

# GUIA DEL EMPRENDEDOR

UNIVERSIDAD ECOTEC

FACULTAD DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS Y  
EMPRESARIALES



# Índice

---

1. Prólogo
2. Introducción
3. Capítulo 1: ¿Qué significa emprender?
4. Capítulo 2: Identificar oportunidades de crecimiento
5. Capítulo 3: Desarrollar la idea
6. Capítulo 4: Pasos para crear una empresa
  - a. Paso 1: Formalización de un negocio en Ecuador
  - b. Paso 2: Operaciones y Gestión
  - c. Paso 3: Cumplimiento Legal y Fiscal
  - d. Paso 4: Estabilidad y Crecimiento
7. Conclusiones
8. Glosario de términos

## Prólogo

---

Emprender es una de las aventuras más transformadoras, es un camino, con desafíos y nuevas oportunidades. Emprender ofrece la posibilidad de crear, innovar y contribuir al desarrollo económico, social y ambiental de la sociedad, lo cual requiere determinación, conocimiento y, sobre todo, una orientación clara hacia la meta. La presente guía del emprendedor nace con el propósito de acompañarte en cada etapa de tu travesía, ofreciéndote herramientas, conceptos y reflexiones que te permitirán llevar la idea a su ejecución

A través de los distintos capítulos, descubrirás que emprender no se trata solo de iniciar un negocio, sino de desarrollar una mentalidad orientada al aprendizaje constante, la resiliencia ante las dificultades y la creatividad para resolver problemas y comprenderás que el éxito en el emprendimiento se construye con conocimiento, habilidades, redes de apoyo y una visión clara de tus metas.

Desde la Universidad Tecnológica Ecotec te invitamos a utilizar esta guía diseñada para brindarte el conocimiento y la motivación que necesitas para dar el siguiente paso. Bienvenido y atrévete a comenzar este emocionante viaje y dejando tu huella y un impacto en la sociedad!

## Introducción

---

La "Guía del Emprendedor ECOTEC" destaca cómo emprender, impulsando la economía y la innovación. Para identificar oportunidades, sugiere explorar el mercado, escuchar a potenciales

clientes, y analizar la competencia. Define al cliente ideal para adaptar los productos a sus necesidades y recomienda evaluar habilidades propias para crear alianzas estratégicas. Además, enfatiza en construir una propuesta de valor única y probar ideas con un Producto Mínimo Viable (PMV) para reducir riesgos. En cuanto al desarrollo, guía sobre el modelo de negocio, la planificación financiera y la formalización legal, factores claves para operar de forma segura y cumplir con las normativas en Ecuador. Finalmente, promueve la escalabilidad y expansión del negocio mediante alianzas e internacionalización.

## Capítulo 1: ¿Qué significa emprender?

---

Emprender es mucho más que iniciar un negocio; es crear, innovar y transformar una idea en un negocio lo cual requiere iniciativa, esfuerzo y perseverancia. Se trata de identificar oportunidades, asumir riesgos y trabajar para convertir ideas en realidades que generen valor, ya sea a través de productos, servicios o soluciones innovadoras. Emprender implica tanto el desarrollo personal como profesional, ya que exige aprendizaje constante, adaptabilidad y compromiso con la mejora continua.

Para entender plenamente qué significa emprender, es importante familiarizarse con los siguientes conceptos clave:

**Emprendimiento:** es el proceso de crear, desarrollar y gestionar una iniciativa, ya sea un negocio, proyecto social o innovación tecnológica, con el objetivo de generar valor económico, social o cultural. Este proceso involucra creatividad, planificación, ejecución y la capacidad de superar retos.

Para poder crear un emprendimiento es importante tener en mente cuál es la misión y visión del negocio a constituir.

### ¿Qué es la misión?

La misión es la razón de ser de un emprendimiento. Representa el propósito principal y los objetivos fundamentales que guían sus acciones. Una misión clara define cómo el emprendimiento planea generar valor para sus clientes, empleados y la sociedad en general, funcionando como un pilar estratégico para orientar decisiones y establecer prioridades.

### ¿Qué es la visión?

La visión es la imagen clara y motivadora del futuro que un emprendedor desea construir. Sirve como guía para establecer metas y tomar decisiones alineadas con los objetivos a largo plazo del emprendimiento.

Una vez que has definido tu misión y visión tendrás mayor claridad hacia donde enfocar tu emprendimiento.

En los próximos capítulos podrás encontrar como definir tu emprendimiento paso a paso. Emprender es un viaje emocionante lleno de desafíos y aprendizajes. Al comprender estos conceptos clave, como emprendedor estarás mejor preparados para enfrentar los retos del mercado y construir proyectos sostenibles que impacten positivamente en la sociedad.

# Capítulo 2: Identificar oportunidades de crecimiento

---

Identificar oportunidades de crecimiento es el primer paso para transformar una idea en un negocio exitoso. Este capítulo se enfoca en proporcionar herramientas y estrategias para que los emprendedores puedan analizar el mercado, reconocer tendencias, comprender a la competencia y definir a su cliente ideal. A través del análisis de datos demográficos y psicográficos, así como del uso de herramientas como Google Trends y estudios de mercado, se busca preparar a los emprendedores para tomar decisiones informadas. Además, se destaca la importancia de la segmentación del mercado y la identificación de habilidades esenciales para generar propuestas de valor sólidas. Este enfoque integral permite establecer bases firmes para el desarrollo de proyectos innovadores que respondan a las necesidades del mercado y aseguren un crecimiento sostenible.

A continuación te explicaremos los puntos importantes a la hora de emprender:

## **Análisis de Mercado, Tendencia y Competencia**

**Análisis de Mercado:** Investigación sobre las tendencias y comportamientos del mercado objetivo.

- Investigar sectores de interés utilizando herramientas como Google Trends y estudios de mercado.
- Analizar la competencia para identificar nichos no cubiertos.
- Estar al tanto de tendencias globales y avances tecnológicos.



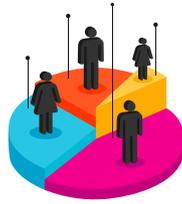
## **Cliente Ideal y Segmentación del Mercado**

La segmentación del mercado agrupa personas con características similares para desarrollar productos personalizados, identificando al cliente ideal como el más dispuesto a comprar y validando las ideas entrevistando a potenciales clientes para confirmar su interés de compra.

### **Proceso para Definir al Cliente Ideal:**

- Segmentar el mercado según datos demográficos y psicográficos.

**Datos demográficos:** Divide a las personas por edad, género, nivel educativo, ingresos, ocupación o ubicación. Ejemplo: jóvenes entre 18 y 25 años que viven en áreas urbanas.



**Datos psicográficos:** Agrupa a las personas según sus intereses, estilo de vida, valores o comportamientos. Ejemplo: quienes buscan opciones ecológicas o están interesados en tecnología.



- Identificar el cliente primario, aquel más dispuesto a comprar.
- Realizar entrevistas o encuestas para validar la idea y confirmar la disposición de compra.

**Realiza una entrevista o crea un formulario para entender a tu cliente:** Incluye preguntas claras y directas:

- ¿Qué edad tienes? (Opciones: 18-25, 26-35, etc.)
- ¿Qué problemas enfrentas con X producto o servicio?
- ¿Qué valoras más al comprar un producto? (Precio, calidad, rapidez)
- ¿Cómo sueles buscar productos o servicios? (Redes sociales, recomendación, búsqueda en línea)
- ¿Qué actividades disfrutas en tu tiempo libre?



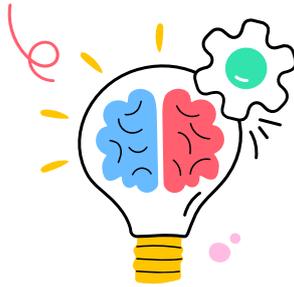
Para las encuestas, puedes utilizar plataformas como Google Forms o Survey Monkey. Se adjunta link para acceder a las plataformas.

Google Forms: <https://docs.google.com/forms/u/0/>

SurveyMonkey:  SurveyMonkey: el creador de encuestas más popular del mundo



## Habilidades esenciales de un emprendedor



Las habilidades son las capacidades personales necesarias para enfrentar los desafíos y generar oportunidades en el mercado. Un emprendedor exitoso debe contar con una combinación de habilidades tanto técnicas como blandas que le permitan enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades en el mercado. Entre ellas destacan la **capacidad de liderazgo**, para inspirar y guiar equipos; la **resiliencia**, que lo impulsa a superar obstáculos y adaptarse a los cambios; y la **creatividad**, fundamental para identificar soluciones innovadoras y diferenciarse en el mercado. Además, son también habilidades necesarias la **gestión del tiempo**, el **pensamiento crítico** para tomar decisiones acertadas, y la **comunicación**, que facilita establecer relaciones sólidas con clientes, socios e inversores. Estas competencias son la base para construir y mantener negocios sostenibles en un entorno dinámico y competitivo.

## Redes de Apoyo

Las redes de apoyo son fundamentales para el éxito de un emprendedor, ya que están conformadas por un grupo de personas que aportan habilidades complementarias y perspectivas valiosas y que fortalecidas mediante alianzas estratégicas, que son colaboraciones con socios que ofrecen recursos y conocimientos y acceso a nuevas oportunidades. Las redes de apoyo potencian las capacidades del emprendedor, ampliando su alcance y ayudándolo a superar desafíos con mayor eficacia. red de apoyo, un grupo de personas que aportan habilidades adicionales,

### Auto-evaluación y Creación de Redes

1. Evaluar las fortalezas, habilidades y conocimientos propios.
2. Identificar áreas de mejora o falta de habilidades.
3. Construir una red de apoyo con personas complementarias.
4. Establecer alianzas estratégicas para potenciar el negocio.

## Propuesta de Valor y Producto Mínimo Viable (PMV)

La propuesta de valor es el diferenciador clave que destaca al producto en el mercado, y se valida a través del Producto Mínimo Viable (PMV), una versión inicial diseñada para probar su aceptación entre los clientes.

Define tu propuesta de valor:



- Responde: ¿Qué problema resuelve tu producto? ¿Por qué es mejor que otros?
- Ejemplo: "Ofrecemos un servicio de entrega de frutas frescas directamente a tu puerta en menos de 24 horas, garantizando calidad y precio accesible."

Crea un Producto Mínimo Viable:



**Prototipo básico:** Desarrolla la versión más sencilla de tu producto o servicio.

**Fórmulas clave:**

- **Costo unitario:** Divide los costos totales de producción entre la cantidad de productos fabricados. Ejemplo: Si producir 10 unidades cuesta \$100, el costo unitario es \$10.
- **Punto de equilibrio:** Determina cuántos productos debes vender para cubrir tus costos:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Precio de venta} - \text{Costo variable por unidad}}$$

**Ejemplo:** Si tus costos fijos son \$500, el precio por unidad es \$20 y el costo variable por unidad es \$10:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{500}{20 - 10} = 50 \text{ unidades.}$$

- Prueba y mejora:** Lanza el PMV a un grupo pequeño y ajusta según las opiniones.

## Modelo de Negocio y Plan Financiero



El modelo de negocio establece la estrategia para generar ingresos y valor al cliente, mientras que el plan financiero garantiza la viabilidad del negocio. Su análisis permite identificar fuentes de ingresos alternativas, crear estrategias de monetización y fomentar la fidelización mediante servicios personalizados, optimizando la rentabilidad.

A tener en cuenta:

- Definir fuentes de ingresos alternativas.
- Segmentar adecuadamente para crear estrategias de monetización efectivas.
- Fomentar la fidelización a través de servicios personalizados.
- Innovar en formas de monetización, como suscripciones o ventas cruzadas.

- Modelo de negocio:**

Define cómo ganarás dinero y ofrecerás valor al cliente.

Ejemplo: Venta directa, suscripción, o servicios adicionales.

### **Plan financiero:**

Garantiza que tu negocio sea rentable.

Incluye cálculos de costos, ingresos y ganancias.

Y si te preguntas qué son el costo, ingreso y ganancia, te lo explicamos de la siguiente forma! **Costo** es el dinero que gastas para crear tu producto o servicio (como materiales, alquiler o transporte). **Ingreso** es el dinero que ganas al vender tu producto o servicio. **Ganancia** es lo que te queda después de restar todos tus costos del ingreso, ¡es el premio por todo tu esfuerzo!

### **Fuentes de ingresos alternativas:**

Piensa en formas adicionales de ganar dinero, como vender productos relacionados o servicios premium.

### **Estrategias de monetización:**

Usa métodos como suscripciones, ofertas cruzadas o paquetes promocionales.

### **Fidelización del cliente:**

Crea servicios personalizados para que los clientes vuelvan. Ejemplo: descuentos exclusivos o atención rápida.

### **Optimiza la rentabilidad:**

Reduce gastos innecesarios y mejora los ingresos ajustando tus precios y servicios.



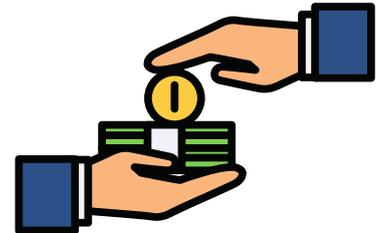
# Capítulo 3: Desarrollar la idea

Una vez que hayas identificado una oportunidad clara, es momento de dar forma a tu idea.

## 1.- Define tu Propuesta de Valor Única

**Propuesta de valor.**- Esto es lo que te diferencia de la competencia. Responde a preguntas clave:

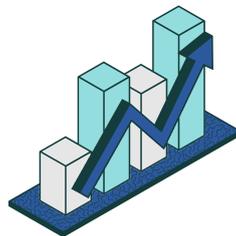
1. ¿Qué ofreces que nadie más está ofreciendo?
2. ¿Por qué tu producto o servicio es mejor o más accesible?



**Hazlo simple.**- Comunica claramente cómo resuelves el problema del cliente de manera más eficiente, rápida o económica.

## 2.- Diseña un Producto Mínimo Viable (PMV)

**Crea un prototipo básico.**- Tu PMV es la versión más sencilla de tu producto o servicio, diseñada para probar si realmente soluciona el problema del cliente.



**Prueba y ajusta.**- Lanza este producto a un pequeño grupo de usuarios. Recoge sus opiniones y mejora el producto continuamente.

## 3.- Desarrolla un Modelo de Negocio

**Business Model Canvas.**- Utiliza esta herramienta para delinear rápidamente tu negocio. Cubre aspectos clave como: segmentos de clientes, canales de distribución, relación de los clientes, fuentes de ingresos, recursos clave y la estructura de los costos.

Para su desarrollo deberás considerar lo siguiente:

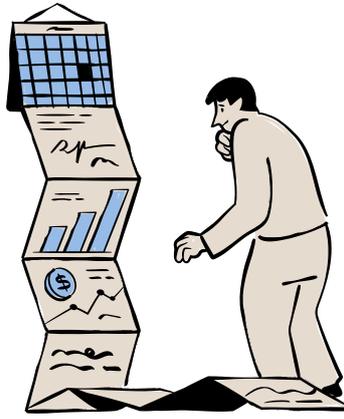
1. Propuesta de valor: ¿qué valor entregas al cliente? ¿qué te hace diferente de la competencia?
2. Segmentos de clientes: ¿para quién estás creando valor? ¿quiénes son sus clientes más importantes? Identifica tu mercado.
3. Canales de distribución: hace referencia, ¿a través de qué canales quieres llegar al segmento de clientes? ¿cómo conectas con ellos? ¿cuál es el medio más rentable?

4. Relación de los clientes: ¿qué tipo de relación esperas establecer y mantener con tus clientes? ¿cómo se integra a tu tipo de negocio?
5. Fuentes de ingresos: ¿cuánto están dispuestos a pagar por el servicio o producto que se ofrece? ¿cuál será el medio preferido de pago?
6. Recursos clave: ¿qué recursos se necesitan para crear la propuesta de valor?
7. Estructura de costos: identifica ¿cuáles son los recursos más caros? ¿que costos son los más importantes para el negocio?
8. Socios clave: ¿quiénes son tus proveedores?, ¿qué recursos clave estas obteniendo desde tus socios?
9. Actividades clave: ¿qué actividades se necesitan para crear la propuesta de valor?

Para tener una idea más clara, a continuación detallamos un Business Model Canvas de un emprendimiento de velas artesanales:

<b>Socios clave:</b> proveedores de materias primas, influencers y bloggers de estilo de vida, tiendas colaboradoras.	<b>Actividades clave:</b> producción de velas, marketing y promoción, gestión de pedidos y envíos.	<b>Propuesta de valor:</b> velas artesanales únicas y personalizadas, uso de materiales ecológicos y sostenibles, aromas exclusivos y relajantes.	<b>Relación con los clientes:</b> atención personalizada, programas de fidelización, encuestas de satisfacción y feedback.	<b>Segmentos de clientes:</b> personas que buscan productos ecológicos, amantes de la decoración y el bienestar, tiendas de regalos y boutiques.
	<b>Recursos clave:</b> materias primas (cera, mechas, esencias), equipo de producción artesanal, plataforma de e-commerce.		<b>Canales:</b> tienda en línea (ecommerce), redes sociales (Instagram, Facebook), ferias y mercados artesanales.	
<b>Estructura de costos:</b> costos de materiales, gastos de marketing, costos de envío y logística.			<b>Fuentes de ingresos:</b> venta directa de velas, suscripciones mensuales de velas, colaboraciones con tiendas y eventos.	

## 4.- Establece un Plan Financiero Inicial



**Calcula costos.**- Haz una lista de los costos iniciales, incluyendo producción, alquiler, marketing, etc.

**Proyecta ingresos.**- Estima cuánto crees que puedes vender en los primeros meses y cómo eso cubrirá tus costos. Piensa en el punto de equilibrio (cuánto necesitas vender para cubrir todos los gastos).

**Busca financiamiento.**- Considera opciones de financiamiento como ahorros personales, préstamos, inversionistas o crowdfunding.

**Continuemos con el ejemplo del emprendimiento de velas artesanales**



Costos indirectos	Proyección de ingresos	Estrategia de financiamiento
<p><b>Costos de producción</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Materias primas (cera, aceites esenciales, colorantes, mechas): <b>\$300</b></li> <li>Utensilios (moldes, recipientes, termómetros, batidoras): <b>\$200</b></li> </ul>	<p><b>Estimación de precios y ventas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Precio promedio por vela: <b>\$10</b></li> <li>Ventas esperadas en el primer mes: <b>80 velas</b></li> </ul> <p><b>Ingresos mensuales estimados:</b> \$10 x 80 = <b>\$800</b></p>	<p><b>Ahorros personales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Aportación inicial de los fundadores: <b>\$500</b></li> </ul>
<p><b>Costos operativos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Alquiler de espacio (si aplica, para un pequeño taller): <b>\$150</b></li> <li>Insumos de embalaje (cajas, etiquetas, cinta): <b>\$100</b></li> </ul>	<p><b>Punto de equilibrio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Costo fijo mensual (alquiler + marketing + otros costos fijos): <b>\$400</b></li> <li>Costo variable por vela (materias primas y embalaje): <b>\$5</b></li> </ul> <p><b>Punto de equilibrio:</b></p> $\frac{\text{Costos fijos}}{\text{Precio} - \text{Costo variable}} = \frac{400}{10 - 5} = 80 \text{ velas}$ <p><b>El punto de equilibrio se alcanza vendiendo 80 velas al mes.</b></p>	<p><b>Microcrédito o préstamo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Préstamo solicitado a una cooperativa local: <b>\$500</b></li> </ul>
<p><b>Costos de marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Publicidad en redes sociales: <b>\$100</b></li> <li>Creación de página web básica: <b>\$200</b></li> </ul>		<p><b>Crowdfunding</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Meta: <b>\$200</b></li> <li>Campaña lanzada en una plataforma en línea, ofreciendo recompensas como velas exclusivas para los contribuyentes.</li> </ul>
<p><b>Otros costos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Registro del negocio: <b>\$50</b></li> <li>Fondo para imprevistos: <b>\$100</b></li> </ul>		

*Con una inversión inicial de \$1,200 obtenida mediante una combinación de ahorros, préstamo y crowdfunding, el negocio podría comenzar a operar. Si las proyecciones se cumplen, se generarán ingresos suficientes para alcanzar el punto de equilibrio y cubrir costos en el primer mes, con el objetivo de obtener ganancias a partir del segundo mes.*

## 5.- Planifica tu Estrategia de Marketing

Define canales de marketing:

- **Redes Sociales:** Crear perfiles en Instagram para mostrar imágenes de las velas en ambientes decorativos, junto con videos que expliquen su proceso artesanal y beneficios aromáticos.
- **Email Marketing:** Construir una lista de correos de clientes potenciales y enviarles newsletters mensuales con ofertas exclusivas, consejos de decoración y las novedades en la línea de productos.
- **Marketing de Contenido:** Publicar en blogs sobre decoración y bienestar, destacando cómo las velas pueden transformar un espacio o mejorar el estado de ánimo.
- **Publicidad Pagada:** Usar Facebook Ads para llegar a personas interesadas en productos sostenibles, decoración del hogar o aromaterapia, segmentando por ubicación y comportamientos.



#### Estrategia de lanzamiento:

- **Promoción Inicial:** Ofrecer un paquete de tres velas con descuento para las primeras 100 compras, incluyendo un mensaje personalizado para resaltar la experiencia artesanal.
- **Pruebas Gratuitas:** Organizar un pequeño evento en un mercado artesanal local, donde las personas puedan experimentar los aromas y comprar en el momento.
- **Colaboraciones:** Contactar a influencers de estilo de vida y decoración del hogar para que muestren las velas en sus plataformas a cambio de productos gratuitos o una comisión por ventas.



## Capítulo 4: Pasos para crear una empresa

---

Crear una empresa formaliza el emprendimiento, mejorando la imagen, facilitando el acceso a créditos, para esto es importante tener en consideración el cumplimiento de obligaciones legales. En una sociedad, la empresa es una entidad legal separada de sus socios, limitando su responsabilidad a sus aportes.

En este capítulo se presenta como se constituye una empresa en el Ecuador, cubriendo los aspectos legales, los trámites y las instituciones con las que se debe cumplir para que la empresa opere de forma legal y estructurada.

# Paso 1: Formalización de un negocio en Ecuador

## Constituye tu empresa

### 1- Determinar la forma jurídica.

- El paso inicial para construir una compañía en Ecuador es determinar la forma jurídica que se adecúe a las necesidades de los fundadores. Comúnmente se conocen las formas jurídicas como la [Sociedad Anónimas \(S.A\)](#) y la [Sociedad de Responsabilidad Limitada \(S.R.L\)](#).

A tomar en cuenta	Sociedad Anónima	Responsabilidad Limitada
Socios	2 - ilimitado	De 2 a 15
Acciones	Libre negociación de acciones	Cesión requiere unanimidad de todos los socios
Capital de apertura	Mínimo 800 USD	Mínimo 400 USD

### 2- Elaborar el contrato social.

- Una vez determinada la forma jurídica, breve a formalizar este documento se debe tener información sobre los fundadores, indicar explícitamente el objetivo social de la compañía, el capital social, la distribución y naturaleza de las acciones o participaciones, entre otras especificaciones.

### 3- Obtener la autorización de la Superintendencias de Compañías (SUPERCIAS).

- En consiguiente al contrato firmado y socializado, se debe obtener la autorización de la Superintendencia de Compañías. Este proceso implica presentar una solicitud junto con la documentación requerida y pagar una tarifa correspondiente.



#### Al ingresar al portal web de la Superintendencia de compañías

Se debe elegir la razón social y siglas finales en base a su forma jurídica.





## DIRECCIONES DE INTERÉS

- **Oficinas Guayaquil:** Centro Financiero Público 9 de Octubre 200 y Pichincha 14° piso.

Teléfono: (593) (04) 3 728 500 Ext. 2457/2458

- **Oficinas Quito:** Calle Roca 660 y Amazonas

Teléfono: (02) 2997800 Ext. 1245/1236

## ***Impuestos y tributos:***

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es un código que identifica una actividad económica frente a la Administración Tributaria (SRI). Es obligatorio tener uno para cualquier persona natural o sociedad que preste servicios o venda productos, en forma permanente u ocasional, y para ello facture a sus clientes, puesto que está obligada a pagar impuestos al Estado. Las principales obligaciones tributarias son el Impuesto a la Renta, el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el impuesto a los consumos especiales (ICE)



### **¿Cuáles son, cuándo y cómo puedes pagar tus impuestos?**

El marco tributario ecuatoriano busca equilibrar la recaudación fiscal con el fomento a la actividad económica. Las obligaciones más relevantes incluyen:

#### **Impuesto a la Renta (IR):**



- Este impuesto grava las utilidades obtenidas por personas naturales y jurídicas. Las personas naturales deben declarar anualmente si sus ingresos superan la fracción exenta, que para 2024 es de **\$11,722**. Las tasas progresivas varían entre el **5%** y el **37%** para personas naturales, mientras que las empresas pagan una tasa fija del **25%** sobre sus ganancias netas.



- Las compañías que reinviertan sus utilidades en actividades productivas pueden beneficiarse con una reducción del **10%** en la tasa aplicable al impuesto. Las exoneraciones están disponibles para nuevas empresas que operan en sectores estratégicos y zonas de desarrollo económico (ZEDE).

### Impuesto al Valor Agregado (IVA):

- El IVA se aplica a la venta de bienes, prestación de servicios e importaciones. La tarifa general es del 15%, pero existen productos básicos (como alimentos y medicamentos) gravados con 0%. El pago es mensual para la mayoría de los contribuyentes y semestral para los pequeños negocios inscritos en el Régimen Simplificado (**RIMPE**).

- La implementación de facturación electrónica obligatoria desde 2022 ha fortalecido la transparencia y reducción de la evasión fiscal.



### Impuesto a los Consumos Especiales (ICE):

- El ICE afecta productos considerados suntuarios, como cigarrillos, alcohol, vehículos de lujo y ciertos servicios. Las tarifas varían según el tipo de bien o servicio. Este impuesto también promueve la salud pública al desincentivar el consumo de productos nocivos.

### Sanciones por incumplimientos tributarios:

- El Servicio de Rentas Internas (SRI) puede imponer multas y recargos por declaraciones tardías o pagos fuera de plazo. Los intereses por mora equivalen a 1.5 veces la tasa activa referencial del Banco Central, y las sanciones por fraude tributario pueden incluir hasta 7 años de prisión.

### **¿Cómo obtener tu RUC ?**

Escanea el siguiente Link:



En los casos anteriormente descritos, podrá solicitar la inscripción en el RUC mediante trámite electrónico ingresado a través del SRI en Línea o acudir a cualquier Centro de Atención del SRI previo la presentación de los requisitos detallados en [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec).

## ***Permisos Municipales***

Con el fin de evitar multas y problemas legales en el futuro aquí se detalla que productos y de que manera se debe obtener los permisos necesarios en Ecuador.

### **1. Permisos municipales indispensables**

#### **1.1. Licencia Única de Funcionamiento (LUF)**

La LUF es el permiso principal que necesitas para abrir un local comercial. Esta licencia garantiza que el local cumple con las normativas de seguridad, higiene y uso de suelo establecidas por el municipio.

**1. Dirígete al municipio:** Visita el departamento de licencias o permisos.



**2. Llena el formulario:** Completa la solicitud con tus dato

**3. Entrega los documentos:** Cédula del representante, RUC, planos del local y contrato de arrendamiento (si aplica).





**4. Realiza el pago:** El costo depende del tamaño y tipo de negocio.

**5. Usa el portal web:** Si tu municipio tiene una plataforma en línea, aprovéchala para agilizar el proceso.



## 1. 2. Permiso de Uso de Suelo

Este permiso asegura que la actividad comercial que deseas realizar es compatible con la zona en la que deseas establecer tu negocio.

### Pasos para obtenerlo:

#### Pasos para obtenerlo:

- Consulta en el municipio si el área donde planeas abrir el negocio permite el tipo de actividad que realizarás.
- Solicita el permiso de uso de suelo en el municipio. A menudo, necesitarás presentar planos y descripciones de la actividad comercial.



**Consejo:** Antes de alquilar o comprar un local, verifica que el tipo de negocio sea compatible con el uso de suelo. Esto puede evitarte problemas en el futuro

### 1. 3. Permiso de Bomberos

Este permiso garantiza que tu establecimiento cumple con las normas de seguridad contra incendios. Es fundamental para cualquier negocio que reciba clientes o maneje materiales inflamables.

#### Pasos para obtenerlo:

- Asegúrate de tener extintores, salidas de emergencia y otras medidas de seguridad según lo requieran las normas.
- Solicita una inspección del Cuerpo de Bomberos de tu localidad.
- Los bomberos realizarán la inspección y te otorgarán el permiso si cumples con los requisitos.



**Consejo:** Realiza un chequeo previo de los elementos de seguridad (como extintores y señales de salida) para evitar rechazos y posibles demoras en la inspección.

### 1. 4. Certificado de Impacto Ambiental

Si tu negocio genera residuos o tiene algún impacto ambiental, es necesario contar con este certificado.

#### Pasos para obtenerlo:

#### Pasos para obtenerlo:

- Acude a la autoridad ambiental local y completa una evaluación de impacto ambiental.
- Si el impacto es mínimo, solo necesitarás una declaración; si es mayor, requerirás una licencia ambiental.



**Consejo:** Consulta con un especialista en medio ambiente para evaluar si tu actividad requiere este permiso, ya que algunas actividades no lo necesitan.

### 1.5. Registro de Patente Municipal

Esta patente es un impuesto que debes pagar anualmente por el derecho a operar tu negocio en

el territorio municipal. La tarifa varía según el tamaño y los ingresos del negocio.

#### **Pasos para obtenerlo:**

##### **Pasos para obtenerlo:**

- Presenta tu RUC y los datos de tu negocio en el municipio.
- Realiza el pago correspondiente.



**Consejo:** Es recomendable hacer el pago de la patente dentro del plazo estipulado para evitar intereses o multas.

### **1.6. Permiso de Rótulo**

Este permiso es necesario si planeas colocar un letrero en el exterior de tu local.

#### **Pasos para obtenerlo:**

##### **Pasos para obtenerlo:**

- Presenta un diseño del rótulo, las dimensiones y la ubicación.
- Solicita el permiso en el departamento de publicidad exterior del municipio.
- Realiza el pago correspondiente si el municipio así lo requiere.



**Consejo:** Antes de imprimir el rótulo, asegúrate de que cumple con las normativas locales, como el tamaño y las restricciones de diseño.

### **1.7. Permisos Sanitarios**

Si tu negocio involucra alimentos, bebidas o servicios de salud, necesitas permisos sanitarios que aseguren el cumplimiento de normas de salubridad.

#### **Pasos para obtenerlo:**

##### **Pasos para obtenerlo:**

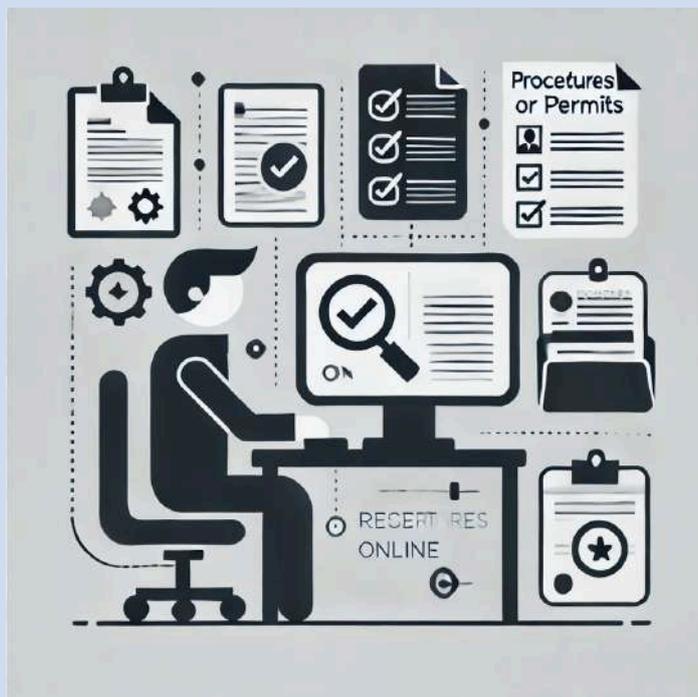
- Consulta en el Ministerio de Salud Pública o en la autoridad sanitaria local para verificar los requisitos específicos.
- Presenta los documentos solicitados y realiza una solicitud formal.
- Una vez aprobada, recibirás el permiso para operar.



**Consejo:** Mantén los estándares de higiene constantemente, ya que las autoridades pueden realizar inspecciones para verificar el cumplimiento.

## Consejos para agilizar el proceso de obtención de permisos

**Investiga con anticipación:** Consulta los requisitos específicos de cada permiso en el sitio web de tu municipio o llama a sus oficinas.



**Organiza los documentos:** Prepara con antelación copias de tu RUC, cédula y cualquier otro documento necesario.

**Establece contacto con funcionarios municipales:** Familiarizarte con el personal de atención puede ayudarte a resolver dudas y agilizar los trámites.





**Considera asesoría legal:** Para trámites más complejos o si tienes dudas sobre los requisitos, un abogado especializado en temas de comercio puede ofrecerte apoyo y evitar problemas legales.

### Resumen del proceso paso a paso

1. **Define el tipo de negocio** y verifica si cumple con el uso de suelo permitido en la zona.
2. **Registra el RUC** de tu negocio en el Servicio de Rentas Internas (SRI).
3. **Solicita la Licencia Única de Funcionamiento (LUF)** y el **Permiso de Uso de Suelo** en el municipio.
4. **Obtén el Permiso de Bomberos** mediante una inspección de seguridad en el local.
5. **Revisa si necesitas un Certificado de Impacto Ambiental** y realiza el trámite si es necesario.
6. **Registra la Patente Municipal** en el municipio y realiza el pago anual.
7. **Solicita el Permiso de Rótulo** si planeas instalar publicidad exterior.
8. **Gestiona los Permisos Sanitarios** si tu negocio involucra alimentos o servicios de salud.

- ¿Qué productos necesitan registro/notificación sanitaria para ser comercializados en Ecuador?

<b>Medicamentos</b>	<b>Cosméticos</b>
<b>Productos higiénicos</b>	<b>Alimentos (Productos nacionales y extranjeros)</b>
<b>Plaguicidas</b>	<b>Productos naturales de uso medicinal</b>
<b>Dispositivos médicos</b>	<b>Reactivos bioquímicos</b>

Los alimentos procesados y algunos productos cosméticos higiénicos solo requieren una notificación sanitaria bajo declaración jurada, en lugar del registro sanitario tradicional.

## Requisitos previos:

- **RUC:** Registro único contribuyente, con la actividad económica correspondiente por el CIUU actualizado.
- **Permisos de funcionamiento:** con la actividad económica correspondiente.
- **Categorización:** del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MIPRO).

## Documentos necesarios:

- **Accede al portal del ARCSA** a través de la página web.
- Dirígete a la sección correspondiente para inscripción de registro sanitario de tu producto. Puedes encontrar el formulario adecuado según el tipo de producto.
- Completa el formulario en línea con los datos solicitados de la empresa y el producto.

Es importante recordar que el formulario debe estar **firmado electrónicamente**. La firma digital se obtiene a través del Banco Central del Ecuador (TOKEN). Si los archivos superan los 30 MB permitidos por la web para subir los archivos, se deberá entregar los documentos adicionales en un medio digital (CD) a la **Secretaría General de ARCSA**, acompañado de un oficio dirigido a la **Dirección Ejecutiva** de la agencia.

- **Pago de derechos:**
  - Una vez que la solicitud sea aceptada, ARCSA emitirá una **Orden de Pago** que deberá ser cancelada en el Banco del Pacífico. El sistema te notificará el monto y el plazo para realizar el pago.
- **Revisión y envío del formulario:**
  - Una vez completado el formulario y adjuntados todos los documentos, revisa la solicitud haciendo clic en la opción "Ver borrador". Si todo está correcto, selecciona "Registrar" para enviar la solicitud a la ARCSA. Este proceso también requiere la **firma electrónica**.
- **Resoluciones para otros productos:**
  - Los medicamentos, dispositivos médicos, productos naturales de uso medicinal, reactivos bioquímicos y otros productos aún requieren **registro sanitario completo** para su comercialización en el Ecuador.
- **Seguimiento del trámite:**
  - Puedes hacer el seguimiento de tu solicitud en el portal de ARCSA, utilizando el **número de solicitud** que se genera automáticamente al momento de registrar el formulario.

## Consulta de requisitos adicionales:

- Los requisitos específicos para notificación sanitaria de alimentos procesados, medicamentos biológicos, productos cosméticos y otros productos están disponibles en el portal de ARCSA.
  - Alimentos procesados: Requisitos para Notificación Sanitaria de Alimentos Procesados.
  - Medicamentos: Requisitos para Registro Sanitario de Medicamentos.

## Renovación del registro sanitario:

- El registro sanitario tiene una validez de **cinco años**. Es importante que realices la renovación con suficiente antelación antes de que expire. Los productos cuyo registro haya expirado no pueden ser comercializados

## Paso 2: Operaciones y Gestión



Una vez que hayas registrado legalmente tu empresa, debes establecer las bases para que funcione de manera eficiente.

- Organización interna:
  - Define las áreas clave del negocio (producción, ventas, marketing, atención al cliente, finanzas).
  - Crea manuales de procedimientos o políticas internas para el correcto funcionamiento.
- Sistema de Facturación Electrónica.
- Declaraciones tributarias.
- Obligaciones fiscales, dependiendo del tamaño de tu negocio, debes declarar y pagar impuestos mensuales o trimestrales.
- Registro en el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social).

### OBLIGACIONES LABORALES

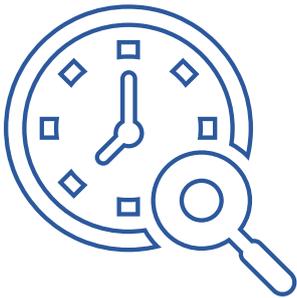
#### *Contrato de trabajo y salario mínimo:*

<p>Todos los colaboradores deberán contar con un contrato inscrito en el Ministerio de Relaciones Laborales.</p>	<p>El salario deberá ser por lo menos igual al salario mínimo unificado actualizado al momento.</p>	<p>Sobre el monto acordado entre el empleador y el empleado se debe aportar la seguridad social (IESS) mensualmente.</p>
--	---	--

**Importante:** La no firma de contratos y aportaciones al IESS traen sanciones al empleador. Los derechos laborales son irrenunciables y los empleados podrán reclamarlos aunque no se hayan acordado a la suscripción y firma de contrato.



## *Período de Prueba*



El periodo de prueba dentro del marco legal es de 90 días, esto está establecido en el artículo 15 del código de trabajo Ecuatoriano. Durante este tiempo tanto el empleador como el empleado tienen el derecho de terminar el contrato sin previo aviso.

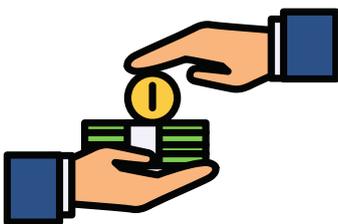
## *Tipos de contrato*

Existe la posibilidad de tener varios tipos de contratos como por ejemplo:

- Tiempo Indefinido
- Tiempo Parcial
- Por Temporada
- Forma Eventual u Ocasional
- Por obra o servicio específico



## *Pago de Aportes*



- Con el salario de aportación mínimo (1 Salario Básico Unificado):
- Aporte personal mínimo: 9.45%.
- Aporte patronal mínimo: 11.15%.
- Aporte de Afiliados voluntarios (Trabajadores independientes y Ecuatorianos que viven en el exterior): 20,5%.

## *Nuevo Aporte Personal al IESS*

En diciembre del 2013 el IESS mediante la resolución 466 dispuso incrementar a partir de mes de enero del 2014 el porcentaje a 9.45%, es decir pasó de 9,35% a 9,45%.



## Paso 3: Cumplimiento Legal y Fiscal

El cumplimiento de las normativas legales y fiscales es esencial para evitar sanciones las mas destacadas son las siguientes:



### Licencias renovables

Algunas licencias, como el permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos y la patente municipal, deben renovarse anualmente. Asegúrate de estar al tanto de las fechas límite para evitar multas.



### Registro y actualización de información

Mantén actualizada la información de la empresa en el SRI, Superintendencia de Compañías y otros organismos. Esto incluye cambios en los accionistas, administradores o ampliación de actividades.



### Contabilidad

Lleva un sistema contable acorde a tu tamaño y régimen fiscal. Puedes contratar un contador o utilizar software contable. Es importante cumplir con las normativas del SRI para la presentación de balances y estados financieros.

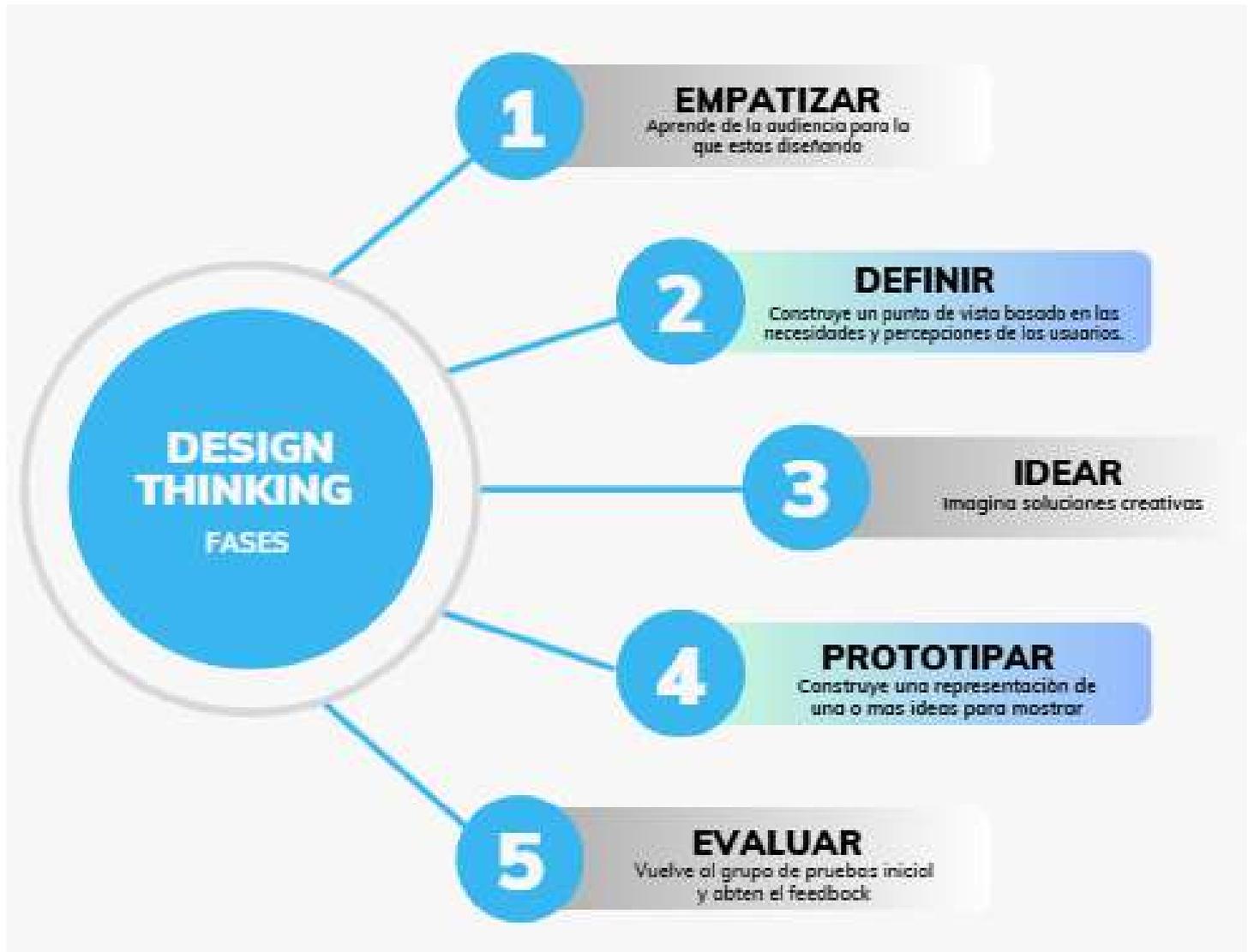
## Paso 4: Estabilidad y Crecimiento

Después de formalizar la empresa, el siguiente desafío es buscar vías para escalar el negocio, lo cual requiere un análisis exhaustivo para explorar diferentes formas de crecer, a través de la expansión y estrategias.

### Desing Thinking

Se basa en frases claves que fomentan la creatividad y la empatía, como "poner al usuario en el centro" o "fallar rápido para aprender rápido". Estas ideas destacan la importancia de comprender

profundamente las necesidades de las personas, colaborar de manera abierta y probar soluciones de forma iterativa para generar innovaciones efectivas.



## Monitoreo Constante

Este paso, es clave para medir el desempeño del negocio en términos de ventas, satisfacción del cliente y eficiencia operativa, permitiendo tomar decisiones informadas para crecer.

- Ventas: Evalúa indicadores como ingresos totales, tasa de crecimiento, ventas por producto o servicio, y tasa de conversión.
- Satisfacción del cliente: Mide aspectos como el tiempo de respuesta, tasa de resolución de problemas y reseñas en plataformas digitales.
- Eficiencia operativa: Analiza costos operativos, tiempos de entrega, cumplimiento de plazos y tasas de errores o re-procesos.



## Inversión y Alianzas Estratégicas

Estas son clave para el éxito de cualquier emprendimiento. Aquí te explicamos de manera simple cómo aprovecharlas.

### INVERSIONES

Son recursos financieros que permiten hacer crecer tu negocio. Pueden provenir de inversionistas, fondos de capital de riesgo o préstamos.

- **Planificación:** ten un plan claro de cómo utilizarás los fondos para generar crecimiento.
- **Tipos de Inversores:** elige el tipo de inversor adecuado según el momento de tu negocio.
- **Retorno:** Los inversionistas buscan un retorno de su dinero, por lo que debes mostrarles que tu negocio es rentable.

### ALIANZAS ESTRATEGICAS

Son acuerdos con otras empresas para compartir recursos y alcanzar objetivos comunes. Esto puede ayudarte a acceder a nuevos mercados o mejorar tu competitividad.

- **Elegir Bien a tu Socio:** Busca empresas que compartan tu visión y valores.
- **Beneficios Mutuos:** Asegúrate de que la alianza sea beneficiosa para ambas partes.
- **Formalización:** Es importante establecer un acuerdo claro que detalle las responsabilidades de cada uno.

## Expansión nacional e internacional

Expansión nacional o internacional si el negocio prospera podría considerar la expansión a otras provincias o incluso exportar. Para exportar, necesitarás registrarte como exportador ante el SRI y cumplir con las normativas aduaneras correspondientes. Expandir la presencia y operación de tu negocio hacia otros países le permitirá a tu empresa continuar explotando los nichos de mercado en los que se encuentra, pero también introducirse en mercados más grandes y encontrar nuevas oportunidades. La pandemia no ha hecho más que acelerar las cosas. Ante la necesidad de seguir siendo operativas, las empresas tuvieron que digitalizar muchos de sus procesos. Entre ellos, la forma de trabajar y gestionar el talento, así como también su propuesta de valor. Hoy, tu equipo puede estar distribuido en distintas partes del globo y aún así seguir siendo productivo. Esto gracias al uso de la

tecnología, el marketing digital y las redes sociales, que facilitan la comunicación y el seguimiento del trabajo.



## Conclusiones

Formalizar un negocio en Ecuador es un proceso clave para garantizar su operación dentro del marco legal y administrativo establecido. Cumplir con los requisitos legales, fiscales y regulatorios no solo asegura el cumplimiento de las normativas, sino que también fortalece la posición de la empresa en el mercado, brindándole mayor credibilidad y oportunidades de crecimiento. Al seguir los pasos necesarios, podrás establecer una empresa sólida, confiable y respaldada por todas las garantías legales para alcanzar el éxito empresarial.

## Glosario de términos

1. **Innovación:** Es la creación, mejora o adaptación de productos, servicios o procesos que generan valor diferencial y aportan soluciones nuevas o más eficientes a las necesidades del mercado.
2. **Mercado:** Conjunto de personas, empresas o entidades que tienen necesidades específicas, poder adquisitivo y disposición para adquirir los productos o servicios ofrecidos por el emprendimiento.
3. **Clientes potenciales:** Personas o empresas que presentan interés en los productos o servicios del emprendimiento y tienen la capacidad de adquirirlos, siendo el público objetivo inicial.
4. **Competencia:** Negocios o productos que ofrecen soluciones similares en el mercado y que representan un reto para diferenciarse y destacar.
5. **Misión:** Es la razón de ser del emprendimiento; describe su propósito principal, los valores que lo guían y el impacto que desea generar.
6. **Visión:** Declaración que establece a dónde quiere llegar el emprendimiento en el futuro, marcando objetivos y metas a largo plazo.
7. **Tendencia:** Cambios, preferencias o comportamientos emergentes en el mercado que pueden influir en la demanda y en las estrategias del emprendimiento.
8. **Segmentación de mercado:** Proceso de dividir el mercado en grupos más pequeños de consumidores con características o necesidades similares para diseñar estrategias específicas.
9. **Gestión:** Administración efectiva de recursos financieros, humanos, tecnológicos y operativos para

lograr los objetivos del emprendimiento de manera eficiente.

10. **Propuesta de valor:** Es la oferta única y diferencial que un producto o servicio proporciona a los clientes, resolviendo sus necesidades de una manera mejor que la competencia.

11. **Costo:** Todos los gastos asociados a la producción, distribución y comercialización de un producto o servicio.

12. **Ingreso:** Es el dinero que recibe el emprendimiento como resultado de la venta de sus productos o servicios.

13. **Punto de equilibrio:** Nivel de ventas en el que los ingresos igualan los costos totales, sin generar ni ganancias ni pérdidas.

14. **Modelo de negocio:** Estructura que define cómo un emprendimiento crea, entrega y captura valor para sus clientes, estableciendo su forma de operar y generar ingresos.

15. **Plan financiero:** Documento que detalla la planificación económica del emprendimiento, incluyendo costos, ingresos, inversiones y proyecciones de rentabilidad.

16. **Fidelización:** Conjunto de estrategias orientadas a mantener a los clientes satisfechos y fortalecer su relación con la marca para generar lealtad y ventas recurrentes.

17. **Rentabilidad:** Capacidad del emprendimiento para generar beneficios que superen los costos y permitan su sostenibilidad económica.

18. **Financiamiento:** Recursos económicos obtenidos para iniciar, operar o expandir un negocio, provenientes de ahorros, inversionistas, préstamos o subvenciones.

19. **Newsletters:** Comunicaciones periódicas enviadas a los clientes actuales o potenciales para informarles sobre novedades, promociones o contenido relevante del negocio.

20. **Línea de productos:** Grupo de bienes o servicios relacionados que un negocio ofrece para cubrir diferentes necesidades del mercado.

21. **Persona jurídica:** Figura legal que otorga identidad oficial al emprendimiento, permitiéndole operar, contratar y cumplir con obligaciones fiscales.

22. **Contrato de compañía:** Acuerdo formal entre socios que establece los términos, derechos y responsabilidades de cada uno dentro del negocio.

23. **Incumplimiento tributario:** Situación en la que el negocio no cumple con sus obligaciones fiscales, como el pago de impuestos o la declaración de ingresos.

24. **Impuestos:** Contribuciones obligatorias establecidas por la ley que el emprendimiento debe pagar para operar legalmente.

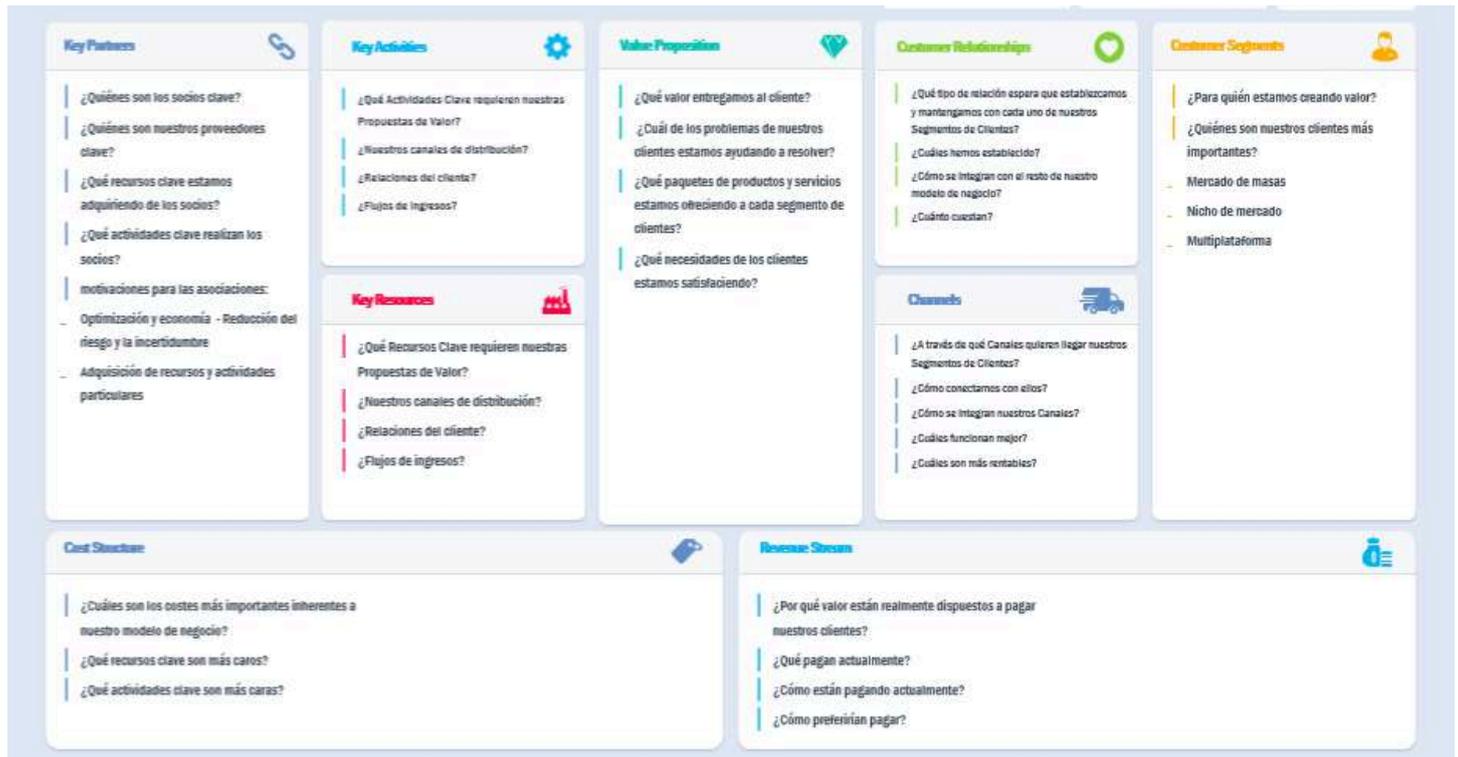
25. **Prototipo:** Versión inicial de un producto, creada para evaluar su viabilidad técnica y comercial antes de su producción masiva.

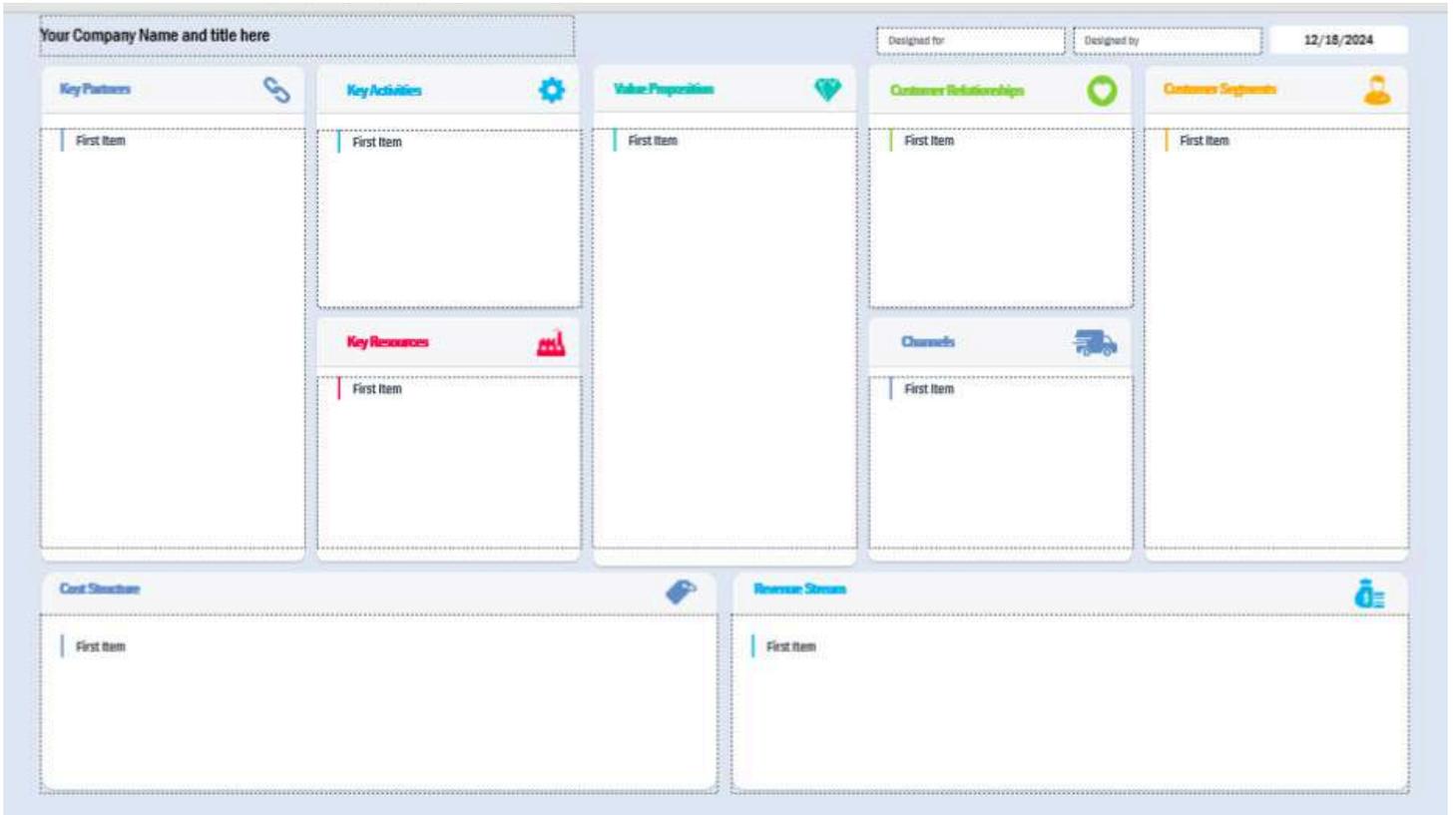
26. **Derechos laborales:** Normas legales que garantizan las condiciones mínimas de trabajo, como salario justo, seguridad social y beneficios para los empleados.

27. **Aportes:** Contribuciones económicas realizadas por el emprendimiento al sistema de seguridad social, cubriendo beneficios como salud, pensiones y riesgos laborales para sus empleados.

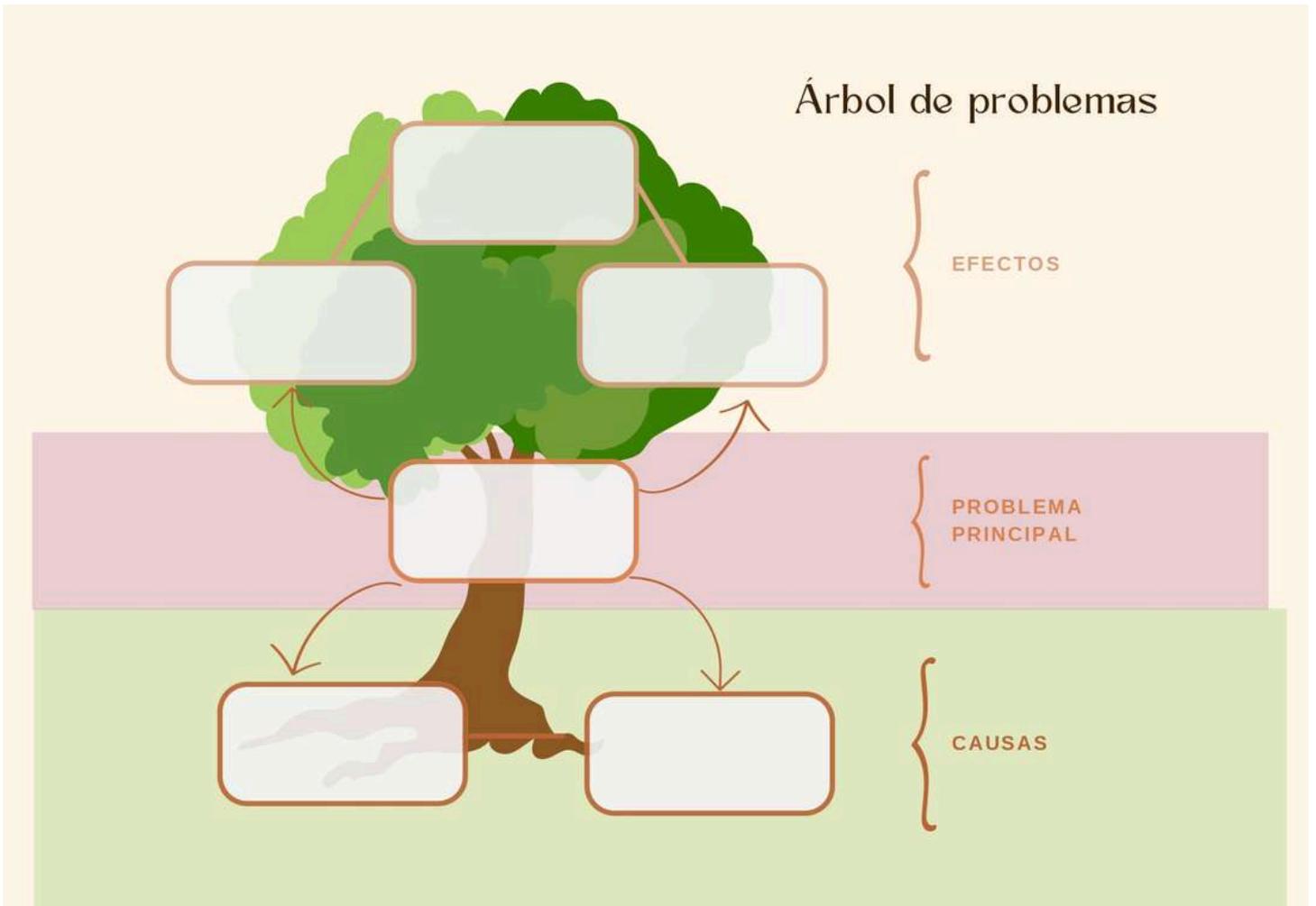
## Anexos

### Business Model Canvas





Árbol de problemas para identificar una problemática u oportunidad



<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA</b>		
<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>
		<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>TOTAL PASIVO</b>
		<b>PATRIMONIO</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO</b>

## ESTADO DE RESULTADOS

EJERCICIO:

RUC:

DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL:

DESCRIPCIÓN	IMPORTE
Ventas Netas (Ingresos operacionales)	
Otros Ingresos Operacionales	
<b>Total de Ingresos Brutos</b>	
Costo de ventas	
<b>Utilidad Bruta</b>	
<b>Gastos Operacionales</b>	
Gastos de Administración	
Gastos de Venta	
<b>Utilidad Operativa</b>	
<b>Otros Ingresos (gastos)</b>	
Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	
Otros Ingresos	
Otros Gastos	
<b>Resultados antes de Participaciones e Impuesto a la Renta</b>	
Participaciones	
Impuesto a la Renta	
<b>Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio</b>	