

# Guía Del Emprendedor

ECOTEC

Edición 1 - febrero, 2025

**¿QUÉ SIGNIFICA SER  
EMPRENDEDOR?**

---

**IDENTIFICAR OPORTUNIDADES  
DE CRECIMIENTO**

---

**DESARROLLAR LA IDEA**

---

**PASOS PARA CREAR UNA  
EMPRESA**



# Estudiantes

- Pablo Alexander Alarcón Magallanes
- Georgina Elizabeth Atencia Fajardo
- Nadja Jeannine Bartels León
- Milena Mercedes Campuzano Contreras
- Byron Omar Chacón Contreras
- Brandon Aitor Chica García
- Fernando Emanuel Choez Falconi
- Kiara Jemima Clavijo Castillo
- Maria Belen García Zambrano
- Nancy Paola González Alvarado
- Narda Natasha Goya Giler
- Bryan David Holguín Cevallos
- Alvin Fernando Jiménez Tapia
- Melanie Leonela León Segura
- Sthefani Paola López Arzube
- Jermy Alejandro Lozano Mosquera
- Joseph Stalin Martínez Ortega
- Valeria Mercedes Mite Velarde
- Melany Rachell Ojeda Casal
- Katee De Los Angeles Parra Ávila
- Lenin Leonardo Pereira Espinoza
- Thalia Beatriz Ponce Castro
- Jean Pierre Ponce Pincay
- Camila Ginnevra Riera Machuca
- Javier Emilio Salazar Diaz
- Denisse Katherine Sares Palma
- Antonella Nicoll Solorzano Zambrano
- Saymon Stick Vega Solorzano
- Fabian Diego Vélez Mieles
- Melanie Nicole Villa Banderas
- María Gabriela Villaseca Salinas
- Clara Daley Yáñez Rodríguez
- Tonny Emanuel Zambrano Peña



**VINCULACIÓN**  
CON LA SOCIEDAD

## Dirigido por:



Efrén Avilés, Mgtr.  
**JEFE DE PROYECTO**



Narcisa Arrobo, Mgtr.  
**DOCENTE GUÍA**



Lcdo. Federico Vilariño, Mgtr.  
**COORDINADOR DE VINCULACIÓN  
CON LA SOCIEDAD**



Ing. Joel Valverde.  
**GESTOR DE PROYECTOS DE  
VINCULACIÓN CON LA  
SOCIEDAD**



Tnlga. Malory Santillán  
**SECRETARIA DE VINCULACIÓN  
CON LA SOCIEDAD**



Milena Mazabanda De La Torre  
**DISEÑO  
ESTUDIANTE DE MULTIMEDIA**

## PALABRAS DEL RECTOR



### Joaquín Hernández , Ph.D.

Les damos una cordial bienvenida a esta guía, pensada y diseñada especialmente para ustedes como beneficiarios de los proyectos de vinculación con la sociedad de la Universidad Ecotec. Este material es parte de un esfuerzo conjunto para brindar herramientas prácticas, orientación estratégica y acompañamiento técnico que impulse el crecimiento y la consolidación de sus iniciativas productivas. La presente guía nace del compromiso que como universidad hemos asumido con el desarrollo sostenible, el fortalecimiento

del emprendimiento local y la transformación social a través del conocimiento. En este proceso, nuestros estudiantes y docentes se vinculan directamente con su realidad como emprendedores, colaborando activamente en la potencialización de sus negocios y en la transición progresiva hacia una visión empresarial sólida y sostenible.

**Este proyecto articula de manera integral los tres ejes esenciales de nuestra labor universitaria:** la vinculación con la sociedad, como canal directo para aportar valor a nuestro entorno; la investigación, como base para innovar y proponer soluciones eficaces; y la academia, como espacio de formación para futuros profesionales comprometidos con el bienestar común.

Estamos seguros de que este acompañamiento no solo será una experiencia enriquecedora para ustedes, sino también un aporte significativo a la construcción de una comunidad más fuerte, preparada y capaz de asumir los retos del presente. Que esta guía les inspire, les oriente y les motive a continuar creciendo, soñando y construyendo. **Bienvenidos a este proceso de transformación emprendedora con la Universidad Ecotec.**

## PALABRAS DE LA DECANA



### Ana María Gallardo, MBA.

DECANA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Desde la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, junto con el Centro Impulso Ecotec, hemos creado esta guía práctica diseñada especialmente para ustedes. Aquí aprenderán a transformar ideas en negocios reales, con estrategias efectivas para innovar, crecer y destacar en un mercado competitivo. Descubran cómo emprender con visión sostenible, desarrollando habilidades clave para crear y gestionar proyectos con éxito.

**¡Prepárense para enfrentar los desafíos del mercado y convertirse en un emprendedor Ecotec de impacto!**

## PALABRAS DE DIRECTORA DE VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD



### Lcda. Karem González, Mgtr.

La vinculación con la sociedad constituye uno de los pilares fundamentales de la educación superior contemporánea. No se trata únicamente de un componente académico, sino de una responsabilidad ética e institucional que permite a la universidad proyectarse hacia su entorno, contribuyendo al desarrollo social, económico y cultural de las comunidades con las que interactúa. Desde la Dirección de Vinculación con la Sociedad de la Universidad Ecotec, asumimos este compromiso con una visión estratégica y participativa, promoviendo proyectos que integran el conocimiento

disciplinar con la realidad del territorio. Esta revista es reflejo de ese trabajo colaborativo y sostenido, que vincula a estudiantes, docentes, emprendedores, organizaciones y actores clave del desarrollo local.

Esta guía, elaborada en el marco de un proyecto para el fortalecimiento del emprendimiento en el país, es resultado del acompañamiento técnico que nuestros equipos brindan a iniciativas productivas en crecimiento. Refleja un ejercicio formativo riguroso, orientado a fortalecer capacidades, promover la innovación aplicada y fomentar la colaboración entre la universidad y el sector productivo.

A los emprendedores que acceden a este material, los invitamos a utilizarlo como una herramienta práctica, útil y adaptable en su crecimiento profesional. Más allá de un documento de apoyo, esta publicación representa un esfuerzo conjunto por aportar a la sostenibilidad de los emprendimientos locales mediante el conocimiento compartido.

# ÍNDICE

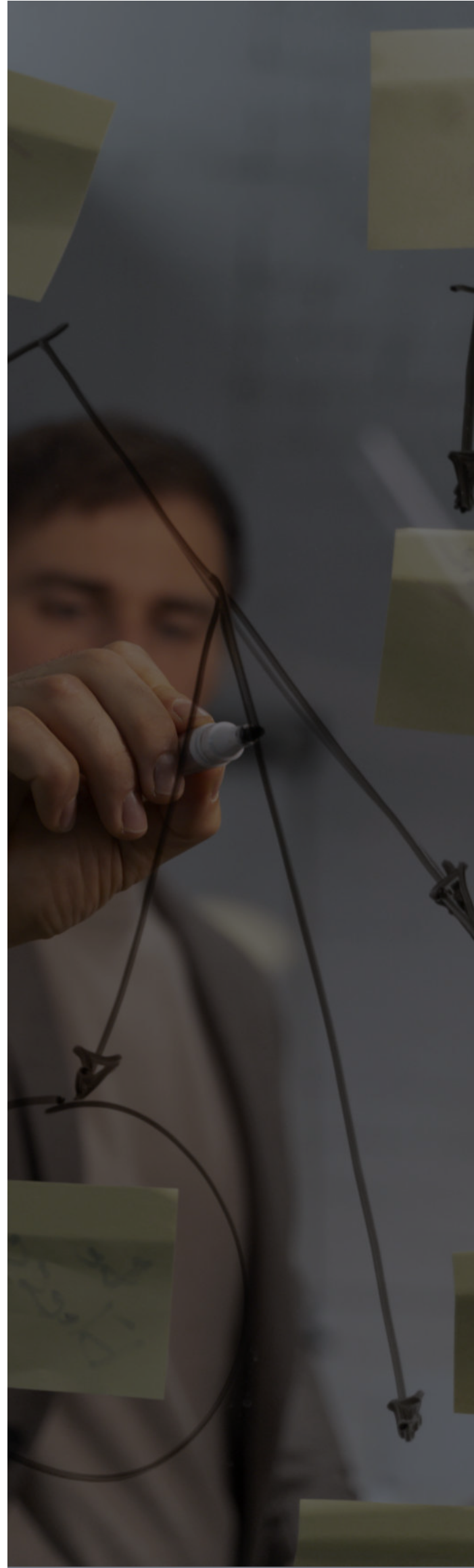
<b>01</b>	PRÓLOGO.....	06
<b>02</b>	INTRODUCCIÓN.....	07
<b>03</b>	CAPÍTULO 1: ¿Qué significa emprender?.....	08
<b>04</b>	CAPÍTULO 2: Identificar oportunidades de crecimiento.....	10
<b>05</b>	CAPÍTULO 3: Desarrollar la idea.....	18
<b>06</b>	CAPÍTULO 4: Pasos para crear una empresa.....	23
	Paso 1: Formalización de un negocio en Ecuador.....	24
	Paso 2: Operaciones y Gestión.....	36
	Paso 3: Cumplimiento Legal y Fiscal.....	38
	Paso 4: Estabilidad y Crecimiento.....	39
<b>07</b>	CAPÍTULO 5: Formalización de emprendimiento.....	43
<b>08</b>	GLOSARIO DE TÉRMINOS.....	64

# 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!

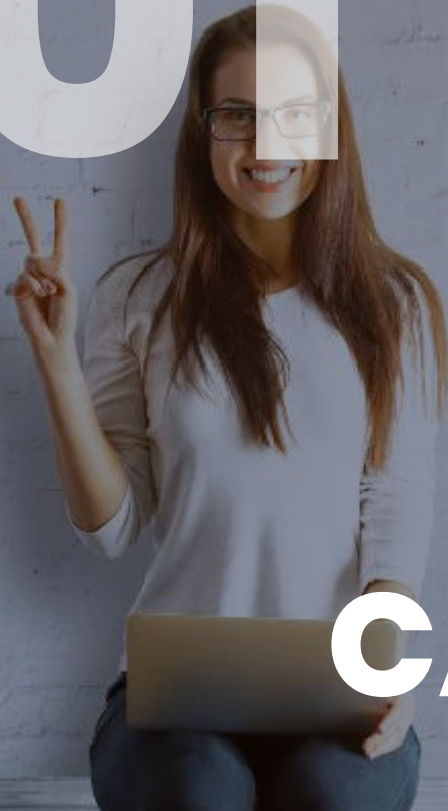


# INTRODUCCIÓN

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.



# 01



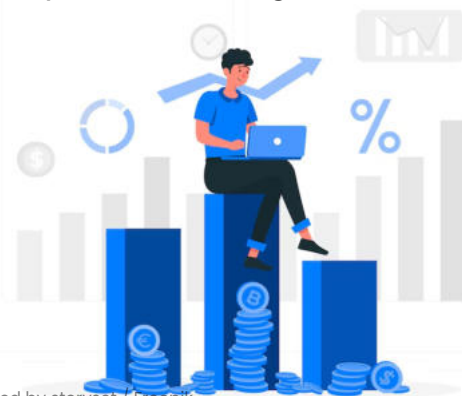
## CAPÍTULO 1

### ¿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.



Designed by storyset / Freepik



# 02

## CAPÍTULO 2

### IDENTIFICAR OPORTUNIDAD 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.



Designed by storyset / Freepik

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

## Análisis de Mercado, Tendencia y Competencia



Designed by vectorjuice / Freepik

**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.



Designed by devaware

## 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.



Designed by Emprendimiento Colectivo

**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.



Designed by fivepublicity

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?



Designed by pch.vector / Freepik

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:** <https://es.surveymonkey.com>



By limesurvey

# 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.

### Autoevaluación 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."



Designed by rawpixel.com / Freepik

## 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.

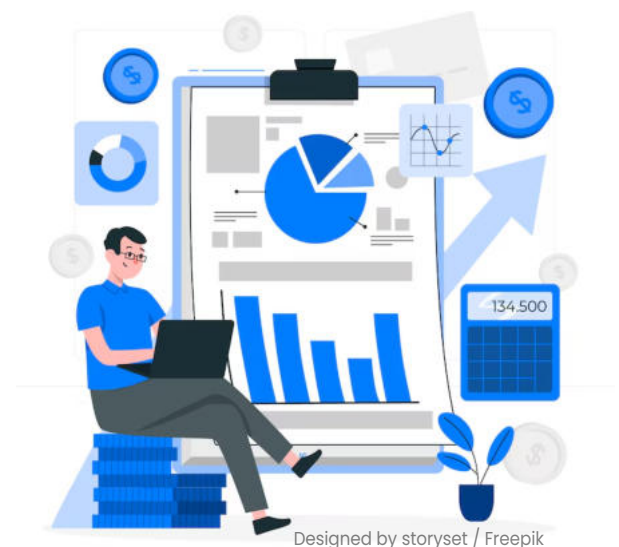
## Modelo de negocio:

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.

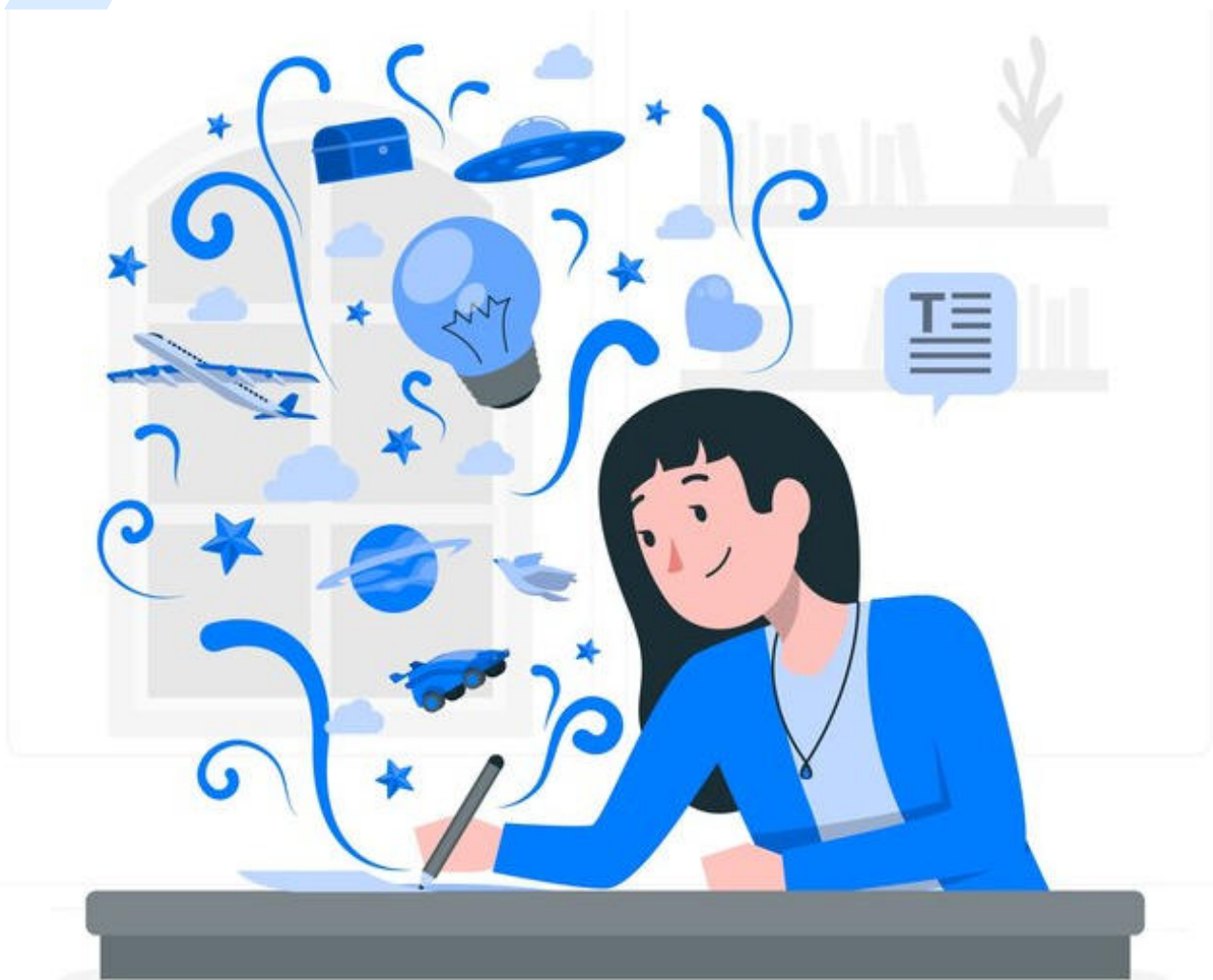
## **Fidelización del cliente:**

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.



Designed by storyset / Freepik

# 03

## CAPÍTULO 3

### Desarrolla la idea

---

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

#### 1 Define tu Propuesta de Valor Única



Designed by storyset / Freepik

**Propuesta de valor:** Esto es lo que te diferencia de la competencia.

Responde a preguntas clave:

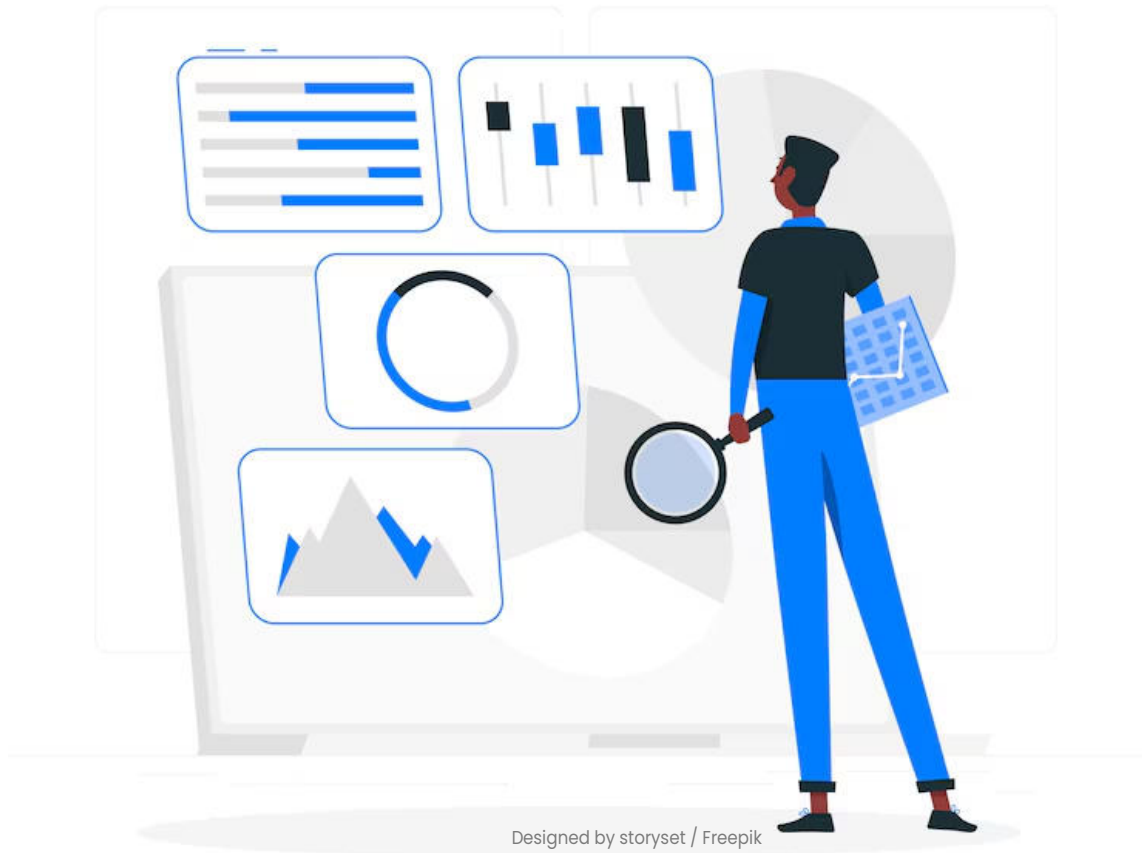
1. ¿Qué ofreces que nadie más está ofreciendo?
2. ¿Por qué tu producto o servicio es mejor o más accesible?

**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.



Designed by storyset / Freepik

## 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.



By Canva

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

<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>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>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>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.

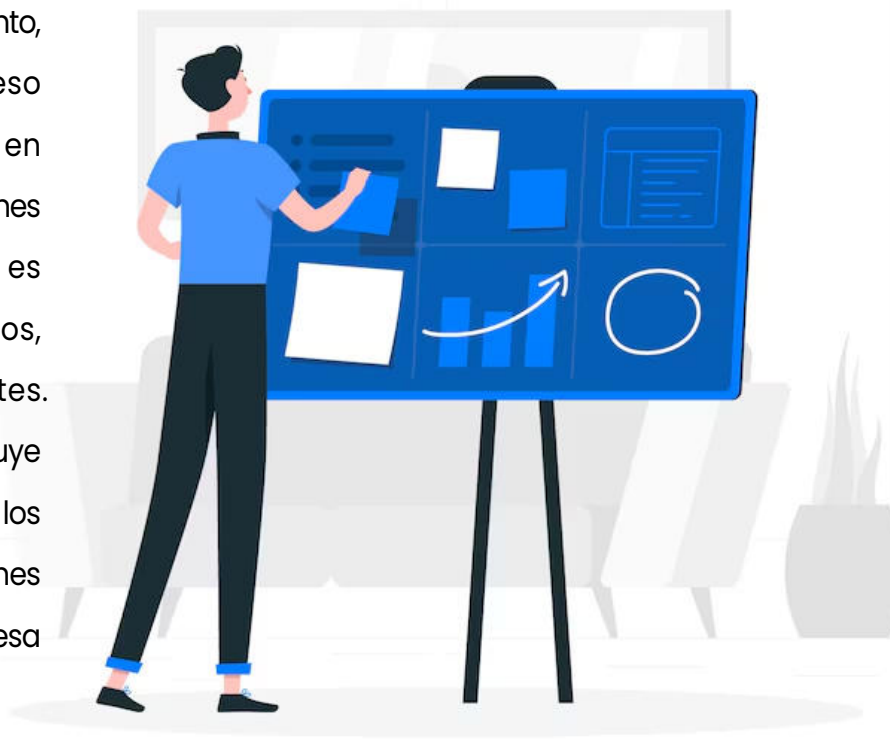


# 04

## 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.

#### 4- Registrar la compañía ante el Registro Mercantil

Una vez obtenida la autorización de la Superintendencia de Compañías, se debe registrar la compañía ante el Registro Mercantil. Esto implica presentar los documentos correspondientes, como el contrato social y la autorización de la Superintendencia, y pagar los aranceles establecidos.

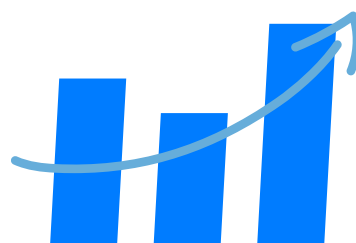


Es importante tener en cuenta que este proceso puede variar dependiendo del tipo de compañía que se desea constituir, así como de las particularidades y normativas específicas del sector en el que se desea operar.

Adicional a esto se debe especificar quien será conocido como autorizado a realizar el pago, dicha confirmación se efectúa vía correo electrónico hacia el correo proporcionado en la información de la compañía ingresada a la solicitud en el portal web de la SUPERCIAS.

#### 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).



Designed by storyset / Freepik

## ¿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):	Sanciones por incumplimientos tributarios:
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.	El servicio de Rentas Internas (SRI) puede imponer multas y recargos por declaraciones tardías o pagos fuera de plazo. Los intereses por mora equivalen 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 datos

#### 3. Entrega los documentos:

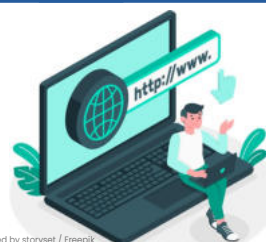
Cédula del representante, RUC, planos del local y contrato de arrendamiento (si aplica).



#### 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:

- 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:

- 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.

## 1.5. 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:

- 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.



Designed by storyset / Freepik

## 1.6. Permiso de Rótulo

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

### 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.



Designed by Freepik

## 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:

- 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.

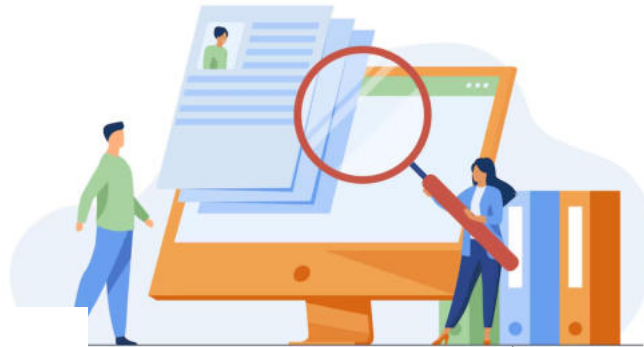


**Consejo:** Mantén los estándares de higiene constantemente, ya que las autoridades pueden realizar inspecciones para verificar el cumplimiento.

# 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.



Designed by pch.vector / Freepik



Designed by rawpixel.com / Freepik

## 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.



Designed by Freepik

**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.



Designed by storyset / Freepik

## 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?

Medicamentos	Cosméticos
Productos higiénicos	Alimentos (Productos nacionales y extrajeros)
Plaguicidas	Productos naturales de uso medicinal
Dispositivos médicos	Reactivos bioquímicos

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

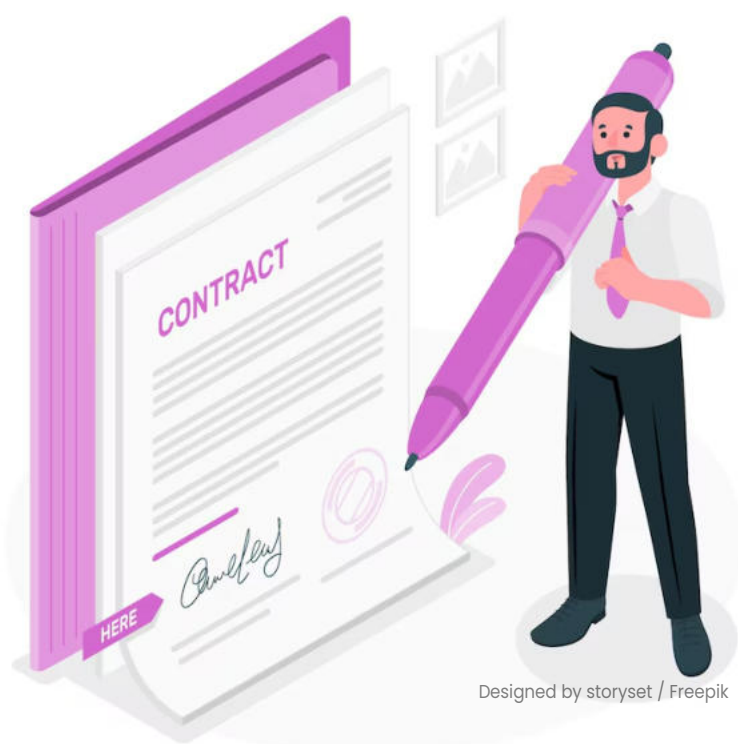
### Requisitos previos:

- **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.



Designed by storyset / Freepik

### ■ **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



Designed by vectorjuice / Freepik

# 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:

Todos los colaboradores deberán contar con un contrato inscrito en el Ministerio de Relaciones Laborales.

El salario deberá ser por lo menos igual al salario mínimo unificado actualizado al momento.

Sobre el monto acordado entre el empleador y el empleado se debe aportar la seguridad social (IESS) mensualmente.

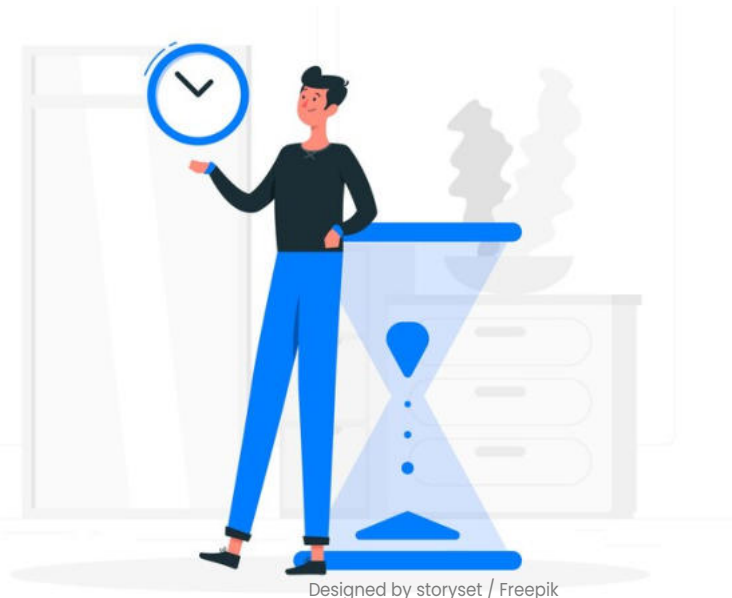
**Importante:** La no firma de contratos y aportaciones al IESS traen sanciones al empleador. Los derechos laborales son irrenunciables y los empleados podrán reclamarlos aunque no se hayan acordado a la suscripción y firma de contrato.



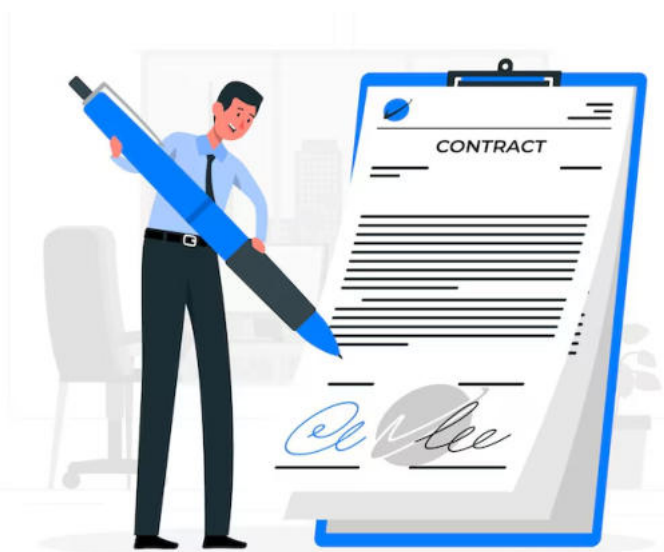
Designed by vectorjuice / Freepik

## 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 avisopagar impuestos mensuales o trimestrales. Registro en el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social).



Designed by storyset / Freepik



Designed by storyset / Freepik

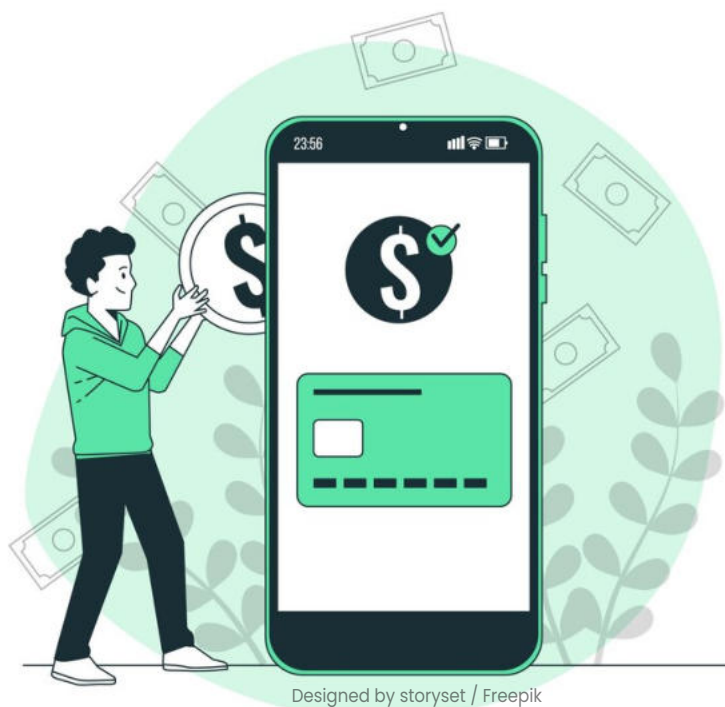
## Tipos de contrato

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%.



Designed by storyset / Freepik

# Nuevo Aporte Personal al IESS

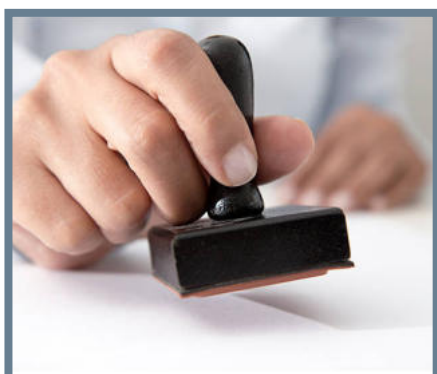
- Con el salario de aportación mínimo (1 Salario Básico Unificado):
- Aporte personal mínimo: 9.45%.
- Aporte patronal mínimo: 11.15%.
- Aporte de Afiliados voluntarios (Trabajadores independientes y ecuatorianos que viven en el exterior): 20,5%.



## 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

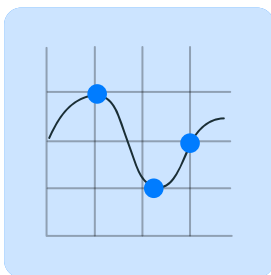


Después de formalizar la empresa, el siguiente desafío es buscar vías para escalar el negocio, lo cual requiere un análisis exhaustivo para explorar diferentes formas de crecer, a través de la expansión y estrategias.

### 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.

## DESING THINKING

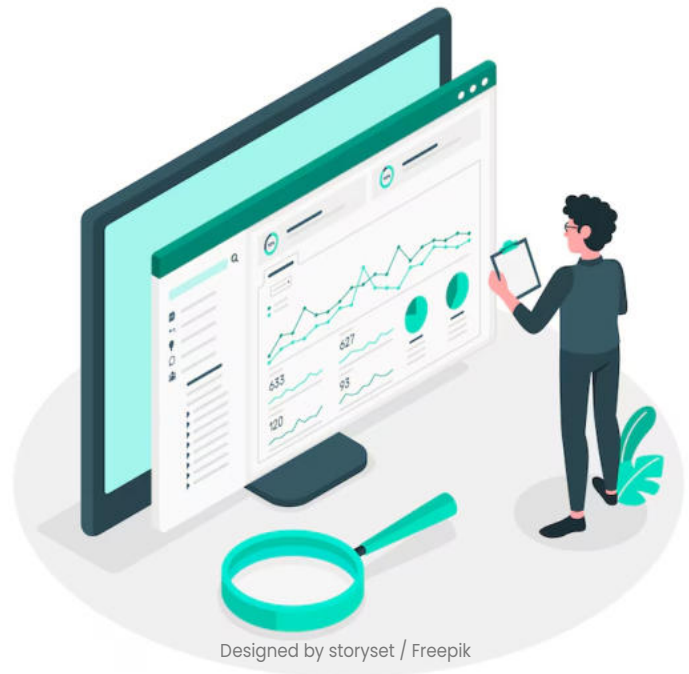


- 1 EMPATIZAR**  
Aprende de la audiencia para la que estas diseñando.
- 2 DEFINIR**  
Construye un punto de vida basada en las necesidades y percepciones de los usuarios.
- 3 IDEAR**  
Imagina soluciones creativas.
- 4 PROTOTIPAR**  
Construye una presentación de una o unas ideas para mostrar.
- 5 EVALUAR**  
Vuelve al grupo de pruebas inicial y obten el feedback.

# 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 Inversionistas:** 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.



designed by teravector - Freepik.com

## 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.



designed by vectorjuice - Freepik.com



# Estudiantes

- Génesis Georgina Ferruzola Veliz
- Israel Onias Quintero Pacheco
- Rosendo Benjamín Cachupud Zamora
- Karla Gianella Yagual Rugel
- Wilson Ariel Almache Ayala
- Allyson Joan Poveda Ochoa
- Alexis Antonio Sánchez Santillán
- José Antonio Molina Sierra
- Shater Hassan Arteaga Navas
- Luis Eduardo Solano Jácome
- Colon Steven Vargas Medina
- Doménica Ortiz Ramírez
- Amalia Cristina Bejarano Saltos
- Víctor Enrique Bonilla Erazo
- Mateo Jesús Collantes Sañay
- Michelle Alexandra Vasconez Quijije
- José Alberto Vera Trejo
- José Andrés Sandoval Villamar
- Raúl Enrique Astudillo Espinoza



**VINCULACIÓN**  
CON LA SOCIEDAD

## Dirigido por:



Efrén Avilés, Mgtr.  
**JEFE DE PROYECTO**



María José Balcázar, Mgtr.  
**DOCENTE GUÍA**



Lcdo. Federico Vilariño, Mgtr.  
**COORDINADOR DE VINCULACIÓN  
CON LA SOCIEDAD**



Ing. Joel Valverde.  
**GESTOR DE PROYECTOS DE  
VINCULACIÓN CON LA  
SOCIEDAD**



Tnlga. Malory Santillán  
**SECRETARIA DE VINCULACIÓN  
CON LA SOCIEDAD**



Milena Mazabanda De La Torre  
**DISEÑO  
ESTUDIANTE DE MULTIMEDIA**

# 05

## CAPÍTULO 5

### Formalización de emprendimientos

La formalización de emprendimientos es el proceso por el cual se busca convertir una actividad informal en una legal. La formalización de las empresas consiste, entre otros temas, en crear más y mejores empleos, reducir la pobreza y abordar la marginalización de grupos vulnerables pertenecientes a la economía informal.

Formalizar un negocio es un paso crucial para los emprendedores en Ecuador que buscan establecer una base sólida para sus emprendimientos. La **legalización** de una empresa no solo brinda a los empresarios diversos beneficios y protecciones, sino que también contribuye al crecimiento y la estabilidad de la economía nacional.

Desde un punto de vista legal, se debe formalizar un emprendimiento cuando se estén generando ingresos fijos o uniformes o cuando se quiera acceder a un mayor nivel de clientes. Esto sucede generalmente cuando, con el transcurso del tiempo, se pueden tener proyecciones de los ingresos mes con mes y se ha empezado a trabajar en una ordenada estructura de negocios, la cual lentamente empieza a tomar forma aquella idea que tanto trabajo y esfuerzo ha requerido.



# PRINCIPIOS BÁSICOS

- 1. ¿Cómo quieres que se vea tu negocio ante la ley?:** ¿Quieres ser independiente (persona natural) o prefieres crear una empresa más grande con socios (como una sociedad)? Esto afecta cómo pagarás impuestos y cuánta responsabilidad tienen si algo sale mal.
- 2. Regístrate oficialmente:** Tienes que inscribirte en las entidades correspondientes, como el Registro Mercantil y sacar el famoso RUC (Registro Único de Contribuyentes), que es como el "DNI" de tu negocio. Sin esto, no puedes emitir facturas ni hacer todo en regla.
- 3. Ponte al día con los impuestos:** Dependiendo de lo que vendas o hagas, hay diferentes formas de pagar impuestos (mensual o anual). Lo importante es que sepas cuánto debes y a qué régimen perteneces para evitar multas.
- 4. Consigue permisos y licencias:** Dependiendo de tu negocio, puedes necesitar permisos especiales, por ejemplo, uno sanitario si vendes comida.
- 5. Protege tu marca o idea:** Si tienes un nombre original para tu negocio o una idea innovadora, puedes registrarla para que nadie más la copie y la use sin permiso.
- 6. Cumple con las leyes laborales:** Si planeas contratar gente, debes registrarlos en la seguridad social y cumplir con todo lo que exige la ley: sueldos justos, beneficios, horarios, etc.
- 7. Separa tu dinero personal del negocio:** Abrir una cuenta bancaria solo para tu negocio te ayuda a llevar un mejor control del dinero y evita confusiones con tus gastos personales.



**8. Lleva un control de tus cuentas:** Tener un registro claro de lo que ganas y gastas es clave para saber si tu negocio va bien y también para cumplir con lo que exige el gobierno en temas de impuestos.

**9. Aprovecha los beneficios de estar en regla:** Estar formalizado te abre puertas a préstamos bancarios, inversionistas y hasta programas de apoyo para emprendedores.

**10. Sé responsable con el medio ambiente y la sociedad:** Tener un negocio también significa cuidar el entorno y ser justo con los clientes y empleados. Esto genera confianza y una buena imagen. En resumen, formalizarse no es tan complicado como parece y tiene muchos beneficios. Te da tranquilidad, te abre puertas y hace que tu negocio crezca sin sorpresas desagradables.

## VENTAJAS DE FORMALIZAR TU EMPRENDIMIENTO

**1.- Ordenar los ingresos:** Permite a los empresarios separar los ingresos de su negocio de sus ingresos personales.

**2.- Protección de sus activos:** Crea una protección de las participaciones y aportaciones de los socios y sus patrimonios, creando activos propios como el registro de marcas y distintivos comerciales de utilización de la compañía.

**3.- Acceso a sistema financiero:** Debido al orden de los ingresos y activos puede acceder a productos financieros que posiblemente no pudiera acceder de forma individual, obteniendo ventajas competitivas tanto en la calidad o acceso a productos exclusivos con mejores tasas.

**4.- Eficiencia tributaria:** Al separar los ingresos y activos la forma de tributación de las sociedades hace más transparente los gastos y costos que pueden ser deducibles de impuestos y los ingresos que puedan ser gravados.

**5.- Participación en Licitaciones públicas o privadas:** Permite la participación en licitaciones públicas o brinda la facultad de actuar como proveedores minoristas de empresas más grandes e incluso de instituciones de gobierno.



# PROBLEMAS DE NO FORMALIZAR TU EMPRENDIMIENTO



**1.- Pérdida de eficiencia:** Emprendimientos informales pueden tener baja productividad, salarios bajos y condiciones de trabajo precarias.

**2.- Falta de seguridad social:** Los emprendimientos informales no cuentan con los beneficios laborales de las empresas formales, como seguro y seguridad social.

**3.- Riesgo de sanciones:** Los emprendimientos informales pueden ser sancionados por no cumplir con los requisitos mínimos de la ley.

**4.- Riesgo de decomiso:** Los productos de un emprendimiento informal pueden ser decomisados por la policía.

**5.- Falta de crecimiento:** Los emprendimientos informales no tienen seguridad de crecimiento o expansión empresarial.

**6.- Dificultad para trabajar con el Estado:** El Estado y otras entidades pueden no querer trabajar con un emprendimiento informal.

# TASA DE HABILITACIÓN

Es una **obligación tributaria** que debe de cumplir toda persona Natural o Jurídica que realiza una actividad económica permanente dentro de un establecimiento de cualquier índole en el Cantón de Guayaquil, este es un documento mediante el cual la Muy Ilustre Municipalidad habilita el funcionamiento de un establecimiento que se encuentre en cumplimiento con las disposiciones establecidas en las Ordenanzas Municipales.

**Los artículos 1 y 3** de la Ordenanza que regula la emisión de la Tasa de habilitación y control de actividades Económicas en establecimientos, mediante los cuales determina quienes son Sujeto Pasivo de Tasa de Habilitación, **se detalla lo siguiente:**

“... **Art. 1.- Ámbito.** - Toda persona natural, jurídica o sociedades de hecho que ejercen habitualmente actividades económicas, en establecimientos de cualquier índole, dentro del cantón Guayaquil, están obligadas a pagar la Tasa de Habilitación y Control. Se incluyen en este ámbito todas las que desarrollen actividades de espectáculos públicos. Se considera habitual la actividad, cuando el sujeto pasivo la realice de manera continua o periódica.

**Art. 3.- Sujeto pasivo.** - Son sujetos pasivos de esta obligación tributaria, todas las personas naturales, jurídicas y sociedades de hecho que ejerzan habitualmente las actividades señaladas en el artículo 1 de la presente Ordenanza...”

Según el **Artículo 6** de la Ordenanza que regula la emisión de la Tasa de habilitación y control de actividades Económicas en establecimientos, estipula lo siguiente:

“...De la obligación de obtener la Tasa de Habilitación. - Los sujetos pasivos están obligados a obtener y pagar la Tasa de Habilitación y Control, de manera previa al inicio de sus actividades en sus establecimientos cumpliendo con todo lo que determinen las Ordenanzas Municipales ...”.

La **Tasa de Habilitación y Control** es anual y se debe renovar hasta el 30 de junio de cada año. Todo negocio menor a 52,1 metros cuadrados paga el 12% de un S.B.U, algo más de \$55. mientras que si el local es mayor a 6.400 metros pagaría hasta 20 S.B.U.



**Los requisitos para obtener la Tasa de Habilitación y Control en Guayaquil, Ecuador, son los siguientes:**

- Tener el Registro Único de Contribuyentes (RUC) del establecimiento.  
*(Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar esta información a la Administración Tributaria).*
- Pagar la Patente Municipal del año vigente.



## La Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) ¿Qué son?

Son un tipo de sociedad mercantil que se ha popularizado en muchos países de América Latina por su flexibilidad y facilidad de creación.

Dentro del Ecuador entró en vigencia con la nueva Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación aprobada en el 2020. Se creó este tipo de compañía o sociedad mercantil para fomentar la formalización y desarrollo de emprendimientos en el país. Posteriormente se reforma la Ley de Compañías y se encuentra regulada dentro de una sección innumerada.

De conformidad con la Ley de Compañías la sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales y su naturaleza será siempre de tipo mercantil, independientemente de sus actividades operacionales.



### Elementos básicos de la Sociedad por Acciones Simplificada

La sociedad por acciones simplificada se podrá constituir por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables limitadamente hasta por el monto de sus respectivos aportes a la Compañía, por lo tanto, no ponen en riesgo su patrimonio personal.

Las sociedades por acciones simplificadas no podrán realizar actividades relacionadas con operaciones financieras, de mercado de valores, seguros y otras que tengan un tratamiento especial, de acuerdo con la Ley.

La S.A.S. una vez se inscribe en el **Registro de Sociedades** de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, se convierte en una persona jurídica distinta de sus accionistas.

Las acciones de una sociedad por acciones simplificada tendrán el valor nominal de un dólar o múltiplos de un dólar de los Estados Unidos de América. La sociedad por acciones simplificada no tendrá un requerimiento de capital mínimo.

# CONSTITUCIÓN DE UNA S.A.S.

La sociedad por acciones simplificada se podrá crear mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado que se inscribirá en el Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, momento desde el cual nace a la vida jurídica.

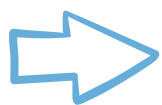
El **documento constitutivo** deberá contener los requisitos mínimos para la constitución de una sociedad por acciones simplificada, expresados en esta Ley para este tipo de compañías.

De acuerdo con la reglamentación expedida por la **Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros**, la sociedad por acciones simplificadas también podrá constituirse por vía electrónica.

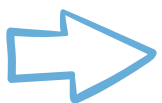


Designed by rawpixel.com / Freepik

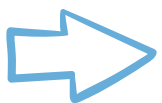
Dentro de la **Resolución No. SCVS-INC-DNCDN-2020-0015** expedida por Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, denominada **REGLAMENTO DE LAS SOCIEDADES POR ACCIONES SIMPLIFICADAS (S.A.S.)** determina varios aspectos importantes de esta Compañía:



- El principio de **existencia jurídica** de la sociedad por acciones simplificada es la fecha de inscripción del documento constitutivo en el Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.



- Los **accionistas** de una sociedad por acciones simplificada solamente serán responsables hasta por el monto de sus respectivos aportes. Sin embargo, de acuerdo con la Ley, el o los accionistas pueden renunciar de forma expresa y por escrito al principio de responsabilidad limitada en este tipo de compañías. La renuncia a la responsabilidad limitada se podrá plasmar en el estatuto social o mediante comunicación expresa dirigida al representante legal.



- Esta sociedad se constituirá por **documento privado**, mediante contrato o acto unilateral. Sin embargo, en el caso de que los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse por escritura pública e inscribirse también en los registros correspondientes.

# Contenido del documento constitutivo o contrato de una S.A.S.:

1. Lugar y fecha de celebración.
2. Datos de los accionistas: nombre, nacionalidad, identificación, correo electrónico y domicilio.
3. Razón social o denominación seguida de "S.A.S."
4. Domicilio principal de la sociedad (cantonal).
5. Plazo de duración, si no es indefinido.
6. Actividades del objeto social, o se permitirá cualquier actividad lícita.
7. Importe del capital social, número de acciones, valor nominal y nombre de los suscriptores.
8. Contribuciones de los accionistas (en dinero o bienes), incluyendo su valor.
9. Forma de administración y fiscalización, y designación de los representantes legales.
10. Reglas para deliberar y tomar decisiones en la junta de accionistas.
11. Normas para el reparto de utilidades.
12. Declaración jurada de veracidad y autenticidad de la información presentada.



# PASOS PARA SU CONSTITUCIÓN:



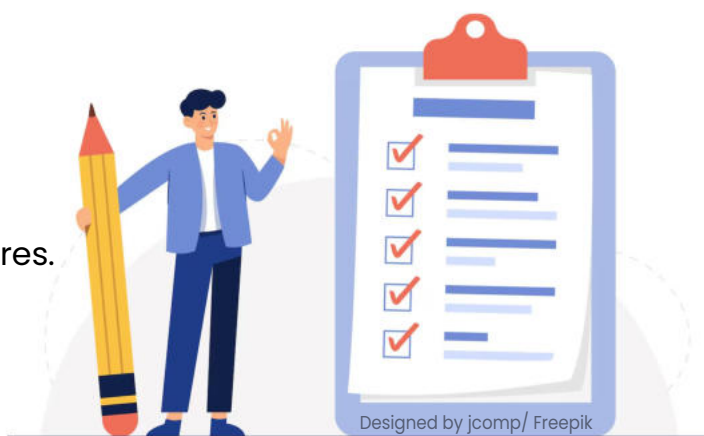
## Paso 1

Estas compañías se constituyen ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, no ante Registro Mercantil, como los otros tipos de compañías. Puede constituirse de forma física, semielectrónica y electrónica.

### Constitución física de una compañía S.A.S.:

1. Ingresar al portal de la Superintendencia de Compañías y descargar los formatos de Acto/Contrato y Nombramiento.
2. Llenar, imprimir y firmar los documentos. Si es necesario, completar el "Formulario de Registro de Dirección Domiciliaria".
3. Presentar los documentos en el Centro de Atención al Usuario. Los documentos requeridos incluyen:

- Solicitud de Constitución.
- Acto/Contrato + Reserva firmados.
- Nombramientos firmados.
- Nómina de accionistas y administradores.
- Copias de cédulas o pasaportes.



## Paso 2

Una vez recibida la solicitud, se creará un trámite de constitución. El proceso será revisado, y el solicitante será notificado por correo electrónico al finalizar, con la información y razones de inscripción de la compañía.

### Constitución semielectrónica de una S.A.S.:

1. Acceder al portal web de la Superintendencia de Compañías y descargar los formatos de Acto/Contrato y Nombramiento.
2. Llenar los formatos y firmarlos electrónicamente. Si es necesario, completar el "Formulario de Registro de Dirección Domiciliaria".
3. Enviar los documentos por correo electrónico a la oficina correspondiente. Los documentos requeridos son:

- Solicitud de Constitución.
- Acto/Contrato + Reserva firmados electrónicamente.
- Nombramientos firmados electrónicamente.
- Nómina de accionistas y administradores.
- Copias de cédulas o pasaportes.



## Paso 3

Una vez recibida la **solicitud**, se creará el trámite de constitución. El proceso será revisado y el solicitante recibirá la confirmación por correo electrónico al finalizar, con la información y razones de inscripción de la compañía.

### Constitución electrónica de una S.A.S.:

1. Ingresar al portal de la Superintendencia de Compañías y seleccionar "Portal de Constitución Electrónica de Compañías".
2. Elegir "Constituir una Compañía" y luego "Constitución Electrónica SAS".
3. Ingresar usuario y contraseña.
4. Seleccionar la reserva de denominación y responder el cuestionario de legalidad.
5. Completar la solicitud de constitución con información sobre la compañía, socios, capital, representantes, contrato,

y anexos de legalidad.

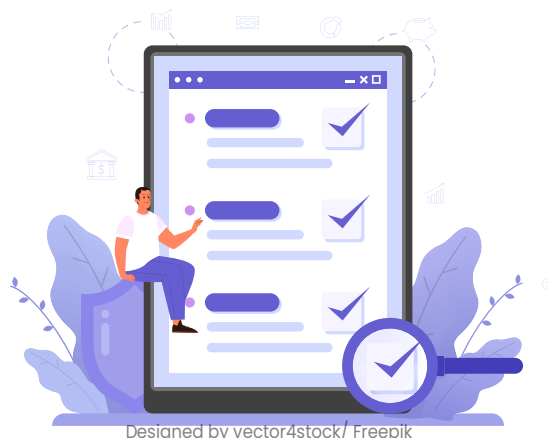
6. Adjuntar los documentos requeridos por el sistema.
7. El sistema generará los documentos (contrato, nombramientos y anexo de legalidad).
8. Revisar y firmar electrónicamente los documentos.
9. Aceptar las condiciones y presionar "Constituir Compañía" para generar las inscripciones automáticas.
10. Una vez inscrita la compañía, recibirás una notificación con la documentación generada.
11. Tendrás 30 días para actualizar información y presentar el balance general.
12. El sistema ofrecerá realizar la inscripción



# Beneficios de una SAS en Ecuador



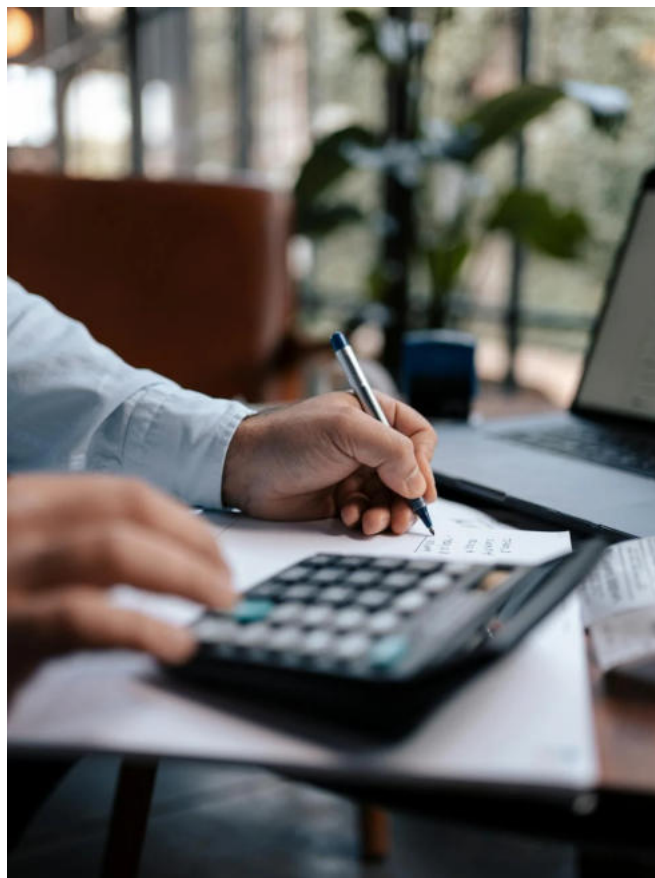
<p><b>1. Fácil de crear:</b> Todo el proceso se hace en línea, sin necesidad de ir a notarías ni presentar documentos físicos.</p>	<p><b>5. Protección personal:</b> Si la empresa tiene deudas, solo responde con sus propios bienes, no con los tuyos.</p>
<p><b>2. Bajo costo:</b> No necesitas pagar por escrituras públicas ni hacer grandes inversiones iniciales.</p>	<p><b>6. Unipersonal o con socios:</b> Puedes crear una SAS tú solo o con más personas (amigos, familiares, socios).</p>
<p><b>3. No hay capital mínimo:</b> Puedes empezar con cualquier monto de dinero, lo que lo hace ideal para pequeños emprendimientos.</p>	<p><b>7. Duración indefinida:</b> Puedes decidir que la empresa dure para siempre o ponerle un tiempo límite.</p>
<p><b>4. Flexibilidad:</b> Puedes empezar con cualquier monto de dinero, lo que lo hace ideal para pequeños emprendimientos.</p>	<p><b>8. Atracción para inversionistas:</b> Las acciones son fáciles de transferir, lo que puede interesar a posibles socios o inversores.</p>
<p><b>9. Beneficios tributarios:</b> Las SAS se sujetan a la <b>tarifa de impuesto</b> a la renta corporativa, que es fija (de 25% o de 22% si se trata de una micro o pequeña empresa). La tarifa de impuesto a la renta para personas naturales es progresiva (35% en su límite superior). Si se trata de una nueva microempresa habrá una <b>exoneración del impuesto</b> a la renta durante tres primeros años contados a partir del primer ejercicio fiscal en el que se generen ingresos operacionales, siempre que la <b>microempresa</b> cree empleo neto e incorpore valor agregado nacional en sus procesos. Los dividendos percibidos por las SAS de parte de otras sociedades ecuatorianas están exentos del impuesto a la renta. No hay retención al distribuir dividendos entre sociedades ecuatorianas.</p>	



Designed by vector4stock/ Freepik

## ¿Qué es el RUC?

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es un número de identificación asignado a personas y empresas que realizan actividades económicas en Ecuador, de forma permanente u ocasional. Su propósito es registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos, permitir el seguimiento de sus actividades y garantizar el cumplimiento de sus obligaciones fiscales ante el SRI. Además, proporciona esta información a la Administración Tributaria y es obligatorio para quienes sean titulares de bienes o derechos sujetos a impuestos.



## Obligaciones del contribuyente con RUC.

- Emisión de facturas electrónicas o físicas.
- Declaraciones de impuestos (iva, ir, ice, etc).
- Actualización de información en el sri (Servicio de rentas internas).
- Obligación de llevar contabilidad (según ingresos).



# Beneficios de obtener el RUC.

## 1. Legalidad y formalización

Te permite operar de manera legal y formal en el país. Es obligatorio para facturar, emitir comprobantes de venta y cumplir con las obligaciones tributarias.



Designed by storyset / Freepik



## 2. Acceso a contratos con el estado

Para participar en licitaciones públicas o trabajar con instituciones del Estado, es necesario tener un RUC.

## 3. Facilita la emisión de comprobantes electrónicos

Con el RUC, puedes emitir facturas, notas de crédito y otros documentos electrónicos a través del Sistema de Facturación Electrónica del SRI (Servicio de Rentas Internas).



Designed by storyset / Freepik



Designed by vectorjuice / Freepik

## 4. Acceso a beneficios tributarios

Al estar registrado, puedes acceder a devoluciones de impuestos, exenciones o incentivos fiscales, dependiendo de tu actividad económica.

## 5. Mayor credibilidad ante clientes y proveedores

Tener un RUC brinda confianza a tus clientes y proveedores, ya que demuestra que estás registrado y cumples con las obligaciones fiscales.



Designed by vectorjuice / Freepik



Designed by storyset / Freepik

## 6. Posibilidad de importar y exportar

Si realizas comercio exterior, el RUC es indispensable para realizar trámites aduaneros y cumplir con las regulaciones tributarias.

### 7. Acceso a financiamiento

Muchas instituciones financieras requieren el RUC para otorgar créditos o servicios bancarios, especialmente si eres una empresa.



Designed by pikisuperstar / Freepik



Designed by Freepik

### 8. Control y organización de tus impuestos

El RUC te permite declarar y pagar impuestos como el IVA, IR (Impuesto a la Renta) y otros, lo que facilita el cumplimiento de tus obligaciones fiscales.



Designed by Freepik

### 9. Facilita la deducción de gastos

Si eres contribuyente, puedes deducir gastos relacionados con tu actividad económica, lo que reduce la base imponible para el cálculo de impuestos.



Designed by storyset / Freepik

### 10. Evita multas y sanciones

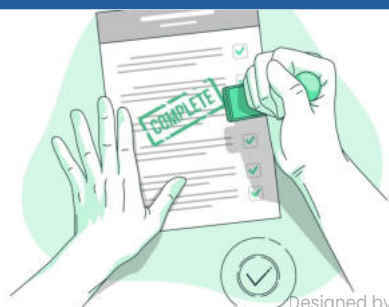
Tener un RUC y cumplir con tus obligaciones tributarias te ayuda a evitar multas, sanciones o bloqueos por parte del SRI.

### 11. Participación en programas de apoyo

Algunos programas de apoyo gubernamental o incentivos para emprendedores requieren que tengas un RUC activo.



Designed by storyset / Freepik



Designed by storyset / Freepik

### 12. Facilita la expansión de tu negocio

Con un RUC, puedes abrir cuentas bancarias a nombre de tu empresa, contratar empleados y expandir tus operaciones de manera formal.

## Importancia:

Los impuestos son la principal fuente de ingresos para el Estado ecuatoriano, y superan a los que genera la explotación de petróleo. Los impuestos son la principal fuente de ingresos para el Estado ecuatoriano, y superan a los que genera la explotación de petróleo.

## Requisitos para sacar el RUC personas naturales

<b>Requisitos básicos.</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Cédula de identidad.</li><li>■ Certificado de votación.</li><li>■ Documentos para registrar el establecimiento o domicilio.</li><li>■ Calificaciones artesanal emitida por el organismo competente.</li></ul>	<b>Requisitos suplementarios</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Pasaporte válido</li><li>■ Certificado de presentación</li><li>■ Licencia de conducir</li></ul>
<b>Trámite en línea.</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Solicitar número de identidad del contribuyente.</li><li>■ Clave de acceso de servicio en línea.</li><li>■ <a href="http://www.sri.gob.ec">http://www.sri.gob.ec</a>.</li></ul>	<b>Requisitos especiales.</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Carnet de refugiado.</li><li>■ Carnet de autorización en línea.</li><li>■ Poder general o especial.</li></ul>



By mpnoticias.com

# ¿Qué es una marca?

Una marca es un conjunto de elementos (como un nombre, logotipo, diseño, símbolo o eslogan) que identifican y distinguen los productos o servicios de una empresa de los de otras. La marca no solo se refiere a lo visual, sino también a la percepción y los valores que el público asocia con ella. Es una herramienta clave en el marketing, ya que ayuda a construir una identidad y a generar lealtad en los consumidores. Una marca es un signo que distingue un servicio

o producto de otros de su misma clase o ramo. Para efectos del registro de marcas deben distinguirse los tipos y las clases de marcas.



**Existen varios tipos de marcas, cada una con características y objetivos diferentes.**

**Algunos de los principales tipos son:**

## **Marca nominativa o denominativa:**

Son marcas que están formadas exclusivamente por palabras, letras o números. **Ejemplos:** Coca-Cola, Nike, Google.

## **Marca gráfica o figurativa:**

Son marcas compuestas principalmente por símbolos, logotipos o elementos visuales, sin palabras. **Ejemplo:** Apple (la manzana), Nike (el swoosh).

## **Marca mixta:**

Combina tanto elementos nominativos como gráficos. **Ejemplo:** McDonald's (nombre y el famoso arco dorado), Adidas (nombre y las tres franjas).

## **Marca sonora:**

Está compuesta por sonidos o melodías que se asocian con una marca específica. **Ejemplo:** el sonido de inicio de Windows o la música de la sirena de Intel.

## **Marca olfativa:**

Se refiere a un aroma característico que se asocia con una marca o producto. **Ejemplo:** algunas marcas de perfumes o tiendas de café que tienen un aroma distintivo.

## **Marca táctil:**

Se basa en sensaciones físicas como texturas o formas que se perciben al tocar el producto. Es menos común, pero algunas marcas juegan con esto, como ciertos empaques con texturas únicas.

# PROBLEMAS DE NO FORMALIZAR TU EMPRENDIMIENTO



- 1. Pérdida de eficiencia:** Emprendimientos informales pueden tener baja productividad, salarios bajos y condiciones de trabajo precarias.
- 2. Falta de seguridad social:** Los emprendimientos informales no cuentan con los beneficios laborales de las empresas formales, como seguro y seguridad social.
- 3. Riesgo de sanciones:** Los emprendimientos informales pueden ser sancionados por no cumplir con los requisitos mínimos de la ley.
- 4. Riesgo de decomiso:** Los productos de un emprendimiento informal pueden ser decomisados por la policía.
- 5. Falta de crecimiento:** Los emprendimientos informales no tienen seguridad de crecimiento o expansión empresarial.
- 6. Dificultad para trabajar con el Estado:** El Estado y otras entidades pueden no querer trabajar con un emprendimiento informal.



## Finalidad de Registrar una Marca

**A. Protección legal:** Al registrar la marca, el titular obtiene derechos exclusivos sobre su uso, con relación a los productos y servicios que ha registrado. Lo que significa que otras personas o empresas no podrán usarla sin consentimiento previo del titular.

**B. Garantiza la autenticidad:** El registro permite que los consumidores logren identificar los productos o servicios de manera clara, garantizando la calidad y características asociadas a la marca.

**C. Valor comercial:** El registro de una marca crea un activo intangible que podrá ser comercializado, licenciado e inclusive vendido. Con proporción a la reputación y calidad, su valor podría aumentar.

**D. Prevención de conflictos:** Al registrar una marca ante la Superintendencia de Control del Poder de Mercado o El instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual permite que el titular sea reconocido como único propietario de la misma, reduciendo el riesgo de infracciones o disputas legales.



## Beneficios y Derechos al registrar tu marca

- ✓ Derecho al uso exclusivo de la marca. Solo el titular puede hacer uso del signo.
- ✓ Derecho de actuar contra cualquier tercero que utilice la marca sin la autorización del titular del registro.
- ✓ Protección de la marca en toda la República del Ecuador.
- ✓ Derecho de prioridad en los países de la Comunidad Andina de Naciones (Colombia, Perú y Bolivia), dentro de los primeros seis meses de presentada la solicitud en nuestro país.
- ✓ Permite restringir la importación de bienes que utilicen marcas iguales o parecidas al signo registrado por el titular, por suponer que infringen derechos de Propiedad Intelectual.
- ✓ Derecho de otorgar licencias a terceros y de cobrar regalías.
- ✓ Derecho de franquiciar su producto o servicio.
- ✓ Ceder los derechos sobre su marca a terceros.
- ✓ Al registrar su marca la convierte en un activo intangible, el cual, en muchas ocasiones, llega a convertirse en el activo más valioso de su empresa.

# Desventajas al **NO** registrar tu marca

Si no registras tu marca, puedes enfrentarte a varios riesgos y desventajas. Aquí te dejo algunas de las consecuencias principales:

## ✗ **Perder el derecho exclusivo sobre tu marca:**

Si no registras tu marca, otra persona o empresa podría usarla o registrar un nombre similar. Si otra persona registra la marca que usas, perderías tus derechos sobre ella, y podrías tener que cambiar tu nombre o logo, lo cual es costoso y perjudicial para tu identidad.

## ✗ **No protección legal:**

Sin el registro, no tienes una protección legal fuerte para evitar que otros copien tu marca o la usen sin tu permiso. Aunque puedas argumentar que usas una marca en el mercado, no tienes un respaldo formal de tus derechos.

## ✗ **Confusión en el mercado:**

Si otras empresas usan nombres o logos similares al tuyo, podría generar confusión entre los consumidores, lo que afectaría la reputación y el valor de tu marca.

## ✗ **Dificultades al expandir tu negocio:**

Si no tienes la marca registrada, te será más difícil franquiciar o licenciar tu marca, ya que potenciales socios o inversores preferirán trabajar con marcas legalmente protegidas.

## ✗ **Problemas al hacer negocios con otras empresas:**

Las empresas suelen preferir trabajar con marcas registradas porque esto asegura que no habrá conflictos legales en el futuro, lo que podría limitar tus oportunidades de colaborar con otras marcas o proveedores.

## ✗ **Menos poder en el mercado:**

Las marcas registradas tienen más prestigio y confianza, ya que los consumidores las perciben como más oficiales y protegidas legalmente. No registrar tu marca puede transmitir una sensación de vulnerabilidad.

## ✗ **Dificultades para proteger tu marca a nivel internacional:**

Si alguna vez deseas expandirse globalmente, la protección de tu marca en otros países puede ser más difícil si no la tienes registrada en tu país de origen.



# Procedimiento para registrar una marca en Ecuador:

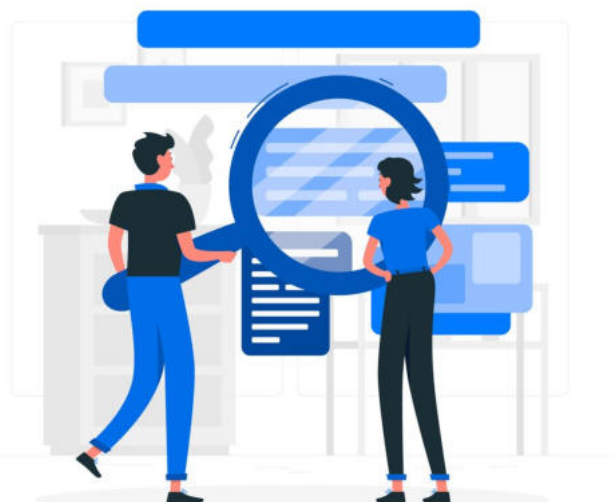
## 1. Realizar búsqueda de Fonéticas.

Se tiene que realizar la búsqueda de fonéticas o anterioridad para verificar que no exista una marca similar o idéntica ya registrada con anterioridad.

Se puede hacer por medio del sistema en línea de la Servicio Nacional de los Derechos Intelectuales o SENADI con un costo de 16 USD. También se puede realizar por medio de correo electrónico, se solicita a:

[foneticoquito@senadi.gob.ec](mailto:foneticoquito@senadi.gob.ec)

La búsqueda anterior te ayudará a evitar rechazos por parte de la autoridad competente.

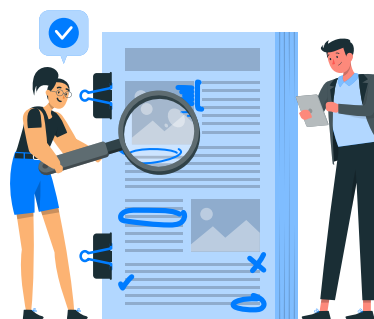


Designed by storyset / Freepik

## 2. La preparación de la solicitud.

**Esta contendrá:**

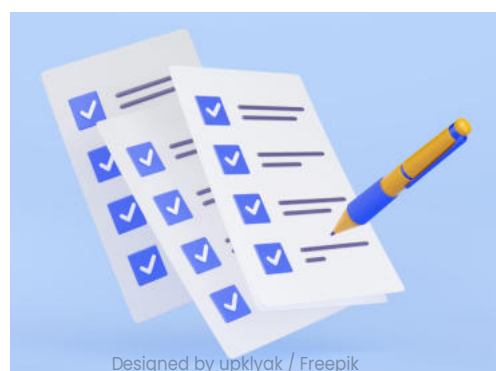
Datos del solicitante, Representación gráfica de la marca, Descripción de la Marca y La clasificación de productos o servicios.



Designed by storyset / Freepik

## 3. Presentación de la solicitud.

La solicitud se debe presentar ante la Servicio Nacional de los Derechos Intelectuales. (SENADI) de forma electrónica en su portal web, o bien de manera física en sus oficinas. Al realizar la presentación se deberá pagar una tasa administrativa.



Designed by upklyak / Freepik

## 4. Examen de Forma y Fondo.

**Después de presentar la solicitud, la SENADI realiza 2 exámenes:**

**Examen de forma:** Verifica que la solicitud cumpla con los requisitos formales establecidos.

**Examen de fondo:** Se evalúa si la marca es registrable, es decir, si cumple con los requisitos de distintividad, si no es confundible con otras marcas registradas y no infringe derechos previos.



Designed by storyset / Freepik

## 5. Publicación en la Gaceta de Propiedad Intelectual.

Si la solicitud pasa ambos exámenes, será publicada en la Gaceta de Propiedad Intelectual, para que cualquier persona pueda presentar oposiciones dentro de un plazo determinado, Las oposiciones pueden basarse en argumentos como la existencia de una marca similar previamente registrada o la falta de distintividad de la marca que solicita.



## 6. Resolución

Si no se presentan oposiciones o si las oposiciones presentadas son resueltas a favor del solicitante, la SENADI emite la resolución favorable y la marca es registrada oficialmente.

Se le otorga al solicitante el certificado de registro de marca, el cual le otorga derechos exclusivos sobre el uso de la marca en relación con los productos o servicios especificados.



## Errores comunes al registrar tu marca

- Elegir Nombres Genéricos o Poco Distintivos
- No Realizar una Búsqueda Fonética Adecuada
- Desconocer las Clasificaciones de Niza
- Desconocer el tipo de marca
- Descuidar la Presentación de la Documentación Requerida



# Glosario de términos

**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.

**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.

**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.

**Competencia:** Negocios o productos que ofrecen soluciones similares en el mercado y que representan un reto para diferenciarse y destacar.

**Misión:** Es la razón de ser del emprendimiento; describe su propósito principal, los valores que lo guían y el impacto que desea generar.

**Visión:** Declaración que establece a dónde quiere llegar el emprendimiento en el futuro, marcando objetivos y metas a largo plazo.

**Tendencia:** Cambios, preferencias o comportamientos emergentes en el mercado que pueden influir en la demanda y en las estrategias del emprendimiento.

**Segmentación de mercado:** Proceso de dividir el mercado en grupos más pequeños de consumidores con características o necesidades similares para diseñar estrategias específicas.

**Gestión:** Administración efectiva de recursos financieros, humanos, tecnológicos y operativos para lograr los objetivos del emprendimiento de manera eficiente.

**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.

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

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

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

**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.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

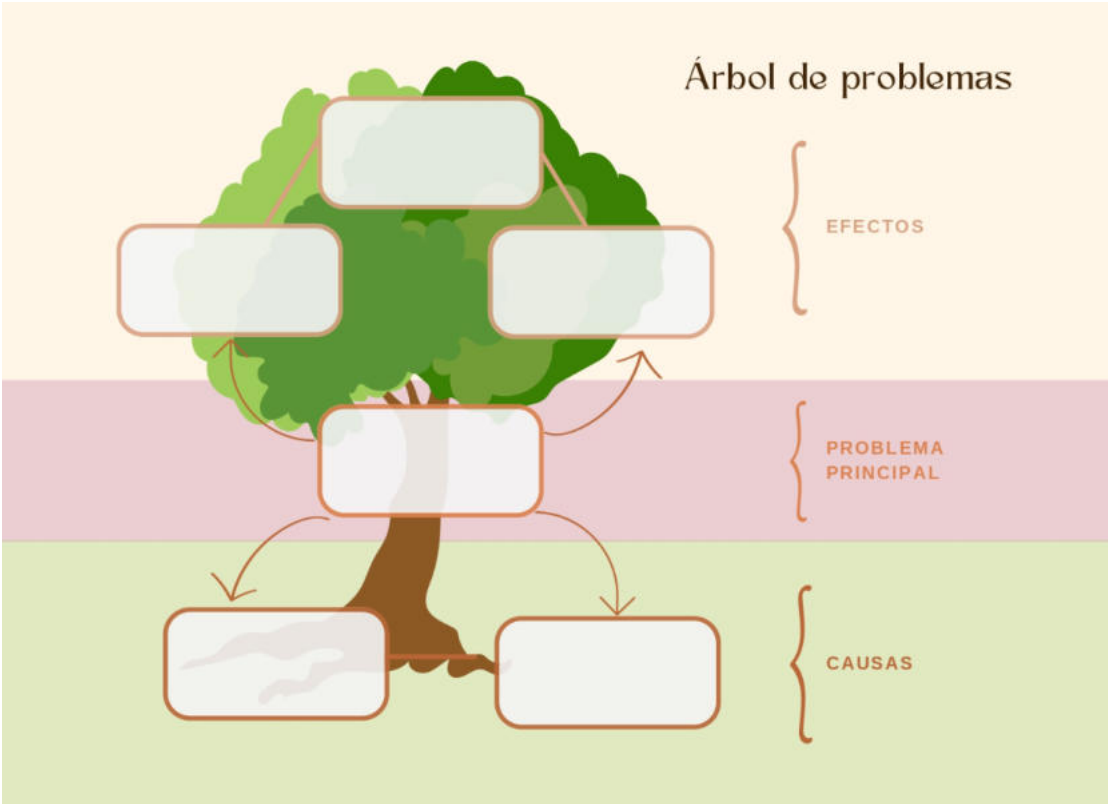
# Anexos

## Business Model Canvas

<p><b>Key Partners</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>¿Quiénes son los socios clave?</li> <li>¿Quiénes son nuestros proveedores clave?</li> <li>¿Qué recursos clave estamos adquiriendo de los socios?</li> <li>¿Qué actividades clave realizan los socios?</li> <li>motivaciones para las asociaciones:</li> <li>- Optimización y economía -</li> <li>Reducción del riesgo y la</li> </ul>	<p><b>Key Activities</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>¿Qué Actividades Clave requieren nuestras Propuestas de Valor?</li> <li>¿Nuestros canales de distribución?</li> <li>¿Relaciones del cliente?</li> <li>¿Flujos de Ingresos?</li> </ul> <p><b>Key Resources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>¿Qué Recursos Clave requieren nuestras Propuestas de Valor?</li> <li>¿Nuestros canales de distribución?</li> <li>¿Relaciones del cliente?</li> <li>¿Flujos de Ingresos?</li> </ul>	<p><b>Value Proposition</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>¿Qué valor entregamos al cliente?</li> <li>¿Cuál de los problemas de nuestros clientes estamos ayudando a resolver?</li> <li>¿Qué paquetes de productos y servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?</li> <li>¿Qué necesidades de los clientes estamos satisfaciendo?</li> </ul>	<p><b>Customer Relationships</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>¿Qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos con cada uno de nuestros Segmentos de Clientes?</li> <li>¿Cuáles hemos establecido?</li> <li>¿Cómo se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?</li> <li>¿Cuánto cuestan?</li> </ul> <p><b>Channels</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>¿A través de qué Canales quieren llegar nuestros Segmentos de Clientes?</li> <li>¿Cómo conectamos con ellos?</li> <li>¿Cómo se integran nuestros Canales?</li> <li>¿Cuáles funcionan mejor?</li> <li>¿Cuáles son más rentables?</li> </ul>	<p><b>Customer Segments</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>¿Para quién estamos creando valor?</li> <li>¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?</li> <li>- Mercado de masas</li> <li>- Nicho de mercado</li> <li>Multiplataforma</li> </ul>
<p><b>Cost Structure</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Adquisición de recursos y actividades particulares</li> <li>¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?</li> <li>¿Qué recursos clave son más caros?</li> <li>¿Qué actividades clave son más caras?</li> </ul>		<p><b>Revenue Stream</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>¿Por qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?</li> <li>¿Qué pagan actualmente?</li> <li>¿Cómo están pagando actualmente?</li> <li>¿Cómo preferirían pagar?</li> </ul>		

<p><b>Key Partners</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Clientes claves</b></li> <li>Amigos y familiares</li> <li>Juanita del kiosko</li> <li>Sra Yolanda</li> <li>Provedores claves</li> <li>Yolanda- harina</li> <li>Jesus Galponero</li> </ul>	<p><b>Key Activities</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Actividades claves</li> <li>Comerciales en tiktok</li> <li>Anuncios publicitarios en redes sociales</li> <li>folletos y afiches y trípticos</li> </ul> <p><b>Key Resources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Facebook</li> <li>youtube</li> </ul>	<p><b>Value Proposition</b></p>	<p><b>Customer Relationships</b></p> <p><b>Channels</b></p>	<p><b>Customer Segments</b></p>
<p><b>Cost Structure</b></p>		<p><b>Revenue Stream</b></p>		

# Árbol de problemas para identificar una problemática u oportunidad



## Estados financieros

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
ACTIVO		PASIVO
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		TOTAL PASIVO CORRIENTE
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE
		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		TOTAL PASIVO
		PATRIMONIO
TOTAL ACTIVO		TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO

DESCRIPCIÓN	IMPORTES
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>	



**¡SÍGUENOS!**

# Guía Del Emprendedor



## *¡Construyendo el futuro en **Ecotec!***

**Edificio A**

*Samborondón, 2025*



VINCULACIÓN  
CON LA SOCIEDAD

