



**CARRERA**  
**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TESIS**  
**Previa a la obtención del Título de:**  
**Ingeniero Comercial Mención en Finanzas**

**TÍTULO:**  
**Estructura del sector microempresarial formal e informal en la ciudad**  
**de Guayaquil, Sector Este.**

**AUTORES:**  
Meybi Valeria Talledo Villavicencio  
David Leonardo Solórzano León

**DIRECTOR:**  
Ing. Oswaldo Navarrete Carreño

**Guayaquil, Mayo del 2013**

## **AGRADECIMIENTOS**

*A Dios mi fe, por darme la salud y la suficiente sabiduría para conseguir mis objetivos.*

*A mis padres que han sido mi inspiración en esta larga trayectoria, por su ayuda tanto moral como económica.*

*A mi gran compañero de tesis, mi amigo, David por brindarme su apoyo y motivación necesaria para seguir adelante.*

*A mis queridos profesores de la universidad por brindarme su tiempo para guiarnos en este gran proyecto.*

*A mis compañeros de curso porque sin duda alguna hemos sido un gran equipo.*

***Meybi Talledo***

*A Dios por haberme permitido llegar hasta este punto por la salud brindada para lograr mis objetivos. A **mi madre Ana** Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por el amor incondicional de una madre hacia su hijo. A **mi padre Leonardo**. Por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante su amor por la familia, la mano firme que siempre puso para que sea un hombre de bien. **Meybi** por siempre impulsar mis ganas de estudiar y hacer los deberes, por la paciencia que me tienes, los años que estudiamos juntos siempre serán los mejores de mi vida, por ese apoyo incondicional hasta el final de la universidad y por todas las adversidades que hemos pasado para llegar hasta hoy, espero que si Dios me da vida, estar a tu lado. A Puchis el engréido de la familia, Brownie mi consentido, Dona mi siempre Cariñosa, Tutto el bello. A **mis amigos y Profesores**. Las amistades que nacieron en las aulas universitarias, momentos que nunca olvidaremos por esas locuras, los viajes y las fiestas, a todos lo que nos apoyamos para salir adelante, siempre los recordare, a los profesores algunos que siempre respetando los lineamiento del comportamiento, se convirtieron en amigos y ejemplo de aprendizaje con sus conocimientos y experiencias.*

***David Solórzano León***

## **DEDICATORIAS**

*A mi madre Sonia, quien desde pequeña me ha sabido guiar y ha luchado para que hoy sea lo que soy. Ella quien ha sido mi inspiración en esta larga vida estudiantil.*

***Meybi Talledo***

*Para todas esas personas que no creyeron en mí, a Dios a mis padres y la familia, también a todas las personas que ayudaron directa o indirectamente a la realización de este proyecto.*

***David Solórzano León***

## **DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD**

Los conceptos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones del presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Guayaquil, mayo del 2013

(f) \_\_\_\_\_

Meybi Valeria Talledo Villavicencio

(f) \_\_\_\_\_

David Leonardo Solórzano León

## ÍNDICE GENERAL

|   |          |
|---|----------|
| AGRADECIMIENTOS .....                     | ii       |
| DEDICATORIAS .....                        | iii      |
| DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD .....     | iv       |
| ÍNDICE DE TABLAS .....                    | viii     |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS .....                  | ix       |
| ÍNDICE DE IMÁGENES .....                  | x        |
| ÍNDICE DE ANEXOS.....                     | xi       |
| RESUMEN.....                              | xii      |
| ABSTRACT .....                            | xiii     |
| <b>INTRODUCCIÓN.....</b>                  | <b>1</b> |
| <b>CAPÍTULO 1.....</b>                    | <b>2</b> |
| <b>1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....</b> | <b>2</b> |
| 1.1 Antecedentes .....                    | 2        |
| 1.2 Problema .....                        | 3        |
| 1.3 Objetivos .....                       | 3        |
| 1.3.1. Objetivo General .....             | 3        |
| 1.3.2. Objetivos específicos .....        | 3        |
| 1.4 Justificación.....                    | 4        |
| 1.5 Hipótesis.....                        | 5        |
| <b>CAPÍTULO 2.....</b>                    | <b>6</b> |
| <b>2. MARCO TEÓRICO .....</b>             | <b>6</b> |
| 2.1 Empleo .....                          | 6        |
| 2.1.1 Clasificación del empleo.....       | 7        |
| 2.2 Salario y trabajo .....               | 7        |
| 2.3 Subempleo.....                        | 8        |
| 2.4 Desempleo.....                        | 8        |
| 2.4.1 Consecuencias del desempleo.....    | 9        |
| 2.5 Población Económicamente Activa ..... | 10       |
| 2.6 Microempresa.....                     | 11       |

|  |           |
|--|-----------|
| 2.6.1 Características de las microempresas.....                                | 13        |
| 2.6.2 Clasificación de las microempresas .....                                 | 13        |
| 2.7 Fuentes de financiamiento.....   | 16        |
| 2.7.1 Fuentes internas.....  | 16        |
| 2.7.2 Fuentes externas .....   | 16        |
| 2.8 Microfinanzas.....   | 17        |
| 2.9 Emprendimiento.....  | 18        |
| 2.10 Las barreras que existen para el microempresario en Ecuador .....         | 19        |
| 2.11 Microempresa en el Ecuador.....   | 22        |
| 2.11.1 Estadísticas generales.....   | 22        |
| 2.11.2 Evolución de la microempresa en Ecuador .....                           | 22        |
| 2.11.3 Aportación de la microempresa al PIB. ....                              | 24        |
| 2.11.4 Aportación de la microempresa a la Población Económicamente Activa. ... | 24        |
| 2.11.5 Principales actividades de la microempresa en Ecuador.....              | 25        |
| 2.11.6 Problemática de la microempresa en Ecuador. ....                        | 26        |
| 2.12 Microempresa en Guayaquil .....   | 27        |
| 2.12.1 Número de microempresas en Guayaquil. ....                              | 27        |
| 2.12.2 Aporte la microempresa a la actividad económica de la ciudad. ....      | 27        |
| 2.12.3 Principales actividades de la microempresa en Guayaquil. ....           | 28        |
| 2.12.4 Problemática de la microempresa en Guayaquil. ....                      | 30        |
| 2.13 Base Legal.....   | 30        |
| <b>CAPÍTULO 3.....</b>   | <b>33</b> |
| <b>3. MARCO METODOLÓGICO.....</b>  | <b>33</b> |
| 3.1 Diseño de la investigación .....   | 33        |
| 3.1.1 Aspectos generales de la zona de estudio .....                           | 33        |
| 3.1.2 Investigación primaria.....  | 33        |
| 3.2 Población y muestra .....  | 34        |
| 3.2.1 Cálculo de la muestra.....   | 35        |
| 3.3 Diseño de los instrumentos de recolección de información.....              | 38        |
| <b>CAPÍTULO 4.....</b>   | <b>39</b> |
| <b>4. ANÁLISIS DE RESULTADOS .....</b>   | <b>39</b> |
| 4.1 Resultados y análisis del entorno. ....                                    | 39        |
| 4.1.1 Zona Este.....   | 39        |

|       |   |    |
|-------|---|----|
| 4.2   | Resultados y conclusiones de la Investigación Primaria..... | 49 |
| 4.2.1 | Sectores Económicos .....                                   | 49 |
| 4.2.3 | Distribución por Actividad.....                             | 50 |
| 4.2.4 | Distribución por Género.....                                | 52 |
| 4.2.5 | Perfil del Microempresario .....                            | 52 |
| 4.2.6 | Índices de Formalidad en el sector.....                     | 57 |
| 4.2.7 | Estructura Administrativa y Organizacional .....            | 58 |
| 4.2.8 | Estructura Financiera .....                                 | 64 |
| 4.2.9 | Programas de incentivos para las microempresas.....         | 69 |
|       | CONCLUSIONES .....  | 70 |
|       | RECOMENDACIONES .....                                       | 72 |
|       | BIBLIOGRAFÍA.....   | 73 |
|       | ANEXOS.....   | 77 |

## ÍNDICE DE TABLAS

|  |           |
|--|-----------|
| <b>CAPÍTULO 2</b> .....  | <b>29</b> |
| <b>TABLA 2.1</b> Distribución de las actividades principales de la microempresa en Guayaquil ..... | 29        |
| <br>   |           |
| <b>CAPÍTULO 3</b> .....  | <b>37</b> |
| <b>TABLA 3.1</b> Distribución de la muestra .....  | 37        |
| <b>TABLA 3.2</b> Distribución de las encuestas en la Zona Este .....                               | 37        |
| <br>   |           |
| <b>CAPÍTULO 4</b> .....  | <b>43</b> |
| <b>TABLA 4.1</b> Hogares por nivel socioeconómico .....  | 43        |
| <b>TABLA 4.2</b> Sector económico al que pertenecen las microempresas .....                        | 49        |
| <b>TABLA 4.3</b> Distribución por actividad .....  | 50        |
| <b>TABLA 4.4</b> Distribución por género .....   | 52        |
| <b>TABLA 4.5</b> Nivel de formación concluida .....  | 53        |
| <b>TABLA 4.6</b> Capacitación recibida en los últimos dos años .....                               | 54        |
| <b>TABLA 4.7</b> Razones por las cuales iniciaron un negocio .....                                 | 55        |
| <b>TABLA 4.8</b> Principal dificultad que afrontan las microempresas .....                         | 56        |
| <b>TABLA 4.9</b> Índices de formalidad .....   | 57        |
| <b>TABLA 4.10</b> Personal encargado de la administración del negocio .....                        | 59        |
| <b>TABLA 4.11</b> Nivel de formación concluida persona encargada del negocio .....                 | 60        |
| <b>TABLA 4.12</b> Razones para escoger actual ubicación del negocio .....                          | 61        |
| <b>TABLA 4.13</b> Microempresas que cuentan con servicios básicos .....                            | 62        |
| <b>TABLA 4.14</b> Estructura administrativa y organizacional .....                                 | 63        |
| <b>TABLA 4.15</b> Rangos de inversión inicial .....  | 64        |
| <b>TABLA 4.16</b> Fuentes de recursos de inversión .....   | 65        |
| <b>TABLA 4.17</b> Promedio de ventas mensuales .....   | 67        |

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

|  |           |
|--|-----------|
| <b>CAPÍTULO 2</b> .....  | <b>25</b> |
| <b>GRÁFICO 2.1</b> Principales actividades económicas del Ecuador .....          | <b>25</b> |
| <br>   |           |
| <b>CAPÍTULO 4</b>  |           |
| <b>GRÁFICO 4.1</b> Distribución de género zona este .....                        | <b>40</b> |
| <b>GRÁFICO 4.2</b> Tipo de vivienda zona este .....                              | <b>45</b> |
| <b>GRÁFICO 4.3</b> Procedencia de agua servida .....                             | <b>46</b> |
| <b>GRÁFICO 4.4</b> Tipo de servicio higiénico .....                              | <b>47</b> |
| <b>GRÁFICO 4.5</b> Procedencia de servicio eléctrico .....                       | <b>48</b> |
| <b>GRÁFICO 4.6</b> Tipo de eliminación de basura .....                           | <b>48</b> |
| <b>GRÁFICO 4.7</b> Sector económico al que pertenecen las microempresas .....    | <b>50</b> |
| <b>GRÁFICO 4.8</b> Distribución por actividad .....                              | <b>51</b> |
| <b>GRÁFICO 4.9</b> Distribución por género .....                                 | <b>52</b> |
| <b>GRÁFICO 4.10</b> Nivel de formación concluida .....                           | <b>53</b> |
| <b>GRÁFICO 4.11</b> Capacitación recibida en los últimos dos años .....          | <b>54</b> |
| <b>GRÁFICO 4.12</b> Razones por las cuales iniciaron un negocio .....            | <b>55</b> |
| <b>GRÁFICO 4.13</b> Principal dificultad que afrontan las microempresas .....    | <b>56</b> |
| <b>GRÁFICO 4.14</b> Índices de formalidad .....                                  | <b>57</b> |
| <b>GRÁFICO 4.15</b> Personal encargado de la administración del negocio .....    | <b>59</b> |
| <b>GRÁFICO 4.16</b> Nivel de formación concluida persona encargada del negocio.. | <b>60</b> |
| <b>GRÁFICO 4.17</b> Razones para escoger actual ubicación del negocio .....      | <b>61</b> |
| <b>GRÁFICO 4.18</b> Microempresas que cuentan con servicios básicos .....        | <b>62</b> |
| <b>GRÁFICO 4.19</b> Estructura administrativa y organizacional .....             | <b>63</b> |
| <b>GRÁFICO 4.20</b> Rangos de inversión inicial .....                            | <b>65</b> |
| <b>GRÁFICO 4.21</b> Fuentes de recursos de inversión .....                       | <b>66</b> |
| <b>GRÁFICO 4.22</b> Promedio de ventas mensuales .....                           | <b>67</b> |

## ÍNDICE DE IMÁGENES

### CAPÍTULO 4

|   |    |
|---|----|
| <b>IMAGEN 4.1</b> Mapa de Guayaquil, delimitación zona Este ..... | 39 |
| <b>IMAGEN 4.2</b> Centro Comercial Paseo Shopping .....           | 41 |
| <b>IMAGEN 4.3</b> Mercado Monte Bello .....                       | 42 |

## ÍNDICE DE ANEXOS

|                  |  |     |
|------------------|--|-----|
| <b>ANEXO I</b>   | Base legal .....                                 | 78  |
| <b>ANEXO II</b>  | Requisitos para legalizar una microempresa ..... | 82  |
| <b>ANEXO III</b> | Cuestionario .....                               | 103 |
| <b>ANEXO IV</b>  | Validación de la encuesta .....                  | 112 |
| <b>ANEXO V</b>   | Entrevistas .....                                | 121 |
| <b>ANEXO VI</b>  | Gráficos y tablas de las encuestas .....         | 131 |



**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ESTRUCTURA DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL  
FORMAL E INFORMAL EN LA CIUDAD DE  
GUAYAQUIL: ZONA ESTE**

**Autores:** David Solórzano León  
Meybi Talledo Villavicencio

[dsolorzano@est.ups.edu.ec](mailto:dsolorzano@est.ups.edu.ec)  
[mtalledo@est.ups.edu.ec](mailto:mtalledo@est.ups.edu.ec)

**Director:** Oswaldo Navarrete Carreño

[onavarrete@ups.edu.ec](mailto:onavarrete@ups.edu.ec)

**RESUMEN**

Las microempresas en Guayaquil vienen representando un componente importante de la economía urbana, convirtiéndose en el foco de atención de los sectores de opinión, de la banca y políticos. Sin embargo la relación directa entre el crecimiento económico de los países ha sido difícil establecer. Por esta razón se ha hecho necesario emprender estudios que pretendan explicar el fenómeno del emprendedurismo.

Por ello el presente estudio tiene como objetivo definir la estructura del sector microempresarial tanto formal como informal en la ciudad de Guayaquil, Zona este; identificando el sector económico donde se desarrollan las pymes, establecer la estructura financiera en términos de capital y sus principales fuentes de financiamiento, definir el perfil del microempresario, caracterizar su estructura administrativas e identificar los programas de incentivo que existe por medio de la instituciones tanto públicas como privadas.

La investigación se la hizo bajo un estudio descriptivo con un método cualitativo y cuantitativo, además realizó un reconocimiento del sector sujeto a estudio, delimitándolo, indicando las características demográficas y geográficas, zonas de influencia, nivel socio-económico, tipos de viviendas, historia y actividades microempresariales de la zona, a fin de identificar el lugar donde se realizarían las encuestas.

En el estudio se logró identificar la estructura del sector microempresarial de la zona, mismo que servirán como base para posteriores investigaciones así mismo se realizaron algunas recomendaciones a las diferentes instituciones que promueven planes de desarrollo para el microempresario con el objeto de informar a los emprendedores de los beneficios que las mismas otorgan.

### **PALABRAS CLAVES**

Emprendimiento, microempresa, microcréditos, microempresario, fuentes de financiamiento, estructura administrativa, programas de incentivos.

### **ABSTRACT**

Microenterprises are an important component of the economy in Urban Guayaquil, and have become an eyespot for the media, for banks and even politicians. However its direct relationship with the economic growth of countries has been difficult to establish. For this reason, it has been necessary to undertake studies with the intention of understanding the phenomenon of entrepreneurship.

For that reason this work tries to define the Structure of formal microenterprise sector as well as the informal one in the Eastern sector of the city of Guayaquil, identifying the economic sector in which is developed, establishing the financial structure in terms of capitals and the most important sources of credit, defining the profile of a small business, setting the characteristics of the administrative structure and identifying the programs offered as incentive throughout Private and Public Institutions.

This report/research was done using a descriptive study with a quantity and quality method, as well as an overview of the microenterprises sector, setting its limits, pointing out its demographic and geographic characteristics, influence zones, social economic levels, housing style, and history tending to identify the environmental conditions of the place in which the survey will be applied.

The objective of identifying the structure of microenterprise in the eastern area of Guayaquil was accomplished, which could be used in further investigation papers. Some recommendations were given for organizations that promote developing plans tending to inform entrepreneurs about their benefits.

## **KEYWORDS**

Entrepreneurship, Microenterprises, microcredit, micro entrepreneur, funding sources, managerial structure, incentive programs

## **CONTENIDO**

En los años 90 en el Ecuador se registró un aumento importante de las microempresas, pero debido a la realidad económica, las altas tasas de interés que debieron afrontar, añadiendo la débil estructura administrativa y financiera, tuvieron falta de estabilidad y muchas desaparecieron.

Hasta el momento, el desarrollo de la microempresa en Ecuador se ha caracterizado por una gran diversidad de iniciativas realizadas por una pluralidad de actores. Sin embargo, a pesar que la demanda por servicios de apoyo y desarrollo crece a medida que la microempresa expande su importancia en la economía del país, los programas para la promoción del sector adolecen de problemas de concepción, implementación y ejecución. Esta responsabilidad afecta tanto a las instituciones públicas como a las privadas, cooperaciones internacionales y gremiales involucradas en el desarrollo del sector.

Las proyecciones de la población de microempresarios indican un total de 646,084 en el Ecuador, los mismos que operan en un total de 684,850 empresas distintas. Las microempresas ecuatorianas proporcionan trabajo para un estimado de 1,018.135 personas.

Según datos oficiales del INEC, en la ciudad de Guayaquil existen 81,598 microempresas que se encuentran categorizadas en el rango de 1 hasta 9 trabajadores cuyos ingresos no superan los \$100.000. La mayoría de las microempresas locales se dedican al comercio, seguido por el servicio y por último la manufactura, lo cual certifica que Ecuador es un país más importador que productor.

Las encuestas se las realizó en los mismos lugares de trabajo de los microempresarios y las entrevistas en las oficinas de las personas que participaron de las mismas. El segmento objetivo de este estudio, se centró en negocios microempresariales del sector Este de la ciudad de Guayaquil con las siguientes características:

- Negocio personal o familiar.
- Número de empleados de 1 a 9.

Para efectos de la investigación, previamente se estudió la zona donde se realizaron las encuestas, en este caso la zona Este delimitada por las siguientes calles: al Norte por la Avenida Perimetral Km 30.5 hasta la Autopista Terminal Terrestre - Pascuales; al Sur por las Calles Rafael Gómez Lince, Benjamín Carrión Mora y termina en la calle Guillermo Cubillo; al Este limita con la Autopista Terminal Terrestre- Pascuales y al Oeste con las Calles Dr. Enrique Ortega y la Av. 45 A.

El Este es una zona industrial puesto que en la Vía Daule se encuentra la mayoría de las industrias Guayaquileñas, muchas de ellas se encuentran ubicadas en los llamados Parques Industriales ya sea Inmaconsa, Pascuales y California 2, sin dejar a un lado la zona comercial, que en los últimos años ha tenido un crecimiento acelerado con la inauguración de Centros Comerciales como Parque California, Paseo Shopping de la Vía Daule y Plaza 9.

Es importante mencionar que en esta zona también se encuentra ubicado el mayor centro de abastecimiento de víveres llamado Monte Bello y otros Mercados Populares como el de la Juan Montalvo, Florida, Bastión Popular, Mapasingue entre otros, alrededor de estos mercados se encuentran ubicadas microempresas dedicadas principalmente al comercio informal.

Una vez realizado el estudio de la zona, se procedió a realizar las encuestas y como resultados se obtuvo que las microempresas en promedio tienen 1.73 empleados, generalmente los dueños son los únicos que administran sus negocios y realizan las actividades relacionadas con el funcionamiento del mismo. El 56% de ellos alquila un local para poner en marcha sus funciones cotidianas, seguido por un 42% que poseen un local propio y un 2% que es prestado.

La mayor parte de las microempresas pertenecen al sector del comercio, seguido por los servicios y por último la manufactura, demostrando que los microempresarios se dedican a la compra y venta de productos ya elaborados.

No existe una diferencia de género al momento de implementar un negocio, puesto que el 55% de los microempresarios son de índole masculino y un 45% femenino. La mayor parte de los microempresarios cuenta con un segundo nivel de formación académica.

Por otro lado entre las principales dificultades a las que se enfrentan los negocios día a día, en un 32% es la competencia, debido a que la mayoría de estos negocios no son innovadores, el 30% la falta de financiamiento por lo que se puede decir que muchas de las personas que emprenden esta clase de actividades microempresariales son de bajos recursos, no teniendo las garantías necesarias para adquirir un préstamo. Sorprendentemente el entorno político, el entorno económico y las regulaciones gubernamentales no son un problema y lo que se puede comprobar es que estas personas tienen cierta afinidad con los proyectos que están llevando a cabo el Gobierno Central.

El estudio demostró que el 89% de las microempresas cuenta con el RUC sin embargo solo el 52% de estas realiza facturaciones por las ventas diarias de sus negocios. De las microempresas que se encuentran legalmente reconocidas tan solo el 32% lleva contabilidad y el 53% de ellas lo hace de forma personal, el 25% con un contador externo y el 22% con un familiar o conocido.

Con un 78% los microempresarios encuestados dicen ser ellos mismos los encargados de la administración del negocio, seguido por un 12% un familiar pero sin contrato, el 6% un externo contratado y el 4% un familiar contratado. Y es que el 46% de estos negocios trabajan en conjunto con un familiar.

En cuanto a los servicios básicos se demostró que el 100% de los negocios cuenta con energía eléctrica de los cuales solo 70% es exclusiva del negocio el resto es compartido ya sea con otros negocios o viviendas. Así mismo en mayor porcentaje estos negocios cuentan con agua potable y alcantarillado pero solo el 67% y 52% respectivamente es exclusivo de la microempresa.

Analizando estos porcentajes se puede notar que no todos los servicios con los que cuentan los negocios son exclusivos, pero esto depende de que muchos de estos se encuentran ubicados en los lugares de residencia de los dueños.

El 23% de las microempresas encuestadas afirmo haber invertido de 0 a \$500 para la puesta en marcha de su negocio, cantidad que es muy baja pero que para la actividad que desarrollan es suficiente. Seguido por un 33% que invirtió de \$501 a \$1.500 y que en su mayoría son despensas y negocios de venta de productos varios. Pero tan solo el 12% invirtió más de \$5.000 este porcentaje corresponde a negocios de ferretería o veterinarias que tienen un segundo y tercer nivel de formación académica.

Refiriéndose a la fuente de donde los microempresarios obtuvieron su inversión inicial, hay tres que sobresalen, entre ellas con un 49% ahorros propios, debido a que la mayor parte de estos negocios tienen poca inversión y para ellos es fácil ahorrar y

no acceder a un crédito. El 17% hizo un préstamo bancario, que en cierta manera es un poco complicado debido a que la mayoría de las instituciones piden una serie de requisitos que muchas veces estas personas no están en la capacidad de cumplirlos y el 16% préstamo a un familiar.

Por otro lado el 52% de los microempresarios asegura haber realizado otros aportes a su negocio y el 62% de ellos dicen que estos recursos fueron destinados al pago de proveedores es decir a una deuda. Demostrando así que no existe una buena estructura financiera ni buenas políticas de manejo de los recursos.

El 60% de los microempresarios tiene un promedio de ventas mensuales menores a los \$1.000 valores considerados muy bajos puesto que el 53% de ellos ésta es la fuente principal de ingresos para su familia, es decir no tienen otro trabajo con el cual equilibrar los gastos mensuales en sus hogares.

Por último, en una entrevista realizada a Banco D-Miro, ubicado en la ciudadela Las Orquídeas, se pudo constatar que fomentan actividades microempresariales, otorgando créditos con tasas de interés del 5% y con un tiempo de aprobación de 48 horas.

Otra de las instituciones que fomenta estas actividades de emprendimiento es el MIPRO<sup>1</sup> con algunos programas de incentivos ya sea con el Registro artesanal, Exporta Fácil, Produce Pymes, entre otros.

## **CONCLUSIONES**

Según lo estudiado se puede concluir con lo siguiente:

- El principal sector económico donde se desarrollan las microempresas es en el comercial, seguido por el sector del servicio y por último el menos desarrollado el de la manufactura.

---

<sup>1</sup> Ministerio de Industrias y Productividad.

- La formalidad se ve presente en estos negocios pues el 89% posee RUC y más del 75% cuentan con los permisos de funcionamiento necesarios, negando así la hipótesis de que la mayoría de estos son de carácter informal.
- A pesar de que estas microempresas en su mayoría son formales en cuanto a permisos de funcionamiento y aporte tributario al país se refiere, no cumplen con la ley de afiliar a sus trabajadores al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- En cuanto a la estructura financiera el microempresario de la zona Este de la ciudad de Guayaquil inicia sus actividades con ahorros propios en un 49% y con bajas cantidades de dinero, en su mayoría invierte menos de \$1500. Por otro lado se puede decir que acceden a esta alternativa de inversión por la facilidad y porque muchos no son aptos para un crédito debido a la falta de garantías.
- Solo el 52% de los microempresarios ha realizado nuevas inversiones a su negocio, sin embargo la mayoría de estas han sido destinadas al pago de deudas y no a la compra de activos.
- El microempresario de esta zona es en su mayoría de sexo masculino, con una edad promedio de 40 años, con un nivel de estudios secundarios que ya ha trabajado antes de empezar su negocio y la mayoría lo ha hecho en el sector privado, relativamente se incorporó a tener un negocio propio por dos razones una por necesidad y la otra por independencia y que cree que la mayor dificultad a la que se enfrentan en la actualidad es la competencia y la falta de financiamiento.
- Las microempresas de esta zona de Guayaquil poseen una estructura administrativa y organizacional muy pobre es decir la mayoría de ellos se encargan de la administración del negocio y su nivel de formación no es muy elevado, no cuentan con un organigrama, un manual de funciones ni tampoco con una planificación formal.

- En relación a las entrevistas realizadas a instituciones públicas y privadas se pudo constatar que si se está otorgando ayuda a los microempresarios de esta ciudad, ya sea con dinero para inversiones o con capacitaciones para desarrollo de negocio.
- Existen ejemplos puntuales como la de Fundación Alianza, dueña del Banco D-miro que realizan préstamos e impulsan al mejoramiento y la calidad de vida de los sectores más pobres de la ciudad, ayudándoles con la capacitación y talleres de emprendimiento, y otorgando microcréditos a bajas tasas de interés.
- El MIPRO es otra de las instituciones en este caso pública que fomenta el emprendimiento en el Ecuador con varios programas de asistencia, por ejemplo con los centros de emprendimiento ubicados en varios sectores del país que básicamente lo que hacen es capacitar a toda persona que tenga una idea innovadora y que sea viable.

## **BIBLIOGRAFÍA**

1. Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), Proyecto SALTO/USAID-Ecuador y Development Alternatives Inc, MICROEMPRESAS Y MICROFINANZAS EN ECUADOR RESULTADOS DEL ESTUDIO DE LÍNEA DE BASE DE 2004. John H Magill, Development Alternatives Inc. y Richard Leyer, Ohio State University, MARZO 2005.
2. Andrade Xavier, “Las trabas al emprendimiento en Ecuador”, en Retos II (4), Julio-diciembre 2012.
3. Angulo Sánchez Nicolás, “El derecho humano al desarrollo frente a la mundialización del mercado”, IEPALA 2005.
4. Banco Interamericano de Desarrollo Representación en Ecuador, La Microempresa en Ecuador: perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo. CARVAJAL Edgar, AUERBACH Paula, Consultora COF/CEC. Colaboraron:

Vivanco Fermín, SDS/MSM; y Guerrero Rosa Matilde, COF/CEC, Septiembre 2006.

5. Beliveau Jean, “¿Qué significa la palabra emprendimiento?”, <http://jeanbeliveau.wordpress.com/2010/12/02/que-significa-la-palabra-emprendimiento/>, 2010.
6. CEPAL, El microcrédito como componente de una política de desarrollo local: el caso del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM), en la ciudad de Buenos Aires, Bercovich Néstor, abril 2004.
7. Colás Griñán Sara, “Diferentes enfoques del análisis del empleo en la teoría económica” en Contribuciones a la Economía, junio 2007.
8. Condolo, L. H. (10 de Marzo de 2013). Financiamiento por parte de la CFN. (G. Cano, & F. Quijije, Entrevistadores) Guayaquil, Ecuador.
9. Fracica Gerardo, Informe de Grupo de Investigación en Cultura Emprendedora, Universidad de la Sabana, Chia Octubre 2009.
10. FAROOQ Ghazi y OFOSU Yaw, Población, fuerza de trabajo y empleo: conceptos, tendencias y aspectos de política, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, Documento N° 9, 1993.
11. Formichella, María Marta, EL CONCEPTO DE EMPRENDIMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA EDUCACIÓN, EL EMPLEO Y EL DESARROLLO LOCAL, Argentina, enero 2004.
12. Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2008-2009-2010, Lassio Virginia, Arteaga María Elizabeth, Caicedo Guido, ESPAE – ESPOL.

13. Gobierno De La República Del Ecuador Comisión de Transición hacia el Consejo Nacional de Las Mujeres y La Igualdad de Género, Respuesta al cuestionario sobre la aplicación de la declaración y la plataforma de acción de Beijing y el documento final del vigésimo tercer período extraordinario de sesiones de la asamblea general (2000) para la preparación de las evaluaciones y exámenes regionales que tendrán lugar en 2010 para la conmemoración de Beijing 15. Quito, octubre de 2009
14. Gordillo Montalvo José, Evaluación y dinamia de la PEA, publicado en “Análisis Económico 12”, Colegio de Economistas, Quito, Noviembre de 1988.
15. Hernández Iván, Velasco Martin, DIAGNÓSTICO DE LA COMPETIVIDAD TERRITORIAL DE GUAYAQUIL, STRATEGA BDS Business Development Services, , AGOSTO 2009
16. JELIN Elizabeth, La mujer y el mercado de trabajo urbano, CEDES, Buenos Aires 1978.
17. Izquierdo Edgar, Cárdenas Jorge, Critical Aspects Regarding the Start and Operation of Business Incubators: The Case of Ecuador Track: Entrepreneurship, Submitted to the BALAS 2006 Conference, 10-13 May 2006, Lima, Perú.
18. INEC, Censo Nacional Económico, 2010.
19. INEC, Censo Nacional de Población y Vivienda, 2010.

20. Matiz B. Francisco Javier, Investigación en emprendimiento, un reto para la construcción de conocimiento, Revista EAN No. 66: Mayo-Agosto de 2009 p.169-182.
21. Mena Bárbara, Microcréditos: Un medio efectivo para el alivio de la pobreza, 2005.
22. Miranda, M. (13 de marzo del 2013). Apoyo del Mipro al desarrollo de la microempresa (P. Fernández, & P. Andrés, Entrevistadores) Guayaquil, Ecuador.
23. Pacheco, J. (6 de Marzo de 2013). Programas de financiamiento a las microempresas. (D. Solorzano, & M. Talledo, Entrevistadores) Guayaquil, Ecuador.
24. Salloum Carlos Damian, Vigier Hernan Pedro, LOS PROBLEMAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA: LA RELACIÓN BANCOS – PYMES, 1998.
25. Timmons Jeffrey, “La mentalidad empresarial”, Buenos Aires: Suramericana, 1989.
26. Vigier, Hernán Apuntes del Seminario: El Problema de la Inversión y el Financiamiento en la Pequeña y Mediana Empresa. El Caso Argentino., dictado en la Universidad Rovira i Virgili. Reus. España, 1996
27. WAINERMAN, Catalina y GIUSTI, Alberto, “¿Crecimiento real o aparente? La evolución de la fuerza de trabajo entre 1980 y 1991, Desarrollo Económico, Diciembre de 1994.

## DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD COMPARTIDA

El proyecto de investigación “Estructura del sector microempresarial formal e informal en la ciudad de Guayaquil” pertenece a la línea de investigación de Emprendimiento e Innovación de la Universidad Politécnica Salesiana, mismo que se ha distribuido para efectos de su estudio en cinco zonas generando así una responsabilidad compartida con los proyectos vinculados:

- Estructura del sector microempresarial formal e informal en la ciudad de Guayaquil zona Este.

Autores:

Meybi Valeria Talledo Villavicencio -----

David Leonardo Solórzano León -----

- Estructura del sector microempresarial formal e informal en la ciudad de Guayaquil zona Oeste.

Autores:

Claudia Pierina Fernandez Garcia -----

Andrés Alberto Pico Maya -----

- Estructura del sector microempresarial formal e informal en la ciudad de Guayaquil zona Centro.

Autores:

Genaro Rodolfo Cano Pincay -----

Fausto Aurelio Quijije Miraflores -----

- Estructura del sector microempresarial formal e informal en la ciudad de Guayaquil zona Norte.

Autores:

Cinthia Fadia Montenegro Aguirre -----

Isaac Jonathan Velastegui Campoverde -----

- Estructura del sector microempresarial formal e informal en la ciudad de Guayaquil zona Sur.

Autores:

Lisette Maria Santacruz Laaz -----

Rubén Alejandro Falcón Méndez -----

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad, se nombra bastante a la microempresa, su contribución y desarrollo a la economía. Por ser un factor importante, el Estado tiene instituciones designadas para promover y ayudar el desenvolvimiento de este tipo de negocio.

Existen estudios concernientes al microempresario, su perfil, características, actividades que desarrolla, estructura organizacional, administrativa y financiera. El inconveniente es que esas investigaciones son de hace 3 años. Por tal motivo, el presente trabajo tiene como objetivo dar a conocer la situación actual de la microempresa específicamente de la zona Este de Guayaquil. A continuación se describe el contenido de cada capítulo.

En el capítulo 1 se presenta la delimitación del problema, los objetivos generales y específicos, la justificación e hipótesis. Estos temas ayudan a comprender mejor el estudio.

El capítulo 2 respecta a toda estructura teórica del proyecto, los conceptos, características y clasificaciones de las palabras claves, permitiendo familiarizarse con los términos próximos a desarrollar.

En el capítulo 3, se puede observar la estructura y diseño del estudio que se va a realizar, el tipo de investigación que se utilizará, la división de Guayaquil en diferentes sectores para un mejor análisis, la cantidad exacta de la muestra por cada una de las zonas y se describe los instrumentos de recolección de datos.

En el último capítulo, se conoce detalladamente la zona, la delimitación del sector, las características que tiene, los lugares de influencia y el análisis de los resultados obtenido de las encuestas.

# CAPÍTULO 1

## 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1 Antecedentes

Según un estudio realizado por USAID<sup>2</sup> (Magill, Marzo 2005), las microempresas ecuatorianas proporcionaron trabajo para un estimado del 25 por ciento de la mano de obra urbana. Las ventas de estas microempresas representan aproximadamente 25.7 por ciento del producto interno bruto y sobre 10 por ciento de los ingresos netos totales obtenidos en el país. Las microempresas, por lo tanto, vienen representando un componente importante de la economía urbana, convirtiéndose en el foco de atención de los sectores de opinión, de la banca y políticos. Sin embargo la relación directa entre el crecimiento económico de los países ha sido difícil establecer. Por esta razón se ha hecho necesario emprender estudios que pretendan explicar el fenómeno del emprendedurismo, tales como el GEM<sup>3</sup> que desde 1997 ha contribuido a incrementar el conocimiento de esta área recogiendo anualmente datos relevantes, sin embargo la metodología ha llegado a permitir informes por países y solo hasta el momento del inicio de la actividad emprendedora, pero no permite reconocer la sostenibilidad en el tiempo de dichos emprendimientos.

Es necesario identificar el rol que desarrollan los emprendedores sobre el crecimiento de la ciudad de Guayaquil, para enfocar los esfuerzos en el desarrollo de programas de incentivos y gestión que garanticen no solo su creación, sino la sostenibilidad de dichos emprendimientos en el tiempo, garantizando con ello un impacto positivo y sostenido también en la economía de la ciudad, generando plazas de empleo, logrando con ello la disminución de los índices de desempleo de la ciudad que a diciembre de 2011 llegó al 5,92% de acuerdo a datos del Banco Central del Ecuador, siendo la ciudad con más alto índice del país.

---

<sup>2</sup> Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID)

<sup>3</sup> Global Entrepreneurship Monitor

## **1.2 Problema**

Determinar la estructura del sector microempresarial de Guayaquil sector Este, para reconocer:

- ¿Cuáles son las áreas económicas de concentración en el que se desarrollan las pymes?
- ¿Cuáles deben ser las características de la estructura administrativa y organizacional de las microempresas?
- ¿Cuáles son las características que debe tener una persona para ser un microempresario?
- ¿Cuál es la estructura financiera que deben tener las pymes en términos de capital y fuentes de financiamiento?

Es decir la necesidad de información actualizada de la estructura administrativa, organizacional y financiera de las microempresas tanto formales como informales y el perfil de los dueños de las mismas en el sector Este de la Ciudad de Guayaquil.

## **1.3 Objetivos**

### **1.3.1. Objetivo General**

Definir la estructura del sector microempresarial de Guayaquil sector Este, estableciendo sus principales actividades, niveles de formalidad y estructura de gestión organizacional.

### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Identificar los sectores económicos en los que se desarrollan las microempresas.
- Establecer su estructura financiera medida en términos de capital, inversiones y fuentes de financiamiento.
- Definir el perfil de los microempresarios.

- Caracterizar la estructura administrativa y organizacional de las pymes.
- Indicar los programas de incentivo al sector microempresarial, la facilidad para acceder a los mismos y los impactos reales logrados.

#### **1.4 Justificación**

Entre las principales características que resalta el estudio de la USAID al 2005, se puede mencionar que la mayoría de las microempresas opera en el sector informal. Aproximadamente un cuarto de las empresas tiene números de identificación de RUC (Registro Único de Contribuyentes) y un número igual tiene licencias municipales. Menos del 15 por ciento está inscrito en el sistema de seguridad social. Solamente 20 por ciento llevan registros financieros formales.

Al año 2010, de acuerdo al Censo Económico Nacional realizado por el INEC, el 68% de los emprendedores proviene de áreas urbanas, y sólo el 30% tiene ingresos anuales superiores a \$7200; un 48% tiene ingresos de hasta \$4800 por año, lo que representa un ingreso mensual inferior en aproximadamente US\$140 al costo de la canasta familiar básica de US\$538,12.

El Gobierno ecuatoriano manejó durante el periodo 2009-2010 tres programas impulsados por el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC) que son: CreEcuador, InnovaEcuador y EmprendEcuador. El Programa CreEcuador busca facilitar el acceso a la propiedad empresarial mediante su participación como accionista en empresas privadas y de propiedad del Estado, a través de un fondo de Capital de Riesgo, que apoya proyectos de transformación productiva, cuyos montos de inversión son de un mínimo de \$ 250.000 y podrá invertir máximo en el 49% del valor total del proyecto. El tiempo de permanencia del MCPEC como inversionista es de mínimo 3 años, máximo 6 años y dependerá del tiempo que le tome al proyecto alcanzar su punto de equilibrio. Se realizó la primera convocatoria la cual finalizó en agosto 15 de 2011.

InnovaEcuador se enfoca en proyectos con impacto en el aumento de la productividad y la competitividad del país, a través de dos fuentes de cofinanciamiento que son InnovaEmpresa e InnovaConocimiento. InnovaEmpresa cofinancia hasta US\$50.000 para la creación de nuevos productos y nuevos procesos de comercialización. InnovaConocimiento asigna hasta US\$ 300.000 para la generación de nuevas tecnologías que mejoren la productividad sectorial. Hay 31 beneficiarios de las 2 convocatorias nacionales realizadas, con un total de 514 postulaciones siendo 334 de la línea Empresa y 180 de Conocimiento.

EmprendEcuador apoya a los emprendedores en la creación de negocios con potencial de crecimiento, que sean innovadores o altamente diferenciados, otorgándoles cofinanciamiento de hasta US\$ 10.000 para la elaboración de planes de negocio o recibir asistencia técnica, y hasta US\$ 60.000 para la elaboración de prototipos y formalización de la empresa. Se han realizado 3 convocatorias nacionales con un total de 4303 postulaciones, siendo beneficiados 308 proyectos, de los cuales 11 tienen planes de negocio terminados.<sup>4</sup>

Ninguno de los programas plantean mecanismos de apoyo a las actividades de emprendimiento que aseguren la permanencia de la actividad productiva microempresarial, de hecho no se cuentan con resultados que verifiquen la permanencia de la actividad productiva iniciada con dichas inversiones.

## **1.5 Hipótesis**

Aproximadamente el 80% de los microempresarios en el sector Este de la ciudad de Guayaquil desarrollan sus actividades de manera informal, careciendo de una estructura organizacional.

---

<sup>4</sup> <http://201.219.3.130/index.php/es/programas/emprendecuador.html> , recuperado en julio del 2012

## CAPÍTULO 2

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1 Empleo

*El empleo es la concreción de una serie de tareas a cambio de una retribución pecuniaria denominada salario. En la sociedad presente, los trabajadores comercian sus capacidades en el denominado mercado laboral, que está regulado por las potestades del estado para evitar conflictos. La empresa sería el lugar donde las facultades de los distintos trabajadores interactúan con la finalidad de percibir una ganancia. (Gordillo Montalvo, 1988)<sup>5</sup>*

El empleo consiste en realizar una en una serie de actividades, la cual será cancelada con una remuneración que podrá ser por un servicio o por la contratación de sus capacidades para una determinada función, con lo que se genera un motor productivo y de consumo, aportando al país. Este término también se lo asocia con la palabra **Trabajo**, ya que en nuestra sociedad es muy común decir que empleo es un sinónimo de trabajo.

Al empleo se lo puede percibir también como la acción y el efecto de generar plazas de trabajos para los ciudadanos de edad laboral productiva, constituyendo la población económicamente activa (PEA).

---

<sup>5</sup> Gordillo Montalvo José, Evaluación y dinámica de la PEA, publicado en “Análisis Económico 12”, Colegio de Economistas, Quito, Noviembre de 1988.

### 2.1.1 Clasificación del empleo.

El empleo puede ser clasificado en los siguientes tipos:

1. **Formal:** Se encuentra protegido por el derecho laboral.

**Asalariado.-** Recibe una remuneración por su trabajo, un contrato establece las condiciones de trabajo y el precio que se fija se lo denomina sueldo.

**Por cuenta Propia.-** El trabajador dirige su actividad por cuenta propia, profesionales, liberales, trabajadores autónomos.

**En relación de dependencia.-** Esta regido por un patrono o persona jurídica con afiliación al seguro social.

2. **Informal:** No está regido bajo ningún marco legal.

### 2.2 Salario y trabajo

El trabajo dignifica a las personas porque les permite luchar por sus objetivos y obtener ingresos para cubrir sus necesidades. Estos ingresos son lo que se conoce como salario.

Según Adam Smith en su teoría del salario, existe una estrecha relación entre la variación del salario y el empleo, lo que puede sintetizarse en las siguientes afirmaciones:

1. *Los salarios varían en proporción inversa a lo grato del empleo.*
2. *Los salarios varían en proporción directa al costo de su aprendizaje como la educación en las artes y en las profesiones liberales, aún es más largo y costosa.*
3. *Los salarios varían en proporción inversa a la continuidad del empleo (ningún otro trabajo es más fácil de aprender que el del albañil). Su compensación la eventualidad del empleo” (Colás, 2007)<sup>6</sup>*

---

<sup>6</sup> Colás Griñán Sara, “Diferentes enfoques del análisis del empleo en la teoría económica” en Contribuciones a la Economía, junio 2007

Las personas muchas veces realizan una actividad para la cual no se han preparado quizás por el factor necesidad, que los puede llevar a introducirse en cualquier mercado laboral donde exista una demanda alta, lo que contribuiría a una sobre oferta de mano de obra y por ende el costo de ésta baja.

### **2.3 Subempleo**

El subempleo es la actividad que se genera cuando una persona capacitada para una determinada ocupación o puesto de trabajo no la realiza debido a la inexistencia de empleos donde pueda desempeñarse, no está ocupada plenamente sino que está inmersa en trabajos menores, en los que por lo general percibe un menor salario al que debería recibir.

El subempleo visible, es como una subcategoría del empleo. Se utilizan tres criterios para identificar entre las personas ocupadas y a las subempleadas. Las subempleadas tienen las siguientes características:

1. Trabajan menos de la duración normal.
2. Lo hacen de forma involuntaria.
3. Desean trabajo adicional y están disponibles para el mismo

### **2.4 Desempleo**

El desempleo se presenta cuando existen personas que pudiendo y queriendo trabajar, por alguna razón no se encuentra en una actividad laboral, pierden su empleo o ven reducida su jornada ordinaria de trabajo y por ende no reciben una remuneración, y que además están en busca de un trabajo constantemente o tienen la disponibilidad inmediata para ser empleado.

El desempleo puede ser total o parcial. Será total cuando el trabajador cese, con carácter temporal o definitivo, en la actividad que venía desarrollando y sea privado de su salario. Será parcial cuando el trabajador vea reducida temporalmente su jornada ordinaria de trabajo, al menos en 1/3, siempre que el salario sea objeto de reducción.

Además de esto podemos clasificar al desempleo de la siguiente manera:

- **Desempleo friccional.-** son personas que dejaron un empleo por otro mejor, que dentro de un lapso de tiempo estuvieron desempleadas.
- **Desempleo estructural.-** son personas que estando en edad para trabajar no consiguen un empleo debido a que su formación académica no le permite acceder a determinado trabajo.
- **Desempleo por falta de demanda agregada.-** se puede decir que es cuando hay una cantidad significativa de personas buscando empleo y existen pocas plazas de trabajo.

#### **2.4.1 Consecuencias del desempleo.**

El desempleo es motivo de preocupación para los países, dado que trae consigo una serie de consecuencias tanto económicas como sociales.

- **Económicas:** Debido al desempleo el país deja de producir y en cierta medida esta producción será difícil de recuperar, evita que la economía de una nación crezca y por otro lado se degrada el capital humano, es decir reduce la producción real, disminuye la demanda y aumenta el déficit público.

Además el desempleo conlleva una disminución de los ingresos y, por tanto, produce cambios en el estilo de vida. Además genera cambios radicales en la forma

de vivir, pues se vive con la incertidumbre de no saber cuánto tiempo durará esa situación.

- **Sociales:** tiene una gran repercusión en el ámbito familiar, intensificando las relaciones existentes con anterioridad. Puede producir gran tensión y desestabilizar las relaciones familiares perjudicándolas o, por el contrario, la familia puede ser el gran apoyo y encontrar en ella el empuje y ayuda necesaria para buscar otro empleo, transmitiéndole confianza y seguridad.

La pérdida de empleo también produce una reducción de las relaciones sociales. Inevitablemente se pierde el contacto con aquellas personas que son imprescindibles para poder desarrollar nuestro trabajo.

Por otro lado el desempleo puede conllevar a un alto índice de delincuencia, formación de negocios informales o que no estén dentro de un marco legal, contribuye al contrabando o negocios ilícitos como el tráfico de drogas.

- **Psicológicas:** puede traer consecuencias psicológicas negativas como disminución de la autoestima, depresión, ansiedad, etc. Produce un empobrecimiento del concepto que se tiene de uno mismo.

El trabajo dignifica a las personas porque les permite luchar por sus objetivos y obtener ingresos para cubrir sus necesidades, permite que las personas tengan calidad de vida y además dentro del mercado laboral crea personas competitivas.

## **2.5 Población Económicamente Activa**

Se considera población económicamente activa (PEA), al grupo de personas que, dentro de las edades productivas, se encuentran ocupadas o desocupadas. Este grupo se divide en la PEA activa y PEA inactiva.

- PEA Activa: son las personas activas u ocupadas. En este grupo se ubica a empleados, subempleados o desempleados, así como quienes trabajan por cuenta propia.
- PEA Inactiva: son las personas en edad productiva pero que no se encuentran ocupadas. Estas últimas las podemos clasificar en dos grupos:
  1. Personas que están en edad para trabajar pero que no desean hacerlo debido a que realizan otras actividades como dedicarse al hogar, a estudiar, son jubilados o pensionistas.
  2. Personas que están en edad para trabajar, pero que por motivos de fuerza mayor no pueden hacerlo.

## 2.6 Microempresa

Hay muchas definiciones posibles de una *microempresa*. Para este estudio fue escogida la definición de que la función de una microempresa es establecer un proyecto dando plazas de empleo a personas de la familia o de un sector particular, como se lee a continuación.

*“Unidad de producción de bienes o servicios donde el propietario es quien lleva a cabo la mayoría de las actividades del negocio. Esta unidad, debido a su tamaño, tiene capacidad para absorber entre tres y cinco personas asalariadas, quienes preferentemente son miembros de la familia, o en todo caso, personas de la comunidad donde se ubica la empresa”.* (Angulo, 2005)<sup>7</sup>

Existe también otra definición muy conservadora la cual restringe la microempresa a estratos de bajos ingresos y requiere que suministre ingresos significativos a la familia:

---

<sup>7</sup> Angulo Sánchez Nicolás, “El derecho humano al desarrollo frente a la mundialización del mercado”, IEPALA 2005.

*Una microempresa es un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción, o servicios que tiene menos de 10 empleados, el cual es poseído y operado por una persona individual, una familia, o un grupo de personas individuales de ingresos relativamente bajos, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios y además constituye una importante (si no la más importante) fuente de ingresos para el hogar. Tienden a ser negocios personales o familiares, son pequeñas, en relación a activos, empleados y a los volúmenes de ventas, aunque podría ser difícil asignar números precisos a cada una de estas características. Son operadas por personas relativamente pobres con un nivel de educación bajos y con un limitado entrenamiento profesional y con el mínimo nivel de tecnología. Y son probablemente informales, en el sentido de no estar autorizadas a operar ni estar reguladas como las empresas más grandes (Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional USAID, 2004-2005).<sup>8</sup>*

En forma general, las microempresas son pequeños negocios con menos de 10 empleados, conformadas por familiares y con niveles bajos de ventas.

Estos negocios surgen generalmente de las necesidades de sus dueños por tener recursos que no provengan de una relación de dependencia.

Básicamente, el desarrollo de las habilidades de las personas es lo que impulsa a emprender proyectos, creando microempresas, las cuales representan gran parte del crecimiento económico de un país.

---

<sup>8</sup> Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), Proyecto SALTO/USAID-Ecuador y Development Alternatives Inc, MICROEMPRESAS Y MICROFINANZAS EN ECUADOR RESULTADOS DEL ESTUDIO DE LÍNEA DE BASE DE 2004. John H Magill, Development Alternatives Inc. y Richard Leyer, Ohio State University, MARZO 2005.

### 2.6.1 Características de las microempresas

Los aspectos principales que caracterizan a las microempresas, según Navas Vega, D. y Frediani, R. de la OIT<sup>9</sup> (2001) son:

- El propietario administra y mantiene el control sobre la empresa.
- Bajos niveles de ingreso, de productividad y de nivel tecnológico.
- Escasos volúmenes de capital y de inversión.
- Dirección poco especializada.
- Uso de mano de obra familiar.
- Vulnerables a cambios repentinos.
- Carencia de eficiencia interna.

### 2.6.2 Clasificación de las microempresas

#### a) Según su capacidad de acumulación.

Aunque existe una clara diferencia entre lo que es una micro, pequeña y mediana empresa, también existe una clasificación para las microempresas de acuerdo a su capacidad para retener sus ingresos, pues a mayor fortaleza en la acumulación se demuestra una mayor capacidad de gestión en todas las áreas.

Dentro de las actividades productivas informales las microempresas pueden clasificarse en tres estratos según su capacidad de acumulación, con las siguientes particularidades:

- **Microempresa de subsistencia o supervivencia**

Son las que remuneran inadecuadamente a su propietario, inexistiendo la retribución al capital productivo, lo que causa descapitalización en su actividad. En general, no logran cubrir los costos laborales.

---

<sup>9</sup> OIT Organización Internacional de Trabajo

- **Microempresa de acumulación simple**

Son unidades productivas que únicamente regeneran el proceso productivo en el mismo volumen de producción que realizan, siguen prácticas contractuales que les permiten el ahorro de costos salariales.

- **Microempresa de acumulación ampliada (Micro Consolidada en Tránsito para Pequeña Empresa.)**

Corresponden a establecimientos que alcanzan a pagar a su propietario, producir excedentes y crear puestos de trabajo que complementan la legislación laboral con respecto al pago de seguro de salud y de salario mínimo. (Hernández, 2009)<sup>10</sup>

**b) Según las actividades que desarrollan.**

- **Microempresa Productiva**

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

- **Microempresa Comercial**

Se dedica a la venta de bienes y servicios.

**c) Según el número de personas.**

- **Microempresa Societaria o pluripersonal**

Surge de un cuerpo entre dos o más personas.

- **Microempresa Unipersonal**

Es cuando el propietario del capital es una sola persona.

---

<sup>10</sup> Hernández Iván, Velasco Martín, DIAGNÓSTICO DE LA COMPETIVIDAD TERRITORIAL DE GUAYAQUIL, STRATEGA BDS Business Development Services, , AGOSTO 2009

**d) Según el tipo de población involucrada.**

- **Microempresa de Subsistencia**

Sus características más destacadas es que poseen un bajo nivel de productividad.

- **Microempresa Acumulación Simple**

Las ventas que generan solo permiten superar los costos de producción.

- **Microempresa Acumulación Amplia**

Su característica principal es la capacidad de elevar su productividad.

**e) Según la cantidad de funciones que desarrollan.**

- **Microempresa de función única**

Desarrolla una sola actividad

- **Microempresa de dos funciones**

Desarrollan dos funciones que tienen la misma importancia y que se superan una a la otra.

- **Microempresa de función múltiple**

Incorpora varias funciones, su gestión es más complicada. Según la novedad de su producción.

- **Microempresa de producción por copia**

Producen bienes y servicios que ya están en el mercado, tratando de posicionarse.

- **Microempresa de producción innovadora**

Producen bienes y servicios, e introducen algunas modificaciones.

## **2.7 Fuentes de financiamiento**

Se concibe como las fuentes de financiamiento a los lugares donde se pueden obtener los recursos monetarios necesarios que una empresa, sin importar del tipo que sea (micro, pequeñas o medianas), precisará para poner en marcha el desarrollo y gestión de un proyecto, sea en el inicio de sus actividades o la expansión de la empresa. Esto indica la importancia que tiene el financiamiento para todas las actividades (económicas y sociales) en la sociedad.

Existen diferentes tipos de fuentes de financiamiento las cuales se pueden considerar internas o externas a la institución.

### **2.7.1 Fuentes internas**

Son aquellas que la misma empresa genera de acuerdo a las actividades financieras y operativas que realiza, entre éstas tenemos:

- a. Aportaciones a los socios.
- b. Utilidades reinvertidas.
- c. Depreciación y amortización.
- d. Incremento de pasivos acumulados.
- e. Venta de Activos.

### **2.7.2 Fuentes externas**

Es el financiamiento que se obtiene por terceras personas, por ejemplo:

- a. Proveedores
- b. Créditos Bancarios

Dentro del estudio que se realizará es importante conocer cuáles son las fuentes de financiamiento en los que se apoya la microempresas de Guayaquil para su crecimiento y consolidación.

## 2.8 Microfinanzas

La microfinanzas es un negocio que se lucra de los préstamos otorgados a las microempresas y pequeñas empresas tanto en áreas rurales como urbanas. Este tipo de financiamiento no solo contempla los microcréditos, sino también ahorros, depósitos, transferencias, seguros. Estos servicios financieros están destinados para las personas de escasos recursos económicos o ingresos medios bajos, a las cuales se les hace difícil conseguir un crédito mediante el sistema financiero tradicional.

Otras definiciones de las microfinanzas:

*Es la intermediación financiera a nivel local, es decir, en las microfinanzas se incluye no sólo los créditos sino los ahorros, los depósitos y otros servicios financieros. Es un procedimiento local, basado en instituciones locales que recogen recursos locales y los reasignan localmente. (Garzón, 1996)<sup>11</sup>*

*Las microfinanzas además, se refieren a la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos. La mayoría de las instituciones del sector se han dedicado al microcrédito (Mena, 2005).<sup>12</sup>*

En el negocio de las microfinanzas, hacen referencia a los microcréditos, que es uno de los servicios financieros, conceptualizando que son aquellos programas en los cuales se conceden pequeños préstamos a las personas de bajos recursos, siempre y cuando, los proyectos propuestos sean generadores de auto-empleo y de ingresos, mejorando la economía y estilo de vida de las familias.

---

<sup>11</sup> *eumed.net*. (s.f.). Recuperado el 01 de 07 de 2012, de <http://www.eumed.net/eve/resum/07-marzo/rmf.htm>

<sup>12</sup> Mena Bárbara, Microcréditos: Un medio efectivo para el alivio de la pobreza, 2005.

Se concibe por tanto a las microfinanzas como un tipo de financiamiento a pequeña escala, pero con la característica de que es para familias pobres, a fin de lograr disminuir otras fuentes de financiamiento que puedan resultar muy costosas. Adicionalmente, aludiendo al término de finanzas, la microfinanzas tiene que ver no solo con el acceso u obtención del crédito, sino con el uso y manejo del financiamiento tanto de los que proveen como de los que reciben.

## 2.9 Emprendimiento

*“Significa tomar acciones humanas, creativas para construir algo de valor a partir de prácticamente nada. Es la búsqueda insistente de la oportunidad, independientemente de los recursos disponibles o de la carencia de éstos. Requiere visión, pasión y compromiso para guiar a otros en la persecución de sus objetivos. También requiere la disposición de tomar riesgos calculados...”*  
(Timmons, 1989).<sup>13</sup>

En forma general se podría indicar que el emprendimiento es la iniciativa que tiene una persona para aventurarse o arriesgarse a algo que nunca había hecho, teniendo la capacidad de hacer un esfuerzo adicional para alcanzar un objetivo o proyecto que le será de ayuda en cualquier ámbito.

Este término es más conocido por las personas que tienen en mente realizar un negocio o poner una empresa ya que esto demanda de estrategias, métodos y el carácter para hacer cosas que quizás otros no se atreverían a hacerlo, por tanto se ha utilizado el concepto de emprendimiento, enfocado a la creación de nuevas empresas, como lo expone Beliveau:

---

<sup>13</sup> Timmons Jeffrey, “La mentalidad empresarial”, Buenos Aires: Suramericana, 1989.

*“El vocablo emprendimiento descende del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo suplementario al momento de alcanzar una meta u objetivo, siendo esgrimida también para referirse a la persona que iniciaba una nueva compañía o proyecto, término que anteriormente fue dedicado a empresarios transformadores o que agregaban valor a un producto o proceso ya existente”.* (Beliveau, 2010).<sup>14</sup>

Un futuro incierto después de culminar los estudios superiores y la falta de oportunidades laborales son los principales factores por el cual el emprendimiento se hace presente en estos últimos tiempos. El generar ingresos monetarios se transforma en una amenaza y obtenerlos no es seguro, aún contando con un título de nivel superior.

El emprendimiento crea un nuevo panorama en cuanto a lo laboral y se aleja de la forma tradicional de generar ingresos como empleados en relación de dependencia, a convertirse en dueños de sus propios negocios o empresa, por tanto es considerado como una vía rápida de crecimiento y progreso continuo para las naciones.

## **2.10 Las barreras que existen para el microempresario en Ecuador**

Actualmente, existen amplios acuerdos en la mayoría de países sobre la importancia del desarrollo del emprendimiento tanto local como nacional. Claramente el Ecuador no se queda atrás, las universidades, el gobierno y otras instituciones tienen como objeto la formación de ciudadanos que tengan como prioridad generar negocios, para lograr insertarse en el mundo productivo y a su vez que sean generadores de plazas de trabajo.

---

<sup>14</sup> Beliveau Jean, “¿Qué significa la palabra emprendimiento?”,

<http://jeanbeliveau.wordpress.com/2010/12/02/que-significa-la-palabra-emprendimiento/>, recuperado el 12 de agosto del 2012.

Hay programas que consisten en proveer asesoramiento para la generación de planes de negocio, en brindar ayuda con capital semilla no reembolsable y también existe la supuesta facilidad para poder acceder a un crédito productivo.

El emprendedurismo es muy nombrado hoy en día, pero hay una parte a la que no se le ha dado mucha importancia, el ambiente donde se desarrollan los negocios, es decir el marco regulatorio, todos los trámites necesarios para poner en marcha dicho negocio, el tiempo que perduren y el desarrollo de sus actividades.

Doing Business<sup>15</sup> es un proyecto que proporciona una medición de las normas que regulan las actividades de las pequeñas y medianas empresas, las cuales se analizan y se compran a lo largo de su ciclo de vida. Doing Business se basa en el análisis de 11 indicadores, detallados a continuación:

1. Apertura de una empresa.
2. Registro de propiedades.
3. Obtención de crédito.
4. Protección de inversiones.
5. Cumplimiento de contratos.
6. Manejo de permisos de construcción.
7. Obtención de electricidad.
8. Pago de impuestos.
9. Comercio transfronterizo.
10. Empleo de trabajadores.
11. Resolución de insolvencia.

El informe del 2012 hace referencia a 185 economías, con los indicadores mencionados, en las cuatro etapas del ciclo de vida de un negocio (constitución, expansión, actividad, insolvencia).

---

<sup>15</sup> Proyecto llevado a cabo por el Grupo del Banco Mundial desde el año 2002

Siempre se habla sobre la importancia de la función empresarial pues ayuda a dinamizar la economía, pero existen muchos factores que representan barreras para los empresarios, principalmente el ambiente en que se desarrollan. Por lo tanto, para realmente contribuir a la mejora de todo este proceso de creación de una empresa, debe existir un conjunto de normas que sean generales, poco costosas, transparentes y accesibles.

El gobierno se ha centrado en capacitar a los emprendedores, cuando el estado se debería enfocar en la revisión de las actuales políticas públicas y regulaciones que están impidiendo la creación de más negocios e incluso que cesen sus actividades al poco tiempo de haber empezado.

Según el reporte del índice Doing Business, Ecuador se encuentra en la posición general 139 de los 185 países, ha aumentado 5 posiciones con relación al año pasado, en el 2012 Ecuador está en el puesto 134, y con respecto a los países de América Latina y el Caribe se encuentra en la posición 29 de 33 países. Es decir, en vez de ir progresando para que exista una facilidad de hacer negocios en Ecuador, se están dificultando dichos procesos, evitando que se creen empresas.

Entre las categorías más bajas que se encuentra Ecuador, es en la apertura de un negocio, en el puesto 169, esto se debe a que hay muchos obstáculos para que un negocio sea constituido formalmente. El número de trámites en Ecuador es de 13, mientras que en otros países es menor a 9, también son 56 días para poder completar los trámites requeridos para legalizar una empresa, cuando podrían ser menores en comparación con otros países, el costo está representado por el porcentaje per cápita el cual es bastante alto en relación con los países de la OCDE<sup>16</sup>.

Índice de Competitividad Global (ICG) lo elabora el Foro Económico Mundial, se trata de una ponderación de resultados de una encuesta de percepción sobre el ambiente de inversión en diferentes países que se realiza entre empresarios. Se tomó datos de 144

---

<sup>16</sup> Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

países donde se analizaron 113 variables de las cuales 7, correspondían del índice Doing Business. Ecuador se encuentra en la posición 85.

## **2.11 Microempresa en el Ecuador**

### **2.11.1 Estadísticas generales.**

Según el Plan Nacional Para el Buen Vivir 2009-2013 muestra que la Superintendencia de Compañías tiene registrada 38.000 compañías, de las cuales el 56% se consideran microempresas, por otro lado el Servicio de Rentas Internas informa que según el volumen de ventas el 64% son microempresas.

La mayor parte de las microempresas se encuentran ubicadas en las provincias de mayor desarrollo como son: Guayas y Pichincha el 64.4%, en Azuay, Manabí y Tungurahua el 20% y el 15.6% corresponde a las provincias restantes.

### **2.11.2 Evolución de la microempresa en Ecuador**

En los años 90 se registró un aumento importante de las microempresas, pero que precisamente por la realidad económica en la que nacieron, las altas tasas de interés que debieron afrontar, añadiendo la débil estructura administrativa y financiera, se crearon respondiendo a la necesidad, generando un amplio grupo de subempleo, las cuales tuvieron falta de estabilidad y muchas desaparecieron.

A partir del 17 de diciembre de 1992, mediante Acuerdo Ministerial 631, el gobierno a través del Ministerio de Comercio Exterior, crea la Cámara Nacional de la Microempresa. Esta Cámara nació como una organización gremial, que agrupa a las microempresas formales e informales en todo el país. Uno de sus principales objetivos era el establecimiento de servicios financieros y no financieros para las microempresas, para lo cual gestiona líneas de crédito y desarrolla programas de capacitación, asistencia técnica y seguimiento crediticio.

A partir de este periodo hasta 1995, la evolución de la microempresa fue favorable. Según el Centro de Promoción y Empleo para el Sector Informal Urbano CEPESIU, se crearon alrededor de 112.000 empleos por año en este sector, lo que ayudó a reducir el desempleo y subempleo.

En los años siguientes, el país enfrentó algunas crisis que lo llevaron a una inestabilidad económica, como la presencia del fenómeno del Niño en 1998, la crisis del sistema financiero, el feriado bancario y la aplicación de la dolarización de la economía.

Hasta el momento, el desarrollo de la microempresa en Ecuador se ha caracterizado por una gran diversidad de iniciativas realizadas por una pluralidad de actores. Sin embargo, a pesar que la demanda por servicios de apoyo y desarrollo crece a medida que la microempresa expande su importancia en la economía del país, los programas para la promoción del sector adolecen de problemas de concepción, implementación y ejecución. Esta responsabilidad afecta tanto a las instituciones públicas como a las privadas, cooperaciones internacionales y gremiales involucradas en el desarrollo del sector.

Para superar esta situación, el Ministerio del Trabajo apeló al criterio técnico de la OIT para preparar una propuesta que planteara una nueva forma de organizar el trabajo en la microempresa.

Con el fin de cumplir con este propósito, en enero de 1999 la OIT encargó una misión que estructuró su trabajo en base a los siguientes puntos:

- Concertación de los actores;
- Integralidad de la propuesta;
- Orientación práctica de las recomendaciones.

La misión realizó su trabajo en dos momentos:

En el primero, realizó las consultas y recolectó los puntos de vista pertinentes con los actores relevantes. Estos actores incluyeron a organizaciones gremiales tales como la Junta Nacional de Defensa del Artesano, la Cámara Nacional de la Microempresa, la Federación de Cooperativas de Crédito, la Cámara de la Pequeña Empresa. Así mismo, los puntos de vista de estas instituciones gubernamentales fueron incorporados en el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, y Pesca MICIP, el de Turismo y Ministerio de Trabajo.

### **2.11.3 Aportación de la microempresa al PIB.**

En Ecuador, existen alrededor de 1.400.000 microempresas, que aportan un 12% del PIB.

### **2.11.4 Aportación de la microempresa a la Población Económicamente Activa.**

Las Microempresas aportan y proveen trabajo a un gran porcentaje de personas en Ecuador más de un tercio (33.5%) de hogares de ingresos medios y bajos que tiene uno o más miembros adultos de la familia con una microempresa.

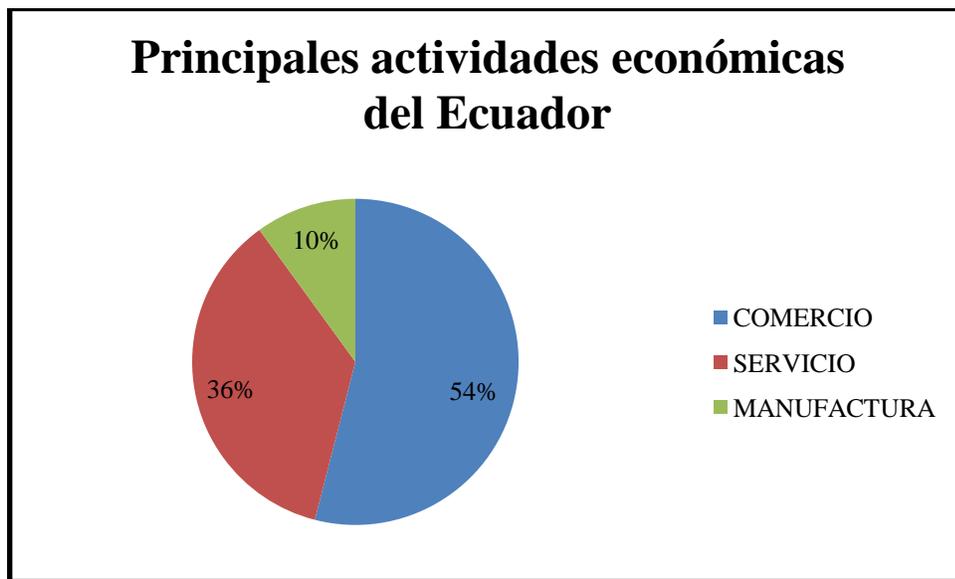
Las proyecciones de la población en conjunto de Microempresarios indican un total de 646,084 microempresarios en el Ecuador, los mismos que operan en un total de 684,850 empresas distintas. Las Microempresas Ecuatorianas proporcionan trabajo para un estimado de 1,018.135 personas.

De esta manera se puede relacionar las plazas de trabajo aproximadas que genera la microempresa con la PEA (Población Económicamente Activa), mediante la cual se obtendrá el aporte de la Microempresa a la generación de empleo.

### 2.11.5 Principales actividades de la microempresa en Ecuador.

Las principales actividades económicas del Ecuador con mayor número de establecimientos son: el comercio (269.751), seguido por los servicios (181.426) y por último la manufactura (47.867).

Gráfico 2.1



Fuente: INEC 2010

Elaboración: Autores

La mayor parte del total de los establecimientos corresponden al sector comercial con un 54% en las actividades del comercio al por menor de alimentos y prendas de vestir; seguido por servicios con el 36,2% que conciernen a alimentos, bebidas y enseñanza; y finalmente en manufactura el 9,57% lo cual hace referencias a las industrias de elaboración de productos de panadería y fabricación de prendas de vestir.

*Los negocios con mayor número de locales son las tiendas de barrio (87.244), los restaurantes (33.938) y las peluquerías (14.426); seguidas por las farmacias (10.884), las ferreterías (10.308), panaderías (8.217), locales de comida rápida (8.082), licorerías (4.193), tiendas de CD y DVD (4.165). Y en menor grado están los bares y discotecas (2.682), moteles (3.365), zapaterías (2.249), costureras (1.911), cafeterías (613), cooperativas de taxis (573). (INEC, 2010).<sup>17</sup>*

### **2.11.6 Problemática de la microempresa en Ecuador.**

- **Falta de financiamiento**

Según un estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo en Septiembre del 2006 muestra que para su financiamiento, la mayoría de microempresarios (67,1%) inicia sus actividades gracias a sus ahorros personales, mientras que los préstamos a familiares o amigos (12,6%) e instituciones financieras formales (8%) suelen ser la segunda fuente de financiamiento utilizada por las microempresas.

Con estas estadísticas se puede notar que los microempresarios no realizan préstamos a instituciones financieras debido a las altas tasas de interés o a la infinidad de requisitos que estas instituciones suelen solicitar.

- **Competencia**

Debido a la falta de proyectos innovadores que generen nuevos mercados, la microempresa en el Ecuador se ve afectada con un alto porcentaje de competencia, la mayoría de los negocios son tiendas de barrios, seguido por los restaurantes y actividades que requieran de menor financiamiento.

---

<sup>17</sup> Censo Nacional Económico, INEC, 2010

- **Duración en tiempo**

La duración de las microempresas se determina por su naturaleza de trabajo. Estas pueden ser permanentes, temporales y ocasionales.

**Permanentes**

Microempresas que en el lapso de todo el año brindan bienes y servicios. Su presencia es debida a que cubre las necesidades de la sociedad continuamente.

**Temporales**

Microempresas que tienen por objeto atender demandas específicas dependiendo de la época ya sea cultural o geográfica, como el inicio del periodo escolar, fiestas navideñas, carnaval entre otras.

**Ocasionales**

Microempresas que no tienen dedicación superviviente, solo generan demanda eventual en circunstancias como un compromiso familiar, actos cívicos, etc.

## **2.12 Microempresa en Guayaquil**

### **2.12.1 Número de microempresas en Guayaquil.**

Según datos oficiales del INEC, en la ciudad de Guayaquil existen 81.598 microempresas que se encuentran categorizadas en el rango de 1 hasta 9 trabajadores cuyos ingresos no superan los \$100.000.

### **2.12.2 Aporte la microempresa a la actividad económica de la ciudad.**

La Ley Pymes en el Ecuador define a la Microempresa como un negocio familiar o personal, con no más de 10 empleados que tiene ventas o ingresos anuales menores a \$100,000.00 y un capital o patrimonio de \$10,000.00.

La microempresa ecuatoriana se ha mostrado cambiante, desde los años noventa ha tenido un crecimiento sostenido, constituyéndose en un sector estructural de la economía de nuestro país, aportando actualmente con el 24% de plazas de trabajo y 17% de producto interno bruto anual del país.

La microempresa aporta a generar más actividad económica dentro de la ciudad ya que fomenta:

- Artesanía.
- Pequeño comercio.
- Pequeña industria.
- Comerciantes minoristas o comercio informal.

Al denominar como Microempresa a las actividades antes mencionadas esto permitiría generar una mayor identidad y compromiso, debido a que se considerarían como parte del empresariado ecuatoriano y no como sector marginal, rescatando y revalorando sus importantes aportes al desarrollo económico y social de la ciudad de Guayaquil.

Según el informe especial sobre microfinanzas del BID, la mayoría de las microempresas locales se dedica al comercio que corresponde al 55%, es decir en el país predomina el comercio, lo cual certifica que Ecuador es un país más consumista que productor. (BID, 2004).<sup>18</sup>

### **2.12.3 Principales actividades de la microempresa en Guayaquil.**

Según el Censo Nacional Económico 2010, las actividades principales microempresariales que se desarrollan en Guayaquil con los mayores porcentajes de incidencia son: el comercio al por mayor y menor, y reparación de vehículos con el

---

<sup>18</sup> Banco Interamericano de Desarrollo, Informe de Microfinanzas, 2004

59.34%, las actividades de alojamiento y de servicio de comidas con el 9.62%, otras actividades de servicio 8.89% e industrias manufactureras con el 7.84%.

**TABLA 2.1**

**Distribución de las Actividades principales de la Microempresa en Guayaquil**

| <b>Actividad Principal de la microempresa en Guayaquil</b>   | <b>#</b>      | <b>%</b>       |
|--|---------------|----------------|
| Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.                | 50            | 0.06%          |
| Explotación de minas y canteras.                             | 1             | 0.00%          |
| Industrias manufactureras.                                   | 6.395         | 7.84%          |
| Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado. | 7             | 0.01%          |
| Distribución de agua; alcantarillado, gestión de desechos    | 18            | 0.02%          |
| Construcción.  | 171           | 0.21%          |
| Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículo | 48.418        | 59.34%         |
| Transporte y almacenamiento.                                 | 723           | 0.89%          |
| Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.         | 7.847         | 9.62%          |
| Información y comunicación.                                  | 2.995         | 3.67%          |
| Actividades financieras y de seguros.                        | 236           | 0.29%          |
| Actividades inmobiliarias.                                   | 349           | 0.43%          |
| Actividades profesionales, científicas y técnicas.           | 1.592         | 1.95%          |
| Actividades de servicios administrativos y de apoyo.         | 767           | 0.94%          |
| Administración pública y defensa; planes de seguridad social | 183           | 0.22%          |
| Enseñanza.   | 1.343         | 1.65%          |
| Actividades de atención de la salud humana y de asistencias  | 2.474         | 3.03%          |
| Artes, entretenimiento y recreación.                         | 768           | 0.94%          |
| Otras actividades de servicios.                              | 7.255         | 8.89%          |
| Actividades de Organizaciones y Órganos Extraterritoriales.  | 6             | 0.01%          |
| <b>Total</b>   | <b>81.598</b> | <b>100.00%</b> |

**Fuente: INEC 2010**

**Elaborador por: Autores**

El total de establecimientos con personal de 1 a 9 empleados en Guayaquil son de 81.598 las actividades antes mencionadas, son las más demandadas, dado que las personas identificaron las necesidades de los consumidores/usuarios, y ahí vieron la oportunidad de satisfacerlas creando un negocio. El comercio de ropa o artículos, las mecánicas o talleres de vehículos, son bienes y servicios que se utilizan a diario o se deben adquirir recurrentemente, existen variedades de establecimientos a los cuales se pueden acudir para la alimentación, así como también los lugares de alojamiento que son utilizados con mayor frecuencia en feriados, vacaciones o estadía por trabajo.

#### **2.12.4 Problemática de la microempresa en Guayaquil.**

Los problemas que tiene en la actualidad la microempresa en Guayaquil va de la mano con los problemas a nivel nacional.

La desigualdad en que están compitiendo las pequeñas y medianas empresas contra las grandes empresas hacen que la balanza sea desfavorable. Desigualdades como precios diferentes en materias primas, insumos para elaborar productos, mismos que se puedan entrar al mercado y llegar ha ser una competencia directa.

El financiamiento por medio de las entidades bancarias es otro de los inconvenientes a los que se enfrentan las microempresas, debido a que ofrecen altas tasas de interés, porque el desarrollo de dicho negocio puede ser riesgoso.

#### **2.13 Base Legal**

En este punto se detallarán las leyes y normas que rigen a las Microempresas, así como las características que estas deben cumplir para su denominación.

Según la Superintendencia de Compañías una Microempresa es una organización económica de carácter civil, compuesta por recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos, destinados a desarrollar actividades de producción, comercio y servicio,

con la finalidad de obtener beneficios económicos y de realización personal. Su capital no supera los US\$ 30000 y el número de trabajadores no sobrepasa los 10. Aplican la autogestión y tienen gran capacidad de adaptarse al medio. (SuperIntendencia de Compañías, 1999)<sup>19</sup>

Para mayores detalles sobre los principales artículos que rigen el Código de la producción propuesto por la Asamblea Nacional, véase ANEXO I

### **Requisitos para legalizar una microempresa en la ciudad de Guayaquil.**

Los negocios en la ciudad de Guayaquil para que se encuentren legalmente registrados necesitan obtener una serie de permisos que se detallaran a continuación, con sus respectivos organismos de control. Además cabe mencionar que existen trámites que lo realizarán solo las personas naturales y otros para las personas jurídicas.

Sin embargo hay que tomar en cuenta que estos permisos dependerán de la actividad del negocio:

- Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE) <sup>20</sup>(SRI).
- Aprobación del Nombre de La Compañía (Superintendencias de Compañías).
- Apertura de Cuenta de Integración de Capital (Sistema Bancario Ecuatoriano).
- Celebrar Escritura Pública (Notorias de la Ciudad de Guayaquil).
- Solicitud de Aprobación de las Escrituras (Superintendencias de Compañías).
- Obtención de la Resolución de Aprobación de las Escrituras (Superintendencias de Compañías).
- Cumplir con las Disposiciones de la Resolución (Superintendencias de Compañías).
- Inscribir las Escrituras en el Registro Mercantil (Registrador Mercantil de Guayaquil).
- Elaboración de los Nombramiento de los Representantes Legales (Abogado).

---

<sup>19</sup> Superintendencia de Compañías, Ley de Compañías, Noviembre de 1999

<sup>20</sup> Ser persona natural, No tener ingresos mayores a USD 60,000 en el año, o si se encuentra bajo relación de dependencia el ingreso por este concepto no supere la fracción básica del Impuesto a la Renta gravada con tarifa cero por ciento (0%) para cada año, para el año 201 equivale a 10210 USD, No dedicarse a alguna de las actividades restringidas, No haber sido agente de retención durante los últimos 3 años (SRI-NAC-DGECCGC10-00013 206 03-06-2010 25-05-2010)

- Inscripción de los Nombramientos (Registrador Mercantil de Guayaquil).
- Reingresar todos los documentos a la Súper Intendencias de Compañía.
- Registro Único de Contribuyentes (RUC) (SRI).
- Permiso del Cuerpo de Bomberos (B.C. de Bomberos de Guayaquil).
- 1.5 Por Mil (M.I. Municipalidad de Guayaquil).
- Patente de Funcionamiento Anual (M.I. Municipalidad de Guayaquil).
- Certificado de Uso de Suelo (M.I. Municipalidad de Guayaquil).
- Certificado de Desechos Sólidos (M.I. Municipalidad de Guayaquil).
- Tasa de Habilitación (M.I. Municipalidad de Guayaquil).
- Permiso del Ministerio de Turismo (Ministerio del Turismo)<sup>21</sup>.
- Permiso de Turismo del Municipio (M.I. Municipalidad de Guayaquil)<sup>22</sup>.
- Tasa del Ministerio de Salud Pública (Ministerio de Salud Pública del Ecuador)<sup>23</sup>.
- Trampa de Grasa (Interagua).
- Permiso de Funcionamiento de la Intendencia de Policía (Intendencia).

En el ANEXO II se detallará el procedimiento respectivo para sacar los permisos anteriormente mencionados y además los respectivos requisitos para solicitarlos.

---

<sup>21</sup> Esta se obtendrá en caso de que la actividad económica sea de preparación de alimentos y bebidas preparadas, restaurantes y sus afines. Panaderías y todo tipo elaboración de bienes de consumo final

<sup>22</sup> Esta se obtendrá en caso de que la actividad económica sea de preparación de alimentos y bebidas preparadas, restaurantes y sus afines. Panaderías y todo tipo elaboración de bienes de consumo final

<sup>23</sup> Esta se obtendrá en caso de que la actividad económica sea de preparación de alimentos y bebidas preparadas, restaurantes y sus afines. Con la relación de obligatorios para los servicios complementarios de tercerización para la preparación de comida

## CAPÍTULO 3

### 3. MARCO METODOLÓGICO

#### 3.1 Diseño de la investigación

- Se realizó un estudio descriptivo
- Se utilizó el método cualitativo y cuantitativo para la investigación

##### 3.1.1 Aspectos generales de la zona de estudio

Se realizó un reconocimiento del sector sujeto a estudio, delimitándolo e indicando las características demográficas y geográficas, zonas de influencia, nivel socio-económico, tipos de viviendas, historia y actividades microempresariales de la zona, a fin de tener identificado el lugar donde posteriormente se realizó las encuestas.

##### 3.1.2 Investigación primaria

###### Segmento:

El segmento objetivo de este estudio, se centra en negocios microempresariales

- Encuestas:
  - Dueños de negocios microempresariales formales en marcha. Estos datos fueron recopilados en la Cámara de las PYMES, mediante muestreo aleatorio se escogerán las participantes.
  - PYMES informales, donde mediante observación, se visitó locales que evidencien una actividad microempresarial.

- Entrevistas:
  - Organismos de microcrédito y asesoría: Gerentes, oficiales de crédito cooperativas, financieras, ONG`s.<sup>24</sup>

### **Diseño de los instrumentos de recolección de información:**

El diseño de la encuesta y la entrevista se estableció en función de los objetivos e hipótesis planteadas previamente.

### **Trabajo de Campo:**

Para este estudio fue necesario contar con personal para el trabajo de campo, el mismo que se formó con un equipo de estudiantes debidamente capacitados para la actividad.

Las encuestas se realizaron en los mismos lugares de trabajo de las microempresarios y las entrevistas en las oficinas de las personas que participaron de las mismas.

El tiempo programado fue de un mes para la recolección de datos.

### **3.2 Población y muestra**

El segmento objetivo de este estudio, se centró en negocios microempresariales de la zona Este de la ciudad de Guayaquil. De acuerdo a la definición de la microempresa establecida para el presente estudio, los negocios que entraron a formar parte de este estudio fueron los que tuvieron las siguientes características:

- Negocio personal o familiar
- Número de empleados de 1 a 9

---

<sup>24</sup> Organización no Gubernamental.

Según el Censo Nacional Económico 2010, en la ciudad de Guayaquil existen 81.598 microempresas, que se encuentran categorizadas con la cifra de 1 hasta 9 trabajadores y cuyos ingresos no superan los \$100.000 anuales (INEC).<sup>25</sup>

Se consideró como unidad de estudio a quien figure como el administrador de dicho negocio, sea éste el dueño o no del mismo.

En el caso de las entrevistas, se consideró a los presidentes o dirigentes de grupos o asociaciones de microempresarios en la ciudad.

### 3.2.1 Cálculo de la muestra

Para el presente estudio, se escogió el muestreo estratificado, pues se dividió a la ciudad de Guayaquil en cinco sectores:

1. Norte.
2. Sur.
3. Centro.
4. Este.
5. Oeste.

La división corresponde a considerar que en cada zona de la ciudad, existen concentraciones diferentes de microempresas y dado que cada zona responde geográficamente y demográficamente a características particulares, se pretendió obtener una caracterización de cada zona y de la ciudad en su conjunto. Para ello se utilizó la expresión:

$$n_0 = \left( \frac{Z_{\alpha/2}}{\varepsilon} \right)^2 pq \qquad n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}}$$

---

<sup>25</sup> Censo Nacional Económico 2010

Donde:

$n_0$ : Cantidad teórica de elementos de la muestra.

$n$ : Cantidad real de elementos de la muestra a partir de la población asumida o de los estratos asumidos en la población.

$N$ : Número total de elementos que conforman la población, o número de estratos totales de la población.

$Z_{\alpha/2}$ : Valor estandarizado en función del grado de confiabilidad  $1-\alpha$  100% de la muestra calculada, que será del 95% en este caso el valor  $Z_{\alpha/2}$  es igual a 1.96

$\epsilon$ : Error asumido en el cálculo, en este estudio se trabajará con error del 4%.

$q$ : Probabilidad de la población que no presenta las características: 0.5

$p$ : Probabilidad de la población que presenta las características  $p = 1 - q$ : 0.5

$$n_0 = \left( \frac{1.96}{0.04} \right)^2 0.50 \cdot 0.50 = 604.44$$

$$n = \frac{604.44}{1 + \frac{604.44}{81598}} = 600$$

Para la asignación del tamaño muestral a cada sector se utilizó la afijación uniforme que da la misma importancia a cada estrato en cuanto a tamaño de la muestra se refiere. De esta forma en cada sector corresponde hacer 120 encuestas.

**TABLA 3.1 Distribución de la muestra**

| <b>Zona</b> | <b>Muestra por cada zona</b> |
|-------------|------------------------------|
| Norte       | 120                          |
| Sur         | 120                          |
| Centro      | 120                          |
| Este        | 120                          |
| Oeste       | 120                          |

**Elaborado por: Autores**

Utilizando el criterio anteriormente mencionado, se presenta a continuación tabla 3.2 con la distribución de las encuestas realizadas en la zona este de la ciudad de Guayaquil.

**TABLA 3.2 Distribución de las encuestas en la Zona Este**

| <b>Sectores</b>  | <b>N° de Encuestas</b> |
|------------------|------------------------|
| Bastión Popular  | 12                     |
| Coop. Quisquis   | 12                     |
| Florida          | 12                     |
| Juan Montalvo    | 12                     |
| Mapasingue       | 12                     |
| Martha de Roldos | 12                     |
| Montebello       | 12                     |
| Orquideas        | 12                     |
| Prosperina       | 12                     |
| Samanes          | 12                     |
| Total            | 120                    |

**Elaborado por: Autores**

### **3.3 Diseño de los instrumentos de recolección de información**

El diseño de la encuesta y la entrevista, fue establecido, en función de los objetivos e hipótesis planteadas previamente.

El cuestionario dirigido a las microempresas, se encuentra en el Anexo III. Dicho cuestionario contempla una estructura a través de preguntas cerradas con opciones múltiples. Se incluye en el cuestionario la ficha de observación, con la que se recogió información de la infraestructura y presentación de los negocios microempresariales.

### **Análisis de Resultados**

Los datos que se obtuvieron con estas encuestas, básicamente revelaron en porcentajes:

- Los datos demográficos generales.
- Actividades específicas de trabajo.
- Los niveles de formación.
- Razones principales para haber emprendido un negocio micro empresarial.
- Duración de la microempresa ya puesta en marcha.
- Niveles de inversión en inversión inicial.
- Sus fuentes de financiamiento.
- El promedio de ventas mensuales.
- Dificultades que enfrentan las microempresas.
- Niveles de formalidad.

## CAPÍTULO 4

### 4. ANÁLISIS DE RESULTADOS

#### 4.1 Resultados y análisis del entorno.

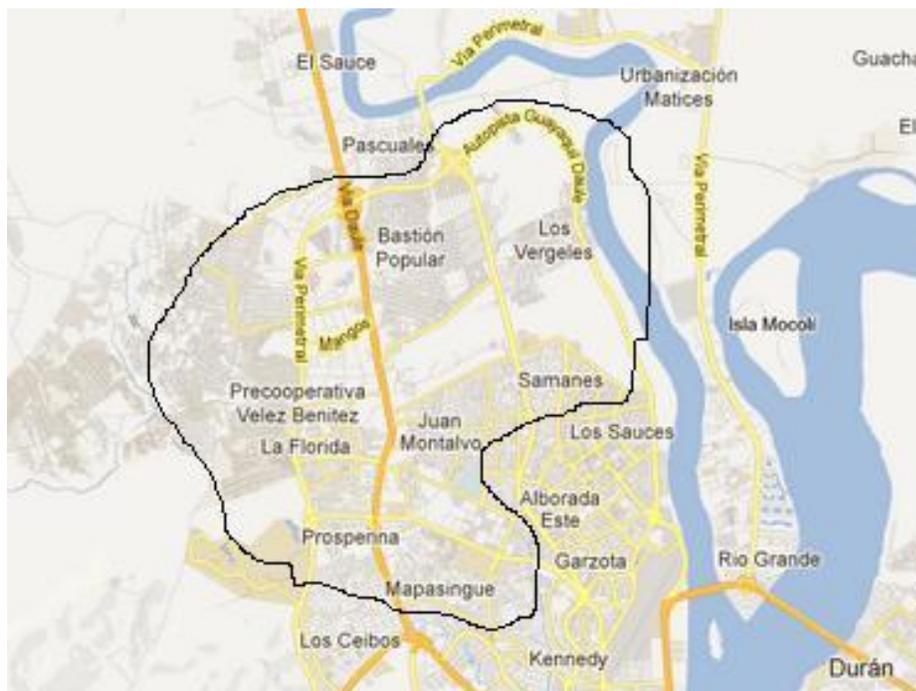
##### 4.1.1 Zona Este

###### Delimitación

Guayaquil cuenta con cinco zonas, entre la que se pueden mencionar Norte, Sur, Este, Oeste y Centro. En este caso se va a estudiar la zona Este que se encuentra limitada al Norte por la Avenida Perimetral Km 30.5 hasta la Autopista Terminal Terrestre-Pascuales; al Sur por las Calles Rafael Gómez Lince, Benjamín Carrión Mora y termina en la calle Guillermo Cubillo; al Este limita con la Autopista Terminal Terrestre-Pascuales y al Oeste con las Calles Dr. Enrique Ortega y la Av. 45 A.

**Imagen 4.1**

**Mapa de Guayaquil: Delimitación Zona Este**



**Fuente: Google map**

En la imagen se muestra el mapa de la ciudad de Guayaquil, además se encuentra marcada la zona de investigación Este.

Esta zona limita al norte con la Vía Perimetral por donde se transportan la mayoría de camiones de carga que movilizan los contenedores desde el puerto hasta los diferentes puntos de la ciudad, por otro lado a esta zona la atraviesa una de las vías más importantes de Guayaquil, la Vía a Daule donde se asientan industrias, centros comerciales, y microempresas.

### **Características Demográficas**

La Zona Este de la ciudad de Guayaquil cuenta con 178.045 mujeres que representa el 50.63% y 173.639 hombres que en términos porcentuales representa el 49.37% restante. La edad promedio de esta zona es de 28.63 años tomando en cuenta como referencia la de la ciudad de Guayaquil.<sup>26</sup>

**Gráfico 4.1**



**Fuente: INEC 2010**

**Elaboración: Autores**

<sup>26</sup> INEC, Datos obtenidos del último Censo de Población y Vivienda en el año 2010

## **Características Geográficas**

Al Este de la urbe se encuentran cerros apartados de la cordillera denominados “Mapasingue”, los cuales están habitados en su totalidad por personas de escasos recursos económicos.

Sin embargo también existen zonas inundables, que por su topografía y características de suelo es de mal drenaje, situación que se agrava porque poco a poco fueron rellenando para construir sus casas de forma desordenada, sin dejar lugar para el desfogue de las aguas servidas y de lluvia.

La temperatura promedio oscila entre los 20 y 27°C, un clima tropical benigno si se considera la latitud en que se encuentra la ciudad. Debido a su ubicación en plena zona ecuatorial, este sector tiene una temperatura cálida durante casi todo el año.

## **Zonas de influencia**

El Este es una zona industrial puesto que en la Vía Daule se encuentra la mayoría de las industrias Guayaquileñas, muchas de ellas se hallan ubicadas en los llamados Parques Industriales ya sea Inmaconsa, Pascuales y California 2, sin dejar a un lado la zona comercial, que en los últimos años ha tenido un crecimiento acelerado con la inauguración de Centros Comerciales como Parque California, Paseo Shopping de la Vía Daule y Plaza 9.

**Imagen 4.2 C.C. Paseo Shopping**



**Elaboración: Autores**

Es importante mencionar que en la Zona Este de la ciudad de Guayaquil también se encuentra ubicado el mayor centro de abastecimiento de víveres llamado Monte Bello y otros mercados populares como el de la Juan Montalvo, Florida, Bastión Popular, Mapasingue entre otros, alrededor de estos mercados se encuentran ubicados un sin número de microempresas dedicadas principalmente al comercio informal.

**Imagen 4.3**  
**Mercado Monte Bello**



**Fuente: Sqguia.com**

Además existen pequeñas zonas de influencia como por ejemplo:

Las Orquídeas, Cooperativa Flor de Bastión, Bastión Popular, Monte Bello, Los Vergeles, Samanes, Los Geranios, Quinto Guayas, La Florida, Juan Montalvo, La Prosperina, Mapasingue entre otras.

Los medios de movilización son a través de Metro Vía y buses, dentro de las pequeñas cooperativas la movilización se la realiza en las llamadas Tricimotos.

## Historia de la zona

Hace 20 años la mayor parte de la zona este estaba constituida por invasiones y no existían los servicios básicos, a medida que ha transcurrido el tiempo se han visto notables cambios, entre ellos la legalización de los terrenos, luz eléctrica, agua potable, pavimentación de las calles, telefonía convencional y por último el alcantarillado. Sin duda alguna estos cambios se deben a los nuevos gobiernos de turno y a la influencia de las industrias asentadas en esa zona.

## Niveles socioeconómicos

Los niveles socioeconómicos de la zona se caracterizan por ser de clase media a baja, en su mayor parte está poblada por personas pobres debido a que en los últimos años esta zona ha sido propensa de invasiones.

El INEC ha establecido cinco niveles socioeconómicos a nivel nacional detallados en la siguiente tabla:

**Tabla 4.1**  
**Hogares por Nivel Socioeconómico a Nivel Nacional**

|         |                   | Frecuencia | Porcentaje | Características   |
|---------|-------------------|------------|------------|---|
| Válidos | D (bajo)          | 114.311    | 20,1       | Casa cemento o caña sin terminar, educación primaria, refrigeradora, cocina sin horno, celular normal.  |
|         | C- (Medio bajo)   | 311.379    | 54,6       | Casa de cemento terminada, educación primaria, refrigerador, cocina con horno, telefonía, dos celulares, computadora.                                   |
|         | C+ (Medio típico) | 102.846    | 18,0       | Casa de cemento terminada con baño equipado, dos tv, cable, internet, computadora de escritorio y portátil, celular con internet, educación secundaria. |
|         | B (Medio alto)    | 36.351     | 6,4        | Casa de cemento terminada con piso de duela o flotante, dos cuartos de baño exclusivo, carro, lapto, Smartphone, educación superior.                    |
|         | A (alto)          | 5.215      | ,9         | Casa de cemento terminada con piso de duela o flotante, dos cuartos de baño exclusivo, dos carros, lapto, 4 Smartphone, estudios de posgrados.          |
|         | Total             | 570.102    | 100,0      |   |

**Fuente: INEC 2010**  
**Elaborado por: Autores**

Según el estudio preliminar realizado las características del sector, viviendas y bienes de esta zona encajan en la Categoría C- (Medio bajo) es decir en su mayoría son personas que tienen una vivienda de cemento terminada con piso enlucido, baño con cerámica, posee refrigeradora, cocina con horno, dos teléfonos celulares, computadora de escritorio, además cuenta con todos los servicios básicos.

En estas zonas marginales existen organizaciones que fomentan las actividades microempresariales, sobre todo a las mujeres, otorgando microcréditos. Por ejemplo la Fundación Hogar de Cristo ha diseñado un sistema llamado Banco Comunal que beneficia actualmente cerca de 20.000 mujeres que viven en extrema pobreza, las mujeres que acceden a estos créditos deben formar comunidades de 10 a 30 personas y se avalan unas a otras, si restituyen el dinero la primera vez puede recibir otros préstamos, se conoce que un 60% de los créditos van destinados a la comercialización de productos, 25% a servicios de restaurantes, belleza, guarderías y el restante a producción en las zonas rurales.

### **Actividades Microempresariales de la zona**

Existen varias actividades microempresariales dentro de la zona entre ellas:

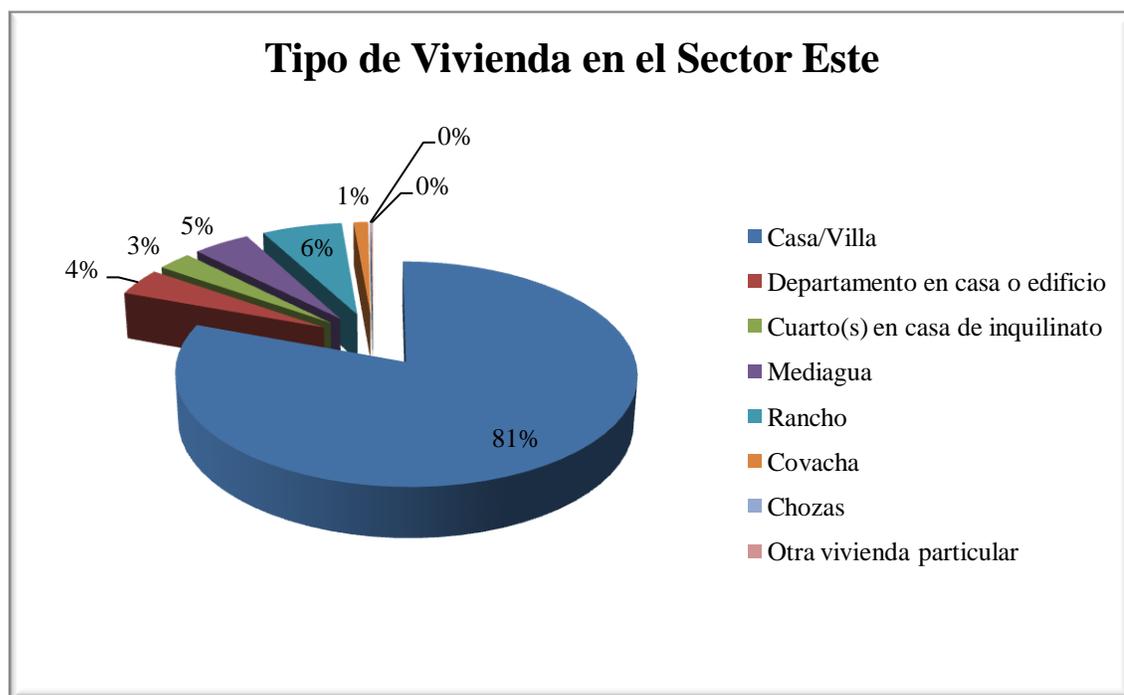
- Gabinetes de belleza,
- Lavanderías,
- Lubricadoras,
- Farmacias,
- Veterinarias,
- Locales de venta de ropa,

Pero las que sobresalen son las despensas de víveres al por menor y servicio de restaurantes.

## Tipos de Viviendas

Existen 70.545 viviendas en esta zona con las siguientes características:

Gráfico 4.2



**Fuente:** INEC 2010 Zona Este

**Elaboración:** Autores

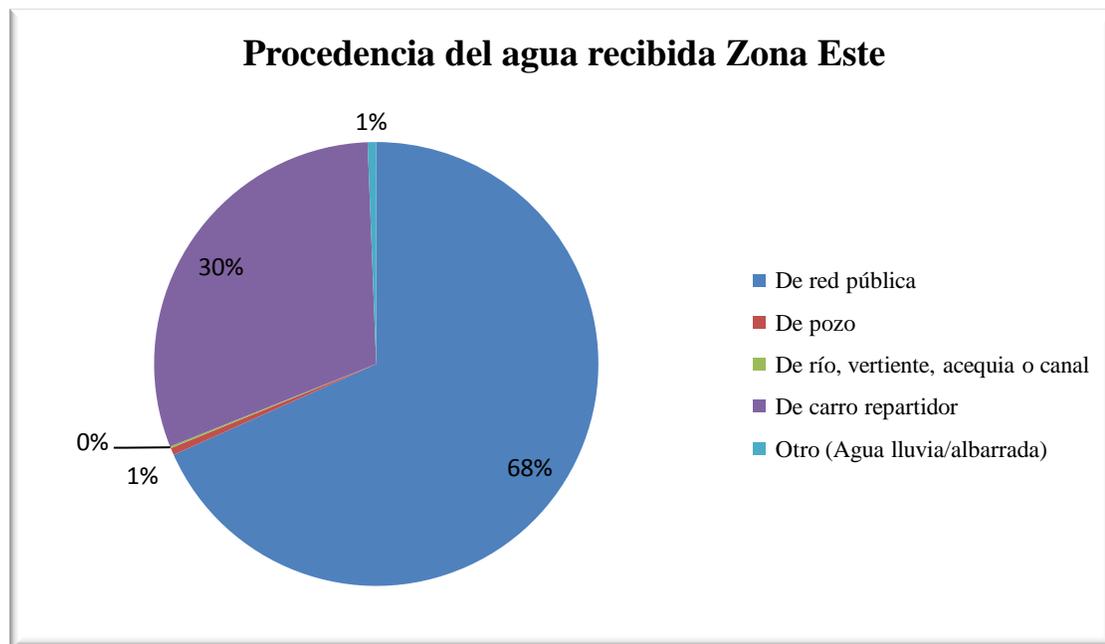
El 81% de las familias viven en una casa o villa y son propias, es un dato muy favorable porque los pequeños negocios inician en las viviendas propias y no deben gastar en alquiler.

## Servicios Básicos

Actualmente las cooperativas que se asientan en la zona Este poseen la mayoría de los servicios básicos es decir de agua, telefonía y luz eléctrica.

Sin embargo el INEC proporciona información más detallada del sector este de estos servicios representados en los siguientes gráficos:

**Gráfico 4.3**



**Fuente: INEC 2010 Zona Este**

**Elaboración: Autores**

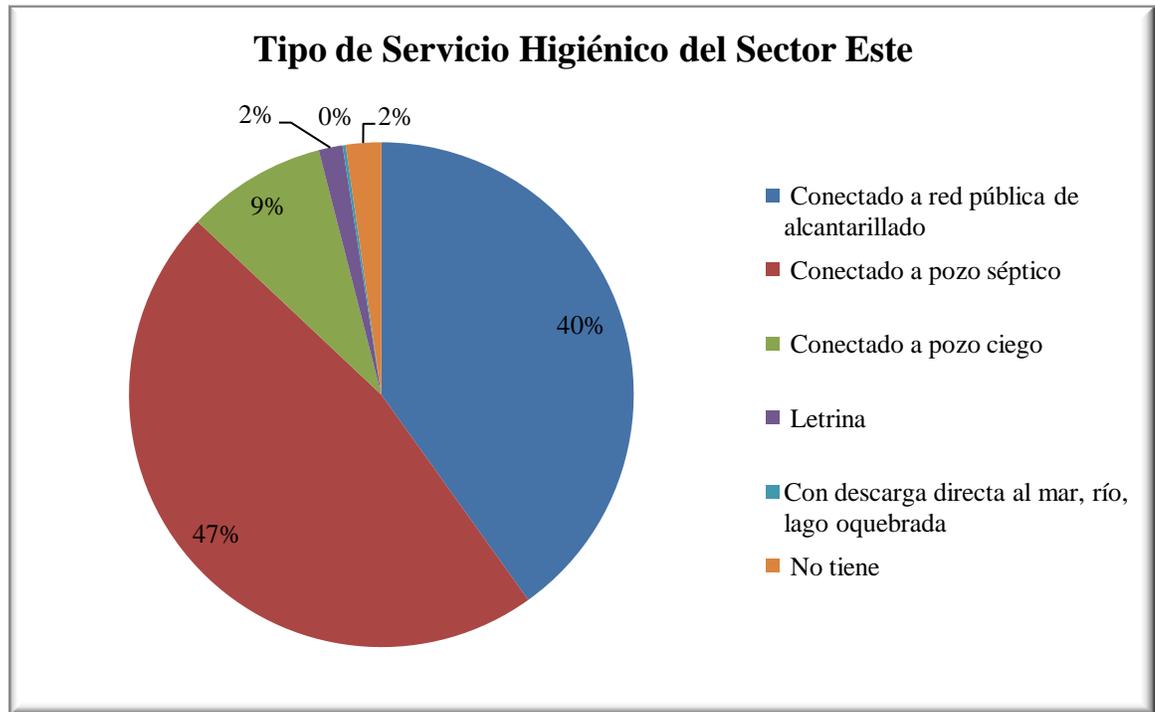
En cuanto a la procedencia del agua la mayoría representa el 68% que se provee a través de la red pública, seguida por un 30% que se abastece a través del carro repartidor o también llamados “Tanqueros”.

Las microempresas se ven beneficiadas al contar con este servicio puesto que una de las actividades principales de esta zona son los restaurantes, sin embargo el porcentaje que recibe agua a través del carro repartidor es aún alta y estos pequeños inconvenientes son un problema a la hora de poner en marcha un negocio.

Si bien es cierto que es un beneficio contar con el servicio de agua a través de tuberías no hay que dejar a un lado el hecho de que esto implica un costo y todo dependerá de cuan alto sea el consumo.

En cuanto al tipo de servicio higiénico se presenta el siguiente gráfico:

**Gráfico 4.4**

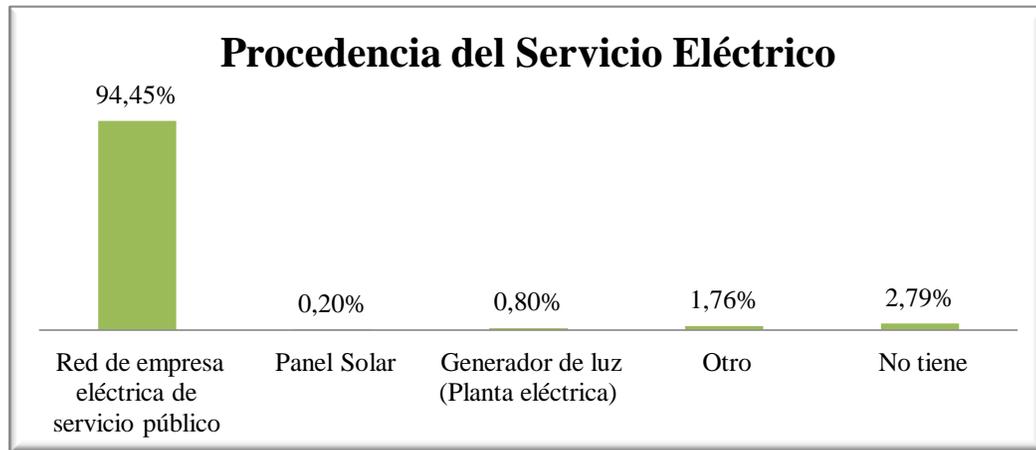


**Fuente: INEC 2010 Zona Este**  
**Elaboración: Autores**

De acuerdo con los datos presentados en el Gráfico 4.4 menos de la mitad de la población del sector se encuentra conectada al sistema de alcantarillado, debido a que estas zonas se construyeron con invasiones y sin ninguna planificación urbanística, ni control de autoridades para el correcto alcantarillado y eliminación de las aguas servidas, por lo que esto puede ocasionar inundaciones y con ello enfermedades, además el uso de pozos sépticos y ciegos tienen un límite ya que deben ser vaciados para su correcto uso y no ocasione malestares.

El servicio de luz eléctrica se está representado de la siguiente forma:

**Gráfico 4.5**

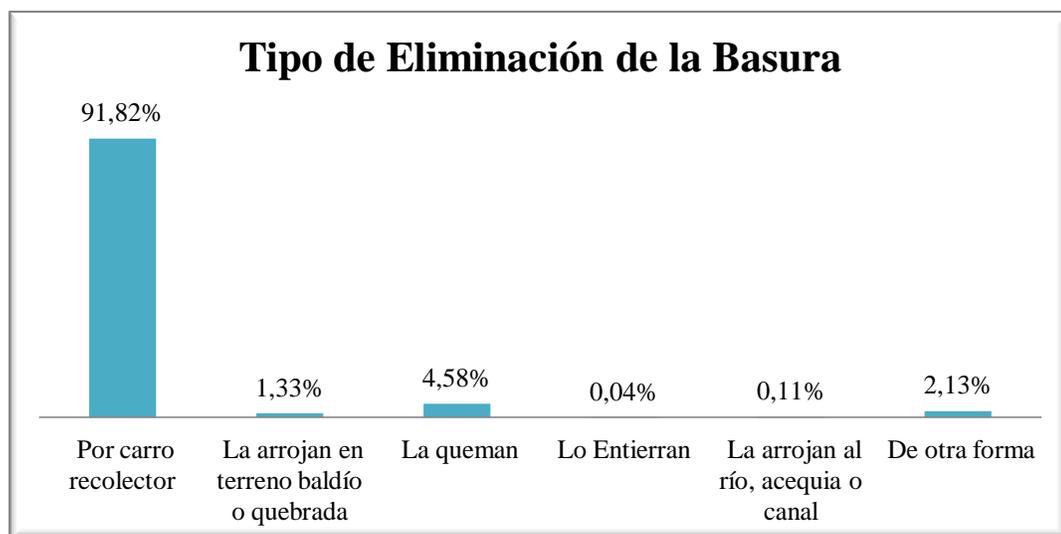


**Fuente: INEC 2010 Zona Este**

**Elaboración: Autores**

El 94.45% de las familias se provee del servicio eléctrico a través de la red pública, sabemos que una microempresa no puede salir adelante sin este servicio lo cual es un dato muy favorable para las personas poseen algún tipo de negocio.

**Gráfico 4.6**



**Fuente: INEC 2010 Zona Este**

**Elaboración: Autores**

La eliminación de los desechos sólidos es un tema ambiental, por lo que el correcto manejo de estos desperdicios ayudan a la ciudad a tener un mejor ambiente y estar libre de contaminación, Guayaquil consta con una red pública que tiene frecuencia de horarios y recolección con lo que los habitantes conocen en qué momento sacar sus desechos, por otra parte la M.I Municipalidad de Guayaquil, ha implementado en sus ordenanzas que todos los negocios, coloque un bote de basura grande en las afueras para la eliminación de basura por parte de transeúntes o consumidores propios.

## 4.2 Resultados y conclusiones de la Investigación Primaria

Una vez recogido los datos mediante las encuestas se procede a realizar el respectivo análisis de las variables que van a determinar los objetivos previamente planteados. Como característica principal las microempresas encuestadas debían tener de 1 a 9 empleados y con un nivel de ventas anuales no mayor a los \$100,000.00

Las microempresas de esta zona en promedio tienen 1.73 empleados, generalmente los dueños son los únicos que administran sus negocios y realizan las actividades relacionadas con el funcionamiento del mismo.

El 56% de ellos alquila un local para poner en marcha sus funciones cotidianas, seguido por un 42% que poseen un local propio y un 2% que es prestado.

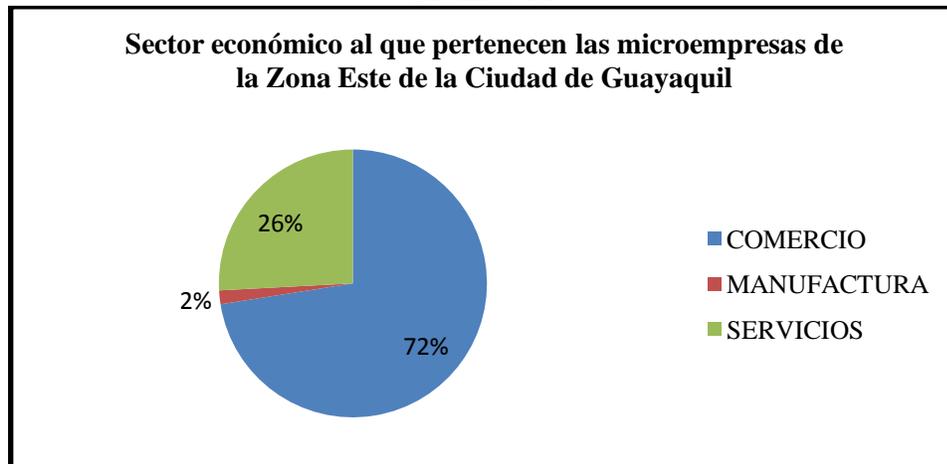
### 4.2.1 Sectores Económicos

**Tabla 4.2**  
**Sector económico al que pertenecen las microempresas**

| SECTOR                | NÚMERO |
|-----------------------|--------|
| COMERCIO              | 87     |
| MANUFACTURA ARTESANAL | 2      |
| SERVICIOS             | 31     |
| TOTAL                 | 120    |

**Elaboración:** Autores

**Gráfico 4.7**



**Elaboración: Autores**

Como muestra el gráfico 4.7 la mayor parte de las microempresas de esta zona pertenecen al sector del comercio, seguido por los servicios y por último la manufactura artesanal, demostrando que los microempresarios se dedican a la compra y venta de productos ya elaborados.

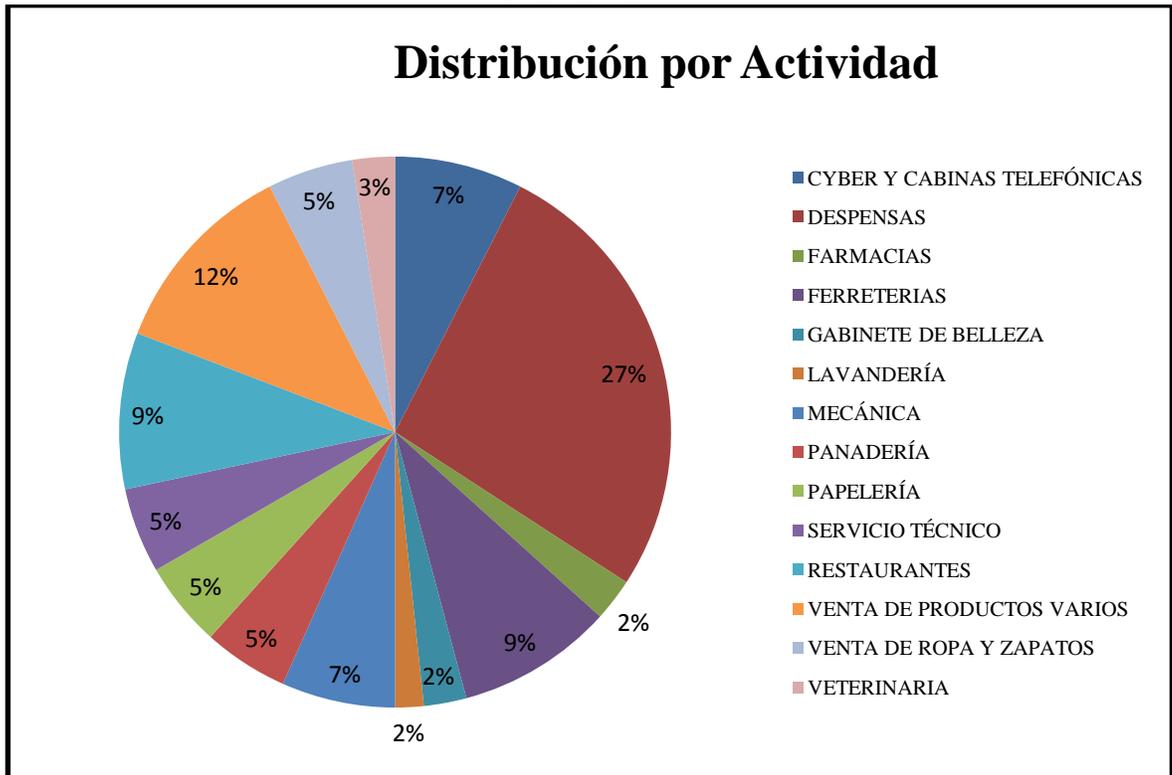
#### 4.2.3 Distribución por Actividad

**Tabla 4.3**  
**Distribución por Actividad**

| ACTIVIDADES                 | NÚMERO | ACTIVIDADES SEGÚN CLASIFICACIÓN INEC                    |
|-----------------------------|--------|---|
| CYBER Y CABINAS TELEFÓNICAS | 9      | INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN                              |
| DESPENSAS                   | 32     | COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS |
| FERRETERÍAS                 | 11     |   |
| VENTA DE PRODUCTOS VARIOS   | 14     |   |
| VENTA DE ROPA Y ZAPATOS     | 6      |   |
| PAPELERÍA                   | 6      |   |
| MECÁNICA                    | 8      |   |
| SERVICIO TÉCNICO            | 6      |   |
| RESTAURANTES                | 11     | ACTIVIDADES DE ALOJAMIENTO Y SERVICIO DE COMIDAS        |
| PANADERÍA                   | 6      |   |
| FARMACIAS                   | 3      | OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS                          |
| GABINETE DE BELLEZA         | 3      |   |
| LAVANDERÍA                  | 2      |   |
| VETERINARIA                 | 3      |   |
| TOTAL                       | 120    |   |

**Elaboración: Autores**

Gráfico 4.8



**Elaboración:** Autores

Existen varias actividades microempresariales desarrolladas en esta zona, sin embargo la mayor concentración de estas realizan actividades de venta de víveres a través de las llamadas despensas como se observa en el gráfico 4.8, en un 27%, a continuación la venta de productos varios ya sean en artículos de bazar, artículos de belleza o del hogar. En iguales porcentajes se encuentran los restaurantes y ferreterías, seguido de los cybers, cabinas telefónicas y gabinetes de belleza.

En realidad son negocios que no requieren de mayor inversión ni tampoco de mayores conocimientos para su puesta en marcha, es más muchos inician sus actividades en el mismo lugar donde viven sus dueños.

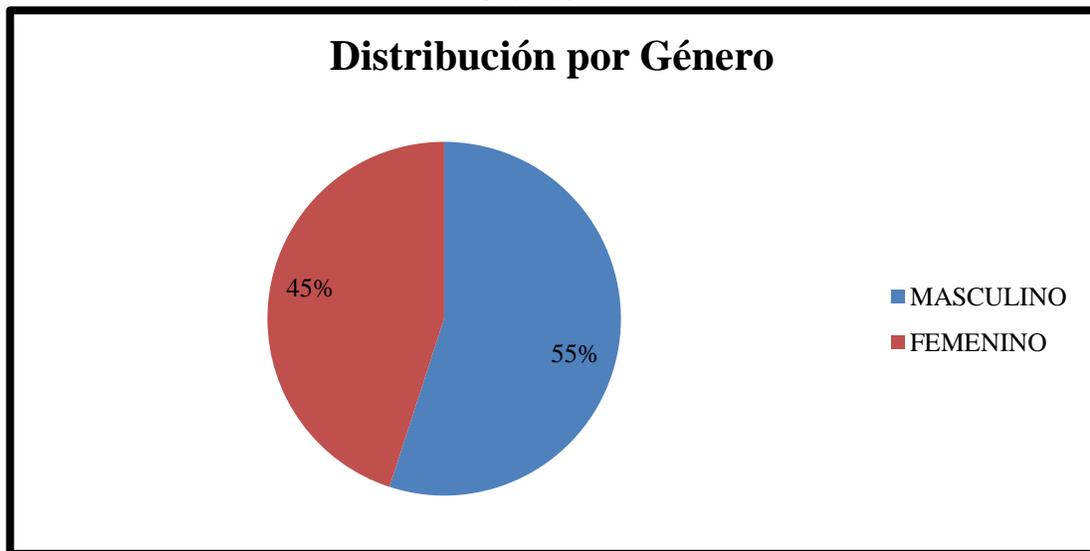
#### 4.2.4 Distribución por Género

**Tabla 4.4**  
**Distribución por Género**

| GÉNERO    | NÚMERO |
|-----------|--------|
| MASCULINO | 66     |
| FEMENINO  | 54     |
| TOTAL     | 120    |

**Elaboración: Autores**

**Gráfico 4.9**



**Elaboración: Autores**

Con estos resultados se puede decir que al menos en esta zona de la ciudad de Guayaquil no existe una diferencia de género significativa al momento de implementar un negocio, puesto que el 55% de los microempresarios son de índole masculino y un 45% femenino.

#### 4.2.5 Perfil del Microempresario

En este punto se revisarán las variables que identifican el perfil del microempresario, haciendo un análisis estadístico se puede decir que el microempresario de la zona Este de la ciudad de Guayaquil tiene una edad promedio de 40 años.

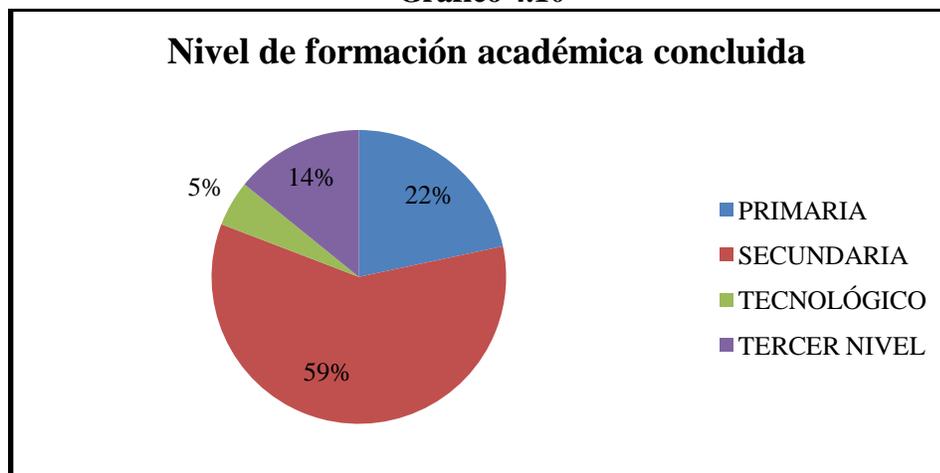
A continuación se presenta el nivel de formación concluida de los empresarios de la zona:

**Tabla 4.5**

| <b>Nivel de Formación Concluida</b> |     |
|-------------------------------------|-----|
| PRIMARIA                            | 26  |
| SECUNDARIA                          | 71  |
| TECNOLÓGICO                         | 6   |
| TERCER NIVEL                        | 17  |
| TOTAL                               | 120 |

**Elaboración: Autores**

**Gráfico 4.10**



**Elaboración: Autores**

El gráfico 4.10 muestra como la mayor parte de los microempresarios encuestados cuenta con un segundo nivel de formación académica, el 53% de estas personas dice haber trabajado anteriormente y de ellos el 83% lo hizo en una empresa privada, seguido por el 8% que laboró en una empresa pública y el 9% en un negocio propio.

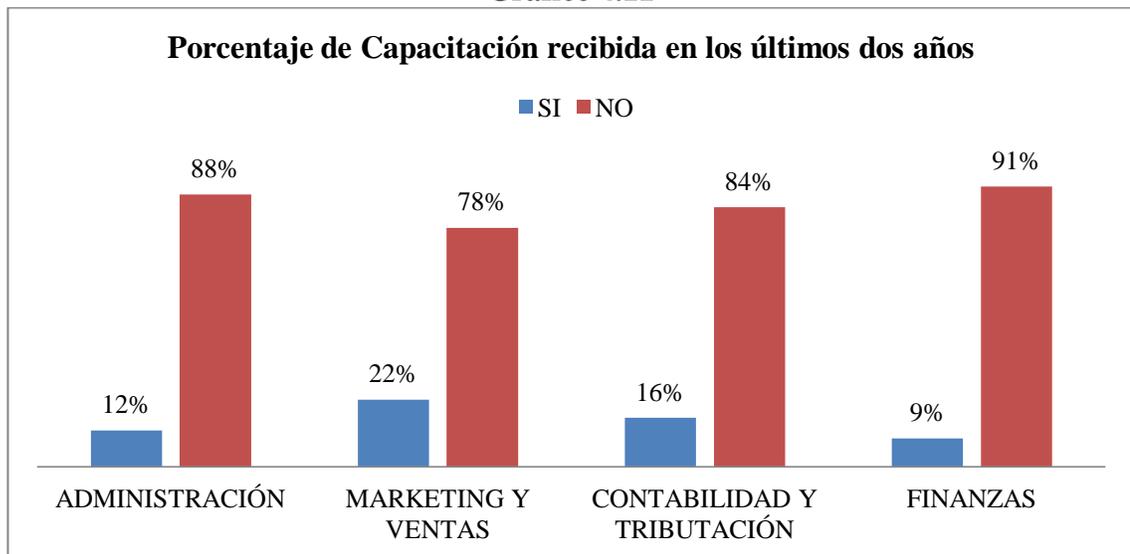
En cuanto a la capacitación recibida en los últimos dos años los resultados son los siguientes:

**Tabla 4.6**  
**Capacitación recibida en los últimos 2 años**

| CAPACITACIÓN               | SI  | NO  |
|----------------------------|-----|-----|
| ADMINISTRACIÓN             | 12% | 88% |
| MARKETING Y VENTAS         | 22% | 78% |
| CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN | 16% | 84% |
| FINANZAS                   | 9%  | 91% |

**Elaboración: Autores**

**Gráfico 4.11**



**Elaboración: Autores**

Claramente se puede apreciar en el Gráfico 4.11 que más del 75% de los microempresarios no reciben ni un tipo de capacitación, al menos en los dos últimos años. La mayoría de ellos no la realizan debido a la falta de tiempo puesto que ellos administran sus negocios, otra de las razones es porque no poseen los recursos necesarios para invertir en dichas capacitaciones.

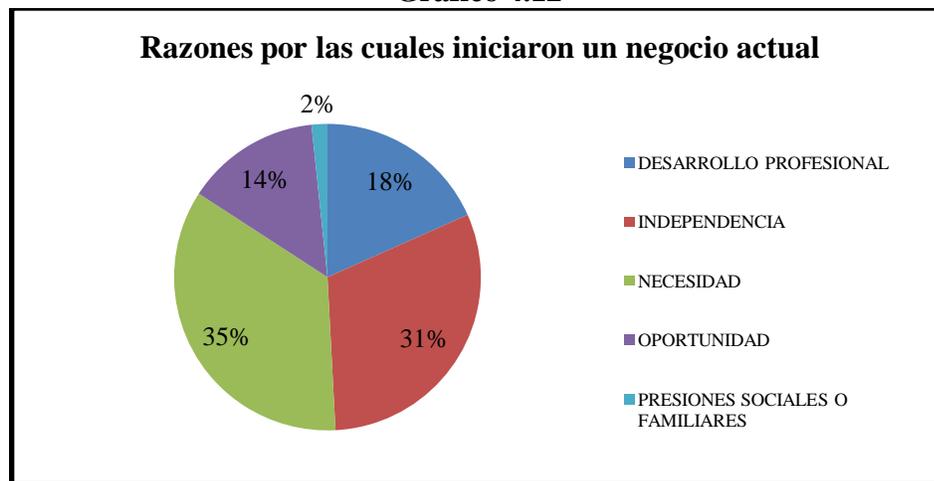
Se incluyó en el levantamiento de información los motivos por el cual iniciaron un negocio y los datos que se obtuvieron son los siguientes:

**Tabla 4.7**

| <b>Razones por las cuales iniciaron un negocio actual</b> |     |
|---|-----|
| DESARROLLO PROFESIONAL                                    | 22  |
| INDEPENDENCIA   | 37  |
| NECESIDAD   | 42  |
| OPORTUNIDAD   | 17  |
| PRESIONES SOCIALES O FAMILIARES                           | 2   |
| TOTAL   | 120 |

**Elaboración: Autores**

**Gráfico 4.12**



**Elaboración: Autores**

Existen varias razones por las cuales los microempresarios iniciaron sus negocios, sin embargo dos son las que sobresalen, en este caso un 35% aseguran haberlo hecho por necesidad, un 31% por independencia y este es un punto muy importante porque muchos de ellos afirman que al ser independientes tienen la libertad de manejar sus recursos a conveniencia y no están bajo relación de dependencia.

Por otro lado, en el estudio realizado solo el 17% dice haber iniciado anteriormente un negocio, el 57% de ellos lo hizo una vez, mientras que el 33% lo intentó dos veces

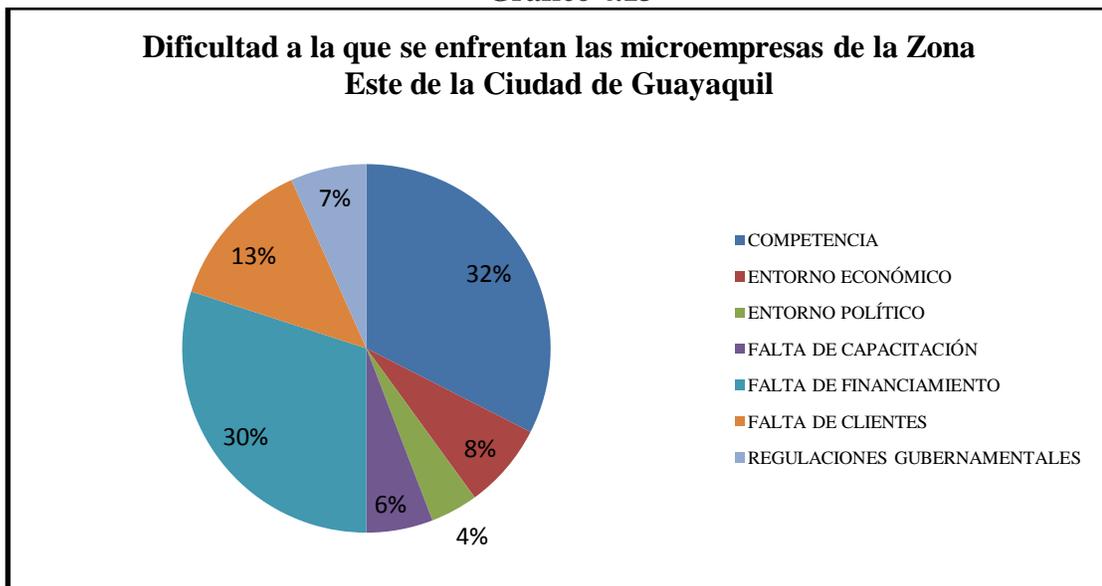
dejando con un 10% restante a personas que lo intentaron tres y cuatros veces respectivamente.

**Tabla 4.8**

| <b>Principal dificultad a la que se enfrentan los negocios día a día</b> |     |
|--|-----|
| COMPETENCIA  | 39  |
| ENTORNO ECONÓMICO  | 9   |
| ENTORNO POLÍTICO   | 5   |
| FALTA DE CAPACITACIÓN  | 7   |
| FALTA DE FINANCIAMIENTO  | 36  |
| FALTA DE CLIENTES  | 16  |
| REGULACIONES GUBERNAMENTALES   | 8   |
| TOTAL  | 120 |

**Elaboración: Autores**

**Gráfico 4.13**



**Elaboración: Autores**

Ente las principales dificultades a las que se enfrentan los negocios día a día, en un 32% la competencia, debido a que la mayoría de estos negocios no son innovadores, el 30% la falta de financiamiento por este lado se puede decir que muchas de las personas que emprenden esta clase de actividades microempresariales son de bajos recursos que no tienen las garantías necesarias para adquirir un préstamo. Sorprendentemente el entorno

político, el entorno económico y las regulaciones gubernamentales no son un problema y lo que se puede comprobar es que estas personas tienen cierta afinidad con los proyectos que están llevando a cabo el Gobierno Central.

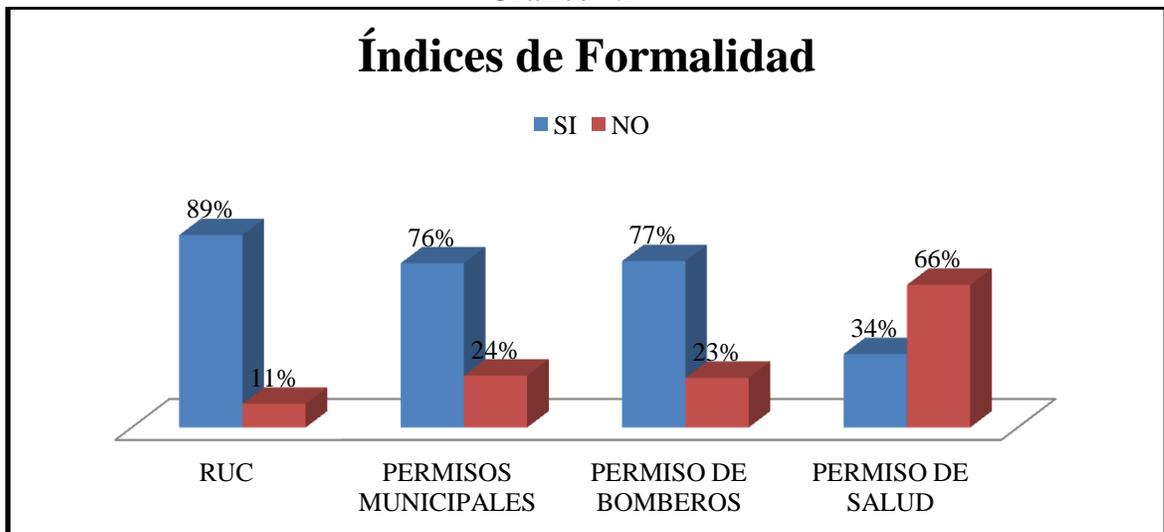
#### 4.2.6 Índices de Formalidad en el sector

**Tabla 4.9**  
**Índices de Formalidad**

| VARIABLES            | SI  | NO  |
|----------------------|-----|-----|
| RUC                  | 89% | 11% |
| PERMISOS MUNICIPALES | 76% | 24% |
| PERMISO DE BOMBEROS  | 77% | 23% |
| PERMISO DE SALUD     | 34% | 66% |

**Elaboración: Autores**

**Gráfico 4.14**



**Elaboración: Autores**

Como se puede observar en el gráfico 4.14, el 89% de las microempresas cuenta con el RUC sin embargo solo el 52% de estas realiza facturaciones por las ventas diarias de sus negocios.

De las microempresas que se encuentran legalmente reconocidas tan solo el 32% lleva contabilidad y el 53% de ellas lo hace de forma personal, el 25% con un contador externo y el 22% con un familiar o conocido.

En cuanto a los permisos municipales el 76% cuenta con dichos permisos y del 100% de los microempresarios encuestados el 63% afirma que en dicha institución fue el lugar donde se les hizo más difícil realizar el trámite.

El permiso del Cuerpo de Bomberos es uno de los más importantes y además uno de los primeros requisitos que se pide a la hora de sacar todos los permisos de funcionamiento para un negocio, sin embargo solo el 77% de estos cuenta con el mismo.

Por último, según las encuestas solo el 34% de los negocios posee el permiso de Salud, pero según la ley no todos están obligados a obtenerlos, puesto que solo los restaurantes, panaderías, farmacias, veterinarias y negocios que realicen actividades de preparación de alimentos o de salud deben tenerlo.

En este caso solo el 19% de las encuestas que se realizaron poseían estas características, por lo que se puede decir que existen negocios que tienen un permiso de funcionamiento no obligatorio.

#### **4.2.7 Estructura Administrativa y Organizacional**

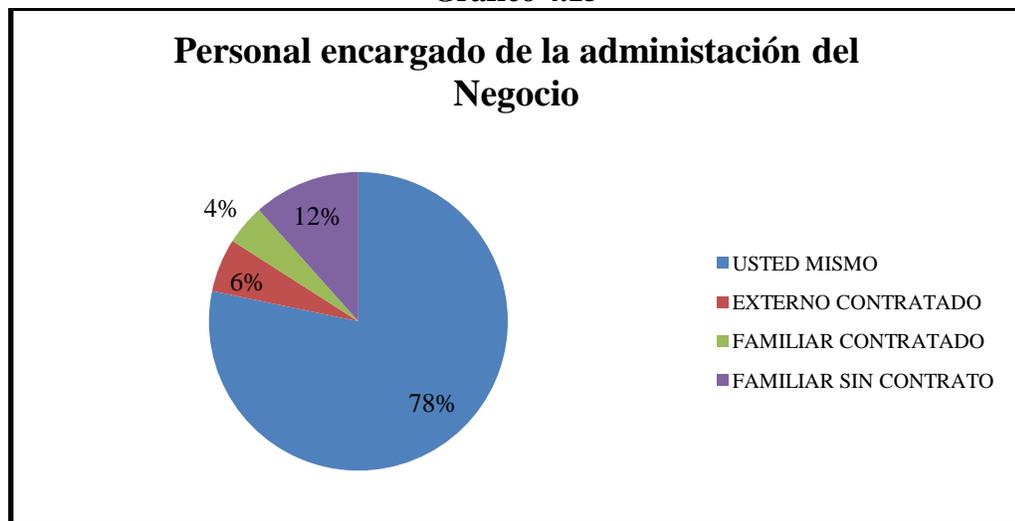
Para el correspondiente análisis de la Estructura Administrativa y Organizacional se van a tomar en cuenta solo las encuestas donde los microempresarios afirmaron que su negocio estaba legalmente reconocido es decir solo el 58% de las mismas, en este punto se analizará lo siguiente:

**Tabla 4.10**

| <b>Personal encargado de la administración del negocio</b> |    |
|--|----|
| USTED MISMO  | 54 |
| EXTERNO CONTRATADO   | 4  |
| FAMILIAR CONTRATADO  | 3  |
| FAMILIAR SIN CONTRATO                                      | 8  |
| TOTAL  | 69 |

**Elaboración: Autores**

**Gráfico 4.15**



**Elaboración: Autores**

Con un 78% los microempresarios encuestados dicen ser ellos mismos los encargados de la administración del negocio, seguido por un 12% un familiar pero sin contrato, el 6% un externo contratado y el 4% un familiar contratado. Y es que el 46% de estos negocios trabajan en conjunto con un familiar. Confirmando que la mayoría de los negocios en esta zona son de carácter familiar.

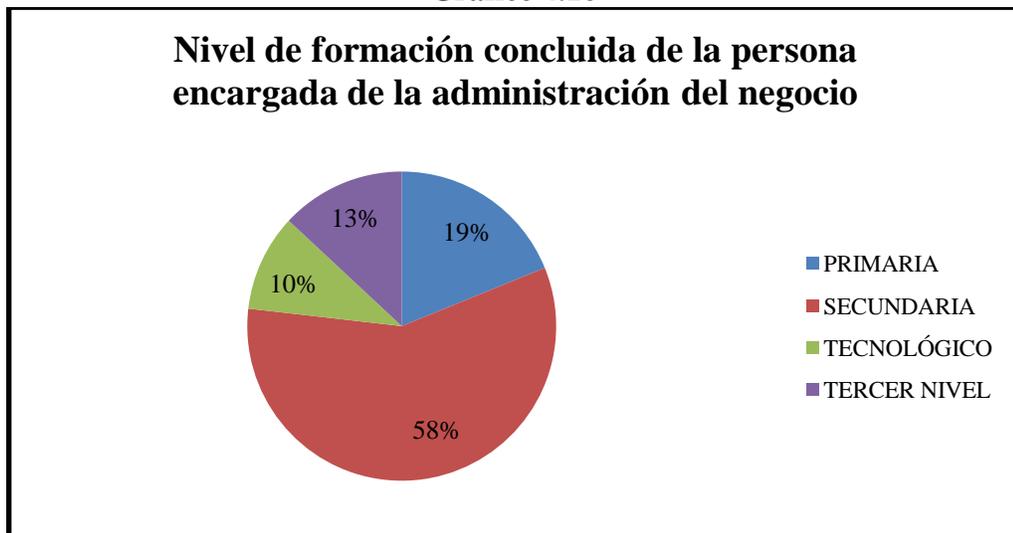
En la siguiente tabla se mostrará el nivel de formación de la persona encargada de la administración del negocio:

**Tabla 4.11**

| <b>Nivel de formación concluida de la persona encargada de la administración del negocio</b> |    |
|--|----|
| PRIMARIA   | 13 |
| SECUNDARIA   | 40 |
| TECNOLÓGICO  | 7  |
| TERCER NIVEL   | 9  |
| TOTAL  | 69 |

**Elaboración: Autores**

**Gráfico 4.16**



**Elaboración: Autores**

El 58% de las personas encargadas de la administración de los negocios dice tener concluida la secundaria, el 19% primaria, 13% un tercer nivel en este caso se pudo denotar que las personas que poseían este nivel de formación eran los dueños o administradores de negocios enfocados a los servicios de veterinaria o farmacias, y por último el 10% un tecnológico, éstas personas generalmente era las dueñas de negocios que daban servicio técnico ya sea a celulares, equipos o medios electrónicos.

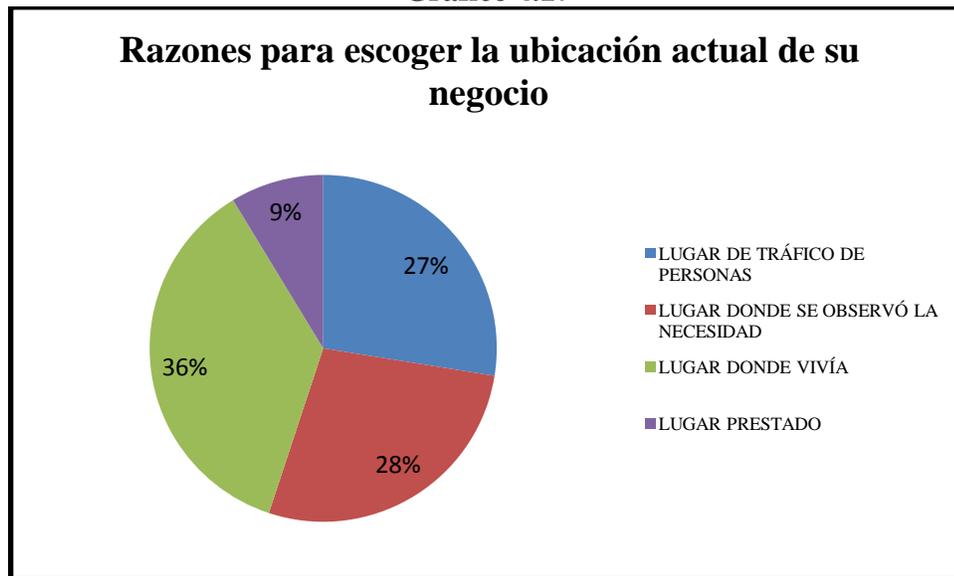
A continuación se mostrará las razones por las cuales se escogió la ubicación actual del negocio:

**Tabla 4.12**

| <b>Razones para escoger la ubicación actual de su negocio</b> |    |
|---|----|
| LUGAR DE TRÁFICO DE PERSONAS                                  | 19 |
| LUGAR DONDE SE OBSERVÓ LA NECESIDAD                           | 19 |
| LUGAR DONDE VIVÍA   | 25 |
| LUGAR PRESTADO  | 6  |
| TOTAL   | 69 |

**Elaboración:** Autores

**Gráfico 4.17**



**Elaboración:** Autores

Al ser negocio unipersonales, y de fácil puesta en marcha muchos de ellos se ubican en el lugar de residencia de sus dueños como se puede observar en el gráfico 4.17, otra de las razones que tomaron en cuenta los microempresarios a la hora de escoger el lugar fue donde observaron la necesidad, seguido por el lugar con mayor tráfico de personas y por último en un menor porcentaje utilizaron un lugar prestado.

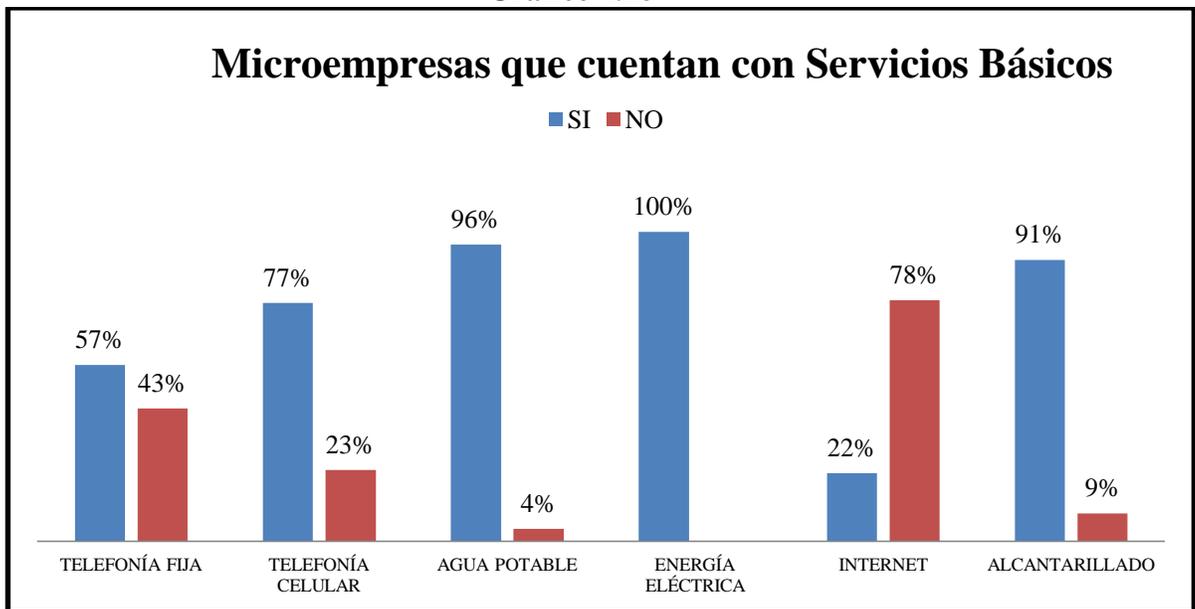
Sería casi imposible mantener un negocio sin los servicios básicos, por ello a continuación se presenta el número de negocios que cuenta con los mismos:

**Tabla 4.13**  
**Microempresas que cuentan con Servicios Básicos**

| SERVICIOS         | SI   | NO  |
|-------------------|------|-----|
| TELEFONÍA FIJA    | 57%  | 43% |
| TELEFONÍA CELULAR | 77%  | 23% |
| AGUA POTABLE      | 96%  | 4%  |
| ENERGÍA ELÉCTRICA | 100% |     |
| INTERNET          | 22%  | 78% |
| ALCANTARILLADO    | 91%  | 9%  |

**Elaboración: Autores**

**Gráfico 4.18**



**Elaboración: Autores**

Como se puede observar el 100% de los negocios cuenta con energía eléctrica de los cuales solo 70% es exclusiva del negocio el resto es compartido ya sea con otros negocios o viviendas.

Así mismo en mayor porcentaje estos negocios cuentan con agua potable y alcantarillado pero solo el 67% y 52% respectivamente es exclusivo de la microempresa.

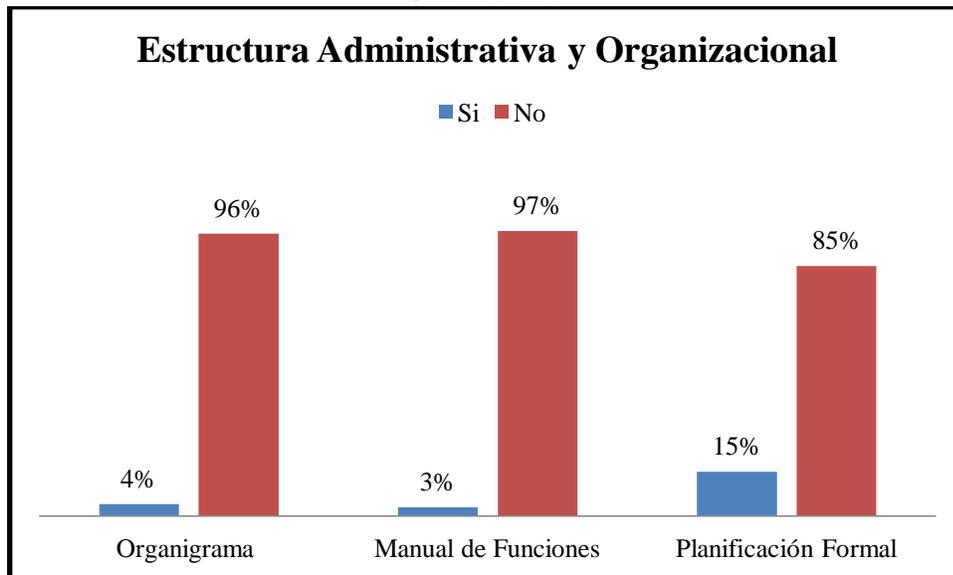
Por otro lado solo el 22% de los negocios cuenta con internet y solo el 60% ellos es exclusivo. Analizando estos porcentajes se puede notar que no todos los servicios con los que cuentan los negocios son exclusivos, pero esto depende de que muchos de estos se encuentran ubicados en los lugares de residencia de los dueños.

**Tabla 4.14**  
**Estructura Administrativa y Organizacional**

| <b>Cuenta con:</b>   | <b>Si</b> | <b>No</b> |
|----------------------|-----------|-----------|
| Organigrama          | 4%        | 96%       |
| Manual de Funciones  | 3%        | 97%       |
| Planificación Formal | 15%       | 85%       |

**Elaboración:** Autores

**Gráfico 4.19**



**Elaboración:** Autores

Para finalizar, en lo que a estructura organizacional se refiere el porcentaje de microempresas que no posee una buena estructura administrativa y organizacional es muy alta, más del 85% de ellas no cuenta con organigrama, un manual de funciones y lo más importante, una planeación de todas las actividades y/o proyectos a realizarse anualmente.

Además el 75% de los empleadores no tiene a ninguno de sus trabajadores afiliados al IESS y solo el 14% ha realizado una actividad de integración y motivación.

#### **4.2.8 Estructura Financiera**

En este punto se analizarán los rangos de inversión inicial, promedio de ventas, fuentes de financiamiento y las actividades en las cuales fueron destinados dichos recursos.

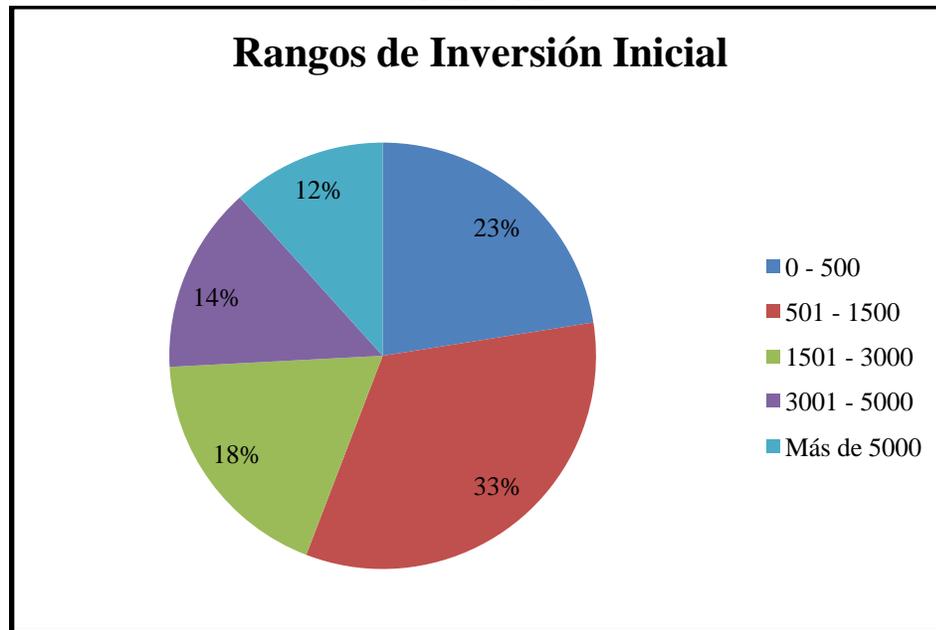
A continuación se muestra una tabla con los rangos de inversión inicial utilizada por los microempresarios.

**Tabla 4.15**

| <b>Rangos de Inversión Inicial en \$</b> |            |
|--|------------|
| 0 - 500                                  | 27         |
| 501 - 1500                               | 40         |
| 1501 - 3000                              | 22         |
| 3001 - 5000                              | 17         |
| Más de 5000                              | 14         |
| <b>TOTAL</b>                             | <b>120</b> |

**Elaboración:** Autores

**Gráfico 4.20**



**Elaboración: Autores**

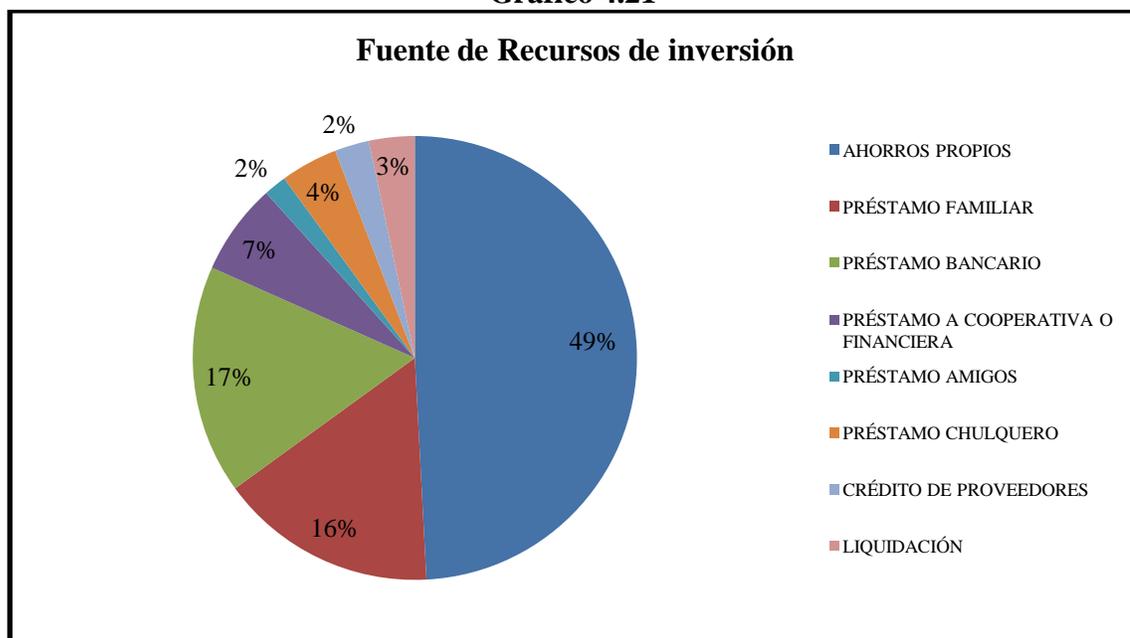
El 23% de las microempresas encuestadas afirmo haber invertido de 0 a \$500 para la puesta en marcha de su negocio, cantidad que es muy baja pero que para la actividad que desarrollan es suficiente. Seguido por un 33% que invirtió de \$501 a \$1.500 y que en su mayoría son despensas y negocios de venta de productos varios. Pero tan solo el 12% invirtió más de \$5.000 este porcentaje corresponde a negocios de ferreterías o veterinarias que tienen un segundo y tercer nivel de formación académica.

**Tabla 4.16**

| <b>Fuente de Recursos de inversión</b> |     |
|--|-----|
| AHORROS PROPIOS                        | 59  |
| PRÉSTAMO FAMILIAR                      | 19  |
| PRÉSTAMO BANCARIO                      | 20  |
| PRÉSTAMO A COOPERATIVA O FINANCIERA    | 8   |
| PRÉSTAMO AMIGOS                        | 2   |
| PRÉSTAMO CHULQUERO                     | 5   |
| CRÉDITO DE PROVEEDORES                 | 3   |
| LIQUIDACIÓN                            | 4   |
| TOTAL                                  | 120 |

**Elaboración: Autores**

**Gráfico 4.21**



**Elaboración: Autores**

En cuanto a la fuente donde los microempresarios obtuvieron su inversión inicial, hay tres que sobresalen, entre ellas con un 49% ahorros propios, debido a que la mayor parte de estos negocios tienen poca inversión y para ellos es fácil ahorrar y no acceder a un crédito. El 17% hizo un préstamo bancario, que en cierta manera es un poco complicado debido a que la mayoría de las instituciones piden una serie de requisitos que muchas veces estas personas no están en la capacidad de cumplirlos, y el 16% préstamo a un familiar. Los microempresarios que no realizaron su inversión a través de ahorros propios utilizaron las otras fuentes de financiamiento por rapidez en un 18% y facilidad en un 38%.

Por otro lado el 52% de los microempresarios asegura haber realizado otros aportes a su negocio y el 62% de ellos dicen que estos recursos fueron destinados al pago de proveedores es decir una deuda. Demostrando así que no existe una buena estructura financiera ni buenas políticas de manejo de los recursos. En gestión financiera esto quiere decir que no se encuentran bien apalancados con los proveedores, porque lo lógico sería que ellos a través de sus ventas puedan pagar sus deudas y generar de cierta forma una utilidad.

Solo el 17% de ellos invirtió en la compra de maquinarias y/o equipos, este tipo de inversión son las que a corto o mediano plazo harán crecer el negocio. Además solo el 8% posee una cuenta bancaria en una institución financiera.

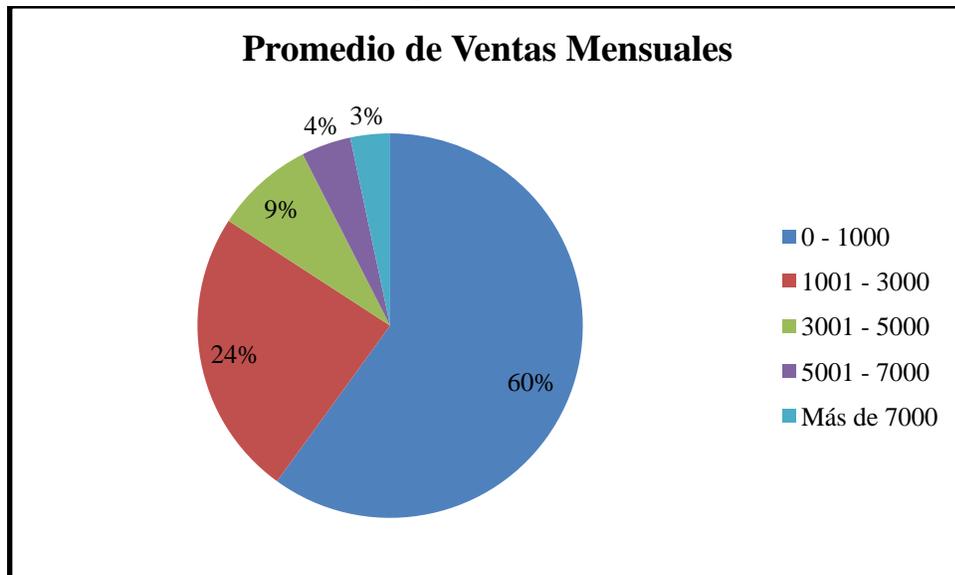
Por último se mostrará el promedio de ventas mensuales de los negocios:

**Tabla 4.17**

| <b>Promedio de Ventas Mensuales en \$</b> |            |
|---|------------|
| 0 - 1000                                  | 72         |
| 1001 - 3000                               | 29         |
| 3001 - 5000                               | 10         |
| 5001 - 7000                               | 5          |
| Más de 7000                               | 4          |
| <b>TOTAL</b>                              | <b>120</b> |

**Elaboración: Autores**

**Gráfico 4.22**



**Elaboración: Autores**

El 60% de los microempresarios tiene un promedio de ventas mensuales menores a los \$1.000, valores considerados muy bajos puesto que el 53% de ellos representa la

fuente principal de ingresos para su familia, es decir no tienen otro trabajo con el cual equilibrar los gastos mensuales en sus hogares.

Tan solo el 3% tiene como ingresos más de \$7.000, estos negocios son administrados por personas con un nivel de secundaria concluido y otros poseen tercer nivel de preparación, invirtieron más de \$3.000 para iniciar su negocio y coincidentemente este mismo valor representa sus activos.

Los encuestadores realizaron observaciones que básicamente constaba el informar los siguientes puntos:

1. Local apto para el negocio
2. Espacio físico amplio
3. Buena ubicación del local
4. Buena presencia del personal
5. Limpieza del negocio
6. Orden del negocio

En el primer punto se encontró que el 50% de las microempresas están calificadas con los recursos y herramientas para ejercer sus actividades y solo el 3% de las mismas no son aptas para las funciones, el porcentaje restante se encuentra en un término medio.

Con el segundo punto solo el 40% de las microempresas poseen el espacio suficiente para dar una buena atención a los clientes, mientras que el 1% no tiene la superficie necesaria para desarrollar las actividades.

Uno de los puntos más relevantes, a la hora de poner en funcionamiento una nueva idea de negocio, es la ubicación así como los recursos que vaya a necesitar, las facilidades para acceder de los proveedores y la afluencia de clientes. Por lo que muestra el estudio realizado, que el 50% de ellas poseen estas características, y solo el 2% de ellas no pensaron en estos requisitos que son fundamentales, para la continuidad en el tiempo.

Solo el 45% de las microempresas poseen o tienen a su personal uniformado.

Cuanto al orden y la limpieza de los negocios, un 42% se preocupa por la buena presencia que muestran a hacia sus clientes en mayor caso esto se hace en los restaurantes donde es primordial.

En cuanto al correcto orden de los productos en las perchas tuvieron una alta calificación solo el 38% de ellas. A ser negocios con un pequeño espacio físico era casi imposible mantener y muchas de los artículos no se exponían bien en las perchas o vitrinas.

Para mayor información sobre los datos obtenidos en este estudio véase ANEXO VI, donde se podrá apreciar tablas de datos y gráficos con los resultados de cada una de las preguntas realizadas en la encuesta.

#### **4.2.9 Programas de incentivos para las microempresas**

Para fines de este estudio se realizaron entrevistas a Instituciones tanto públicas como privadas que fomenten las actividades microempresariales en la ciudad de Guayaquil. Los detalles de dichas entrevistas se las puede observar en el ANEXO V.

## CONCLUSIONES

Según lo estudiado se puede concluir lo siguiente:

- El principal sector económico donde se desarrollan las pymes es en el comercial, seguido por el sector del servicio y por último el menos desarrollado el de la manufactura.
- La formalidad se ve presente en estos negocios pues el 89% posee RUC y más del 75% cuentan con los permisos de funcionamiento necesarios, negando así la hipótesis de que la mayoría de estos son de carácter informal.
- A pesar de que estas microempresas en su mayoría son formales en cuanto a permisos de funcionamiento y aporte tributario al país se refiere, no cumplen con la ley de afiliar a sus trabajadores al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- En cuanto a la estructura financiera el microempresario de la zona este de la ciudad de Guayaquil inicia sus actividades con ahorros propios en un 49% y con bajas cantidades de dinero, en su mayoría invierte menos de \$1.500. Por otro lado se puede decir que acceden a esta alternativa de inversión por la facilidad y porque muchos no son aptos para un crédito debido a la falta de garantías.
- Solo el 52% de los microempresarios ha realizado nuevas inversiones a su negocio, sin embargo la mayoría de estas han sido destinadas al pago de deudas y no a la compra de activos.
- El microempresario de esta zona es en su mayoría de sexo masculino, con una edad promedio de 40 años, con un nivel de estudios secundarios que ya ha trabajado antes de empezar su negocio y la mayoría lo ha hecho en el sector privado, relativamente se incorporó a tener un negocio propio por dos razones una por necesidad y la otra por independencia y que cree que la mayor dificultad a la que se enfrentan en la actualidad es la competencia y la falta de financiamiento.

- Las microempresas de esta zona de Guayaquil poseen una estructura administrativa y organizacional muy pobre es decir la mayoría de ellos se encargan de la administración del negocio y su nivel de formación no es muy elevado, no cuentan con un organigrama, un manual de funciones ni tampoco con una planificación formal.
- En relación a las entrevistas realizadas a instituciones públicas y privadas se pudo constatar que si se está otorgando ayuda a los microempresarios de esta ciudad, ya sea con dinero para inversiones o con capacitaciones para desarrollo de negocio.
- Existen ejemplos puntuales como la de Fundación Alianza, dueña del Banco D-miro que realizan préstamos e impulsan al mejoramiento y la calidad de vida de los sectores más pobres de la ciudad, ayudándoles con la capacitación y talleres de emprendimiento, y otorgando microcréditos a bajas tasas de interés.
- El MIPRO es otra de las instituciones en este caso pública que fomenta el emprendimiento en el Ecuador con varios programas de asistencia, por ejemplo con los centros de emprendimiento ubicados en varios sectores del país que básicamente lo que hacen es capacitar a toda persona que tenga una idea innovadora y que sea viable.

## RECOMENDACIONES

- A los microempresarios, acceder a capacitaciones gratuitas dictadas por diferentes instituciones, existen algunas entre ellas: el SRI que enseña a sus contribuyentes a realizar sus declaraciones, el MIPRO que apoya a los proyectos innovadores, la CFN que presta asesoría sobre planes de negocios.
- Así mismo se recomienda a los gerentes o dueños de las microempresas tener en cuenta ciertos detalles en sus negocios, ya sea en cuanto a limpieza del local, orden de los productos, buena ubicación del establecimiento y presencia de sus trabajadores, debido que la imagen de una empresa determinará la entera satisfacción de sus clientes.
- Las instituciones que promueven planes de desarrollo para el microempresario se recomienda que realicen visitas a los sectores menos favorecidos, como Bastión Popular donde se observó poco conocimientos sobre la administración de negocios, con campañas informativas sobre los beneficios que otorgan y los requisitos para acceder a los mismos.
- Se recomienda a las universidades que ofrezcan cursos de capacitación a través de convenios con organizaciones que fomenten el emprendimiento, para así crear ideas de negocios innovadores que impulsen el crecimiento productivo del país.
- En el mercado actual donde se desarrollan las pymes con la infraestructura proporcionada gracias a la globalización, hacen que cada vez sea más competitivo el mercado, que las ideas de negocio se copien y no sean originales por lo que se está más cerca del fracaso, sería bueno inculcar desde el internet o programas de capacitación en línea, sobre la implementación de planes de negocios.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), Proyecto SALTO/USAID-Ecuador y Development Alternatives Inc, MICROEMPRESAS Y MICROFINANZAS EN ECUADOR RESULTADOS DEL ESTUDIO DE LÍNEA DE BASE DE 2004. John H Magill, Development Alternatives Inc. y Richard Leyer, Ohio State University, MARZO 2005.
2. Andrade Xavier, “Las trabas al emprendimiento en Ecuador”, en Retos II (4), Julio-diciembre 2012.
3. Angulo Sánchez Nicolás, “El derecho humano al desarrollo frente a la mundialización del mercado”, IEPALA 2005.
4. Banco Interamericano de Desarrollo Representación en Ecuador, La Microempresa en Ecuador: perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo. CARVAJAL Edgar, AUERBACH Paula, Consultora COF/CEC. Colaboraron: Vivanco Fermín, SDS/MSM; y Guerrero Rosa Matilde, COF/CEC, Septiembre 2006.
5. Beliveau Jean, “¿Qué significa la palabra emprendimiento?”, <http://jeanbeliveau.wordpress.com/2010/12/02/que-significa-la-palabra-emprendimiento/>, 2010.
6. CEPAL, El microcrédito como componente de una política de desarrollo local: el caso del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM), en la ciudad de Buenos Aires, Bercovich Néstor, abril 2004.
7. Colás Griñán Sara, “Diferentes enfoques del análisis del empleo en la teoría económica” en Contribuciones a la Economía, junio 2007.

8. Condolo, L. H. (10 de Marzo de 2013). Financiamiento por parte de la CFN. (G. Cano, & F. Quijije, Entrevistadores) Guayaquil, Ecuador.
9. Fracica Gerardo, Informe de Grupo de Investigación en Cultura Emprendedora, Universidad de la Sabana, Chia Octubre 2009.
10. FAROOQ Ghazi y OFOSU Yaw, Población, fuerza de trabajo y empleo: conceptos, tendencias y aspectos de política, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, Documento N° 9, 1993.
11. Formichella, María Marta, EL CONCEPTO DE EMPRENDIMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA EDUCACIÓN, EL EMPLEO Y EL DESARROLLO LOCAL, Argentina, enero 2004.
12. Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2008-2009-2010, Lasso Virginia, Arteaga María Elizabeth, Caicedo Guido, ESPAE – ESPOL.
13. Gobierno De La República Del Ecuador Comisión de Transición hacia el Consejo Nacional de Las Mujeres y La Igualdad de Género, Respuesta al cuestionario sobre la aplicación de la declaración y la plataforma de acción de Beijing y el documento final del vigésimo tercer período extraordinario de sesiones de la asamblea general (2000) para la preparación de las evaluaciones y exámenes regionales que tendrán lugar en 2010 para la conmemoración de Beijing 15. Quito, octubre de 2009.
14. Gordillo Montalvo José, Evaluación y dinámica de la PEA, publicado en “Análisis Económico 12”, Colegio de Economistas, Quito, Noviembre de 1988.

15. Hernández Iván, Velasco Martin, DIAGNÓSTICO DE LA COMPETIVIDAD TERRITORIAL DE GUAYAQUIL, STRATEGA BDS Business Development Services, , AGOSTO 2009.
16. JELIN Elizabeth, La mujer y el mercado de trabajo urbano, CEDES, Buenos Aires 1978.
17. Izquierdo Edgar, Cárdenas Jorge, Critical Aspects Regarding the Start and Operation of Business Incubators: The Case of Ecuador Track: Entrepreneurship, Submitted to the BALAS 2006 Conference, 10-13 May 2006, Lima, Perú.
18. INEC, Censo Nacional Económico, 2010.
19. INEC, Censo Nacional de Población y Vivienda, 2010.
20. Matiz B. Francisco Javier, Investigación en emprendimiento, un reto para la construcción de conocimiento, Revista EAN No. 66: Mayo-Agosto de 2009 p.169-182.
21. Mena Bárbara, Microcréditos: Un medio efectivo para el alivio de la pobreza, 2005.
22. Miranda, M. (13 de marzo del 2013). Apoyo del Mipro al desarrollo de la microempresa (P. Fernández, & P. Andrés, Entrevistadores) Guayaquil, Ecuador.
23. Pacheco, J. (6 de Marzo de 2013). Programas de financiamiento a las microempresas. (D. Solorzano, & M. Talledo, Entrevistadores) Guayaquil, Ecuador.

24. Salloum Carlos Damian, Vigier Hernan Pedro, LOS PROBLEMAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA: LA RELACIÓN BANCOS – PYMES, 1998.
25. Timmons Jeffrey, “La mentalidad empresarial”, Buenos Aires: Suramericana, 1989.
26. Vigier, Hernán Apuntes del Seminario: El Problema de la Inversión y el Financiamiento en la Pequeña y Mediana Empresa. El Caso Argentino., dictado en la Universidad Rovira i Virgili. Reus. España, 1996.
27. WAINERMAN, Catalina y GIUSTI, Alberto, “¿Crecimiento real o aparente? La evolución de la fuerza de trabajo entre 1980 y 1991, Desarrollo Económico, Diciembre de 1994

# ANEXOS

## **ANEXO I**

### **BASE LEGAL - CÓDIGO DE LA PRODUCCIÓN**

Según el Código de la producción propuesto por la Asamblea Nacional, muestra lo siguiente:

**LIBRO III DEL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, Y DE LA DEMOCRATIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN.**

#### **TÍTULO I**

**Del Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa**

##### **Capítulo I**

**Del Fomento y Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)**

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES.- La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona Natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que Cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de Conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código.

En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa. Los artesanos que califiquen al criterio de micro, pequeña y mediana empresa recibirán los beneficios de este Código, previo cumplimiento de los requerimientos y condiciones señaladas en el reglamento.

##### **Capítulo II**

**De los Órganos de Regulación de las MIPYMES**

Art. 54.- Institucionalidad y Competencias.- El Consejo Sectorial de la Producción coordinará las políticas de fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias. Para

determinar las políticas transversales de MIPYMES, el Consejo Sectorial de la Producción tendrá las siguientes atribuciones y deberes:

- A. Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, así como monitorear y evaluar la gestión de los entes encargados de la ejecución, considerando las particularidades culturales, sociales y ambientales de cada zona y articulando las medidas necesarias para el apoyo técnico y financiero;
- B. Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las MIPYMES, así como establecer el presupuesto anual para la implementación de todos los programas y planes que se prioricen en su seno.
- C. Autorizar la creación y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta materia, tales como: centros de desarrollo MIPYMES, centros de investigación y desarrollo tecnológico, incubadoras de empresas, nodos de transferencia o laboratorios, que se requieran para fomentar, facilitar e impulsar el desarrollo productivo de estas empresas en concordancia con las leyes pertinentes de cada sector.
- D. Coordinar con los organismos especializados, públicos y privados, programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial, orientados a promover la participación de las MIPYMES en el comercio internacional;
- E. Propiciar la participación de universidades y centros de enseñanza locales, nacionales e internacionales, en el desarrollo de programas de emprendimiento y producción, en forma articulada con los sectores productivos, a fin de fortalecer a las MIPYMES;
- F. Promover la aplicación de los principios, criterios necesarios para la certificación de la calidad en el ámbito de las MIPYMES, determinados por la autoridad competente en la materia;
- G. Impulsar la implementación de programas de producción limpia y responsabilidad social por parte de las MIPYMES

- H. Impulsar la implementación de herramientas de información y de desarrollo organizacional, que apoyen la vinculación entre las instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo empresarial de las MIPYMES;
- I. Coordinar con las instituciones del sector público y privado, vinculadas con el financiamiento empresarial, las acciones para facilitar el acceso al crédito de las MIPYMES; y,
- J. Las demás que establezca la Ley.

### Capítulo III

#### De los Mecanismos de Desarrollo Productivo

Art. 55.- Compras públicas.- Las instituciones públicas estarán obligadas a aplicar el principio de inclusión en sus adquisiciones. Para fomentar a las MIPYMES, el Instituto Nacional de Compras Públicas deberá incentivar y monitorear que todas las entidades contratantes cumplan lo siguiente:

- A. Establezcan criterios de inclusión para MIPYMES, en los procedimientos y proporciones establecidos por el Sistema Nacional de Contratación Pública;
- B. Otorguen todas las facilidades a las MIPYMES para que cuenten con una adecuada información sobre los procesos en los cuales pueden participar, de manera oportuna;
- C. Procurar la simplificación de los trámites para intervenir como proveedores del Estado; y,
- D. Definan dentro del plan anual de contrataciones de las entidades del sector público, los bienes, servicios y obras que puedan ser suministrados y ejecutados por las MIPYMES. El Instituto Nacional de Compras Públicas mantendrá un registro actualizado de las compras realizadas a la economía popular y solidaria y a las MIPYMES y divulgará estos beneficios a la ciudadanía, así como los planes futuros de compras públicas a efectuarse por el Estado y sus instituciones. Las mismas obligaciones y parámetros técnicos para las compras inclusivas se deberán aplicar para beneficiar a los actores de la economía popular y solidaria.

## Capítulo IV

### Del Registro Único de MIPYMES y Simplificación de Trámites

Art. 56.- Registro Único de las MIPYMES.- Se crea el Registro Único de las MIPYMES como una base de datos a cargo del Ministerio que presida el Consejo Sectorial de la Producción, quien se encargará de administrarlo; para lo cual, todos los Ministerios sectoriales estarán obligados a entregar oportunamente la información que se requiera para su creación y actualización permanente.

Este registro permitirá identificar y categorizar a las empresas MIPYMES de producción de bienes, servicios o manufactura, de conformidad con los conceptos, parámetros y criterios definidos en este código. De igual manera, generará una base de datos que permitirá contar con un sistema de información del sector, de las MIPYMES que participen de programas públicos de promoción y apoyo a su desarrollo, o que se beneficien de los incentivos de este código, para que el órgano competente pueda ejercer la rectoría, la definición de políticas públicas, así como facilitar la asistencia y el asesoramiento adecuado a las MIPYMES.

Únicamente, para efectos de monitoreo de las políticas públicas que se implementen en este sector, el Ministerio administrador del Registro, podrá solicitar a las MIPYMES que consten en la base de datos, información relacionada con su categorización, en los términos que se determinará en el reglamento.

C. Apoyar el desarrollo de la productividad de las MIPYMES, grupos o unidades productivas organizadas, por medio de la innovación para el desarrollo de nuevos productos, nuevos mercados y nuevos procesos productivos; (Asamblea Nacional del Ecuador , 2010)<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> Asamblea Nacional del Ecuador, Registro Oficial del Ecuador #351, Diciembre del 2010.

## **ANEXO II**

### **REQUISITOS DE LAS DIFERENTES INSTITUCIONES PARA LEGALIZAR LA MICROEMPRESA**

#### **Requisitos necesarios para la obtención de permisos del Ministerio de Salud Pública**

##### **Establecimientos que deben obtener permisos:**

- De servicios de salud públicos y privados.
- Farmacéuticos.
- De medicamentos homeopáticos.
- De productos naturales de uso medicinal.
- De cosméticos y productos higiénicos.
- De atención veterinaria.
- De alimentos.
- Comerciales y de servicios.
- Servicios de turismo.
- Escenarios permanentes de espectáculos.
- Servicios funerarios.
- Estaciones para expendio de combustibles y lubricantes.
- Estaciones de envasado y comercialización de gas doméstico e industrial.
- Establecimiento de plaguicidas.
- Establecimientos de productos veterinarios
- Otros establecimientos sujetos a control sanitario descritos en el Ac. Ministerial No. 818 del 19 de diciembre del 2008.

#### **Requisitos para Obtener Permiso de Funcionamiento del MSP Acuerdo Ministerial 818**

- Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
- Copia del registro único de contribuyentes (RUC).

- Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.
- Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.
- Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
- Plano del establecimiento a escala 1:50.
- Croquis de ubicación del establecimiento.
- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
- Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

Adicionalmente se deberá cumplir con otros requisitos específicos dependiendo del tipo de establecimiento, de conformidad con los reglamentos correspondientes.

Costos del permiso: (Descritos en el Ac. Ministerial No 818 del 19 de diciembre del 2008)

(Pública)

**Emisión de certificados de libre venta (CLV) para productos con registro sanitario o notificación sanitaria obligatoria vigente.**

**Para:** CIUDADANOS Y EMPRESAS

**Descripción:** Documento que certifica que un producto de uso y consumo humano se comercializa libremente en todo el territorio nacional.

**Requisitos:**

1. Solicitud suscrita por el representante legal o responsable técnico de la empresa dirigida a la Dirección Nacional de Vigilancia y Control Sanitario (DNVCS).
2. Copia del registro sanitario o de la Notificación Sanitaria Obligatoria vigente.

3. Original y copia del comprobante de pago de los derechos correspondientes a la emisión de la copia certificada (Banco Internacional Cta. Corriente N° 060014382-7).

**Procedimiento:**

- Presentar la solicitud y requisitos en la Secretaría de la Dirección Nacional de Vigilancia y Control Sanitario (DNVCS).
- Esperar tiempo estimado de entrega.
- Retirar el/los certificados de libre venta, o el oficio de respuesta de la Secretaria de la Dirección Nacional de Vigilancia y Control Sanitario.

**Costo:** \$ 40 dólares CLV.

**Tiempo Estimado de Entrega:** 7 días.

**Requisitos y pasos para constituir una compañía**

**Requisitos:**

Dentro de los requisitos obligatorios tenemos los siguientes:

- a) Ser mayor de edad, y;
- b) Capaz de contratarse y obligarse

**Pasos**

- a) Carta dirigida a la Superintendencia de Compañías; solicitando el nombre de la Empresa que se desea constituir,(deberá ser solicitada por un Abogado)
- b) Se apertura en cuenta de la integración de capital a nombre de la compañía que se va a crear, determinada cuenta deberá cumplir lo establecido en la Ley de Compañías, (toda compañía anónima deberá aportar 25% de capital suscrito mínimo, que es de \$800 dólares y estará conformada por 2 o más accionistas; y,

las compañías de responsabilidad limitada deberá aportar el 50% del capital mínimo, que es de \$400 dólares y estará conformada por 2 hasta 15 socios), (Ref. Art. 95 de la ley de Compañía.);

- c) Emitida la cuenta de integración, la aprobación del nombre de la empresa, copia de cédulas y certificados de votaciones de los accionistas, se lleva toda la documentación antes descrita, a una notaría, el cual elabora la Minuta y procede a elevarlo a Escritura Pública ( 4 testimonios entrega la Notaria);
- d) Mediante una carta firmada por el abogado; se ingresa las Escrituras para que un delegado de la Superintendencia de Compañías, realice el estudio y la aprobación del trámite;
- e) Luego de aprobado el Tramite se deberá cumplir con los requerimientos que se encuentran especificados en la resolución aprobatoria del trámite;
- f) El extracto que nos entregan en la Superintendencia de Compañías, deberá ser enviado a uno de los periódicos de la ciudad, para su respectiva publicación;
- g) Se inscribe en l Registro Mercantil de la ciudad la Escritura de Constitución; luego de ello;
- h) Se procede inscribir en el Registro Mercantil de la ciudad los nombramientos de los representantes legales de la compañía, y;
- i) Con todos estos documentos se solicita a la Superintendencia de Compañías, que emítala Hoja de Registro de Sociedades (documento que es obligatorio presentar al SRI para obtener el RUC):
- j) Por último para obtener el Registro Único de contribuyente se lleva la siguiente documentación:

### **Requisitos**

- 1.-Original y Copia de Escritura de Constitución o en su defecto Copia Notariada;
- 2.-Original y Copia del Nombramiento del Representante Legal de la compañía, debidamente inscrito en el Registro Mercantil:
- 3.- Copia de Cedula y Certificado de Votación del Representante Legal, a color:
- 4.-Formularios 01-A y 01-B debidamente lleno y firmado por el representante legal;

5.-Original y Copia de planilla de agua, luz o teléfono, la cual deberá a estar a nombre de uno de los accionistas, Gerente general o al nombre de la compañía; de no tener estos documentos deberá adjuntar contrato de arrendamiento debidamente inscrito en la Corte de Justicia, el arrendatario debe de tener RUC en el que conste la actividad de arrendamiento de bienes muebles.

6.-De realizar el trámite un tercera persona esta deberá adjuntar una carta de autorización por parte del Gerente general de la compañía, así como también copia de la cedula de identidad y certificado de votación a colores.

7.-Patente Municipal;

8.- Permiso del Cuerpo del Bombero.

Todos estos requerimientos y pasos, son los exigidos por cada una de las Instituciones Públicas en las que efectué los trámites respectivos.

### **Requisitos para constituir una microempresa**

#### **1.- Aprobación del nombre de la compañía**

##### **Trámite**

Se deben presentar alternativas de nombres para la nueva Compañía, para su aprobación en la Superintendencia de Compañías.

##### **Documentación**

Copia de cédula.

#### **2.- Apertura de cuenta de integración de capital**

##### **Trámite**

Se debe apertura una cuenta de Integración de Capital de la nueva Compañía en cualquier banco de la ciudad de domicilio de la misma.

### **Documentación**

1. Copia de cédulas y papeletas de votación de las personas que constituirán la Compañía (socios o accionistas)
2. Aprobación del nombre dado por la Superintendencia de Compañías
3. Solicitud para la apertura de la cuenta de Integración de Capital (formato varía de acuerdo al banco en el que se apertura) que contenga un cuadro de la distribución del Capital.
4. El valor del depósito

### **3.- Celebrar la escritura pública**

#### **Trámite**

Se debe presentar en una Notaría la minuta para constituir la Compañía

#### **Documentación**

1. Copia de cédulas y papeletas de votación de las personas que constituirán la Compañía (socios o accionistas)
2. Aprobación del nombre dado por la Superintendencia de Compañías
3. Certificado de apertura de la cuenta de Integración de Capital dada por el banco
4. Minuta para constituir la Compañía
5. Pago derechos Notaría

### **4.- Solicitar la aprobación de las escrituras de constitución**

#### **Trámite**

Las Escrituras de constitución deberán ser aprobadas por la Superintendencia de Compañías.

#### **Documentación**

1. Tres copias certificadas de las Escrituras de constitución

2. Copia de la cédula del Abogado que suscribe la solicitud
3. Solicitud de aprobación de las Escrituras de constitución de la Compañía

## **5.- Obtener la resolución de aprobación de las escrituras**

### **Trámite**

La Superintendencia de Compañías nos entregará las Escrituras aprobadas con un extracto y 3 resoluciones de aprobación de la Escritura.

### **Documentación**

Recibo entregado por la Superintendencia de Compañías al momento de presentar la solicitud.

## **6.- Cumplir con las disposiciones de la resolución**

### **Trámite**

1. Publicar el extracto en un periódico de la ciudad de domicilio de la Compañía.
2. Llevar las resoluciones de aprobación a la Notaría donde se celebró la Escritura de constitución para su marginación.
3. Obtener la patente municipal y certificado de inscripción ante la Dirección Financiera.

### **Documentación**

Para obtener la patente y el certificado de existencia legal se deberá adjuntar:

1. Copia de las Escrituras de constitución y de la resolución aprobatoria de la Superintendencia de Compañías.

2. Formulario para obtener la patente (se adquiere en el Municipio).
3. Copia de la cédula de ciudadanía de la persona que será representante legal de la Empresa.

## **7.- Inscribir las escrituras en el registro mercantil**

### **Trámite**

Una vez cumplidas las disposiciones de la resolución de aprobación de la Superintendencia de Compañías se deberá inscribir las Escrituras en el Registro Mercantil.

### **Documentación**

1. Tres copias de las Escrituras de constitución con la marginación de las resoluciones.
2. Patente municipal.
3. Certificado de inscripción otorgado por el Municipio.
4. Publicación del extracto.
5. Copias de cédula y papeleta de votación de los comparecientes.

## **8.- Elaborar nombramientos de la directiva de la compañía**

### **Trámite**

Una vez inscritas las Escrituras se deberán elaborar los nombramientos de la directiva (Gerente y Presidente)

### **Documentación**

Ninguna

## **9.- Inscribir nombramientos en el registro mercantil**

### **Trámite**

Los nombramientos deberán ser inscritos en el Registro Mercantil

### **Documentación**

1. Tres copias de cada Nombramiento
2. Copia de las Escrituras de Constitución
3. Copias de cédula y papeleta de votación del Presidente y Gerente

## **10.- Reingresar los Documentos a la Superintendencia de Compañías.**

### **Trámite**

Se debe reingresar las Escrituras a la Superintendencia de Compañías para el otorgamiento de cuatro hojas de datos de la Compañía.

### **Documentación**

1. Formulario RUC 01A
2. Formulario RUC 01B
3. Nombramientos Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil
4. Copias de cédulas y papeletas de votación de Gerente y Presidente
5. Tercera copia certificada de la Escritura de Constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil
6. Una copia de la panilla de luz o agua del lugar donde tendrá su domicilio la Compañía
7. Publicación del extracto

## **11.- Obtener el RUC**

### **Trámite**

Reingresadas las Escrituras se entregarán las hojas de datos de la Compañía que permitirán obtener el RUC.

### **Documentación**

1. Formulario 01A con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías.
2. Formulario 01B con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías
3. Original y copia de los nombramientos Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil.
4. Original y copia de la Escritura de constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil.
5. Original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del Representante Legal.
6. Una copia de la planilla de luz, agua, teléfono, pago del impuesto predial del lugar donde estará domiciliada la Compañía a nombre de la misma o, contrato de arrendamiento. Cualquiera de estos documentos a nombre de la Compañía o del Representante Legal.
7. Si no es posible la entrega de estos documentos, una carta por el propietario del lugar donde ejercerá su actividad la Compañía, indicando que les cede el uso gratuito.
8. Original y copia de las 4 hojas de datos que entrega la Superintendencia de Compañías.
9. Si el trámite lo realiza un tercero deberá adjuntar una carta firmada por el Representante Legal autorizando.

## **12.- Retirar la cuenta de integración de capital**

### **Trámite**

Una vez que se obtenga el RUC de la Compañía, éste debe ser presentado a la Superintendencia de Compañías para que se emita la autorización de retirar el valor depositado para apertura la cuenta de Integración de Capital.

### **Documentación**

1. Carta de la Superintendencia de Compañías solicitando al banco se devuelva los fondos depositados para apertura la cuenta de Integración de Capital.
2. Copia de cédula del Representante Legal y de los accionistas de la Compañía.
3. Solicitud de retiro de los depósitos de la cuenta de Integración de Capital, indicar en dicha solicitud si el dinero lo puede retirar un tercero.

## **13.- Aperturar cuenta bancaria a nombre de la compañía**

### **Trámite**

La Compañía puede abrir una cuenta corriente o de ahorros.

### **Documentación**

1. Solicitud de apertura de cuenta.
2. Copia de cédula y papeleta de votación de las personas que manejaran la cuenta.
3. Copia de una planilla de servicios básicos donde conste la dirección de residencia quienes van a manejar la cuenta.
4. Un depósito con un monto mínimo dependiendo de la institución bancaria.

## **14.- Obtener permiso para imprimir facturas.**

### **Trámite**

Para que la Compañía pueda emitir facturas, el SRI deberá comprobar la dirección de la Compañía.

### **Documentación**

1. Solicitud de inspección (formulario que entregan en el SRI).
2. Permiso de Bomberos.
3. En caso de realizar operaciones de Comercio Exterior, la autorización de la CAE.
4. Certificados, contratos o facturas de proveedores de la Compañía.
5. Certificado de cuenta bancaria a nombre de la Compañía.
6. Registro patronal en el IESS.
7. Patente Municipal.
8. Facturas que sustenten la propiedad mobiliaria.
9. Contrato de compraventa que sustente la propiedad inmobiliaria.
10. Panilla de luz, agua, teléfono o carta del pago del impuesto predial a nombre de la Compañía y/o el contrato de arrendamiento, o la carta de autorización de uso gratuito de oficina con reconocimiento de firma.

### **Obtención de la Tasa por Servicios Contra Incendios**

#### **PRIMERA VEZ**

Si el trámite lo realiza personalmente, adjuntar copia de la cédula de ciudadanía o autorización por escrito para la persona que realizará el trámite adjuntado fotocopia de las cédulas de ciudadanía de quien autoriza y del autorizado más copia del nombramiento si es de Cía.

1. Si este trámite lo realiza personalmente, deberá traer copia de cédula de ciudadanía. \*\* En caso de que lo realice otra persona deberá adjuntar autorización por escrito conjuntamente con, fotocopia de las cédulas de ciudadanía de quien autoriza y del autorizado.
2. Copia completa del RUC (Registro Único de Contribuyente) donde conste el establecimiento con su respectiva dirección y actividad.
3. Copia del Uso de Suelo. **(Requisito nuevo)**
4. En caso de personas jurídicas deberán adjuntar copia del nombramiento vigente del Representante Legal.
5. Original y copia de la factura actualizada de compra o recarga del extintor, la capacidad del extintor va en relación con la actividad y área del establecimiento (mínimo 5 libras) excepto para la venta de gas (mínimo 10 libras PQS).
6. Original y copia de la Calificación Artesanal en caso de ser artesano.
7. Para la venta de Gas, traer autorización de la Dirección de Hidrocarburo vigente.
8. Para venta o reparación de armas, traer la autorización del Comando Conjunto de Fuerzas Armadas.

## **RENOVACIÓN**

1. Copia de la Tasa por Servicio Contra Incendios del año anterior o del último año pagado.
2. Copia completa del RUC (Registro Único de Contribuyente) donde conste el establecimiento con su respectiva dirección y actividad.
3. Original y fotocopia de la factura actualizada de compra o recarga del extintor, la capacidad del extintor va en relación con la actividad y área del establecimiento.
4. Copia de la Calificación Artesanal en caso de ser artesano.
5. Adjuntar copia de la cédula de ciudadanía, si el trámite lo realiza personalmente; o, autorización por escrito para la persona que realizará el trámite adjuntando fotocopia de las cédulas de ciudadanía de quien autoriza y del autorizado.

6. Para la venta de Gas, traer autorización de la Dirección de Hidrocarburos vigente.
7. Para la venta o reparación de armas, traer autorización del Comando Conjunto de Fuerzas Armadas.
8. Copia Nombreamiento.

**PROCEDIMIENTO:**

Una vez emitida la orden de pago en uno de los Centros de Atención al Usuario, se podrá cancelar dichos valores en cualquier agencia del Banco de Guayaquil, debiendo posteriormente regresar con el original y copia de la papeleta de depósito que acredita el pago a la ventanilla de información en la cual se le asignará un inspector. Una vez realizada la visita del funcionario deberá acercarse a las ventanillas para que proceda a la elaboración y emisión de la Tasa por Servicios Contra Incendios correspondiente.

Si algún establecimiento ha recibido recomendaciones de prevención contra incendios, deberá cumplirlas en el plazo señalado en la comunicación enviada, caso contrario, se aplicarán las sanciones correspondientes. Una vez que el establecimiento ha cumplido con las recomendaciones emitidas deberá solicitar la reinspección del local, a través de una especie valorada, por lo que una vez realizada la verificación, deberá acercarse a retirar la Tasa por Servicio Contra Incendio en las ventanillas del Centro de Atención al Usuario.

**NOTA:** Cuando la Tasa por Servicio Contra Incendio del año en curso ya ha sido emitida y el establecimiento cambia posterior de dirección o de actividad deberá solicitar el cambio requerido por medio de una especie valorada que cuesta \$3,00 USD adjuntando la Tasa por Servicio Contra Incendio emitida y copia del R.U.C. actualizado. Una vez entregado estos requisitos un funcionario procederá con la inspección para la verificación de cumplimiento de las medidas de seguridad según el caso.

Si algún establecimiento ha recibido recomendaciones de prevención contra Incendios, éste debe cumplir en el plazo señalado en la comunicación enviada, caso contrario se aplicará las sanciones correspondientes. Si el establecimiento ha cumplido con las recomendaciones emitidas deberá solicitar la reinspección del local a través de una

especie valorada para que el inspector confirme el cumplimiento de las mismas, una vez cumplidas acercarse a retirar el certificado

## **Municipio**

### **1. Patente**

Toda persona natural o jurídica que ejerza habitualmente actividades comerciales, industriales y, o financieras dentro del cantón, está obligada a obtener su Registro de Patente Municipal. Igual obligación tendrán incluso aquellas personas exentas por ley, del pago del impuesto de patentes.

No están obligadas a obtener Registro de Patente Municipal, las personas que se hallen en el libre ejercicio profesional.

## **Requisitos**

- Certificado provisional o definitivo emitido por el Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil por cada uno de los establecimientos que la persona natural o jurídica posea dentro del Cantón Guayaquil.
- La última actualización del Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.). Este requisito no será necesario en el caso de inicio de actividades por parte de la persona natural o jurídica solicitante.
- Sólo en el caso de inicio de actividades, las personas jurídicas deberán presentar la Escritura de Constitución correspondiente, así como el nombramiento del representante legal (vigente) y la cédula de identidad y certificado de votación del mismo.
- Las personas naturales deberán presentar copia de la cédula de identidad y el certificado de votación.
- Declaración del Impuesto a la Renta y a las personas no obligadas a declarar este impuesto, las declaraciones del impuesto al Valor Agregado, del último ejercicio económico exigible. Este requisito no será necesario

en el caso de inicio de actividades por parte de la persona natural o jurídica.

- Formulario "Solicitud para Registro de Patente Municipal" (**No es necesario comprar la Tasa de Trámite Municipal para el pago de Patente, ya que este valor se recaudará con la liquidación de dicho impuesto**).
- Sólo en el caso de que la persona natural o jurídica ejerza el comercio en varios cantones, deberá presentar el desglose de ingresos por cantón firmado por un contador.
- Si la persona que realiza el trámite no es el titular del negocio deberá presentar su copia de cédula y certificado de votación junto con una carta de autorización del titular del negocio, debidamente notariada.

### **Pasos para el Trámite**

- Descargar, llenar e imprimir el formulario "Solicitud para Registro de Patente Municipal" de la página [www.guayaquil.gob.ec](http://www.guayaquil.gob.ec)
- Adjuntar los requisitos y entregar en las ventanillas de la Dirección Financiera situadas en el Bloque 2 (NOROESTE) o en la Ventanilla Única Municipal situada en la Cámara de Comercio; donde se lo indicará el valor de la liquidación correspondiente (No se aceptará información incompleta o ilegible).
- El valor de la liquidación puede ser cancelado en las ventanillas de Recaudaciones de la Municipalidad situadas en el Bloque 1 (NORESTE) o en la Ventanilla Única Municipal situada en la Cámara de Comercio.

## **2. Tasa de Habilitación**

### **Requisitos**

Obtener la Consulta de Uso de Suelo

### **¿Qué es la Consulta de Uso de Suelo?**

Es el documento que indicará inicialmente si la actividad solicitada es permisible y las condiciones adicionales con las cuales deberá cumplir el local.

### **¿Cómo se obtiene la Consulta de Uso de Suelo?**

Lo puede obtener de dos maneras:

1) A través de la página WEB del Municipio ([www.guayaquil.gob.ec](http://www.guayaquil.gob.ec)) en la sección de **SERVICIOS EN LÍNEA**, sin necesidad de acercarse al Municipio.

2) A través de la ventanilla municipal #54 adjuntando los siguientes requisitos:

1. Tasa de Trámite por Servicios Técnicos Administrativos (valor \$2, comprar en la ventanilla de Ballén y Pichincha)

2. Formulario de Solicitud de Consulta de Uso de Suelo (se lo recibe al comprar la Tasa de Trámite)

**Nota:** Este procedimiento a través de la Ventanilla Municipal #54 es circunstancial, posteriormente el trámite se lo efectuará en la ventanilla de la Dirección de Uso del Espacio y Vía Pública.

### **Locales ubicados en Centros Comerciales**

Deben presentar el Certificado de Uso de Suelo del Centro Comercial, el cual debe ser solicitado a la Administración del Centro Comercial.

### **IMPORTANTE**

- Para evitar demoras es conveniente que al recibir el Certificado de Uso de Suelo el Usuario verifique que la información contenida en el documento sea la correcta:

- El **código catastral** en el que se permite el uso de suelo corresponda al código catastral del predio en el que funciona el local comercial.
- La **actividad comercial** otorgada como factible sea la actividad desempeñada en el local, la cual deberá equivaler a la registrada en el RUC y la Tasa por Servicio Contra Incendios.
- Previa a la obtención de la Tasa de Habilitación es imprescindible leer las **Observaciones, Condiciones, Requisitos y Restricciones** en la Consulta de Uso de Suelo, con las cuales debe cumplir el establecimiento.

**2do Paso** Ingresar en la Ventanilla Municipal #41 (10 de Agosto y Pichincha) la siguiente documentación

**Se establecen los siguientes requisitos únicos para la obtención de la Tasa de Habilitación y Control, determinados en el Art 7 de la Reforma a la Ordenanza que regula la emisión de la Tasa de Habilitación y Control de actividades económicas en establecimientos**

- Copia de Patente Municipal del año exigible
- Tasa por Servicio Contra Incendios (Certificado del Cuerpo de Bomberos) del año en curso, provisional vigente o definitiva. Presentar original y copia.
  - Se exige la Tasa Definitiva en el caso de establecimientos de alta afluencia de público, tales como: centros comerciales, bares, discotecas, así como para los sitios de almacenamiento y expendio de combustible.
- Consulta de Uso de Suelo No Negativa
- Copia de última actualización del RUC

- Tasa de trámite y Formulario de Tasa de Habilitación (comprar en las ventanillas municipales ubicadas en Clemente Ballén y Malecón)
- Copia del Nombramiento, Cédula y Certificado de Votación del representante legal (si el solicitante es una persona jurídica)
- Copia de Cédula y Certificado de Votación del dueño del negocio (si el solicitante es una persona natural)
- Sólo en caso de que el local sea arrendado o concesionado, deberá presentar Copia simple del contrato de arriendo o concesión con sus respectivas copias de cédulas.
- Si la persona que realiza el trámite no es el titular del negocio deberá presentar su copia de cédula y certificado de votación junto con una carta de autorización del titular del negocio notariada

**Importante:**

1. Todos los Documentos deben ser vigentes, y deben contener siempre la dirección exacta del local y el nombre del solicitante ya sea persona natural o jurídica.
2. Se determinan requisitos adicionales que aplican sólo para ciertas actividades.

**Requisitos Adicionales para actividades que vayan a iniciarse y sólo para los casos que se señalan a continuación, esto no aplica para la renovación de la tasa**

**Certificado de Trampa de Grasa de Interagua**

- Sólo para los locales que vayan a ser destinados para restaurantes, fuentes de soda, bares, cafés, talleres, servicientros, lubricadoras, lavadoras, gasolineras, hoteles y establecimientos comerciales que tengan cocina.

- Se obtiene en Interagua (sucursal norte: Calle Justino Cornejo y Av. Fco de Orellana, Edificio Atlas; sucursal sur: Coronel y Calicuchima, Polideportivo Huancavilca).

### **Pago de Tasa Municipal de Turismo**

- Sólo para los locales en los que se realicen actividades turísticas que son: hoteles, moteles, paradores turísticos, hostales y demás actividades contempladas en la Ley de Turismo.
- Se obtiene en la Dirección de Turismo, en el primer piso del Edificio Ex-Crillón al frente del Palacio Municipal.
- Previo a la obtención de este documento debe tener el Certificado del Ministerio de Turismo (Av. Fco de Orellana, Edificio Gobierno del Litoral, 8vo Piso).

### **Certificado de la Dirección Municipal de Medio Ambiente**

Sólo para los locales que vayan a ser destinados a las actividades de mediano y alto impacto tales como: industrias procesadoras de alimentos, metal mecánicas, canteras, discotecas y centros nocturnos, así como gasolineras y cualquier negocio de almacenamiento y expendio de combustible que cuenten con la autorización correspondiente emitida por la Dirección Nacional de Hidrocarburos, establecidas en la Reforma a la Ordenanza Sustitutiva de Edificaciones y Construcciones del Cantón de Guayaquil.

- Se obtiene en la Dirección de Medio Ambiente, en el tercer piso del Edificio Ex-Crillón.

Nota: Si una vez obtenido el Certificado de Medio Ambiente, este posee alguna observación, deberá acercarse a la comisaria correspondiente para la firma del acta de

compromiso, la misma que deberá adjuntar a la carpeta del trámite para la Tasa de Habilitación.

### **Certificado del Ministerio de Educación**

Sólo para planteles educativos públicos y privados.

- Se obtiene en la Dirección Provincial de Educación del Guayas ubicada en Domingo Comín y Chambers.

## ANEXO III



### CUESTIONARIO DIRIGIDO A MICROEMPRESAS

#### Objetivo General

Definir la estructura del sector microempresarial de Guayaquil, estableciendo sus principales actividades, niveles de formalidad y gestión organizacional.

#### Objetivos Específicos

- Identificar los sectores económicos en los que se desarrollan las microempresas.
- Definir el perfil de los microempresarios
- Caracterizar la estructura administrativa y organizacional de las microempresas
- Reconocer la estructura financiera general de la microempresa, estableciendo su capital, fuentes de financiamiento, inversiones y liquidez

### FORMULARIO

#### CARACTERÍSTICAS DE LA MICROEMPRESA

|   |   |
|---|---|
| <b>Datos de Identificación en información sectorial:</b>  |   |
| Nombre:   | Cargo del encuestado<br>(gerentes, dueños o quien realice la administración): |
| Edad del encuestado:  | Sexo: M                  F  |
| Nombre de la empresa:   | Número de empleados:<br>(si pasa de 9, terminar la encuesta)                  |
| Dirección:  | Zona:                      Teléfono:  |
| Actividad de la empresa:  | Tiempo del negocio en marcha:   |
| Sector económico al que pertenece:<br>(deducción del encuestador según actividad)   | Tipo de local:<br>Propio<br>Alquilado<br>Prestado<br>Otro _____               |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicios</li> <li>• Comercio</li> <li>• Manufactura</li> <li>• Otros (agricultura, minas)</li> <li>• Cuál?</li> </ul> |   |

1. ¿Su negocio es la fuente de ingresos más importante para su hogar?  SI  NO

2. ¿Que porcentaje de los ingresos de su familia representa su negocio?

|            |            |             |
|------------|------------|-------------|
| a. 0 – 20% | b. 40%-60% | c. 80%-100% |
| d. 20%-40% | e. 60%-80% |             |

3. ¿En su negocio trabajan más miembros de la familia?  SI  NO

4. ¿Cuántos empleados son familiares en el negocio?

|   |
|---|
| Número de personas familiares:                  |
| Cálculo porcentaje:<br>(lo hace el encuestador) |

## PERFIL DEL MICROEMPRESARIO

5. ¿Cuál es su nivel de formación académica concluida?

|                 |                 |
|-----------------|-----------------|
| a. Primaria     | b. Secundaria   |
| c. Tecnológico  | d. Tercer Nivel |
| e. Cuarto Nivel | f. OTRO: Cuál   |

6. ¿Trabajó usted en otra empresa antes de iniciar este negocio?

|                                |                               |
|--------------------------------|-------------------------------|
| SI<br>Si es si ¿cuánto tiempo? | NO<br>Si es no<br>pasa a la 8 |
|--------------------------------|-------------------------------|

7. ¿En qué lugar fue su experiencia laboral anterior?:

|                              |                    |                   |
|------------------------------|--------------------|-------------------|
| a. Empresa Privada           | b. Empresa pública | c. Negocio propio |
| d. Profesional independiente | e. Otro            |                   |

8. ¿Cuál fue la razón por la que Inició su negocio actual?

|                                    |                  |
|------------------------------------|------------------|
| a. Necesidad                       | b. Oportunidad   |
| c. Desarrollo profesional          | d. Independencia |
| e. Presiones sociales o familiares | f. Otra: Cuál?   |

9. ¿Inició antes otro negocio?

|    |    |
|----|----|
| SI | NO |
|----|----|

10. ¿Cuántas veces inicio antes un negocio?

|  |
|--|
|  |
|--|

11. ¿Cuáles fueron las razones para cambiar de negocio?

|                                 |                      |
|---------------------------------|----------------------|
| a. Pérdidas                     | b. Falta de liquidez |
| c. Falta de ventas del producto | d. Otras             |

12. ¿Ha recibido usted en los últimos dos años, capacitación con el objetivo de mejorar la administración de su negocio en los siguientes temas?

| TEMAS                      | Marcar con una X la respuesta en cada opción |    |
|----------------------------|--|----|
|                            | Si   | No |
| Administración             |  |    |
| Marketing y Ventas         |  |    |
| Contabilidad y Tributación |  |    |
| Finanzas                   |  |    |
| Otros: Cual?               |  |    |

13. ¿Cuál considera usted que es la **principal** dificultad a la que se enfrenta su negocio día a día?

|                            |                                 |                         |
|----------------------------|---------------------------------|-------------------------|
| a. Falta de financiamiento | b. Regulaciones gubernamentales | c. Competencia          |
| d. Falta de capacitación   | e. El entorno político          | f. El entorno económico |
| g. La falta de clientes    | h. Otros: Cuál?                 |                         |

## NIVELES DE FORMALIDAD

14. ¿Conoce usted todos los trámites legales para iniciar un negocio? 

|    |    |
|----|----|
| SI | NO |
|----|----|

15. ¿Cuánto tiempo le tomó poner en marcha su negocio? 

|  |
|--|
|  |
|--|

16. ¿Dispone de RUC? 

|    |    |
|----|----|
| SI | NO |
|----|----|

17. ¿El RUC registra como personal natural o jurídica? 

|         |          |
|---------|----------|
| Natural | Jurídica |
|---------|----------|

18. ¿Realiza facturación por las ventas habituales de su negocio? 

|    |    |
|----|----|
| SI | NO |
|----|----|

19. ¿Exige una factura cuando realiza compras a sus proveedores? 

|    |    |
|----|----|
| SI | NO |
|----|----|

20. Su negocio cuenta con los permisos, registros o afiliación en los siguientes organismos de control y ayuda:

| ORGANISMOS DE CONTROL O AYUDA                       | Marque con una X la respuesta en cada opción |    |
|---|--|----|
|   | Si   | No |
| Superintendencia de compañías                       |  |    |
| Servicio de Rentas Internas                         |  |    |
| Municipio de Guayaquil                              |  |    |
| Cuerpo de Bomberos                                  |  |    |
| Ministerio de Salud Pública (certificados de salud) |  |    |
| Cámaras o Gremios: Cuál?                            |  |    |
| Otros: Cuál?  |  |    |

21. ¿En cuál de las instituciones considera se hizo más difícil el trámite de registro de su negocio? (marcar con X solo la más difícil)

|                               | Más difícil |
|-------------------------------|-------------|
| Superintendencia de compañías |             |
| Servicio de Rentas Internas   |             |
| Municipio de Guayaquil        |             |
| Cuerpo de Bomberos            |             |
| Cámaras o Gremios: Cuál?      |             |
| Ministerio de Salud Pública   |             |
| Otros: Cuál?                  |             |
| Ninguna                       |             |

22. ¿Considera que su negocio se encuentra legalmente reconocido? Si la respuesta es no pase a la 30) 

|    |    |
|----|----|
| SI | NO |
|----|----|

23. ¿Recuerda usted cuánto invirtió para legalizar su negocio? 

|               |    |
|---------------|----|
| SI<br>Cuánto? | NO |
|---------------|----|

24. ¿Cuál es el grado de dificultad que considera tuvo para iniciar su negocio?

|                 |                 |
|-----------------|-----------------|
| a. Muy difícil  | b. Difícil      |
| c. Poco Difícil | d. Nada difícil |

## ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y ORGANIZACIONAL

25. ¿Quién se encarga de la administración del negocio?

|  |   |
|--|---|
| a. Usted mismo                                   | b. Un familiar contratado (paga sueldo) |
| c. Un familiar sin contrato (sin pago de sueldo) | d. Un externo contratado                |

26. ¿Cuál es el nivel de formación concluida de esta persona?

|                 |                 |
|-----------------|-----------------|
| a. Primaria     | b. Secundaria   |
| c. Tecnológico  | d. Tercer Nivel |
| e. Cuarto Nivel | f. OTRO: Cuál   |

27. ¿Tiene esta persona poder de decisión sobre la parte financiera del negocio? (si la respuesta en la 25 fue Usted mismo, pregunte: Solo usted tiene poder de decisión sobre la parte financiera de su negocio? Si es no: Quién más? \_\_\_\_\_)

|    |    |
|----|----|
| SI | NO |
|----|----|

28. ¿Cuáles fueron las razones para escoger la ubicación actual de su negocio?

|                                       |  |                   |
|---------------------------------------|--|-------------------|
| a. Lugar donde vivía                  | b. Lugar donde se observó la necesidad | c. Lugar prestado |
| d. Lugar de mucho tráfico de personas | e. Otras: Cuál?                        |                   |

29. Puede indicarnos si su negocio cuenta con los siguientes servicios:

| Servicios                             | Cuenta con Servicio |    | Compartido                    |                        |
|---------------------------------------|---------------------|----|-------------------------------|------------------------|
|                                       | Si                  | No | Compartido con casa o familia | Exclusivo para negocio |
| Servicio de telefonía fija            |                     |    |                               |                        |
| Servicio de telefonía celular         |                     |    |                               |                        |
| Servicio de agua potable              |                     |    |                               |                        |
| Servicio de energía eléctrica         |                     |    |                               |                        |
| Servicio de Internet                  |                     |    |                               |                        |
| Servicio de alcantarillado en la zona |                     |    |                               |                        |

30. ¿Cuenta con un organigrama definido en la empresa?

|    |    |
|----|----|
| SI | NO |
|----|----|

31. ¿Cuenta con un manual de funciones actualizado?

|    |    |
|----|----|
| SI | NO |
|----|----|

32. Realizó este año una planificación formal (por escrito) de las actividades y/o proyectos del negocio

|    |    |
|----|----|
| SI | NO |
|----|----|

33. ¿Cuántos de empleados de la empresa se encuentran afiliados al IESS (incluyéndolo)?

34. ¿Cuántos empleados salieron y fueron reemplazados este año en su negocio?

35. ¿Cada uno de los empleados cuenta con el espacio físico específico designado para trabajar?

|    |    |
|----|----|
| SI | NO |
|----|----|

36. ¿Los empleados cuentan con uniforme? 

|    |    |
|----|----|
| SI | NO |
|----|----|

37. ¿Ha realizado en el último año algún proceso de capacitación para sus empleados? 

|    |    |
|----|----|
| SI | NO |
|----|----|

38. Ha realizado en los últimos dos años, alguna actividad de integración o motivación con sus empleados 

|             |    |
|-------------|----|
| SI<br>Cuál? | NO |
|-------------|----|

**ESTRUCTURA FINANCIERA**

39. Indíquenos en que rango se encuentra el valor de la inversión inicial que necesitó para comenzar su negocio

|              |                |              |
|--------------|----------------|--------------|
| a. 0 – 500   | b. 501-1500    | c. 1501-3000 |
| d. 3001-5000 | e. Más de 5000 |              |

40. ¿Cuál es el promedio de ventas mensuales en dólares que tiene su negocio?

|              |                |              |
|--------------|----------------|--------------|
| a. 0 – 1000  | b. 1001-3000   | c. 3001-5000 |
| d. 5001-7000 | e. Más de 7000 |              |

41. ¿Cuál fue su fuente inicial de dinero para comenzar el negocio?

|                    |                       |                                  |                                      |
|--------------------|-----------------------|----------------------------------|--------------------------------------|
| a. Ahorros propios | b. Préstamo familiar  | c. Préstamo bancario             | d. Préstamo cooperativa o financiera |
| e. Préstamo amigos | f. Préstamo chulquero | g. Programas del gobierno: Cuál? | h. Crédito de proveedores            |
| i. Otros: Cuál?    |                       |                                  |                                      |

42. ¿Por qué utilizó dicha fuente de financiamiento?

|                           |                        |           |
|---------------------------|------------------------|-----------|
| a. Rapidez                | b. Facilidad           | c. Costos |
| d. Temor a no poder pagar | e. No tuvo otra opción | f. Otra   |

43. ¿Cuál fue el principal problema que tuvo que enfrentar al momento de solicitar su financiamiento inicial? (si la respuesta en la pregunta 41 fue Ahorros Propios, continúe a la 44)

|  |   |                                    |
|--|---|------------------------------------|
| a. Falta de garantías reales                             | b. Falta de garantías personales                                | c. Registrar en central de riesgos |
| d. Considerado no apto para préstamos por ingresos bajos | e. Trabas en la gestión de crédito en la institución financiera | f. Otros. Cuál?                    |

44. ¿Luego de su inversión inicial, ha realizado otros aportes a su negocio? (si la respuesta es no pasar a la 47) 

|    |    |
|----|----|
| SI | NO |
|----|----|

45. ¿Cuál ha sido la fuente de dichos valores?

|                    |                       |                                  |                                      |
|--------------------|-----------------------|----------------------------------|--------------------------------------|
| a. Ahorros propios | b. Préstamo familiar  | c. Préstamo bancario             | d. Préstamo cooperativa o financiera |
| e. Préstamo amigos | f. Préstamo chulquero | g. Programas del gobierno: Cuál? | h. Otros: Cuál?                      |

46. ¿Para qué han sido destinados dichos valores?

|                              |  |                            |  |                                    |
|------------------------------|--|----------------------------|--|------------------------------------|
| a. Pago proveedores (deuda)  | b. Pago sueldos                        | c. Pago consumos del hogar | d. Pago de servicios básicos de la empresa y gastos varios | e. Compra de maquinarias o equipos |
| a. Compra de infraestructura | b. Compra de suministros y/o servicios | c. Pago préstamos          | d. Otros: Cuál?  |                                    |

47. ¿Tiene el negocio una cuenta bancaria en alguna institución financiera? (si es no, pase a la 49)

|    |    |
|----|----|
| SI | NO |
|----|----|

48. ¿Si la respuesta es si, esta cuenta es independiente a su cuenta personal?

|    |    |
|----|----|
| SI | NO |
|----|----|

49. ¿Lleva usted contabilidad?

|    |    |
|----|----|
| SI | NO |
|----|----|

50. Si lleva contabilidad, lo hace de manera:

|   |                            |
|---|----------------------------|
| a. Personal                               | b. Con un contador externo |
| c. Con ayuda de algún familiar o conocido | d. Otro: _____             |

51. ¿Conoce usted cuál es el valor actual que mantiene en activos de su negocio?

|    |    |                              |
|----|----|------------------------------|
| SI | NO | NO SE QUE SON LOS<br>ACTIVOS |
|----|----|------------------------------|

52. ¿Si la respuesta es positiva, puede indicarnos en que rango se encontraría el valor de sus activos?

|              |                |             |
|--------------|----------------|-------------|
| a. 0 – 400   | b. 401-800     | c. 801-1500 |
| d. 1501-3000 | e. Más de 3000 |             |

53. ¿Conoce usted cuál es el valor actual que mantiene en deudas de su negocio?

|    |    |
|----|----|
| SI | NO |
|----|----|

54. ¿Si la respuesta es positiva, puede indicarnos en que rango se encontraría el valor de sus deudas?

|              |                |             |
|--------------|----------------|-------------|
| a. 0 – 400   | b. 401-800     | c. 801-1500 |
| d. 1501-3000 | e. Más de 3000 |             |

**FICHA DE OBSERVACIÓN REALIZADA POR EL ENCUESTADOR DURANTE LA VISITA AL NEGOCIO**

TOTAL DE METROS CUADRADOS: \_\_\_\_\_ (PREGUNTAR)  
CALCULAR PROMEDIO DE M2 POR CADA EMPLEADO: \_\_\_\_\_ (LO HACE POSTERIORMENTE EL ENCUESTADOR)

**Encuestador:** Marque con una x su observación, conforme a la siguiente escala evaluativa

- 5: totalmente de acuerdo
- 4. parcialmente de acuerdo
- 3. de acuerdo
- 2. parcialmente en desacuerdo
- 1. totalmente en desacuerdo

| <b>CRITERIOS DE OBSERVACIÓN</b> | <b>5</b> | <b>4</b> | <b>3</b> | <b>2</b> | <b>1</b> |
|---------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Local apto para el negocio      |          |          |          |          |          |
| Espacio físico amplio           |          |          |          |          |          |
| Limpieza del negocio            |          |          |          |          |          |
| Orden del negocio               |          |          |          |          |          |
| Buena ubicación del local       |          |          |          |          |          |
| Buena presencia del personal    |          |          |          |          |          |

**MATRIZ DE VALORACIÓN PARA LA OBSERVACIÓN  
CONSIDERACIONES DE TOTALMENTE DE ACUERDO CON  
CALIFICACIÓN 5**

- **Local apto para negocio:**

Tiene infraestructura para atención al cliente

Tiene baño para empleados y/o clientes (si fuera necesario para los clientes)

Es un local con suficiente claridad

Dispone de enseres básicos para el tipo de negocio

Climatización adecuada para el negocio

- **Espacio físico amplio**

Existe movilidad para empleados

Existe espacio para atención y movilidad de clientes

Los productos tienen espacio para exhibición y estar bien distribuidos

- **Limpieza del negocio**

No es visible polvo u otras basuras en paredes y pisos

No es visible polvo u otras basuras sobre los productos

Mantiene buen olor acorde al negocio

No existen bichos, insectos, o ratones visibles

Los utensilios se observan bien mantenidos y limpios

- **Orden del negocio**

Los productos se encuentran bien ubicados

La exhibición de los productos es buena

Los enseres están bien ubicados

El personal se encuentra ubicado en los espacios indicados

Los horarios están publicados y se cumplen

- **Buena ubicación del local**

Se encuentra en lugar transitado por clientes

Se encuentra en una zona no peligrosa

Se encuentra en una zona alumbrada

No existe aglomeración de competidores

- **Buena presencia del personal**

El personal tiene uniforme

El personal se observa con ropa y zapatos limpios o adecuados

El personal se observa bien peinado, con buena presencia en general

Se observa uso de guantes, mandiles, mallas para el cabello (implementos en función del tipo de negocio)

## ANEXO IV



### FORMATO PARA VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTO(S) DE RECOLECCIÓN DE DATOS

#### 1. INSTRUCCIONES PARA VALIDADOR

1. Lea detenidamente los objetivos de la investigación y los instrumentos de recolección de información.
  2. Concluir acerca de la pertinencia entre los objetivos y los ítems o preguntas del instrumento.
  3. Determinar la calidad técnica de cada ítem, así como la adecuación de éstos al nivel cultural, social y educativo de la población a la que está dirigido el instrumento.
  4. Consignar las observaciones en el espacio correspondiente.
  5. Realizar la misma actividad para cada uno de los ítems, utilizando las siguientes categorías:
- **CORRESPONDENCIA DE LAS PREGUNTAS DEL INSTRUMENTO CON LOS OBJETIVOS**  
Marque en la casilla correspondiente
    - a. **P:** Pertinencia
    - b. **NP:** No pertinenciaEn caso de marcar **NP** pase al espacio de observaciones y justifique su opinión.
  - **CALIDAD TÉCNICA Y REPRESENTATIVIDAD.**  
Marque en la casilla correspondiente:
    - a. **O:** Óptima
    - b. **B:** Buena
    - c. **R:** Regular
    - d. **D:** DeficienteEn caso de marcar R o D, por favor justifique su opinión en el espacio de observaciones.
  - **LENGUAJE**
    - a. Marque en la casilla correspondiente:
    - b. **A:** Adecuado
    - c. **I:** InadecuadoEn caso de marcar I, justifique su opinión en el espacio de observaciones.

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.**

**CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**Tema: Estructura del sector microempresarial formal e informal en la ciudad de Guayaquil**

**Nombre del Instrumento de recolección de datos:** Cuestionario dirigido a Microempresas

| ITEM / preguntas<br>(Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento) | A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento<br>P= Pertinente<br>NP = No pertinente |    | B) Calidad técnica y representativa<br>O= Óptima<br>B= Buena<br>R= Regular<br>D= Deficiente |   |   |   | C) Lenguaje<br>A= Adecuado<br>I = Inadecuado |   | OBSERVACIONES |
|---|--|----|---|---|---|---|--|---|---------------|
|   | P  | NP | O   | B | R | D | A  | I |               |
| 1   | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 2   | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 3   | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 4   | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 5   | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 6   | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 7   | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 8   | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 9   | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 10  | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 11  | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 12  | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 13  | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 14  | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 15  | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 16  | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 17  | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 18  | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 19  | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 20  | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 21  | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 22  | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 23  | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 24  | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |
| 25  | /  |    | /   |   |   |   | /  |   |               |

|                            |  |  |  |  |  |   |  |  |
|----------------------------|--|--|--|--|--|---|--|--|
| 26                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 27                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 28                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 29                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 30                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 31                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 32                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 33                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 34                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 35                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 36                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 37                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 38                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 39                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 40                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 41                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 42                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 43                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 44                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 45                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 46                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 47                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 48                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 49                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 50                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 51                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 52                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 53                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| 54                         | ✓  |  | ✓  |  |  | ✓ |  |  |
| <b>DATOS DEL EVALUADOR</b> | <b>Nombres:</b> Frida Bohórquez S<br><b>Profesión:</b> Lic. Marketing, MBA<br><b>Cargo:</b> Docente.<br><b>Fecha:</b> mayo 23/2013 |  | <b>Firma:</b> <i>[Firma]</i><br><b>C.I.</b> 0912971397 |  |  |   |  |  |

Observaciones Generales \_\_\_\_\_

Documento a ser mencionado en la tesis y colocado en Anexos

## FORMATO PARA VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTO(S) DE RECOLECCIÓN DE DATOS

### 1. INSTRUCCIONES PARA VALIDADOR

1. Lea detenidamente los objetivos de la investigación y los instrumentos de recolección de información.
2. Concluir acerca de la pertinencia entre los objetivos y los ítems o preguntas del instrumento.
3. Determinar la calidad técnica de cada ítem, así como la adecuación de éstos al nivel cultural, social y educativo de la población a la que está dirigido el instrumento.
4. Consignar las observaciones en el espacio correspondiente.
5. Realizar la misma actividad para cada uno de los ítems, utilizando las siguientes categorías:

- **CORRESPONDENCIA DE LAS PREGUNTAS DEL INSTRUMENTO CON LOS OBJETIVOS**

Marque en la casilla correspondiente

- a. **P:** Pertinencia
- b. **NP:** No pertinencia

En caso de marcar **NP** pase al espacio de observaciones y justifique su opinión.

- **CALIDAD TÉCNICA Y REPRESENTATIVIDAD.**

Marque en la casilla correspondiente:

- a. **O:** Óptima
- b. **B:** Buena
- c. **R:** Regular
- d. **D:** Deficiente

En caso de marcar R o D, por favor justifique su opinión en el espacio de observaciones.

- **LENGUAJE**

- a. Marque en la casilla correspondiente:
- b. **A:** Adecuado
- c. **I:** Inadecuado

En caso de marcar I, justifique su opinión en el espacio de observaciones.

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.**

**CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**Tema: Estructura del sector microempresarial formal e informal en la ciudad de Guayaquil**

**Nombre del Instrumento de recolección de datos:** Cuestionario dirigido a Microempresas

| ITEM /<br>preguntas<br>(Cantidad<br>en función de<br>cuántas<br>preguntas<br>tenga el<br>instrumento) | A) Correspondencia de<br>las preguntas con los<br>objetivos de la<br>investigación/instrumen<br>to<br>P= Pertinente<br>NP = No pertinente |    | B) Calidad técnica y<br>representativa<br>O= Óptima<br>B= Buena<br>R= Regular<br>D= Deficiente |   |   |   | C) Lenguaje<br>A= Adecuado<br>I = Inadecuado |   | OBSERVACIONES |
|---|---|----|--|---|---|---|--|---|---------------|
|   | P   | NP | O  | B | R | D | A  | I |               |
| 1   | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 2   | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 3   | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 4   | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 5   | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 6   | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 7   | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 8   | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 9   | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 10  | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 11  | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 12  | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 13  | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 14  | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 15  | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 16  | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 17  | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 18  | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 19  | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 20  | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 21  | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 22  | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 23  | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 24  | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |
| 25  | /   |    | /  |   |   |   | /  |   |               |

|                            |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
|----------------------------|--|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 26                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 27                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 28                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 29                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 30                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 31                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 32                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 33                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 34                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 35                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 36                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 37                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 38                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 39                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 40                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 41                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 42                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 43                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 44                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 45                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 46                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 47                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 48                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 49                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 50                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 51                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 52                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 53                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| 54                         | /  | / | / | / | /   | / | / | / | / |
| <b>DATOS DEL EVALUADOR</b> | <b>Nombres:</b> Jenniffer Coello<br><b>Profesión:</b> Ing. Comercial<br><b>Cargo:</b> Docente - Jefe de Área<br><b>Fecha:</b> 20 de marzo del 2013 |   |   |   | <b>Firma:</b> <i>Jenniffer Coello</i><br><b>C.I.</b> 0916909161 |   |   |   |   |

Observaciones Generales \_\_\_\_\_

Documento a ser mencionado en la tesis y colocado en Anexos

## FORMATO PARA VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTO(S) DE RECOLECCIÓN DE DATOS

### 1. INSTRUCCIONES PARA VALIDADOR

1. Lea detenidamente los objetivos de la investigación y los instrumentos de recolección de información.
2. Concluir acerca de la pertinencia entre los objetivos y los ítems o preguntas del instrumento.
3. Determinar la calidad técnica de cada ítem, así como la adecuación de éstos al nivel cultural, social y educativo de la población a la que está dirigido el instrumento.
4. Consignar las observaciones en el espacio correspondiente.
5. Realizar la misma actividad para cada uno de los ítems, utilizando las siguientes categorías:

- **CORRESPONDENCIA DE LAS PREGUNTAS DEL INSTRUMENTO CON LOS OBJETIVOS**

Marque en la casilla correspondiente

- a. **P:** Pertinencia
- b. **NP:** No pertinencia

En caso de marcar **NP** pase al espacio de observaciones y justifique su opinión.

- **CALIDAD TÉCNICA Y REPRESENTATIVIDAD.**

Marque en la casilla correspondiente:

- a. **O:** Óptima
- b. **B:** Buena
- c. **R:** Regular
- d. **D:** Deficiente

En caso de marcar R o D, por favor justifique su opinión en el espacio de observaciones.

- **LENGUAJE**

- a. Marque en la casilla correspondiente:
- b. **A:** Adecuado
- c. **I:** Inadecuado

En caso de marcar I, justifique su opinión en el espacio de observaciones.

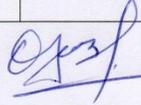
**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.**

**CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**Tema: Estructura del sector microempresarial formal e informal en la ciudad de Guayaquil**

**Nombre del Instrumento de recolección de datos:** Cuestionario dirigido a Microempresas

| ITEM /<br>preguntas<br>(Cantidad<br>en función de<br>cuántas<br>preguntas<br>tenga el<br>instrumento) | A) Correspondencia de<br>las preguntas con los<br>objetivos de la<br>investigación/instrumen<br>to<br>P= Pertinente<br>NP = No pertinente |    | B) Calidad técnica y<br>representativa<br>O= Óptima<br>B= Buena<br>R= Regular<br>D= Deficiente |   |   |   | C) Lenguaje<br>A= Adecuado<br>I = Inadecuado |   | OBSERVACIONES |
|---|---|----|--|---|---|---|--|---|---------------|
|   | P   | NP | O  | B | R | D | A  | I |               |
| 1   | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 2   | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 3   | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 4   | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 5   | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 6   | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 7   | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 8   | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 9   | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 10  | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 11  | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 12  | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 13  | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 14  | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 15  | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 16  | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 17  | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 18  | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 19  | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 20  | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 21  | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 22  | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 23  | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 24  | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |
| 25  | ✓   |    | ✓  |   |   |   | ✓  |   |               |

|                            |   |  |   |  |  |   |  |  |
|----------------------------|---|--|---|--|--|---|--|--|
| 26                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 27                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 28                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 29                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 30                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 31                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 32                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 33                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 34                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 35                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 36                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 37                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 38                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 39                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 40                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 41                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 42                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 43                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 44                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 45                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 46                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 47                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 48                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 49                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 50                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 51                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 52                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 53                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| 54                         | ✓   |  | ✓ |  |  | ✓ |  |  |
| <b>DATOS DEL EVALUADOR</b> | <b>Nombres:</b> FABIAN Isaac Villalobos<br><b>Profesión:</b> Ingeniero Empresarial<br><b>Cargo:</b> Docente<br><b>Fecha:</b> 23 DE MARZO DEL 2013 |  |   | <b>Firma:</b> <br><b>C.I.</b> 122414293-7 |  |   |  |  |

Observaciones Generales \_\_\_\_\_

Documento a ser mencionado en la tesis y colocado en Anexos

## **ANEXO V**

### **Entrevistas sobre programas de incentivos al sector microempresarial**

#### ***Entrevista en Banco D-Miro***

A continuación se detalla textualmente la entrevista realizada a al Sr. John Pacheco, Jefe del Departamento de Marketing del Banco de D-Miro.

#### **¿Cuáles son los requisitos para acceder a un microcrédito?**

Los requisitos para acceder a un microcrédito:

1. Copia de cédula.
2. Certificado de votación.
3. Planilla de servicios básicos.

#### **¿Cuáles son los montos que otorgan microcrédito?**

Los montos que se puede acceder dependerá mucho de lo que el cliente pueda pagar, porque tienen microempresas que necesitan \$300 o \$400, pero también cuenta con empresas desarrolladas que necesitan de \$7.000 a \$8.000, será tomando en cuenta también lo que el negocio pueda pagar, no tienen restricciones, existen personas que han llegado a pedir \$5000 en una primera instancia y se les ha otorgado. El tiempo de aprobación de los mismos es 48 horas, si el crédito es más grande implica la visita del jefe de agencia o de un supervisor y en estos casos puede tomar tres días en los caso de 7.000\$ a 15.000\$.

#### **¿Hacia qué sector están enfocados estos microcréditos?**

Los sectores hacia los cuales enfocamos nuestros microcrédito son:

1. Producción
2. Comercialización

En nuestro banco tenemos mayormente concentrados los créditos en comercialización porque el mercado lo requiere, aunque si queremos que la gente empiece negocios de

producción, pero en este mercado la actividad de la gente se desarrolla más en comercialización, no otorgamos créditos de consumos, no proporcionamos dinero para que se compre un TV-LCD o una cámara, porque como organización estamos enfocados en ayudar al sector productivo.

### **¿Cómo evalúan a las personas que aplican al microcrédito?**

La metodología que usamos para evaluar son dos componentes cuantitativos y los cualitativos.

Los cuantitativos es lo que nos muestra cuánto la persona gana, cuánto puede pagar, cuáles son sus gastos y cuánto son sus ingresos; el elemento cualitativo es el que nos dice si la persona ha tenido buen comportamiento de pago, como es su situación intrafamiliar, que riesgo puede tener esa familia pues todos los problemas intrafamiliares van a repercutir en la tranquilidad de la misma y eso puede afectar el pago del crédito o el crecimiento de su negocio, por eso realizamos una análisis de estos dos elementos. Si miente o no miente realizamos la verificación de las referencias no solamente las que ellos nos proporcionan sino en las zonas, digamos que por lo general tiene una tienda de barrio, se pregunta a los vecinos cercanos sobre la persona e incluimos estas referencias y se las investiga.

### **¿Cuánto es el porcentaje de pago de los microempresarios?**

En cuanto a su pregunta del porcentaje de pago de los microempresarios esta alrededor de 5% es que muy bajo.

### **¿Cómo ayudan a los proyectos nuevos de microemprendimiento?**

Para lo que son emprendimientos nuevos no están otorgando créditos, solamente damos créditos para negocios existentes.

### **¿Quiénes acceden más a estos créditos, hombres o mujeres?**

En cuanto a la cual es el género que accede más a estos créditos no existe una diferencia es un mito que las mujeres son más emprendedoras que los hombres y también que las mujeres pagan mejor que el hombre, no es así, existe una igualdad.

### **¿Cuentan con un presupuesto para proyectos de microemprendimiento que no sea reembolsado?**

No contamos con un presupuesto para proyectos, nosotros tenemos proyectos de capacitación a jóvenes emprendedores, mujeres emprendedoras lo realizamos como organización, y proyectos de responsabilidad social, pero las personas que son beneficiadas con estas capacitaciones pueden acceder a un crédito, pero es un crédito pagado, se le enseña cómo elaborar un plan de negocios.

### **¿Su empresa tiene algún programa de apoyo para los más necesitados?**

Misión alianza es la dueña del banco D-MIRO, nosotros damos también crédito para el mejoramiento de vivienda, ayudamos a los sectores más necesitados de la ciudad de Guayaquil.

Los créditos los otorgamos para:

1. Capital de trabajo.
2. Compra de activos fijos.
3. Mejoramiento de Vivienda.
4. Educación.
5. Salud.

Contamos con productos sociales, otorgamos créditos a personas viviendo con VIH, con discapacidades, tenemos un programa de seguro de vida y seguro exequial, cada persona con un microcrédito se lleva el beneficio que se puede hacer atender en una red de prestadores de servicios, mismos que son gratuitos.

Constatamos con una calificación de alfa menos de Micro-Rate, ellos manejan indicadores sociales, en la banca ecuatoriana tenemos la calificación BBB+ a septiembre del 2012. (Pacheco, 2013)<sup>28</sup>

### ***Entrevista en el MIPRO***

A continuación se detalla textualmente la entrevista realizada a la ingeniera María Miranda, Directora del Departamento de Mipymes y Artesanías del Ministerio de Industria.

#### **¿Cuáles son las provincias que supervisa su dirección?**

Esta dirección atiende a todos los artesanos y mipymes de la región cinco que corresponde a la provincia del Guayas, Los Ríos, Santa Elena, Bolívar (prácticamente las 4 provincias).

#### **¿Cómo ayuda el Mipro al desarrollo del microempresario?**

Brindando servicios a las regiones, como: capacitación y asistencia de parte de la socialización de todos los productos que tiene el MIPRO<sup>29</sup>.

#### **¿Cuáles son los programas que ofrece el Mipro a las microempresas y en qué consisten?**

##### **Registro artesanal**

Uno de los productos que tiene el Mipro es el registro artesanal, el cual hace que el ministerio socialice con los artesanos y se los registre legalmente. Al obtener el registro artesanal cuenta con todos los beneficios que este registro brinda, como son:

---

<sup>28</sup> Pacheco, J. (6 de Marzo de 2013). Programas de financiamiento a las microempresas. (D. Solorzano, & M. Talledo, Entrevistadores) Guayaquil, Ecuador.

<sup>29</sup> Ministerio de Industrias y Productividad.

capacitaciones para que puedan completar toda la documentación, si hay algún documento específico, se indica cómo y dónde obtenerlo. Los artesanos obtienen su registro que le otorga los beneficios de ley del sector artesanal.

Se articula con los demás ministerios e instituciones públicas, como por ejemplo el INCOP<sup>30</sup> que los ayuda y capacita cómo ingresar en el portal de compras públicas, el SECAP<sup>31</sup> que da capacitaciones a los artesanos, el SRI<sup>32</sup> que les explica todo lo de facturación.

Las capacitaciones que se brindan son sin costo alguno, las cuales fortalecen los conocimientos a los artesanos. Además de esto, los ayudamos a crear la microempresa, pueden juntarse varios artesanos y formar su microempresa. Es básico para ellos el registro de compras públicas en el INCOP, porque ahí pueden colgar su oferta de servicios y pueden ser llamados por proveedores para obtener sus servicios o productos.

### **Exporta fácil**

Es un producto del Mipro sirve para los pequeños artesanos y mipymes que quieran comercializar sus productos fuera del país, existe una página web en la que se involucran dos empresas: Correos del Ecuador y ProEcuador.

El artesano se registra mediante la página web y a través de Correos del Ecuador se envía las muestras o paquetes hasta 30 kilos y hace contacto con ProEcuador que es Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones para la búsqueda de oportunidades comerciales en el exterior.

Existen algunos artesanos que ya tienen contacto y directamente envían las muestras. En ProEcuador entran en un proceso de capacitación con un grupo introductorio que recién va aprender: qué es exportar, para qué hacerlo, cómo exportar.

---

<sup>30</sup> Instituto Nacional de Contratación Pública.

<sup>31</sup> Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional.

<sup>32</sup> Servicio de Rentas Internas.

Se informa, socializa los productos y se brindan las herramientas para que estas pequeñas y medianas empresas o artesanos las puedan utilizar, por ende que las conozcan.

**Ejemplo:** un artesano que tenga un producto interesante se registra como artesano, una vez que está registrado y está en la base, puede participar en las diferentes ferias, capacitaciones, se puede capacitar en todos los servicios gratuitos que tienen las instituciones públicas.

### **Certificación de microempresas (Mipymes)**

Se lo socializa con la categorización de mipymes el cual tiene un registro al igual que el de los artesanos.

Tienen ciertos beneficios dentro de las instituciones que prestan servicios públicos, además es una carta de presentación para ellos de tener una categorización de mediana, pequeña empresa o microempresa, es parte de su curriculum, no es obligatorio pero estos registros les otorgan beneficios.

Exporta fácil es una herramienta interesante, intervienen el Ministerio, Correos del Ecuador, ProEcuador (generalmente cuando se hace algún tipo de capacitación intervienen las tres instituciones).

### **Programa de exporta pymes**

Se maneja a través de un fidecomiso con la CFN, existe un fondo que se ha destinado a proyectos, el operador de este programa es Corpei<sup>33</sup> ellos difunden el programa, identifican potenciales interesados, los califican y el resultado es un plan de exportación.

---

<sup>33</sup> Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones.

En este programa ingresan empresas, las cuales son seleccionadas pues por lo general cuentan con una gran experiencia en el mercado, también pueden ser pymes que cuenten con productos que se puedan comercializar con facilidad en el exterior

Se organiza planes de exportación que pueden tener actividades como implementación de calidad, imagen corporativa, diseño de software y lo básico la promoción de los productos en el exterior participando en diferentes ferias internacionales.

Cofinanciamiento 70 – 30 hasta \$50.000 son programas de apoyo de fondos no reembolsables, no son créditos, son fondos destinados para beneficiar un grupo.

A través de internet entran las propuestas para precalificar la empresa y ahí entra a laborar el plan de exportación por medio de consultores contratados. La comisión lo revisa y valida con la Corpei. Una vez que está aprobado todas estas actividades entran a compras públicas.

### **Produce Pymes**

Básicamente se cofinancia implementación de sistemas de calidad, esto lo aprovechan empresas más grandes, cofinancian la aprobación de sistemas de calidad. Hasta que la empresa se registra y califica el proceso tiene un tiempo aproximadamente de 2 meses. Se lo cofinancia 80 – 20 con fondos no reembolsable.

En la actualidad las mipymes y artesanos cuentan con apoyo de asistencia técnica, lo cual consiste en que un técnico llega a sus unidades productivas, para realizar diagnósticos de innovación productiva, diversificación productiva, imagen corporativa, registro sanitario, diagnóstico de exportación y consorcios de exportación. Los sectores prioritarios por lo general suelen ser: maderas, industrias, mecánica.

El Mipro cuenta con direcciones a nivel nacional, cada dirección se encarga de promocionar en su región estos productos.

## **Centros de Desarrollo Empresarial**

A nivel nacional existen 62 centros de desarrollo empresarial. En la zona 5: un centro en Babahoyo, uno en Quevedo, uno en Guayaquil, uno en Santa Elena y en Bolívar cuatro centros. A través de ellos damos a conocer nuestros productos. Cada mes se atienden alrededor de 80 artesanos.

El objetivo del centro es atender todos los emprendimientos, toda persona que tenga una idea innovadora va este centro, aquí recibe asistencia gratuita y se le ayuda hacer realidad su idea o sueño, siempre que sea viable. Uno de los principales grupos objetivos son los estudiantes que están en los últimos años de universidad, van con sus ideas, en estos centros maduran las ideas, se elaboran plan de negocios, dependiendo la idea se lo transforma en proyectos. (Miranda M. , 2013)<sup>34</sup>

### ***Entrevista en la CFN***

A continuación se detalla textualmente la entrevista realizada al sr. Luis Hernando Condolo G., Técnico de Planeación y Estudios en la Corporación Financiera Nacional, únicamente hace referencia a créditos para empresas, pues para microempresa supo indicar que son muy estrictos, que eran pocos los que son aprobados, ya que tienen que estar seguros de que la idea de negocio que van a financiar funcione.

### **¿Cuáles son los requisitos para acceder a un crédito?**

Para persona natural:

- Cédula de identidad y papeleta de votación del interesado y del cónyuge.
- Copia del impuesto predial del bien a hipotecar.
- RUC.
- Plan de negocios.

---

<sup>34</sup> Miranda, M. (13 de marzo del 2013). Apoyo del Mipro al desarrollo de la microempresa (P. Fernández, & P. Andrés, Entrevistadores) Guayaquil, Ecuador.

Para persona jurídica:

- Copia de RUC de la compañía.
- Copia de cédula de identidad de representantes y accionistas.
- Copia de estados financieros del último año.
- Copia de resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Copia de pago impuesto predial del bien a hipotecar.

**¿Cuáles son los montos que dan o hasta cuánto prestan?**

Desde \$50.000 en adelante con un tope máximo que depende del tipo de proyecto y patrimonio del cliente.

**¿Hacia qué sector están enfocados estos créditos?**

Por mandato constitucional y en apoyo al cambio de la matriz productiva, CFN se enfoca en los sectores priorizados:

- Alimentos frescos y procesados.
- Biotecnología.
- Cadena agroforestal sustentable.
- Confecciones y calzado.
- Construcción.
- Fabricación de maquinaria y equipo.
- Industria farmacéutica.
- Metalmecánica.
- Minería y sus productos.
- Plásticos y caucho sintético.
- Productos farmacéuticos y químicos.
- Tecnología: Hardware.
- Transporte y logística.
- Turismo.

### **¿Cómo evalúan a las personas que aplican al crédito?**

Mediante el estudio de los siguientes aspectos:

- Colateral (garantía).
- Comportamiento crediticio.
- Condiciones de la industria.
- Capacidad de pago.
- Actividades financiables por CFN.

### **¿Cuánto es el porcentaje de no pago?**

El índice de morosidad de CFN en el año 2012 fue de 6,58%.

### **¿Cuál es el tiempo de aprobación de los créditos?**

Cumpliendo con los requisitos establecidos, el tiempo de aprobación es de 40 días.  
(Condolo, 2013)<sup>35</sup>

---

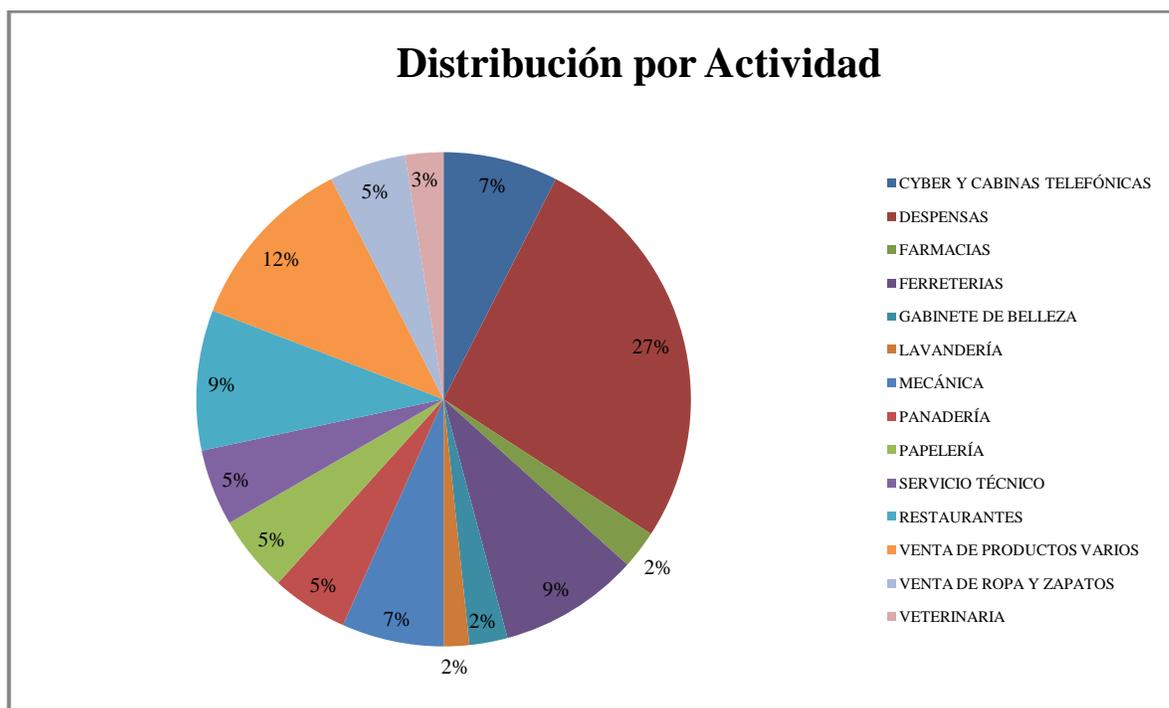
<sup>35</sup> Condolo, L. H. (10 de Marzo de 2013). Financiamiento por parte de la CFN. (G. Cano, & F. Quijije, Entrevistadores) Guayaquil, Ecuador.

## ANEXO VI

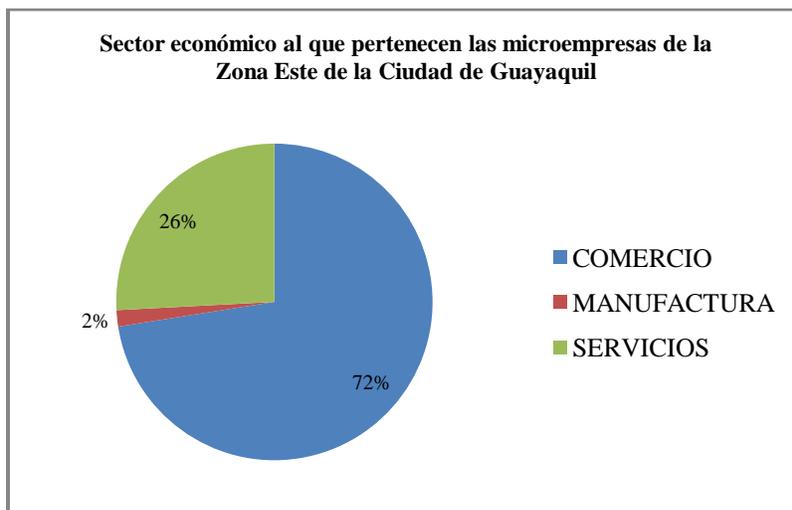
### TABLAS Y GRÁFICOS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

#### CARACTERÍSTICAS DE LA MICROEMPRESA

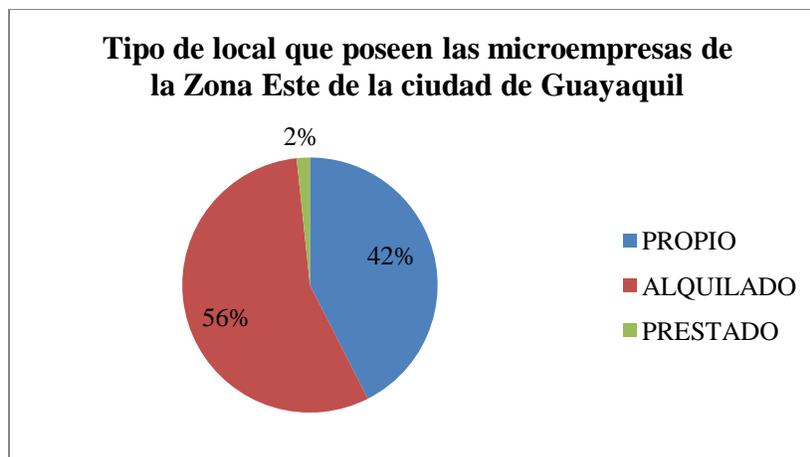
| Distribución por Actividad  |     |
|-----------------------------|-----|
| CYBER Y CABINAS TELEFÓNICAS | 9   |
| DESPENSAS                   | 32  |
| FARMACIAS                   | 3   |
| FERRETERIAS                 | 11  |
| GABINETE DE BELLEZA         | 3   |
| LAVANDERÍA                  | 2   |
| MECÁNICA                    | 8   |
| PANADERÍA                   | 6   |
| PAPELERÍA                   | 6   |
| SERVICIO TÉCNICO            | 6   |
| RESTAURANTES                | 11  |
| VENTA DE PRODUCTOS VARIOS   | 14  |
| VENTA DE ROPA Y ZAPATOS     | 6   |
| VETERINARIA                 | 3   |
| TOTAL                       | 120 |



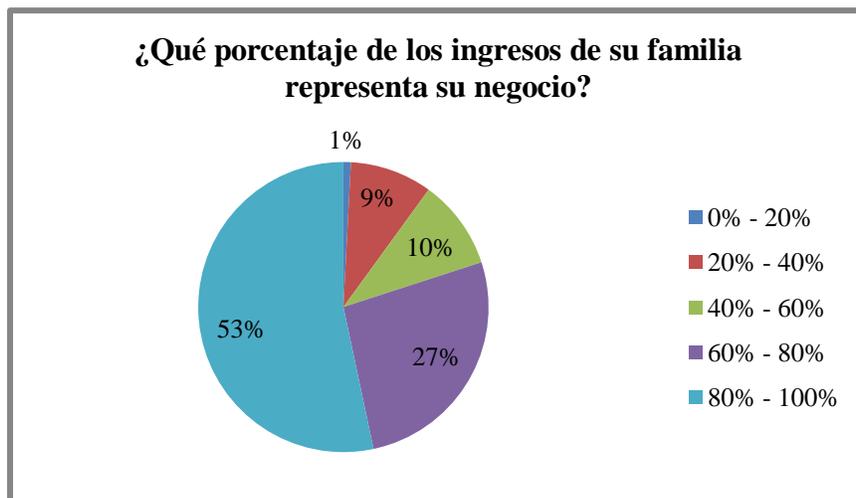
| <b>Sector económico al que pertenecen las microempresas de la Zona Este de la Ciudad de Guayaquil</b> |     |
|---|-----|
| COMERCIO  | 87  |
| MANUFACTURA   | 2   |
| SERVICIOS   | 31  |
| TOTAL   | 120 |



| <b>Tipo de local</b> |     |
|----------------------|-----|
| PROPIO               | 51  |
| ALQUILADO            | 67  |
| PRESTADO             | 2   |
| TOTAL                | 120 |



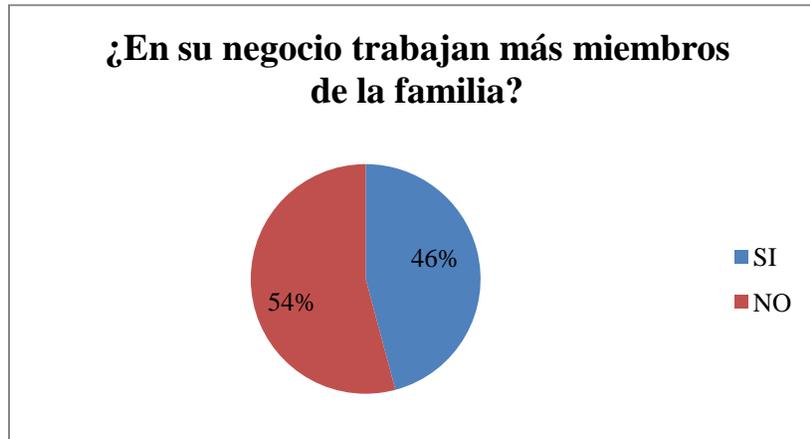
| <b>¿Su negocio es la fuente de ingresos más importante para su hogar?</b> |     |
|---|-----|
| SI  | 105 |
| NO  | 15  |
| TOTAL   | 120 |



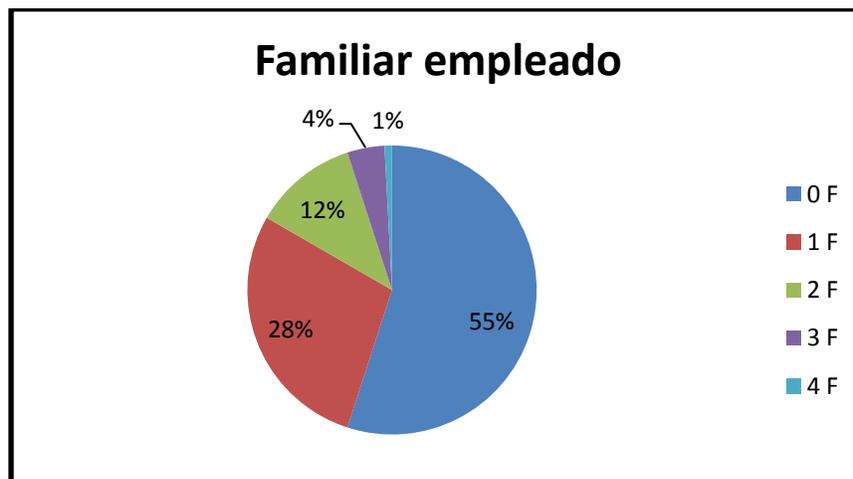
| <b>¿Qué porcentaje de los ingresos de su familia representa su negocio?</b> |     |
|---|-----|
| 0% - 20%  | 1   |
| 20% - 40%   | 11  |
| 40% - 60%   | 12  |
| 60% - 80%   | 32  |
| 80% - 100%  | 64  |
| TOTAL   | 120 |



| ¿En su negocio trabajan más miembros de la familia? |     |
|---|-----|
| SI  | 55  |
| NO  | 65  |
| TOTAL   | 120 |

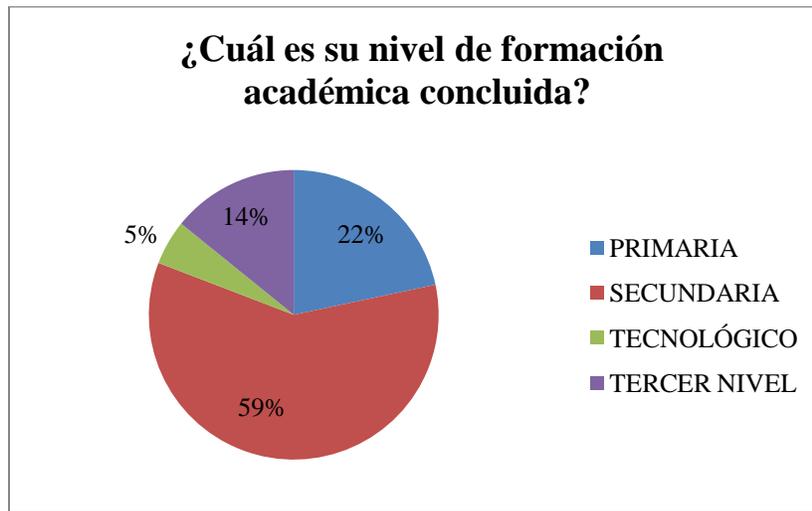


| ¿Cuántos empleados son familiares en el negocio? |     |
|--|-----|
| 0 F  | 66  |
| 1 F  | 34  |
| 2 F  | 14  |
| 3 F  | 5   |
| 4 F  | 1   |
| TOTAL  | 120 |

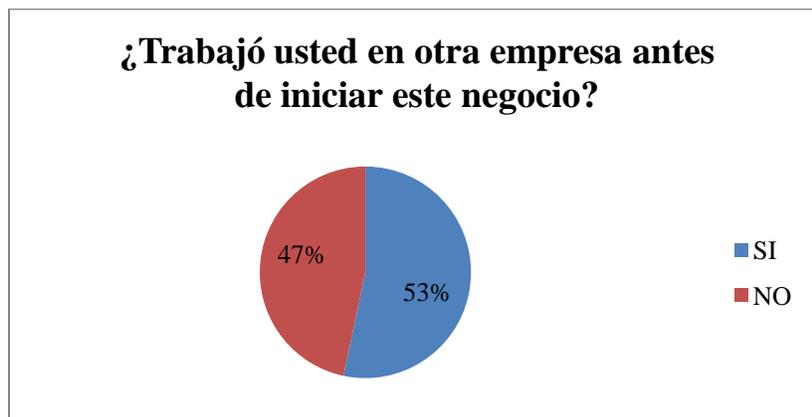


## PERFIL DEL MICROEMPRESARIO

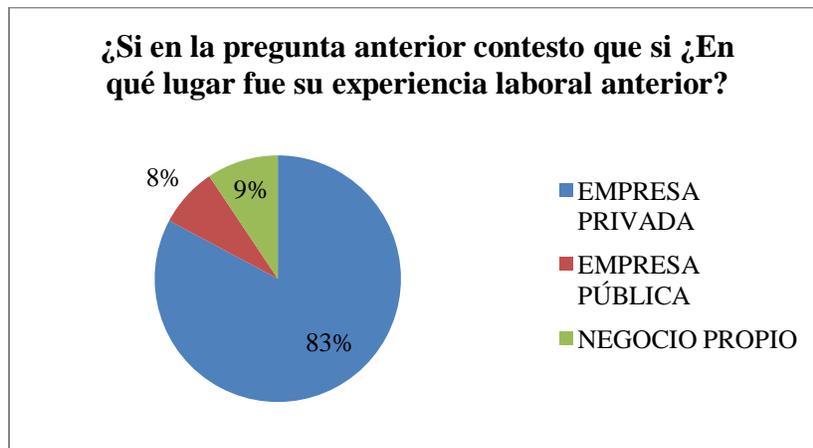
| ¿Cuál es su nivel de formación académica concluida? |     |
|---|-----|
| PRIMARIA  | 26  |
| SECUNDARIA  | 71  |
| TECNOLÓGICO   | 6   |
| TERCER NIVEL  | 17  |
| TOTAL   | 120 |



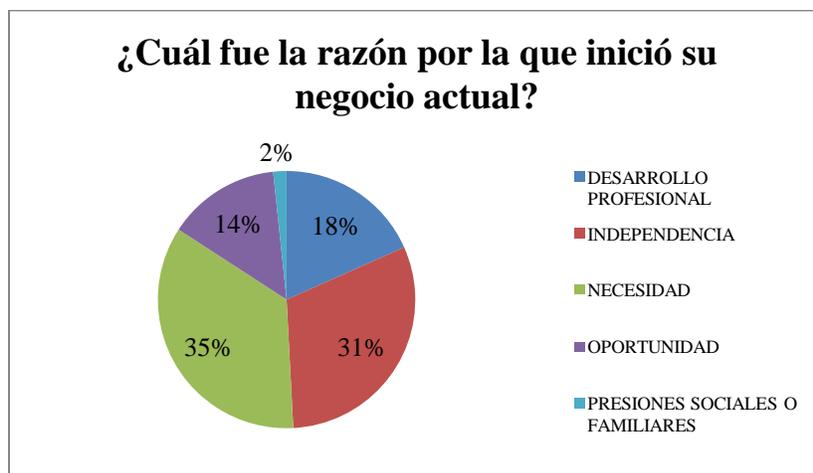
| ¿Trabajó usted en otra empresa antes de iniciar este negocio? |     |
|---|-----|
| SI  | 64  |
| NO  | 56  |
| TOTAL   | 120 |



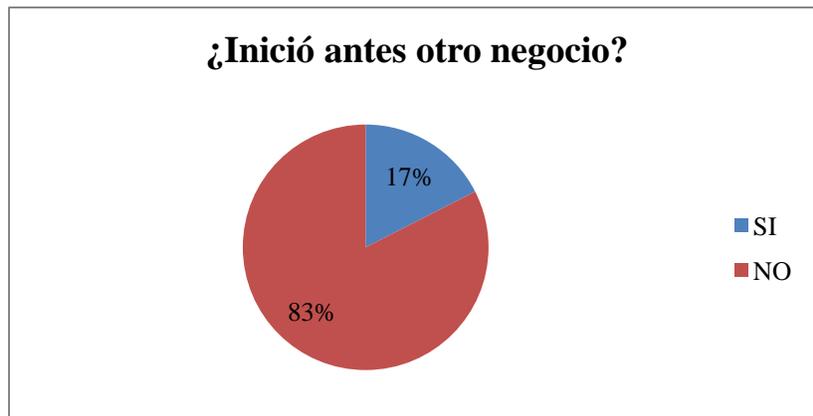
| Si en la pregunta anterior contesto que si ¿En qué lugar fue su experiencia laboral anterior? |    |
|---|----|
| EMPRESA PRIVADA   | 53 |
| EMPRESA PÚBLICA   | 5  |
| NEGOCIO PROPIO  | 6  |
| TOTAL   | 64 |



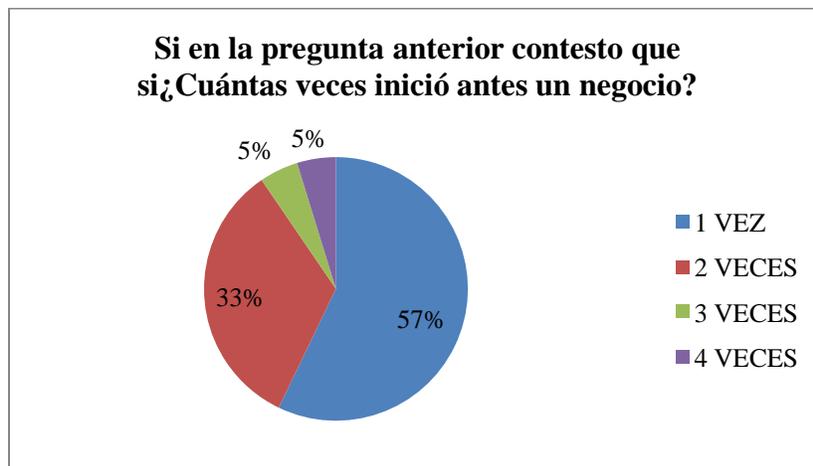
| ¿Cuál fue la razón por la que inició su negocio actual? |     |
|---|-----|
| DESARROLLO PROFESIONAL                                  | 22  |
| INDEPENDENCIA   | 37  |
| NECESIDAD   | 42  |
| OPORTUNIDAD   | 17  |
| PRESIONES SOCIALES O FAMILIARES                         | 2   |
| TOTAL   | 120 |



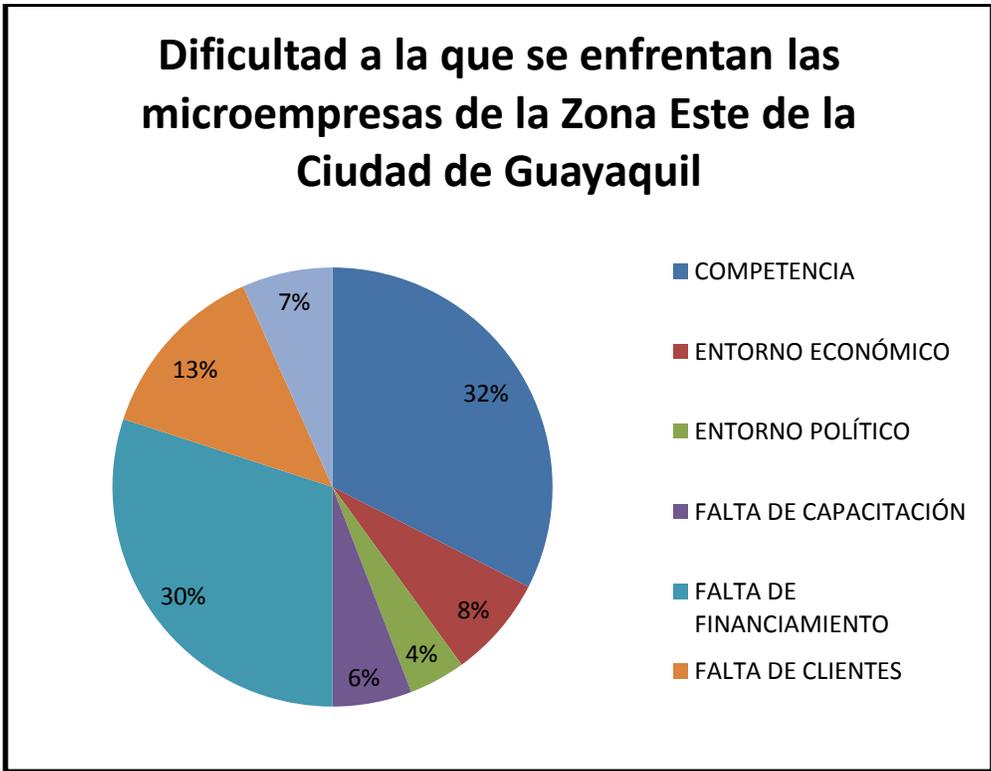
| <b>¿Inició antes otro negocio?</b> |     |
|------------------------------------|-----|
| SI                                 | 21  |
| NO                                 | 99  |
| TOTAL                              | 120 |



| <b>Si en la pregunta anterior contesto que si ¿Cuántas veces inició antes un negocio?</b> |    |
|---|----|
| 1 VEZ   | 12 |
| 2 VECES   | 7  |
| 3 VECES   | 1  |
| 4 VECES   | 1  |
| TOTAL   | 21 |



| <b>Principal dificultad a la que se enfrentan los negocios día a día</b> |     |
|--|-----|
| COMPETENCIA  | 39  |
| ENTORNO ECONÓMICO  | 9   |
| ENTORNO POLÍTICO   | 5   |
| FALTA DE CAPACITACIÓN  | 7   |
| FALTA DE FINANCIAMIENTO  | 36  |
| FALTA DE CLIENTES  | 16  |
| REGULACIONES GUBERNAMENTALES   | 8   |
| TOTAL  | 120 |

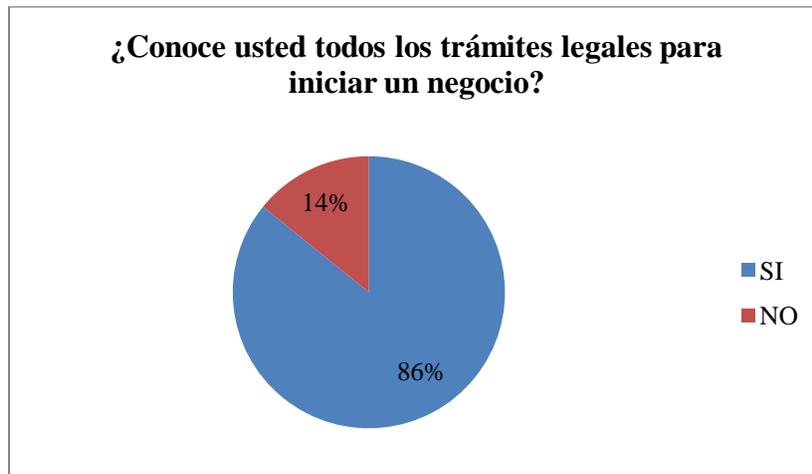


## NIVELES DE FORMALIDAD

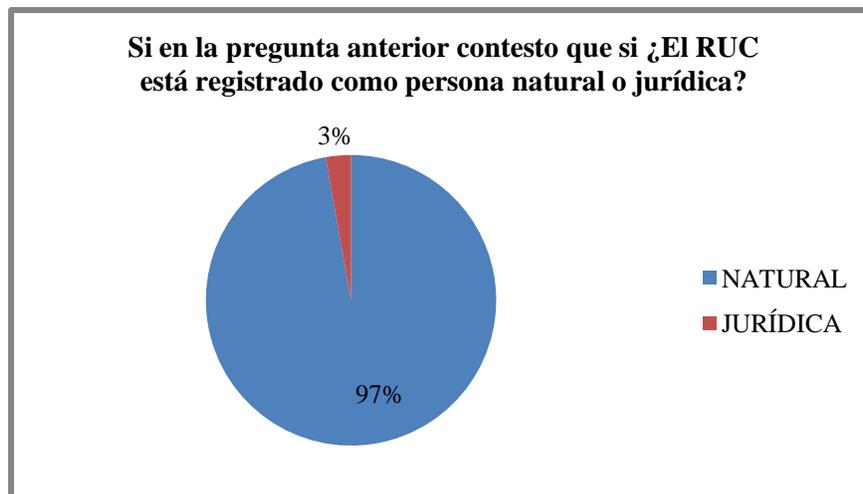
| ¿Conoce usted todos los trámites legales para iniciar un negocio? |     |
|---|-----|
| SI  | 103 |
| NO  | 17  |
| TOTAL   | 120 |



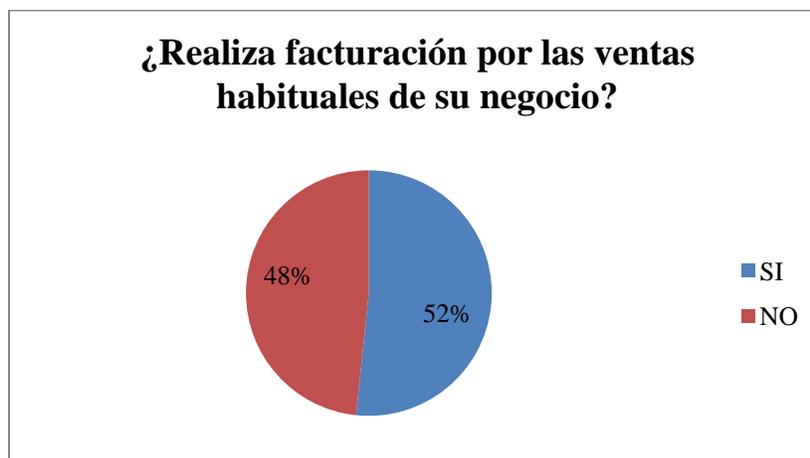
| ¿Dispone de RUC? |     |
|------------------|-----|
| SI               | 107 |
| NO               | 13  |
| TOTAL            | 120 |



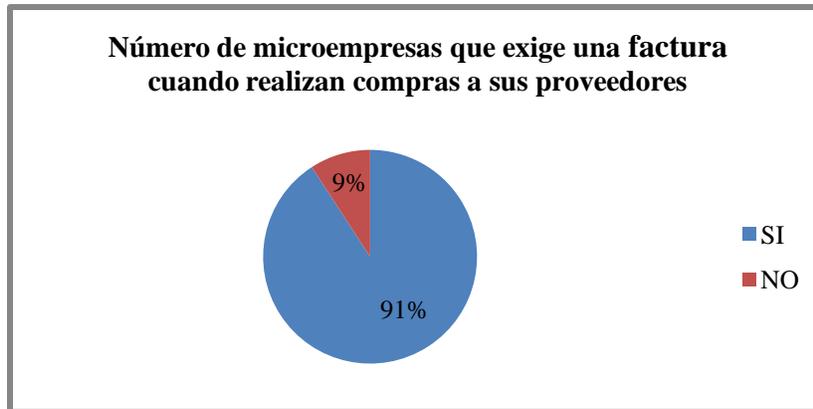
| Si en la pregunta anterior contesto que si ¿El RUC está registrado como persona natural o jurídica? |     |
|---|-----|
| NATURAL   | 104 |
| JURÍDICA  | 3   |
| TOTAL   | 107 |



| ¿Realiza facturación por las ventas habituales de su negocio? |     |
|---|-----|
| SI  | 62  |
| NO  | 58  |
| TOTAL   | 120 |



| <b>¿Exige una factura cuando realiza compras a sus proveedores?</b> |     |
|---|-----|
| SI  | 109 |
| NO  | 11  |
| TOTAL   | 120 |



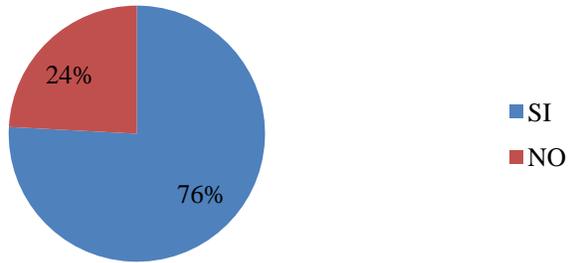
| <b>Su negocio cuenta con los permisos, registros o afiliación en los siguientes organismos de control o ayuda [Superintendencia de Compañías]</b> |     |
|---|-----|
| SI  | 3   |
| NO  | 117 |
| TOTAL   | 120 |



**Su negocio cuenta con los permisos, registros o afiliación en los siguientes organismos de control o ayuda [Servicio de Rentas Internas]**

|       |     |
|-------|-----|
| SI    | 107 |
| NO    | 13  |
| TOTAL | 120 |

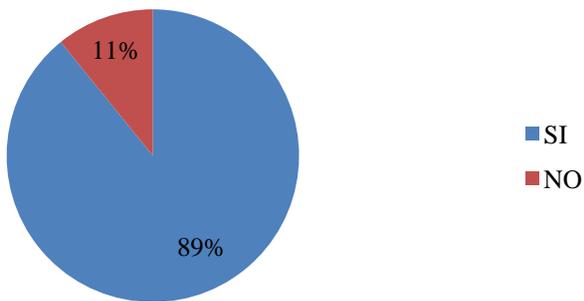
**Número de microempresas que cuenta con Permisos Municipales**



**Su negocio cuenta con los permisos, registros o afiliación en los siguientes organismos de control o ayuda [Municipio de Guayaquil]**

|       |     |
|-------|-----|
| SI    | 91  |
| NO    | 29  |
| TOTAL | 120 |

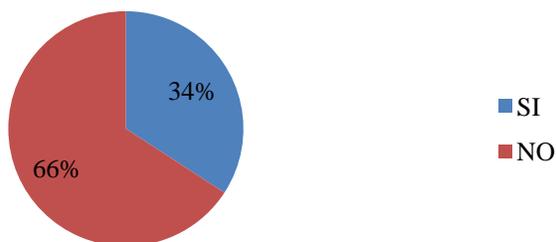
**Número de microempresas afiliadas al SRI**



**Su negocio cuenta con los permisos, registros o afiliación en los siguientes organismos de control o ayuda [Cuerpo de Bomberos]**

|       |     |
|-------|-----|
| SI    | 93  |
| NO    | 27  |
| TOTAL | 120 |

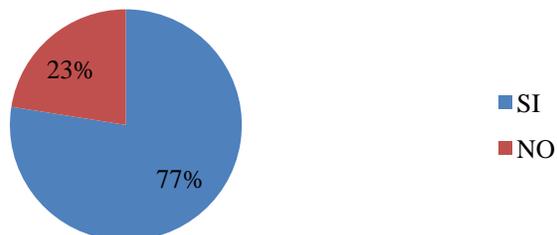
**Número de microempresas que cuenta con Certificado de Salud**



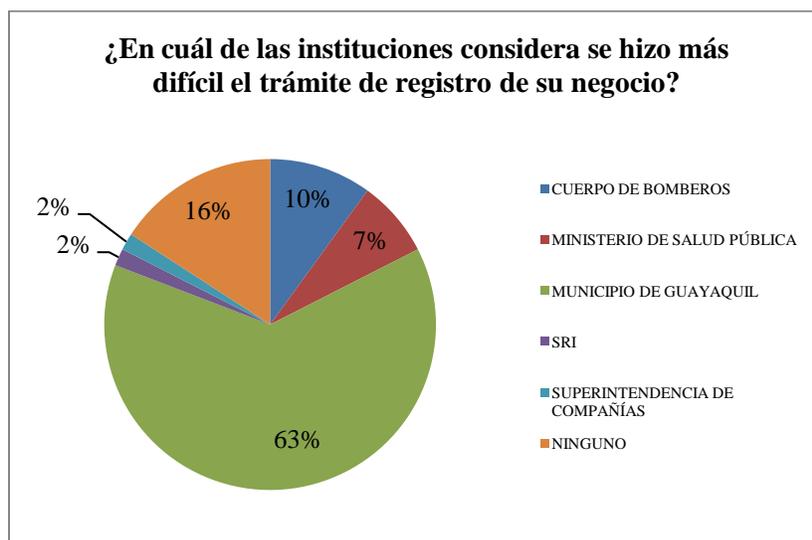
**Su negocio cuenta con los permisos, registros o afiliación en los siguientes organismos de control o ayuda [Ministerio de Salud Pública (certificados de salud)]**

|       |     |
|-------|-----|
| SI    | 41  |
| NO    | 79  |
| TOTAL | 120 |

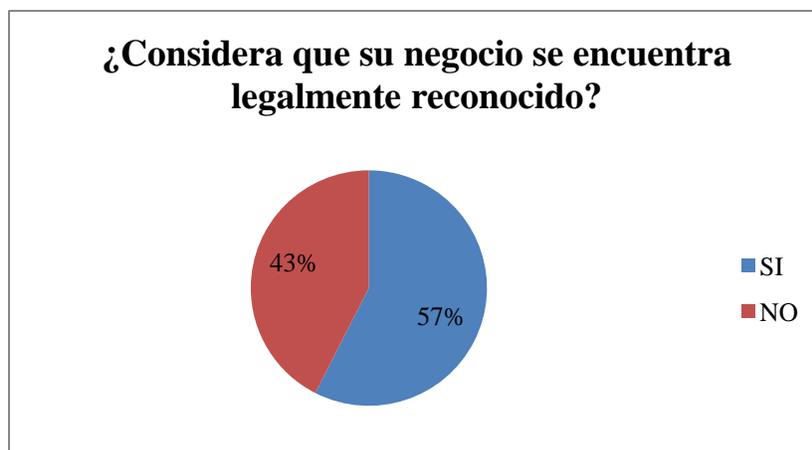
**Número de microempresas que cuenta con Permiso de Bombero**



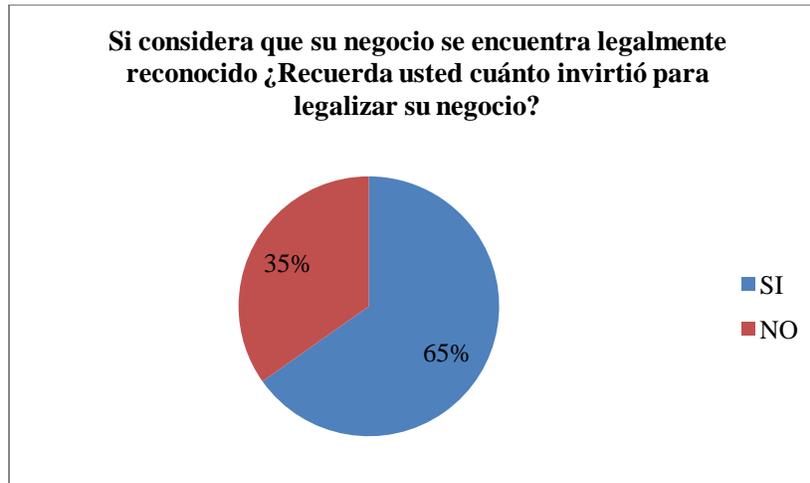
| ¿En cuál de las instituciones considera se hizo más difícil el trámite de registro de su negocio? |     |
|---|-----|
| CUERPO DE BOMBEROS  | 12  |
| MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA   | 9   |
| MUNICIPIO DE GUAYAQUIL  | 76  |
| SRI   | 2   |
| SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS   | 2   |
| NINGUNO   | 19  |
| TOTAL   | 120 |



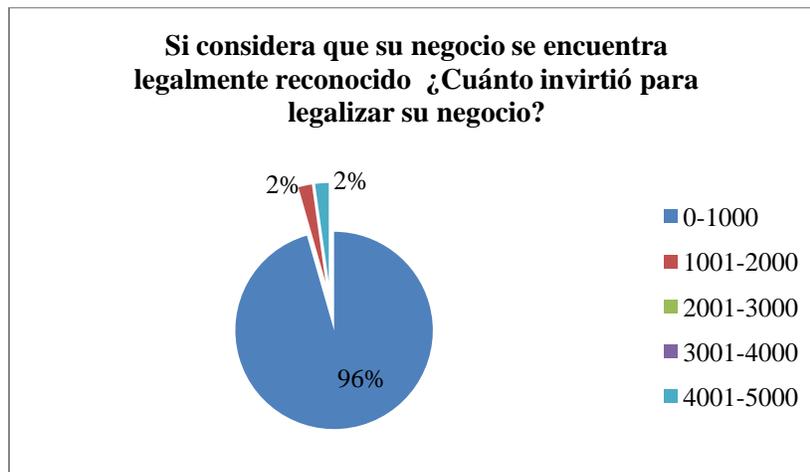
| ¿Considera que su negocio se encuentra legalmente reconocido? |     |
|---|-----|
| SI  | 69  |
| NO  | 51  |
| TOTAL   | 120 |



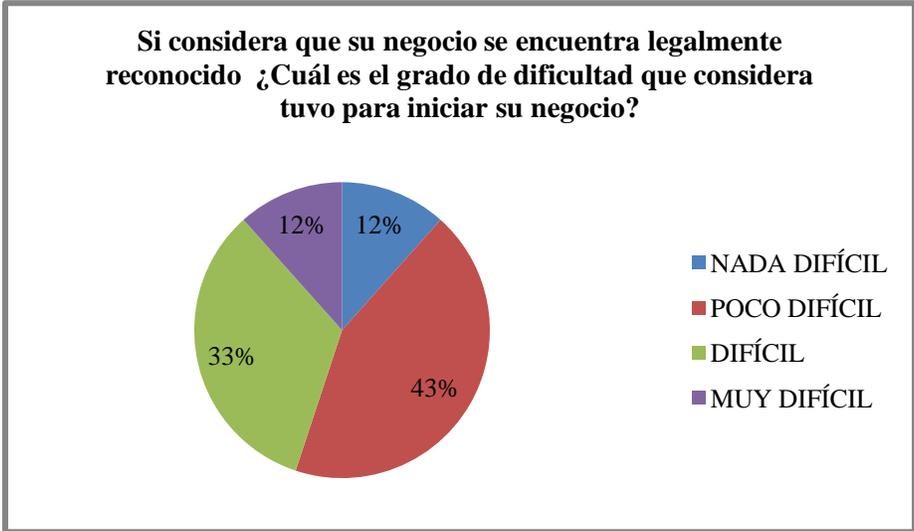
| Si considera que su negocio se encuentra legalmente reconocido<br>¿Recuerda usted cuánto invirtió para legalizar su negocio? |    |
|--|----|
| SI   | 45 |
| NO   | 24 |
| TOTAL  | 69 |



| Si considera que su negocio se encuentra legalmente reconocido<br>¿Cuánto invirtió para legalizar su negocio? |    |
|---|----|
| 0-1000  | 43 |
| 1001-2000   | 1  |
| 2001-3000   | 0  |
| 3001-4000   | 0  |
| 4001-5000   | 1  |
| TOTAL   | 45 |

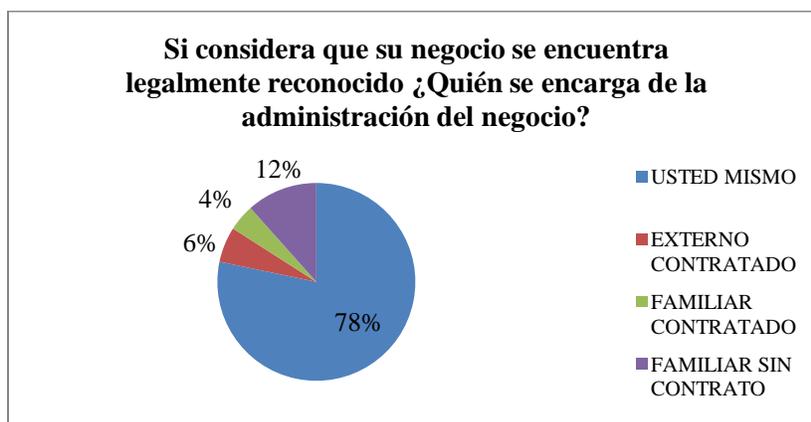


| Si considera que su negocio se encuentra legalmente reconocido ¿Cuál es el grado de dificultad que considera tuvo para iniciar su negocio? |    |
|--|----|
| NADA DIFÍCIL   | 8  |
| POCO DIFÍCIL   | 30 |
| DIFÍCIL  | 23 |
| MUY DIFÍCIL  | 8  |
| TOTAL  | 69 |

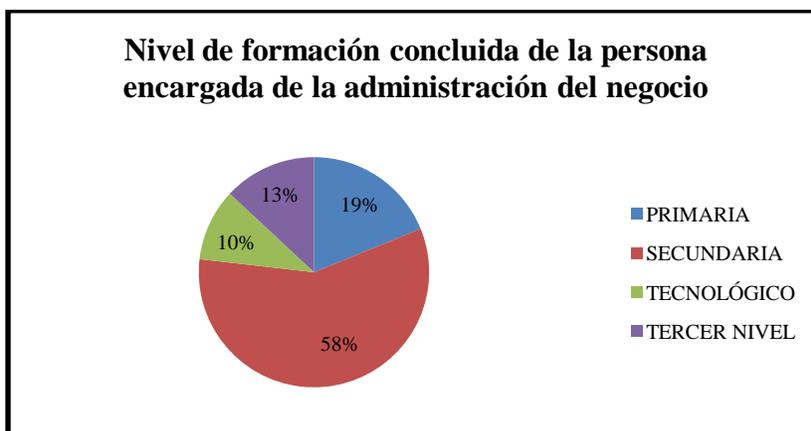


## ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y ORGANIZACIONAL

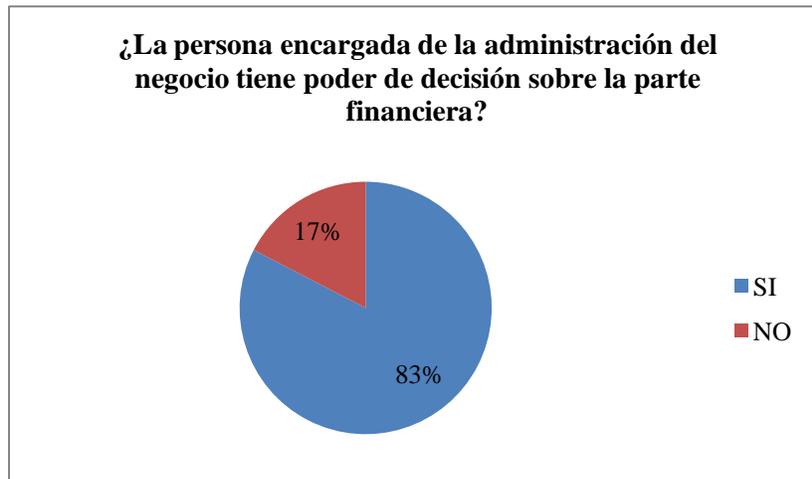
| Si considera que su negocio se encuentra legalmente reconocido<br>¿Quién se encarga de la administración del negocio? |    |
|---|----|
| USTED MISMO   | 54 |
| EXTERNO CONTRATADO  | 4  |
| FAMILIAR CONTRATADO   | 3  |
| FAMILIAR SIN CONTRATO   | 8  |
| TOTAL   | 69 |



| Nivel de formación concluida de la persona encargada de la administración del negocio |    |
|---|----|
| PRIMARIA  | 13 |
| SECUNDARIA  | 40 |
| TECNOLÓGICO   | 7  |
| TERCER NIVEL  | 9  |
| TOTAL   | 69 |



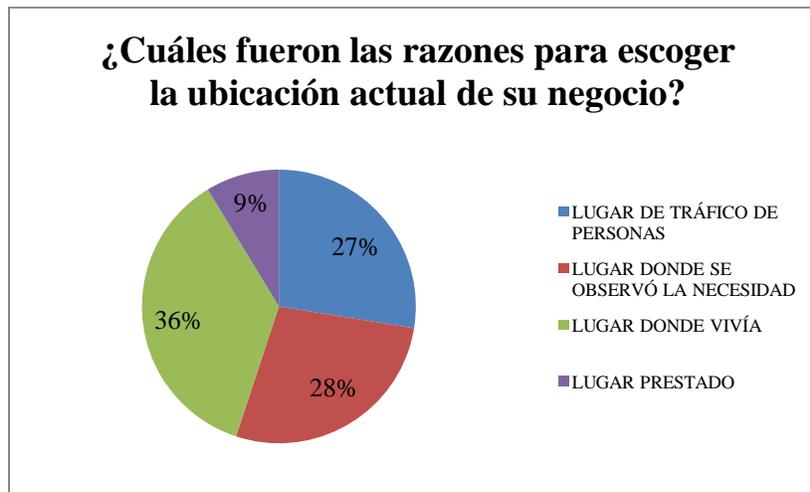
| <b>¿La persona encargada de la administración del negocio tiene poder de decisión sobre la parte financiera?</b> |    |
|--|----|
| SI   | 57 |
| NO   | 12 |
| TOTAL  | 69 |



| <b>Si la respuesta en la pregunta anterior fue no ¿Quién más?</b> |    |
|---|----|
| DUEÑO   | 7  |
| CONYUGE   | 5  |
| TOTAL   | 12 |



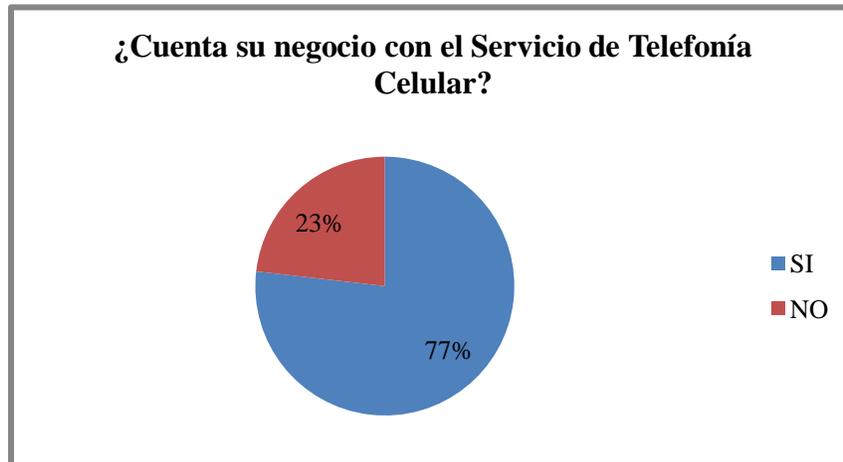
| ¿Cuáles fueron las razones para escoger la ubicación actual de su negocio? |    |
|--|----|
| LUGAR DE TRÁFICO DE PERSONAS   | 19 |
| LUGAR DONDE SE OBSERVÓ LA NECESIDAD  | 19 |
| LUGAR DONDE VIVÍA  | 25 |
| LUGAR PRESTADO   | 6  |
| TOTAL  | 69 |



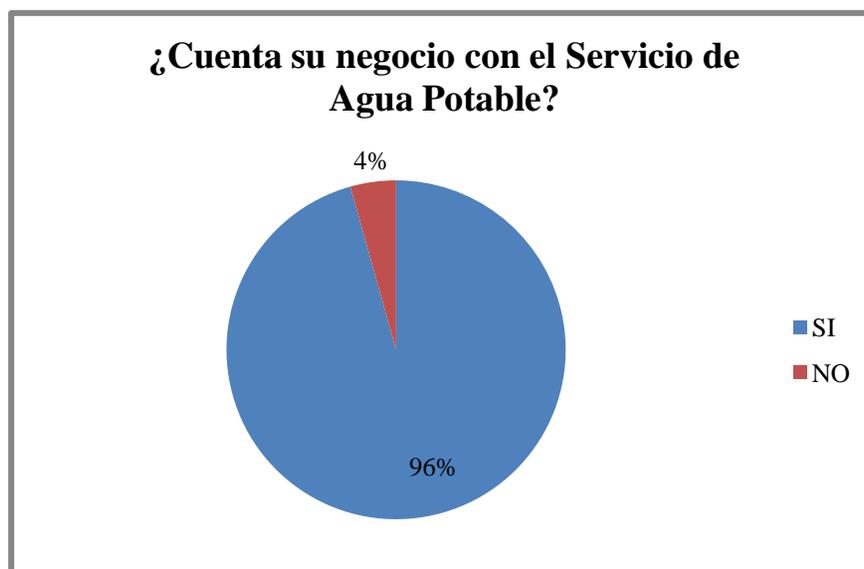
| Cuenta su negocio con el Servicio de Telefonía Fija |    |
|---|----|
| SI  | 39 |
| NO  | 30 |
| TOTAL   | 69 |



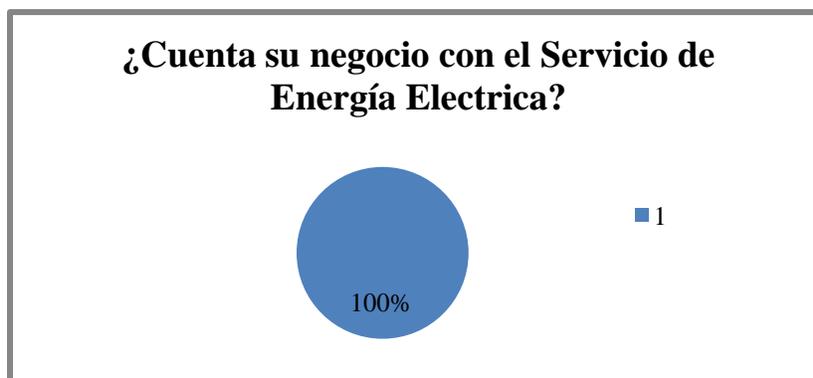
| <b>¿Cuenta su negocio con el Servicio de Telefonía Celular?</b> |    |
|---|----|
| SI  | 53 |
| NO  | 16 |
| TOTAL   | 69 |



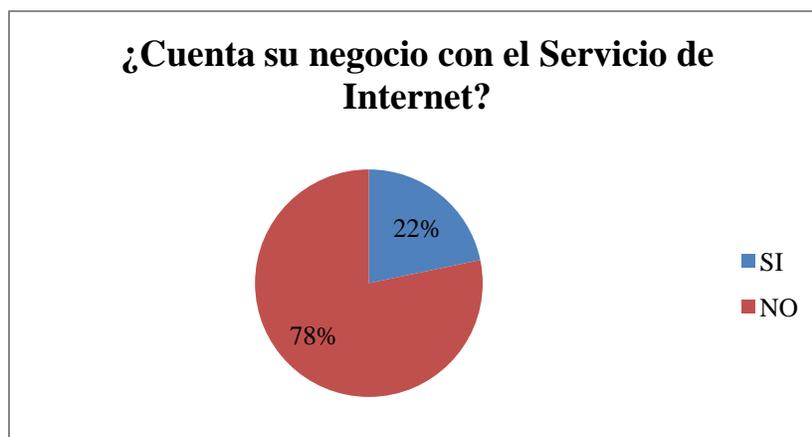
| <b>¿Cuenta su negocio con el Servicio de Agua Potable?</b> |    |
|--|----|
| SI   | 66 |
| NO   | 3  |
| TOTAL  | 69 |



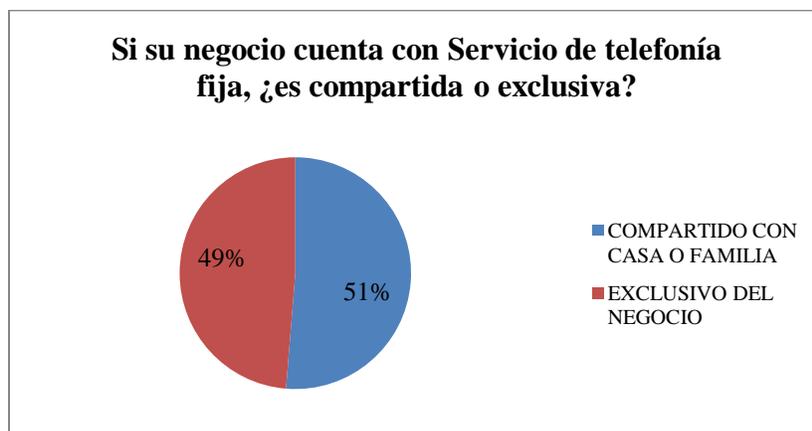
| ¿Cuenta su negocio con el Servicio de Energía Eléctrica? |    |
|--|----|
| SI   | 69 |
| TOTAL  | 69 |



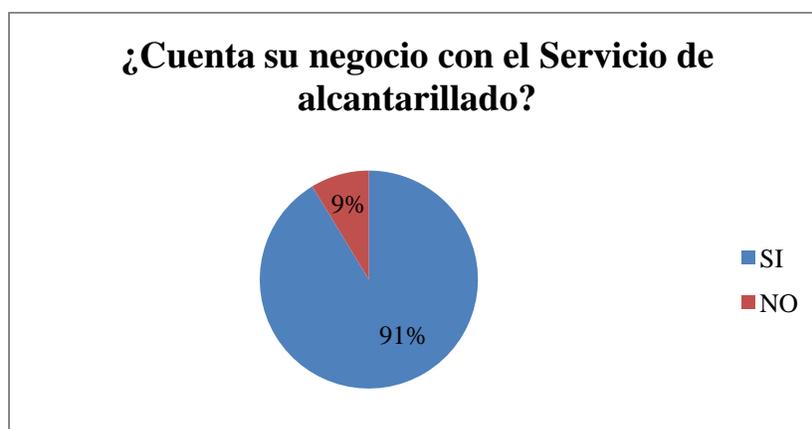
| ¿Cuenta su negocio con el Servicio de Internet? |    |
|---|----|
| SI  | 15 |
| NO  | 54 |
| TOTAL   | 69 |



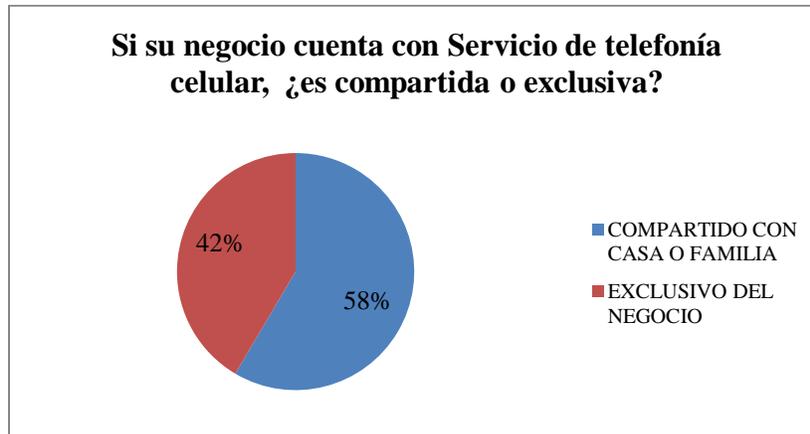
| <b>¿Cuenta su negocio con el Servicio de alcantarillado?</b> |    |
|--|----|
| SI   | 63 |
| NO   | 6  |
| TOTAL  | 69 |



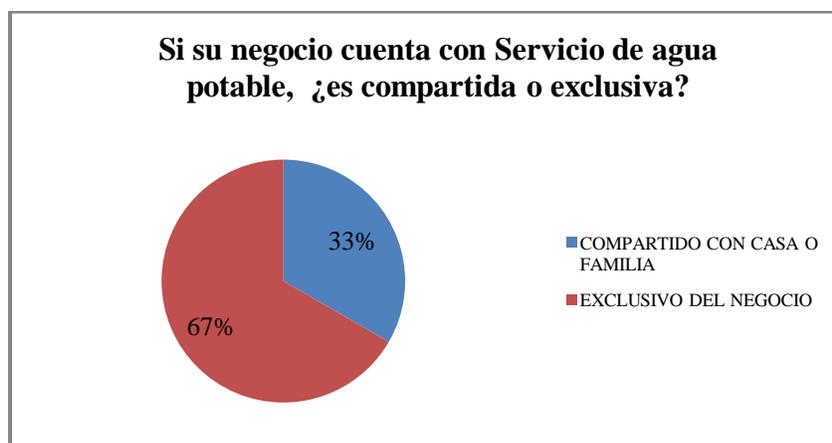
| <b>Si su negocio cuenta con Servicio de telefonía fija, ¿es compartida o exclusiva?</b> |    |
|---|----|
| COMPARTIDO CON CASA O FAMILIA   | 20 |
| EXCLUSIVO DEL NEGOCIO   | 19 |
| TOTAL   | 39 |



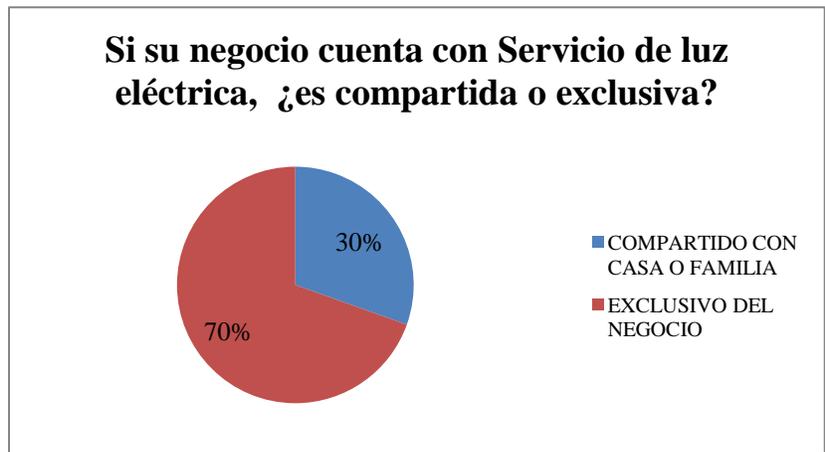
| <b>Si su negocio cuenta con Servicio de telefonía celular, ¿es compartida o exclusiva?</b> |    |
|--|----|
| COMPARTIDO CON CASA O FAMILIA  | 31 |
| EXCLUSIVO DEL NEGOCIO  | 22 |
| TOTAL  | 53 |



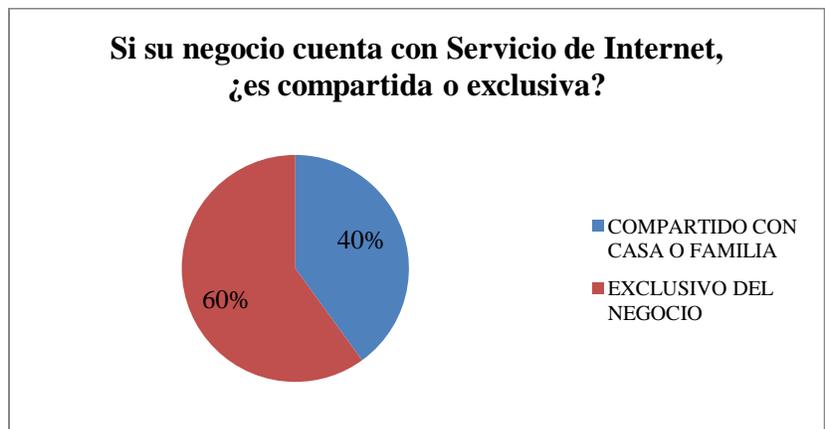
| <b>Si su negocio cuenta con Servicio de agua potable, ¿es compartida o exclusiva?</b> |    |
|---|----|
| COMPARTIDO CON CASA O FAMILIA   | 22 |
| EXCLUSIVO DEL NEGOCIO   | 44 |
| TOTAL   | 66 |



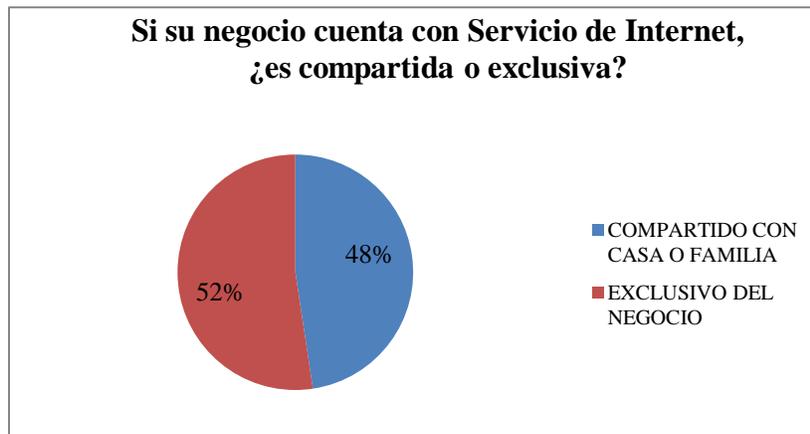
| Si su negocio cuenta con Servicio de luz eléctrica, ¿es compartida o exclusiva? |    |
|---|----|
| COMPARTIDO CON CASA O FAMILIA   | 21 |
| EXCLUSIVO DEL NEGOCIO   | 48 |
| TOTAL   | 69 |



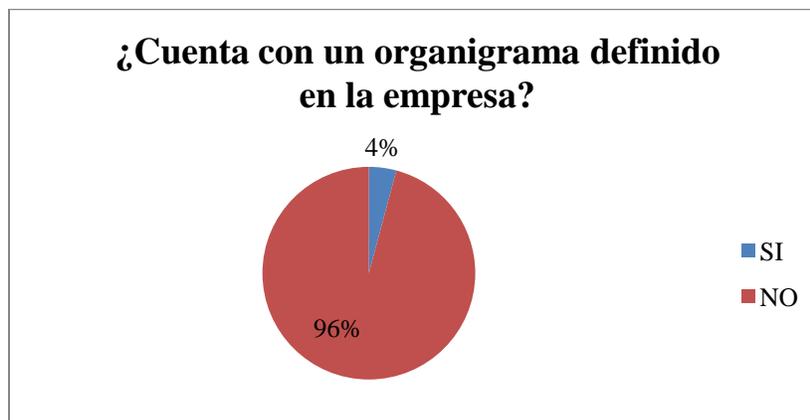
| Si su negocio cuenta con Servicio de Internet, ¿es compartida o exclusiva? |    |
|--|----|
| COMPARTIDO CON CASA O FAMILIA  | 6  |
| EXCLUSIVO DEL NEGOCIO  | 9  |
| TOTAL  | 15 |



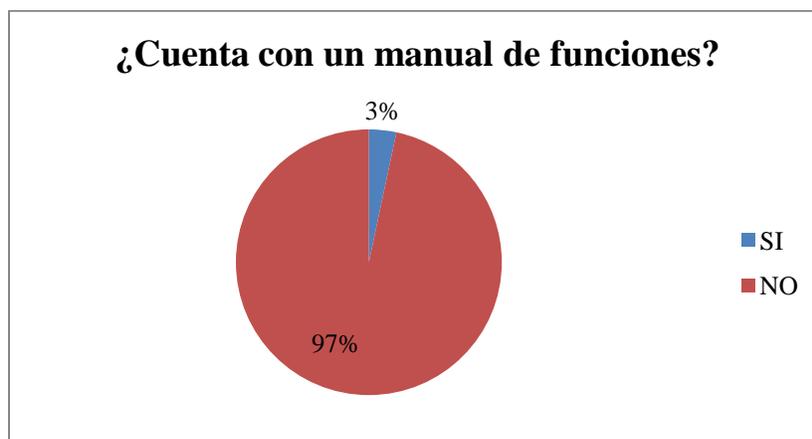
| <b>Si su negocio cuenta con Servicio de Internet, ¿es compartida o exclusiva?</b> |    |
|---|----|
| COMPARTIDO CON CASA O FAMILIA   | 30 |
| EXCLUSIVO DEL NEGOCIO   | 33 |
| TOTAL   | 63 |



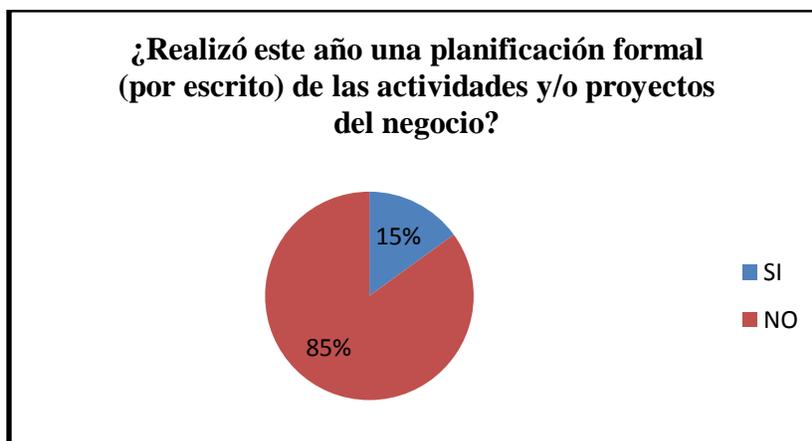
| <b>¿Cuenta con un organigrama definido en la empresa?</b> |     |
|---|-----|
| SI  | 5   |
| NO  | 115 |
| TOTAL   | 120 |



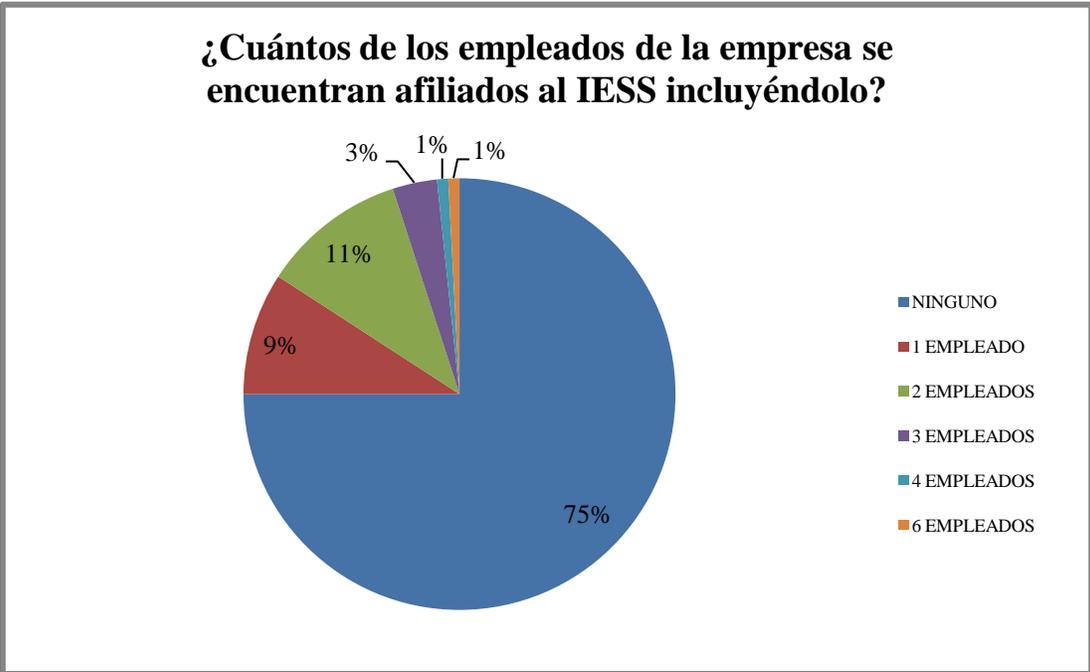
| <b>¿Cuenta con un manual de funciones?</b> |     |
|--|-----|
| SI   | 4   |
| NO   | 116 |
| TOTAL                                      | 120 |



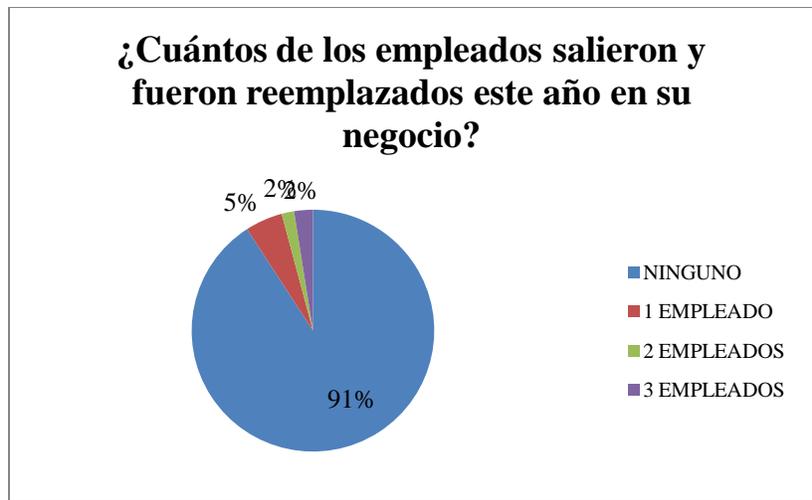
| <b>¿Realizó este año una planificación formal (por escrito) de las actividades y/o proyectos del negocio?</b> |     |
|---|-----|
| SI  | 18  |
| NO  | 102 |
| TOTAL   | 120 |



| <b>¿Cuántos de los empleados de la empresa se encuentran afiliados al IESS incluyéndolo?</b> |     |
|--|-----|
| NINGUNO  | 90  |
| 1 EMPLEADO   | 11  |
| 2 EMPLEADOS  | 13  |
| 3 EMPLEADOS  | 4   |
| 4 EMPLEADOS  | 1   |
| 6 EMPLEADOS  | 1   |
| TOTAL  | 120 |



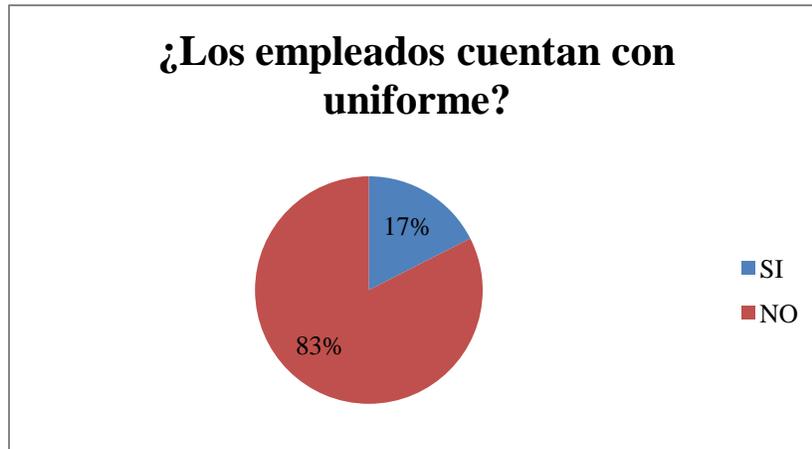
| <b>¿Cuántos de los empleados salieron y fueron reemplazados este año en su negocio?</b> |     |
|---|-----|
| NINGUNO   | 109 |
| 1 EMPLEADO  | 6   |
| 2 EMPLEADOS   | 2   |
| 3 EMPLEADOS   | 3   |
| TOTAL   | 120 |



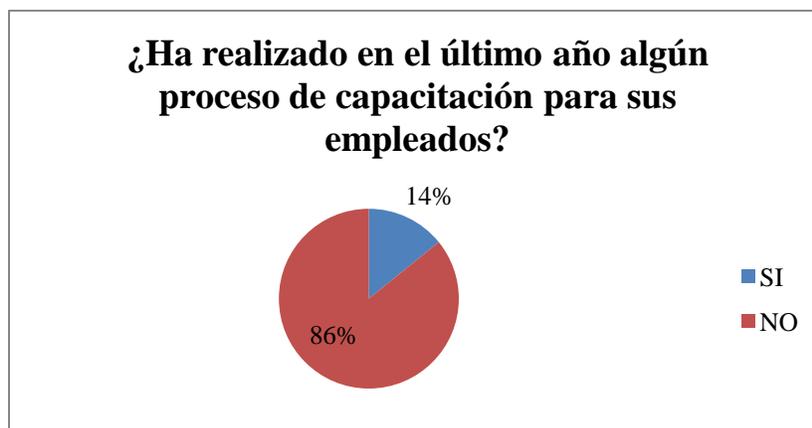
| <b>¿Cada uno de los empleados cuenta con el espacio físico específico designado para trabajar?</b> |     |
|--|-----|
| SI   | 100 |
| NO   | 20  |
| TOTAL  | 120 |



| <b>¿Los empleados cuentan con uniforme?</b> |     |
|---|-----|
| SI  | 21  |
| NO  | 99  |
| TOTAL                                       | 120 |



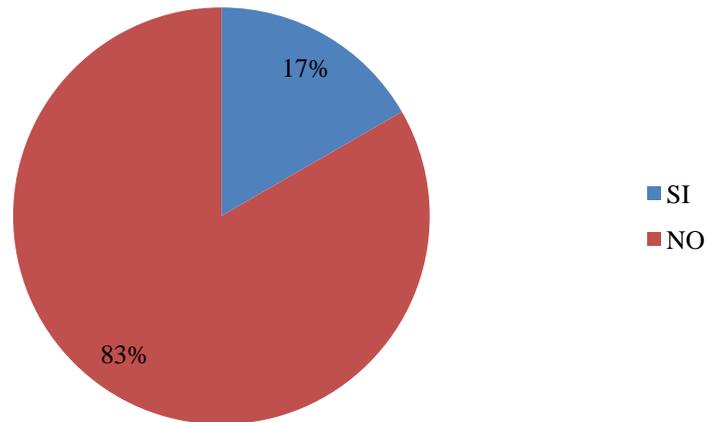
| <b>¿Ha realizado en el último año algún proceso de capacitación para sus empleados?</b> |     |
|---|-----|
| SI  | 17  |
| NO  | 103 |
| TOTAL   | 120 |



**¿Ha realizado en los últimos dos años, alguna actividad de integración o motivación con sus empleados?**

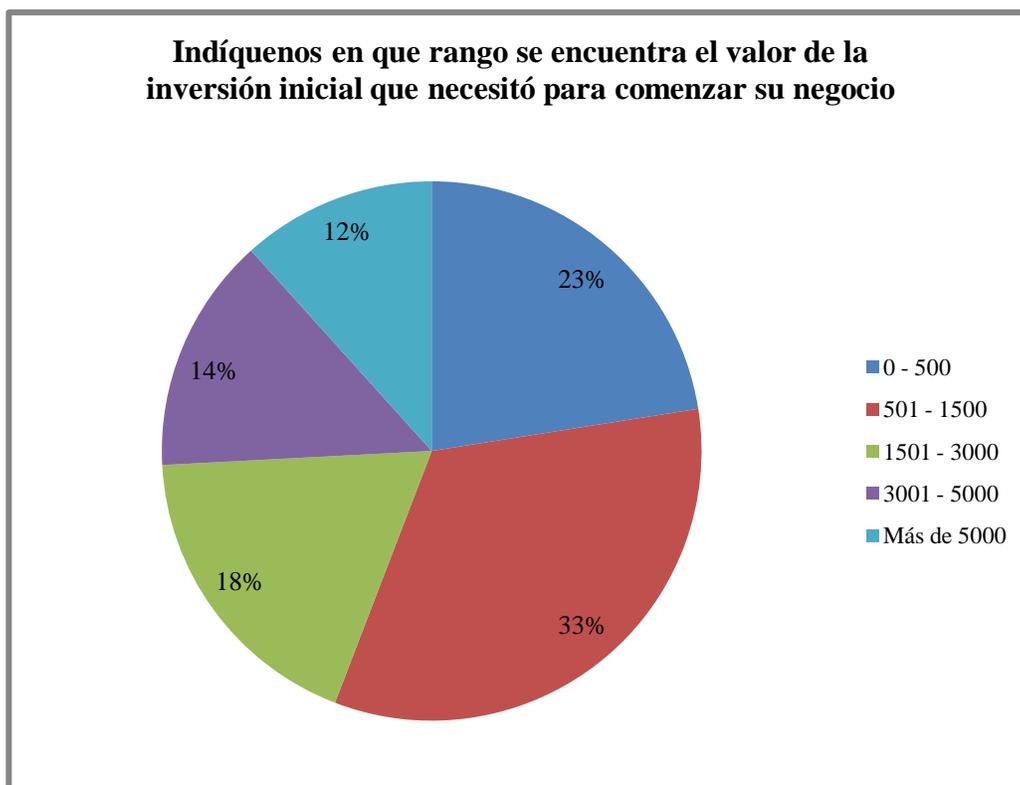
|       |     |
|-------|-----|
| SI    | 20  |
| NO    | 100 |
| TOTAL | 120 |

**¿Ha realizado en los últimos dos años, alguna actividad de integración o motivación con sus empleados?**

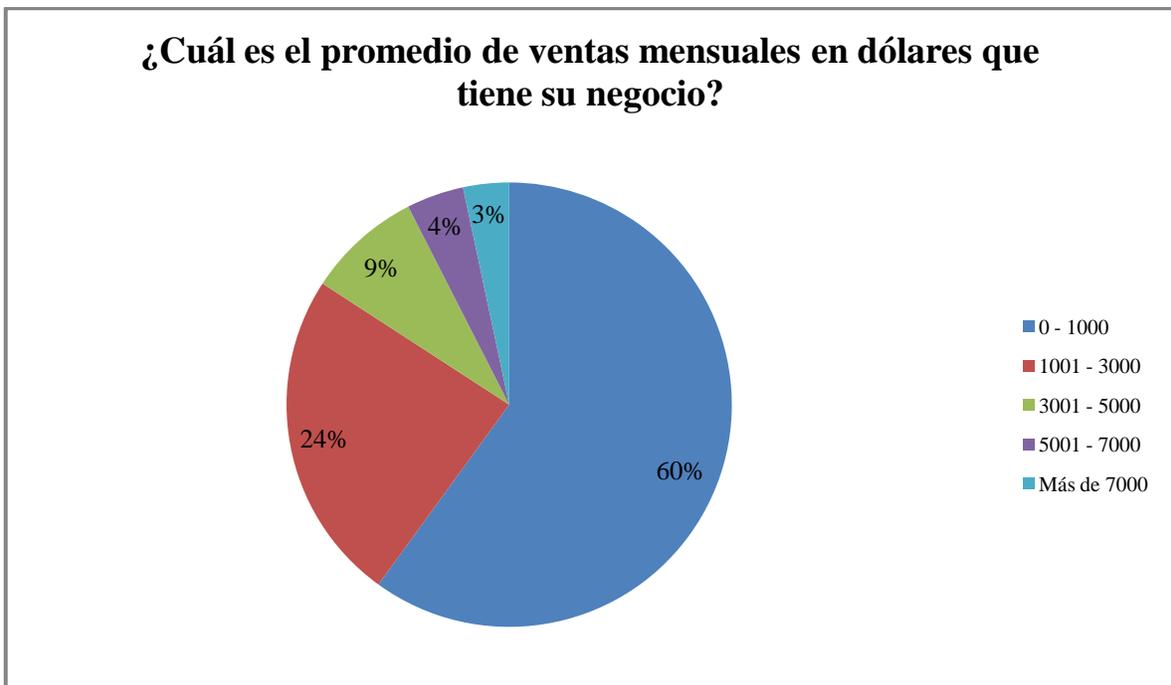


## ESTRUCTURA FINANCIERA

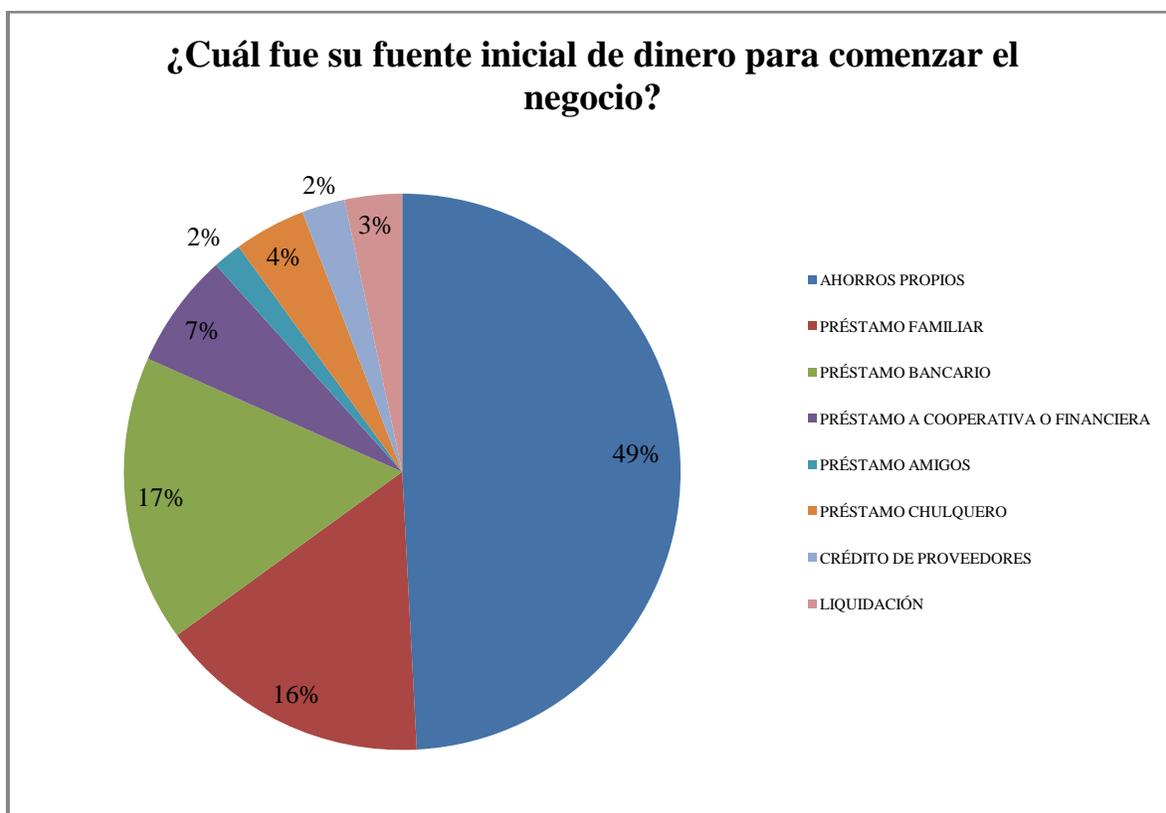
| Indíquenos en que rango se encuentra el valor de la inversión inicial que necesitó para comenzar su negocio |     |
|---|-----|
| 0 - 500   | 27  |
| 501 - 1500  | 40  |
| 1501 - 3000   | 22  |
| 3001 - 5000   | 17  |
| Más de 5000   | 14  |
| TOTAL   | 120 |



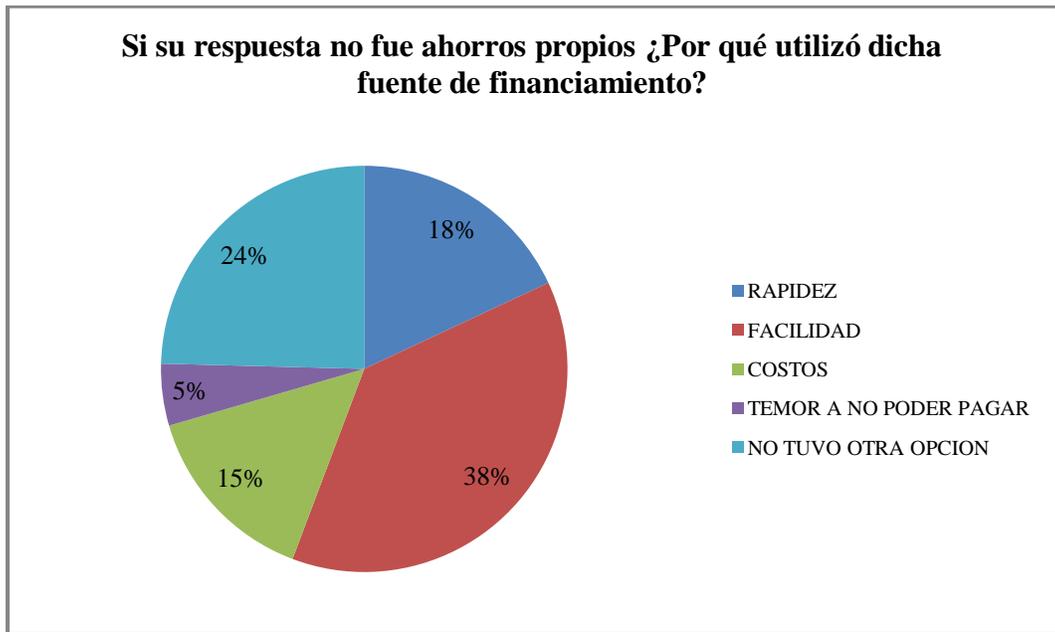
| <b>¿Cuál es el promedio de ventas mensuales en dólares que tiene su negocio?</b> |     |
|--|-----|
| 0 - 1000   | 72  |
| 1001 - 3000  | 29  |
| 3001 - 5000  | 10  |
| 5001 - 7000  | 5   |
| Más de 7000  | 4   |
| TOTAL  | 120 |



| ¿Cuál fue su fuente inicial de dinero para comenzar el negocio? |     |
|---|-----|
| AHORROS PROPIOS   | 59  |
| PRÉSTAMO FAMILIAR   | 19  |
| PRÉSTAMO BANCARIO   | 20  |
| PRÉSTAMO A COOPERATIVA O FINANCIERA                             | 8   |
| PRÉSTAMO AMIGOS   | 2   |
| PRÉSTAMO CHULQUERO  | 5   |
| CRÉDITO DE PROVEEDORES  | 3   |
| LIQUIDACIÓN   | 4   |
| TOTAL   | 120 |



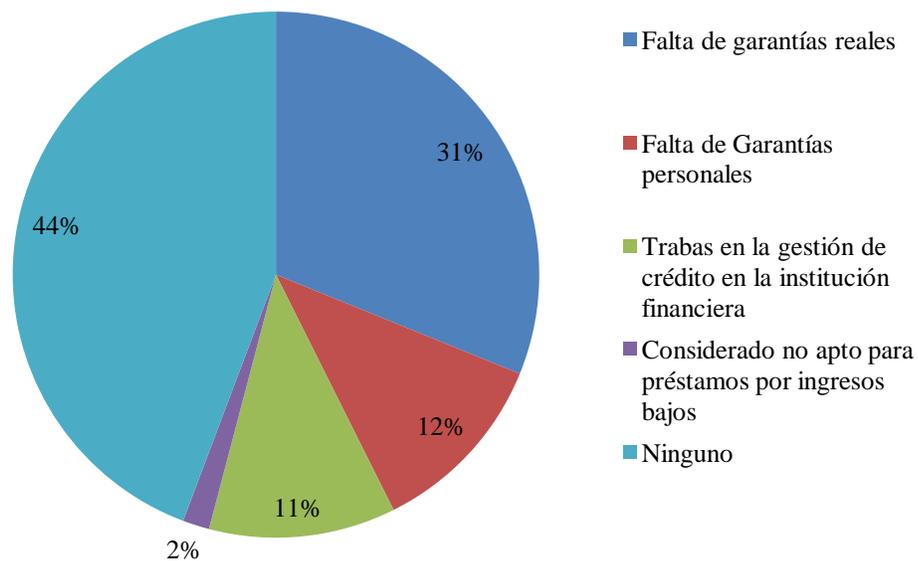
| Si su respuesta no fue ahorros propios ¿Por qué utilizó dicha fuente de financiamiento? |    |
|---|----|
| RAPIDEZ   | 11 |
| FACILIDAD   | 23 |
| COSTOS  | 9  |
| TEMOR A NO PODER PAGAR  | 3  |
| NO TUVO OTRA OPCION   | 15 |
| TOTAL   | 61 |



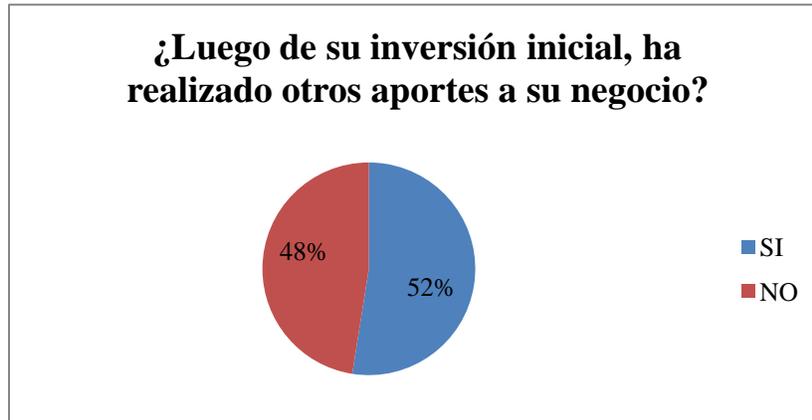
**¿Cuál fue el principal problema que tuvo que enfrentar al momento de solicitar su financiamiento inicial?**

|  |           |
|--|-----------|
| Falta de garantías reales                                    | 19        |
| Falta de Garantías personales                                | 7         |
| Trabas en la gestión de crédito en la institución financiera | 7         |
| Considerado no apto para préstamos por ingresos bajos        | 1         |
| Ninguno  | 27        |
| <b>TOTAL</b>   | <b>61</b> |

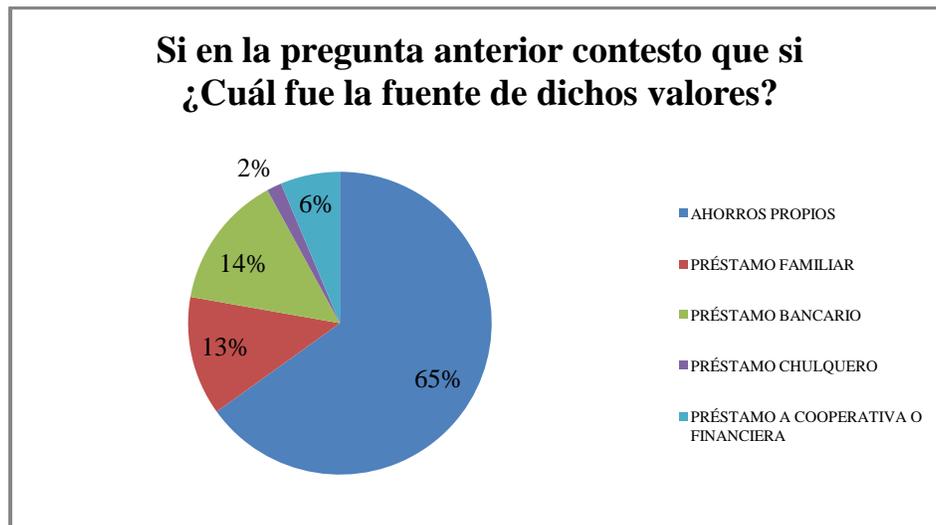
**¿Cuál fue el principal problema que tuvo que enfrentar al momento de solicitar su financiamiento inicial?**



| <b>¿Luego de su inversión inicial, ha realizado otros aportes a su negocio?</b> |     |
|---|-----|
| SI  | 63  |
| NO  | 57  |
| TOTAL   | 120 |

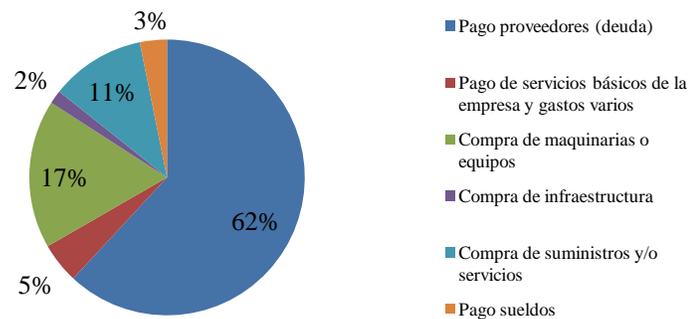


| <b>Si en la pregunta anterior contesto que si ¿Cuál fue la fuente de dichos valores?</b> |    |
|--|----|
| AHORROS PROPIOS  | 41 |
| PRÉSTAMO FAMILIAR  | 8  |
| PRÉSTAMO BANCARIO  | 9  |
| PRÉSTAMO CHULQUERO   | 1  |
| PRÉSTAMO A COOPERATIVA O FINANCIERA  | 4  |
| TOTAL  | 63 |



| Si ha realizado aportes a su negocio ¿Para qué han sido destinados dichos valores? |    |
|--|----|
| Pago proveedores (deuda)   | 39 |
| Pago de servicios básicos de la empresa y gastos varios                            | 3  |
| Compra de maquinarias o equipos  | 11 |
| Compra de infraestructura  | 1  |
| Compra de suministros y/o servicios  | 7  |
| Pago sueldos   | 2  |
| TOTAL  | 63 |

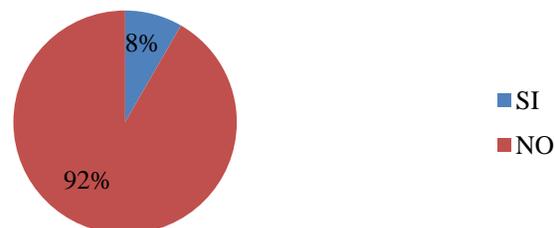
**Si ha realizado aportes a su negocio  
¿Para qué han sido destinados dichos valores?**



**¿Tiene el negocio una cuenta bancaria en alguna institución financiera?**

|       |     |
|-------|-----|
| SI    | 10  |
| NO    | 110 |
| TOTAL | 120 |

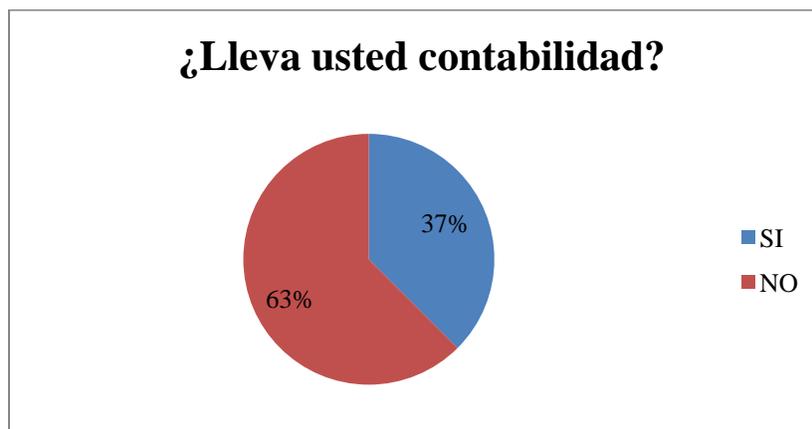
**¿Tiene el negocio una cuenta bancaria en alguna institución financiera?**



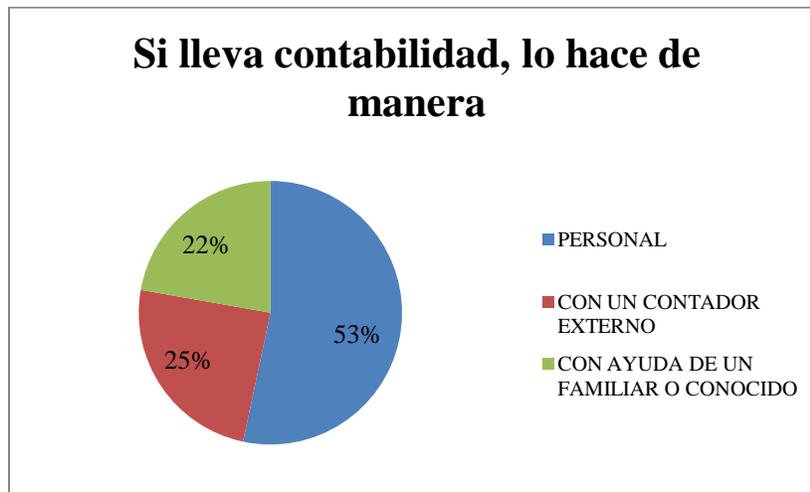
| <b>Si la respuesta anterior fue si ¿Esta cuenta es independiente a su cuenta personal?</b> |    |
|--|----|
| SI   | 7  |
| NO   | 3  |
| TOTAL  | 10 |



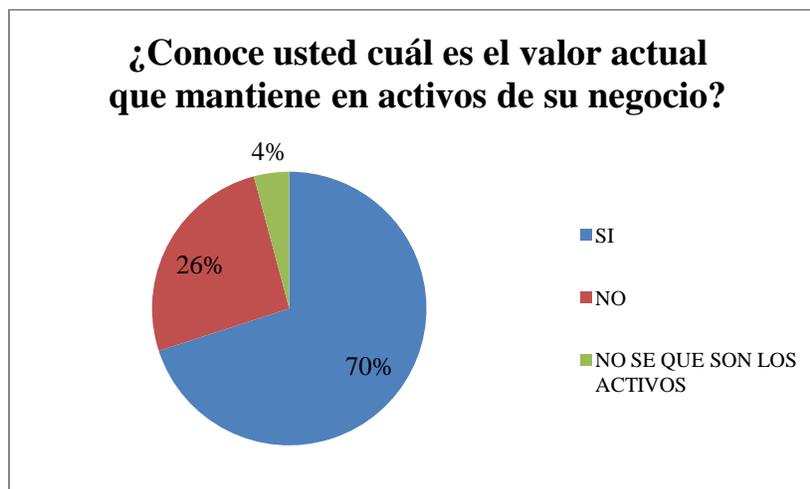
| <b>¿Lleva usted contabilidad?</b> |     |
|-----------------------------------|-----|
| SI                                | 45  |
| NO                                | 75  |
| TOTAL                             | 120 |



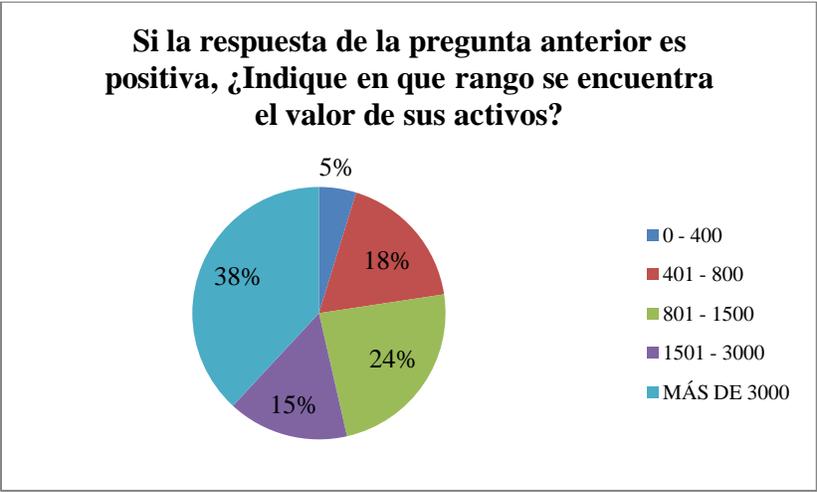
| <b>Si lleva contabilidad, lo hace de manera</b> |    |
|---|----|
| PERSONAL  | 24 |
| CON UN CONTADOR EXTERNO                         | 11 |
| CON AYUDA DE UN FAMILIAR O CONOCIDO             | 10 |
| TOTAL   | 45 |



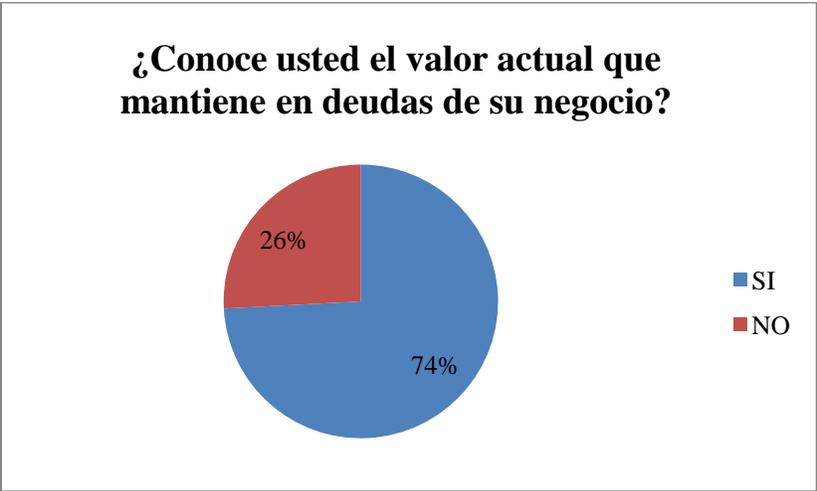
| <b>¿Conoce usted cuál es el valor actual que mantiene en activos de su negocio?</b> |     |
|---|-----|
| SI  | 84  |
| NO  | 31  |
| NO SE QUE SON LOS ACTIVOS   | 5   |
| TOTAL   | 120 |



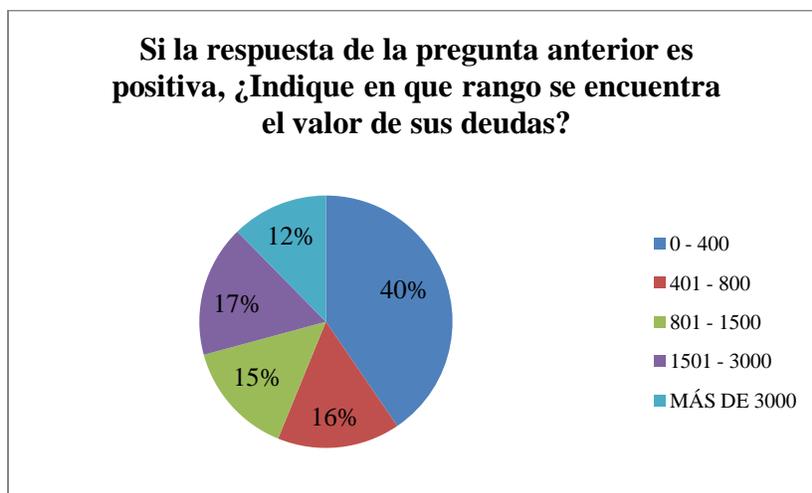
| <b>Si la respuesta de la pregunta anterior es positiva, ¿Indique en que rango se encuentra el valor de sus activos?</b> |           |
|---|-----------|
| 0 - 400   | 4         |
| 401 - 800   | 15        |
| 801 - 1500  | 20        |
| 1501 - 3000   | 13        |
| MÁS DE 3000   | 32        |
| <b>TOTAL</b>  | <b>84</b> |



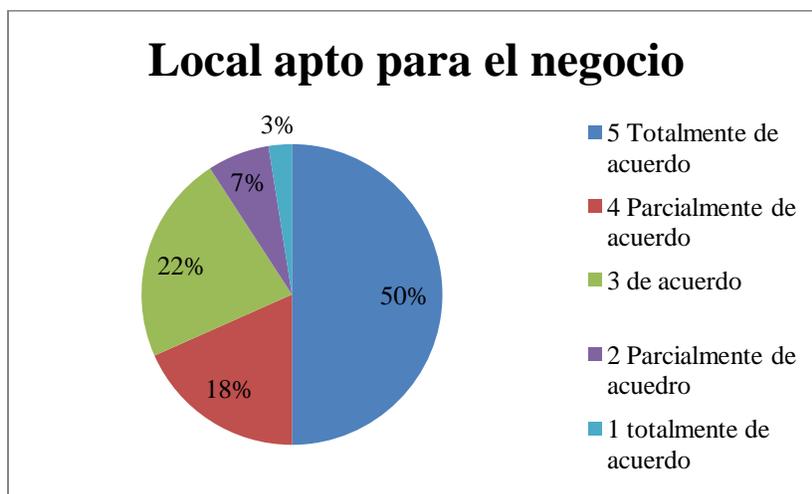
| <b>¿Conoce usted el valor actual que mantiene en deudas de su negocio?</b> |            |
|--|------------|
| SI   | 89         |
| NO   | 31         |
| <b>TOTAL</b>   | <b>120</b> |



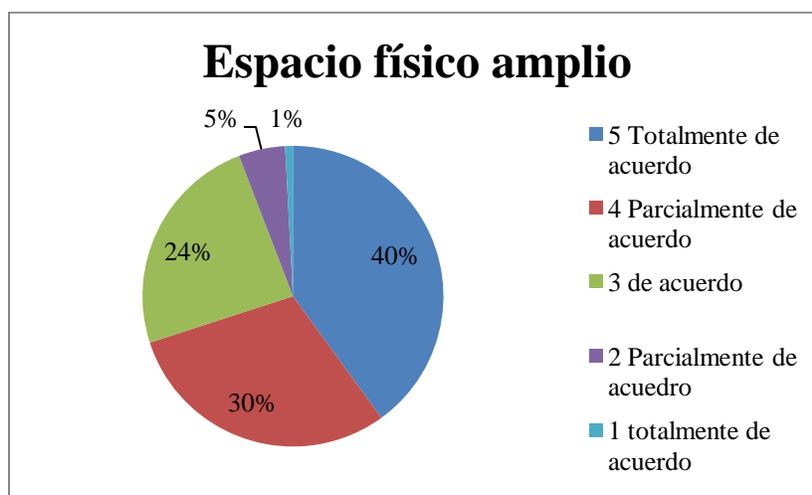
| <b>Si la respuesta de la pregunta anterior es positiva, ¿Indique en que rango se encuentra el valor de sus deudas?</b> |           |
|--|-----------|
| 0 - 400  | 36        |
| 401 - 800  | 14        |
| 801 - 1500   | 13        |
| 1501 - 3000  | 15        |
| MÁS DE 3000  | 11        |
| <b>TOTAL</b>   | <b>89</b> |



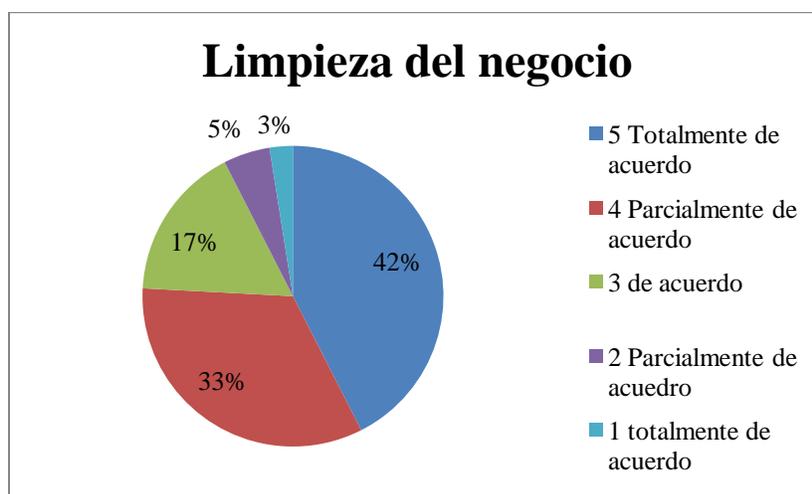
| <b>Local apto para el negocio</b> |            |
|-----------------------------------|------------|
| 5 Totalmente de acuerdo           | 60         |
| 4 Parcialmente de acuerdo         | 22         |
| 3 de acuerdo                      | 27         |
| 2 Parcialmente de acuerdo         | 8          |
| 1 totalmente de acuerdo           | 3          |
| <b>TOTAL</b>                      | <b>120</b> |



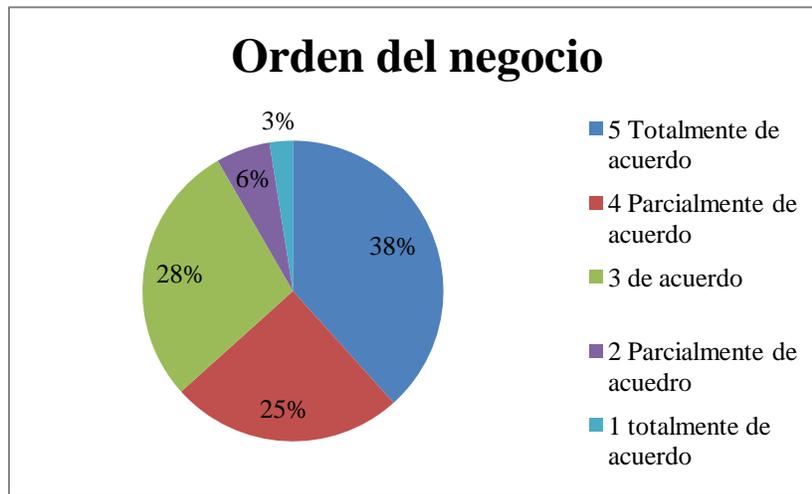
| <b>Espacio físico amplio</b> |            |
|------------------------------|------------|
| 5 Totalmente de acuerdo      | 48         |
| 4 Parcialmente de acuerdo    | 36         |
| 3 de acuerdo                 | 29         |
| 2 Parcialmente de acuerdo    | 6          |
| 1 totalmente de acuerdo      | 1          |
| <b>TOTAL</b>                 | <b>120</b> |



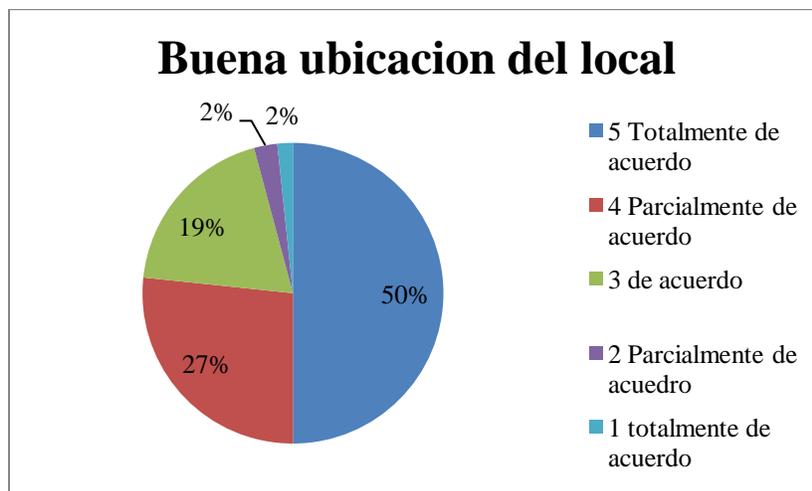
| <b>Limpieza del negocio</b> |            |
|-----------------------------|------------|
| 5 Totalmente de acuerdo     | 51         |
| 4 Parcialmente de acuerdo   | 40         |
| 3 de acuerdo                | 20         |
| 2 Parcialmente de acuerdo   | 6          |
| 1 totalmente de acuerdo     | 3          |
| <b>TOTAL</b>                | <b>120</b> |



| Orden del negocio         |     |
|---------------------------|-----|
| 5 Totalmente de acuerdo   | 46  |
| 4 Parcialmente de acuerdo | 30  |
| 3 de acuerdo              | 34  |
| 2 Parcialmente de acuerdo | 7   |
| 1 totalmente de acuerdo   | 3   |
| TOTAL                     | 120 |



| Buena ubicación del local |     |
|---------------------------|-----|
| 5 Totalmente de acuerdo   | 60  |
| 4 Parcialmente de acuerdo | 32  |
| 3 de acuerdo              | 23  |
| 2 Parcialmente de acuerdo | 3   |
| 1 totalmente de acuerdo   | 2   |
| TOTAL                     | 120 |



| <b>Buena presencia del personal</b> |            |
|-------------------------------------|------------|
| 5 Totalmente de acuerdo             | 54         |
| 4 Parcialmente de acuerdo           | 29         |
| 3 de acuerdo                        | 27         |
| 2 Parcialmente de acuerdo           | 9          |
| 1 totalmente de acuerdo             | 1          |
| <b>TOTAL</b>                        | <b>120</b> |

