



Universidad Politécnica Salesiana
Sede Guayaquil

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**TESIS PREVIA A LA OBTENCION DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

Título:

**ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO
DE LOS CONTRIBUYENTES DEL MERCADO DE
ARTÍCULOS VARIOS UBICADO EN LA PARROQUIA
BOLÍVAR DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL EN EL
PERIODO 2013 -2014.**

Autores:

MARIA GABRIELA ARIAS MAYORGA
MARIO ANDRES TORRES MIELES

Director:

ECO. LUIS FERNANDO ORTIZ MURILLO.

Guayaquil, Marzo 2015

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

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

(f)_____

Maria Gabriela Arias Mayorga

(f)_____

Mario Andres Torres Mieles

DEDICATORIA

A mis padres, quienes desde pequeña me han sabido guiar, inculcando todos los valores necesarios para que sea una persona de bien, y han estado ahí en el día a día para que sea lo que hoy soy. A toda mi familia en general por siempre estar conmigo en todo momento.

Gabriela Arias

Este título primordialmente se lo dedico a Narcisa Mieles Villamarín, una madre que jamás perdió la fe y la confianza en mí, siempre supo que llegaría hasta estas instancias y escalaré más gracias a ella.

Y a mi padre Lenin Leónidas Patricio Torres Rivadeneira, por enseñarme muchas cosas en esta vida, un ejemplo de padre una persona íntegra que me enseñó que lo primordial es la familia y saber llevar un hogar.

Mario Torres

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme salud que es lo primordial y la sabiduría necesaria para cumplir con todos mis objetivos.

A mis padres que han sido mi inspiración en todo este proceso estudiantil, por su ayuda incondicional tanto moral como económica.

A toda mi familia en general, por brindarme su apoyo y motivación necesaria para seguir adelante.

A mis queridos profesores de la universidad, por brindarme su valioso tiempo para guiarnos en este proceso de la tesis.

Gabriela Arias

Agradezco a mis Padres Lenin Leónidas Patricio Torres Rivadeneira y a Narcisa Mieles Villamarín, gracias a ellos es que he logrado este objetivo importante en mi vida mi padre por haberme enseñado a ser perseverante y responsable gracias a sus ejemplos; mi madre que con su carácter y consejos no permitieron que jamás tome malas decisiones en el camino, a mi hermana Patricia Gabriela Torres Mieles quien a la distancia me apoyó con sus palabras y desde pequeño fue como mi segunda mamá agradeciendo a sus buenos consejos es que soy alguien de bien y a mi hermano Lenin Patricio Torres Mieles quien supo guiarme bien en esta carrera universitaria y apoyándome en lo que más necesité en su momento.

Mario Torres

ÍNDICE GENERAL

<i>DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD</i>	I
<i>DEDICATORIA</i>	II
<i>AGRADECIMIENTO</i>	III
INTRODUCCIÓN	1
1.1. ANTECEDENTES	1
1.2 DELIMITACIÓN	1
1.3 ENUNCIADO.....	4
1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	8
1.5 OBJETIVOS	8
1.5.1. Objetivo General	8
1.5.2. Objetivos Específicos.....	8
CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO.....	
2.1 HISTORIA DE LOS COMERCIANTES.....	
2.1.2. COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO	15
2.1.3 CULTURA TRIBUTARIA.	15
2.1.4 COMERCIO FORMALES E INFORMALES	16
2.1.5 EL RISE.....	18
2.1.6 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	19
2.1.7 RUC (REGISTRO UNICO DEL CONTRIBUYENTE).....	19
2.1.8 PERÍODO DE DECLARACIÓN DEL IVA	20
2.1.9 TASAS DE INTERÉS POR MORA TRIBUTARIA	21
2.2. MARCO CONCEPTUAL	22
2.3. MARCO LEGAL.....	25
2.3.1. CONSTITUCIÓN NACIONAL DEL ECUADOR	25
2.3.2. LEY 41 (REGISTRO OFICIAL 206, 2-XII-1997). LEY DE CREACIÓN DEL SRI. CAPÍTULO 1 – DE LA NATURALEZA Y FINES DE LA CREACIÓN DEL SRI.	26
2.3.3. LEY ORGÁNICA DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO Título Segundo; IMPUESTO AL VALOR AGREGADO Capítulo I - OBJETO DEL IMPUESTO. Art. 51.- Objeto del Impuesto..	29
2.3.4. RUC (REGISTRO UNICO DEL CONTRIBUYENTE) - (Decreto Supremo No. 832).....	34
2.3.5. PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR.....	35
2.3.6. PRINCIPIOS DEL DERECHO TRIBUTARIO	36

2.3.7. El Código Tributario, amplia lo determinado en la Constitución de la República.....	36
2.3.9. TÍTULO III DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	38
2.3.10. Capítulo III -DEBERES FORMALES DEL CONTRIBUYENTE O RESPONSABLE.....	39
2.3.11. LEY REFORMATORIA PARA LA EQUIDAD TRIBUTARIA	40
2.3.12. CÓDIGO DE COMERCIO.....	41
2.3.13. LEY PARA LA REFORMA DE LAS FINANZAS (Ley No. 99-24)...	43
2.5. MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN	44
2.5.1. VARIABLES.....	44
CAPÍTULO III.....	
MARCO METODOLÓGICO	
3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	
3.1.2. ASPECTOS GENERALES DE LA ZONA DE ESTUDIO:	46
3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	47
3.2.1 CÁLCULO DE LA MUESTRA	48
3.4 DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	51
CAPÍTULO IV.....	51
ANÁLISIS DE RESULTADOS	51
4.2 RESULTADOS Y ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	58
ANEXOS	98



Análisis del comportamiento tributario de los contribuyentes del Mercado de Artículos Varios Ubicado en la Parroquia Bolívar de la ciudad de Guayaquil en el periodo 2013 -2014.

Autores: María Gabriela Arias Mayorga
Mario Andrés Torres Mieles

gabyarias91@hotmail.com
mariotorresm90@hotmail.com

Director: Eco. Luis Ortiz M.

RESUMEN

El mercado de las Cuatro Manzanas de la ciudad de Guayaquil, tiene un alto flujo comercial dentro de la economía urbana es por ello que la investigación ha centrado su análisis en el mismo y en la Cultura Tributaria de sus comerciantes, identificando sus puestos de trabajo, fuentes de ingresos, inversión inicial, niveles de formalidad (comerciantes formales o informales). Además, se determinó las dificultades a las que se enfrentan los comerciantes al momento de emprender su actividad laboral destacando la falta de financiamiento, capital y recursos; así como también el marcado desconocimiento tributario y de trámites legales de constitución. También, se verificó el número de capacitaciones recibidas sobre la normativa tributaria y el proceso administración y marketing de su negocio.

Para llevar a cabo este análisis, se realizó un estudio descriptivo con un método cualitativo, además se llevó a cabo un reconocimiento del sector, delimitándolo con el fin de identificar el lugar donde se realizaría la investigación; El mismo que servirá como base principal para posteriores investigaciones.

Se elaboraron recomendaciones a las principales instituciones que promueven planes de desarrollo para el comerciante con el objetivo de informar a los emprendedores de los beneficios que dichas instituciones otorgan.

Se ha identificado y analizado que los comerciantes de este sector no tiene conocimientos sólidos de tributación, esto se debe a que el 66% no ha recibido capacitación alguna, contra un 9% que si ha recibido charlas de tributación impartidas por el Servicio de Rentas Internas.

Se procedió a realizar encuestas personales a un grupo de comerciantes del mercado de las Cuatro Manzanas, luego de la recolección de datos, la tabulación, y el análisis de las variables se determinó que los comerciantes encuestados tienen RUC (Registro Único del Contribuyente), un 93% están acogidos al RISE contra un 7% que están bajo el RUC.

Palabras Claves:

Emprendimiento, comercio, microcréditos, comportamiento tributario, IVA, Rise, Ruc, Comerciantes formales e informales, periodo de declaración del IVA, etc.



Analysis of tax payers' behavior of the members of "Cuatro Manzanas" Market (four block-Market) of the Bolivar Parish in Guayaquil City 2013-2014.

Authors: María Gabriela Arias Mayorga
Mario Andrés Torres Mieles

gabyarias91@hotmail.com
mariotorresm90@hotmail.com

Director: Econ. Luis Ortiz M.

ABSTRACT

The "CuatroManzanas" market of Guayaquilcity has a significant trade flows within the urban economy, that is why the current research has focused on the development of the tax culture of its members, identifying their work places, income sources, initial investment, and also verifying the levels of formality such as informal or formal workers. Also we could perceive and determine some difficulties that most of the merchants has to face at the moment they start their labor activities, problems such as the lack of financing, capital and resources, as well as Legal constitution procedures. The study also verified the number of training courses received by merchants about tax legislation, and administration and business development.

To perform this analysis, we implement a descriptive study with a qualitative method. The study also recognized the sector involved and setting the limits of the study area in order to identify the place where this research would be conducted. This work will help as the primary basis for further research.

Several recommendations were made to the main institutions that promote development plans for merchants in order to inform this group of the benefits and advantages grated by these institutions.

It was also possible to identify and analyze that most of the merchants in this sector, do not know anything about taxation this is because 66% have not received any training, versus 9 % who received information about taxation issued by the Internal Revenue Service.

We proceeded to conduct personal surveys to a group of merchants from this market. After the data collection, tabulation, and analysis of the variables, it was concluded that all of the surveyed retailers have RUC (Unique Taxpayer Registration), 93% are covered by the RISE tax system against 7% who are under the RUC regular system.

Key words:

Entrepreneurship, trade, micro-credits, tax behavior, IVA, Rise, Ruc, formal and informal traders, IVA reporting period, etc.

INTRODUCCIÓN

La importancia del estudio es explicar el fenómeno del comerciante del Mercado de Artículos varios en la ciudad de Guayaquil, para ellos se harán estudios descriptivos y cuantitativos para el desarrollo de la investigación, la cual consistirá en la elaboración de encuestas que se realizara a los comerciantes alrededor de 250 según el tipo de negocio, en este caso en vestimenta, calzado y útiles escolares. Para que de esta manera los comerciantes se sientan en el compromiso de cumplir con respecto a las obligaciones de pago y al cumplimiento que deben tener como comerciantes al estar en uno de los puesto que los otorga la muy ilustre Municipalidad de Guayaquil, garantizando con ello un impacto positivo y sostenido también en la economía de la ciudad.

El Capítulo I contiene los antecedentes de la investigación que se procederá a realizar, la justificación del por qué se procederá a realizar nuestro estudio de mercado en esta zona, además contiene los objetivos generales y específicos para poder desarrollar la investigación.

En el desarrollo del capítulo II contiene las principales definiciones que engloban el desarrollo de la investigación y sustentan las conclusiones impartida por los autores, además de contener bases legales que respalden la investigación y estudio.

En el desarrollo del capítulo III se da a conocer los métodos de estudios y entrevistas que se realizaron para así obtener la información requerida.

Se habla de la modalidad del trabajo de grado como se procederá a la ejecución de este mismo, se menciona el tipo y diseño de investigación que se ejecutará en la tesis, también se describirá la metodología del muestreo, el tipo de muestreo que se procede a utilizar y que se realiza para efectos del estudio del comportamiento de los comerciantes con respecto a la cultura tributaria y damos a conocer la población del mercado.

En el capítulo IV muestra la historia y lo que engloba al sector centro de la ciudad de Guayaquil, además se detallan los resultados obtenidos y la tabulación de las encuestas realizadas a los comerciantes del mercado de artículos varios de la Parroquia Bolívar.

Con esta información se generarán conclusiones y recomendaciones para el bienestar de los comerciantes y así puedan desarrollarse de la mejor manera como comerciantes, y los nuevos comerciantes que ingresen a este mercado sepan ser más formales y tengan bases sólidas en tributación sean más cauteloso al momento de llevar sus registros contables.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. ANTECEDENTES

En la administración de los mercados municipales de la ciudad de Guayaquil, se encuentra el Mercado de Artículos Varios, que ha generado empleo e ingresos, logrando nuevas oportunidades de impulso para familias que laboran en el Mercado ubicado en las calles Huancavilca, Franco Dávila, Juan Pío Montúfar y 6 de Marzo en funcionamiento desde hace nueve años.

El Mercado de Artículos Varios conocido también como las Cuatro Manzanas, tiene estacionamiento gratuito y brinda seguridad dentro y fuera del predio.

Las instalaciones cuentan con patio de comida a toda hora, donde se ofrecen exquisitos platos de comida criolla y típica que se puede servir en el momento.

1.2 DELIMITACIÓN

El lugar en el que se va desarrollar nuestra investigación está localizado en las calles Juan Pío Montúfar, Franco Dávila y 6 de marzo, como lo indica el croquis a continuación:

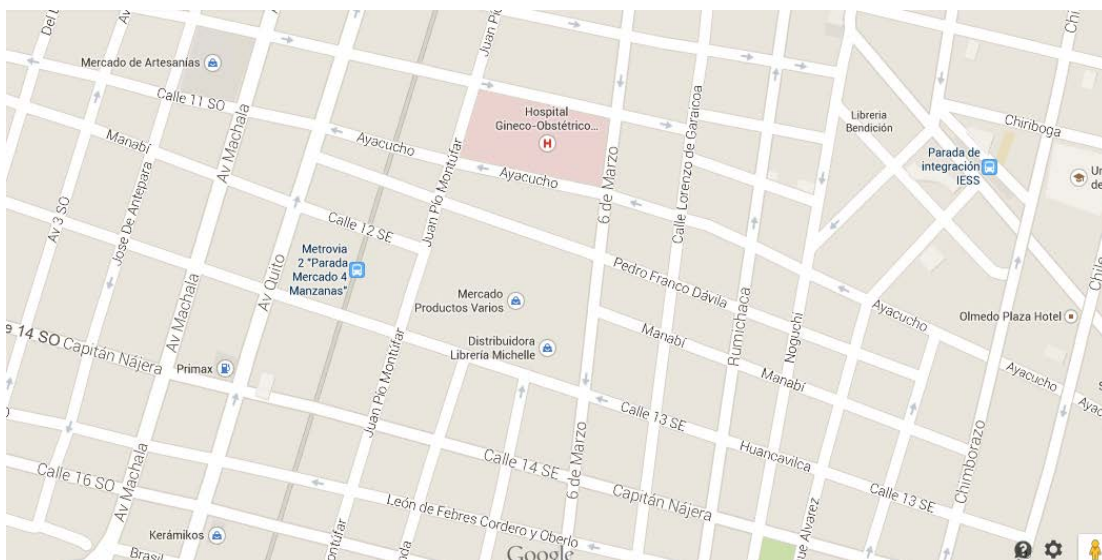


Imagen N°1.1: Mercado de las Cuatro Manzanas

Figura: Croquis Del Mercado artículos Varios (Mercado de las 4 manzanas).

FUENTE: Google Maps

Por consiguiente se procederá a realizar encuestas a los comerciantes del sector, para determinar el comportamiento tributario de los comerciantes de este mercado de Artículos Varios.

1.3 ENUNCIADO

Realizando las respectivas investigaciones en la zona céntrica de la ciudad de Guayaquil, notarán la falta de interés al momento de formalizar sus negocios y el notorio desconocimiento de la normativa tributaria al momento de tributar por parte de los comerciantes del Mercado de Artículos Varios, por lo tanto es necesario realizar un análisis para determinar cuánto ha evolucionado el comercio en este sector e investigar si están dispuestos a acogerse a la normativa legal para lograr un comercio formal y equitativo en este Mercado de Artículos Varios.

Dentro del mercado de Artículos Varios se encuentran dos tipos de comerciantes que son los formales e informales.

Los Comerciantes formales.- Es el comercio que se rige bajo las normas de comercio del país en donde se efectúa. Este tipo de comercio se ampara en los estatutos legales vigentes.

El comercio formal presenta diversas ventajas dentro de las que se pueden mencionar:

- Garantía en los productos que se ofertan.
- Instalaciones adecuadas.
- Diversas formas de pago.
- Está amparado por la ley.

El comercio formal presenta diversas desventajas dentro de las que se pueden mencionar:

- Tienen un costo elevado.
- Les resulta difícil adquirirlo para las familias de escasos recursos económicos.

El comercio informal.- Prevalecen en este comercio las familias, que trabajan con poco capital y manejan pequeñas cantidades de mercancías. Este tipo de comercio paradójicamente, constituye a menudo un ejemplo de competencia monopolística. Así, factores de localización, captación de clientela o especialización de las tiendas motivan que mercancías físicamente idénticas puedan venderse a precios diferentes,

lo que sería imposible en la competencia perfecta, y demuestra que existe un elemento de monopolio.

El resultado de esta competencia monopolística no es que los beneficios sean grandes, sino que el número de tiendas es mayor que si existiera competencia perfecta, siendo el consumidor el que paga en la forma de precios más altos los derroches de este mercado imperfecto.

Dentro de las ventajas que ofrece el comercio informal podemos citar las siguientes:

Precios más bajos que en el comercio formal, lo que beneficia a la población que tiene menos recursos económicos.

- Posibilidad de negociar un mejor precio.
- Calidad aceptable en los productos.
- Lugar accesible para realizar las compras.
- Genera trabajo para cualquier persona, y da la oportunidad a quienes no cuentan con una preparación académica.

Algunas desventajas del comercio informal son:

- Falta de garantía en los productos y servicios, ya que se puede encontrar productos robados o plagiados.
- Instalaciones inadecuadas.
- Falta de higiene.
- Única forma de pago: efectivo.
- El estado no recibe ingresos por impuesto.
- La población no cumple con las normativas legales.

- Al cerrarse la industria nacional se crea desempleo.
- Deshumaniza a la sociedad.
- Crea desorden y hay maltrato psicológico hacia las personas.
- Genera inseguridad ciudadana.

Las prácticas ilegales como el plagio, el contrabando y en general el comercio ilegal están rebasando al Estado, por lo que sólo con acciones conjuntas y contundentes entre sociedad, autoridades y legisladores se podrá combatir este fenómeno que ha ido avanzando a pasos vertiginosos.

El comercio ilegal comprende las transacciones de compra-venta que se llevan a cabo fuera del marco legal, donde los productos que se comercializan provienen del contrabando, piratería e incluso pueden ser robados. Usualmente, este tipo de transacciones se realizan en la vía pública por el ambulante o puestos semi-fijos.

La introducción ilegal de mercancías representa una práctica fraudulenta al evitar los controles de calidad y seguridad que se han establecido para productos y servicios. En esta lucha interna por ganar terreno, este fenómeno social atenta contra la planta productiva y laboral del país. Ortega Aguirre, R. G. (2012). *Repositorio Digital Academico*. Recuperado el 09 de Septiembre de 2014, de <http://www.biblioteca.ueb.edu.ec/>

1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Problema General

¿Cual es el comportamiento tributario de los comerciantes del Mercado de Artticulos Varios, tantos formales como informales?

Problemas Específicos

- ✓ ¿Cuál es la situación tributaria de los contribuyentes en el Mercado de Artículos Varios de la parroquia Bolívar perteneciente a la ciudad de Guayaquil?
- ✓ ¿Qué nivel de conocimientos tienen acerca de los tipos de régimen tributarios vigente, los contribuyentes de este sector?
- ✓ ¿Cuál es el periodo de declaración o pago de impuesto de los comerciantes del mercado de Artículos Varios?

1.5 OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo General

Analizar el comportamiento tributario de los contribuyentes del Mercado de Artículos Varios de la parroquia Bolívar perteneciente a la ciudad de Guayaquil, mediante la aplicación de técnicas cualitativas y cuantitativas, para determinar el grado de madurez de la cultura tributaria de los comerciantes de este mercado.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Analizar los factores que influyen en el comportamiento tributario del sector comercial de Guayaquil.

- Analizar los diferentes tipos de régimen tributarios que se encuentran acogidos los comerciantes de este sector.
- Evaluar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los comerciantes del mercado de Artículos Varios.

1.5.3 JUSTIFICACIÓN

El lugar que se escogió para el presente tema de investigación es un Mercado de Artículos Varios, el mismo que se caracteriza por la variedad de productos y servicios ubicados en la zona céntrica de la ciudad de Guayaquil.

En la visita realizada al Mercado de Artículos Varios se pudo constatar que existe cierta informalidad y desconocimiento de la normativa tributaria por parte de los comerciantes. Es por eso que se toma en cuenta este mercado para realizar una investigación del por qué se dan esos inconvenientes a dichos comerciantes, muchas veces puede ser por falta de apoyo por parte del gobierno o también municipal ya que no hay lugares donde puedan acercarse para adquirir toda la información necesaria para poder implementar un negocio o los debidos trámites para una formalidad dentro de un mercado ya que es un trabajo digno y aceptados por todos y que pueden desarrollarse con mayor tranquilidad y sin temor a ser desalojado de algún lugar.

A su vez el interés es que el mercado ya formalizado tenga un conocimiento absoluto de la cultura tributaria para de esta manera puedan cumplir sus obligaciones con el fisco y así de esta manera el estado pueda cumplir con sus obligaciones constitucionales de velar por el bien común y proporcionar a la población los

servicios básicos que ésta requiera, por lo cual se necesita de recursos que provienen principalmente de los tributos pagados por los contribuyentes, para seguir formalizando estos tipos de negocios que antes eran ambulantes y puedan tener igualdad social como lo indica el Plan Nacional del Buen Vivir que dice: “Yo te doy porque tú necesitas y no porque pueda obtener un beneficio a cambio”. *PNBV (2013-2017). Plan Nacional del Buen Vivir, Recuperado el 10 de Septiembre del 2014, de www.buenviviir.gob.ec*. Ya que es fundamental en una sociedad que quiera recuperar el carácter público y social del individuo, se trata de forjar ciudadanos y ciudadanas que reconozcan las necesidades y los intereses de otros, que respeten a las instituciones acepten la justicia y la ley. Bajo el principio de que las personas no solo tienen derecho a la vida, sino a una vida compatible con la dignidad que nos iguala como personas.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 HISTORIA DE LOS COMERCIANTES

Ecuador, siendo un país pequeño pero muy poblado y de economía pequeña, con poco ingreso al mercado internacional, con un sistema financiero conservador y bastante saneado ya siente los efectos de la crisis. Este gobierno se ha visto obligado a tomar decisiones luego de ver el alto crecimiento económico a diferencia del año anterior. Ecuador sigue siendo uno de los países más pobres de la región, con muchos niveles de desigualdad y graves problemas productivos e institucionales. *El gobierno de Rafael Correa ha tenido una lucha constante sobre la desigualdad, limitando el poder del mercado y reconstruyendo un Estado fuerte e involucrado en el desarrollo del país.* Fernando, M. M. (Mayo-Junio de 2009). *Nueva Sociedad*. Recuperado el 12 de Septiembre de 2014, de http://www.nuso.org/upload/articulos/3613_1.pdf

País	% pobreza	% indigencia	PNUD Desarrollo humano*
Argentina-INDEC	5,4	1,5	45
Uruguay	6,5	1,1	51
Chile	11	3,1	40
Brasil	20,9	6,1	85
Argentina-UCA	26,9	5,5	45
Perú	27,8	6,3	77
Venezuela	29,5	11,7	71
Colombia	34,2	10,6	91
Ecuador	35,4	13,9	89
México	36,3	13,3	61
Bolivia	42,4	22,4	108
Paraguay	49,6	28	111

* Puesto entre 187 países Fuente: Cepal (2011), INDEC (2012), PNUD (2012) y UCA (2012).

Tabla N°1: Índice de Pobreza (2011 – 2012)

Fuente: Ambito Financiero <http://www.ambito.com/diario/noticia.asp>

La recaudación efectiva tributaria en Ecuador registró en 2013 los 12.758 millones de dólares, marcando un nuevo récord en los ingresos para el Estado, indicó Carlos Marx Carrasco, Ex director del Servicio de Rentas Internas (SRI), en una conferencia de prensa.

RECAUDACIÓN EFECTIVA TRIBUTARIA 2012-2013

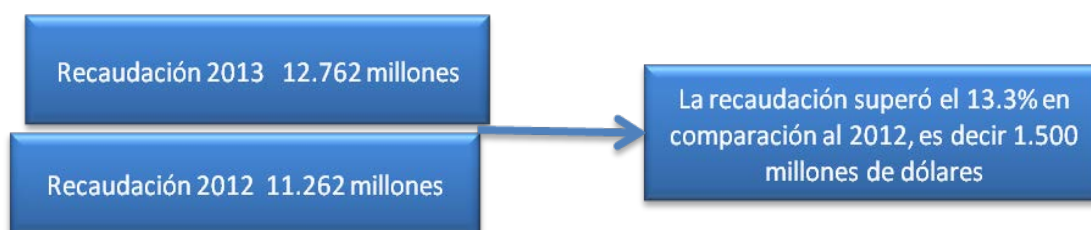


Imagen Ilustrativa No. 1. Recaudación Tributaria 2012-2013.

Fuentes y elaboración: Autores

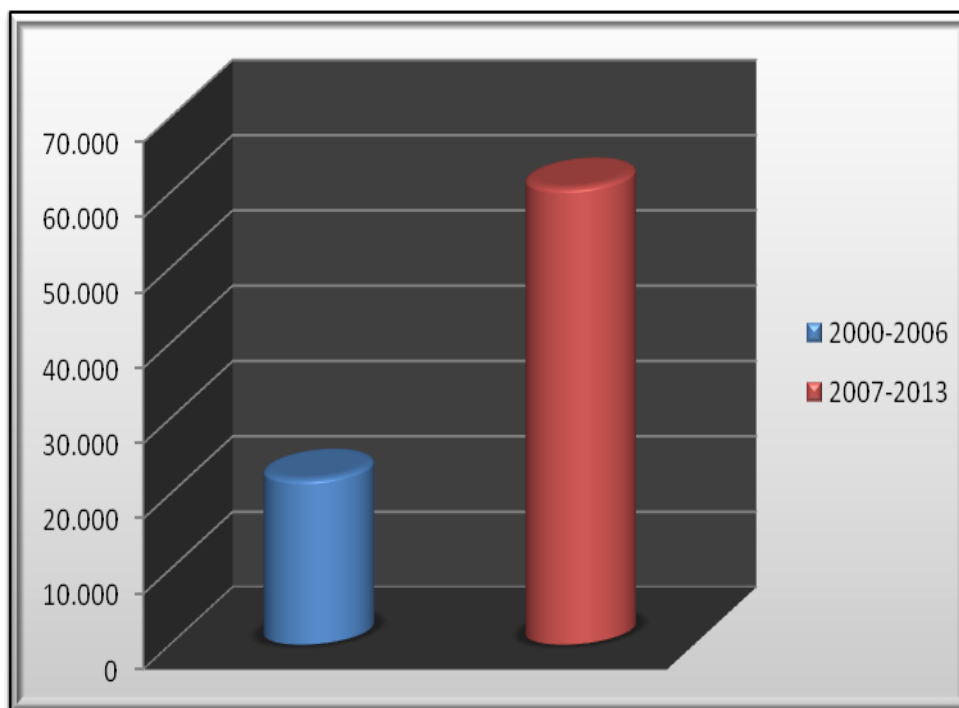


Gráfico N°1: Análisis de la Institución Tributaria 2000/2006 – 2007/2013

Fuente y elaboración: Autores

Del 2000 al 2006 la institución recaudó 21.995 millones de dólares a diferencia que en el periodo 2007 al 2013 recaudó 60.661 millones, esto significó un crecimiento de 38.666 millones ósea 173% en relación a los años anteriores.

Agencia Pública de Noticias Del Ecuador y Suramérica Andes (2014). Recuperado de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-registro-recaudacion-tributaria-record-2013.html>).

La recaudación de impuestos en enero del 2014 creció menos que en años anteriores, según datos del Servicio de Rentas Internas (SRI). Los ingresos generados por el IVA e ICE en las importaciones son dos montos que registraron caídas.

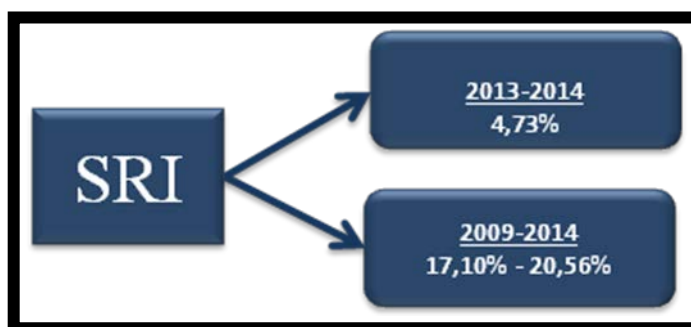


Imagen Ilustrativa No.2: Recaudación De Impuestos por IVA-ICE
Fuente y elaboración: Autores

Al comparar las cifras del SRI de enero 2013 y 2014 se refleja un aumento de 4,73%, a diferencia del 2009 - 2014 hubo un crecimiento significativo de 20,56% y 17%,

En enero del 2014 la recaudación efectiva de impuestos (cifra sin descontar el valor por devoluciones) llegó a \$ 1.243,1 millones, mientras en enero del 2013 fue de \$ 1.186,9 millones.

En el primer mes del año 2014 se registraron caídas en las recaudaciones de impuestos a los vehículos motorizados, tierras rurales, intereses por mora tributaria y

multas; además de la baja del IVA e ICE de las importaciones y el impuesto redimible a las botellas plásticas.

Según Alberto Acosta Burneo, editor de la publicación Análisis Semanal, el menor incremento de la recaudación tributaria del mes de enero 2014 está ligado a las nuevas regulaciones de importaciones impuestas en diciembre del 2013. Afirmó que esta situación puede ser temporal si se solucionan las trabas que enfrentan distintos sectores.

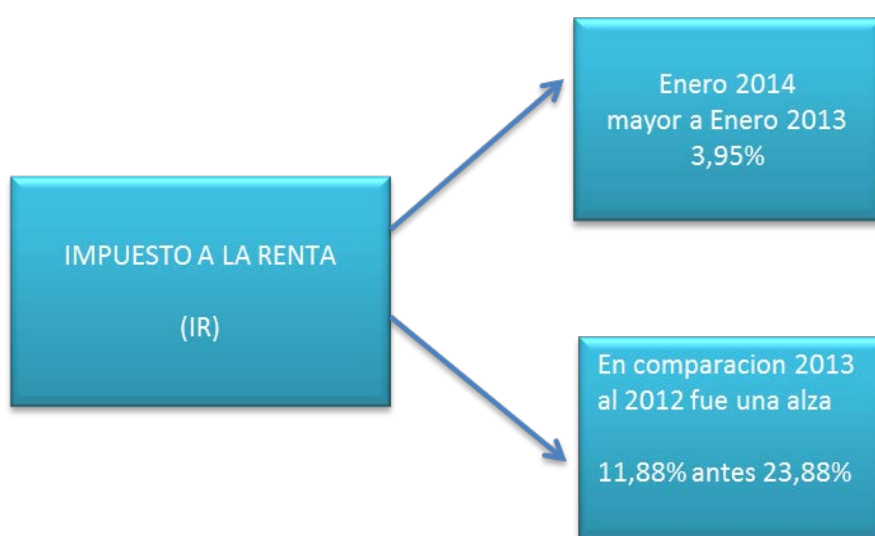


Imagen Ilustrativa N°3: Recaudación De Impuesto A La Renta
Fuentes y elaboración: Autores

Las cifras del SRI muestra que hay una reducción con el ritmo del Impuesto a la Renta (IR) en Enero del 2014 es mayor al 2013 con un 3,95% y en cambio 2013 al 2012 hubo una alza del 11,88% y antes estaba en el 23,88%.

El ex ministro de Finanzas Fausto Ortiz explicó que el Impuesto a la Renta de enero del 2014 refleja una menor actividad económica en diciembre del 2013 frente al mismo mes del 2012.

Esto, dijo, debido a que ese rubro muestra las retenciones que se producen por la actividad generada un mes antes. *El Universo*. (Febrero de 2014). Recuperado el 24 de Septiembre de 2014, de <http://www.eluniverso.com>

2.1.2. COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO

Es el cumplimiento de las obligaciones tributarias como es: declaraciones, facturación, pagos y entrega de información de manera oportuna al Servicio de Rentas Internas.

Comportamiento tributario se refiere a la presentación oportuna de reportes financieros, declaraciones y anexos ante el Servicio De Rentas Internas, esta presentación de reportes por transacciones se elabora de manera mensual semestral o anual, debe ser de manera íntegra sin omitir información sobre cobro y pago de impuestos, además de la correcta revelación de estados financieros para sociedades.

Además de evitar el fraude tributario, en caso de omitir valores en los ingresos del negocio o incrementar el valor en la factura por un bien adquirido a menor precio. *SRI(Servicio de Rentas Internas)*. (2014). Recuperado el 18 de Septiembre de 2014, de (<http://www.sri.gob.ec/web/10138/102>)

2.1.3 CULTURA TRIBUTARIA.

La cultura tributaria es el comportamiento que adoptan los contribuyentes, la manifestación frente a la administración tributaria, la forma como enfrentan los contribuyentes sus deberes y derechos frente a la administración tributaria. Es la forma de ser de los contribuyentes frente al sistema tributario. La cultura tributaria es un proceso, es el epílogo de un proceso dicho proceso se inicia con la

educación tributaria, continua con la generación de conciencia tributaria y termina en la cultura tributaria, es decir con la manifestación de una forma de vida frente al sistema tributario del país. Ataliba. (2000). *Monografias*. Recuperado el 20 de Septiembre de 2014, de <http://www.monografias.com/trabajos96/cultura-tributaria-y-evasion-fiscal/cultura-tributaria-y-evasion-fiscal.shtml>

2.1.4 COMERCIO FORMALES E INFORMALES

El comercio formal necesita de unas reglas más claras y más justas para el desarrollo de sus actividades. Sin embargo, muchos de los políticos se hacen de la vista gorda para deslindarse de las responsabilidades bajo el argumento de que la baja del comercio se debe en lo absoluto, a la competencia desleal del comercio informal. El comercio informal tiene ciertas fallas dentro del sistema de vida moderno, sin embargo la mayoría de las personas que forman parte del comercio informal son gente decente, trabajadora y que requieren más ayuda y menos persecución.

A continuación las siguientes características

- ✓ La primera es de tipo económico. Los comerciantes informales son la respuesta inmediata ante una economía que le ha fallado a muchos de los países, mucho de los que realizan el comercio informal son personas que no tienen apoyo por el gobierno o por la municipalidad es por ello que deben ser equitativos y no ser tan exigentes en los permisos respectivos que deben tener ya que ellos no cuentan con el apoyo necesario. Esto no quiere decir que se deba prohibir a que puedan ejercer el comercio porque son personas que necesitan y viven de aquello, simplemente que lo hagan de una manera más responsable y justa respetando las normativas que les indican.

- ✓ La segunda tiene que ver con la baja eficiencia gubernamental. Los gobiernos de los estados y municipios no pueden denigrar a la gente que realizan su trabajo por necesidad, no deben pensar únicamente en el bienestar de ellos para mejorar su gobierno por los impuestos que generan de lo que deberían cancelar por el desarrollo de su trabajo, deberían brindarles el apoyo necesario para que puedan ejercer con normalidad su comercio no pueden seguir haciendo cálculos políticos para resolver este problema bajo la premisa equivocada de que la ilegalidad está relacionada con la delincuencia o actividades ilícitas. Al contrario deberían minimizar las trabas y cambiar la mentalidad de únicamente que deban cancelar impuestos por una labor que ellos ejercen más bien deberían preocuparse por dar una mayor atención con respecto a la salud, educación, vivienda etc.

- ✓ La tercera es de una deficiencia cultural. Muchos comerciantes informales, realizan su comercio por sabiduría por muchos de ellos saben que les salen más conveniente ejercer su negocio en la calle por que evitan cancelar algún tipo de impuesto a que alquilen un local donde deban pagar impuestos. Con esas personas se deberían tener más control ya que muchos de ellos tienen más de 5 puestos a la vez. (Marcela Jiménez Avendaño, mayo 2012)¹.

¹ *Marcela Jiménez Avendaño, mayo 2012*

2.1.5 EL RISE

El RISE es un nuevo régimen de incorporación voluntaria que, reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través de cuotas mensuales y tiene por objeto mejorar la cultura tributaria en el país.

Se pueden incorporar al Régimen Simplificado a partir del 1 de agosto de 2008. Para inscribirse pueden hacerlo en cualquier oficina del SRI a nivel nacional o a través de brigadas móviles, adicionalmente se dispone del servicio de preinscripción vía Internet, luego deberá acercarse a una ventanilla exclusiva para culminar el proceso de inscripción al RISE, de esta manera disminuirá el tiempo de espera.

Recuerde: las cuotas RISE empiezan a ser pagadas desde el mes siguiente al de la inscripción.

Condiciones:

- 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 2011 equivale a 9210 USD
- No dedicarse a alguna de las actividades restringidas
- No haber sido agente de retención durante los últimos 3 años.

Requisitos:

- Presentar el original y copia de la cédula de identidad o ciudadanía
- Presentar el último certificado de votación

- Presentar original y copia de una planilla de agua, luz o teléfono, o contrato de arrendamiento, o comprobante de pago del impuesto predial, o estado de cuenta bancaria o de tarjeta de crédito (de los 3 últimos meses).
- Las personas naturales nacionales o extranjeras que ejerzan actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales a excepción de los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano deben presentar el original y copia del pago de la patente municipal. *SRI*. (01 de Agosto de 2008). Recuperado el 14 de Septiembre de 2014, de <http://www.sri.gob.ec/de/230>

2.1.6 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Impuesto al Valor Agregado (IVA), es el valor añadido que grava a base de los bienes y servicios que adquiere, esto se da en cualquier tipo de transacción comercial que lo realiza el vendedor o la persona encargada.

SRI (01 de agosto del 2008). Recuperado el 12 de Febrero del 2015, de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/102>.

2.1.7 RUC (REGISTRO UNICO DEL CONTRIBUYENTE)

Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y que actividad económica realizan con el objetivo de proporcionar información a la Administración Tributaria.

El Registro Único de Contribuyentes será administrado por el Servicio de Rentas Internas. *SRI(Servicio de Rentas Internas)*. (2014). Recuperado el 18 de Septiembre de 2014, de (<http://www.sri.gob.ec/web/10138/102>)

2.1.8 PERÍODO DE DECLARACIÓN DEL IVA

Este impuesto se declara de forma mensual si los bienes que se transfieren o los servicios que se presten están gravados con tarifa 12%; y de manera semestral cuando exclusivamente se transfieran bienes o se presten servicios gravados con tarifa cero o no gravados, así como aquellos que estén sujetos a la retención total del IVA causado, a menos que sea agente de retención de IVA (cuya declaración será mensual). *SRI(Servicio de Rentas Internas)*. (2014). Recuperado el 18 de Septiembre de 2014, de (<http://www.sri.gob.ec/web/10138/102>)

Noveno Dígito	Fecha máxima de declaración	Fecha máxima de declaración (si es semestral)	
		Primer Semestre	Segundo Semestre
1	10 del mes siguiente	10 de julio	10 de enero
2	12 del mes siguiente	12 de julio	12 de enero
3	14 del mes siguiente	14 de julio	14 de enero
4	16 del mes siguiente	16 de julio	16 de enero
5	18 del mes siguiente	18 de julio	18 de enero
6	20 del mes siguiente	20 de julio	20 de enero
7	22 del mes siguiente	22 de julio	22 de enero
8	24 del mes siguiente	24 de julio	24 de enero
9	26 del mes siguiente	26 de julio	26 de enero
0	28 del mes siguiente	28 de julio	28 de enero

Tabla No.2: Fecha máxima de declaración de impuestos.

Fuente: SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Elaboración: Autores

En el caso de importaciones, la liquidación del IVA se efectuará en la declaración de importación y su pago se realizará previo al despacho de los bienes por parte de la oficina de aduanas correspondiente.

En el caso de importaciones de servicios, el IVA se liquidará y pagará en la declaración mensual que realice el sujeto pasivo. El adquirente del servicio

importado está obligado a emitir la correspondiente liquidación de compra de bienes y prestación de servicios y a efectuar la retención del 100% del IVA generado. Se entenderá como importación de servicios a los que se presten por parte de una persona o sociedad no residente o domiciliada en el Ecuador a favor de una persona o sociedad residente o domiciliada en el Ecuador, cuya utilización o aprovechamiento tenga lugar íntegramente en el país, aunque la prestación se realice en el extranjero. *SRI (Servicio de Rentas Internas)*. (2014). Recuperado el 18 de Septiembre de 2014, de (<http://www.sri.gob.ec/web/10138/102>)

2.1.9 TASAS DE INTERÉS POR MORA TRIBUTARIA

De acuerdo con lo previsto en el artículo 21 del Código Tributario Codificado y en el artículo 1 de la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria en el Ecuador, que establece que el interés anual por obligación tributaria no satisfecha equivaldrá a 1,5 veces la tasa activa referencial para noventa días determinada por el Banco Central del Ecuador, la tasa mensual de interés por mora tributaria a aplicarse en el cuarto trimestre del año 2014 es la siguiente: (Banco Central, 2014)²

AÑO/TRIMESTRE	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Enero – Marzo	0,736	0,824	0,904	1,349	1,143	1,149	1,021	1,021	1,021	1,021
Abril – Junio	0,825	0,816	0,86	1,304	1,155	1,151	1,081	1,021	1,021	1,021
Julio - Septiembre	0,814	0,78	0,824	1,199	1,155	1,128	1,046	1,021	1,021	1,024
Octubre - Diciembre	0,712	0,804	0,992	1,164	1,144	1,13	1,046	1,021	1,021	0,983

Tabla No.3: Tasas de Interés Trimestrales por Mora Tributaria.

Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

Elaboración: Autores.

² Banco Central, Cuadro Tasas de Interés Trimestral por Mora Tributaria

2.2. MARCO CONCEPTUAL

RUC: Registro Único del contribuyente corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador y por las cuales deban pagar impuestos.

Este número de registro está compuesto por trece dígitos y esto varía según el tipo de contribuyente, y en eso lleva la información respectiva del contribuyente como por ejemplo:

- Dirección de la matriz
- Establecimientos donde realiza la actividad económica
- Descripción de las actividades económicas que lleva a cabo,
- Obligaciones tributarias que se derivan de aquellas, entre otras.

IVA: El Impuesto al Valor Agregado grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados. Hay básicamente dos tarifas para este impuesto que son 12% y tarifa 0%. *SRI*. (2014). Recuperado el 18 de Septiembre de 2014, de (<http://www.sri.gob.ec/web/10138/102>)

RISE: Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano este es un nuevo régimen de incorporación voluntaria, reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través de cuotas mensuales que no son altas esto más se maneja a los negocios pequeños y tiene por objeto mejorar la cultura tributaria en el país.

COMERCIANTES: Son comerciantes los que se dedican a las ventas de cualquier tipo de negocio, hacen del comercio su profesión habitual. :

Ediciones Legales, 2013. *Recuperado el 07 de febrero del 2015, de* <http://www.desarrolloamazonico.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/05/CODIGO-DE-COMERCIO-act.pdf>

CONTRIBUYENTES: Persona física o jurídica (es decir, persona o empresa u organización) sobre la que recae el pago de un impuesto o tributo. *Términos Financieros.* (06 de Junio de 2009). *Recuperado el 7 de Febrero de 2015, de* <http://www.terminosfinancieros.com.ar/definicion-contribuyente-37>

TRIBUTACIÓN: La tributación tiene por objeto recaudar los fondos que el Estado necesita para su funcionamiento y de esta manera que puedan invertir dicho dinero en diferentes obras para el bienestar del país.

SRI: El Servicio de Rentas Internas es el ente regulador de las empresas de todo el país, busca ser una organización sustentada en los principios de justicia, equidad y absoluta neutralidad política, fundamentales para su relación con el contribuyente, pero también con quienes aspiran, en ejercicio de su legítimo derecho, a ocupar una posición en la entidad. *SRI.* (01 de Agosto de 2008). *Recuperado el 14 de Septiembre de 2014, de* <http://www.sri.gob.ec/de/230>

DERECHO TRIBUTARIO: El Derecho Tributario, también denominado como concepto de Derecho Fiscal, es parte integrante del Derecho Público, el cual a su vez está inserto dentro del Derecho Financiero, y se ocupa de estudiar las leyes a partir de las cuales el gobierno local manifiesta su fuerza tributaria con la misión de

conseguir a través del mismo ingresos económicos por parte de los ciudadanos y empresas, y que son los que le permitirán cubrir el gasto público de todas las áreas del estado. Garcia, V. (2013). *Metodos de la Investigacion*. Recuperado el 07 de Febrero de 2015, de <https://prezi.com/zaecgs-xlh8v/metodos-descriptivos/>

MERCADO: El mercado es el lugar o espacio donde se desarrolla algún tipo de actividad económica, y sirve para realizar intercambios de productos y servicios. Es decir que es en dónde se llevan a cabo las ofertas, las demandas, las compras y las ventas.

CULTURA TRIBUTARIA: La Cultura Tributaria nos indica que todas las declaraciones tributarias debemos hacer con exactitud y sobre todo a tiempo para que no tengan que pagar ningún tipo de impuesto y tratar de hacer de manera transparente cualquier tipo de declaración. *SRI(Servicio de Rentas Internas)*. (2014). Recuperado el 18 de Septiembre de 2014, de (<http://www.sri.gob.ec/web/10138/102>)

COMERCIO: Comercio es una actividad en la que una persona llamada vendedor entrega un artículo terminado o un bien a cambio de un pago impuesto por el vendedor al comprador.

2.3. MARCO LEGAL

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

2.3.1. CONSTITUCIÓN NACIONAL DEL ECUADOR

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

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

Este artículo de la constitución señala que el estado será el que dictamine cualquier tipo de falta que se incurra al momento de que se ejecuten transacciones económicas o transferencias de bienes, además de ser el encargado de regularizar precios de los bienes para evitar monopolio y oligopolios.

“Art. 336.-El Estado impulsará y velará por el comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad, que minimice las distorsiones de la intermediación y promueva la sustentabilidad.

El Estado asegurará la transparencia y eficiencia en los mercados y fomentará la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades, lo que se definirá mediante ley.”

Este artículo sostiene lo señalado en el inciso anterior en la que el estado velará porque que el comercio en el mercado ecuatoriano sea equitativo además de evitar el abuso de algunos comerciantes con los precios y sus productos oferente sean de buena calidad.

“Art. 337.-El Estado promoverá el desarrollo de infraestructura para el acopio, transformación, transporte y comercialización de productos para la satisfacción de las necesidades básicas internas, así como para asegurar la participación de la economía ecuatoriana en el contexto regional y mundial a partir de una visión estratégica.”

El artículo 337 de la Constitución Nacional del Ecuador nos revela que el estado ayudará con préstamos para la construcción de locales o edificios para el desarrollo del giro del negocio y así el comerciante ecuatoriano pueda competir en un mercado más estable y competitivo.

2.3.2. LEY 41 (REGISTRO OFICIAL 206, 2-XII-1997). LEY DE CREACIÓN DEL SRI. CAPÍTULO 1 - DE LA NATURALEZA Y FINES DE LA CREACIÓN DEL SRI.

“Capítulo I De la Naturaleza y Fines Art. 1.-Créase el Servicio de Rentas Internas (SRI) como una entidad técnica y autónoma, con personería jurídica, de derecho público, patrimonio y fondos propios, jurisdicción nacional y sede principal en la ciudad de Quito. Su gestión estará sujeta a las disposiciones de esta Ley, del Código Tributario, de la Ley de Régimen Tributario Interno y de las demás leyes y reglamentos que fueren aplicables y su autonomía concierne a los órdenes administrativo, financiero y operativo.”

Este artículo señala que el Servicio de Rentas Internas fue creado como una figura jurídica, reguladora y recaudadora de tributos cuya sede principal está domiciliada en la ciudad de Quito, estará sujeta a disposiciones de leyes que conciernen a su administración.

“Art 2.- Facultades.- El Servicio de Rentas Internas (SRI) tendrá las siguientes facultades, atribuciones y obligaciones:

Ejecutar la política tributaria aprobada por el Presidente de la República;

Efectuar la determinación, recaudación y control de los tributos internos del Estado y de aquellos cuya administración no esté expresamente asignada por Ley a otra autoridad;

Preparar estudios respecto de reformas a la legislación tributaria;

- Conocer y resolver las peticiones, reclamos, recursos y absolver las consultas que se propongan, de conformidad con la Ley;
- Emitir y anular títulos de crédito, notas de crédito y órdenes de cobro;
- Imponer sanciones de conformidad con la Ley;
- Establecer y mantener el sistema estadístico tributario nacional;
- Efectuar la cesión a título oneroso de la cartera de títulos de crédito en forma total o parcial previa autorización del Directorio y con sujeción a la Ley;
- Solicitar a los contribuyentes o a quien los represente cualquier tipo de documentación o información vinculada con la determinación de sus

obligaciones tributarias o de terceros, así como para la verificación de actos de determinación tributaria, conforme con la Ley.”

“Capítulo III Art. 8.- Resoluciones de aplicación general.- El Director del Servicio de Rentas Internas expedirá, mediante resoluciones, circulares o disposiciones de carácter general y obligatorio, necesarias para la aplicación de las normas legales y reglamentarias y para la armonía y eficiencia de su administración. Para la vigencia de tales circulares o disposiciones, deberán ser publicadas en el Registro Oficial y no podrán contrariar las leyes ni reglamentos. Esta facultad es indelegable.”

El artículo 8 del Capítulo 3 de la Ley de Creación del Servicio de Rentas Internas nos dice que la administración tributaria esta en toda su potestad de emitir resoluciones para la aplicación de la normativa legal vigente sin contradecir ningún tipo de ley vigente.

Capítulo III Art. 9.- De la estructura orgánica.- (Reformado por el Art. 59 de la Ley 2001-41, R.O. 325-S, 14-V-2001).- El Directorio, basado en el criterio de desconcentración, aprobará el Reglamento Orgánico Funcional que contendrá la estructura orgánica del Servicio de Rentas Internas, la misma que estará integrada por las unidades administrativas que fueren necesarias para el cumplimiento de sus fines.”

De la estructura orgánica del Servicio de Rentas Internas se contemplarán las direcciones regionales y provinciales que fueren necesarias para la debida atención a los contribuyentes. El reglamento orgánico funcional, determinará el área de

jurisdicción de cada dirección regional. (Asamblea Nacional del Ecuador, 2 de diciembre de 1997)³.

Interpretando el artículo 9 dice que el Servicio de Rentas Internas tendrá varias unidades de seguimiento para el desenvolvimiento de la administración tributaria y varias direcciones generales para la debida atención al contribuyente.

2.3.3. LEY ORGÁNICA DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO Título Segundo; IMPUESTO AL VALOR AGREGADO Capítulo I - OBJETO DEL IMPUESTO. Art. 51.- Objeto del Impuesto..

“Art. 52 .-Establécese el Impuesto al Valor Agregado (IVA), que grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, y al valor de los servicios prestados, en la forma y en las condiciones que prevé esta Ley.”

El artículo 52 de la LORTI. Señala que, grava IVA ciertos bienes y servicios establecidos en esta ley.

“Art 53.- Concepto de transferencia.- Para efectos de este impuesto, se considera transferencia: Todo acto o contrato realizado por personas naturales o sociedades que tenga por objeto transferir el dominio de bienes muebles de naturaleza corporal, aun cuando la transferencia se efectúe a título gratuito, independientemente de su designación o de las condiciones que pacten las partes.”

Transferencia también puede ser el intercambio de un bien con otro, o también en la que una parte entrega dinero a cambio de recibir un servicio o un bien terminado.

³ Ley No. 41. Congreso Nacional del Ecuador, publicada en el Registro Oficial No. 206 de 2 de diciembre de 1997).

La venta de bienes muebles de naturaleza corporal que hayan sido recibidos en consignación y el arrendamiento de éstos con opción de compraventa, incluido el arrendamiento mercantil, bajo todas sus modalidades.

El uso o consumo personal, por parte del sujeto pasivo del impuesto, de los bienes muebles de naturaleza corporal que sean objeto de su producción o venta.

“**Art. 54.-** Transferencias que no son objeto del impuesto.- No se causará el IVA en los siguientes casos:

1. Aportes en especie a sociedades;
2. Adjudicaciones por herencia o por liquidación de sociedades, inclusive de la sociedad conyugal;
3. Venta de negocios en las que se transfiera el activo y el pasivo;
4. Fusiones, escisiones y transformaciones de sociedades;
5. Donaciones a entidades del sector público y a instituciones y asociaciones de carácter privado de beneficencia, cultura, educación, investigación, salud o deportivas, legalmente constituidas; y
6. Cesión de acciones, participaciones sociales y demás títulos valores.”

“**Art 55.- Transferencias e importaciones con tarifa cero**

Tendrán tarifa cero las transferencias e importaciones de los siguientes bienes:

- 1.- Productos alimenticios de origen agrícola, avícola, pecuario, apícola, bioacuáticos, forestales, carnes en estado natural; y de la pesca que se mantengan en estado natural, es decir, aquellos que no hayan sido objeto de elaboración, proceso o tratamiento que

implique modificación de su naturaleza. La sola refrigeración, enfriamiento o congelamiento para conservarlos, el pilado, el desmote, la trituración, la extracción por medios mecánicos o químicos para la elaboración del aceite comestible, el cortado y el empaque no se considerarán procesamiento;

2.- Leches en estado natural, pasteurizada, homogeneizada o en polvo de producción nacional. Leches maternizadas, proteicos infantiles;

3.- Pan, azúcar, panela, sal, manteca, margarina, avena, maicena, fideos, harinas de consumo humano, enlatados nacionales de atún, macarela, sardina y trucha, aceites comestibles, excepto el de oliva;

4.- Semillas certificadas, bulbos, plantas, esquejes y raíces vivas. Harina de pescado y los alimentos balanceados, preparados forrajeros con adición de melaza o azúcar, y otros preparados que se utilizan para la alimentación de animales. Fertilizantes, insecticidas, pesticidas, fungicidas, herbicidas, aceite agrícola utilizado contra la sigatoka negra, antiparasitarios y productos veterinarios así como la materia prima e insumos, importados o adquiridos en el mercado interno, para producirlas;

5.- Tractores de llantas de hasta 200 hp incluyendo los tipo canguro y los que se utiliza en el cultivo del arroz; arados, rastras, surcadores y vertedores; cosechadoras, sembradoras, cortadoras de pasto, bombas de fumigación portables, aspersores y rociadores para equipos de riego;

6.- Medicamentos y drogas de uso humano, de acuerdo con las listas que publicará anualmente, el Ministerio de Salud Pública, así como la materia prima e insumos importados o adquiridos en el mercado interno para producirlas. En el caso de que

por cualquier motivo no se realice las publicaciones antes establecidas, regirán las listas anteriores;

7.- Papel y libros impresos en papel;

8.- Los que se exporten; y,

9.- Los que introduzcan al País:

a) Los diplomáticos extranjeros y funcionarios de organismos internacionales, regionales y subregionales, en los casos que se encuentren liberados de derechos e impuestos;

b) Los pasajeros que ingresen al país, hasta el valor de la franquicia reconocida por la Ley Orgánica de Aduanas y su Reglamento;

c) En los casos de donaciones provenientes del exterior que se efectúen en favor de las instituciones del Estado y las de cooperación institucional con instituciones del Estado;

d) Los bienes que, con el carácter de admisión temporal o en tránsito, se introduzcan al país, mientras no sean objeto de nacionalización; y,

e) Las importaciones de bienes de capital o de materiales que realicen las instituciones del Estado y/o los concesionarios al amparo de convenios internacionales, créditos de gobierno a gobierno o de organismos multilaterales tales como la Corporación Andina de Fomento, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Mundial. En las adquisiciones locales e importaciones no serán aplicables las exenciones previstas en el artículo 34 del Código Tributario, ni las previstas en otras leyes generales o especiales.”

“Art 56.- El Impuesto al Valor Agregado IVA, grava a todos los servicios, entendiéndose como tales a los prestados por el Estado, entes públicos, sociedades, o personas naturales sin relación laboral, a favor de un tercero, sin importar que en la misma predomine el factor material a intelectual, a cambio de una tasa, un precio pagadero en dinero, especie, otros servicios o cualquier otra contraprestación.”

Se encuentran gravados con tarifa cero los siguientes servicios:

- Los de transporte de pasajeros y carga fluvial y terrestre; y transporte marítimo;
- Los de salud;
- Los de alquiler o arrendamiento de inmuebles destinados, exclusivamente, para vivienda, en las condiciones que se establezca en el Reglamento;
- Los servicios públicos de energía eléctrica, agua potable, alcantarillado y los de recolección de basura;

“Art. 58.-Base imponible general.- La base imponible del IVA es el valor total de los bienes muebles de naturaleza corporal que se transfieren o de los servicios que se presten, calculado a base de sus precios de venta o de prestación de servicio, que incluyen impuestos, tasas por servicios y demás gastos legalmente imputables al precio.”

La base imponible general se refiere al precio del bien sin calcular el impuesto al valor agregado, esto también se lo puede conocer como subtotal, que el valor antes de impuesto en otras palabras es el sin el 12%.

“Art. 59.- Base imponible en los bienes importados.- La base imponible, en las importaciones, es el resultado de sumar al valor CIF los impuestos, aranceles, tasas,

derechos, recargos y otros gastos que figuren en la declaración de importación y en los demás documentos pertinentes.”

Es el valor de todas las tasas, aranceles y recargos por aduana antes de calcular el 12%.

“Art. 60.- Base imponible en casos especiales.- En los casos de permuta, de retiro de bienes para uso o consumo personal y de donaciones, la base imponible será el valor de los bienes, el cual se determinará en relación a los precios de mercado y de acuerdo con las normas que señale el Reglamento de la presente Ley.” (IVA, 2009)⁴

En los casos especiales cuando lo indique esta ley solo se calculara el IVA del 12%.

2.3.4. RUC (REGISTRO UNICO DEL CONTRIBUYENTE) - (Decreto Supremo No. 832)

Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y que actividad económica realizan con el objetivo proporcionar información a la Administración Tributaria.

El Registro Único de Contribuyentes será administrado por el Servicio de Rentas Internas.

Todos los organismos del Sector Público incluyendo a todas las empresas particulares y personas naturales están obligados a prestar la colaboración que sea necesaria dentro del tiempo y condiciones que requiera dicha Dirección.

⁴ Impuesto al Valor Agregado(IVA)

De la Inscripción Obligatoria las personas naturales y jurídicas entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez, en el Registro Único de Contribuyentes.

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

También están obligados a inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, las entidades del sector público; las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional; así como toda entidad, fundación, cooperativa, corporación, o entes similares, cualquiera sea su denominación, tengan o no fines de lucro. (RUC, 2004)⁵.

2.3.5. PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR

Capítulo 2.- El Socialismo del Buen Vivir; Principios y orientaciones - Sociedad solidaria

La comunidad de acción está en el corazón de los proyectos democrático-republicanos. Parte del siguiente postulado humanista: “Yo te doy porque tú necesitas y no porque pueda obtener un beneficio a cambio”. Potenciar la cooperación, la solidaridad y la fraternidad, es fundamental en una sociedad que quiere recuperar el carácter público y social del individuo. Se trata de forjar

⁵ Ley del Registro Único de Contribuyentes, 2004.

ciudadanos ciudadanas que reconozcan las necesidades los intereses de los otros, que acepten la justicia la ley, que respeten las instituciones, que legitimen el principio de la redistribución de la riqueza y que promuevan la igualdad social. Se busca erradicar el principio de desarrollo personal egoísta, característico de una sociedad de libre mercado, bajo el principio de que las personas no solo tienen derecho a la vida, sino una vida compatible con la dignidad que nos iguala como personas. (Plan Nacional del buen vivir)⁶

2.3.6. PRINCIPIOS DEL DERECHO TRIBUTARIO

“Art. 300.- El régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos.

La política tributaria promoverá la redistribución y estimulará el empleo, la producción de bienes y servicios, y conductas ecológicas, sociales y económicas responsables. (Principio de Derecho Tributario, 1989)⁷.

La política tributaria impulsa al desarrollo de un país incentiva al empleo y recauda impuesto para mejoras u obras para la comunidad.

2.3.7. El Código Tributario, amplía lo determinado en la Constitución de la República.

Art. 5.- Principios tributarios.- El régimen tributario se regirá por los principios de legalidad, generalidad, igualdad, proporcionalidad e irretroactividad.

⁶ Plan Nacional del Buen Vivir

⁷ Martín Queralt, j. y Lozano Serrano 1989, Principio de Derecho Tributario.

Art. 6.- Fines de los tributos.- Los tributos, además de ser medios para recaudar ingresos públicos, servirán como instrumento de política económica general, estimulando la inversión, la reinversión, el ahorro y su destino hacia los fines productivos y de desarrollo nacional; atenderán a las exigencias de estabilidad y progreso sociales y procurarán una mejor distribución de la renta nacional.

Art. 9.- Gestión tributaria.- La gestión tributaria corresponde al organismo que la ley establezca y comprende las funciones de determinación y recaudación de los tributos, así como la resolución de las reclamaciones y absolución de las consultas tributarias. (Código Tributario, 2009)⁸.

La gestión Tributaria la realiza el Servicio de Rentas Internas, como lo hace: recaudando tributos, devoluciones en pago de exceso de impuesto debidamente respaldado y respuestas de consultas tributaria.

2.3.7.1 Título II - DE LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA

Art. 15.- Concepto.- Obligación tributaria es el vínculo jurídico personal, existente entre el Estado o las entidades acreedoras de tributos y los contribuyentes o responsables de aquellos, en virtud del cual debe satisfacerse una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el hecho generador previsto por la ley.

Art. 25.- Contribuyente.- Contribuyente es la persona natural o jurídica a quien la ley impone la prestación tributaria por la verificación del hecho generador. Nunca

⁸ Código Tributario R.O. Suplemento 38 junio-2009.

perderá su condición de contribuyente quien, según la ley, deba soportar la carga tributaria, aunque realice su traslación a otras personas.

Contribuyentes son personas naturales o jurídicas que ejerzan comercio debidamente legalizado o trabajen bajo relación de dependencia y deban tributar conforme la ley lo señala.

2.3.8. DE LA SOLUCIÓN O PAGO

“Art. 38.- Por quién debe hacerse el pago.- El pago de los tributos debe ser efectuado por los contribuyentes o por los responsables”.

El pago lo realizará el contribuyente de acuerdo a sus ingresos, el pago lo efectuará el mismo contribuyente administrador del negocio o la persona encargada de la administración del negocio.

2.3.9. TÍTULO III DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

CAPÍTULO II -DE LAS ATRIBUCIONES Y DEBERES

“Art. 67.- Facultades de la administración tributaria.- Implica el ejercicio de las siguientes facultades: de aplicación de la ley; la determinadora de la obligación tributaria; la de resolución de los reclamos y recursos de los sujetos pasivos; la potestad sancionadora por infracciones de la ley tributaria o sus reglamentos y la de recaudación de los tributos.”

La administración tributaria está en la facultad de emitir resoluciones para cumplir con la normativa y en casos de reclamos o devoluciones emitirá resoluciones aprobatorias o negando peticiones de devoluciones tanto de IVA como Impuesto a la

Renta, además de sancionar aquellos contribuyentes que no cumplan con los incisos establecidos en la normativa tributaria.

2.3.10. Capítulo III -DEBERES FORMALES DEL CONTRIBUYENTE O RESPONSABLE

“Art. 96.- Deberes formales.- Son deberes formales de los contribuyentes o responsables:

1. Cuando lo exijan las leyes, ordenanzas, reglamentos o las disposiciones de la respectiva autoridad de la administración tributaria:

- a) Inscribirse en los registros pertinentes, proporcionando los datos necesarios relativos a su actividad; y, comunicar oportunamente los cambios que se operen;
- b) Solicitar los permisos previos que fueren del caso;
- c) Llevar los libros y registros contables relacionados con la correspondiente actividad económica, en idioma castellano; anotar, en moneda de curso legal, sus operaciones o transacciones y conservar tales libros y registros, mientras la obligación tributaria no esté prescrita;
- d) Presentar las declaraciones que correspondan; y,
- e) Cumplir con los deberes específicos que la respectiva ley tributaria establezca.

2. Facilitar a los funcionarios autorizados las inspecciones o verificaciones, tendientes al control o a la determinación del tributo.

3. Exhibir a los funcionarios respectivos, las declaraciones, informes, libros y documentos relacionados con los hechos generadores de obligaciones tributarias y formular las aclaraciones que les fueren solicitadas.

4. Concurrir a las oficinas de la administración tributaria, cuando su presencia sea requerida por autoridad competente.

Es deber de los contribuyentes inscribirse en el Registro Único del Contribuyente para poder ejercer una actividad económica, facilitar todo tipo de información al fisco, llevar de manera correcta y oportuna los libros contables, informar de ingresos

y gastos, elaborar las declaraciones en el tiempo oportuno y acudir a las oficinas del SRI cuando una autoridad de la institución lo requiera.

2.3.11. LEY REFORMATORIA PARA LA EQUIDAD TRIBUTARIA

En el ECUADOR Título Primero REFORMAS AL CODIGO TRIBUTARIO

“Art. 15.- Sustitúyase el Art. 323, por el siguiente: “Art. 323.- Penas aplicables.- Son aplicables a las infracciones, según el caso, las penas siguientes:

1. Multa;
2. Clausura del establecimiento o negocio;
3. Suspensión de actividades;
4. Decomiso;
5. Incautación Definitiva;
6. Suspensión o cancelación de inscripciones en los registros públicos;
7. Suspensión o cancelación de patentes y autorizaciones;
8. Suspensión o destitución del desempeño de cargos públicos;
9. Prisión y Reclusión Menor Ordinaria.

Estas penas se aplicarán sin perjuicio del cobro de los correspondientes tributos y de los intereses de mora que correspondan desde la fecha que se causaron.

Estos tributos e intereses se cobrarán de conformidad con los procedimientos que establecen los libros anteriores.”

Las sanciones señaladas se dan por la falta de cumplimiento a la normativa tributaria pero previo a estas sanciones tienen un periodo para informar y cumplir a cabalidad con la ley si hacen caso omiso a la resolución preventiva se procederá con las sanciones mencionadas.

Art. 36.- Sustitúyase el Art. 351 por el siguiente: “Art. 351.- Concepto.- Son faltas reglamentarias en materia tributaria, la inobservancia de normas reglamentarias y disposiciones administrativas de obligatoriedad general, que establezcan los procedimientos o requisitos necesarios para el cumplimiento de las obligaciones tributarias y deberes formales de los sujetos pasivos.”

Las faltas reglamentarias se dan por el incumplimiento a los reglamentos de la ley o por disposiciones del SRI en general o la falta de declaraciones o pago de impuestos a tiempo

“Art. 38.- Sustitúyase el Art. 352 por el siguiente: “Art. 352.- Cumplimiento de obligaciones.- El pago de las multas impuestas por faltas reglamentarias, no exime al infractor del cumplimiento de los procedimientos, requisitos u obligaciones por cuya omisión fue sancionado.”

Este artículo nos señala que el contribuyente así sea sancionado por pago de multa impuesta por la administración tributaria, este deberá de manera obligatoria cumplir con los deberes o declaraciones que no ha realizado y que por los mismos se procedió a sancionarlo.

2.3.12. CÓDIGO DE COMERCIO

Artículo 1.- El Código de Comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles, y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes.

El código de comercio señala los deberes y obligaciones que tiene el comerciante y no comerciantes que ejecuten comercio por eventualidad.

Artículo 8.- Las personas que por las leyes comunes no tienen capacidad para contratar, tampoco la tienen para ejecutar actos de comercio, salvo las modificaciones que establecen los artículos siguientes.

“Artículo 21.- La matrícula de comercio se llevará en la Oficina del Registrador Mercantil del cantón, en un libro forrado, foliado y cuyas hojas se rubricarán por el Jefe Político del Cantón. Los asientos serán numerados según la fecha en que ocurran, y suscritos por el Registrador Mercantil.

Nota: Ver Art. 133 de la Ley Orgánica de la Función Jurisdiccional que crea los Registradores Mercantiles.”

Todo comerciante deberá registrarse en el Registro mercantil para obtener una matrícula de comercio y así poder efectuar sus operaciones como comerciante, deberá hacerlo en un libro forrado, enumerado y las hojas serán revisadas y firmadas por el Jefe Político de cada cantón.

“Artículo 22.- Toda persona que quiera ejercer el comercio con un capital mayor de mil sucres, se hará inscribir en la matrícula del cantón. Al efecto, se dirigirá por escrito a uno de los jueces de lo Civil, haciéndole conocer el giro que va a emprender, el lugar donde va a establecerse, el nombre o razón con la que ha de girar, el modelo de la firma que usará, y si intenta ejercer por mayor o menor la profesión mercantil, el capital que destina a ese comercio.

Si fuere una sociedad la que va a establecerse, se expresará en la matrícula el nombre de todos los socios solidarios; y si varios de ellos tuvieren derecho a usar de la firma social, se acompañará el modelo de la firma de cada uno de ellos. Si fuere un sólo individuo, la firma que usará en sus actos de comercio.

Si el establecimiento estuviere administrado por un factor, deberá expresarse el nombre de éste, y acompañarse el modelo de su firma. (Constitución, 1960)⁹.

Al registrarse deberá señalar por escrito a uno de los Jueces de lo Civil, indicando lo siguiente: el tipo de negocio que va a emprender informando dirección, si es local propio o alquilado, la razón social deberá ser única, deberá constar la firma del representante legal, el capital que se invierte por dicho negocio. En caso que sea una sociedad señalara los socios con la aportación de capital de cada uno de ellos e indicar el costo de cada acción.

2.3.13. LEY PARA LA REFORMA DE LAS FINANZAS (Ley No. 99-24)

“Art. 58.- SEGÚN EL INCISO CUARTO.- El Servicio de Rentas Internas establecerá mecanismos para la devolución del impuesto del cero punto ocho por ciento (0.8%) a la circulación de capitales para las personas naturales exentas del pago del impuesto a la renta, estos mecanismos se sujetarán a las normas establecidas en el artículo 307 y siguientes del Código Tributario.”

Las personas naturales que están exentas del pago del impuesto a la renta, tendrán opción a la devolución del 0.8% a la circulación de capitales esto es si ellos compran divisa para las importaciones.

⁹ Código de Comercio Constitución 1960

2.4. HIPOTESIS.

Esta tesis no contiene hipotesis porque es una Investigación Cualitativa-Descriptiva.

2.5. MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN		
VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
El Comportamiento Tributario	Conocimientos	*Bajo qué Régimen tributario están acogido. *Conocimientos de Tasas De Interés Por Atraso. *Conocimientos de Multa Por presentación tardía.
	Control Interno	*Periodo de Pedido De Su Mercancía. *Registro de Kardex De Su Mercancía. *Presupuesto anual de compras. *Presupuesto De pago de impuesto.
	Puntualidad De Pago	*Fecha máxima para Declaración De IVA. *Promedio de Pago de IVA o Cancela Cuotas Fija (RISE).
	Historial Tributario	*Periodos de Declaraciones Realizadas Al SRI. *Detalles de Deudas canceladas al SRI.

2.5.1. VARIABLES

Comportamiento Tributario.

-Está dado por conocimientos de Normativa tributarias vigentes.

Comerciantes formales e informales

-Los comerciantes están regidos por Registro Único Contribuyente y Régimen simplificado ecuatoriano RISE

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.1. MÉTODO DESCRIPTIVO

El objetivo de este método de investigación es describir progresivamente hechos y características de una población o de un lugar específico de forma objetiva y veraz.

Garcia, V. (2013). *Métodos de la Investigación*. Recuperado el 07 de Febrero de 2015, de <https://prezi.com/zaecgs-xlh8v/metodos-descriptivos/>

- Se realizará un estudio descriptivo

Mediante el diseño Descriptivo detallaremos los hechos observados en el transcurso de la encuesta realizada al Mercado de la cuatro Manzanas.

Métodos Cuantitativos.- Estos se los pueden medir mediante valores cuantificables, que pueden ser frecuencias, porcentajes, costos, tasas y magnitudes, entre otros.

Métodos Cualitativos.- Estos se los puede utilizar para hacer interpretaciones y análisis de experiencias, percepciones y valores donde se profundiza en el contenido.

- Se utilizará el método cualitativo y cuantitativo para la investigación

Este método se realizó con el objetivo de estudiar las propiedades y fenómenos cuantitativos de la tesis en cuestión, aplicando modelos matemáticos que competen al fenómeno investigado.

3.1.2. ASPECTOS GENERALES DE LA ZONA DE ESTUDIO:

Se realizará un reconocimiento del sector sujeto a estudio, delimitándolo, indicando las características demográficas y geográficas, el nivel académico, nivel socio-económico a fin de tener identificadas el lugar donde posteriormente se realizarán las encuestas.

3.1.3 TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN

Encuesta

Es una serie de preguntas o cuestionario que se realiza para encuestar a la persona destacando lo más importante para realizar un estudio estadístico.

Entrevista Explotaría

Tienen por objetivo la identificación de aspectos relevantes y característicos de una situación para poder tener una primera impresión y visualización de la misma y esto se pueden desarrollar de forma muy estructurada hasta con un formato no estructurado, según las intenciones del investigador. Murillo. Javier. (2008). *Presentaciones - Entrevistas*. Recuperado el 28 de Febrero de 2015, de [https://www.uam.es/personal_pdi/stmaria/jmurillo/Met_Inves_Avan/Presentaciones/Entrevista_\(trabajo\).pdf](https://www.uam.es/personal_pdi/stmaria/jmurillo/Met_Inves_Avan/Presentaciones/Entrevista_(trabajo).pdf)

Observación diversa

Emitir un comentario o indicar que se hace para explicar un hecho u acontecimiento, en base a un estudio ejecutado.

En nuestra investigación se procedió a emitir comentarios acerca de las encuestas realizadas a los comerciantes del mercado de artículo varios en base a las respuestas de ellos en base a las encuestas.

3.1.4. DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN:

El diseño de la encuesta será establecido en función de los objetivos e hipótesis planteadas previamente.

3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

"Una población es un conjunto de todos los elementos que estamos estudiando, acerca de los cuales intentamos sacar conclusiones". (Rubin, 1996)¹⁰

"Se llama muestra a una parte de la población a estudiar que sirve para representarla". (Spiegel, 1991)¹¹

El segmento objetivo de este estudio, se centra en los comerciantes del mercado de las Cuatro Manzanas de la ciudad de Guayaquil donde se obtuvo una población de 700 comerciantes alrededor de dicho mercado y se procedió a realizar las encuestas con una muestra de 250 comerciantes para poder de esta manera lograr el objetivo

¹⁰ Rubin, L. &. (1996). *Técnicas de Investigación Social*.

¹¹ Spiegel, M. R. (1991). *Técnicas de Investigación Social*.

propuesto. De acuerdo a la definición de comerciantes establecido para el presente estudio, los puestos que entrarán a formar parte de este estudio serán los que tengan las siguientes características:

- Negocio personal o familiar.
- Todos aquellos comerciantes que se encuentren en un espacio físico otorgado por el Municipio de Guayaquil.

3.2.1 CÁLCULO DE LA MUESTRA

El muestreo estratificado es una técnica de muestreo probabilístico en donde se dividirá a toda la población en diferentes subgrupos o estratos. Luego, se procederá a seleccionar aleatoriamente a los sujetos finales de los diferentes estratos en forma proporcional.

Por lo siguiente a la investigación se procederá a realizar un muestreo estratificado, pues se dividirá el mercado de las Cuatro Manzanas de la ciudad de Guayaquil por tipo de negocio:

1. Vestimenta.
2. Calzado.
3. Útiles Escolares.

La división corresponde a considerar por el tipo de negocio del mercado, aunque existen concentraciones diferentes de los comerciantes y dado que cada sección responde geográficamente y demográficamente a características particulares, se pretende obtener una caracterización de cada sección y de la ciudad en su conjunto. Para ello utilizaremos la expresión:

$$n = \frac{N\sigma^2 Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2 Z^2} \qquad e = Z \frac{\sigma}{\sqrt{n}} \sqrt{\frac{N-n}{N-1}}$$

Donde:

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 : 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 es igual a 1.96

e : Error asumido en el cálculo, en nuestro caso el error va a ser calculado a partir del número de encuestas que se van a hacer.

A fin de obtener un margen de error menor, se utilizará una muestra de 250 encuestas, distribuidas de manera equitativa en las 3 secciones por lo que en el sector de estudio solo se realizarán en dos sectores 83 y una 84 encuestas. Se utilizan las expresiones para el cálculo del tamaño muestral detalladas anteriormente con el objetivo de conocer el error de las estimaciones.

$$N = \frac{700(0,5)^2(1,96)}{(700-1)(0,05)^2 + (0,5)^2(1,96)^2} = 248,27 = 250$$

$$e = 1,96 \frac{0,5}{\sqrt{248,27}} \sqrt{\frac{700 - 258,27}{700 - 1}} = 0,05$$

Zona	Muestra por cada zona
Vestimenta	83
Calzado	83
Útiles Escolares	84

TABLA No.4: Distribución de la muestra

Elaborado por: Autores

3.3 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

Descriptivo

El objetivo de este método de investigación es describir hechos y características de una población o de un lugar específica de forma objetiva y veraz.

Histórico

Este método se refiere a que en la sociedad existen diversos problemas o fenómenos que se presentan de manera azarosa sino que es el resultado de un amplio proceso que los origina, motiva o da lugar a su existencia. Esta evolución de otra parte no es rigurosa o repetitiva de manera similar, sino que va cambiando de acuerdo a tendencias o expresiones que ayuda a interpretarlos de una manera secuencial. Deymor B. Centty. (2006). *Metodos de la Investigacion*. Recuperado el 20 de Febrero de 2015, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010e/816/METODO%20LOGICO%20HISTORICO.htm>

Comparativo

Consiste en colocar dos objetos, para determinar similitudes y diferencias, para poder emitir una opinión y establecer vías de mejoramiento para un futuro.

Se hizo comparaciones con relación a años anteriores a la regeneración urbana se denota un interés en el mercado formal, con comerciantes que tienen bases de conocimientos de impuestos y trámites legales. Palacios. Karoll. (2012). *Métodos de la Investigacion*. Recuperado el 20 de Febrero de 2015, de <http://www.slideshare.net/yadylizeth/metodo-comparativo-o-de-constrastacion-12746827>

3.4 DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

El diseño de la encuesta y la entrevista, será establecido, en función de los objetivos planteados previamente.

El cuestionario dirigido a los comerciantes del mercado de Artículos Varios, se encuentra en el Anexo I. Dicho cuestionario contempla una estructura a través de preguntas cerradas con opciones múltiples.

Temas que se desarrolló:

- Los datos demográficos generales.

Se basa en la pregunta que sí es, ¿Su negocio es la principal fuente de financiamiento?

- Actividades específicas de trabajo.

Tiempo de negocio, cuantos familiares ayudan con la labores de su negocio?

- Los niveles académicos.

Nivel académico del Comerciante, y también se preguntó ¿Cuál es el nivel académico de la persona que ayuda con la administración del negocio?

- Razones principales por las que inició su negocio.

Se quiso determinar lo motivos o razones por la cual inició su actual negocio. La pregunta ¿Cuáles fueron los motivos por la cual inicio su negocio?

- Duración para puesta en marcha su negocio.

Este punto se lo relaciona con la pregunta que se formuló ¿Qué tiempo le tomó en poner en marcha su negocio?

- Niveles de inversión en inversión inicial.

Para tener conocimientos de inversión inicial se procedió a preguntare ¿Cuál fue el rango de inversión que necesito para iniciar su negocio? Los cuales estaban establecidos de la siguiente forma:

\$0 - \$100
\$101- \$400
\$401 - \$700
\$701- \$1000
mas de \$ 1000

- La principal dificultad a la que se enfrenta su negocio.

Para conocer las principales dificultades a las que se enfrentan los negociantes se preguntó ¿Cuál es la principal dificultad que se presenta en su negocio día a día? En la que desplazamos las siguientes opciones a elegir:

Falta de Financiamiento
Regulaciones Gubernamentales
Competencia
Falta de Capacitación
El Entorno Politico
El Entorno Económico
La Falta de Clientes

- Conocimientos tributarios (Declaraciones, tasas de interés etc.)

De los conocimientos tributarios y tasas de interés se procedió a preguntar las siguientes preguntas:

¿Tiene conocimientos sobre Tasa de Interés y Multa por Atraso en declaración de Impuestos?

¿Tiene conocimientos de las fechas máximas de declaración de impuestos?

¿Conoce sobre los periodos de Declaración al SRI?

- Conocimientos de los trámites legales.

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

- El promedio de ventas mensuales en dólares.

- Niveles de formalidad.

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

- Exige factura a los proveedores

¿Exige factura cuando compra a sus proveedores?

- Bajo qué régimen están acogidos

¿Bajo qué régimen están Acogido RUC -Rise?

- Realiza algún proceso contable.

Se pregunta si, ¿Lleva usted contabilidad?

- Control de Mercaderías.

Tiempo de pedidos de mercadería

¿Lleva un control de Mercadería?

- Elaboración de Presupuestos.

Se procedió a preguntar si elaboran: ¿Presupuesto anual de compra? O un

¿Presupuesto de pago de impuesto?

Tratamiento de la Información:

Será necesario contar con personal para el trabajo de campo, el mismo que se formará con un equipo de estudiantes, debidamente capacitados para la actividad.

Las encuestas serán realizadas en el mismo lugar donde desarrollan las actividades los comerciantes de mercado de las Cuatro Manzanas. El tiempo programado será de tres meses para la recolección de datos.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 MATRIZ DE RESULTADOS (Base De Datos)

1.- ¿Su negocio es la fuente de ingreso más importante para su hogar?	SI	233
	NO	
2.- ¿Qué porcentaje de los ingresos de su familia representa su negocio?	0-20%	28
	40% - 60%	76
	80% - 100%	118
	20% - 40%	10
	60% - 80%	18
3.- ¿En su negocio trabajan más miembros de la familia?	SI	128
	NO	122
4.- ¿Cuántos empleados son familiares en el negocio?	227	
5.- ¿Cuál es su nivel académico?	PRIMARIA	72
	SECUNDARIA	155
	TECNOLOGO	11
	TERCER NIVEL	10
	CUARTO NIVEL	2
6.- ¿Antes de incursionar en el mercado de las cuatro manzanas, realizó alguna otra actividad comercial?	SI	43
	NO	207
7.- ¿En qué lugar fue su experiencia laboral anterior?	Empresa Privada	19
	Empresa Pública	0
	Negocio Propio	23
	Prof. Independiente	0
	Otros	1
8.- ¿Cuál fue la razón por la que inicio su negocio actual?	Necesidad	89
	Oportunidad	49
	Desarrollo Profesional	42
	Independencia	62
	Presiones Sociales o Familiares	8
	Otra ¿cuál?	0

9.- ¿Inicio antes otro negocio?	SI	63
	NO	187
10.- ¿Ha recibido usted en los últimos dos años, capacitación con el objetivo de mejorar la administración de su negocio en los siguientes temas?	Administración	32
	Marketing - ventas	31
	Contabilidad y Tributación	24
	Finanzas	3
	Ninguno	173
11.- ¿Cuál considera usted que es la principal dificultad a la que se enfrenta su negocio día a día?	Falta de Financiamiento	99
	Regulaciones Gubernamentales	9
	Competencia	81
	Falta de Capacitación	12
	El Entorno Político	8
	El Entorno Económico	8
	La Falta de Clientes	33
12.- ¿Conoce usted todos los trámites legales para iniciar un negocio?	SI	79
	NO	171
13.- ¿Cuántos tiempo le tomo poner en marcha su negocio?	1 a 3 meses	23
	4 a 7 meses	76
	8 a 11 meses	58
	12 meses en adelante	93
14.- ¿Dispone de RUC?	250	
15.- ¿Bajo qué el régimen tributario están acogidos?	RUC	18
	Rise	232
16.- ¿Tiene conocimiento sobre las tasas de intereses y multa por atraso?	SI	83
	NO	167
17.- ¿Realiza facturación por las ventas habituales de su negocio?	SI	183
	No - Solo Cuando le solicitan	67
18.- ¿Exige factura cuando compra a sus proveedores?	SI	217
	NO	33
19.- ¿Tiene conocimiento de la fecha máxima para la declaración del IVA?	SI	58
	NO	192
20.- ¿Cada qué periodo declara al SRI?	Mensual	13
	Semestral	5
	No Declarante Rise	232
21.- ¿Cada qué tiempo realiza los pedidos de su mercadería?	Semanal	141
	Mensual	58
	Otros- Dependiendo De las Ventas	51
22.- ¿Lleva un control con la entrada y salida de su mercadería?	SI	154
	NO	96

23.- ¿Realiza un presupuesto anual de compras?	SI	30
	NO	220
24.- ¿Efectúa un presupuesto de pago de impuesto?	SI	26
	NO	224
25.- ¿Quién se encarga de la administración del negocio?	Usted mismo	196
	Un familiar contratado	31
	Un familiar sin contrato	7
	Un externo contratado	16
26.- ¿Cuál es el nivel de formación concluida de esta persona?	Primaria	81
	Secundaria	146
	Tecnólogo	13
	Tercer Nivel	9
	Cuarto Nivel	1
27.- ¿Cuántos empleados de la empresa se encuentran afiliados al IESS (incluyéndolo)?	48 Comerciantes se encuentran afiliados	
28.-Indique, ¿en qué rango se encuentra el valor de la inversión inicial que necesitó para comenzar su negocio?	\$0 - \$100	22
	\$101- \$400	82
	\$401 - \$700	79
	\$701- \$1000	52
	más de \$ 1000	15
29.- ¿Cuál es el promedio de ventas mensuales en dólares que tiene su negocio?	\$0 - \$500	29
	\$ 501 - \$700	49
	\$ 701- \$900	46
	\$901 - \$1100	51
	Mas \$1100	75
30.- ¿Lleva usted contabilidad?	SI	19
	NO	231
31.-Si lleva contabilidad, lo hace de manera	Personal	17
	Ayuda De un Familiar	2

4.2 RESULTADOS Y ANÁLISIS DEL ENTORNO.

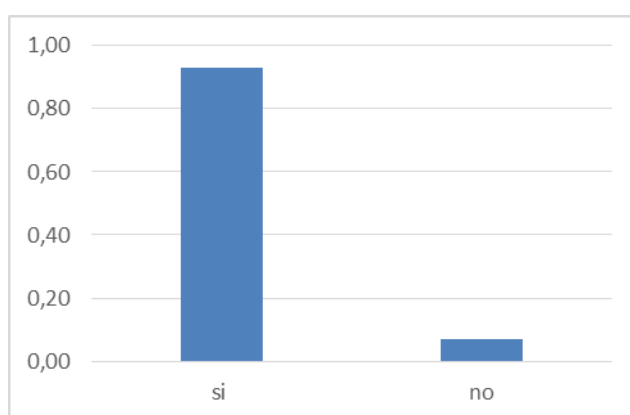
Resultados por variables de la investigación

PERFIL DEL COMERCIANTE

1.- ¿Su negocio es la fuente más importante para su hogar?

Repuesta		Cantidad
SI	0,93	233
NO	0,07	17

Tabla 5. Principal fuente de ingreso para su hogar



Fuente y Elaboración: Autores

Gráfico N°2: Fuente más importante para su negocio

Interpretación:

El 93% de los comerciantes indican que los ingresos de su negocio son la principal fuente de ingreso para el sustento de su hogar, en cambio el 7% que no es muy representativo dicen que no es para ellos muy importante el ingreso que le da el mercado.

Análisis:

Para muchos de los comerciantes este ingreso es muy importante ya que para ellos representan en su totalidad el sustento de su hogar.

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

0-20%	28	11%
40% - 60%	76	30%
80% - 100%	118	47%
20% - 40%	10	4%
60% - 80%	18	7%
Total	250	100%

Tabla 6. Porcentaje de Ingreso que representa el Negocio

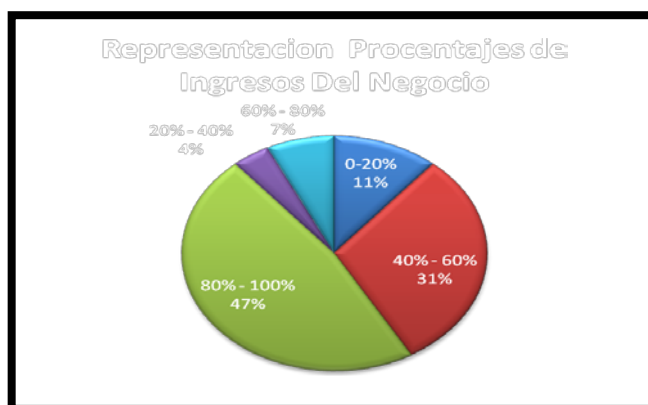


Gráfico N°3: Porcentajes de Ingresos

Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

La mayoría de los comerciantes están en un 47%, esto quiere decir que su negocio es un ingreso fundamental para mantener su hogar, mientras que los otros comerciantes están en un 31% para ellos representan cierta parte de los ingresos para su hogar, y los comerciantes que están en un 11% es únicamente algo significativo puede ser que su puesto de trabajo no sea tan comercial.

Análisis:

Para los comerciantes del mercado sus ingresos de su puesto de trabajo son muy esenciales para el bienestar de su familia ya que con este ingreso ellos han podido salir adelante.

3.- ¿Cuál es su nivel Académico?

	cantidad	%
Primaria	72	29%
Secundaria	155	62%
Tecnólogo	11	4%
Tercer Nivel	10	4%
Cuarto Nivel	2	1%
Total	250	100%

Tabla 7. Nivel Académico

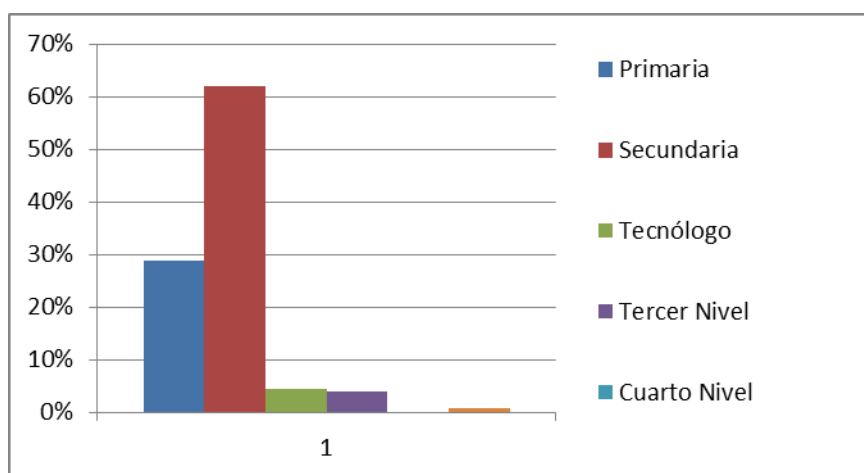


Gráfico N°4: Nivel Académico

Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

La mayoría de los comerciantes están en un nivel secundario con un 62% seguido con un primario con 29%, 4% tecnólogo y tercer nivel. Las razones pueden ser por el simple hecho de que no han tenido la oportunidad de estudiar, de capacitarse porque son personas de escasos recursos, y toda su vida se han dedicado siempre al comercio.

Análisis:

Esto nos indica que la gran parte de los comerciantes no tienen un buen nivel académico por diversos motivos sean estos económicos, o porque muchos son padres de familia

4.- ¿Antes de incursionar en el mercado de las 4 manzanas, realizo alguna otra actividad?

	cantidad	%
Si	43	17%
No	207	83%
Total	250	100%

Tabla 8. Si realizo alguna actividad económica.

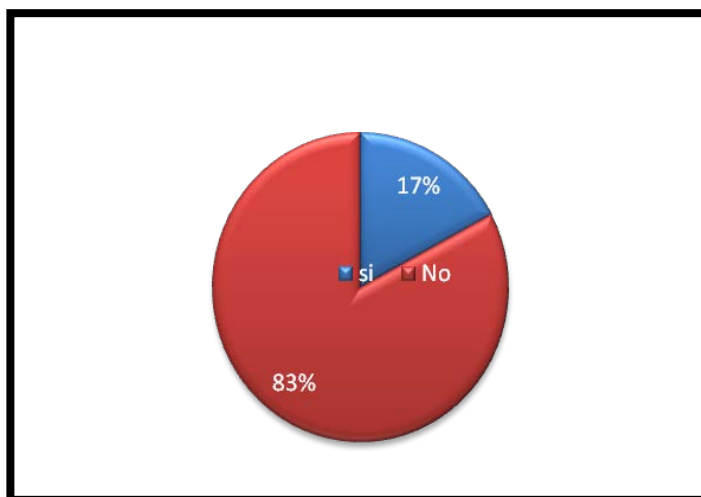


Gráfico N°5: Realizo otra actividad

Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

El 83% de los comerciantes indican que no han incursionado en otra actividad, mientras que el 17% si han incursionado en otras actividades que precisamente no ha sido de actividad comercial.

Análisis:

Esto nos indica que los comerciantes en su mayoría no han incursionado en otro lugar de trabajo que no sea el de comerciantes, porque toda su vida se han dedicado al comercio muchos de ellos informales y sólo estaban ubicados en alguna parte de la ciudad.

5.- ¿En qué lugar fue su experiencia laboral anterior?

	cantidad	%
Empresa Privada	19	0,44
Empresa Publica	0	0,00
Negocio Propio	23	0,53
Prof. Independiente	0	0,00
Otros	1	0,02
Total	43	100%

Tabla 9. Experiencia Laborar Anterior

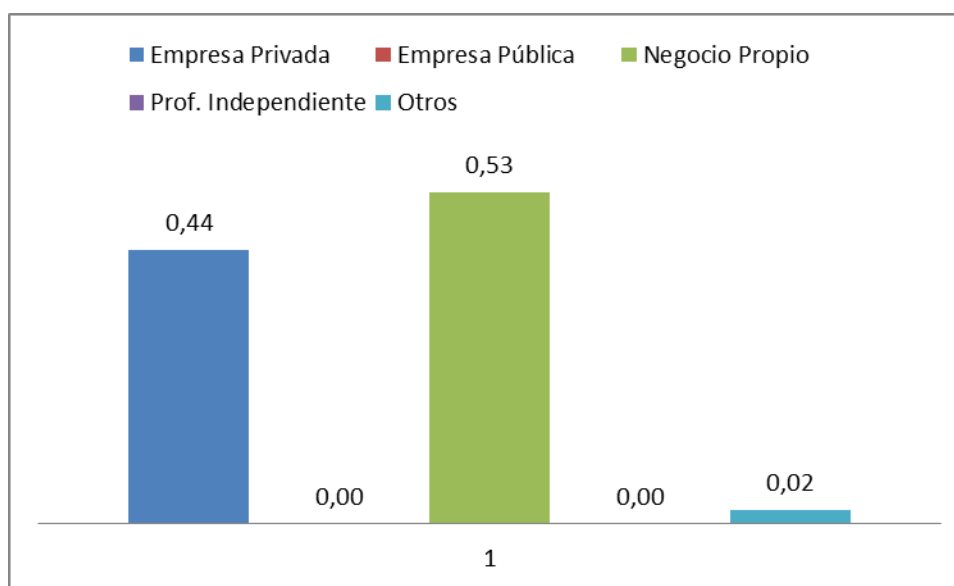


Gráfico N°6: Experiencia Anterior

Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

El 53% de los comerciantes que han incursionado en otra actividad han tenido un negocio propio, mientras que un 44% han laborado una empresa privada.

Análisis:

La mayoría del personal del mercado han tenido su negocio propio de esa manera se han ido desarrollando en el ámbito comercial a la venta de diferentes artículos, muchos de ellos tienen familiares en otros países y suelen enviarles mercaderías para que ejerzan en el comercio.

6: ¿Necesidad por la cual Inicio su actual Negocio?

89	0,36	Necesidad
49	0,20	Oportunidad
42	0,17	Desarrollo Profesional
62	0,25	Independencia
8	0,03	Presiones Sociales o Familiares
0	0	Otra ¿cuál?
Total	250	100%

Tabla 10. Necesidad Por la cual Inicio Su Actual Negocio.

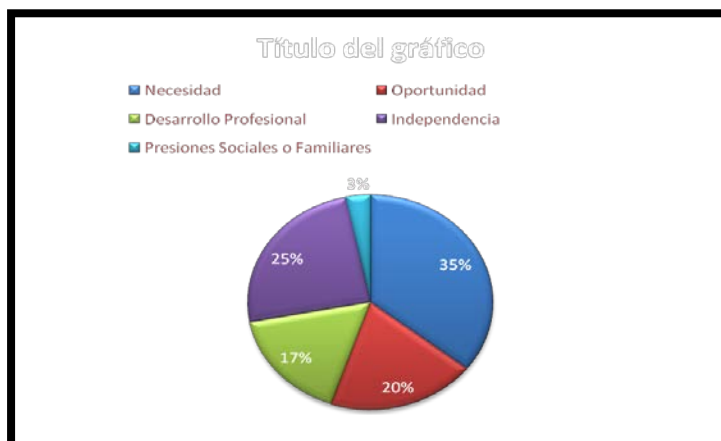


Gráfico N°7: Necesidad por la que inicio negocio
Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

Existe una opinión dividida en cuanto la necesidad por la cual iniciaron su negocio detallando a continuación:

36%	Necesidad
20%	Oportunidad
17%	Desarrollo Profesional
25%	Independencia
3%	Presiones Sociales o Familiares

Pero el que mayor importancia refleja para los comerciantes es la necesidad que tiene un 36% y la independencia que tiene un 25%.

Análisis:

En su mayoría de los comerciantes nos indican que inician su negocio propio por lo que predomina es la necesidad e independencia, son unos de los principales motivos por lo que ellos buscan su lugar propio de trabajo para de esta manera ser sus propios jefes.

7.- ¿Inicio antes otro negocio?

	cantidad	%
Si	63	0,25
No	187	0,75
	250	1

Tabla 11. Inicio de Otro negocio.

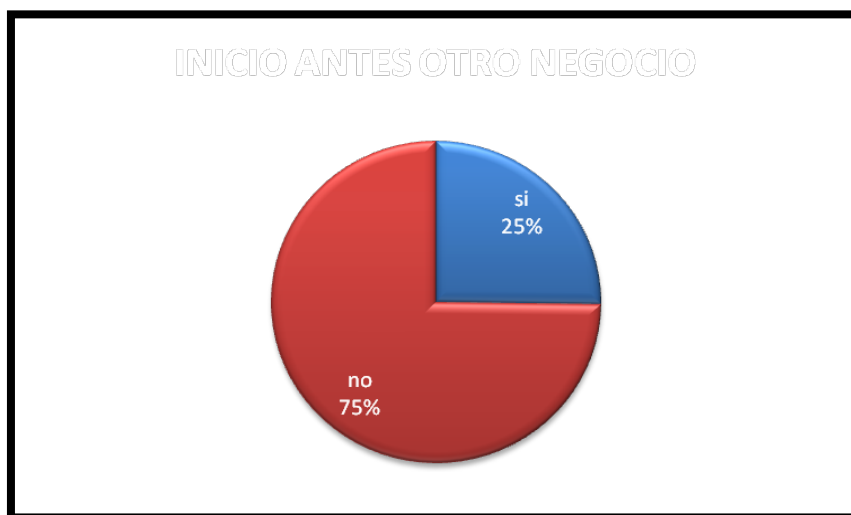


Gráfico N°8: Inicio antes otro negocio

Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

Un 25% indica que si han iniciado otro negocio, mientras que un 75% dice que no porque siempre han sido comerciantes.

Análisis:

Los comerciantes en su gran mayoría no han tenido otro trabajo porque siempre se han dedicado a ser comerciantes, muchos de ellos desde pequeños incursionaron en el mundo del comercio.

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

Administración	32	0,12
Marketing - ventas	31	0,12
Contabilidad y Tributación	24	0,09
Finanzas	3	0,01
Ninguno	173	0,66
	263	100%

Tabla 12. Capacitaciones Recibidas.

***Pd:** El porcentaje está dado por los temas de capacitación que recibieron los comerciantes, ya que en algunos casos los comerciantes han tenido más de un tema de capacitación.



Gráfico N°9: Capacitación para mejorar la administración para su Negocio.

Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

El 31% indica que la mayoría de los comerciantes han recibido capacitación de marketing - ventas, quiere decir que del resto de las variables desconocen o saben lo básico.

Análisis:

Los comerciantes en lo que más han podido recibir capacitaciones es en Administración y en Marketing – Ventas, quizás por falta de apoyo por parte del gobierno o municipalidad ya que son escasos los cursos para capacitarse de manera gratuita.

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

Falta de Financiamiento	99	0,40
Regulaciones Gubernamentales	9	0,04
Competencia	81	0,32
Falta de Capacitación	12	0,05
El Entorno Político	8	0,03
El Entorno Económico	8	0,03
La Falta de Clientes	33	0,13
Total	250	100%

Tabla 13. Dificultad a la que se enfrenta en su negocio

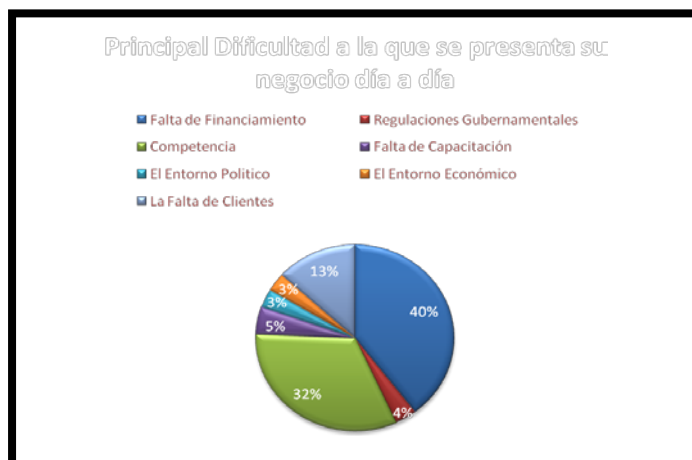


Gráfico N°10: Dificultad a la que se enfrenta en su Negocio.

Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

La mayoría de los comerciantes tienen un 40% a la falta de financiamiento, un 32% a la competencia y a la falta de clientes un 13% estos son los puntos más altos en cuanto a las dificultades que se presentan en los comerciantes del mercado de Artículos Varios y el resto de los otros puntos no es muy representativo.

Análisis:

Hoy en el día a día los comerciantes se enfrentan a la gran competencia que existe en nuestro país y a la falta de apoyo económico, en este caso a que no existe muchas fuentes financieras que otorguen créditos sin tanto papeleo o cláusulas lo que les impide tomarlo como parte de financiamiento para emprender su negocio cualquiera que este sea.

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

	cantidad	%
Si	79	0,32
No	171	0,68
Total	250	100%

Tabla 14. Trámites legales para iniciar su negocio

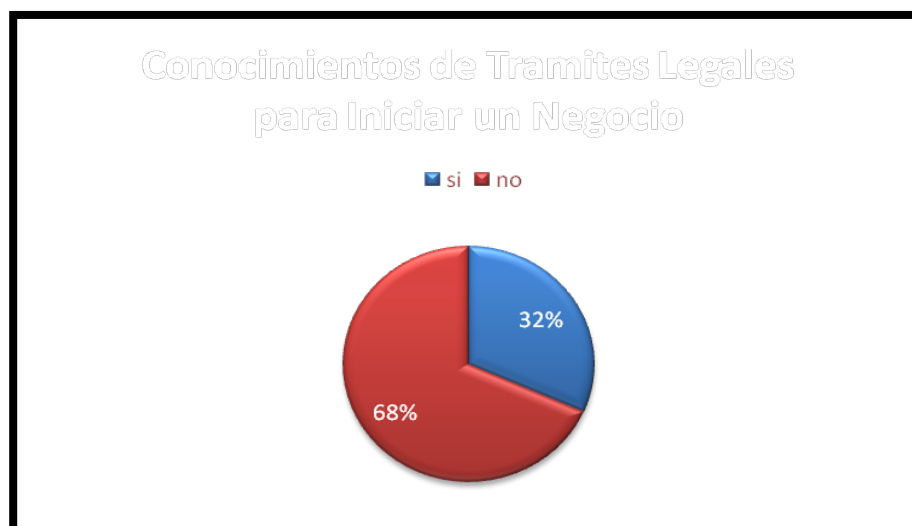


Gráfico N°11: Trámites legales para iniciar su negocio
Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

El 68% de los comerciantes desconocen los trámites pertinentes legales para iniciar un negocio. Esto se da en vista que la Muy Ilustre Municipalidad le otorgo las facilidades para formalizar su negocio, en cambio el 32% si conocen sobre los trámites legales que deben realizar para el correcto inicio de negocio.

Análisis:

Es su mayoría los comerciantes desconocen los debidos trámites que deben seguir para poder iniciar su negocio, como sabrán son de un nivel académico bajo por lo que ellos no se interesan por conocer el debido procedimiento, muchos de ellos lo hacen porque consultan por otros medios, que obviamente se dedican a eso y cobran por ello.

11.- ¿Cuánto tiempo le tomo poner en marcha su negocio?

1 a 3 meses	23	0,09
4 a 7 meses	76	0,30
8 a 11 meses	58	0,23
12 meses en adelante	93	0,37
Total	250	100%

Tabla 15. *Tiempo que tomó en poner en marcha el negocio.*

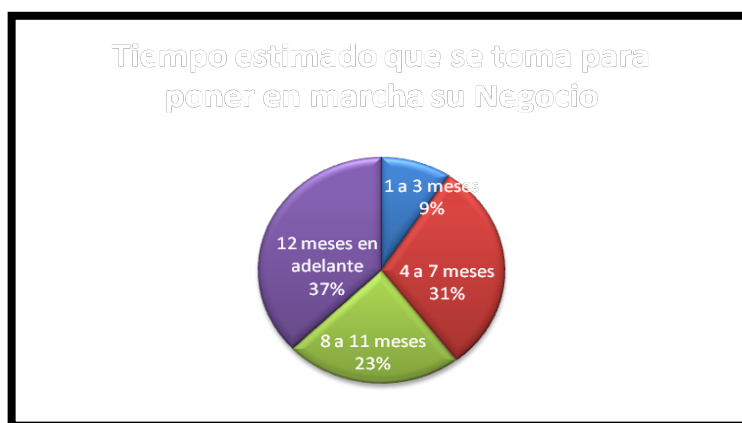


Gráfico N°12: *Tiempo que tomó en poner en marcha el negocio.*
Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

La mayoría con un 37% nos indicaron que se tomaron más de 12 meses en poner en marcha su negocio, mientras que un 30% indicaron que les tomo de 4 a 7 meses, de 8 a 11 meses con un 23% mientras que un 9% indicaron que se tomaron de 1 a 3 meses.

Análisis:

Los comerciantes para poner en marcha su negocio han dejado transcurrir de 4 a 7 meses de pronto porque ellos sí tuvieron el apoyo necesario de la municipalidad que les facilitaron con el debido tramite, pero otros comerciantes en cambio se demoraron por muchos factores estos pueden ser por falta de conocimiento, por falta de financiamiento o por el apoyo por parte del municipio que no supieron de pronto cual es el procedimiento necesario para poder obtener un lugar dentro del mercado.

NIVELES DE FORMALIDAD

12.- Régimen Tributario que acogen

	cantidad	%
RUC	18	0,07
Rise	232	0,93
Total	250	100%

Tabla 16. Régimen Tributario

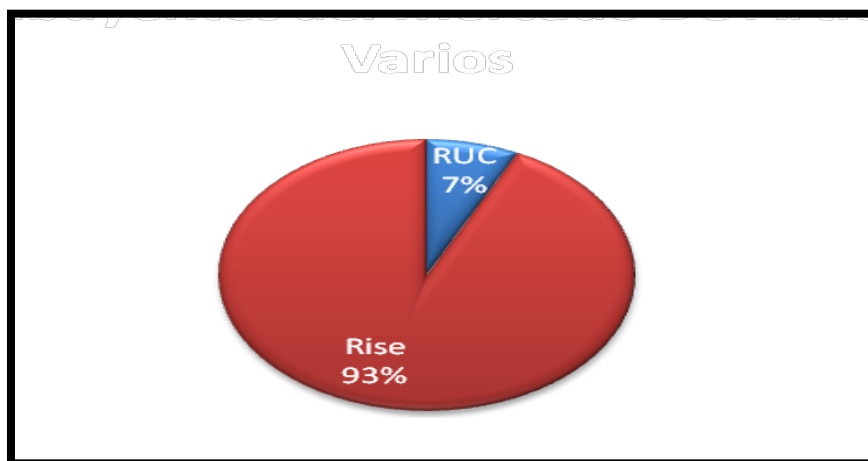


Gráfico N°13: Régimen Tributario

Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

El 93% de los comerciantes están acogidos al Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano. Mientras que un 18% están acogidos al RUC régimen normal.

Análisis:

Por eso muchos de ellos se inclinan por trabajar bajo ese régimen ya que les da muchas facilidades y no tienen que estar pendiente de que tengan que pagar alguna multa por atraso porque en el RISE sólo cancelan tasas pequeñas de acuerdo a la actividad del negocio.

13.- ¿Tiene conocimiento sobre las tasas de intereses y multa por atraso?

	cantidad	%
Si	83	0,33
No	167	0,67
Total	250	100%

Tabla 17. *Tasas de intereses y multas por atraso*

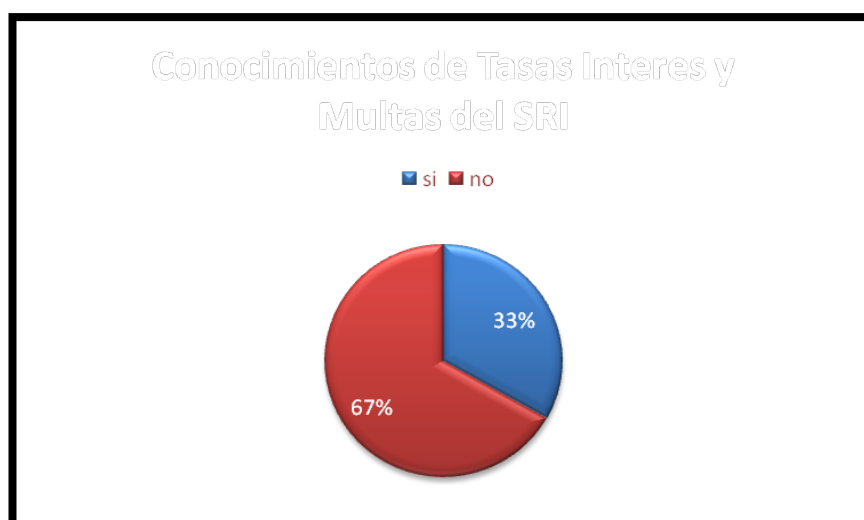


Gráfico N°14: *Tasas de intereses y multas por atraso*

Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

El 67% de los comerciantes de este sector desconocen de las tasas de intereses y multas del Servicio de Rentas. Y el 33% restante si tienen conocimientos al respecto.

Análisis:

No todos los comerciantes conocen sobre las tasas, intereses y multas que conllevan si se llegan a atrasar, muchos de ellos lo desconocen por falta de capacitación y apoyo de las entidades públicas.

14.- ¿Realizar facturación por las ventas habituales de su negocio?

	cantidad	%
si	183	0,73
No - Solo Cuando le solicitan	67	0,27
Total	250	100%

Tabla 18. Facturación sobre las ventas de su negocio

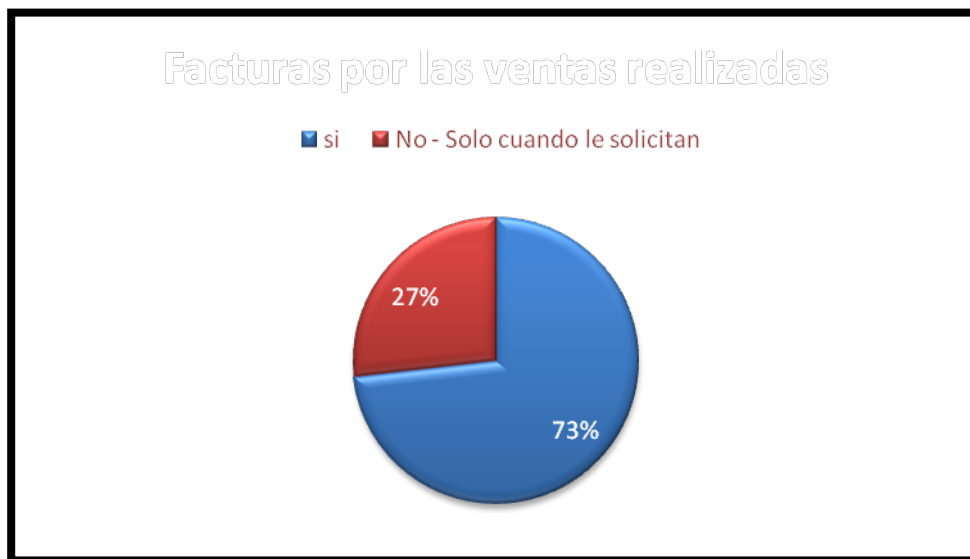


Gráfico N°15: Facturación sobre las ventas de su negocio
Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

El 73% de los comerciantes emiten facturas, frente a un 27% que emiten sólo cuando se lo solicitan.

Análisis:

La mayoría de los comerciantes emiten comprobantes de ventas al momento de realizar sus transacciones, mientras que una minoría con un 27% no emite comprobantes de ventas sólo cuando se lo solicitan. Esto se da, a causa de la falta de conocimientos en la normativa tributaria en la que el Servicio de Rentas Internas debe incentivar a las charlas de capacitación para evitar estos inconvenientes.

15.- ¿Exige factura cuando compra a sus proveedores?

	cantidad	%
Si	217	0,87
No	33	0,13
Total	250	100%

Tabla 19. Factura cuando compra a proveedores

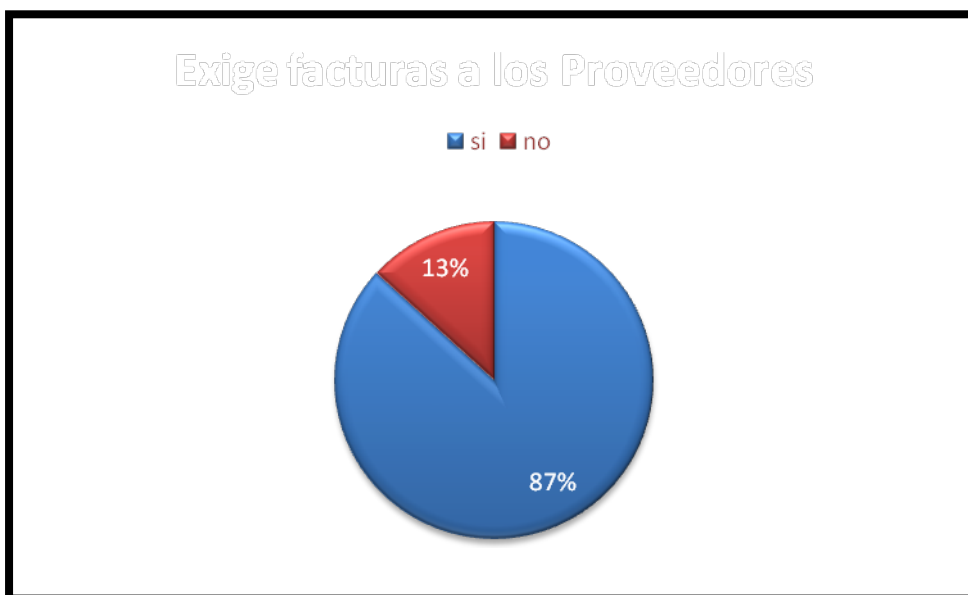


Gráfico N°16: Factura cuando compra a proveedores

Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

El 87% de los comerciantes exige facturas a los proveedores, pero un 13% no exigen facturas a sus proveedores.

Análisis:

Una gran mayoría con un 87% de los comerciantes exigen facturas a los proveedores para llevar correctamente sus registros contables, mientras que una minoría con un 13% omite el exigirles comprobantes de ventas a sus proveedores, ya que lo ven innecesario porque cancelan cuotas fijas al fisco, pero a su vez hacen daño a los comerciantes en vista que se mal acostumbran a no emitir comprobantes validos.

16: ¿Tiene conocimiento de la fecha máxima para la declaración del IVA?

	cantidad	%
Si	58	0,23
No	192	0,77
Total	250	100%

Tabla 20. Conocimiento de la fecha para la declaración del IVA

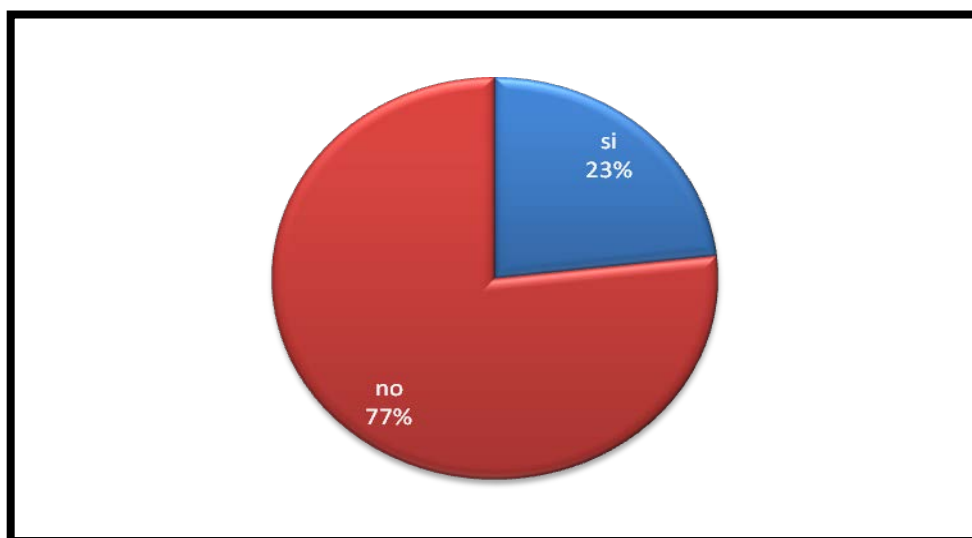


Gráfico N°17: Conocimiento de la fecha para la declaración del IVA

Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

Una mayoría con un 77% no conoce las fechas máximas de declaración de impuestos.

Y una minoría con un 23% tiene conocimientos.

Análisis:

El 77% de los comerciantes de esta muestra dice que desconoce de las fechas máximas de pago esto se da por la falta de interés de capacitarse y por ende la falta de conocimiento.

Además existe un 23% que si tienen conocimientos de las fechas máximas de declaración gracias a las campañas de Cultura Tributaria que realiza el SRI.

17.- ¿Cada qué periodo declara al SRI?

	Cantidad	%
Mensual	13	0,05
Semestral	5	0,02
No Declarante Rise	232	0,93
Total	250	100%

Tabla 21. *Periodo de declaración al SRI*

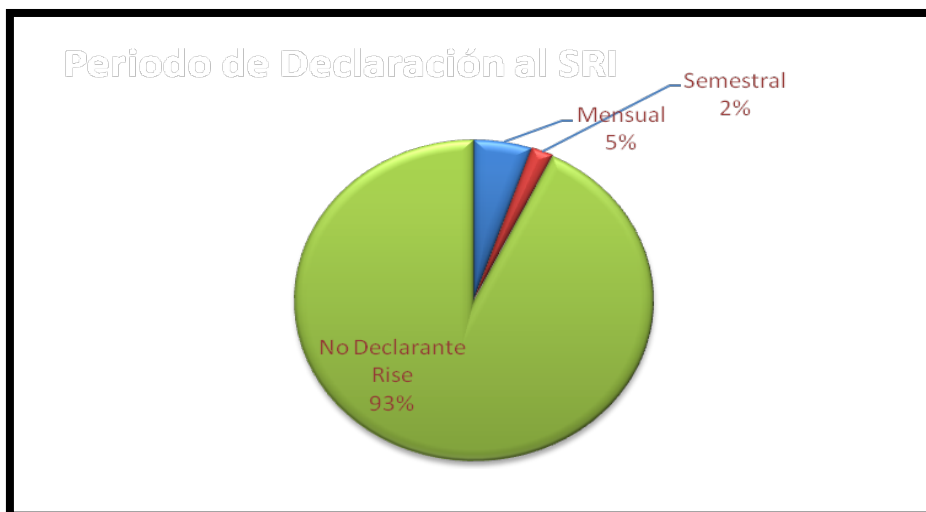


Gráfico N°18: *Periodo de declaración al SRI.*

Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

Un 93% están acogidos al Rise y pagan cuotas, mientras una minoría está dividida entre 2% y 5% declaran.

Análisis:

Existe una gran mayoría con un 93% que son contribuyente que solo emiten Notas de Venta porque están acogidos al Rise, por lo tanto son contribuyentes que no realizan declaraciones y sólo pagan cuotas fijas establecidas por el SRI, frente a un 7% que no se han acogido al Rise, de los cuales 5% declaran mensual y un 2% declara semestral. El tipo de declaración se da de acuerdo al tipo de actividad que tenga el contribuyente.

18.- ¿Cada qué tiempo realiza los pedidos de su mercadería?

	cantidad	%
Semanal	141	0,56
Mensual	58	0,23
Otros- Dependiendo De las Ventas	51	0,21
Total	250	100%

Tabla 22. *Tiempo que realiza pedido de su mercadería*

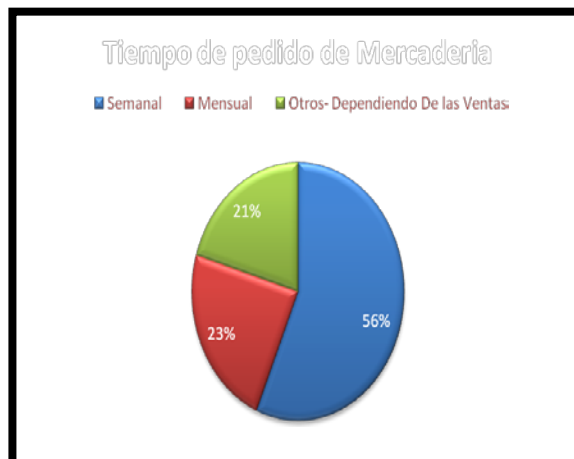


Gráfico N°19: *Tiempo que realiza el pedido de su mercadería*
Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

Un 56% de los comerciantes piden su mercadería semanal mientras que otros con un 21% nos indican que dependiendo de las ventas es que realizan sus pedidos, y un 23% lo hace de manera mensual.

Análisis:

El 56% de los comerciantes que piden su mercadería semanal, ejecutan su pedido debido a la demanda de su negocio en este caso son comerciantes de artículos de bazar y papelería ya que tienen demanda de consumidores, estos suelen ser personas que tienen su bazar y se acercan a adquirir productos de este sector del mercado.

Existe un 21% que señala que solicitan mercadería de acuerdo a sus ventas ya que nos indicaron que realizan pedidos por temporada de ventas como por ejemplo: el inicio de clases, fiestas patronales, san Valentín, y carnaval. Y un 23% que solicitan mercadería mensual estos comerciantes se dedican a la venta de ropa y calzado aunque una parte de ellos nos indican que también suelen solicitar de acuerdo a la demanda.

19.- ¿Lleva un control con la entrada y salida de su mercadería?

	cantidad	%
Si	154	0,62
No	96	0,38
Total	250	100%

Tabla 23. Control con la entrada y salida de mercadería

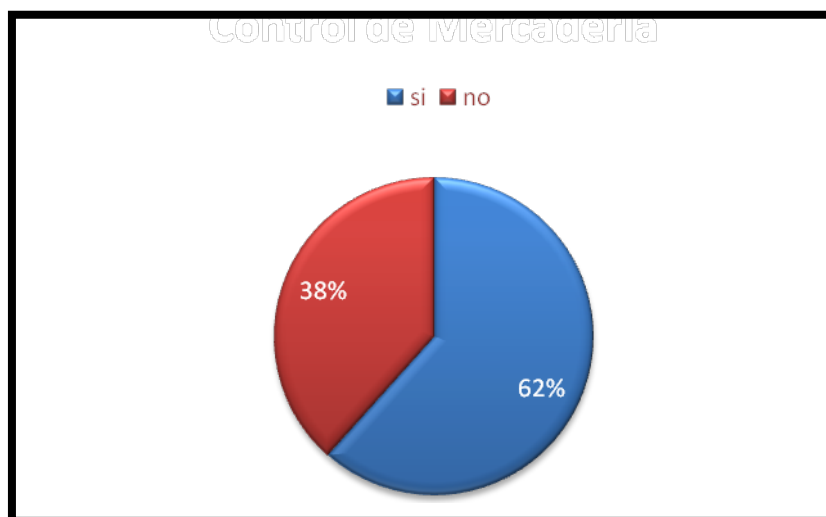


Gráfico N°20: Control con la entrada y salida de mercadería

Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

Un 62% de estos comerciantes indicaron que lleva un control de mercadería, pero un 38% dicen que no llevan registro de su mercadería.

Análisis:

Más de la mitad de los comerciantes encuestados con un 62% indicaron que si llevan registro de control de su mercadería, lo hacen para tener conocimiento de cuando solicitar mercadería a sus proveedores, mientras que una minoría con un 38% dice que no llevan registro de mercadería ya que lo hacen empíricamente dependiendo como se mueva su demanda de adquirentes.

20.- ¿Realizar un presupuesto anual de compras?

	Cantidad	%
Si	30	0,12
No	220	0,88
Total	250	100%

Tabla 24. *Presupuesto anual de compras*

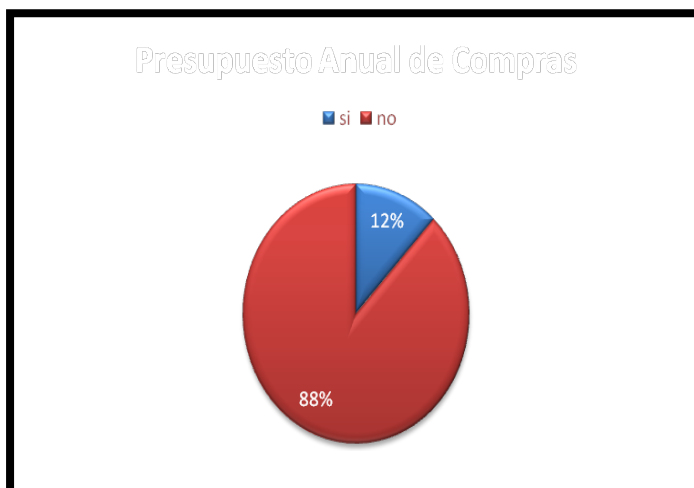


Gráfico N°21: *Presupuesto anual de compras*
Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

La mayoría con un 88% dicen que NO efectúan un presupuesto anual de compras, mientras que una minoría con un 12% dice que SI efectúan un presupuesto anual de compras.

Análisis:

Una gran mayoría señala que no efectúan un presupuesto anual de compras ya que ellos realizan su pedido en base al nivel de consumidores por temporada, mientras que una minoría indica que si realizan un presupuesto anual de compras, lo hacen para llevar sus registros contables de manera correcta para a final del año conocer el resultado de sus operaciones.

21.- ¿Efectúa un presupuesto de pago de impuesto?

	cantidad	%
Si	26	0,10
No	224	0,90
Total	250	100%

Tabla 25. Presupuesto de pago de impuesto

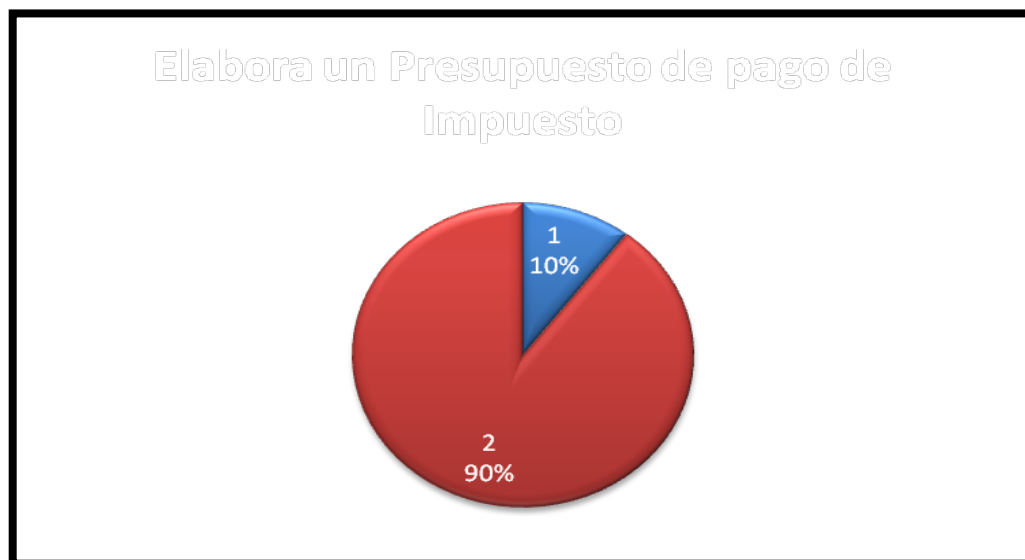


Gráfico N°22. Presupuesto de pago de impuesto
Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

La mayoría con un 90% dicen que NO efectúan un presupuesto de pago de impuesto, mientras que una minoría con un 10% dice que SI efectúan un presupuesto de pago de impuesto.

Análisis:

La mayoría de comerciantes del mercado de artículos varios señalaron que no elaboran un presupuesto de pago de impuesto, dado que la mayoría están acogidos al Rise y pagan una cuota anual que da a la sumatoria de las doce cuotas en el año fiscal.

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

22.- ¿Quién se encarga de la administración del negocio?

	Cantidad	%
Usted mismo	196	0,79
Un familiar contratado	31	0,12
Un familiar sin contrato	7	0,03
Un externo contratado	16	0,06
Total	250	100%

Tabla 26. Administración del negocio



Gráfico N°23: Administración del negocio
Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

Este gráfico indica que existe una mayoría con un 79% que se encarga así mismo de su negocio, 12% un familiar contratado, 6% un externo contratado y un 3% un familiar sin contrato.

Análisis:

El 79% de la muestra señaló que los propietarios de su negocio se encargan de la atención y administración del negocio por lo que ellos siempre han incursionado en este tipo de negocios y llevan varios años laborando en este mercado como comerciantes informales que con el tiempo se ha formalizado con la ayuda de la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.

23.- Nivel de formación del Administrador

	Cantidad	%
Primaria	81	0,32
Secundaria	146	0,58
Tecnólogo	13	0,06
Tercer Nivel	9	0,04
Cuarto Nivel	1	0,00
Total	250	1,00

Tabla 27. Nivel de formación del administrador del negocio.

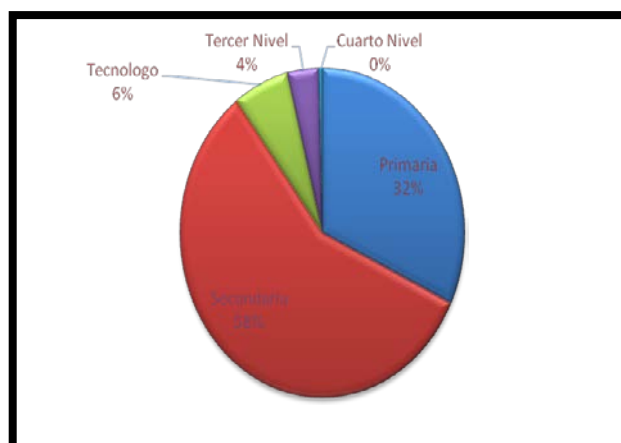


Gráfico N°24: Nivel de formación del administrador del negocio

Fuente y Elaboración: Autores.

Interpretación:

El nivel de formación del administrador del negocio está dividido con un 58% son de secundaria, seguido por un 32% que han culminado la primaria y repartido entre el 4% y 6% son de tercer nivel y tecnólogos respectivamente.

Análisis:

Según lo encuestado la mayoría de los administradores de los negocios con respecto a su nivel de formación está dividido entre 58% han culminado la secundaria (Bachilleres), un 32% finalizaron la primaria, frente a una pequeña minoría dividida en 6% son Tecnólogos y 4% son universitarios graduados. Esta minoría decidió incursionar en el mercado para obtener más ingresos y así solventar gastos de sus domicilios.

24.- Monto en dólares con el que iniciaron su negocio

	cantidad	%
\$0 - \$100	22	0,09
\$101- \$400	82	0,33
\$401 - \$700	79	0,31
\$701- \$1000	52	0,21
más de \$ 1000	15	0,06
Total	250	100%

Tabla 28. Monto con lo que inicio su negocio

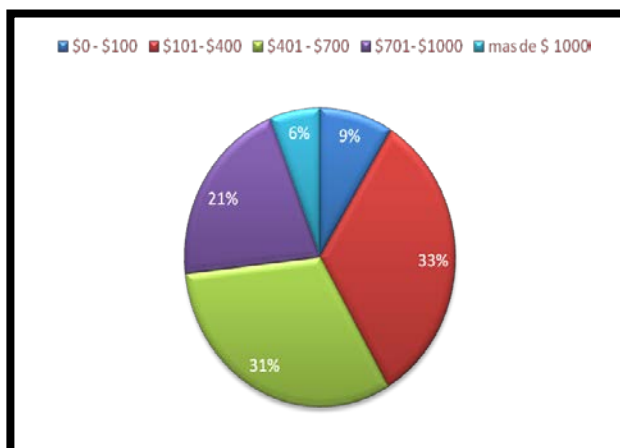


Gráfico N°25: Dinero con lo que inicio su Negocio.

Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

Los rangos más significativos son los que están comprendidos entre \$101- \$400 y \$401 - \$700 con un 33% y 32% respectivamente, seguido de un 21% que dicen que está en un rango de \$701 a \$1000.

Análisis:

Tenemos dos rangos significativos en la que un 33% señalaron que necesitaron entre \$101 y \$400 para poder iniciar su negocio, y un 31% indicó que necesitaron de \$401 - \$700 para incursionar en un negocio con relación a un 21% que necesito entre 701 - 1000 para incursionar en un negocio dentro del mercado de artículos varios. Los comerciantes que indicaron necesitar un monto menor a \$1000 es porque son los comerciantes que tienen años laborando en este mercado, con relación al 21% que necesito entre \$701 - \$1000 por lo que aquellos comerciantes iniciaron sus operaciones cuando ya había llegado la regeneración a este mercado ya formalizado.

25.- Rango promedio de ventas mensuales

	cantidad	%
\$0 - \$500	29	0,12
\$ 501 - \$700	49	0,20
\$ 701- \$900	46	0,18
\$901 - \$1100	51	0,20
Más \$1100	75	0,30
Total	250	100%

Tabla 29. Promedio de ventas mensuales

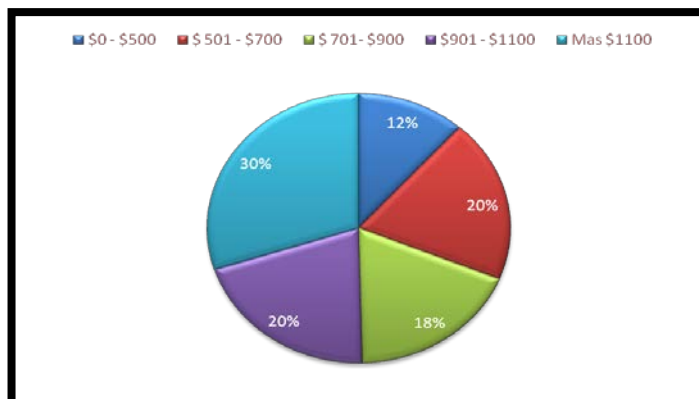


Gráfico N°26: Promedio de ventas mensuales

Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

El rango de ingreso de promedio mensual esta entre \$501 - \$700 y \$901- \$1100 con un 20% y más de \$1100 con un 30% por ciento, un 18% señala que tienen ingresos entre \$ 701 -\$ 900 y un 12% indicó que tienen ingresos de hasta \$500.

Análisis:

Los comerciantes que tienen sus ingresos entre \$501-\$700 son comerciantes que se dedican a la venta de útiles y papelería, así también existe otro 20% que esta entre \$901 - \$1000 que se dedican a la venta de útiles y otros artículos para el hogar. El 30% con ingresos de hasta \$1100 son comerciantes que venden ropa y calzado, también nos indicaron que son dueños de dos locales esa es la explicación por la cual que ellos tienen ese nivel de ingreso.

26: Comerciantes que llevan Contabilidad

	CANTIDAD	%
si	19	0,08
no	231	0,92
Total	250	1,00

Tabla 30. Comerciantes que llevan Contabilidad.

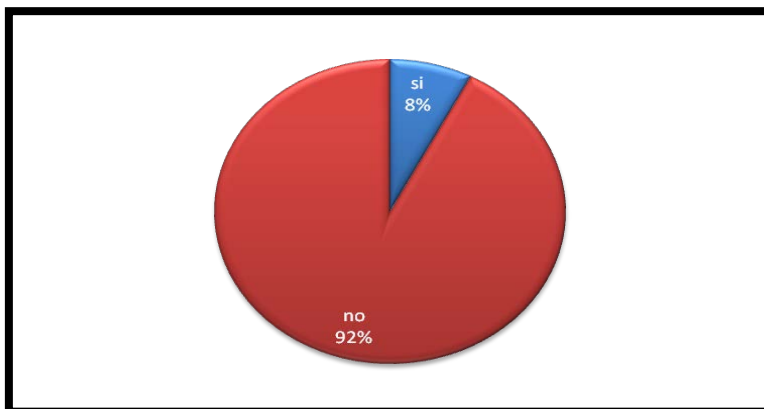


Gráfico N°27: Llevan Contabilidad

Fuente y Elaboración: Autores

Interpretación:

Esto nos indican que solo un 8% llevan contabilidad desconociendo un 92% que vendría a ser la mayoría de las personas, en absoluto no llevan control de sus ingresos y gastos, esto conlleva a que no lleven un correcto manejo de su dinero.

Análisis:

El 92% señalaron que no llevan contabilidad, es una respuesta esperada por parte de ellos ya que por el volumen de ingresos son personas que no son obligados a llevar contabilidad, por ende no se sienten obligados, pero existe una minoría con un 8% que si lo hace por cuestión de aprendizaje y conocimientos, además lo hacen para tener conocimientos de como terminó el año, ya que para ellos si fue fructífero o si tuvieron pérdidas a relación de años anteriores.

ANÁLISIS GENERAL DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS

La mayoría de los comerciantes contestaron que la mayor fuente de ingreso es el negocio que actualmente están ejerciendo, cerca de la mitad de los encuestados indicaron que entre el 80% -100% es respaldo de lo antes mencionado.

En la pregunta que si hay familiares en el negocio, cerca de la mitad ambos trabajan con familiares otros no, es una opinión dividida que existen porcentaje ciertamente semejantes.

En cuanto al nivel académico de los comerciantes respondieron; una mayoría dijo que eran bachilleres con un 62% seguidos de un 29 % que solo han terminado la primaria seguido por una minoría del 4% ambos tanto tecnólogos como títulos de tercer nivel. Esta pregunta se la hizo con el fin de conocer el nivel académico de cada comerciante.

Se procedió a preguntar si incursionaron en alguna otra actividad comercial, en la cuales respondieron un 17% si han incursionaron en otra actividad comercial y un 83% dijeron que no, que siempre han sido comerciantes de este mercado.

La respuesta de la pregunta de, ¿Cuál fue su experiencia anterior?, un 44% estuvieron laborando en una empresa privada, un 53% indicaron que implementaron un negocio propio. El fin de esta pregunta es respaldo de la pregunta anterior para aquellos que no han sido comerciantes que se han dedicado antes de incursionar en el negocio del mercado de artículos varios.

La necesidad por la cual iniciaron su negocio, los comerciantes respondieron 36% fue por necesidad, un 20% que por oportunidad, indicaron que era una oportunidad de desarrollo para poder solventar sus gastos familiares, un 17% fue por desarrollo profesional sosteniendo que era una meta que se habían propuesto para comenzar a ser comerciantes, un 25% respondieron que por independencia, para poder salir adelante con sus propios ingresos, y un mínimo de 3% fue por presión familiar algún problema por ingresos o niveles sociales.

Se preguntó si habían iniciado otro negocio a lo que los comerciantes respondieron, un 25% dijeron que SI habían iniciado otro tipo de negocios, mientras que un 75% dijeron que No porque siempre han sido comerciantes del mercado de las cuatro manzanas.

En cuanto a los temas recibidos por capacitaciones, los temas que más recibieron fue administración y marketing y ventas los dos con un 12% pero la mayoría con un 66% no han recibido ningún tipo de capacitación.

La principal dificultad a la que se presenta su negocio día a día, la mayoría indicó que la falta de financiamiento y la competencia son las principales dificultades a la que se enfrentan los comerciantes.

Se preguntó si conocen cuáles son los trámites legales para iniciar un negocio, un 32% dice que SI tienen conocimientos de trámites legales y un 68% señalaron que no tienen conocimientos de trámites legales.

Un 37% de los comerciantes del mercado de artículos varios indicaron que se toma más de doce meses en iniciar un negocio mientras que un 30% indicaron que les tomo de 4 a 7 meses, de 8 a 11 meses con un 23%, y por ultimo un 9% indicaron que se tomaron de 1 a 3 meses, esto a fin de determinar el tiempo estimado para iniciar un negocio en el mercado de artículos varios, de la cual podemos concluir que de 4 a 12 meses es el tiempo estimado para iniciar un negocio.

Todos los comerciantes disponen de Registro Único del Contribuyente, ya que es un requisito indispensable para implementar un negocio formal en este mercado, un 7% están acogidos por el régimen normal mientras que un 93% está bajo el Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano.

Queríamos determinar si tenían conocimientos sobre las tasas de interés y multas por atrasos en declaración de impuestos, pero solo un 33% tiene conocimientos de tasas de interés frente a un 67% que desconocen sobre tasas de interés y multas.

La mayoría de los comerciantes del mercado de las cuatro manzanas con un 73% emiten comprobantes de ventas cuando realizan ventas, mientras que un 27% emiten sólo cuando se lo solicitan, y al momento de exigir facturas a sus proveedores una gran mayoría con el 87% solicitan comprobantes de ventas por lo tanto el 13% restante no lo hace. También se consultó sobre las fechas máximas de declaración un 77% desconoce sobre las fechas máximas de declaración frente a un 23% que si conoce las fechas máximas de declaración así como también se cuestionó sobre el periodo de declaración la gran mayoría con un 93% son contribuyentes RISE, el 5% declara mensual y por último un 2% declara semestral, y un 97% pagan cuota Rise al

Servicio de Rentas Internas. Estas preguntas se ejecutaron para medir la cultura tributaria de los comerciantes frente a un mercado ya formalizado.

De acuerdo al tiempo de pedido de mercadería, un 56% de los comerciantes piden su mercadería semanal mientras que otros con un 20% nos indican que dependiendo de las ventas es que realizan sus pedidos, y un 23% lo hace de manera mensual, por ende se procedió a preguntar si estos mismos llevan un control de esta misma se determinó que un 62% SI lleva control de su mercadería y un 38% NO lleva ninguna clase de registro u control de su mercancía, así mismo se procedió a preguntar si elaboran un presupuesto anual de compras los comerciantes en un 88% dijeron que NO elaboran un presupuesto anual de compras contra un 12% que dice que Si elaboran un presupuesto anual de compra. Y para el pago de impuesto se consultó si elaboran un presupuesto de pago de este mismo, un 10% dijo que SI efectúa un presupuesto mientras que un 90% dice que NO. Estas preguntas se elaboraron con el fin de elaborar una pequeña auditoria de cómo llevan sus registros contables en su negocios en la cual pudimos determinar que la mayoría de ellos llevan registros contables de manera empírica y que una pequeña cantidad de ellos lo hacen de una manera correcta de acuerdo a normativas de contabilidad, lo cual es bueno y viable para el desarrollo de su negocio.

En algunos casos el negocio no lo administra el mismo dueño si no que requiere la ayuda de un tercero, por lo tanto se preguntó, ¿Quién se encargaba de la administración de su negocio?, El 79% de los comerciantes de este mercado dijeron que ellos mismos, un 15% le ayuda un familiar ya sea este contratado o sin contrato, y un 6% con la ayuda de un externo contratado, así como también se preguntó el

nivel de formación de la persona que le ayudaba con la administración del negocio, se pudo determinar que un 58% son de secundaria, seguido por un 32% que han culminado la primaria y repartido entre el 4% y 6% son de tercer nivel y tecnólogos respectivamente.

Se resolvió de estas encuestas que un 19% de los comerciantes se encuentran afiliados al IESS, se dieron cuenta que es un beneficio que da el estado con una cómoda cuota de pago mensual pueden acceder a beneficios de salud y préstamos a esta entidad.

Se indagó acerca del rango de inversión para poder iniciar el negocio que tienen en la actualidad, de los cuales se separó por rangos, y los más significativos son los que están comprendido entre \$101- \$400 y \$401 - \$700 con un 33% y 32% respectivamente, Seguido de un 21% que dicen que está en un rango de \$701 a \$1000. Esta pregunta se efectuó con la finalidad de conocer el rango de inversión que necesito para iniciar un negocio también se determinó el rango de ingreso de promedio mensual que está entre \$501 - \$700 y \$901- \$1100 con un 20% y más de \$1100 con un 30% estos fueron los más relevantes.

Y para culminar se preguntó. ¿Si llevan contabilidad?, y ¿De qué manera lo hacen?

Un 8% dice que SI lo hace mientras que un 92% no llevan contabilidad, 17 personas lo hacen personal y dos necesitan la ayuda de un familiar con conocimientos en la materia.

CONCLUSIONES

Mediante el estudio realizado en el mercado de Artículos Varios de la ciudad de Guayaquil de la parroquia Bolívar, se puede concluir que la mayoría de los comerciantes representan un 93% para el sustento de su hogar, para ellos representan un 80% y algunos el 100% de ingresos para su familia, muchos de ellos tienen un nivel académico del 62% en nivel secundario y un 29% de nivel primario, casi un 83% indican que no han laborado en ningún otro lugar siendo como su primer experiencia en el mercado, solo un 17% han tenido otra oportunidad de trabajo, sabiendo que el porcentaje que laboro en otra cosa es únicamente un negocio propio y en empresas privadas solo un porcentaje de 44%.

Una de las principales razones por las que los emprendedores comienzan un negocio es por la necesidad que conlleva hoy en día sustentar los gastos que se generan al tener una familia, al no tener quien le dé la oportunidad de desempeñarse en el ámbito laboral, tener independencia para manejar sus recursos a conveniencia y no estar a merced de la dependencia muchas de los comerciantes han acudido a tener un puesto de trabajo en el mercado por necesidad con un porcentaje de 36% seguido por un 25% de independencia y un 20% de oportunidad, y con un mínimo de porcentaje representa Desarrollo Profesional y con un mínimo de Presiones Sociales y Familiares.

Muchos de los comerciantes no han recibido capacitaciones excepto en Marketing–ventas y Administración con un 31% esto indica que en el resto de las variables desconocen que es en la área de Contabilidad y Finanzas, los comerciantes tienden a sentir temor por los diversos inconvenientes que se dan en los negocios en

este caso la falta de financiamiento con el 40%, la competencia con un 32% y la falta de clientes con un 13% estas son las variables con un mayor porcentaje.

En su mayoría de los comerciantes tienen muchos vacíos respecto a los trámites legales para iniciar un negocio en este caso representa un 68% que desconocen y gracias a que la Muy Ilustre Municipalidad le otorgó las facilidades para formalizar su negocio por lo que a muchos de los comerciantes les ha costado más de 12 meses para poner en marcha un negocio con un 37% y la mayoría de los comerciantes están acogidos al Rise con un 93% y solo cancelan pequeñas cuotas y el Ruc únicamente el 18%, y mucho de ellos desconocen la cancelación de las tasas, impuestos entre otros.

Los comerciantes de este mercado por lo general si emiten facturas alrededor de un 73% y con un mínimo de 27% que no lo hacen y únicamente lo hacen cuando los clientes lo requieran y al mismo tiempo los comerciantes si exigen a sus proveedores facturas con un 87% y otros comerciantes no lo hacen por descuido pero solo representan un 13%.

En cambio un 56% de los comerciantes piden su mercadería semanalmente mientras que otros con un 20% nos indican que dependiendo de las ventas que realizan sus pedidos, porque mucha de las veces se manejan por temporadas sea escolar, navidad entre otras y un 23% lo hace de manera mensual ellos se manejan de acuerdo a lo se vende, según el movimiento del día a día.

Algunos de los comerciantes si tienen un registro de la entrada y salida de las mercaderías muchos son organizados y llevan un pequeño inventario ellos poseen un

62% y el resto de los comerciantes no lo hacen y representa un 38%, por lo general tampoco realizan un presupuesto de compras y eso refleja un 88% que es mayor del que si lo hace, muchos no realizan porque es un negocio pequeño.

Este negocio es administrado por ellos mismos lo tienen como un negocio propio representando un 79% en comparación al resto, tienen un bajo nivel de educación pero muchos de ellos son primaria con 32% y otros secundaria con un 58% porque muchos de ellos no han tenido la oportunidad de superarse por escasos recursos entre otros para los comerciantes. Estas labores representan un gran porcentaje por cuanto este negocio es el sustento para sus hogares ya que representa su ganancia por las ventas realizadas, no todos llevan contabilidad en su negocio y cuando lo hacen es para ellos mismos o por algún familiar ya que son un poco reservados con su dinero e información.

RECOMENDACIONES

Estas recomendaciones van dirigidas al ente regulador tributario del país, quien debe impulsar mucho más la capacitación en Cultura Tributaria, existe una pequeña parte que tiene el conocimiento de que el Servicio De Rentas Internas brindan capacitaciones de cultura tributaria, este ente regulador debería incentivar a la ciudadanía con casos prácticos y sencillos para el fácil entendimiento de tributación.

Es necesario que el ente regulador de seguimiento a los comerciantes si emiten comprobantes de ventas, se conoce que lo hacen con Fedatarios que visitan para verificar si emiten comprobantes de ventas, pero los Fedatarios deberían incentivar a la emisión y no clausurar los locales, en estos casos de clausura debería ser por extrema falta a la normativa tributaria.

Es indispensable generar nuevas reformas para mejorar los debidos trámites al momento de sacar los permisos correspondientes para poner en marcha un negocio, debido a la cantidad de trabas que existen, por pérdida de tiempo y costos muy elevados siendo un aspecto negativo, también deberían efectuar reformas en la normativa tributaria en cuanto y hacerla un poco más flexibles con los pequeños comerciantes, aunque ya han facilitado los tramites según las visitas que se ha realizado al Servicio de Rentas Internas.

Se recomienda a los comerciantes que se interesen un poco más en su negocio para un mejor desarrollo de este teniendo en consideración el pago a tiempo en la cuotas de Rise y evitar clausuras, llevar un control en la entrada y salida de mercadería y elaboración de presupuestos de pago de compras y pago de impuesto.

Las instituciones que financian los microcréditos, promuevan campañas de crédito a microempresarios y facilitar el trámite al momento de otorgar el crédito, así mismo el estado debería otorgar créditos a verdaderos microempresarios haciéndole un seguimiento periódico a los mismo microempresarios solicitantes para verificar si el proyecto presentado es veraz y ejecutable.

BIBLIOGRAFIA

1. *Google*. (2007). Recuperado el 15 de Noviembre de 2014, de <https://www.google.com.ec/maps/place/Mercado+Productos+Varios/@-2.1988132,-79.8902751,18z/data=!4m2!3m1!1s0x0000000000000000:0x585f718855b7e699>
2. *SRI*. (Agosto de 2008). Recuperado el 14 de Septiembre de 2014, de <http://www.sri.gob.ec/de/230>.
3. *Terminos Financieros*. (6 de Junio de 2009). Recuperado el 7 de Febrero de 2015, de <http://www.terminosfinancieros.com.ar/definicion-contribuyente-37>
4. *El Universo*. (Febrero de 2014). Recuperado el 24 de Septiembre de 2014, de <http://www.eluniverso.com>
5. *SRI*. (2014). Recuperado el 18 de Septiembre de 2014, de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/102>
6. Alban. (24 de Septiembre de 2002). *Cultura Tributaria*. Recuperado el 5 de Febrero de 2015, de <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/cultura-tributaria-127458.html>.
7. Ataliba. (2000). *Monografía*. Recuperado el 2014 de Septiembre de 2014, de <http://www.monografias.com/trabajos96/cultura-tributaria-y-evasion-fiscal/cultura-tributaria-y-evasion-fiscal.shtml>.
8. Centty, D. B. (2006). *Metodos de la Investigacion*. Recuperado el 20 de Febrero de 2015, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010e/816/METODO%20LOGICO%20HISTORICO.htm>.
9. Fernando, M. M. (Mayo-Junio de 2009). *Nueva Sociedad*. Recuperado el 12 de Septiembre de 2014, de http://www.nuso.org/upload/articulos/3613_1.pdf
10. Garcia. (2013). *Metodos de la Investigacion*. Recuperado el 7 de Febrero de 2015, de <https://prezi.com/zaecgs-xlh8v/metodos-descriptivos/>.
11. I.U.T.A. (2010). *Conceptos Básicos de la Metodología de la Investigacion*. Recuperado el 2014 de Diciembre de 14, de <http://metodologia02.blogspot.com/p/operacionalizacion-de-variables.html>
12. INEC. (2010). *Censo Nacional Economico del Ecuador*.
13. Karoll, P. (2012). *Metodos de la Investigacion*. Recuperado el 20 de Febrero de 2015, de <http://www.slideshare.net/yadylizeth/metodo-comparativo-o-de-constrastacion-12746827>.

14. Murillo, J. (2008). *Presentaciones - Entrevistas*. Recuperado el 28 de Febrero de 2015, de [https://www.uam.es/personal_pdi/stmaria/jmurillo/Met_Inves_Avan/Presentaciones/Entrevista_\(trabajo\).pdf](https://www.uam.es/personal_pdi/stmaria/jmurillo/Met_Inves_Avan/Presentaciones/Entrevista_(trabajo).pdf).
15. Ortega Aguirre, R. G. (2012). *Repositorio Digital Academico*. Recuperado el 09 de Septiembre de 2014, de <http://www.biblioteca.ueb.edu.ec/>
16. Rubin, L. (1996). *Tecnicas de Investigacion Social*. Recuperado el 7 de Febrero de 2015, de http://www.edukanda.es/mediatecaweb/data/zip/940/page_07.htm.
17. Spiegel, M. R. (1991). *Tecnicas de la Investigacion Social*. Recuperado el 7 de Febrero de 2015, de http://www.edukanda.es/mediatecaweb/data/zip/940/page_07.htm.
18. Valen. (s.f.). *Focus Castello*. Recuperado el 6 de Febrero de 2015, de <http://focuscastello.com/metodos-cualitativos-vs-metodos-cuantitativos/>

ANEXOS

Anexo N° 1



ENCUESTA

Objetivo General

Analizar el comportamiento tributario de los contribuyentes del Mercado de Artículos Varios de la parroquia Bolívar perteneciente a la ciudad de Guayaquil, mediante la aplicación de técnicas cualitativas y cuantitativas, para determinar el grado de madurez de la cultura tributaria de los comerciantes de este mercado.

Objetivos Específicos

- ✓ Analizar los factores que influyen en el comportamiento tributario del sector comercial de Guayaquil.
- ✓ Analizar los diferentes modelos o teorías sobre el comportamiento tributario en las economías del país.
- ✓ Evaluar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los comerciantes del mercado de Artículos Varios.

FORMULARIO

PERFIL DEL COMERCIANTE

1. ¿Su negocio es la fuente de ingreso más importante para su hogar?

SI	NO
----	----

2. ¿Qué 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: (lo hace el encuestador)

5. ¿Cuál es su nivel académico?

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

6. ¿Antes de incursionar en el mercado de las cuatro manzanas, realizo alguna otra actividad comercial?

SI Si es si ¿Cuánto tiempo?	NO Si es no pasa a 1a 8
--------------------------------	-------------------------------

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

a. Empresa privada	b. Empresa publica	c. Negocio propio
d. Profesional independiente	e. Otro	

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

a. Necesidad	b. Oportunidad
c. Desarrollo profesional	d. independencia
e. Presiones sociales o familiares	f. Otra: Cual?

9. ¿Inicio antes otro negocio?

SI	NO
----	----

10. ¿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: cuál?		

11. ¿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: Cual?	

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

SI	NO
----	----

13. ¿Cuántos tiempo le tomo poner en marcha su negocio?

--

NIVELES DE FORMALIDAD

14. ¿Dispone de RUC?

SI	NO
----	----

15.- Bajo que el régimen tributario están acogidos?

RUC	RISE
-----	------

16.- ¿Tiene conocimiento sobre las tasas de intereses y multa por atraso?

SI	NO
----	----

17. ¿Realizar facturación por las ventas habituales de su negocio?

SI	NO
----	----

18. ¿Exige factura cuando compra a sus proveedores?

SI	NO
----	----

19. ¿Tiene conocimiento de la fecha máxima para la declaración del IVA?

SI	NO
----	----

20. ¿Cada qué periodo declara al SRI?

Mensual Semestral

21. ¿Cada qué tiempo realiza los pedidos de su mercadería?

Semanal Mensual otros otros _____

22. ¿Lleva un control con la entrada y salida de su mercadería?

SI	NO
----	----

23. ¿Realizar un presupuesto anual de compras?

SI	NO
----	----

24. ¿Efectúa un presupuesto de pago de impuesto?

SI	NO
----	----

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

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

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

a. 0-100	b. 101-400	c. 401-700
d. 701-1000	e. MAS DE 1000	

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

a. 0-50	b. 51-70	c. 71-90
d. 91-110	e. Más de 110	

30. ¿Lleva usted contabilidad?

SI	NO
----	----

31.-Si lleva contabilidad, lo hace de manera:

g. Personal	h. Con un contador externo
i. Con ayuda de algún familiar o conocido	j. Otro: _____



FORMATO PARA VALIDACIÓN DEL/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.



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Tema de Tesis: Diseño de un modelo de gestión

Autores: Maria Gabriela Arias Mayorga – Mario Andrés Torres Mieles.

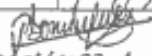
Tutor: Econ. Luis Ortiz.

Nombre del Instrumento de recolección de datos: Entrevista para identificar el comportamiento tributario de los contribuyentes del Mercado de Artículos Varios de la parroquia Bolívar perteneciente a la ciudad de Guayaquil

Objetivos:

- Analizar los factores que influyen en el comportamiento tributario del sector comercial de Guayaquil.
- Analizar los diferentes modelos o teorías sobre el comportamiento tributario en las economías del país.
- Evaluar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los comerciantes del mercado de Artículos Varios.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I= Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	✓			✓			✓		
2	✓			✓			✓		
3	✓			✓			✓		
4	✓			✓				✓	Mejore Redacción
5	✓			✓			✓		
6	✓			✓			✓		
7	✓			✓			✓		
8	✓			✓			✓		
9	✓			✓			✓		
10	✓		✓	✓			✓		
11	✓			✓			✓		
12	✓			✓			✓		
13	✓			✓			✓		
14	✓			✓			✓		
15	✓			✓				✓	Redacción
16	✓			✓			✓		
17	✓			✓				✓	Redacción
18	✓			✓			✓		
19	✓			✓			✓		
20	✓			✓			✓		
21	✓			✓			✓		
22	✓			✓			✓		
23	✓			✓				✓	Redacción
24		✓			✓			✓	Mal Redactado
25	✓			✓			✓		
26	✓			✓			✓		
27	✓			✓				✓	Redacción
28	✓			✓				✓	Orden al inicio
29	✓			✓				✓	Orden al inicio
30	✓			✓			✓		
31	✓			✓			✓		

DATOS DEL EVALUADOR	Nombres: <i>Fabrizia Domínguez Gómez</i>	Firma: 
	Profesión: <i>Economista</i>	C.I. <i>090668087-1</i>
	Cargo:	Fecha:


Observaciones Generales *Revisar la ortografía de todas las preguntas (faltas ortográficas).*

Documento a ser mencionado en la tesis y colocado en Anexos

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado 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	/		/				/		

DATOS DEL EVALUADOR	Nombres: <i>Francisco Herrera</i>	Firma: <i>[Firma]</i>
	Profesión: <i>Asesor Comunitario</i>	C.I. <i>0913523023</i>
	Cargo: <i>Docente</i>	Fecha: <i>22/12/2014</i>

Observaciones Generales _____

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrument		B) Calidad técnica y representativa				C) Lenguaje		OBSERVACIONES
	O P= Pertinente NP = No pertinente		O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				A= Adecuado I = Inadecuado		
	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	///		///				///		
DATOS DEL EVALUADOR	Nombres: <i>Reinaldo Ramirez</i> Profesión: <i>Ing. Mecánico</i> Cargo: <i>Jefe de Área</i>					Firma:  C.I. <i>0915821447</i> Fecha: <i>22/12/2014</i>			

Observaciones
Generales _____

Documento a ser mencionado en la tesis y colocado en Anexos