ejemplo: Quito, provincia de) \_\_\_\_\_ (Nota explicativa: Ejemplo: Pichincha), para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

**SÉPTIMA. - OBLIGACIONES DEL TRABAJADOR Y EMPLEADOR:**

En lo que respecta a las obligaciones, derecho y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de Trabajo en su Capítulo IV de las obligaciones del empleador y del trabajador, a más de las estipuladas en este contrato. Se consideran como faltas graves del trabajador, y por tanto suficientes para dar por terminadas la relación laboral.

**OCTAVA. - LEGISLACIÓN APLICABLE**

En todo lo no previsto en este Contrato, cuyas modalidades especiales las reconocen y aceptan las partes, éstas se sujetan al Código del Trabajo.

#### NOVENA. - JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA. -

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo amistoso entre las Partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como a los procedimientos laborales determinados por la Ley.

#### DÉCIMA. - SUSCRIPCIÓN. -

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor, en la ciudad de..... el día \_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_

EMPLEADO

EMPLEADOR

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

**Tabla 5-10:** Contrato de trabajo eventual

#### CONTRATO DE TRABAJO EVENTUAL DISCONTINUO

En la ciudad de \_\_\_\_\_, a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_, comparecen, por una parte \_\_\_\_\_ (*Escriba los nombres completos del EMPLEADOR. Si se trata de una persona jurídica colocar el nombre de la compañía, seguida de la frase “debidamente representada por [nombre del representante legal]”*) portadora de la cédula de ciudadanía N° \_\_\_\_\_ (*Escriba la cédula de identidad del EMPLEADOR*) en calidad de EMPLEADOR; y por otra parte, el/la señor(a/ita) \_\_\_\_\_ (*Escriba el nombre del TRABAJADOR*), portador de la cédula de ciudadanía N° \_\_\_\_\_ (*Escriba el número de cédula de ciudadanía del TRABAJADOR*) en calidad de TRABAJADOR. Los comparecientes son ecuatorianos, domiciliados en la ciudad de \_\_\_\_\_ (*ciudad de domicilio de las partes*) y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar este **CONTRATO DE TRABAJO EVENTUAL DISCONTINUO** con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas:

Al EMPLEADOR y TRABAJADOR en adelante se los denominará conjuntamente como “Partes” e individualmente como “Parte”.

#### PRIMERA. - ANTECEDENTES:

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las tareas propias de su actividad necesita contratar los servicios laborales de un \_\_\_\_\_ (*ingresar cargo requerido*), en la modalidad de **EVENTUAL DISCONTINUO** a fin de \_\_\_\_\_ (*Justifique la eventualidad, ejemplo: por remplazo de personal, o cumplir una mayor demanda*), ateniéndose a lo establecido en el artículo 17 del Código del Trabajo y al Acuerdo Ministerial No. 0004 de fecha 16 de enero del año 2013.

#### **SEGUNDA. - OBJETO DEL CONTRATO:**

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades contrata al TRABAJADOR en calidad de \_\_\_\_\_ (*Ingresar cargo del TRABAJADOR*). Revisados los antecedentes de \_\_\_\_\_ (*Escriba los nombres completos del TRABAJADOR*), éste declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y por lo expresado en los numerales siguientes, El EMPLEADOR y el TRABAJADOR proceden a celebrar el presente Contrato de Trabajo.

#### **TERCERA. - JORNADA Y HORARIO DE TRABAJO:**

El TRABAJADOR se obliga a laborar en la jornada legal máxima establecida en el artículo 47 del Código de Trabajo, y el artículo 1 del Acuerdo Ministerial No. 0004, de lunes a viernes en el horario de \_\_\_\_\_ (*detalle las horas de la jornada de trabajo*), con descanso de \_\_\_\_\_ (*detalle la hora de descanso, ejemplo: una hora para el almuerzo*), de acuerdo al artículo 57 del mismo cuerpo legal, el mismo que declara conocerlo y aceptarlo.

Las Partes podrán convenir que el TRABAJADOR labore tiempo extraordinario y suplementario cuando las circunstancias lo ameriten, para lo cual se aplicará las disposiciones establecidas en el artículo 55 de este mismo Código.

El horario de labores podrá ser modificado por el empleador cuando lo estime conveniente y acorde a las necesidades y a las actividades de la empresa, siempre y cuando dichos cambios sean comunicados con la debida anticipación, conforme el artículo 63 del Código del Trabajo.

Los sábados y domingos serán días de descanso forzoso, según lo establece el artículo 50 del Código de la materia

#### **CUARTA. - REMUNERACIÓN:**

El Empleador, de acuerdo a los artículos 80 y 83 del Código de Trabajo, cancelará por concepto de remuneración a favor del trabajador la suma de \_\_\_\_\_ (*colocar la cantidad que será la remuneración en letras y números, ejemplo: SEISCIENTOS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, USD 600,00*), mediante \_\_\_\_\_ (*detallar la forma de pago, ejemplo: acreditación a la cuenta bancaria del trabajador, efectivo, cheque*). Con el respectivo incremento del 35% del valor hora del salario básico del sector al que corresponda el trabajador.

Además, el Empleador cancelará los demás beneficios sociales establecidos en los artículos 97, 111 y 113 del Código de Trabajo, conforme el Acuerdo Ministerial No. 0046 del Ministerio de Relaciones Laborales. Asimismo, el Empleador reconocerá los recargos correspondientes por concepto de horas suplementarias o extraordinarias, de acuerdo a los artículos 49 y 55 del Código de Trabajo, siempre que hayan sido autorizados previamente y por escrito.

#### **QUINTA. - PLAZO DEL CONTRATO:**

El presente contrato tendrá un plazo de duración \_\_\_\_\_ **máximo 180 días dentro de un lapso de 365 días** días discontinuos.

Además, este contrato podrá terminar por las causales establecidas en el artículo 169 del Código del Trabajo y del artículo 4 del Reglamento al Artículo 17 del Código del Trabajo.

#### **SEXTA. - LUGAR DE TRABAJO:**

El TRABAJADOR desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en \_\_\_\_\_ (*Escriba la dirección de la compañía*), en la ciudad de \_\_\_\_\_ (*Ingresar la ciudad y barrio*), provincia de \_\_\_\_\_ (*Ingresar Provincia*), para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

#### **SÉPTIMA. - OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES Y EMPLEADORES:**

En lo que respecta a las obligaciones, derechos y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de Trabajo en su Capítulo IV "De las obligaciones del Empleador y del Trabajador", a más de las estipuladas en este contrato.

#### **OCTAVA. - LEGISLACIÓN APLICABLE:**

En todo lo no previsto en este Contrato, las partes se sujetan al Código del Trabajo.

#### **NOVENA. - JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA:**



En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo entre las Partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

**DÉCIMA. - SUSCRIPCIÓN:**

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado, firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor.

Suscrito en la ciudad de \_\_\_\_\_ (*Escriba la ciudad*), el día \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

**EL EMPLEADOR**

**EL TRABAJADOR**

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

### 5.1.6.1. Registro de trabajadores al IESS

El primer paso es obtener la clave de empleador, en el IESS se puede obtenerla antes de suscribir contratos de trabajo, a condición de que se afilie al socio (una vez obtenida la clave de la empresa, el socio puede desafiliarse).

Obtención de la clave de manera virtual	Obtención de la clave de manera presencial
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Ingresa a <a href="http://www.iess.gob.ec">www.iess.gob.ec</a> seleccionar la pestaña “Empleadores” a / Registro de Nuevo Empleador.</li><li>2. Seleccionar la opción “Registrar Nuevo Empleador”, elegir acorde al objeto social de su empresa, entre las opciones de sector laboral: “Seguro Sector Privado/ Seguro Sector Público/ Seguro Empleador Doméstico”.</li><li>3. Seleccionando la opción de “Seguro Sector Privado” se desplegará un formulario que le permitirá llenar los datos de cada persona natural o jurídica que se quiera registrar en el IESS.</li><li>4. Cuando termine se generará un formulario de “Solicitud de Clave” que deberá imprimir para firmarla y completarla.</li><li>5. Imprimir el acuerdo de uso de la información</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Formulario de “Solicitud de clave”, debidamente completo y firmado.</li><li>2. Solicitar un turno en las ventanillas de información de la institución.</li><li>3. Presentar los requisitos al agente de atención, en caso de que el trámite se realice por un tercero presentar las cédulas originales del delegado y del representante legal.</li><li>4. Le entregarán un sobre con la clave designada.</li></ol>

#### **Ilustración 5-11: Pasos para registrar a trabajadores en el IESS**

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

### **Registro de nuevos trabajadores en el IESS**

1. Ingresar a [www.iess.gob.ec](http://www.iess.gob.ec)
2. Seleccionar la opción “empleadores /servicios en línea”
3. En la opción “Aviso de entrada y salida” ingresa el
4. número de cedula y clave del empleador.
5. Seleccionar la opción “aviso de entrada”
6. Ingresar número de cédula del del trabajador (o varios trabajadores).
7. Información que se debe ingresar:
  - Fecha de ingreso del trabajador.
  - Tipo de afiliación: Trabajador del sector privado (21,5%) o Jornada parcial permanente
  - Actividad sectorial: 1918200000100 Trabajador en general. Otros códigos que puede escoger, si se adaptan más al perfil: <https://www.iess.gob.ec/es/web/empleador/codigos-sectoriales>

Denominación: Cargo que tendrá el trabajador (campo libre). Sueldo. En caso de jornada parcial permanente, deberá poner el salario básico y llenar el campo “días a laborar”. Si la jornada es del 50%, deberá llenar 15 días (esto no significa que asiste sólo 15 días, sino que la afiliación se va a calcular sobre la mitad del salario fijado en el campo anterior). Esto permite modificar en futuros meses el tiempo laborado. Si trabaja distinto de 50%, se debe transformar por regla de tres, al número de días equivalente.

8. Dirección del empleado: sirve para asignar el centro de salud de su jurisdicción.
9. Correo electrónico del trabajador: Donde se notifica el aviso de entrada y de salida
10. Validar y envía la información
11. Completar los datos que solicita el sistema y pulsa la opción ACEPTAR.

#### 5.1.6.2. Registro de contratos de trabajo en el ministerio de trabajo



#### **Ilustración 5-12:** Pasos para el contrato de trabajo

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

### 5.1.7. Estrategia 4 guía para manejar las obligaciones tributarias

**Tabla 5-11:** Obligaciones tributarias

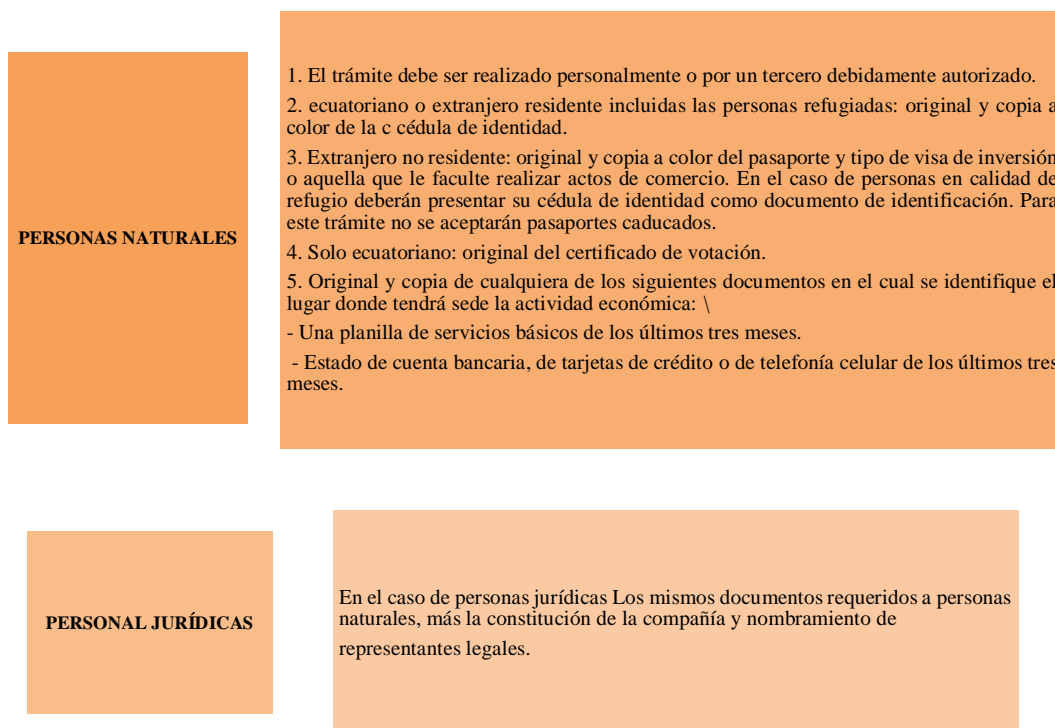
<b>TÍTULO DE LA ESTRATEGIA</b>	<b>Guía de obligaciones tributarias</b>
Objetivo	Identificar la forma para registrarse como contribuyente en el Servicio de Rentas Internas logrando llevar a cabo una adecuada Administración Tributaria, identificando a quienes están obligados a llevar y no llevar contabilidad según la actividad económica y comercial que realicen, en un determinado tiempo.
Metas	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Lograr que el 80% de los emprendedores tengan una educación tributaria acorde a sus necesidades, para que puedan cumplir con sus obligaciones.</li> <li>● Motivar al 60% de los emprendedores al manejo de comprobantes de venta con el fin respaldar las transacciones efectuadas por los contribuyentes en la transferencia de bienes, por la prestación de servicios o la realización de otras transacciones gravadas con tributos.</li> <li>● Lograr que el 80% de los emprendedores logren obtener un microcrédito.</li> </ul>
Metodología	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Obtener el Registro Único del Contribuyente (RUC)</li> <li>● Clasificarse como persona natural o jurídica.</li> <li>● Identificar si pertenece al RIMPE negocios o emprendedores</li> <li>● Conocer los beneficios y obligaciones tributarias</li> <li>● Identificar los tipos de impuestos que debe cancelar.</li> </ul>

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

#### **Desarrollo de la estrategia:**

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es un código que identifica una actividad económica ante la Administración Tributaria (SRI). Este es obligatorio para toda persona natural o jurídica que preste servicios o venda productos en forma permanente u ocasional y emita facturas para sus clientes. Las principales obligaciones tributarias son el Impuesto a la Renta, el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el impuesto a los consumos especiales (ICE)

Para obtener su RUC, se debe completar la información requerida por el SRI, llenar los formularios disponibles en la página web <https://www.sri.gob.ec/de/home> y acudir a una de las agencias disponibles en el país, con los siguientes documentos:



**Ilustración 5-13:** Obtención del RUC para personas naturales y jurídicas

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

*5.1.7.1. Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares (RIMPE)*

Los sujetos pasivos que hayan pertenecido al Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE), Régimen para Microempresas (RIMI) y Régimen General, que cumplan con las condiciones necesarias comenzarán a formar parte del nuevo Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares (RIMPE).

Las condiciones para formar parte de este nuevo Régimen serán sujetos pasivos, personas naturales y jurídicas que en el año 2021 hayan tenido ingresos brutos desde \$0.00 hasta \$300.000.00 y sólo podrán integrar este régimen por 3 ejercicios fiscales; a su vez el RIMPE se divide en dos categorías:

- Negocios populares

Se consideran los negocios que hayan tenido ingresos de hasta \$20.000.00.

Los comprobantes a utilizar son las notas de venta y pagarán una cuota anual de \$60, en el cual se incluirá IVA y Renta (Similar al RISE).

- Emprendedores

Se considerarán como emprendedores a las personas naturales, sociedades y artesanos que tuvieran un ingreso superior a \$20.000.00 hasta \$300.000.00 en el 2021, éstos no podrán emitir notas de venta; deberán emitir factura en sus operaciones y realizarán declaraciones semestrales del IVA.

#### *5.1.7.2. Beneficios y obligaciones tributarias de una microempresa*

##### **Beneficios**

- Exención del impuesto sobre la renta por 3 años a partir del primer año fiscal.
- Las personas naturales que reúnan las condiciones para ser microempresario están exentas del impuesto, si se trata de una nueva actividad económica, se aplica exclusivamente a este ingreso.
- Pago del 2% de los ingresos exclusivamente por aquella actividad empresarial, cuando los ingresos son por fuentes distintas se sujetan al régimen de Impuesto a la Renta General.
- En el pago del IR, las microempresas pueden deducirse adicionalmente un valor equivalente a una fracción básica gravada con tarifa cero de impuesto a la renta para personas naturales.

##### **Obligaciones**

- Emitir comprobantes de venta.
- Llevar contabilidad o un registro de ingresos y gastos.
- Presentación de declaraciones.
- Presentación de anexos de información cuando corresponda.
- Los demás deberes formales señalados en el Código Tributario.

##### **Características**

- No son agentes de retención del IR ni del IVA excepto si el SRI califica al contribuyente como especial o agente de retención.
- Son sujetos de retención en la fuente del IR en un porcentaje de 1,75% sobre los ingresos exclusivos de la microempresa

Impuesto a la renta	Impuesto al valor agregado	Impuesto a los consumos especiales
<p>Se aplica sobre las ganancias que obtienen las personas naturales, las sucesiones indivisas (sin testamento) y las sociedades, sean nacionales o extranjeras. Para el pago, se toma en cuenta el período comprendido entre el 1ro de enero y el 31 de diciembre de cada año, conocido como ejercicio fiscal. Para calcular el impuesto que deberás pagar como contribuyente, sobre la totalidad de sus ingresos gravados se restarán las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos. A este resultado se lo llama base imponible.</p>	<p>Grava la compra y venta de productos, el valor de servicios prestados y la importación de bienes muebles en todas sus etapas de comercialización. También se aplica a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos.</p> <p>Existen básicamente dos tarifas para este impuesto, que son 12% y 0%.</p>	<p>Se aplica a los bienes y servicios, de procedencia nacional o importados, considerados suntuarios. Estos servicios y bienes se encuentran detallados en el siguiente enlace: <a href="https://www.sri.gob.ec/de/impuest-o-consumos-especiales">https://www.sri.gob.ec/de/impuest-o-consumos-especiales</a>. Los sujetos pasivos (contribuyentes) del ICE deben presentar mensualmente una declaración por las operaciones gravadas con el impuesto, realizadas dentro del mes calendario inmediato anterior.</p>

### Ilustración 5-14: Impuestos que se debe cumplir

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

#### 5.1.8. Estrategias 5 guía para obtener los permisos de operación y funcionamiento

Tabla 5-12: Permisos de operación y funcionamiento

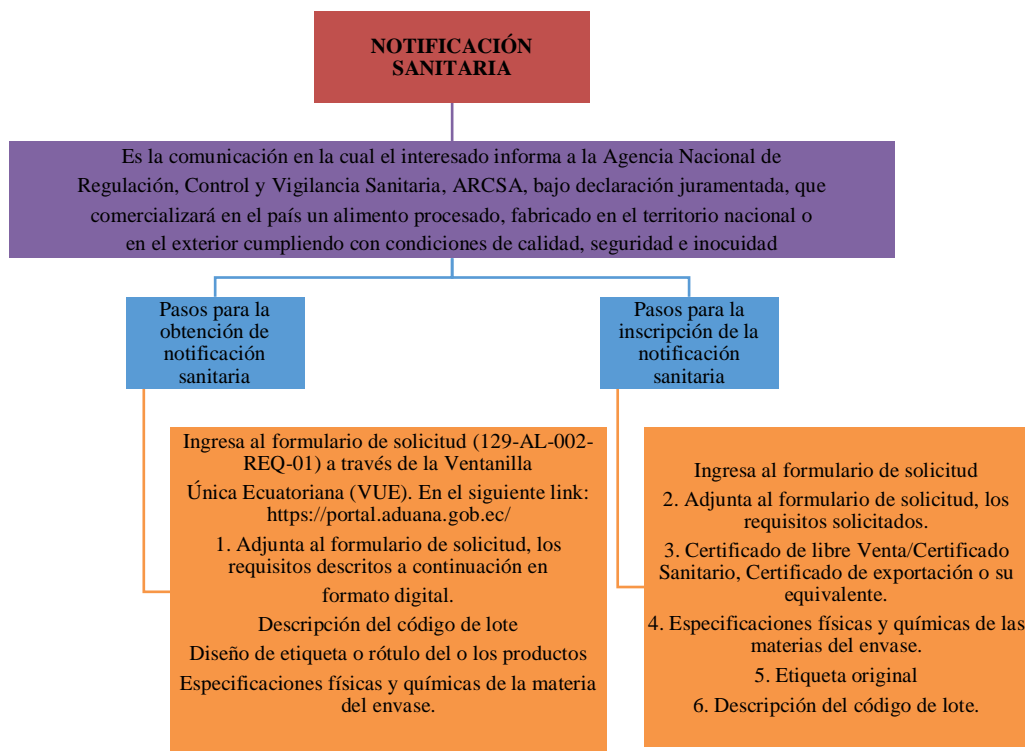
TÍTULO DE LA ESTRATEGIA	Guía para obtener permiso de operación y funcionamiento
Objetivo	Obtener los permisos de funcionamiento de cada uno de los negocios para garantizar el libre desarrollo de la actividad económica autorizada por la autoridad Estatal y Municipal.
Metas	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Lograr que el 80% de los emprendedores realicen actividades económicas, legalmente permitidas, conforme a la planificación urbana y bajo condiciones de seguridad.</li> <li>● Guiar para que el 70% de los emprendedores logren la acreditación a la formalidad del negocio, ante entidades públicas y privadas, favoreciendo su acceso al mercado.</li> <li>● Lograr que el 80% de los emprendedores logren obtener un microcrédito</li> </ul>
Metodología	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Pasos para comunicar a la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, ARCSA, bajo declaración juramentada, que comercializará en el país un alimento procesado, fabricado en el territorio nacional o en el exterior cumpliendo con condiciones de calidad, seguridad e inocuidad.</li> <li>● Pasos para obtener el registro sanitario</li> <li>● Pasos para cumplir como emprendedor con las normas</li> <li>● Técnicas del INEN, las cuales evalúan los parámetros de la calidad, inocuidad y seguridad de los productos y servicios que se comercializan en el país.</li> </ul>

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

- **Desarrollo de la estrategia**

### 5.1.8.1. Notificación sanitaria

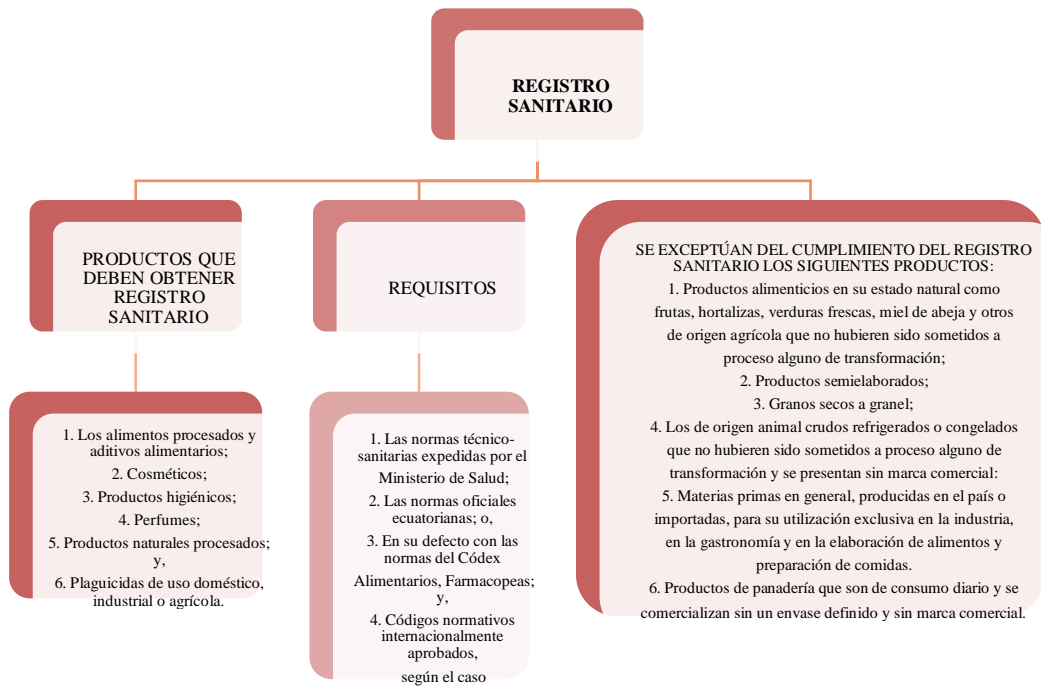
Es la comunicación en la cual el interesado informa a la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, ARCSA, bajo declaración juramentada, que comercializará en el país un alimento procesado, fabricado en el territorio nacional o en el exterior cumpliendo con condiciones de calidad, seguridad e inocuidad.



**Ilustración 5-15:** Obtención de la notificación sanitaria

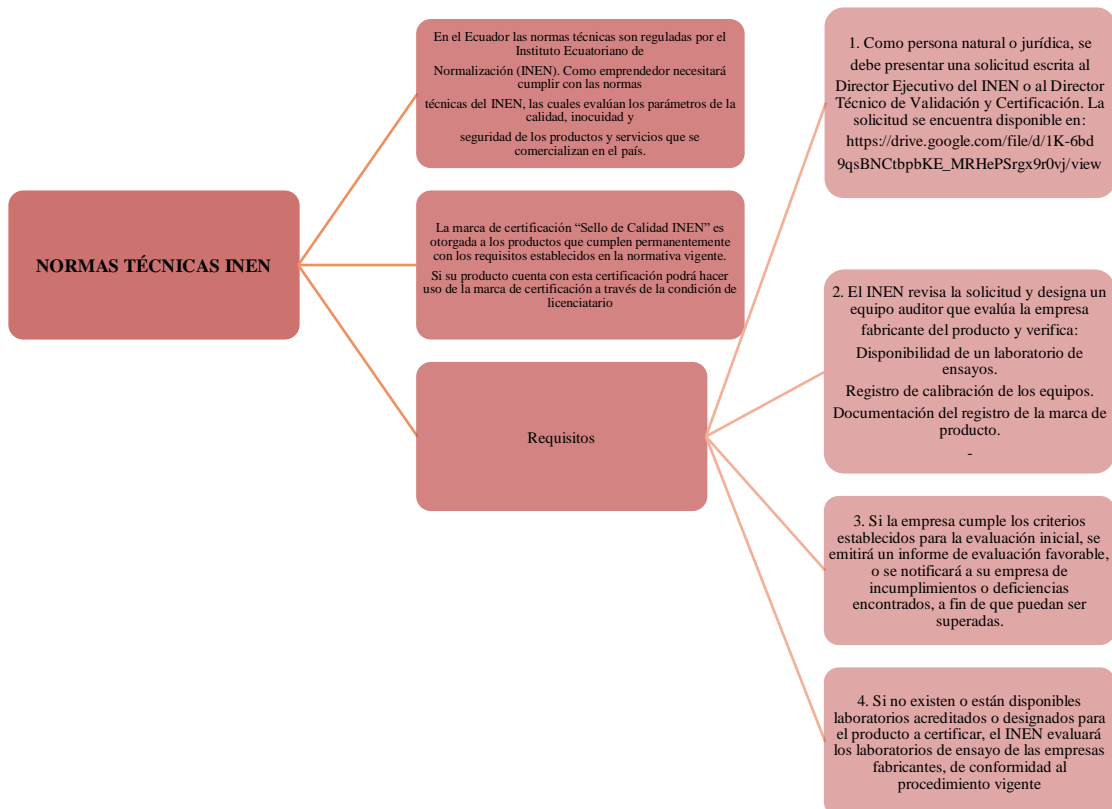
**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.





**Ilustración 5-16:** Obtención de registro sanitario

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.



**Ilustración 5-17:** Obtención de normas técnicas INEN

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

### 5.1.9. Estrategias 6 guía para obtener permisos municipales

**Tabla 5-13:** Permiso municipal

<b>TÍTULO DE LA ESTRATEGIA</b>	<b>Guía para obtener permiso municipal</b>
Objetivo	Ofrecer una guía para reunir los requisitos necesarios en la obtención de los permisos municipales y cumplir con los procedimientos respectivos.
Metas	<ul style="list-style-type: none"><li>● Lograr que el 80% de los emprendedores realicen actividades económicas, legalmente permitidas, conforme a la planificación urbana y bajo condiciones de seguridad.</li><li>● Guiar para que el 70% de los emprendedores logren la acreditación a la formalidad del negocio, ante entidades públicas y privadas, favoreciendo su acceso al mercado.</li><li>● Lograr que el 80% de los emprendedores logren obtener un microcrédito</li><li>● Lograr la reducción del 40% de clausuras municipales</li></ul>
Metodología	<ul style="list-style-type: none"><li>● Proceso para obtener la patente municipal</li></ul>

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

#### Desarrollo de la estrategia

En función de la actividad económica de cada persona o empresa, se requieren de la comunidad un número de permisos de actividad. Hacer negocios en Ecuador a través de empresas o como persona física requiere permisos municipales. El riesgo de que no gestionarlos puede variar desde multas hasta el cierre de locales después de que haya sido inspeccionado por la autoridad de licencias correspondiente

**Tabla 5-14:** Pasos para obtener los permisos municipales

Nombre del permiso	¿Quién lo requiere?	¿Cada que tiempo se debe obtener?	¿Cuál es el proceso?
<b>PATENTE MUNICIPAL</b>	Toda persona natural, jurídica, sociedad nacional o extranjera, domiciliada o con establecimiento en la respectiva jurisdicción municipal o metropolitana, que ejerza permanentemente actividades comerciales, industriales, inmobiliarias o profesionales.	Declaración y pago se realiza una vez al año. Una vez iniciada actividades se debe obtener en los 30 días siguientes. Las personas naturales obligadas a llevar contabilidad y las personas jurídicas efectuarán la declaración conjunta del impuesto a la patente y del 1.5 por mil sobre activos totales.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Deberá acudir al Municipio de su ciudad para solicitarlo.</li> <li>2. Deberá llenar los formularios que puede descargar de los sitios web y presentar en las oficinas, junto con los requisitos correspondientes.</li> <li>3. Deberá contar con una clave de acceso a medios electrónicos para la declaración; la clave puede ser solicitada en línea.</li> <li>4. Las declaraciones anuales se realizan vía web y el pago en las instituciones bancarias que mantienen convenios con los municipios o en las ventanillas de recaudaciones destinadas para el efecto.</li> </ol>
<b>PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DEL ARCSA</b>	Todo aquel establecimiento que no se encuentre en el siguiente link: Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria» Emisión de Permisos de Funcionamiento (controlsanitario.gob.ec)	La vigencia es de un año calendario a partir de la fecha en que se lo obtiene.	

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

### 5.1.10. Estrategia 7 pertenecer a una red asociativa empresarial para pequeñas y medianas empresas

**Tabla 5-15:** Red asociativa empresarial para pequeñas y medianas empresas

TÍTULO DE LA ESTRATEGIA	Guía para formar parte de una red asociativa empresarial
Objetivo	Motivar a los emprendimientos a formar parte de las redes empresariales brindando información sobre el tipo de asociación e integración que puede utilizarse para lograr

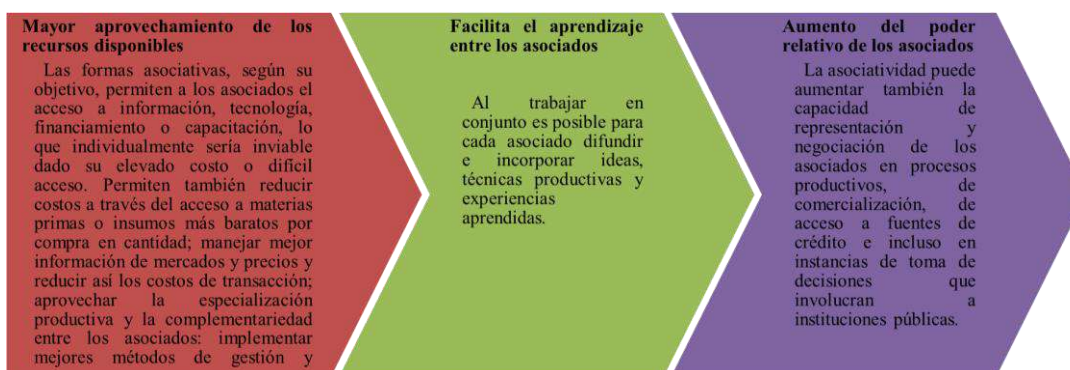
	fines comunes y lograr mejores resultados económicos, tecnológicos, de desarrollo, de capacitación, de producción y de producción de conocimiento.
<b>Metas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento de participación: <math>(\text{Ventas de la empresa del periodo} / \text{ventas de la empresa periodo anterior}) \times 100</math>.</li> <li>• Incremento de clientes: <math>(\text{Cantidad de clientes del periodo} / \text{Cantidad de clientes del periodo anterior}) \times 100</math></li> <li>• Variación de las ventas: <math>(\text{Ventas reales} - \text{Ventas presupuestadas} / \text{ventas presupuestadas}) \times 100</math></li> </ul>
<b>Metodología</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beneficios de asociarse</li> <li>• Actividades que se puede realizar asociativamente</li> <li>• Elementos claves de una red empresaria</li> <li>• Pasos para crear una red asociativa empresarial</li> <li>• Requisitos para la Constitución de una Microempresa Asociativa</li> </ul>

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

## Desarrollo de la estrategia

### 5.1.10.1. Beneficios de asociarse

Adoptar cualquiera de las estrategias asociativas destacadas en este trabajo permite que las micro y pequeñas empresas accedan a muchos beneficios que no pueden lograr solos. Algunos de ellos son



**Ilustración 5-18:** Beneficios de asociarse

**Realizado por:** Valdivieso, M., 2023.

### 5.1.10.2. Actividades realizadas asociativamente

**Tabla 5-16:** Actividades básicas

Actividades básicas	Ejemplos de actividades asociativas
Logística interna	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Almacenar conjuntamente materiales</li> <li>● Compartir transporte de materiales</li> </ul>
Operaciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Prestación de servicios o producción conjunta en la totalidad o en parte de las actividades productivas.</li> <li>● Contratación de actividades de mantenimiento, servicio, etc.</li> <li>● Utilizar conjuntamente medios físicos de producción como edificios, galpones, maquinarias, equipamiento, etc.</li> <li>● Compartir servicios de limpieza y mantenimiento de lugares de producción.</li> </ul>
Logística externa	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Distribuir conjuntamente productos a cliente.</li> <li>● Almacenar conjuntamente productos.</li> </ul>
Marketing y ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Publicidad conjunta</li> <li>● Compartir vendedores (para ventas por separado o ventas conjuntas)</li> <li>● Marca conjunta</li> <li>● Asesoramiento y consultoría en marketing</li> <li>● Recepción conjunta de pedidos</li> <li>● Analizar conjuntamente las posibilidades de acceso a nuevos mercados.</li> <li>● Compartí local de venta, exposición, stands en ferias y otros canales de venta.</li> </ul>
Servicios de posventa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Compartir servicios de atención de reclamos o reparaciones</li> </ul>

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

**Tabla 5-17:** Actividades de apoyo realizada asociativamente

Actividades de apoyo	Actividades asociativas
Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Solicitar créditos conjuntos, garantías mutuas o compartir financiamiento.</li> <li>● Realizar gestiones representativas en conjunta ante autoridades gubernamentales u otras instituciones.</li> <li>● Compartir asesoramiento contable legal.</li> </ul>
Gestión de RRHH	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Actividades de capacitación y motivación de la persona: Aulas conjuntas, textos y materiales de formación.</li> <li>● Compartir consultoría en gestión de RRHH</li> </ul>
Desarrollo de tecnología	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Desarrollar conjuntamente un nuevo producto.</li> <li>● Intercambiar conocimientos o experiencias en el uso de tecnología.</li> </ul>

### Abastecimiento

- Realizar compras conjuntas materia prima y otros insumos necesarios comunes.
- Compartir vendedores (para ventas por separado o ventas)
- Realizar acuerdos de compra- venta de insumos entre las empresas asociadas.

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

#### 5.1.10.3. Pasos para crear una red asociativa empresarial






- **Fase I. Identificación de la modalidad asociativa:** En ella se identifica la modalidad asociativa más apropiada para el grupo de empresas, dispuestas a constituir un agrupamiento empresarial, determinando si la red tendrá estructura horizontal, vertical o de racimos. Esta fase se desarrolla en dos pasos:
  - Paso 1: Prediagnóstico de las empresas, para conocer las capacidades internas de cada una de las empresas participantes en aspectos como: uso de herramientas gerenciales, propensión a la capacitación del personal, manejo de tecnologías, eficiencia productiva, flexibilidad, ventas y recurso humano.
  - Paso 2: Detección de los impulsores de la cooperación, para determinar los motivos que impulsan la cooperación entre las empresas.
- **Fase II. Promoción y selección:** se procede a la sensibilización de las empresas hacia las bondades de la asociatividad y la selección final de las que participarán en el proceso de asociatividad. Tiene lugar en cuatro pasos:
  - Paso 1: Promoción de la idea, mediante distintas actividades grupales para el establecimiento de una visión global de la modalidad asociativa adoptada.
  - Paso 2: Identificación de empresas dispuestas al socio, se determinan las empresas dispuestas a participar invirtiendo recursos propios para el logro del agrupamiento empresarial.
  - Paso 3: Evaluación de factores, principalmente los vinculados a la actitud hacia la asociatividad de los dueños-gerentes de las empresas y los costos de transacción en tanto los costos derivados del acuerdo asociativo.
  - Paso 4: Selección definitiva de las empresas, para la constitución de un grupo homogéneo de empresas en cuanto a su motivación, liquidez financiera y deseos de asociación.
- **Fase III. Construcción de confianza:** se realizan actividades para generar confianza entre las Pymes participantes y el establecimiento de una base de confianza entre ellas. Consta de tres pasos:
  - Paso 1: Ejecución de reuniones colectivas, para reforzar la visión compartida de los beneficios de la asociatividad utilizando estrategias como testimonios de participantes en

experiencias similares exitosas y análisis de casos exitosos, así como de experiencias fallidas.

- Paso 2: Análisis de los prediagnósticos de las empresas, para el reforzamiento de la confianza mutua entre las empresas participantes.
- Paso 3: Creación de acuerdo macro, producto de un proceso de negociación de los términos de la asociatividad entre los representantes de las empresas participantes.
- **Fase IV. Apadrinamiento de empresas:** Consiste en el apoyo que brindan las PYMES's participantes con mayor experiencia en alguna tarea a las demás para superar debilidades técnicas y gerenciales. Se realiza en dos pasos:
  - Paso 1: Selección de las empresas a apadrinar, mediante un proceso que toma en cuenta la disponibilidad tecnológica, ubicación geográfica y empatía de las PYME's "ahijadas" con las Pymes "padrinos".
  - Paso 2: Reuniones de trabajo, para la realización de la negociación de los apoyos a brindar y el establecimiento de los cronogramas de actividades a realizar.
- **Fase V. Desarrollo de acciones de ajuste:** Comprende actividades de definición y desarrollo de proyectos que se desarrollan en dos pasos:
  - Paso 1: Discusión sobre posibles proyectos sencillos a ejecutar, mediante acuerdos entre las empresas padrino y las empresas ahijadas.
  - Paso 2: Ejecución de los proyectos piloto, los cuales deben ser de fácil ejecución y con resultados tangibles en el corto plazo.
- **Fase VI. Diseño del proyecto estratégico asociativo:** Comprende el diseño definitivo del proceso de cooperación asociativa entre las empresas participantes en cuanto a estructura, objetivos, formalidad, temporalidad, constitución jurídica y categorías interna. Esta fase se desarrolla en tres pasos:
  - Paso 1: Plan de ajuste empresarial, tomando en consideración los resultados de las fases IV y V, para el desarrollo de los procesos productivos acordados.
  - Paso 2: Contratación de consultor externo, para la coordinación de la ejecución del plan de negocios de la actividad asociativa.
  - Paso 3: Diseño del proyecto de red empresarial: Comprende la formulación definitiva de la red asociativa integral en racimos, de cooperación explícita con duración indefinida en cuanto al establecimiento de la red, pero con tiempos finitos en cuanto a los proyectos a desarrollar y jerarquizada en cuanto a la existencia de empresas "padrino".
- **Fase VII. Autogestión:** En esta fase se consolidan las bases para la autosostenibilidad del agrupamiento empresarial y se desarrolla en tres pasos:
  - Paso 1: Contratación del gerente-administrador de la red, para asegurar la gestión profesionalizada del asocio.

- Paso 2: Puesta en marcha de la red, para adelantar las acciones operativas de la red.
- Paso 3: Monitorización y evaluación, para el seguimiento operativo de la red empresarial establecida bajo la responsabilidad del gerente-administrador de la red y mediante el uso de indicadores cualitativos y cuantitativos de gestión.

#### 5.1.10.4. Requisitos para la constitución de una microempresa asociativa

	Solicitud de aprobación dirigida al señor Relaciones Laborales;
	Acta constitutiva de la entidad, en original y una copia, certificadas por el secretario, la misma que contendrá los nombres y apellidos completos de los fundadores, el nombramiento del Directorio provisional, y las firmas autógrafas de los concurrentes y número de cédula de identidad;
	<p>Dos ejemplares del estatuto debidamente certificados por el secretario, conteniendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>I Denominación y domicilio.</li> <li>II Fines.</li> <li>III Derechos y obligaciones de los socios.</li> <li>IV Estructura y organización interna.</li> <li>V Patrimonio económico.</li> <li>VI Causas de disolución y liquidación.</li> <li>VII Las demás disposiciones que los socios consideren necesarias, siempre que no se opongan al orden público, las leyes y a las buenas costumbres;</li> </ul>
	Dos ejemplares de la lista de socios fundadores, en la que conste: Si son personas naturales, los nombres y apellidos, el domicilio, cédula de identificación, el valor del aporte económico y la firma. Si son personas jurídicas, la razón social, el registro único de contribuyentes, nombramiento del representante legal y copias de los documentos de identificación: v
	Certificado de apertura de la cuenta de integración del aporte a los socios, en una cooperativa o banco y/o la declaración de los bienes debidamente valorados, que los socios aportan.

#### **Ilustración 5-19:** Requisitos para la constitución de una microempresa asociativa

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

#### **Registro de inclusión y exclusión de socios**

Una microempresa que ha aceptado nuevos socios debe presentar:

- Una notificación dirigida al ministro sobre la aceptación de nuevos socios;
- Copia de la solicitud del peticionario, copia de la cédula de identidad y certificado de la microempresa sobre el valor transferido en bienes o en efectivo; Copia del documento de aceptación de nuevos socios, debidamente certificada por el secretario; y
- Una copia certificada del mandato de la junta. En caso de renuncia, o destitución de los accionistas, la microempresa que se fusiona debe cumplir con los siguientes requisitos:



- Notificación al ministro de la renuncia, exclusión o destitución del accionista;
- Protocolo de salida, expulsión o destitución del socio debidamente aprobado por el secretario
- Una copia certificada de la declaración de la junta.

Recibidos los documentos, el ministro de Relaciones Laborales aprueba la ley dentro de los 15 días siguientes al cumplimiento de los requisitos aquí presentados y ordena su inscripción en el registro correspondiente del Departamento de Trabajo y Empleo. Las microempresas asociadas pueden adquirir materias primas y publicitar y comercializar bienes y servicios en los mercados nacionales e internacionales para organizar la producción, prestación de servicios y distribución de sus productos.

Las microempresas afiliadas pueden participar activamente en los programas de adquisiciones estatales, las entidades gubernamentales deben aceptar microempresas y microempresas relacionadas como proveedores.

Para participar en las compras públicas, las microempresas pueden organizarse para presentar sus ofertas y participar en contratos especiales con entidades públicas. Para que el microempresario pueda gozar de los beneficios que se derivan de su condición, deberá registrarse ante el Ministerio del Trabajo, en cuyo caso será aceptado como microempresario.

El registro actualizado es suficiente para recibir los créditos, la capacitación, la afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y todos los beneficios que establezca la ley o el reglamento según se establece en este Acuerdo.

### 5.1.11. Estrategia 8 manejo de un sistema contable básico

**Tabla 5-18:** Manejo de un sistema contable

TÍTULO DE LA ESTRATEGIA	Guía para manejo de un sistema contable básico
Objetivo	Facilitar a las empresas formales de un sistema contable gratuito que permite recopilar información financiera de toda la organización
Metas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilidad en las transacciones; Incremento en el 10% de las utilidades</li> <li>• Sistema de control; Mantener el 20% de liquidez o endeudamiento</li> <li>• Manejo adecuado del flujo de efectivo</li> <li>• Control de gastos; rentabilidad de actividades mejorar en un 15%</li> <li>• Control de inversiones; aumentar el 5% en el rendimiento de inversiones.</li> </ul>
Metodología	Se utiliza el programa gratuito <a href="#">TuSistemaContableenExcel.xlsm</a> el cual consta de tres secciones, la primera permite registrar los asientos contables, ingresos, egresos, notas de débito y crédito. La segunda sección genera reportes para la empresa internamente y para terceros. Finalmente cuenta con la sección configuraciones, la cual permite obtener los estados financieros, plan de cuentas y hoja de clientes para la toma de futuras decisiones por parte de las autoridades.

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

#### Desarrollo de la estrategia:



**Ilustración 5-20:** Modelo del sistema contable

Realizado por: Valdivieso, M., 2023.

## CONCLUSIONES

- A través del marco teórico desarrollado por investigaciones relacionadas al tema de la presente investigación, se pudo conocer que Actualmente no existe una teoría que se refiera a la informalidad del trabajo, pero existen dos enfoques que tratan de explicarla, el estructuralista y el institucionalista. La primera teoría asocia la informalidad con baja productividad, baja calificación de los individuos, pobreza y marginalidad; con la hipótesis de que la informalidad es un sector de escape para el desempleo. La teoría institucionalista surge como respuesta a las críticas de la primera teoría por omitir variables importantes y está relacionada con la evasión fiscal. Ambas teorías proporcionan variables tanto para la oferta laboral como para la demanda laboral que deben utilizarse en los modelos econométricos y, por lo tanto, intentan proporcionar un enfoque teórico de la formalidad laboral.
- Mediante el diagnóstico situacional se pudo identificar que el mayor número de emprendedores informales encuestados tiene una edad de 25- 35 años, las actividades complementarias o de apoyo en las que presentan más dificultades son los Procesos legales (registros de marca, patentes, constituciones, resolución de conflictos, notaría), y la logística para distribución y entrega de productos. Dentro de los problemas que enfrentan al comercializar los productos, el 19% siendo la mayoría manifiestan que es el transporte, el 16% los precios de la competencia y el 15% la falta de clientes permanentes. Actualmente el 64% del grupo de emprendedores desconocen las ventajas que tiene el negocio al formar parte de una empresa formal y el 72% desconoce los requisitos en el caso de decidir hacerlo. Pero el 92% manifiestan su interés en transformar su negocio en una empresa legal que abra oportunidades de negocio dentro y fuera de la ciudad, por lo que les gustaría recibir asesoramiento e información de la formalización por parte de organismos de educación superior, organismos del gobierno y entidades privadas.
- En base a los resultados obtenidos se propone implementar estrategias que faciliten a los emprendedores transformarse en empresas formales teniendo como objetivo crear más y mejores empleos, reducir la pobreza y abordar la marginalización de quienes son especialmente vulnerables a los déficits más graves en materia de trabajo decente en la economía informal, incluyendo, aunque no únicamente, a las mujeres, los jóvenes, los migrantes, las personas mayores, los pueblos indígenas y tribales.

## RECOMENDACIONES

- Difundir mayor información entre los emprendedores de la provincia con respecto a la Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S.), siendo un tipo de compañía mercantil regulada por la Superintendencia de Compañías la cual puede ser constituida por una o varias personas naturales o jurídicas mediante un trámite simplificado para fomentar la formalización y desarrollo de empresas, así también motivar a la participación en redes empresariales que permiten alcanzar objetivos y metas comunes aumentando la rentabilidad y liquidez .
- Se recomienda diseñar e implementar políticas que ayuden a hacer crecer el sector formal en la economía puede aumentar la recaudación de impuestos y tener un impacto significativo en la productividad a largo plazo de la provincia. Este estudio es particularmente importante en un área donde todos los demás trabajadores son informales y donde una proporción significativa también carece de la oportunidad de recibir seguro médico o pensiones de vejez.
- Se recomienda generar vínculos con el Gobierno Autónomo Descentralizado de la provincia de Chimborazo y el cantón que promueven el emprendimiento con el fin de difundir las estrategias establecidas en el presente estudio y dar a conocer a los emprendedores informales las ventajas de formar parte de empresas formales creando más y mejores empleos, reducir la pobreza y abordar la marginación de las personas que son particularmente vulnerables a las desventajas más graves en la economía informal del trabajo decente.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acevedo, I., Castellani, F., Lotti, G., & Székely, M. (2021). *Informalidad en los tiempos del COVID-19 en América Latina: Implicaciones y opciones de amortiguamiento*. Recuperado de: <https://publications.iadb.org/es/informalidad-en-los-tiempos-del-covid-19-en-america-latina-implicaciones-y-opciones-de>
- Arenal, C. (2019). *Investigación y recogida de información de mercados: UF1780*. Recuperado de: <https://elibro.net/es/lc/epoch/titulos/118157>
- Arias, K., Carrillo, P., & Torres, J. (2020). *Análisis del sector informal y discusiones sobre la regulación en el trabajo en plataformas digitales en el Ecuador*. Ecuador: CEPAL.
- Bedoya, J. (2022). *Formalizar la informalidad tras la pandemia en América Latina*. Recuperado de: <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2022/01/10/informalidad-tras-pandemia-america-latina>
- Camino, S., Ordeña, X., & Portalanza, A. (2013). *Flujo de Caja y días de Resistencia sin efectivo en tiempos de Covid-19: El Caso de Ecuador*. Ecuador: Universidad Espíritu Santo.
- Castro, M. (2018). *Emprendimiento y plan de negocio*. Chile: RIL Editores.
- Cepeda, M., & Arrata, K. (2018). *Factores que impiden la formalización y desarrollo del sector productivo en el Ecuador periodo 2012-2016* (Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil). Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/28427/1/Titulaci%C3%B3n-Miguel%20Cepeda.pdf>
- CEPAL. (2019). *Acerca de Microempresas y Pymes*. Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes>
- CFN. (2019). *CFN y CAF impulsan el crecimiento*. Recuperado de: <https://www.cfn.fin.ec/cfn-y-caf-impulsan-el-crecimiento-de-las-pyme-en-ecuador/>
- Chávez, G., Campuzano, J., & Betancourt, V. (2018). Las micro, pequeñas y medianas empresas. Clasificación para su estudio en la carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Machala. *Revista Conrado*, 14(65), 247-255. Recuperado de: <https://conrado.ucf.edu.cu/index.php/conrado/article/view/842>.
- Costa, M., Armijos, V., Martínez, A., Loaiz, F., & Aguirre, G. (2017). Claves determinantes en la formalización de un modelo de gestión de impulso del desarrollo sostenible de empresas asociativas rurales: estudio de las sociedades agro-productivas en el Ecuador. *Espacios*, 38(08), 17.
- Deelen, L. (2016). *Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en América Latina*. Ginebra: FORLAC.
- Depaz, D., & Lupaca, R. (2018). Origen, definición y modelos del fracaso empresarial: una revisión teórica. *Revista Científica Valor Contable*, 3(1), 47-56.

- Díaz, I. (2019). *Marketing para emprendedor*. Bogotá: Ediciones de la U.
- DSG. (2020). *Estructura de Empresas según su tamaño*. DSG Consulting. Información. Recuperado de: <https://www.dsg.ec/gestion-empresas/mipymes-en-ecuador/>
- Ekos. (2016). *PYMES deben desarrollar tecnología digital y artificial para generar ventajas*. Recuperado de: <https://www.ekosnegocios.com/articulo/las-pymes-deben-desarrollar-tecnologia-digital-y-artificial-para-generar-ventajas>
- Gamarra, J., & Pantoja, D. (2018). *Los créditos financieros y su incidencia en la rentabilidad de la Mype Muebletec E.I.R.L.* (Tesis de pregrado, Universidad Peruana Unión). Recuperado de: [https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/1248/Jose\\_Tesis\\_Licenciatura\\_2018.pdf](https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/1248/Jose_Tesis_Licenciatura_2018.pdf)
- Gamez, A., Morales, M., & Ramirez, C. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras de las pymes en Bogotá, Colombia y América Latina. *CUC*. 39(2). doi: <http://dx.doi.org/10.17981/econuc.39.2.2018.05>
- Garcés, B. (2018). *Plan de negocios para la formalización empresarial del restaurante el rey de la chuleta de la ciudad de Guayaquil* (Tesis de pregrado), Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil.
- García Dhligo, J., & García Dhligo, J. (2016). *Metodología de la investigación para administradores*. Recuperado de: <https://elibro.net/es/lc/espoch/titulos/70269>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019/2020*. Recuperado de: [https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM\\_Ecuador\\_2019.pdf](https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM_Ecuador_2019.pdf)
- Gonzales, A., & Gonzales, D. (2019). *Emprender una forma vida*. México: PACJ.
- Guerra, C., Rodríguez, O., Guananga, F., & Fernández, D. (2019). Diagnóstico organizacional a emprendimientos adscritos al Ministerio de Inclusión Económica y Social Riobamba-Ecuador. *Escuela Superior Politécnica de Chimborazo*, 4(3), pp. 26-38. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7144022>
- Kantis, H., & Angelelli, P. (2020). *Los ecosistemas de emprendimiento de América Latina y el Caribe frente al COVID-19: Impactos, necesidades y recomendaciones*. Recuperado de: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Los-ecosistemas-de-emprendimiento-de-America-Latina-y-el-Caribe-frente-al-COVID-19-Impactos-necesidades-y-recomendaciones.pdf>
- Llorénz, B., & Espinosa, Y. (2019). *Didáctica de la investigación*. Baja California: Miguel Ángel Porrúa.
- López, V. (2020). *La organización formal e informal de la empresa*. Recuperado de: <https://www.econfinados.com/post/la-organizacion-formal-e-informal-de-la->



- Rodríguez, R., & Aviles, V. (2020). Las PYMES en Ecuador. Un análisis necesario. *Digital Publisher*. Recuperado de: [https://www.593dp.com/index.php/593\\_Digital\\_Publisher/article/view/337/521](https://www.593dp.com/index.php/593_Digital_Publisher/article/view/337/521)
- Schnarch, A. (2018). *El marketing como estrategia de emprendimiento*. México: Ediciones de la U.
- Stracuzzi, S., & Martins., F. (2006). *Metodología del a investigación cualitativa*. Caracas-Colombia: FEDUPEL.
- UnilecEcuador. (2022). Asesoría legal en materia societaria. Recuperado de: <https://unilegec.com/asesoria-legal-en-materia-societaria.html>
- Uribe, L. (2017). *Emprendimiento Y Empresarismo*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Vieras, M. (2018). *El Emprendimiento y la Economía Popular y Solidaria*. Recuperado de: <https://esmeraldas.gob.ec/la-otra-ciudad/item/383-el-emprendimiento-y-la-economia-popular-y-solidaria.html>
- Zamora, C. (2017). La importancia del emprendimiento en la economía: Caso Ecuador. *Espacios*, 39(07), 15.





## ANEXOS

### ANEXO A: ENCUESTA APLICADA A LOS EMPRENDEDORES DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO

**Objetivo:** Diagnosticar la situación actual de los emprendedores identificando sus necesidades y problemáticas actuales al comercializar sus productos o servicios.

<b>Edad por intervalos:</b>	
<input type="radio"/> 15-25 años	<input type="radio"/> 45-55 años
<input type="radio"/> 25-35 años	<input type="radio"/> 55 años +
<input type="radio"/> 35-45 años	
<b>Educación:</b>	
<input type="radio"/> Ninguna	<input type="radio"/> Educación Universitaria
<input type="radio"/> Educación Primaria	<input type="radio"/> Educación de Posgrado
<input type="radio"/> Educación Secundaria	<input type="radio"/> Educación doctoral
<b>Sexo:</b>	
<input type="radio"/> Masculino	<input type="radio"/> Femenino
 <b>1. ¿Cuál es la actividad principal de su emprendimiento?</b>	
<input type="radio"/> Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	
<input type="radio"/> Industrias manufactureras	
<input type="radio"/> Artesanías	
<input type="radio"/> Comercio al por mayor y al por menor	
<input type="radio"/> Reparación de vehículos automotores y motocicletas.	
<input type="radio"/> Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.	
<input type="radio"/> Información y comunicación.	
<input type="radio"/> Enseñanza	
<input type="radio"/> Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social.	
 <b>2. ¿Indique cuál es su tiempo de permanencia en el mercado?</b>	
<input type="radio"/> Menos de 1 año	

1 a 3 años

3 a 5 años

Mas de 5 años

**3. ¿Cuántos trabajadores participan o colaboran directamente en el emprendimiento?**

1 a 5 personas

5 a 10 personas

11 a 20 personas

Más de 20 personas

**4. Respecto a las actividades complementarias o de apoyo ¿Cuáles son las que presentan dificultad en la obtención de buenos resultados?**

Procesos legales (registros de marca, patentes, constituciones, resolución de conflictos, notarías)

Marketing digital (promoción eficaz en redes sociales, página web funcional)

Comercio en línea (tienda virtual en internet)

Logística para distribución o entrega

Procesos financieros contables

Conseguir espacio de trabajo adecuado

Conseguir y o administrar personal calificado

Otros especifiquen \_\_\_\_\_

**5. ¿Cuáles son los problemas que enfrenta en la comercialización de sus productos?**

\_\_\_\_\_

**6. ¿Por qué razones cree usted que se origina los emprendimientos?**

La falta de trabajo

- Falta de apoyo en el hogar
- Elevados impuestos
- Costos de servicios básicos
- Todas las anteriores
- Otros especifiquen \_\_\_\_\_

**7. ¿Ha participado en ferias de emprendimiento organizadas por la prefectura de Chimborazo para ofertar sus productos y/o servicios?**

- Siempre
- A veces
- Nunca

**8. ¿Tiene Usted conocimiento acerca de las ventajas de ser una empresa formal?**

- Si
- No

**9. ¿Conoce los requisitos que debe cumplir para transformar su emprendimiento en una empresa formal?**

- Si
- No

**10. ¿Estaría Usted dispuesto a llevar su emprendimiento hacia el campo de una empresa formal?**

- Si
- No

**11. Le gustaría recibir apoyo técnico y operativo para transformar su emprendimiento en empresa formal**

- Si
- No

**12. en que institución le gustaría recibir apoyo técnico y educativo**

- Unidades de educación superior
- Tecnológicos
- Bancos, cooperativas
- Otros organismos

## **ANEXO B: ENTREVISTA APLICADA A LAS EMPRESAS FORMALES**

**Objetivo:** Conocer la situación actual en la gestión administrativa y de ventas de los emprendedores que decidieron formar parte de empresas formales.

- 1. ¿Cuál es su cargo o puesto en el negocio?**
- 2. ¿Cuáles son las principales ventajas al estar registrado como empresa formal?**
- 3. ¿El sistema organizacional que maneja actualmente en su empresa le permite delegar funciones y responsabilidades a sus trabajadores de manera más eficiente?**
- 4. ¿Qué trámite le tomó más tiempo y le resultó más complicado efectuarlo para la legalización formal de su empresa?**
- 5. ¿Considera usted que su negocio tiene mayor liquidez y rentabilidad desde que decidió transformarse en empresa formal?**
- 6. ¿Considera que el sistema contable y financiero que maneja actualmente le permite tomar decisiones eficientes y efectivas?**
- 7. ¿Maneja un plan de marketing que oriente la comercialización de sus productos o servicios en el mercado?**
- 8. ¿La empresa ha realizado créditos?**
- 9. ¿Cuéntenos la experiencia que ha tenido al acceder a créditos o financiamiento para su empresa?**
- 10. ¿Considera que la formalización ha permitido que sus productos o servicios puedan ser comercializados a nivel cantonal, provincial y regional?**



**epoch**

**Dirección de Bibliotecas y  
Recursos del Aprendizaje**

**UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS Y ANÁLISIS BIBLIOGRÁFICO Y  
DOCUMENTAL**

**REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA**

**Fecha de entrega:** 15 / 06 / 2023

<b>INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)</b>
<b>Nombres – Apellidos:</b> MARCELA ALEJANDRA VALDIVIESO TADAY
<b>INFORMACIÓN INSTITUCIONAL</b>
<b>Facultad:</b> ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
<b>Carrera:</b> FINANZAS
<b>Título a optar:</b> LICENCIADA EN FINANZAS
<b>f. Analista de Biblioteca responsable:</b> ING. JOSÉ LIZANDRO GRANIZO ARCOS MGRT.



**1156-DBRA-UPT-2023**