

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE
COTOPAXI

CARRERA:

Ciencias Administrativas Humanísticas y del Hombre

TESIS DE GRADO:

*Incidencia Económica de La Telefonía Móvil en la
Ciudad de Latacunga*

POSTULANTES:

*Chiluisa Unapanta Gloria Graciela
Garzón Guanoluisa Mirian Elizabeth*

DIRECTOR DE TESIS:

Lic. Guadalupe Bonilla.

LATACUNGA-ECUADOR
2005

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

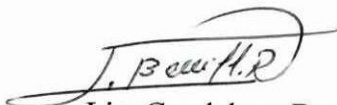
Cumpliendo con lo estipulado en el capítulo V Art. 12, literal f) del Reglamento del curso Pre-profesional de la Universidad Técnica de Cotopaxi, informo que el grupo integrado por las Señoritas Chuiluisa Gloria, Garzón Mirian han desarrollado su trabajo de investigación, de acuerdo a los planteamientos formulados en el Plan de Tesis.

En virtud de lo antes expuesto, considero que el grupo se encuentra habilitado para presentarse al acto de defensa de la Tesis sobre:

“INCEDENCIA ECONÓMICA DE LA TELEFONÍA MÓVIL EN LA CIUDAD DE LATACUNGA”

Latacunga, octubre del 2005

“POR LA VINCULACIÓN DE LA UNIVERSIDAD CON EL PUEBLO”



Lic. Guadalupe Bonilla

DIRECTOR DE TESIS

C.I: 170318600-5

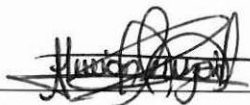
AUTORÍA

“Del contenido de la presente Tesis se responsabilizan”



Chiluisa Unapanta Gloria Graciela

C.I. 050257141-7



Garzón Guanoluisa Mirian Elizabeth

C.I. 050265015-3

PREFACIO

Lo característico básico de nuestro tema de Investigación “Incidencia Económica de la Telefonía Móvil en la Ciudad de Latacunga que ponemos a consideración de los estatutos universitarios, constituye una necesidad imperante para establecer conocimientos básicos y generales para una eficiente gestión del personal de la Telefonía Móvil celular.

DEDICATORIA

Este trabajo lo dedicamos a nuestros padres y hermanos, quienes con su apoyo incondicional nos ayudaron de una u otra forma; para llegar a cumplir nuestra meta tan anhelada de toda nuestra vida Universitaria, que es de obtener el Título de Licenciadas en Contabilidad y Auditoría.

Gloria y Miriam

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por darnos la vida y la fuerza, a nuestros padres quienes nos supieron apoyar en toda nuestra Carrera Universitaria, y así concluir lo que alguna vez nos propusimos Terminar.

No podemos dejar pasar por alto nuestro profundo agradecimiento, a la Distinguida Licenciada Guadalupe Bonilla, quien nos guió y motivo para concluir el objetivo propuesto.

Agradecemos a la Universidad Técnica de Cotopaxi, a la Carrera de Ciencias Administrativas Humanísticas y del Hombre, por el cúmulo de valores y conocimientos que nos brindaron para culminar nuestra Carrera Profesional.

Gloria y Mirian

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE
COTOPAXI

CARRERA:

Ciencias Administrativas Humanísticas y del Hombre

PROYECTO DE TESIS:

*Incidencia Económica de La Telefonía Móvil en la
Ciudad de Latacunga*

POSTULANTES:

*Chiluisa Gloria
Garzón Mirian*

DIRECTOR DE TESIS:

Lic. Guadalupe Bonilla.

LATACUNGA-ECUADOR
2005

RESUMEN

El presente trabajo de investigación social, se realizó observando el marco jurídico respectivo y en base a variables y términos económicos adecuados para el desarrollo del tema, con el objeto general de determinar la Incidencia Económica de la Telefonía Móvil en la Ciudad de Latacunga.

Hemos creído conveniente presentar este trabajo investigativo en tres capítulos, los mismos que se encuentran distribuidos de la siguiente manera:

El Primer Capítulo comprende Marco Teórico; en el cual se recopila toda la información base que permitió el desarrollo de nuestra investigación, esto es: Cronología de la Telefonía Móvil, principales Empresas Consecionarias, los servicios ofrecidos, y el análisis de las variables macroeconómicas y económicas relacionadas al tema.

El segundo Capítulo comprende la Investigación; referente al trabajo de campo en donde se realizó las encuestas respectivas a los clientes externos del servicio, utilizando fichas de observación y el cuestionario como instrumento que facilita la

recopilación de información para verificar la hipótesis, con la finalidad de cuantificar y tabular resultados que nos permitan medir y monitorear la Incidencia Económica de la Telefonía Móvil a su vez se acudió a las agencias distribuidoras con el propósito de determinar información que sustente la elaboración y formulación de la Contabilidad que hace relación a este tipo de actividad.

El tercer capítulo se realizó la propuesta que planteamos, se trata de establecer estrategias que permitan mejorar la cultura de gastos e inversiones de los recursos obtenidos a cambio de la entrega de la fuerza de trabajo, a su vez explicar las ventajas, desventajas, formas de optimización de la adquisición y uso de los teléfonos celulares.

Para el efecto utilizamos la investigación documental, y observación, la primera que hace referencia al análisis de documentos y que hace relación a un enfoque científico que sirve de sustento para el desarrollo de la tesis y propuesta, mientras la segunda se basó en las encuestas, tomando en cuenta muestras aplicadas a los clientes externos y a las agencias ofertantes del servicio con preguntas referentes al tema y que nos permita cuantificar y tabular resultados.

SUMMARY

The present work of social investigation was realized looking for respective juridical frame, with base in different variables and economic terms according to the topic, with the general objective that is: to determine the economic incidence of the mobile telephony in Latacunga.

We consider this investigation factible so that we divide in three chapters which are distributed in the followin way:

The first chapter referest to the: theoric marco; in which there are a lot of information that let the development of our investigation, that is: Mobile Telephony Chronology; Main trade Enterprises; offered services, and the macroeconomics variable analysis related with the topic.

The second chapter makes reference to the investigated work, where we applied the respective survey and polls to the external customers or users, using the observation and questionnaires as tools that facilitate the recompilation of information in order to verifv the hvpothesis. to quantifv and tabulate the results

that permit us to analyze the results and monitoriate Economic Incidence. Also the Mobile Telephony went to different agencies that distribute Cells phones to collect information that help us to elaborate and formulate the accountant that are used in these types of activities.

The Third chapter was realized with the proposal that was outlining, also we need to stablish strategies that permit improve the culture of spending and invest resources to change the work, also through our investigation we can explain the advantages, and disadvantages, for optimization, acquisition and the use of cellular phones.

For this reason we used the documental investigation, and observation, the first one, made reference to the analysis of cientific documents that support the development of this thesis. The second one was based in the polls, taken in account the applied model for the external customers, the type of agencies solving questions, according to the topic and that permit quantificate, and tabulate the results.

INDICE

Portada	
Aval del Director	
Autoría	
Dedicatoria	
Agradecimiento	
Resumen	
Summary	
Proyecto de Tesis	
Introducción	
Capitulo I	
Generalidades	
1.1 La Telefonía Móvil en el Ecuador	
1.2 Historia del teléfono celular.....	2
1.3 Historia de la telefonía móvil	3
1.4 Evolución de la telefonía móvil.....	3
1.5 Tecnología AMPS - TDMA – CDMA.....	5
1.6 Principales empresas de telefonía celular.....	5
1.6.1 Porta celular (CONECEL .a.).....	6
1.6.2 Bellsouth (OTECCEL s.a.).....	7
1.7 Sistema Contable de la Telefonía Móvil.....	9

1.7.1	La Contabilidad.....	10
1.7.1.1	Mercaderías.....	10
1.7.1.2	Compras.....	10
1.7.1.3	Devolución En Compras.....	10
1.7.1.4	Descuento En Compras.....	10
1.7.1.5	Ventas.....	11
1.7.1.6	Devolución En Ventas.....	11
1.7.1.7	Descuento En Ventas.....	11
1.7.1.8	Utilidad Bruta En Ventas.....	11
1.7.2	Balance General.....	11
1.7.3	Libro Diario.....	12
1.7.4	Mayorización.....	12
1.7.5	Balance de Comprobación.....	12
1.7.6	Estados Financieros.....	12
1.7.3	Ejercicio Práctico.....	13
1.8	El mundo de la comunicación celular en el ecuador.....	50
1.8.1	El CDMA de bellsouth.....	51
1.8.2	El GSM de porta.....	51
1.9	Regulación de La Telefonía Móvil por parte de La Superintendencia de Telecomunicaciones.	
1.9.1	La superintendencia de telecomunicaciones.....	53
1.9.2	Funciones de la Superintendencia de Telecomunicaciones.....	54
1.9.3	Funciones del Superintendente.....	55

1.9.4	De las tasas y tarifas.....	59
1.9.5	Del plan de desarrollo de las telecomunicaciones.....	61
1.9.6	De los usuarios.....	62
1.9.7	Las sanciones.....	63
1.9.8	De los contratos de concesión.....	64
1.9.9	De las autorizaciones del uso de frecuencias.....	67
1.10	Competencia entre las generadoras de servicio (Porta, y Bellsouth).	
1.10.1	Reglas para la competencia entre las generadoras de servicio...	71
1.10.1.1	Publicidad falsa.....	72
1.10.1.2	Publicidad engañosa.....	72
1.11	Principales servicios de Bellsouth	
1.11.1	Plan tarifario	
1.11.1.1	Mi plan.....	74
1.11.1.2	Mi Plan Plus.....	76
1.11.1.3	Plan controlado.....	77
1.11.1.4	Plan Cool.....	77
1.11.1.5	Plan prepago.....	79
1.12	Servicios Adicionales	
1.12.1	Mensajes de voz.....	81
1.12.2	Llamada tripartita.....	83
1.12.3	Llamada en espera.....	83
1.12.4	Intercambio entre dos llamadas.....	84

1.12.5	Mensajes escritos.....	85
1.13	Telefonía Pública	
1.13.1	Cabinas públicas.....	86
1.14	Principales servicios de porta	
1.14.1	Planes tarifarios.....	88
1.14.2	Plan ideal (abierto).....	88
1.14.3	Plan ideal controlado.....	89
1.14.4	Planes autocontrol.....	89
1.14.5	Planes corporativos.....	90
1.14.6	Plan prepago	
1.14.6.1	Tarjetas prepago amigo.....	90
1.15	Servicios adicionales	
1.15.1	Transferencia de llamadas.....	91
1.15.2	Asistencia del 911.....	92
1.15.3	Conferencia	
1.15.3.1	DMA.....	92
1.15.3.2	GSM.....	93
1.15.4	Factura detallada.....	93
1.15.5	Llamada en espera.....	93
1.15.6	Casillero de voz.....	94
1.15.7	Telefonía pública.....	95
1.16	Empleo.....	95
1.17	Desempleo.....	97

1.17.1	Causas del desempleo.....	99
1.17.2	Efectos del desempleo.....	100
1.17.2.1	Efectos económicos.....	101
1.17.2.2	Efectos sociales.....	102
1.18	Inflación.....	103
1.19	Ahorro.....	106
1.20	Inversión.....	107
1.21	Economía país “PIB”.....	109

Capítulo II

Análisis e Interpretación de Resultados

2.1	Encuestas a la Colectividad sobre el servicio que presta las Empresas de Telefonía Móvil de Porta y Bellsouth.....	114
2.2	Comprobación de la Hipótesis.....	127
2.3	Conclusiones.....	128
2.4	Recomendaciones.....	129

Capítulo III

Incidencia Económica de la Telefonía Móvil en la Ciudad de Latacunga

3.1	Introducción.....	133
3.2	Justificación.....	134
3.3	Objetivo General.....	138
3.3.1	Objetivos Específicos.....	138

3.4	Desarrollo de la Propuesta.....	139
3.5	Estrategias y Procedimientos.....	145
3.6	Ventajas del uso de la telefonía Móvil.....	146
3.7	Desventajas del uso de la telefonía Móvil.....	148
3.8	Aspectos Importantes para optimizar el uso del teléfono celular.....	148
3.9	Aspectos para economizar nuestros ingresos.....	148
3.10	Aspectos para concientizar a las personas para la adquisición de un teléfono celular.....	149
3.11	Efectos de la Telefonía Móvil.....	149
	BIBLIOGRAFÍA.....	157
	ANEXOS.....	164

INDICE DE CUADROS

CONTENIDO	PAG
Cuadro 1.1 Evaluación de los abonados de la Telefonía Celular en el 2003.....	4
Cuadro 1.2 Plan Tarifario con los minutos que puede escoger en Mi Plan.....	75
Cuadro 1.3 Paquete de mensajes del Plan Tarifario.....	75
Cuadro 1.4 Plan Tarifario con los minutos que puede escoger en mi Plas Plus.....	76
Cuadro 1.5 Plan Tarifario con los minutos que puede escoger en mi Plan Cool.....	78
Cuadro 1.6 Paquete de mensajes del Plan Cool.....	78
Cuadro 1.7 Minutos disponibles por tarjeta Prepago de Bellsouth.....	80
Cuadro 1.8 Minutos por tarjeta Bellsouth Telefonía Pública.....	87
Cuadro 1.9 Minutos del Plan Autocontrol 15 TDMA.....	89
Cuadro 1.10 Minutos del Plan Autocontrol 17 TDMA.....	90
Cuadro 1.11 Minutos disponibles por tarjeta Prepago de Porta.....	91
Cuadro 1.12 Minutos disponibles por tarjeta Porta Telefonía Pública.....	95
Cuadro 2.1.1 Con que Empresa usted contrató el servicio.....	115
Cuadro 2.1.2 Que Plan tiene Usted en su Celular.....	116
Cuadro 2.3 Cuantas tarjetas Prepago ingresa al mes.....	117
Cuadro 2.4 De que valor ingresa las tarjetas Prepago.....	118

Cuadro 2.5	Con que frecuencia cambia su celular.....	119
Cuadro 2.6	Cuántas Tarjetas de Cabina utiliza usted al Mes.....	120
Cuadro 2.7	De que valor compra las Tarjetas de Cabina al mes.....	121
Cuadro 2.8	Con que frecuencia utiliza el servicio de los Locutorios.....	122
Cuadro 2.9	Está satisfecho con el servicio proporcionado por su Operadora...	123
Cuadro 2.10	Su ingreso percibido mensualmente oscila entre.....	124
Cuadro 2.11	Por la utilización del Servicio de la Telefonía Móvil que productos deja de consumir y/o adquirir en su hogar.....	125
Cuadro 2.12	Cómo Padre de Familia cuánto le afecta el mantenimiento del servicio de la Telefonía Móvil.....	126

INDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PAG
Gráfico 1.1 Índices de Desempleo.....	98
Gráfico 1.2 Índices de Inflación.....	105
Gráfico 2.1 Con que Empresa usted contrató el servicio.....	115
Gráfico 2.2 Que Plan tiene Usted en su Celular.....	116
Gráfico 2.3 Cuantas tarjetas Prepago ingresa al mes.....	117
Gráfico 2.4 De que valor ingresa las tarjetas Prepago.....	118
Gráfico 2.5 Con que frecuencia cambia su celular.....	119
Gráfico 2.6 Cuántas Tarjetas de Cabina utiliza usted al Mes.....	120
Gráfico 2.7 De que valor compra las Tarjetas de Cabina al mes.....	121
Gráfico 2.8 Con que frecuencia utiliza el servicio de los Locutorios.....	122
Gráfico 2.9 Está satisfecho con el servicio proporcionado por su Operadora...	123
Gráfico 2.10 Su ingreso percibido mensualmente oscila entre.....	124
Gráfico 2.11 Por la utilización del Servicio de la Telefonía Móvil que productos deja de consumir y/o adquirir en su hogar.....	125
Gráfico 2.12 Cómo Padre de Familia cuánto le afecta el mantenimiento del servicio de la Telefonía Móvil.....	126

1. SELECCIÓN DEL PROBLEMA

Producto de la crisis financiera, caída de la balanza comercial, disminución del mercado de empleo, altas tasas de interés, inflación, desvalorización de la moneda Ecuatoriana, con la convertibilidad de la moneda de sucres a dólares, el país en el año 1999 sufrió una de las peores crisis económicas de su historia, ante lo cual, se tomó como medida la dolarización, ocasionando competitividad entre las empresas extranjeras y las nacionales.

Tomando en cuenta que en 1997, Ecuador recibe inversión extranjera referente a la Telefonía Móvil, esta toma más fuerza a partir del 31 de marzo del 2000 fecha en la cual se utiliza como circulante en el mercado el dólar.

Con los antecedentes comentados nuestro propósito es verificar o determinar, mediante la investigación respectiva, si esta inversión extranjera efectuada en nuestro país que se expandió en la ciudad de Latacunga, es de beneficio para el desarrollo económico de la sociedad, o a su vez ha repercutido negativamente en nuestra economía. Como autoras consideramos interesante e importante realizar la presente Investigación.

En vista a que ninguna persona, natural o jurídica ha establecido un estudio e investigación sobre la Incidencia Económica de la Telefonía Móvil en la Ciudad de Latacunga, consideramos nuestra propuesta como original, además de ello tiene relación con nuestra profesión y los temas analizados dentro de la carrera de Contabilidad y Auditoría.

Nuestro trabajo se basará en las variables Macroeconómicas según anexo 1 del modelo Neoliberal, que refleja la situación económica del Ecuador, para lo cual acudiremos a la Instituciones relacionadas con el tema y se receptorá la opinión del mercado de este tipo de servicio y de la ciudadanía mediante muestras estadísticas.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En nuestro país en los últimos tiempos, se ha suscitado un deterioro socioeconómico puesto que el índice de desempleo y subempleo a aumentado considerablemente, debido a la falta de políticas económicas sociales por parte de los Gobiernos de turno, a más de ello la inestabilidad e inseguridad legal jurídica y financiera no ha permitido que exista inversión extranjera, ya que a su vez la poca existente como la telefonía móvil, no se desarrolla efectivamente, por las causas

señaladas anteriormente, trayendo como consecuencias: pobreza, reducción de la oferta de trabajo entre otros. Es por esta situación que nuestro tema de investigación a nuestro criterio contendrá alternativas y valor agregado para una posible solución, por cuanto permitirá servir de estándar de medida para toma de decisiones respecto a la inversión.

Hay que recalcar que si bien a partir de la dolarización, la inflación no ha tenido índices exagerados de crecimiento; como en años anteriores, no es menos cierto que el salario nominal tiene una brecha bien marcada, frente al salario real reduciendo la capacidad de adquisición de productos básicos por parte del consumidor, y por ende disminuye el ahorro e inversión.

Tenemos que tomar en cuenta que la inversión, en su mayor parte es dirigida hacia productos de consumos especiales y no así a los de consumo expansivo, por lo que insistimos en el planteamiento del problema, debido a que la telefonía móvil se encuentra dentro del primer grupo.

Otra causa para la crisis económica es la falta de políticas, que permitan el desarrollo de las áreas de salud y, educación pues la riqueza se concentra en pocos grupos como es la burocracia y los empresarios, es así que la mayor parte del

presupuesto del Estado se destina en su mayor parte al pago de la deuda externa y una pequeña parte de este a la deuda social.

Por lo comentado en párrafos anteriores, hemos visto la imperiosa necesidad de investigar la incidencia económica, que ha dado lugar en nuestra ciudad la telefonía móvil, con la finalidad que a través de nuestro análisis la Universidad proponga alternativas de mejoramiento si el caso lo amerita, por lo que creemos que es conveniente una real investigación sobre el tema.

3. ENUNCIADO DEL PROBLEMA

¿Cómo incide económicamente la Telefonía Móvil en la ciudad de Latacunga?

4. JUSTIFICACIÓN

El presente tema nosotras como postulantes del mismo, los hemos considerado de importancia, debido a que no ha sido producto de una investigación anteriormente, con la finalidad de proporcionar un instrumento técnico que

permita mejorar la toma de decisiones por parte de las autoridades pertinentes y de la sociedad.

Determinar si producto de la inversión de la telefonía móvil, dentro del mercado de la Oferta y la Demanda en nuestra ciudad, económicamente ha incidido en un crecimiento de la economía como es: Mayor oferta de trabajo y de circulante en el mercado, o al contrario deterioro económico: aumento de la inflación, menor capacidad de ahorro, de inversión y de monopolización de la economía.

Por lo comentado justificamos la investigación; la repercusión económica de este tipo de servicio en nuestra población.

Nuestra investigación es de actualidad, por cuanto el desenvolvimiento y desarrollo de la sociedad se basa en su economía. El desarrollo tecnológico y electrónico, ha permitido que el mercado Ecuatoriano "Latacunga", cuente con este tipo de servicio, por lo que sustenta la presente investigación que permitirá tener un parámetro de medida de la Economía del país, para sugerir las acciones correctivas si el caso lo amerita y a su vez beneficiarnos a quienes participamos de este trabajo. pues repercutirá en beneficio de nuestra Sociedad de Cotopaxi.

5. MARCO TEORICO

ANTECEDENTES:

En un país subdesarrollado, es normal entender que aunque en menor porcentaje la inversión toma mayor fuerza, es el caso que hacemos referencia, en el tema de investigación "Incidencia Económica de la Telefonía Móvil en la Ciudad de Latacunga.

Para ello tenemos que tomar en cuenta conceptos básicos de la Economía, del objetivo o fin de este tipo de telefonía, y a su vez estándares de medida que se conviertan en soportes que nos permita comparar y así establecer la incidencia económica de la telefonía móvil en la ciudad de Latacunga.

Para Stanley Fischer un Economista inglés con definición de escuela clásica, cuya inclinación esta dirigida a las clases sociales. Tiene definido el presente concepto de Economía.

LA ECONOMÍA.- Es la base financiera y donde se sustenta el desarrollo de un país, esto quiere decir que a un mayor crecimiento económico las condiciones de vida de la población serán mejores.

“Economía es la ciencia social que estudia los procesos de producción, distribución, circulación y consumo para la satisfacción de las necesidades humanas ante una cantidad de recursos escasos y limitadas” (1)

Para Stanley Fischer un Economista inglés. Tiene definido el presente concepto de Mercado.

MERCADO.- Es el sector de la economía que permite tranzar un determinado bien o servicio a través de oferentes y demandantes con el propósito de satisfacer necesidades humanas.

“Es el lugar donde se compra y vende un bien o servicio específico que puede producir una determinada economía” (2)

Mediante pagina Web,

<http://w.w.w.hoy.com.ec/especial/dólar/dolar10.htm> ingresamos al menú temas económicos, encontrando la definición de Desempleo.

EL DESEMPLEO.- Corresponde a la cantidad de personas que carecen de un empleo de mano de obra calificada y no calificada, mermando la satisfacción de necesidades.

”El efecto del desempleo puede tener profundos efectos tanto en el individuo como en la sociedad en que vive, lo que tiene repercusión directa en la economía de un país” (3)

En la pagina Web:

<http://w.w.w.Latinoamricanjobs.com/contenido/español/comun/mundo->

Laboral/Noticias/ecuador/Articulos/ml-ecu-19070201-Cuenca.htm, encontramos

la siguiente definición de Inflación.

INFLACIÓN.- Constituye el grado o porcentaje de disminución de la capacidad de compra de acuerdo al salario no real frente al índice de precios (canasta familiar) lo que quiere decir que se viene dando por la operación matemática Salario Nominal sobre índices de precios que es igual a Salario Real.

”El fenómeno de la inflación se define como un aumento persistente y sostenido del nivel general de precios a través del tiempo. La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Area Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los

consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de ingresos y gastos de los hogares” (4)

En la siguiente pagina Web:

<http://w.w.w.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/desemecuador.htm>, encontramos el significado de Producto Interno Bruto.

EL PRODUCTO INTERNO BRUTO.- Representa, el Costo sobre su valor de bienes y servicios que se han producido en una economía de un país, en nuestro caso no es suficiente por cuánto nuestro país sigue manteniendo la categoría de subdesarrollado, este producto se deriva de el Producto Interno Bruto (PIB), del Ingreso Interno Bruto (YIB) y del Ingreso Interno Neto (YIN).

”La medida más ampliamente empleada, para analizar la actividad económica en general es el producto nacional bruto (PNB), que presenta el valor de mercado de los bienes y servicios producidos por la economía de un país para un período de tiempo específico (anual, trimestral, mensual) y representa la medida que por sí sola nos proporciona la mejor idea respecto de la actividad económica” (5)

A través de la página Web

<http://w.w.w.Sica.gov.ec/agro/docs/ipcgru.htm>, da a conocer la importancia de la Superintendencia de Telecomunicaciones.

La nueva economía, está provocando que todos los días nos asalten noticias que nos cambian la perspectiva desde la que estamos moviendo el negocio de nuestra empresa, de esta manera, es necesario tener un entorno en el cual podamos recalar diariamente, el cual recoja todas las noticias de este nuestro mundo.

” La evolución de la tecnología ha hecho que los sistemas celulares en el Ecuador hayan evolucionado desde la tecnología analógica, basada en la norma del Sistema Avanzado de Telefonía Móvil (AMPS), a la norma digital conocida internacionalmente como Acceso Múltiple por División de Tiempo (TDMA) IS 136. Actualmente el porcentaje de digitalización de las redes se encuentra en un 60 % en promedio, lo cual ha permitido la introducción de nuevos servicios a los usuarios tales como la identificación del número que llama, ahorro en batería de los terminales, envío de mensajes cortos, etc., y ventajas para los Operadores como aumento en la capacidad de los sistemas, transferencias de llamadas asistidas por lo móviles (MAHO), entre otras posibilidades. Para establecer la capacidad actual o potencial de la empresa presuntamente infractora para afectar el mercado es necesario identificar el mercado relevante dentro del cual se pretende situar la actuación del agente económico. La determinación del mercado de producto busca establecer cuál es el conjunto mínimo de productos o servicios, cuya oferta debería ser controlada por una posible firma, para poder lograr un aumento de precios rentable y sostenible en el tiempo” (6)

En la Ley Especial de Telecomunicaciones, Reglamento, Legislación Conexo Tomo I y II, encontramos los organismos de control del servicio de la telefonía móvil.

Hay que tomar en cuenta que la telefonía móvil, esta bajo el Control de la Superintendencia de Telecomunicaciones a quien le corresponde evaluar la gestión, eficiencia y eficacia en el servicio que prestan estas empresas que tienen a su cargo esta manera de información mediante un control concurrente y preventivo.

”LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES.- Organismo de control de los servicios de telecomunicaciones, le ayuda a controlar el servicio de telefonía móvil celular, prestado por CONECCEL (PORTA CELULAR), OTECEL (BELLSOUTH) y ALEGRO PCS, lo que nos permitirá determinar la calidad de este servicio y solicitar a las operadoras las medidas correctivas necesarias para mejorar el servicio a sus usuarios” (7)

En la página Web: <http://w.w.w.Telecommunity.comluisor.php?id-Noticias 7185>

Hallamos lo siguiente:

El desarrollo tecnológico en nuestro país, aunque a un paso lento, se ha visto necesario insertar en el mercado la telefonía Móvil, pues el mundo de los negocios, el tiempo y espacio corto por la premura en las que se cumplen las

diversas actividades del acontecer nacional y de la ciudad de Latacunga como parte de su entorno, se ha determinado que existen necesidades de las personas, en obtener estos servicios los mismos que se hacen, en un avance tecnológico, desarrollo de otros países, en una organización estructural, dinámica, humana y recursos necesarios y suficientes.

“Promover la evolución del marco regulatorio acorde con el desarrollo y el avance de la tecnología, y diseñar los mecanismos que permitan su aplicación. Promover y fortalecer la relación y cooperación con organizaciones nacionales e internacionales. Canalizar de manera efectiva los requerimientos de los usuarios y de los prestadores de los servicios de telecomunicaciones. Disponer, en todos los niveles de la organización, de un equipo humano especializado, mediante capacitación permanente. Propiciar un ambiente adecuado de trabajo. Consolidar la organización mediante una estructura dinámica, soportada en sistemas modernos de gestión. Controlar de manera efectiva los servicios de telecomunicaciones y el uso del espectro radioeléctrico.

Artículo 1. Objetivo. El presente Reglamento tiene por objeto regular, normar, supervisar y permitir la explotación de los Servicios de Telefonía Móvil Celular (STMC) a través de Redes Públicas de Telefonía Móvil (RPTM)” **(8)**

En la página Web que mencionaremos a continuación:

[http:// w.w.w.hoy.com.ec/suplemen/blan215/byn.htm](http://w.w.w.hoy.com.ec/suplemen/blan215/byn.htm) encontramos Artículos de la Ley de la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones.

Por lo expuesto anteriormente, los organismos competentes serán los encargados de concesionar la telefonía móvil, en base a los requerimientos, procedimiento y demás disposiciones que se encuentren enmarcadas dentro de la Ley, con el fin de que la persona natural o jurídica, a la cual a sido asignada, la misma proporcione este tipo de servicio con el fin de satisfacer las necesidades o requerimientos de las personas que conforman la ciudad de Latacunga, que forma parte de la sociedad nacional. Como es de conocimiento, la autorización o uso de frecuencias han sido concesionadas a Porta Celular y BellSouth, las mismas que se encuentran abiertamente dando el servicio en el mercado. Hay que recalcar que este tipo de empresas al estar debidamente reconocidas tienen que cumplir con todas las obligaciones, económicas, tributarias y demás con el Estado, el precio por el servicio será regulado por el Gobierno a través del Consejo Nacional de Telecomunicaciones CONATEL.

“Artículo 4. La Secretaría Nacional de Telecomunicaciones (SNT), luego de la autorización del Consejo Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL) suscribirá contratos de concesión para la explotación de los Servicios de Telefonía Móvil Celular (STMC) con cualquier persona natural o jurídica. que cumple con

las condiciones señaladas por el CONATEL en las bases del concurso público que se convoque para otorgar dicha concesión.

Artículo 5. La concesión tiene por objeto que el operador seleccionado proporcione el servicio de telefonía móvil automática que permita la red de telefonía móvil celular autorizada en el contrato de concesión siempre que no se oponga a la Ley Especial de Telecomunicaciones vigente. La prestación de servicio de telefonía móvil internacional está sujeta al cumplimiento de los principios del "servicio universal" y al cumplimiento de los techos tarifarios aprobados por el Consejo Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL).

Artículo 6.- Derecho de concesión.- Es la compensación por la concesión de los Servicios de Telefonía Móvil Celular (STMC) que el operador pagará al Estado a través de la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones, conforme a lo establecido en los respectivos contratos de concesión.

Artículo 21. Corresponde a la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones la gestión y administración de todo el espectro radioeléctrico que demanden las Redes Públicas de Telefonía Móvil (RPTM) para su operación. Todos los aspectos relativos al uso del espectro radioeléctrico por parte de cualquier concesionario se registrarán por el Reglamento de Radiocomunicaciones.

Artículo 22. Derechos de autorización.- Las tarifas por la autorización para el uso de frecuencias necesarias para la explotación de los servicios de los Servicios de Telefonía Móvil Celular (STMC) serán pagadas a la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones, de acuerdo a la Reglamentación que dicte el Consejo Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL)” (9)

En la siguiente página Web:

<http://w.w.w.Supertel.gov.ec/macro%20juridico/regcelul.do.htm#inicio>

encontramos Artículos relacionados con los parámetros de calidad.

Es lógico, que previo a la apertura en el mercado de “Latacunga” de este tipo de telefonía se debieron haber realizado estudios, que beneficie tanto al inversionista como al Estado, a través del ente regulador, ya que dentro de una economía abierta con un sistema económico capitalista, el gobierno se inmiscuye en decisiones de mercado, porque el mismo debe ser beneficiario en parte de ello, y a través de este la población sustentándose este análisis de mercado en estándares mínimos y parámetros de medida que permitan monitorear el funcionamiento de este servicio, y a su vez evaluar el cumplimiento de metas y objetivos de las Concesionarias y de su Incidencia en la Economía del país.

“En cuanto al número de usuarios del servicio, hasta el mes de mayo del 2003, se encuentran incluidos usuarios de la ciudad de Latacunga, OTECEL (BellSouth) ha reportado 739.808 abonados, mientras que CONECEL (Porta) ha reportado 1.090.099 abonados a mayo del 2003. Cabe mencionar que en los últimos meses se incrementaron los abonados en la modalidad prepago; hasta mayo del 2003 en OTECEL (BellSouth) representó el 73.75% y CONECEL (Porta) el 92.41 %.

Artículo 25. Alcance de las Normas Técnicas.- Las normas técnicas y operativas y demás parámetros específicos del STMC constan en el Anexo No. 2 a este

Reglamento, y todos los estándares y plataformas que apruebe el Consejo Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL) a solicitud de una operadora.

La ciudad de Latacunga, se encuentra conformado por 143.979 de personas, la cual esta apta para producir y consumir, por lo que tomando en cuenta esta sociedad, se realizaran los análisis respectivos acerca de los Parámetros mínimos de calidad del servicio que las Operadoras deben cumplir son los siguientes:

Reutilización de frecuencias con un diseño de cobertura basado en una relación portadora a interferencia mayor o igual que 17dB, para sistemas digitales y mayor o igual a 24dB para sistemas analógicos. Grado de servicio del canal de acceso 1% (menor o igual que uno por ciento)

Grado de servicio del canal de voz 2% (menor o igual que dos por ciento), según la Tabla de Erlang B, en la hora cargada de cada estación del sistema. Grado de servicio de las troncales hacia la red telefónica pública 1% (menor o igual que uno por ciento). Bloqueo de llamadas transferidas (Hand-Off) 2% (menor o igual que dos por ciento). Caída de llamadas: Si durante la hora cargada se establecen Q llamadas en una hora y n llamadas se caen, con lo cual Q-n se mantienen, entonces el porcentaje de caída de llamadas es $n \times 100/Q$. Se establece un valor no mayor que 2% para estaciones con celda o celdas adyacentes en todo su perímetro, no mayor que 5% para estaciones con celda o celdas adyacentes, pero que éstas no cubran el perímetro total de la estación, y no mayor que 7% para estaciones sin celdas adyacentes. Llamadas completadas: La tasa de completación

de las llamadas, será superior al 60% hacia abonados fijos y superior al 80% hacia abonados celulares” (10)

DEFINICIÓN DE TERMINOS BÁSICOS

IPCU.- Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana

PREMURA.- Rapidez, urgencia.

INMISCUYE.- Ingerir en un negocio.

STMC.- Servicios de Telefonía Móvil Celular

RPTM.- Redes Públicas de Telefonía Móvil

SNT.- Secretaría Nacional de Telecomunicaciones

CONATEL.- Consejo Nacional de Telecomunicaciones

AMPS.- Sistema Avanzado de Telefonía Móvil

TDMA.- Acceso Múltiple por División de Tiempo

ATENCION AL CLIENTE.- Es toda relación entre el operador y el usuario, que determina que el usuario conozca y pueda utilizar el servicio en forma adecuada.

CAIDA DE LLAMADAS.- Es la pérdida o corte de una comunicación en curso, ocurre después de que la misma ha sido establecida y antes de que el usuario la dé por terminada.

COBERTURA.- Es la capacidad de proporcionar al STMC a los usuarios dentro del área geográfica autorizada para el efecto.

GRADO DE SERVICIO.- Es la probabilidad de bloqueo para llamadas

TARIFA DE SERVICIO MOVIL CELULAR.- Es el valor que el abonado debe cancelar a la Operadora, por la utilización del STMC.

TARIFA POR USO DE FRECUENCIAS.- Es el valor que paga la Operadora a la SNT por el uso de las frecuencias que requiera para el STMC, de acuerdo al Reglamento de Tarifas por el Uso de Frecuencias.

6. OBJETIVOS

6.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la Incidencia Económica de la Telefonía Móvil, en los usuarios de la Ciudad de Latacunga, durante el segundo semestre del 2004.

6.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Fundamentar teóricamente, la nueva tecnología de la Telefonía Móvil y los avances científicos dentro de un proceso globalizador.

- Demostrar técnicamente, la Incidencia económica de la Telefonía Móvil en los usuarios de la ciudad de Latacunga.
- Determinar estrategias, para el uso de la nueva tecnología de la Telefonía Móvil en los usuarios de la Ciudad de Latacunga.

7. HIPÓTESIS

El alto consumo del servicio de la Telefonía Móvil genera desequilibrio económico en los usuarios de la Ciudad de Latacunga.

8. VARIABLES E INDICADORES

8.1 VARIABLES INDEPENDIENTES

Alto consumo del servicio de la Telefonía Móvil.

8.2 VARIABLE DEPENDIENTE

Genera desequilibrio económico en los usuarios de la Ciudad de Latacunga.

INDICADORES VARIABLE INDEPENDIENTE:

- Incremento de nuevas empresas
- Necesidades de los usuarios.
- Confianza de Tecnología.
- Servicios y promociones.
- Costos de los teléfonos celulares.
- Progreso de la comunicación.

INDICADORES VARIABLES DEPENDIENTES:

- Recorte en el presupuesto.
- Incremento de egresos
- Disminución de ahorro.
- Abandono de las necesidades prioritarias
- Incremento de créditos.

9. ESQUEMA DE CONTENIDOS

INDICE DE CONTENIDOS

Portada

Aval del Director

Autoría

Dedicatoria

Agradecimiento

Resumen

Summary

Proyecto de Tesis

Introducción

Capítulo I

Generalidades

- 1.1 La Telefonía Móvil en el Ecuador**
- 1.2 Historia del teléfono celular
- 1.3 Historia de la telefonía móvil
- 1.4 Evolución de la telefonía móvil
- 1.5 Tecnología AMPS - TDMA – CDMA
- 1.6 Principales empresas de telefonía celular
 - 1.6.1 Porta celular (CONECEL)

1.6.2 Bellsouth (OTECCEL s.a.)

1.7 Sistema Contable de la Telefonía Móvil

1.7.1 La Contabilidad

1.7.1.1 Mercaderías

1.7.1.2 Compras

1.7.1.3 Devolución En Compras

1.7.1.4 Descuento En Compras

1.7.1.5 Ventas

1.7.1.6 Devolución En Ventas

1.7.1.7 Descuento En Ventas

1.7.1.8 Utilidad Bruta En Ventas

1.7.2 Balance General

1.7.3 Libro Diario

1.7.4 Mayorización

1.7.5 Balance de Comprobación

1.7.6 Estados Financieros

1.7.3 Ejercicio Práctico

1.8 El mundo de la comunicación celular en el ecuador

1.8.1 El CDMA de bellsouth

1.8.2 El GSM de porta

1.9 **Regulación de La Telefonía Móvil por parte de La Superintendencia de Telecomunicaciones.**

1.9.1 La superintendencia de telecomunicaciones

1.9.2 Funciones de la Superintendencia de Telecomunicaciones

1.9.3 Funciones del Superintendente

1.9.4 De las tasas y tarifas

1.9.5 Del plan de desarrollo de las telecomunicaciones

1.9.6 De los usuarios

1.9.7 Las sanciones

1.9.8 De los contratos de concesión

1.9.9 De las autorizaciones del uso de frecuencias

1.10 Competencia entre las generadoras de servicio (Porta, y Bellsouth).

1.10.1 Reglas para la competencia entre las generadoras de servicio

1.10.1.1 Publicidad falsa

1.10.1.2 Publicidad engañosa

1.11 Principales servicios de Bellsouth

1.11.1 Plan tarifario

1.11.1.1 Mi plan

1.11.1.2 Mi Plan Plus

1.11.1.3 Plan controlado

1.11.1.4 Plan Cool

1.11.1.5 Plan prepago

1.12 Servicios Adicionales

1.12.1 Mensajes de voz

- 1.12.2 Llamada tripartita
- 1.12.3 Llamada en espera
- 1.12.4 Intercambio entre dos llamadas
- 1.12.5 Mensajes escritos

1.13 Telefonía Pública

- 1.13.1 Cabinas públicas

1.14 Principales servicios de porta

- 1.14.1 Planes tarifarios
- 1.14.2 Plan ideal (abierto)
- 1.14.3 Plan ideal controlado
- 1.14.4 Planes autocontrol
- 1.14.5 Planes corporativos
- 1.14.6 **Plan prepago**
 - 1.14.6.1 Tarjetas prepago amigo

1.15 Servicios adicionales

- 1.15.1 Transferencia de llamadas
- 1.15.2 Asistencia del 911
- 1.15.3 **Conferencia**
 - 1.15.3.1 DMA
 - 1.15.3.2 GSM
- 1.15.4 Factura detallada
- 1.15.5 Llamada en espera
- 1.15.6 Casillero de voz

1.15.7 Telefonía pública

1.16 Empleo

1.17 Desempleo

1.17.1 Causas del desempleo

1.17.2 Efectos del desempleo

1.17.2.1 Efectos económicos

1.17.2.2 Efectos sociales

1.18 Inflación

1.19 Ahorro

1.20 Inversión

1.21 Economía país "PIB"

Capítulo II

Análisis e Interpretación de Resultados

2.1 Encuestas a la Colectividad sobre el servicio que presta las Empresas

de Telefonía Móvil de Porta Bellsouth

Comprobación de la Hipótesis

Conclusiones

Recomendaciones

Capítulo III

Incidencia Económica de la Telefonía Móvil en la Ciudad de Latacunga.

3.1 Introducción

3.2 Justificación

- 3.3 Objetivo General
- 3.3.1 Objetivos Específicos
- 3.4 Desarrollo de la Propuesta
- 3.5 Estrategias y Procedimientos
- 3.6 Ventajas del uso de la telefonía Móvil
- 3.7 Desventajas del uso de la telefonía Móvil
- 3.8 Aspectos Importantes para optimizar el uso del teléfono celular
- 3.9 Aspectos para economizar nuestros ingresos
- 3.10 Aspectos para concientizar a las personas para la adquisición de un teléfono celular
- 3.11 Efectos de la Telefonía Móvil

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

10. POBLACIÓN Y MUESTRA

Para la presente investigación contamos con 143.979 personas, que habitan en las Áreas Urbanas y Rurales de la ciudad de Latacunga, según el último Censo del año 2001, de las cuáles tomaremos en cuenta a las 51.689 personas del Área

Urbana, las mismas que tomaremos como muestra total de 397 personas a encuestar las mismas que aplicaremos de la siguiente manera: sector; Norte, Sur, Este, Oeste, y Centro () de la Ciudad de Latacunga.

A continuación demostraremos la veracidad del número total de encuestas a realizar por medio de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{PQ(N)}{(N-1)(E/K) + PQ}$$

n= Tamaño muestra

N= Población **(51.689 habitantes)**

PQ= Varianza media población **(0.25)**

E= Error Admisible **(0.05)**

K= Corrección error **(2)**

$$n = \frac{0.25 (51.689)}{(51.689-1) (0.05/2) + (0.25)}$$

$$n = \frac{12.922.25}{(51.688)(0.000625) + (0.25)}$$

$$n = \frac{12.922,25}{(32,305) + (0.25)}$$

$$n = \frac{12.922,25}{32,555}$$

$n = 397 \rightarrow$ **Muestra total**

Demostración por medio de reglas de tres simple, el número de encuestas a realizar por sectores:

SECTOR NORTE

51.689 397

8.809 x

= **68** encuestas a realizar

SECTOR SUR

51.689 397

14.372 x

= **110** encuestas a realizar

SECTOR ESTE

51.689 397

4.690 x

= **36** encuestas a realizar

SECTOR OESTE

51.689 397

9.168 x

= **70** encuestas a realizar

SECTOR CENTRO

51.689 397

14.650 x

= **113** estas a realizar

Una vez obtenida la muestra total, que es de 397 personas a encuestar, las mismas que aplicaremos a los sectores; Norte 68 encuestas, Sur 110 encuestas, Este 36 encuestas, Oeste 70 encuestas y Centro 113 encuestas.

11. METODOLOGÍA

MÉTODOS:

En vista que nuestro tema, se refiere a la repercusión económica de la Telefonía Móvil, para ello es necesario descomponer las variables o elementos, que conforman una economía para poder determinar el estado en que se encuentra esta.

Método Hipotético-Deductivo.- Partiremos de la Hipótesis planteada, la misma que será comprobada a través del desarrollo de la investigación para poder obtener una visión amplia y real del problema planteado.

Método Descriptivo.- Nos permitirá establecer una relación con los datos obtenidos, en la investigación y la información existente, es decir interpretamos la realidad con el problema elegido.

Método Inductivo.- Nos permitirá basarnos en la especialidad de los objetos, que conforman la misma y con ello llegar a conclusiones generales, mediante la observación de hechos particulares. Ejemplo: análisis, oferta, demanda, precios, inflación, desempleo, subempleo, inversión, ahorro, capitales todo esto con relación a la Telefonía Móvil, concluimos con su Incidencia.

Método Analítico.- Por que nos ayudará a descomponer elementos, para la obtención de información y realización de nuestro tema y Sintético por que nos servirá para realizar una síntesis de datos investigados en la investigación del campo por lo tanto precisara de la ayuda de estos métodos para que la investigación sea objetiva.

TÉCNICAS E INSTRUMENTOS:

Para el desarrollo de la Investigación de nuestro tema, se utilizara la Técnica Bibliográfica a través de Fichas Nemotécnicas, Bibliográficas además aplicaremos la Técnica de la Encuesta, sin dejar a un lado de la observación, técnicas que nos permitirán tener una idea clara y objetiva, motivo de la presente investigación.

Todos los métodos en mención serán aplicados al consumidor del producto, esto es: una muestra de las personas que conforman la ciudad de Latacunga que son clientes de este tipo de servicio.

Para una mejor amplitud de la investigación nos basaremos en:

Base Legal del tema.-Por que nuestra Investigación y desarrollo de nuestro tema debe sustentarse y basarse legalmente.

Recopilación de Bibliografía.- Nos permitirá que el desarrollo del trabajo y su análisis sea con datos y conceptos reales que nos servirán de parámetros o estándares de medida.

Paquetes informáticos.- Dado el avance y desarrollo tecnológico contemporáneo se hace necesario la utilización de estos sistemas que nos permitirán desarrollar el trabajo en forma eficiente.

Análisis económico de variables.- Utilizaremos, para determinar y concluir nuestra investigación, es necesario el análisis de las variables macroeconómicas, con el fin de determinar la Incidencia Económica de la Telefonía Móvil.

Encuestas.- La misma que serán realizadas a los usuarios de Teléfonos celulares, lo que nos servirá como datos estadísticos, pero a su vez estándares de medida para nuestro análisis.

Evaluaciones.- Serán aplicadas a la Telefonía Móvil Celular para verificar la Incidencia en la Economía del país.

Aplicación de la Estadística Descriptiva.- Nos permitirá analizar, interpretar y predecir resultados de la Investigación de manera significativa, y de esta manera poder conocer la gravedad del problema y luego tomar decisiones para dar solución, generalizaremos los resultados que permitan ser conocidos por las personas interesadas, para un mejor entendimiento de los resultados demostraremos en Barras Circulares.

Utilización del Método Inductivo.- Para llegar a conclusiones generales y obtener resultados positivos de nuestra investigación.

Correlación de la información.- Cruzaremos información recopilada con la encontrada con el fin de determinar datos generales.

12. DISEÑO ESTADÍSTICO

Para el desarrollo de la presente investigación; se utilizara la estadística descriptiva la misma que describe, analiza e interpreta resultados. También utilizaremos la Estadística aplicada con el propósito de analizar e interpretar los procesos que se desarrollaran en la telefonía Móvil de la Ciudad de Latacunga.

Para una mejor conclusión de los resultados obtenidos en la Encuesta aplicada demostraremos a través de barras, gráficos y pasteles estadísticos.

13. RECURSOS

HUMANOS:

- Director de Tesis: Lic. Guadalupe Bonilla
- Asesor: Econ. José Gallo
- Investigadoras
- Ciudadanía

FINANCIEROS:

ARTICULOS	\$ VALOR
Impresión y encuadenación	350.00
500 Hojas de papel Boon	12.00
300 Hojas de papel periódico	3.00
2 Cajas de Diskets	6.00
4 esferos	1.00
4 lápices	1.00
2 borradores	1.00
2 resaltadores	2.00
4 carpetas	0.60
2 Correctores	3.00
1 Regla	1.00
8 Carpetas	1.00
Anillados	20.00
Copias	80.00
Tinta para impresora	40.00
Trascripción del proyecto	130.00
Internet	150.00
Gastos Varios	200.00
TOTAL:	\$ 1001.60

RECURSOS INSTITUCIONALES

Para el desarrollo de nuestra investigación, hemos tenido la necesidad de consultar La Incidencia Económica de la Telefonía Móvil en la Ciudad de Latacunga:

Biblioteca, Centro de Computo (Internet) de la Universidad Técnica de Cotopaxi; Agencias de BellSouth y Porta; Biblioteca de la Superintendencia de Telecomunicaciones (Quito). Biblioteca de la Universidad Central del Ecuador (Quito); Universidad Técnica de Ambato (Ambato).

14. BIBLIOGRAFIA

CITADA:

- (1,2)STANLEY, Fischer; DORNBUSCH, Rudiger; SCHALENSEE, Richard; Economía; Segunda Edición.(6 de julio del 2003)
- (3) <http://w.w.w.hoy.com.ec/especial/dólar/dolar10.htm> (6de julio del 2003) ,(6 de julio del 2003)
- (5)<http://w.w.w.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/desemecuador.htm> (6 de julio)

- (4)<http://w.w.w.Latinoamericanjobs.com/contenido/español/comun/mundo-Laboral/Noticias/ecuador/Articulos/ml-ecu-19070201-Cuenca.htm> (6 de julio del 2003)
- (6)<http://w.w.w.Sica.gov.ec/agro/docs/ipcgru.htm> (30 de julio del 2003)
- (9)<http://w.w.w.Sica.gov.ec/agro/macro/lusas.do.htm> (30 de julio del 2003)
- (7) Ley Especial de Telecomunicaciones, Reglamento, Legislación Conexo Tomo I y II
- (8)http://w.w.w.Telecommunity.comluisor.php?id-Noticias_7185 (30 de julio del 2003)
- (9)<http://w.w.w.hoy.com.ec/suplemen/blan215/byn.htm>. (30 de julio del 2003)
- (10)<http://w.w.w.Supertel.gov.ec/macro%20juridico/regcelul.do.htm#inicio> (15 de agosto del 2003)

CONSULTADA:

- <http://w.w.w.ciberiber.com/infopaises/Ecuador/Ecuador02-04.htm> (6 de julio)
- <http://w.w.w.hoy.com.ec/especial/dólar/dolar10.htm> (15 de julio del 2003)
- <http://w.w.w.hoy.com.ec/especial/dólar/dolar18.htm> (15 de julio del 2003)

- <http://w.w.w.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/desemecuator.htm> (15 de julio del 2003)
- <http://w.w.w.ciberiber.com/infopaises/Ecuador/Ecuador02-04.htm> (15 de julio del 2003)
- <http://w.w.w.Latinoamericanjobs.com/contenido/espa%20ol/comun/mundo-Laboral/Noticias/ecuador/Articulos/ml-ecu-19070201-Cuenca.htm> (24 de julio del 2003)
- <http://w.w.w.Sica.gov.ec/agro/docs/ipcgro.htm> (24 de julio del 2003)
- <http://w.w.w.Sica.gov.ec/agro/macro/lusas.do.htm> (24 de julio del 2003)
- <http://w.w.w.hoy.com.ec/especial/d%20lar/dolar16.htm> (24 de julio del 2003)
- <http://w.w.w.bce.com.ec/php> (24 de julio del 2003)
- <http://w.w.w.Supertel.gov.ec/english/regcelul.htm> (24 de julio del 2003)
- <http://w.w.w.hoy.com.ec/suplemen/blan215/byn.htm> (24 de julio del 2003)
- <http://w.w.w.hoy.com.ec/suplemen/blan101/negro1.htm> (24 de julio del 2003)
- <http://w.w.w.Supertel.gov.ec/macro%20juridico/regcelul.do.htm> #inicio (15 de agosto del 2003)
- <http://w.w.w.Supertel.gov.ec/english/regcelul.htm> (15 de agosto del 2003)
- <http://w.w.w.conatel.gov.ec/descargas/formatoword/servicios/rgmto-telecelular.doc> (15 de agosto del 2003)
- <http://w.w.w.conatel.gov.ec/baselegal/contenido-Base-Lega.htm> (15 de agosto del 2003)

- <http://w.w.w.telcor.gov.ni/Documentos/HTML/Documento32.htm> (15 de agosto del 2003)
- <http://w.w.w.yucatan.com.mx/especiales/celular/historia.9595p> (15 de agosto del 2003)
- <http://w.w.w.geocities.com/brampaco/TEORIA.htm> (15 de agosto del 2003)
- DOMINIC, Salvatore; Economía Internacional; Cuarta Edición; Editora Martha Edna Suárez. . (4 de Noviembre del 2003)
- STANLEY, Fischer; RUDIGER, Dornbusch; SCHMALENSEE Richard, Economía; Segunda Edición; México. . (4 de Noviembre del 2003)
- SAMUELSON, Paula; MORDHAUS, William; Economía; Décimo Quinta Edición. . (4 de Noviembre del 2003)
- SKOUSEN, Mark; La Economía en Tela de Juicio mentiras mitos y realidades; Impreso en Estados Unidos. . (4 de Noviembre del 2003)

BASICA:

- <http://w.w.w.hoy.com.ec/especial/dólar/dolar10.htm> (6 de julio del 2003)
- <http://w.w.w.hoy.com.ec/especial/dólar/dolar18.htm> (6 de julio del 2003)
- <http://w.w.w.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/desemecuator.htm> (15 de julio del 2003)

- <http://w.w.w.Supertel.gov.ec/macro%20juridico/regcelul.do.htm> #inicio
(15 de agosto del 2003)
- <http://w.w.w.Supertel.gov.ec/english/regcelul.htm> (15 de agosto del 2003)
- <http://w.w.w.conatel.gov.ec/descargas/formatoword/servicios/rgmto-telecelular.doc> (15 de agosto del 2003)
- <http://w.w.w.conatel.gov.ec/baselegal/contenido-Base-Lega.htm> (15 de agosto del 2003)
- DOMINIC, Salvatore; Economía Internacional; Cuarta Edición; Editora Martha Edna Suárez. . (4 de Noviembre del 2003)
- STANLEY, Fischer; RUDIGER, Dornbusch; SCHMALENSEE Richard, Economía; Segunda Edición; México. . (4 de Noviembre del 2003)
- SAMUELSON, Paula; MORDHAUS, William; Economía; Décimo Quinta Edición. . (4 de Noviembre del 2003)
- SKOUSEN, Mark; La Economía en Tela de Juicio mentiras mitos y realidades; Impreso en Estados Unidos. . (4 de Noviembre del 2003)

ANEXOS 1:**VARIABLES MACROECONÓMICAS**

VARIABLES	SIGNIFICADO
P.I.B	Producto Interno Bruto
P.N.B	Producto Nacional Bruto
P.N.N	Producto Nacional Neto
I.N	Ingreso Nacional
I.P	Ingreso Personal
Y.N.B	Ingreso Nacional Bruto
C	Consumo
Y	Ingreso
X	Exportaciones
M	Importación
P	Producto
T	Tiempo
i	Tasa de interés
P	Precio
Q	Cantidad
I	Interés
O	Oferta
D	Demanda
G	Gastos

INTRODUCCIÓN

Durante la evolución de la sociedad, la investigación tecnológica siempre se encuentra en desarrollo, y es así que en el área de las telecomunicaciones se inventó el teléfono móvil (Telefonía Móvil), el mismo que ingresó al mercado ecuatoriano y por ende a la Ciudad de Latacunga, por lo que luego de haber analizado varias alternativas para seleccionar nuestro tema consideramos que la utilización de este servicio estaba en auge y nos decidimos a investigar la Incidencia Económica en la Ciudad de Latacunga, pues consideramos a la presente tesis servirá como un instrumento técnico para mejorar el uso de este tipo de telefonía.

Una vez seleccionado el tema en mención emprendimos con la recopilación de la información documentada y sustentaría "Base Legal", la misma que fue analizada y estudiada previamente al desarrollo de la investigación como tal, en donde determinaremos también los riesgos que con llevaría cumplir con este cometido, concluyendo con los efectos positivos y negativos producto de esta inversión económica en nuestra Ciudad.

Tenemos que señalar, que una vez que obtuvimos conocimiento teórico del tema para su desarrollo investigativo determinaremos procedimientos que nos permita cumplir con el fin, siendo principal utilizando las encuestas, las mismas que fueron dirigidas a los clientes externos del servicio y a los clientes internos que ofertan la Telefonía Móvil, encuestas que fueron tabuladas y cuantificadas con el propósito de establecer estándares o parámetros de medida que determinen iniciar nuestra propuesta en la que se describe la Incidencia Económica de la Telefonía Móvil en la Ciudad de Latacunga.

Finalmente anhelando, que nuestra investigación conlleve a mejorar el uso de la telefonía celular en la Ciudad de Latacunga, pues esto será para nosotras el mejor resultado de nuestro trabajo, el mismo que es producto de nuestro esfuerzo, sacrificio y dedicación.

CAPITULO

I

1.1 LA TELEFONÍA MÓVIL EN EL ECUADOR

1.2 HISTORIA DEL TELÉFONO CELULAR

Según Encarta 2005. “El teléfono, fue inventado por Alexander Graham Bell en 1876, y la comunicación inalámbrica tiene sus raíces en la invención del radio por Nikolai Tesla en la década de 1880 (formalmente presentado en 1894 por un joven italiano llamado Guglielmo Marconi). Era de esperarse que un día ambas tecnologías fueran combinadas en un mismo aparato”

En aquella época, la gente que realmente necesitaba comunicación móvil tenía que confiar en el uso de radio-teléfonos en sus autos, para lo cual se necesitaba una Antena central en cada ciudad. El teléfono en el vehículo requeriría una antena poderosa, lo suficientemente eficaz para transmitir de 50 a 60 kms de distancia.

Esto también significaba que no muchas personas podrían usar los radio-teléfonos simplemente no existían suficientes canales para enlazar.

1.3 HISTORIA DE LA TELEFONÍA MÓVIL

En los años sesenta, los primeros sistemas de radiotelefonía móvil estaban diseñados para que una estación base de radio ubicada en un punto muy alto y con un número limitado de canales de radio atendiera un área de servicio lo más grande posible. Lo anterior implicaba el uso de equipos de alta potencia de transmisión, tanto en la estación base de radio como en el móvil, lo cual a su vez traía como consecuencia un efecto negativo en los costos de dichos equipos.

Estos sistemas de primera generación utilizaban como medio de acceso al interfaz aire la tecnología FDMA - Acceso Múltiple por División de Frecuencia, por sus siglas en inglés y que posteriormente pasó a denominarse AMPS o Sistema de Telefonía Móvil Avanzado.

1.4 EVOLUCIÓN DE LA TELEFONÍA MÓVIL

La evolución de la Tecnología, ha hecho que los sistemas celulares en el Ecuador y por ende en la Ciudad de Latacunga, hayan evolucionado desde la tecnología analógica,

basada en la norma AMPS, conocida internacionalmente como TDM IS 136. Actualmente el porcentaje de digitalización de las redes se encuentra en un 60 % en promedio, lo cual ha permitido la introducción de nuevos servicios a los usuarios tales como la identificación del número que llama, ahorro en batería de los terminales, envío de mensajes cortos, etc., y ventajas para los operadores como aumento en la capacidad de los sistemas, transferencias de llamadas asistidas por los móviles (MAHO), entre otras posibilidades.

El Número de usuarios del servicio de la Telefonía Móvil, hasta mayo del 2004, OTECEL (BELLSOUTH; Movistar) ha reportado 1.040.591 abonados en los que se encuentran incluidos usuarios de la ciudad de Latacunga, mientras que CONECEL (PORTA) ha reportado 1.777.536 abonados.

La evolución de los abonados de la Telefonía Celular en el año 2003 a mayo del 2004 se indica a continuación:

Cuadro 1.1 Evolución de los abonados de la Telefonía Celular en el año 2003 – 2004

May - 04	554.643	485.948	1.226.893	550.643	2.818.127
FECHA	(Movistar)				
	(TDMA)	(CDMA)	(TDMA)	(GSM)	TOTAL
Diciembre- 03	480.152	381.190	1.276.156	256.859	2.394.357
Enero- 04	315.603	565.164	1.285.302	309.589	2.475.658
Febrero – 04	503.587	404.100	1.275.711	369.320	2.552.718
Marzo – 04	423.693	313.913	1.213.408	428.031	2.633.483
Abril – 04	532.427	466.500	1.239.849	489.449	2.728.225

1.5 TECNOLOGÍA TDMA – CDMA

Las tecnologías TDMA y CDMA de segunda generación, son sistemas de comunicaciones de acceso múltiple. Los sistemas de acceso múltiple permiten que uno o más usuarios compartan al mismo tiempo el recurso radioeléctrico para poder comunicarse o enviar datos. Existen 3 parámetros importantes, para evaluar y comparar estos sistemas: potencia, frecuencias y tiempo.

El sistema TDMA, utiliza espacios limitados en frecuencia de espectro y en tiempo (canales) a una potencia fija, mientras que CDMA utiliza todo el espectro, todo el tiempo y con una potencia variable entre la estación móvil y la base.

1.6 PRINCIPALES EMPRESAS DE TELEFONIA CELULAR

Actualmente existen 2 compañías; que proveen servicio de telefonía celular en el ámbito nacional incluida la Ciudad de Latacunga:

La compañía ecuatoriana PORTACELULAR (CONECEL S.A.), y la compañía americana BELLSOUTH OTECEL S.A. (MOVISTAR)

Estas Compañías operan en un medio de competitividad regulada, y adicionalmente al servicio de telefonía celular estas proveen servicios de telefonía pública y transmisión de información vía voz y video.

1.6.1 PORTA CELULAR (CONECEL S.A.)

Es una Empresa América Móvil, líder en servicio de telecomunicaciones inalámbricas de Latinoamérica. Con más de 25 millones de usuarios en 10 países, cabe indicar que en el Ecuador existen 1.777.536 clientes, incluidos usuarios de la ciudad de Latacunga. PORTA ha instalado un total de 5.730 cabinas, esta telefonía móvil se consolida como el líder en servicios de telecomunicaciones inalámbricas de Latinoamérica. América Móvil surge de la necesidad de fortalecer la agresiva estrategia de internacionalización del grupo para afianzar sus operaciones en todos los mercados donde tiene presencia.

El objetivo fundamental de esta multinacional es: Consolidar su liderazgo en Latinoamérica y ser el número uno de todos los países en donde opera, llevando su servicio cada día a más personas. Porta es una Empresa de América Móvil, que constituye la posibilidad de acceder a una tecnología de punta y al mejor servicio

de telecomunicaciones que existe actualmente en el mundo, teniendo como finalidad ser el número uno en telefonía celular del Ecuador.

1.6.2 BELLSOUTH OTECEL S.A, (MOVISTAR)

BellSouth (Movistar), es la Empresa líder en servicios de telecomunicaciones del Ecuador. Opera en el país desde 1997 y ofrece servicios de telefonía móvil, locutorios, Internet, transmisión de datos, telefonía pública, mensajes de texto y larga distancia internacional. Con cobertura en más de 28 ciudades en 19 provincias del país, con más de 1.040.591 clientes.

Nuestra oferta de servicios, se fundamenta en la permanente satisfacción de las necesidades de nuestros clientes en todos los segmentos de mercado. En Ecuador, donde sólo el 11,38% de la población accede al servicio telefónico básico, BellSouth (Movistar) ha enfocado sus energías y recursos en ofrecer un servicio de telecomunicaciones de alta calidad, asequible a toda la población.

Para ello, contamos con la tecnología inalámbrica más moderna del mercado, la CDMA2000, que junto a un equipo técnico altamente capacitado, nos permite

ofrecer un servicio de calidad. Contamos con un importante respaldo internacional gracias a nuestra presencia en más de 14 países del mundo y alianzas estratégicas con los más reconocidos líderes tecnológicos a nivel mundial.

El liderazgo de BellSouth (Movistar) en Ecuador, se extiende no sólo a nivel de usuarios, sino también a nivel de infraestructura y servicio a la comunidad, mediante la implementación de más de 500 locutorios a nivel nacional, así como la red más grande de terminales de telefonía pública, con más de 6.431 cabinas públicas en todo el país.

Cabe indicar que a partir del 5 de abril del 2005 Movistar es el nuevo nombre de Telefónica Móviles en Ecuador. Con ello los clientes de BellSouth pasaron hacer clientes de Movistar.

El lanzamiento de movistar en Ecuador, se produce en paralelo a la operación por la que Telefónica Móviles unifica la imagen de sus operaciones en 13 países de habla hispana. Así los clientes de Telefónica Móviles en España, México, Argentina, Chile, Venezuela, Colombia, Perú, Ecuador, Panamá, Guatemala, El Salvador, Uruguay y Nicaragua disfrutaran de una nueva experiencia en telefonía móvil y servicios con una misma imagen. Una imagen innovadora, humana, clara, alegre y líder, basada en movistar

El cambio de marca en Ecuador no significa que los clientes de BellSouth tengan que cambiar su terminal, y número telefónico al pasar a ser clientes de movistar.

El único cambio que ocurrió en Ecuador es que dichos clientes pasaron a ser parte de la mayor operadora de telecomunicaciones de habla hispana, y uno de los líderes de la telefonía móvil a nivel mundial como es MOVISTAR.

1.7 SISTEMA CONTABLE DE LA TELEFONÍA MOVIL

Las Empresas de Telefonía Móvil, no pueden prescindir de la Contabilidad de la cuál obtienen información contable y financiera, pues ésta constituye un recurso fundamental para alcanzar el cumplimiento de objetivos a través de los medios más adecuados y tomar decisiones oportunas.

Las Empresas de Telefonía Móvil para el control de los movimientos económicos llevan la Contabilidad por el Sistema de Cuenta Múltiple, además se requiere la elaboración de Inventarios Periódicos que se obtienen mediante la toma o constatación física de las Mercaderías que existen en la Empresa en un momento determinado.

1.7.1 LA CONTABILIDAD.- es la ciencia, el arte y la técnica que permite registrar, clasificar, analizar e interpretar las transacciones que se realizan en la empresa con el objeto de conocer su situación económica y financiera al término de un ejercicio económico o periodo contable.

Las Cuentas que intervienen en el sistema de cuenta múltiple son las siguientes:

1.7.1.1 MERCADERÍAS.- Se registra el valor del inventario inicial de mercaderías el que permanece invariable durante todo el periodo, al finalizar el mismo se registra el valor del inventario final (extracontable).

1.7.1.2 COMPRAS.- Se registran los valores de todas las adquisiciones de mercaderías que realiza la empresa.

1.7.1.3 DEVOLUCIÓN EN COMPRAS.- Se registran los valores que por devolución de las mercaderías compradas se presentan en la Empresa.

1.7.1.4 DESCUENTO EN COMPRAS.- Se registran los valores por descuentos o rebajas que terceras personas conceden a la Empresa sobre la mercadería adquirida. Generalmente los descuentos se presentan en las compras al contado.

1.7.1.5 VENTAS.- Se registran todas las ventas de mercaderías que realiza la empresa.

1.7.1.6 DEVOLUCIÓN EN VENTAS.- Se registran los valores de las devoluciones de las mercaderías vendidas, a terceras personas hacen relación con la empresa.

1.7.1.7 DESCUENTO EN VENTAS.- Se registran los valores por descuentos o rebajas que la Empresa concede a terceras personas, sobre la mercadería vendida. Generalmente los descuentos se presentan en las ventas al contado.

1.7.1.8 UTILIDAD BRUTA EN VENTAS.- Se registra el valor establecido mediante diferencia entre las ventas netas y el costo de ventas. Cuando las ventas son mayores que el costo de ventas la empresa obtiene utilidad.

La Contabilidad por el Sistema de Cuenta Múltiple contribuye al logro de metas mediante la sistematización de registros relacionados con todas y cada una de las transacciones que tienen incidencia en el ámbito financiero, permitiendo conocer en cualquier momento su situación, de tal manera hace posible la identificación de perspectivas y limitaciones de la empresa, a través de los siguientes registros contables:

1.7.2 BALANCE GENERAL.- Conocido también como Balance o Estado de Situación Financiera (Inicial), el cuál se elabora al iniciar las operaciones de la empresa con los valores que conforman el Activo, Pasivo y el Patrimonio de la misma.

1.7.3 LIBRO DIARIO.- Pertenece al grupo de los libros principales, se registra en forma cronológica todas las operaciones que realiza la empresa día a día. El registro se realiza mediante **ASIENTOS**, a lo que denominamos también **JORNALIZACIÓN**.

1.7.4 LIBRO MAYOR.- Pertenece al grupo de los libros principales, se registra en forma clasificada y de cuenta todos los asientos jornalizados previamente en el Diario. Los valores registrados en el Debe del Diario pasan al Debe de una Cuenta Mayor y los valores registrados en el Haber del Diario pasan al Haber de una Cuenta Mayor, este paso se denomina **MAYORIZACIÓN**.

1.7.5 BALANCE DE COMPROBACIÓN.- Permite **RESUMIR** la información contenida en los registros realizados en el Libro Diario y en el Libro Mayor, a la vez permite **COMPROBAR** la exactitud de los mencionados registros. Verifica y demuestra la igualdad numérica entre el Debe y el Haber.

1.7.6 ESTADOS FINANCIEROS.- La contabilidad tiene como objetivo dar a conocer la situación económica y financiera de la empresa al término de un

periodo contable o ejercicio económico, el mismo que se logra a través de la preparación de los siguientes Estados Financieros:

- Estado de Situación Económica o Estado de Resultados
- Estado de Situación Financiera (Final) O Balance General.

Finalmente presentamos un Modelo de Contabilidad con el Sistema de Cuenta Múltiple para así demostrar las cuentas que intervienen en este Sistema y a la vez mostrar los resultados financieros de la Empresa Móvil Celular.

1.7.3 EJERCICIO PRÁCTICO

La Empresa Móvil Celular en la Ciudad de Latacunga, inicia sus actividades al 1 de Julio del 2004, con los siguientes datos:

Caja-bancos	\$ 126.680,00
Cuentas por Cobrar	10.810,00
Mercaderías	654.550,00
Muebles y enseres	31.575,00
Equipo de Cómputo	62.050,00
Utiles de oficina	429,00
Cuentas por pagar	6.240,00
Capital	879.854,00

Transacciones:

- Julio 6: Se compra mercaderías por un valor de \$ 104.700,00 al contado + IVA. Factura N° 100-112
- Julio 12: La empresa realiza varios gastos de útiles de oficina por \$ 1.087,00 al contado, Factura N° 200-220
- Julio 24: Se vende mercaderías por un valor de \$ 148.300,00 a varios Clientes al contado + IVA. Factura N° 01-100
- Julio 24: Se paga por Gastos Servicios Básicos \$ 1.200,00, al contado, por el mes de Julio.
- Julio 30: Se paga Sueldos por el mes de Julio un valor de \$ 2.130,00 al contado.
- Julio 30: Se paga por arriendo del local, correspondiente al mes de Julio \$ 3.100,00 al contado +IVA.

- Agosto 1: Se vende mercaderías por un valor de \$ 150.400,00 a varios Clientes al contado + IVA. Factura N° 101-110
- Agosto 6: Se paga por Gastos Servicios Básicos \$ 1.050,00, al contado, por el mes de Agosto.
- Agosto 12: Se paga por concepto de Publicidad por los meses de Julio y Agosto el valor de \$ 5.280,00, al contado + IVA.
- Agosto 29: Se paga por arriendo del local, correspondiente al mes de Agosto \$ 3.100,00 al contado + IVA.
- Agosto 29: Se paga Sueldos por el mes de Agosto un valor de \$ 2.450,00 al contado.
- Septbre 1: Se compra mercaderías por un valor de \$ 129.460,00 al contado + IVA. Factura N° 115-120
- Septbre 12: Se paga por concepto de Publicidad por el mes de Septiembre el valor de \$ 2.640,00, al contado + IVA.
- Septbre 24: Se paga por Gastos Servicios Básicos \$ 1.259,00, al contado, por el mes de Septiembre.

- Septbre 29: Se paga por arriendo del local, correspondiente al mes de Septiembre \$ 3.100,00 al contado + IVA.
- Septbre 30: Se vende mercaderías por un valor de \$ 156.000,00 a varios Clientes al contado + IVA. Factura N° 115-120
- Septbre 30: Se paga Sueldos por el mes de Septiembre un valor de \$ 2.450,00 al contado.
- Octubre 1: Se realizan varios gastos de útiles de Oficina para el uso de la Empresa por \$ 1.487,00, al contado Factura N° 222-225
- Octubre 12: Se vende mercaderías por un valor de \$ 158.800,00 a varios Clientes al contado + IVA. Factura N° 125-130
- Octubre 24: Se paga por concepto de Publicidad por el mes de Octubre el valor de \$ 2.640,00, al contado +IVA.
- Octubre 29: Se paga por arriendo del local, correspondiente al mes de Octubre \$ 3.100,00 al contado +IVA.
- Octubre 30: Se paga Sueldos por el mes de Octubre un valor de \$ 2.555,00 al contado.

- Novbre 1: Se paga por Gastos Servicios Básicos \$ 2.520,00, al contado, por los meses de Octubre y Noviembre.
- Novbre 12: Se compra mercaderías por un valor de \$ 149.950,00 al contado + IVA. Factura N° 121-130
- Novbre 29: Se paga por arriendo del local, correspondiente al mes de Noviembre \$ 3.250,00 al contado +IVA.
- Novbre 29: Se vende mercaderías por un valor de \$ 173.100,00 a varios Clientes al contado + IVA. Factura N° 131-140.
- Novbre 30: Se paga Sueldos por el mes de Noviembre un valor de \$ 2.620,00 al contado.
- Dcbre 1: Se paga por concepto de Publicidad por los meses de Noviembre y Diciembre el valor de \$ 2.069,00, al contado +IVA.
- Dcbre 12: Se vende mercaderías por un valor de \$ 231.600,00 a varios Clientes al contado + IVA. Factura N° 141-145.
- Dcbre 28: Se paga por arriendo del local, correspondiente al mes de Diciembre \$ 3.250,00 al contado +IVA.

Dcbre 28: Se paga por Gastos Servicios Básicos \$ 1.260,00, al contado, por el mes de Diciembre.

Dcbre 30: Se paga Sueldos por el mes de Diciembre un valor de \$ 2.765,00 al contado.

SE REQUIERE:

1. Estado de Situación Financiera (Inicial)
2. Libro Diario
3. Mayor General en **T**
4. Balance de Comprobación de Sumas y Saldos
5. Estado de Resultado
6. Estado de Situación Financiera (Final)
7. Rol de Pagos y Provisiones de todos los meses.
8. Por el Sistema de Cuenta Múltiple
9. La política de la empresa es, que las ventas y las compras se lo realizara al contado

DATOS PARA AJUSTES

- Regulación de la Cuenta Mercaderías. Inventario Final \$ 652.000,00
- Liquidación del I.V.A
- Depreciaciones: método legal, sin valor residual.

NOTA:

- Se constituye Participación Trabajadores el 15%, Impuesto Renta por Pagar el 25%, Reserva Legal el 10%, Reserva Estatutaria el 8% y Reserva Facultativa el 5%.
- Se declara Dividendos por el 50% de la Utilidad Neta.
- Para Arriendos y Publicidad la Retención es del 8%.

EMPRESA DE TELEFONÍA MÓVIL
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA (INICIAL)
1 DE JULIO DEL 2004

ACTIVO		792.040,00
ACTIVO CORRIENTE		
DISPONIBLE	126.680,00	
CAJA-BANCOS	<u>126.680,00</u>	
EXIGIBLE	10.810,00	
CUENTAS POR COBRAR	<u>10.810,00</u>	
REALIZABLE	654.550,00	
MERCADERÍAS	<u>654.550,00</u>	
FIJO		93.625,00
TANGIBLE		
DEPRECIABLE	93.625,00	
MUEBLES Y ENSERES	31.575,00	
EQUIPO DE COMPUTO	<u>62.050,00</u>	
OTROS ACTIVOS		429,00
CARGOS DIFERIDOS	429,00	
UTILES DE OFICINA	<u>429,00</u>	
TOTAL ACTIVO		<u><u>886.094,00</u></u>
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		6.240,00
EXIBIBLE		
CUENTAS POR PAGAR	<u>6.240,00</u>	
TOTAL PASIVO		6.240,00
PATRIMONIO		879.854,00
CAPITAL	<u>879.854,00</u>	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u><u>886.094,00</u></u>


GERENTE
 Luis Liger


CONTADOR
 Lucía López

EMPRESA DE TELEFONÍA MÓVIL
LIBRO DIARIO

Folio N° 01

FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER
	1			
Jul 1	CAJA-BANCOS	O1	126.680,00	
	CUENTAS POR COBRAR	O2	10.810,00	
	MERCADERÍAS	O3	654.550,00	
	MUEBLES Y ENSERES	O4	31.575,00	
	EQUIPO DE COMPUTO	O5	62.050,00	
	UTILES DE OFICINA	O6	429,00	
	CUENTAS POR PAGAR	O7		6.240,00
	CAPITAL	O8		879.854,00
	VI. Según Estado de Situación Inicial			
	2			
Jul 6	COMPRAS	O9	104.700,00	
	I.V.A PAGADO	10	12.564,00	
	CAJA-BANCOS	O1		116.217,00
	R/ FUENTE POR PAGAR	11		1.047,00
	VI. Compras según Fact. N° 100-212			
	3			
Jul 12	GASTO UTILES DE OFICINA	12	1.087,00	
	I.V.A PAGADO	10	130,44	
	CAJA-BANCOS	O1		1.206,57
	R/ FUENTE POR PAGAR	11		10,87
	VI. Varios gastos de utiles de oficina según Fact N° 200-250			
	4			
Jul 24	CAJA-BANCOS	O1	164.613,00	
	ANTICIPO RETENCION FUENTE	13	1.483,00	
	VENTAS	14		148.300,00
	I.V.A VENTAS	15		17.796,00
	VI. Venta según Fac. N° 01-100			
	5			
Jul 29	GASTO SERVICIOS BASICOS	16	1.200,00	
	CAJA-BANCOS	O1		1.200,00
	VI. Pago de servicios básicos mes de julio			
	6			
Jul 30	GASTO SUELDO Y SALARIOS	17	2.130,00	
	GASTOS BENEFICIOS SOCIALES	18	593,75	
	G. APORTE PATRONAL	19	258,80	
	CAJA-BANCOS	O1		1.930,85
	IESS POR PAGAR	20		457,95
	PASA...		1.174.853,99	1.174.260,24

LIBRO DIARIO

Folio N° 02

FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER
	VIENE...		1.174.853,99	1.174.260,24
	BENEFICIO SOCIAL POR PAGAR	21		593,75
	VI. Pago de sueldos y provisiones mes de Julio			
	7			
Jul	30 GASTO ARRIENDO	22	3.100,00	
	I.V.A PAGADO	10	372,00	
	CAJA-BANCOS	01		3.224,00
	8% R/ FUENTE POR PAGAR	11		248,00
	VI. Pago de arriendo mes de julio			
	8			
Agt	1 CAJA-BANCOS	01	166.944,00	
	ANTICIPO RETENCION FUENTE	13	1.504,00	
	VENTAS	14		150.400,00
	I.V.A VENTAS	15		18.048,00
	VI. Venta según Fac. N° 101-110			
	9			
Agt	6 GASTO SERVICIOS BASICOS	16	1.050,00	
	CAJA-BANCOS	01		1.050,00
	VI. Pago de servicios básicos mes de agosto			
	10			
Agt	12 GASTO PUBLICIDAD	23	5.280,00	
	I.V.A PAGADO	10	633,60	
	CAJA-BANCOS	01		5.491,20
	8% R/ FUENTE POR PAGAR			422,40
	VI. Pago de publicidad mes de julio y agosto			
	11			
Agt	29 GASTO ARRIENDO	22	3.100,00	
	I.V.A PAGADO	10	372,00	
	CAJA-BANCOS	01		3.224,00
	8% R/ FUENTE POR PAGAR	11		248,00
	VI. Pago de arriendo mes de agosto			
	12			
Agt	29 GASTO SUELDO Y SALARIOS	17	2.450,00	
	GASTOS BENEFICIOS SOCIALES	18	672,92	
	G. APOORTE PATRONAL	19	297,68	
	CAJA-BANCOS	01		2.220,93
	IESS POR PAGAR	20		526,75
	B/ SOCIAL POR PAGAR	21		672,92
	VI. Pago de sueldos y provisiones			
	PASA...		1.360.630,18	1.360.630,18

LIBRO DIARIO

Folio N° 03

FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER
	VIENE..		1.360.630,18	1.360.630,18
	mes de Agosto			
	13			
Sep 1	COMPRAS	09	129.460,00	
	I.V.A PAGADO	10	15.535,20	
	CAJA-BANCOS	01		143.700,60
	R/ FUENTE POR PAGAR	11		1.294,60
	V/. Compras según Fact. N° 115-120			
	14			
Sep 12	GASTO PUBLICIDAD	23	2.640,00	
	I.V.A PAGADO	10	316,80	
	CAJA-BANCOS	01		2.745,60
	8% R/ FUENTE POR PAGAR	11		211,20
	V/. Pago de publicidad mes de sept			
	15			
Sep 24	GASTO SERVICIOS BASICOS	16	1.259,00	
	CAJA-BANCOS	01		1.259,00
	V/. Pago de servicios básicos mes de septiembre			
	16			
Sep 29	GASTO ARRIENDO	22	3.100,00	
	I.V.A PAGADO	10	372,00	
	CAJA-BANCOS	01		3.224,00
	8% R/ FUENTE POR PAGAR	11		248,00
	V/. Pago de arriendo mes de sept			
	17			
Sep 30	CAJA-BANCOS	01	173.160,00	
	ANTICIPO RETENCION FUENTE	13	1.560,00	
	VENTAS	14		156.000,00
	I.V.A VENTAS	15		18.720,00
	V/. Venta según Fac. N° 115-120			
	18			
Sep 30	GASTO SUELDO Y SALARIOS	17	2.450,00	
	GASTOS BENEFICIOS SOCIALES	18	672,92	
	G.APORTE PATRONAL	19	297,68	
	CAJA-BANCOS	01		2.220,93
	IESS POR PAGAR	20		526,75
	B/ SOCIAL POR PAGAR	21		672,92
	V/. Pago de sueldos y provisiones mes de Septiembre			
	19			
Oct 1	GASTO UTILES DE OFICINA	12	1.487,00	
	PASA...		1.692.940,77	1.691.453,77

LIBRO DIARIO

Folio N° 04

FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER
	VIENE..		1.692.940,77	1.691.453,77
	I.V.A PAGADO	10	178,44	
	CAJA-BANCOS	01		1.650,57
	1% R/ FUENTE POR PAGAR			14,87
	V/. Varios gastos de utiles de oficina según Fact. N° 222-225			
	20			
Oct 12	CAJA-BANCOS	01	176.268,00	
	ANTICIPO RETENCION FUENTE	13	1.588,00	
	VENTAS	14		158.800,00
	I.V.A VENTAS	15		19.056,00
	V/. Venta según Fac. N° 125-130			
	21			
Oct 24	GASTO PUBLICIDAD	23	2.640,00	
	I.V.A PAGADO	13	316,80	
	CAJA-BANCOS	01		2.745,60
	8% R/ FUENTE POR PAGAR	11		211,20
	V/. Pago de publicidad mes de octub			
	22			
Oct 29	GASTO ARRIENDO	22	3.100,00	
	I.V.A PAGADO	10	372,00	
	CAJA-BANCOS	01		3.224,00
	8% R/ FUENTE POR PAGAR	11		248,00
	V/. Pago de arriendo mes de octubre			
	23			
Oct 30	GASTO SUELDO Y SALARIOS	17	2.555,00	
	GASTOS BENEFICIOS SOCIALES	18	694,79	
	G. APOORTE PATRONAL	19	310,43	
	CAJA-BANCOS	01		2.316,11
	IESS POR PAGAR	20		549,33
	B/ SOCIAL POR PAGAR	21		694,79
	V/. Pago de sueldos y provisiones mes de Octubre			
	24			
Nov 1	GASTO SERVICIOS BASICOS	16	2.520,00	
	CAJA-BANCOS	01		2.520,00
	V/. Pago de servicios básicos mes de octubre y noviembre			
	25			
Nov 12	COMPRAS	09	149.950,00	
	I.V.A PAGADO	10	17.994,00	
	CAJA-BANCOS	01		166.444,50
	PASA...		2.051.428,23	2.049.928,73

LIBRO DIARIO

Folio N° 05

FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER
	VIENE..		2.051.428,23	2.049.928,73
	R/ FUENTE POR PAGAR	11		1.499,50
	V/. Compras según Fact. N° 121-130			
	26			
Nov	29 GASTO ARRIENDO	22	3.250,00	
	I.V.A PAGADO	10	390,00	
	CAJA-BANCOS	O1		3.380,00
	8% R/ FUENTE POR PAGAR	11		260,00
	V/. Pago de arriendo mes de noviem- bre			
	27			
Nov	29 CAJA-BANCOS	O1	192.141,00	
	ANTICIPO RETENCION FUENTE	14	1.731,00	
	VENTAS	15		173.100,00
	I.V.A VENTAS	16		20.772,00
	V/. Venta según Fac. N° 131-140			
	28			
Nov	30 GASTO SUELDO Y SALARIOS	18	2.620,00	
	GASTOS BENEFICIOS SOCIALES	19	708,33	
	APORTE PATRONAL	20	318,33	
	CAJA-BANCOS	O1		2.375,03
	IESS POR PAGAR	21		563,30
	B/ SOCIAL POR PAGAR	22		708,33
	V/. Pago de sueldos y provisiones mes de Novbre			
	29			
Dic	1 GASTO PUBLICIDAD	24	2.069,00	
	I.V.A PAGADO	10	248,28	
	CAJA-BANCOS	O1		2.151,76
	8% R/ FUENTE POR PAGAR	11		165,52
	V/. Pago de publicidad mes de noviembre y diciembre			
	30			
Dic	12 CAJA-BANCOS	O1	257.076,00	
	ANTICIPO RETENCION FUENTE	13	2.316,00	
	VENTAS	14		231.600,00
	I.V.A VENTAS	15		27.792,00
	V/. Venta según Fac. N° 141-145			
	31			
Dic	28 GASTO ARRIENDO	22	3.250,00	
	I.V.A PAGADO	10	390,00	
	CAJA-BANCOS	O1		3.380,00
	PASA...		2.517.936,18	2.517.676,18

LIBRO DIARIO

Folio N° 06

FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER
	VIENE..		2.517.936,18	2.517.676,18
	8% R/ FUENTE POR PAGAR	11		260,00
	V/. Pago de arriendo mes de dicbre			
	32			
Dic 28	GASTO SERVICIOS BASICOS	16	1.260,00	
	CAJA-BANCOS	01		1.260,00
	V/. Pago de servicios básicos mes de diciembre			
	33			
Dic 30	GASTO SUELDO Y SALARIOS	17	2.765,00	
	GASTOS BENEFICIOS SOCIALES	18	751,04	
	GASTO APOORTE PATRONAL	19	335,95	
	CAJA-BANCOS	01		2.506,47
	IESS POR PAGAR	20		594,48
	B/ SOCIAL POR PAGAR	21		751,04
	V/. Pago de sueldos y provisiones mes de Dcbre			
	34			
	CAJA-BANCOS	01	5.000,00	
	CUENTAS POR COBRAR	02		5.000,00
	V/. Nos cancelan al contado parte de las cuentas por cobrar			
	35			
	CUENTAS POR PAGAR	07	4.040,00	
	CAJA-BANCOS	01		4.040,00
	V/. La empresa cancela a sus proveedores parte de las ctas por pagar			
	36a			
Dic	COSTO DE VENTAS	24	1.038.660,00	
	MERCADERÍAS (I.I)	03		654.550,00
	COMPRAS (netas)	09		384.110,00
	V/. Para determinar la mercadería disponible para la venta			
	37b			
Dic	MERCADERÍAS (I.F)	03	652.000,00	
	COSTO DE VENTAS	24		652.000,00
	V/. Para determinar la costo de ventas y registrar el inventario final de mercaderías			
	38c			
Dic	VENTAS (netas)	15	1.018.200,00	
	PASA...		5.240.948,17	4.222.748,17

LIBRO DIARIO

Folio N° 07

FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER
	VIENE..		5.240.948,17	4.222.748,17
	COSTO DE VENTAS	24		386.660,00
	UTILIDAD BRUTA VENTAS	25		631.540,00
	V/. Para determinar utilidad bruta en ventas			
	39d			
Dic	I.V.A VENTAS	15	122.184,00	
	I.V.A PAGADO	10		50.185,56
	I.V.A POR PAGAR	26		71.998,44
	V/. Por liquidación del I.V.A de los meses de Julio a Diciembre -2004			
	40e			
Dic	G. DEPREC MUEBLES Y ENSERES	27	1.420,88	
	DEPRECC. ACLDA MUEB Y ENS	29		1.420,88
	V/. Depreciación de 6 meses (10 % anual)			
	41f			
Dic	G. DEPREC EQUIPO COMPUTO	28	7.239,17	
	DEPRECC. ACLDA EQUIP COMP	30		7.239,17
	V/. Depreciación de 6 meses (20 % anual)			
	42g			
Dic	RETENCION FUENTE POR PAGAR	11	6.389,16	
	CAJA-BANCOS	01		6.389,16
	V/. Liquidación de Retención en la fuente de los meses de Julio a Dcbre			
	43h			
Dic	I.V.A POR PAGAR	26	71.998,44	
	CAJA-BANCOS	01		71.998,44
	V/. Liquidación de I.V.A por los meses de Julio a Dcbre			
	44			
Dic	RESUMEN RENTA Y GASTOS	31	70.934,66	
	G. UTILES DE OFICINA	12		2.574,00
	G. SERVICIOS BÁSICOS	16		7.289,00
	G. SUELDO Y SALARIOS	17		14.970,00
	G. B/ SOCIALES	18		4.093,75
	G. APORTE PATRONAL	19		1.818,87
	G. ARRIENDO	22		18.900,00
	G. PUBLICIDAD	23		12.629,00
	G. DEPREC MUEB Y ENSER	27		1.420,88
	G. DEPREC EQUIP COMPU	28		7.239,17
	PASA...		5.521.114,47	5.521.114,47

LIBRO DIARIO

Folio N° 08

FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER
	VIENE..		5.521.114,47	5.521.114,47
	V/. Para cerrar las cuentas de gastos			
	45			
Dic	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	25	631.540,00	
	RESUMEN RENTA Y GASTOS	31		631.540,00
	V/. Para cerrar las cuentas de ingreso			
Dic	RESUMEN RENTA Y GASTOS	31	560.605,34	
	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR (15%)	32		84.090,80
	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR (25%)	33		119.128,63
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	34		357.385,90
	V/. Para cerrar Resumen de Rentas y gastos y registrar participación, impuesto a la Renta y la Utilidad Neta del Ejercicio			
	46			
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	34	357.385,90	
Dic	DIVIDENDOS DECLARADOS PAGAR	35		178.692,95
	RESERVA LEGAL 10%	36		35.738,59
	RESERVA ESTATUTARIA 8%	37		28.590,87
	RESERVA FACULTATIVA 5%	38		17.869,30
	SUPERAVIT-GANANCIAS RETEN.	39		96.494,19
	47			
	CAPITAL	08	879.854,00	
Dic	10% RESERVA LEGAL	36	35.738,59	
	8% RESERVA ESTATUTARIA	37	28.590,87	
	5% RESERVA FACULTATIVA	38	17.869,30	
	50% DIVIDENDOS DECLARADOS	35	178.692,95	
	SUPERAVIT-GANANCIAS RETEN.	39	96.494,19	
	CUENTAS POR PAGAR	07	2.200,00	
	IESS POR PAGAR	20	3.218,56	
	BENEFICIO SOCIAL POR PAGAR	40	4.093,75	
	PARTICIPACIÓN TRABAJO POR PAGAR	32	84.090,80	
	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	33	119.128,63	
	DEPRECC. ACLDA MUEB Y ENS	29	1.420,88	
	DEPRECC. ACLDA EQUIP COMP	30	7.239,17	
	CAJA-BANCOS	01		696.585,70
	CUENTAS POR COBRAR	02		5.810,00
	MERCADERÍAS	03		652.000,00
	MUEBLES Y ENSERES	04		31.575,00
	EQUIPO DE COMPUTO	05		62.050,00
			8.529.277,40	8.518.666,40

LIBRO DIARIO

Folio N° 09

FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER
	VIENE..		8.529.277,40	8.518.666,40
	UTILES DE OFICINA	06		429,00
	ANTICIPO RETENCION FUENT	13		10.182,00
	V/. Para cierre de libros			
	SUMAN ...		8.529.277,40	8.529.277,40

MAYORIZACIÓN

CAJA BANCOS		01
01)	126.680,00	116.217,00
04)	164.613,00	1.206,57
08)	166.944,00	1.200,00
17)	173.160,00	1.930,85
20)	176.268,00	3.224,00
27)	192.141,00	1.050,00
30)	257.076,00	5.491,20
34)	5.000,00	3.224,00
		2.220,93
		143.700,60
		2.745,60
		1.259,00
		3.224,00
		2.220,93
		1.650,57
		2.745,60
		3.224,00
		2.316,11
		2.520,00
		166.444,50
		3.380,00
		2.375,03
		2.151,76
		3.380,00
		1.260,00
		2.506,47
		4.040,00
		486.908,71
		6.389,16
		71.998,44
		696.585,70
	1.261.882,00	1.261.882,0

CAPITAL		08
47)	879.854,00	879.854,00
	879.854,00	879.854,00

Cuentas por COBRAR		02
01)	10.810,00	5.000,00
		5.810,00
	10810,00	5.810,00

MERCADERÍAS		03
01)	654.550,00	654.550,00
37b)	652.000,00	652.000,00
	1306550,00	1.306.550,00

MUEBLES Y ENSERES		04
01)	31.575,00	31.575,00
	31.575,00	31.575,00

EQUIPO DE COMPUTO		05
01)	62.050,00	62.050,00
	62.050,00	62.050,00

UTILES DE OFICINA		06
01)	429,00	429,00
	429,00	429,00

Cuentas por PAGAR		07
35)	4.040,00	6.240,00
47)	2.220,00	
	4.020,00	6.240,00

COMPRAS		09
O2)	104.700,00	384.110,00 36a)
13)	129.460,00	
25)	149.950,00	
<hr/>		
	384.110,00	384.110,00
<hr/>		

IVA PAGADO		10
O2)	12.564,00	50.185,56 39d)
O3)	130,44	
07)	372,00	
10)	633,60	
11)	372,00	
13)	15.535,20	
14)	316,80	
16)	372,00	
19)	178,44	
21)	316,80	
22)	372,00	
25)	17.994,00	
26)	390,00	
29)	248,28	
31)	390,00	
<hr/>		
	50.185,56	50.185,56
<hr/>		

RETENCION FUENTE POR PAGAR 11		
42g)	6.389,16	1.047,00 O2)
		10,87 O3)
		248,00 07)
		422,40 10)
		248,00 11)
		1.294,60 13)
		211,20 14)
		248,00 16)
		14,87 19)
		211,20 21)
		248,00 22)
		1.499,50 25)
		260,00 26)
		165,52 29)
		260,00 31)
<hr/>		
	6.389,16	6.389,16
<hr/>		

GASTO UTILES DE OFICINA		12
O3)	1.087,00	2.574,00 42)
19)	1.487,00	
<hr/>		
	2.574,00	2.574,00
<hr/>		

ANTICIPO RETENCION FUENTE 13

O4)	1.483,00	10.182,00 47)
O8)	1.504,00	
17)	1.560,00	
20)	1.588,00	
27)	1.731,00	
30)	2.316,00	
	10.182,00	10.182,00

VENTAS 14

38c)	1.018.200,00	148.300,00 O4)
		150.400,00 O8)
		156.000,00 17)
		158.800,00 20)
		173.100,00 27)
		231.600,00 30)
	1.018.200,00	1.018.200,00

IVA VENTAS 15

39d)	122.184,00	17.796,00 O4)
		18.048,00 O8)
		18.720,00 17)
		19.056,00 20)
		20.772,00 27)
		27.792,00 30)
	122.184,00	122.184,00

GASTO SERVICIOS**BÁSICOS 16**

O5)	1.200,00	7.289,00 44)
O9)	1.050,00	
15)	1.259,00	
24)	2.520,00	
32)	1.260,00	
	7.289,00	7.289,00

GASTO SUELDOS Y SALARIOS 17

O6)	2.130,00	14.970,00 44)
12)	2.450,00	
18)	2.450,00	
23)	2.555,00	
28)	2.620,00	
33)	2.765,00	
	14.970,00	14.970,00

GASTO BENEFICIOS SOCIALES 18

O6)	593,75	4.093,75 44)
12)	672,92	
18)	672,92	
23)	694,79	
28)	708,33	
33)	751,04	
	4.093,75	4.093,75

GASTO APOORTE PATRONAL 19

O6)	258,80	1.818,87 44)
12)	297,68	
18)	297,68	
23)	310,43	
28)	318,33	
33)	335,95	
	1.818,87	1.818,87

IEES POR PAGAR 20

47)	3.218,56	457,95 O6)
		526,75 12)
		526,75 18)
		549,33 23)
		563,30 28)
		594,48 33)
	3.218,56	3.218,56

BENEFICIOS SOCIALES**POR PAGAR 21**

47)	4.093,75	593,75 06)
		672,92 12)
		672,92 18)
		694,79 23)
		708,33 28)
		751,04 33)
	4.093,75	4.093,75

GASTO ARRIENDO 22

07)	3.100,00	18.900,00 44)
11)	3.100,00	
16)	3.100,00	
22)	3.100,00	
26)	3.250,00	
31)	3.250,00	
	18.900,00	18.900,00

GASTO PUBLICIDAD 23

10)	5.280,00	12.629,00 44)
14)	2.640,00	
21)	2.640,00	
29)	2.069,00	
	12.629,00	12.629,00

COSTO DE VENTAS 24

36a)	1.038.660,00	652.000,00 37b)
		386.660,00 38c)
	1.038.660,00	1.038.660,00

UTILIDAD BRUTA**EN VENTAS 25**

45)	631.540,00	631.540,00 38c)
	631.540,00	631.540,00

IVA POR PAGAR 26

43g)	71.998,44	71.998,44 39d)
	71.998,44	71.998,44

GASTO DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES 27

40e)	1.420,88	1.420,88 44)
	1.420,88	1.420,88

GASTO DEPRECIACIÓN EQUIPO DE COMPUTO 28

41f)	7.239,17	7.239,17 44)
	7.239,17	7.239,17

DEPRECIACIÓN ACUMULADA MUEBLES Y ENSERES 29

47)	1.420,88	1.420,88 40e)
	1.420,88	1.420,88

DEPRECIACIÓN ACUMULADA EQUIPO DE COMPUTO 30

47)	7.239,17	7.239,17 41f)
	7.239,17	7.239,17

**RESUMEN DE RENTA
Y GASTOS 31**

44)	70.934,66	631.540,00	45)
45)	560.605,34		
	631.540,00	631.540,00	

**PARTICIPACION EMPLEADOS
Y TRABAJADORES 32**

47)	84.090,80	84.090,80	45)
	84.090,80	84.090,80	

**IMPUESTO A LA RENTA
POR PAGAR 33**

47)	119.128,63	119.128,63	45)
	119.128,63	119.128,63	

**UTILIDAD NETA DE
EJERCICIO 34**

46)	357.385,90	357.385,90	45)
	357.385,90	357.385,90	

**DIVIDENDOS DECLARADOS
POR PAGAR 35**

47)	178.692,95	178.692,95	46)
	178.692,95	178.692,95	

RESERVA LEGAL 10% 36

47)	35.738,59	35.738,59	46)
	35.738,59	35.738,59	

RESERVA ESTATUTARIA 8% 37

47)	28.590,87	28.590,87	46)
	28.590,87	28.590,87	

RESERV. FACULT. 5% 38

47)	17.869,30	17.869,30	46)
	17.869,30	17.869,30	

**SUPERAVIT GANANCIAS
RETENIDAS 39**

47)	96.494,19	96.494,19	46)
	96.494,19	96.494,19	

**EMPRESA DE TELEFONÍA MOVIL
BALANCE DE COMPROBACIÓN
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2004**

N°	DETALLE	SUMAS		SALDOS	
		DEBE	HABER	DEUDOR	ACREEDOR
1	CAJA-BANCOS	1.261.882,00	486.908,71	774.973,30	
2	CUENTAS POR COBRAR	10.810,00	5.000,00	5.810,00	
3	MERCADERÍAS	654.550,00		654.550,00	
4	MUEBLES Y ENSERES	31.575,00		31.575,00	
5	EQUIPO DE COMPUTO	62.050,00		62.050,00	
6	UTILES DE OFICINA	429,00		429,00	
7	CUENTAS POR PAGAR	4.040,00	6.240,00		2.200,00
8	CAPITAL		879.854,00		879.854,00
9	COMPRAS	384.110,00		384.110,00	
10	IVA COMPRAS	50.185,56		50.185,56	
11	RETENCION FUENTE POR PAGAR		6.389,16		6.389,16
12	G. UTILES DE OFICINA	2.574,00		2.574,00	
13	ANTICIPO RETENCION FUENTE	10.182,00		10.182,00	
14	VENTAS		1.018.200,00		1.018.200,00
15	IVA. VENTAS		122.184,00		122.184,00
16	G. SERVICIOS BÁSICOS	7.289,00		7.289,00	
17	G. SUELDOS Y SALARIOS	14.970,00		14.970,00	
18	G. BENEFICIOS SOCIALES	4.093,75		4.093,75	
19	G. APORTE PATRONAL	1.818,87		1.818,87	
20	IESS POR PAGAR		3.218,56		3.218,56
21	BENEFICIO SOCIAL PAGAR		4.093,75		4.093,75
22	G. ARRIENDO	18.900,00		18.900,00	
23	G. PUBLICIDAD	12.629,00		12.629,00	
	SUMAN...	2.532.088,18	2.532.088,18	2.036.139,48	2.036.139,47


GERENTE
Luis Liger


CONTADOR
Lucia López

EMPRESA DE TELEFONÍA MÓVIL
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE JULIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2004

INGRESOS OPERACIONALES

VENTAS BRUTAS	<u>1.018.200,00</u>	
= VENTAS NETAS		1.018.200,00
- COSTO DE VENTAS		
MERCADERIA INV. INICIAL	654.550,00	
+ COMPRAS	<u>384.110,00</u>	
COMPRAS NETAS	<u>384.110,00</u>	
MDS. DISP. PARA LA VENTA	1.038.660,00	
- MERCADERIA INV. FINAL	<u>652.000,00</u>	<u>386.660,00</u>
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		<u>631.540,00</u>

- GASTOS OPERACIONALES

G. UTILES DE OFICINA	2.574,00	
G. SERVICIOS BÁSICOS	7.289,00	
G. SUELDOS Y SALARIOS	14.970,00	
G. BENEFICIOS SOCIALES	4.093,75	
G. APOORTE PATRONAL	1.818,87	
G. ARRIENDO	18.900,00	
G. PUBLICIDAD	12.629,00	
G. DEPRECC MUEBLES Y ENSERES	1.420,88	
G. DEPRECC RQUIPO COMPUTO	<u>7.239,17</u>	
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		<u>70.934,66</u>
UTILIDAD EN EL EJERCICIO		<u>560.605,34</u>

UTILIDAD OPERACIÓN

PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%		84.090,80
IMPUESTO RENTA POR PAGAR (25%)		119.128,63
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		<u>357.385,90</u>

UTILIZACIONES

DIVIDENDOS DECLARADOS 50%		178.692,95
RESERVA LEGAL 10%		35.738,59
RESERVA ESTATUTARIA 8%		28.590,87
RESERVA FACULTATIVA 5%		17.869,30
SUPERAVIT-GANANCIAS RETENIDAS		<u>96.494,19</u>
		<u>357.385,90</u>


GERENTE
 Luis Liger


CONTADOR
 Lucia López

EMPRESA DE TELEFONÍA MOVIL
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA (FINAL)
DEL 1 DE JULIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2004

ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			1.354.395,70
DISPONIBLE			
		696.585,70	
CAJA-BANCOS	<u>696.585,70</u>		
EXIGIBLE			5.810,00
CUENTAS POR COBRAR	<u>5.810,00</u>		
REALIZABLE			652.000,00
MERCADERÍAS	<u>652.000,00</u>		
FIJO			
TANGIBLE			
DEPRECIABLE			95.575,96
MUEBLES Y ENSERES	31.575,00	30.154,13	
DEPRECC. ACLDA MUEBLES Y ENSERES	<u>1.420,88</u>		
EQUIPO DE COMPUTO	62.050,00	54.810,83	
DEPRECC. ACLDA EQUIPO DE COMPUTO	<u>7.239,17</u>		
OTROS ACTIVOS			10.611,00
UTILES DE OFICINA	429,00		
ANTICIPO RETENCIÓN FUENTE	<u>10.182,00</u>		
TOTAL ACTIVO			<u><u>1.449.971,66</u></u>

PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
EXIBIBLE			391.424,70
CUENTAS POR PAGAR	2.200,00		
IESS POR PAGAR	3.218,56		
BENEFICIO SOCIAL POR PAGAR	4.093,75		
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR	84.090,80		
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	119.128,63		
DIVIDENDOS DECLARADOS POR PAGAR	<u>178.692,95</u>		
TOTAL PASIVO			<u>391.424,70</u>

PATRIMONIO			1.058.546,95
CAPITAL PAGADO	879.854,00		
10% RESERVA LEGAL	35.738,59		
8% RESERVA ESTATUTARIA	28.590,87		
5% RESERVA FACULTATIVA	17.869,30		
SUPERAVIT-GANANCIAS RETEN.	<u>96.494,19</u>		
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			<u><u>1.449.971,65</u></u>


GERENTE
Luis Liger



CONTADOR
Lucía López

**EMPRESA DE TELEFONÍA MÓVIL
ROL DE PAGOS**

CORRESPONDIENTE: MES DE JULIO

N°	NOMINA	CARGO	INGRESOS			DESCUENTOS			TOTAL DESTOS	LIQUIDO A RECIBIR	FIRMAS
			SALARIO BÁSICO UNIFICADO	COMISIONES	TOTAL INGRESOS	IESS 9,35% APORTE PATRONAL	R.JUDICIAL	COMISARIATO			
1	Juan Bonilla	VEDEDORES	180,00	0,00	180,00	16,83	0,00	0,00	16,83	163,17	
2	Susana Corrales	VEDEDORES	170,00	0,00	170,00	15,90	0,00	0,00	15,90	154,11	
3	Mirian Canchignia	VEDEDORES	180,00	0,00	180,00	16,83	0,00	0,00	16,83	163,17	
4	Galo Cunuay	VEDEDORES	190,00	0,00	190,00	17,77	0,00	0,00	17,77	172,24	
5	Nancy Chiriboga	VEDEDORES	180,00	0,00	180,00	16,83	0,00	0,00	16,83	163,17	
6	Luis Chiliusa	VEDEDORES	170,00	0,00	170,00	15,90	0,00	0,00	15,90	154,11	
7	Maritza Flores	VEDEDORES	180,00	0,00	180,00	16,83	0,00	0,00	16,83	163,17	
8	Ana Fonseca	VEDEDORES	190,00	0,00	190,00	17,77	0,00	0,00	17,77	172,24	
9	Mercy Lema	VEDEDORES	190,00	0,00	190,00	17,77	0,00	0,00	17,77	172,24	
10	Franklin Peralvo	VEDEDORES	170,00	0,00	170,00	15,90	0,00	0,00	15,90	154,11	
11	Alberto Tapia	VEDEDORES	150,00	0,00	150,00	14,03	0,00	0,00	14,03	135,98	
12	Gonzalo Vasquez	VEDEDORES	180,00	0,00	180,00	16,83	0,00	0,00	16,83	163,17	
TOTAL			2130,00	0,00	2130,00	199,16	0,00	0,00	199,16	1930,85	


GERENTE
Luis Liger



CONTADOR
Lucia López

**EMPRESA DE TELEFONÍA MÓVIL
ROL DE PAGOS**

CORRESPONDIENTE: MES DE AGOSTO

N°	NOMINA	CARGO	INGRESOS			DESCUENTOS			TOTAL DESTOS	LIQUIDO A RECIBIR	FIRMAS
			SALARIO BÁSICO UNIFICADO	COMISIONES	TOTAL INGRESOS	IESS 9,35% APORTE PATRONAL	R.JUDICIAL	COMISARIATO			
1	Juan Bonilla	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
2	Susana Corrales	VEDEDORES	190,00	0,00	190,00	17,77	0,00	0,00	17,77	172,24	
3	Mirian Canchignia	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
4	Galo Cunuay	VEDEDORES	190,00	0,00	190,00	17,77	0,00	0,00	17,77	172,24	
5	Nancy Chiriboga	VEDEDORES	180,00	0,00	180,00	16,83	0,00	0,00	16,83	163,17	
6	Luis Chiluiza	VEDEDORES	180,00	0,00	180,00	16,83	0,00	0,00	16,83	163,17	
7	Maritza Flores	VEDEDORES	190,00	0,00	190,00	17,77	0,00	0,00	17,77	172,24	
8	Ana Fonseca	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
9	Mercy Lema	VEDEDORES	190,00	0,00	190,00	17,77	0,00	0,00	17,77	172,24	
10	Franklin Peralvo	VEDEDORES	190,00	0,00	190,00	17,77	0,00	0,00	17,77	172,24	
11	Alberto Tapia	VEDEDORES	185,00	0,00	185,00	17,30	0,00	0,00	17,30	167,70	
12	Gonzalo Vasquez	VEDEDORES	180,00	0,00	180,00	16,83	0,00	0,00	16,83	163,17	
13	Edwin Zapata	VEDEDORES	190,00	0,00	190,00	17,77	0,00	0,00	17,77	172,24	
TOTAL			2450,00	0,00	2450,00	229,08	0,00	0,00	229,08	2220,93	


GERENTE
Luis Liger


CONTADOR
Lucia López

**EMPRESA DE TELEFONÍA MÓVIL
ROL DE PAGOS**

CORRESPONDIENTE: MES DE SEPTIEMBRE

Nº	NOMINA	CARGO	SALARIO BÁSICO UNIFICADO	COMI- SIONES	TOTAL INGRESOS	IESS 9,35% APORTE PATRONAL	R.JUDICIAL	COMISA- RIATO	TOTAL DESTOS	LIQUIDO A RECIBIR	FIRMAS
1	Juan Bonilla	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
2	Susana Corrales	VEDEDORES	190,00	0,00	190,00	17,77	0,00	0,00	17,77	172,24	
3	Mirian Canchignia	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
4	Galo Cunuay	VEDEDORES	190,00	0,00	190,00	17,77	0,00	0,00	17,77	172,24	
5	Nancy Chiriboga	VEDEDORES	180,00	0,00	180,00	16,83	0,00	0,00	16,83	163,17	
6	Luis Chiluisa	VEDEDORES	180,00	0,00	180,00	16,83	0,00	0,00	16,83	163,17	
7	Maritza Flores	VEDEDORES	190,00	0,00	190,00	17,77	0,00	0,00	17,77	172,24	
8	Ana Fonseca	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
9	Mercy Lema	VEDEDORES	190,00	0,00	190,00	17,77	0,00	0,00	17,77	172,24	
10	Franklin Peralvo	VEDEDORES	190,00	0,00	190,00	17,77	0,00	0,00	17,77	172,24	
11	Alberto Tapia	VEDEDORES	185,00	0,00	185,00	17,30	0,00	0,00	17,30	167,70	
12	Gonzalo Vasquez	VEDEDORES	180,00	0,00	180,00	16,83	0,00	0,00	16,83	163,17	
13	Edwin Zapata	VEDEDORES	190,00	0,00	190,00	17,77	0,00	0,00	17,77	172,24	
	TOTAL		2450,00	0,00	2450,00	229,08	0,00	0,00	229,08	2220,93	


GERENTE
Luis Liger


CONTADOR
Lucia López

**EMPRESA DE TELEFONÍA MÓVIL
ROL DE PAGOS**

CORRESPONDIENTE: MES DE OCTUBRE

Nº	NOMINA	CARGO	INGRESOS			DESCUENTOS			TOTAL DESTOS	LIQUIDO A RECIBIR	FIRMAS
			SALARIO BÁSICO UNIFICADO	COMISIONES	TOTAL INGRESOS	IESS 9,35% APORTE PATRONAL	R.JUDICIAL	COMISARIATO			
1	Juan Bonilla	VEDEDORES	200,00	0,00	200,00	18,70	0,00	0,00	18,70	181,30	
2	Susana Corrales	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
3	Mirian Canchignia	VEDEDORES	200,00	0,00	200,00	18,70	0,00	0,00	18,70	181,30	
4	Galo Cunúay	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
5	Nancy Chiriboga	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
6	Luis Chiluisa	VEDEDORES	205,00	0,00	205,00	19,17	0,00	0,00	19,17	185,83	
7	Maritza Flores	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
8	Ana Fonseca	VEDEDORES	200,00	0,00	200,00	18,70	0,00	0,00	18,70	181,30	
9	Mercy Lema	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
10	Franklin Peralvo	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
11	Alberto Tapia	VEDEDORES	190,00	0,00	190,00	17,77	0,00	0,00	17,77	172,24	
12	Gonzalo Vasquez	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
13	Edwin Zapata	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
TOTAL			2555,00	0,00	2555,00	238,89	0,00	0,00	238,89	2316,11	

GERENTE
Luis Liger

CONTADOR
Lucía López

**EMPRESA DE TELEFONÍA MÓVIL
ROL DE PAGOS**

CORRESPONDIENTE: MES DE NOVIEMBRE

N°	NOMINA	CARGO	INGRESOS			DESCUENTOS			TOTAL DESTOS	LIQUIDO A RECIBIR	FIRMAS
			SALARIO BÁSICO UNIFICADO	COMISIONES	TOTAL INGRESOS	IESS 9,35% APORTE PATRONAL	R.JUDICIAL	COMISARIATO			
1	Juan Bonilla	VEDEDORES	205,00	0,00	205,00	19,17	0,00	0,00	19,17	185,83	
2	Susana Corrales	VEDEDORES	205,00	0,00	205,00	19,17	0,00	0,00	19,17	185,83	
3	Mirian Canchignia	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
4	Galo Cunuay	VEDEDORES	205,00	0,00	205,00	19,17	0,00	0,00	19,17	185,83	
5	Nancy Chiriboga	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
6	Luis Chiluisa	VEDEDORES	205,00	0,00	205,00	19,17	0,00	0,00	19,17	185,83	
7	Maritza Flores	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
8	Ana Fonseca	VEDEDORES	205,00	0,00	205,00	19,17	0,00	0,00	19,17	185,83	
9	Mercy Lema	VEDEDORES	200,00	0,00	200,00	18,70	0,00	0,00	18,70	181,30	
10	Franklin Peralvo	VEDEDORES	205,00	0,00	205,00	19,17	0,00	0,00	19,17	185,83	
11	Alberto Tapia	VEDEDORES	210,00	0,00	210,00	19,64	0,00	0,00	19,64	190,37	
12	Gonzalo Vasquez	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
13	Edwin Zapata	VEDEDORES	200,00	0,00	200,00	18,70	0,00	0,00	18,70	181,30	
	TOTAL		2620,00	0,00	2620,00	244,97	0,00	0,00	244,97	2375,03	

GERENTE
Luis Liger

CONTADOR
Lucia López

**EMPRESA DE TELEFONÍA MÓVIL
ROL DE PAGOS**

CORRESPONDIENTE: MES DE DICIEMBRE

N°	NOMINA	CARGO	INGRESOS			DESCUENTOS			TOTAL DESTOS	LIQUIDO A RECIBIR	FIRMAS
			SALARIO BÁSICO UNIFICADO	COMISIONES	TOTAL INGRESOS	IESS 9,35% APORTE PATRONAL	R.JUDICIAL	COMISARIATO			
1	Juan Bonilla	VEDEDORES	205,00	0,00	205,00	19,17	0,00	0,00	19,17	185,83	
2	Susana Corrales	VEDEDORES	205,00	0,00	205,00	19,17	0,00	0,00	19,17	185,83	
3	Mirian Canchignia	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
4	Galo Cunuay	VEDEDORES	205,00	0,00	205,00	19,17	0,00	0,00	19,17	185,83	
5	Nancy Chiriboga	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
6	Luis Chiluisa	VEDEDORES	205,00	0,00	205,00	19,17	0,00	0,00	19,17	185,83	
7	Maritza Flores	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
8	Ana Fonseca	VEDEDORES	205,00	0,00	205,00	19,17	0,00	0,00	19,17	185,83	
9	Mercy Lema	VEDEDORES	200,00	0,00	200,00	18,70	0,00	0,00	18,70	181,30	
10	Franklin Peralvo	VEDEDORES	205,00	0,00	205,00	19,17	0,00	0,00	19,17	185,83	
11	Alberto Tapia	VEDEDORES	210,00	0,00	210,00	19,64	0,00	0,00	19,64	190,37	
12	Gonzalo Vasquez	VEDEDORES	195,00	0,00	195,00	18,23	0,00	0,00	18,23	176,77	
13	Edwin Zapata	VEDEDORES	200,00	0,00	200,00	18,70	0,00	0,00	18,70	181,30	
14	Oscar Zambonino	VEDEDORES	145,00	0,00	145,00	13,56	0,00	0,00	13,56	131,44	
TOTAL			2765,00	0,00	2765,00	258,53	0,00	0,00	258,53	2506,47	

GERENTE
Luis Liger

CONTADOR
Lucia López

**EMPRESA DE TELEFONÍA MÓVIL
PROVISION BENEFICIOS SOCIALES**

CORRESPONDIENTE: MES DE JULIO

Nº	NOMINA	CARGO	SALARIO BÁSICO UNIFICADO	IESS 11,15% APORTE PATRONAL	I.C.E 0,50%	SECAP 0,50%	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	FONDOS RESERVA	VACA- CIONES	SUB- TOTAL	COSTO TOTAL
1	Juan Bonilla	VEDEDORES	180,00	20,07	0,90	0,90	15,00	12,50	15,00	7,50	71,87	235,04
2	Susana Corrales	VEDEDORES	170,00	18,96	0,85	0,85	14,17	12,50	14,17	7,08	68,57	222,68
3	Mirian Canchignia	VEDEDORES	180,00	20,07	0,90	0,90	15,00	12,50	15,00	7,50	71,87	235,04
4	Galo Cunuay	VEDEDORES	190,00	21,19	0,95	0,95	15,83	12,50	15,83	7,92	75,17	247,40
5	Nancy Chiriboga	VEDEDORES	180,00	20,07	0,90	0,90	15,00	12,50	15,00	7,50	71,87	235,04
6	Luis Chiluisa	VEDEDORES	170,00	18,96	0,85	0,85	14,17	12,50	14,17	7,08	68,57	222,68
7	Maritza Flores	VEDEDORES	180,00	20,07	0,90	0,90	15,00	12,50	15,00	7,50	71,87	235,04
8	Ana Fonseca	VEDEDORES	190,00	21,19	0,95	0,95	15,83	12,50	15,83	7,92	75,17	247,40
9	Mercy Lema	VEDEDORES	190,00	21,19	0,95	0,95	15,83	12,50	15,83	7,92	75,17	247,40
10	Franklin Peralvo	VEDEDORES	170,00	18,96	0,85	0,85	14,17	12,50	14,17	7,08	68,57	222,68
11	Alberto Tapia	VEDEDORES	150,00	16,73	0,75	0,75	12,50	12,50	12,50	6,25	61,98	197,95
12	Gonzalo Vasquez	VEDEDORES	180,00	20,07	0,90	0,90	15,00	12,50	15,00	7,50	71,87	235,04
	TOTAL		2130,00	237,50	10,65	10,65	177,50	150,00	177,50	88,75	852,55	2783,39


GERENTE
Luis Liger


CONTADOR
Lucia López

**EMPRESA DE TELEFONÍA MÓVIL
PROVISION BENEFICIOS SOCIALES**

CORRESPONDIENTE: MES DE AGOSTO

Nº	NOMINA	CARGO	SALARIO BÁSICO UNIFICADO	IESS 11,15% APORTE PATRONAL	I.C.E 0,50%	SECAP 0,50%	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	FONDOS RESERVA CIONES	VACA- CIONES	SUB- TOTAL	COSTO TOTAL
1	Juan Bonilla	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
2	Susana Corrales	VEDEDORES	190,00	21,19	0,95	0,95	15,83	12,50	15,83	7,92	75,17	247,40
3	Mirian Canchignia	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
4	Galo Cunuy	VEDEDORES	190,00	21,19	0,95	0,95	15,83	12,50	15,83	7,92	75,17	247,40
5	Nancy Chiriboga	VEDEDORES	180,00	20,07	0,90	0,90	15,00	12,50	15,00	7,50	71,87	235,04
6	Luis Chiluisa	VEDEDORES	180,00	20,07	0,90	0,90	15,00	12,50	15,00	7,50	71,87	235,04
7	Maritza Flores	VEDEDORES	190,00	21,19	0,95	0,95	15,83	12,50	15,83	7,92	75,17	247,40
8	Ana Fonseca	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
9	Mercy Lema	VEDEDORES	190,00	21,19	0,95	0,95	15,83	12,50	15,83	7,92	75,17	247,40
10	Franklin Peralvo	VEDEDORES	190,00	21,19	0,95	0,95	15,83	12,50	15,83	7,92	75,17	247,40
11	Alberto Tapia	VEDEDORES	185,00	20,63	0,93	0,93	15,42	12,50	15,42	7,71	73,52	241,22
12	Gonzalo Vasquez	VEDEDORES	180,00	20,07	0,90	0,90	15,00	12,50	15,00	7,50	71,87	235,04
13	Edwin Zapata	VEDEDORES	190,00	21,19	0,95	0,95	15,83	12,50	15,83	7,92	75,17	247,40
	TOTAL		2450,00	273,18	12,25	12,25	204,17	162,50	204,17	102,08	970,59	3191,52


GERENTE
Luis Liger


CONTADOR
Lucia López

**EMPRESA DE TELEFONIA MÓVIL
PROVISION BENEFICIOS SOCIALES**

CORRESPONDIENTE: MES DE SEPTIEMBRE

Nº	NOMINA	CARGO	SALARIO BÁSICO UNIFICADO	IESS 11,15% APORTE PATRONAL	I.C.E 0,50%	SECAP 0,50%	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	FONDOS RESERVA CIONES	VACA- CIONES	SUB- TOTAL	COSTO TOTAL
1	Juan Bonilla	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
2	Susana Corrales	VEDEDORES	190,00	21,19	0,95	0,95	15,83	12,50	15,83	7,92	75,17	247,40
3	Mirian Canchignia	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
4	Galo Cunuay	VEDEDORES	190,00	21,19	0,95	0,95	15,83	12,50	15,83	7,92	75,17	247,40
5	Nancy Chiriboga	VEDEDORES	180,00	20,07	0,90	0,90	15,00	12,50	15,00	7,50	71,87	235,04
6	Luis Chiluisa	VEDEDORES	180,00	20,07	0,90	0,90	15,00	12,50	15,00	7,50	71,87	235,04
7	Maritza Flores	VEDEDORES	190,00	21,19	0,95	0,95	15,83	12,50	15,83	7,92	75,17	247,40
8	Ana Fonseca	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
9	Mercy Lema	VEDEDORES	190,00	21,19	0,95	0,95	15,83	12,50	15,83	7,92	75,17	247,40
10	Franklin Peralvo	VEDEDORES	190,00	21,19	0,95	0,95	15,83	12,50	15,83	7,92	75,17	247,40
11	Alberto Tapia	VEDEDORES	185,00	20,63	0,93	0,93	15,42	12,50	15,42	7,71	73,52	241,22
12	Gonzalo Vasquez	VEDEDORES	180,00	20,07	0,90	0,90	15,00	12,50	15,00	7,50	71,87	235,04
13	Edwin Zapata	VEDEDORES	190,00	21,19	0,95	0,95	15,83	12,50	15,83	7,92	75,17	247,40
	TOTAL		2450,00	273,18	12,25	12,25	204,17	162,50	204,17	102,08	970,59	3191,52


GERENTE
Luis Liger


CONTADOR
Lucia López

**EMPRESA DE TELEFONÍA MÓVIL
PROVISION BENEFICIOS SOCIALES**

CORRESPONDIENTE: MES DE OCTUBRE

Nº	NOMINA	CARGO	SALARIO BÁSICO UNIFICADO	IESS 11,15% APORTE PATRONAL	I.C.E 0,50%	SECAP 0,50%	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	FONDOS RESERVA CIONES	VACA- CIONES	SUB- TOTAL	COSTO TOTAL
1	Juan Bonilla	VEDEDORES	200,00	22,30	1,00	1,00	16,67	12,50	16,67	8,33	78,47	259,77
2	Susana Corrales	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
3	Mirian Canchignia	VEDEDORES	200,00	22,30	1,00	1,00	16,67	12,50	16,67	8,33	78,47	259,77
4	Galo Cunuay	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
5	Nancy Chiriboga	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
6	Luis Chiluisa	VEDEDORES	205,00	22,86	1,03	1,03	17,08	12,50	17,08	8,54	80,12	265,95
7	Maritza Flores	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
8	Ana Fonseca	VEDEDORES	200,00	22,30	1,00	1,00	16,67	12,50	16,67	8,33	78,47	259,77
9	Mercy Lema	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
10	Franklin Peralvo	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
11	Alberto Tapia	VEDEDORES	190,00	21,19	0,95	0,95	15,83	12,50	15,83	7,92	75,17	247,40
12	Gonzalo Vasquez	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
13	Edwin Zapata	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
	TOTAL		2555,00	284,88	12,78	12,78	212,92	162,50	212,92	106,46	1005,22	3321,33


GERENTE
Luis Liger


CONTADOR
Lucia López

**EMPRESA DE TELEFONIA MÓVIL
PROVISION BENEFICIOS SOCIALES**

CORRESPONDIENTE: MES DE NOVIEMBRE

Nº	NOMINA	CARGO	SALARIO BÁSICO UNIFICADO	IESS 11,15% APORTE PATRONAL	I.C.E 0,50%	SECAP 0,50%	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	FONDOS RESERVA	VACA- CIONES	SUB- TOTAL	COSTO TOTAL
1	Juan Bonilla	VEDEDORES	205,00	22,86	1,03	1,03	17,08	12,50	17,08	8,54	80,12	265,95
2	Susana Corrales	VEDEDORES	205,00	22,86	1,03	1,03	17,08	12,50	17,08	8,54	80,12	265,95
3	Mirian Canchignia	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
4	Galo Cunuay	VEDEDORES	205,00	22,86	1,03	1,03	17,08	12,50	17,08	8,54	80,12	265,95
5	Nancy Chiriboga	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
6	Luis Chiluisa	VEDEDORES	205,00	22,86	1,03	1,03	17,08	12,50	17,08	8,54	80,12	265,95
7	Maritza Flores	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
8	Ana Fonseca	VEDEDORES	205,00	22,86	1,03	1,03	17,08	12,50	17,08	8,54	80,12	265,95
9	Mercy Lema	VEDEDORES	200,00	22,30	1,00	1,00	16,67	12,50	16,67	8,33	78,47	259,77
10	Franklin Peralvo	VEDEDORES	205,00	22,86	1,03	1,03	17,08	12,50	17,08	8,54	80,12	265,95
11	Alberto Tapia	VEDEDORES	210,00	23,42	1,05	1,05	17,50	12,50	17,50	8,75	81,77	272,13
12	Gonzalo Vasquez	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
13	Edwin Zapata	VEDEDORES	200,00	22,30	1,00	1,00	16,67	12,50	16,67	8,33	78,47	259,77
	TOTAL		2620,00	292,13	13,10	13,10	218,33	162,50	218,33	109,17	1026,66	3401,69


GERENTE
Luis Liger


CONTADOR
Lucia López

**EMPRESA DE TELEFONÍA MÓVIL
PROVISION BENEFICIOS SOCIALES**

CORRESPONDIENTE: MES DE DICIEMBRE

Nº	NOMINA	CARGO	SALARIO BÁSICO UNIFICADO	IESS 11,15% APORTE PATRONAL	I.C.E 0,50%	SECAP 0,50%	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	FONDOS RESERVA	VACA- CIONES	SUB- TOTAL	COSTO TOTAL
1	Juan Bonilla	VEDEDORES	205,00	22,86	1,03	1,03	17,08	12,50	17,08	8,54	80,12	265,95
2	Susana Corrales	VEDEDORES	205,00	22,86	1,03	1,03	17,08	12,50	17,08	8,54	80,12	265,95
3	Mirian Canchignia	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
4	Galo Cunuay	VEDEDORES	205,00	22,86	1,03	1,03	17,08	12,50	17,08	8,54	80,12	265,95
5	Nancy Chiriboga	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
6	Luis Chiluisa	VEDEDORES	205,00	22,86	1,03	1,03	17,08	12,50	17,08	8,54	80,12	265,95
7	Maritza Flores	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
8	Ana Fonseca	VEDEDORES	205,00	22,86	1,03	1,03	17,08	12,50	17,08	8,54	80,12	265,95
9	Mercy Lema	VEDEDORES	200,00	22,30	1,00	1,00	16,67	12,50	16,67	8,33	78,47	259,77
10	Franklin Peralvo	VEDEDORES	205,00	22,86	1,03	1,03	17,08	12,50	17,08	8,54	80,12	265,95
11	Alberto Tapia	VEDEDORES	210,00	23,42	1,05	1,05	17,50	12,50	17,50	8,75	81,77	272,13
12	Gonzalo Vasquez	VEDEDORES	195,00	21,74	0,98	0,98	16,25	12,50	16,25	8,13	76,82	253,59
13	Edwin Zapata	VEDEDORES	200,00	22,30	1,00	1,00	16,67	12,50	16,67	8,33	78,47	259,77
14	Oscar Zambonino	VEDEDORES	145,00	16,17	0,73	0,73	12,08	12,50	12,08	6,04	60,33	191,77
	TOTAL		2765,00	308,30	13,83	13,83	230,42	175,00	230,42	115,21	1086,99	3593,46

GERENTE

Luis Liger

CONTADOR

Lucia López

1.8 EL MUNDO DE LA COMUNICACIÓN CELULAR EN EL ECUADOR

Según TRAVERSARI, Bernardo, vicepresidente de Marketing de BellSouth (Movistar) 2004 dice que "En la actualidad en materia de comunicación se puede hacer casi todo desde un celular. El factor que permitió un rápido crecimiento del mercado es la población altamente joven, muy proclive a las nuevas tecnologías, que tuvo carencia de servicios durante mucho tiempo. Y la telefonía móvil esta prestando un servicio que "facilitó la comunicación, acercando a las familias, y permitiendo el flujo constante e interrumpido de información empresarial con libertad de movimiento dentro y fuera del país"

Según ZENTENO Carlos, presidente ejecutivo de Porta. RODRÍGUEZ Freddy, presidente ejecutivo del Consejo Nacional de Telecomunicaciones (Conatel) 2004 dan a conocer que "cada vez más personas utilizan sistemas celulares, porque es una herramienta de trabajo: plomeros, jardineros y electricistas tienen teléfonos porque se han hecho parte de su negocio"

Los nuevos servicios de la telefonía móvil son variados y algunos similares en las dos empresas: identificador de llamadas, llamada en espera, larga distancia internacional, casillero de voz, y roaming internacional.

Pero, además, ya existen teléfonos de tercera generación que vienen con otros servicios como la transmisión de videos y fotografías, tonos polifónicos, música, conexión a Internet, envío y recepción de correos electrónicos.

Sin embargo, para lograr todo esto fue necesario incorporar nueva tecnología. Porta y BellSouth (Movistar) escogió una tecnología diferente, Porta trajo el Sistema global para comunicaciones móviles (GSM); y BellSouth (Movistar) entró con la de Acceso múltiple por división de códigos (CDMA).

1.8.1 El CDMA de BellSouth (Movistar)

Según Revista CIEEPI 2003 “Es una tecnología de tercera generación y consiste en crear un código único con la información de cada uno de los usuarios para que las transmisiones tengan niveles de seguridad más altos”

1.8.2 EL GSM DE PORTA

Según Revista CIEEPI 2003 “Es una tecnología de generación 2,5; en la que cada usuario ocupa una parte de la frecuencia por un periodo en el que es posible

guardar toda la información en un chip inteligente entonces, tecnologías más eficientes requirieron aparatos más modernos”.

El mercado de teléfonos celulares creció tanto en los últimos años que se pueden encontrar una increíble variedad de modelos, colores, tamaños y precios.

Desde los antiguos modelos que se pueden conseguir por \$50 hasta los más modernos, que combinan teléfonos con agendas electrónicas, que pueden llegar a costar \$755. Muchas empresas como Sony, Nokia, Motorola, Kyocera, Samsung, Ericsson y Siemens se dedican a la fabricación de celulares. Y según las cifras de esta última compañía, es un negocio que crece a grandes velocidades: en 2003, el mercado latinoamericano creció en 23% y los pedidos aumentaron en 120%.

1.9 REGULACIÓN DE LA TELEFONÍA MÓVIL POR PARTE DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES.

El Consejo Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL), obliga que el Servicio de la Telefonía Móvil Celular, se rija al Reglamento, conforme con Ley Especial de Telecomunicaciones y en la cual existe un sinnúmero de artículos de los cuales

mencionaremos los más primordiales para el buen Funcionamiento del Servicio de las Telefonía Móvil Celular.

1.9.1 LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES

El artículo 34 de la Ley Especial de Telecomunicaciones dice que “La Superintendencia está dirigida por un Superintendente nombrado por el Congreso Nacional para un período de cuatro años. En caso de ausencia definitiva del titular, se designará un nuevo superintendente que durará en sus funciones hasta completar el período. Este organismo técnico se encargará de vigilar y controlar las actividades de todas las operadoras que explotan y explotarán los servicios de telecomunicaciones en el Ecuador.

Los requisitos para ser designado Superintendente constarán en el reglamento respectivo. El régimen de contrataciones, de funcionarios para administración financiera, contable y administración de recursos humanos de la Superintendencia de Telecomunicaciones será autónomo”.

1.9.2 FUNCIONES DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES

“El artículo 35 de la Ley Especial de Telecomunicaciones dice que, “Las Funciones de la Superintendencia de Telecomunicaciones” son:

- a) Cumplir y hacer cumplir las resoluciones del CONATEL;
- b) El control y monitoreo del espectro radioeléctrico;
- c) El control de los operadores que exploten servicios de telecomunicaciones;
- d) Supervisar el cumplimiento de los contratos de concesión para la explotación de los servicios de telecomunicaciones;
- e) Supervisar el cumplimiento de las normas de homologación y regulación que apruebe el CONATEL;
- f) Controlar la correcta aplicación de los pliegos tarifarios aprobados por el CONATEL;
- g) Controlar que el mercado de las telecomunicaciones se desarrolle en un marco de libre competencia, con las excepciones señaladas en esta Ley,
- h) Juzgar a las personas naturales y jurídicas que incurran en las infracciones señaladas en esta Ley y aplicar las sanciones en los casos que correspondan
- i) Las demás que le asigne la Ley y el Reglamento”.

1.9.3 FUNCIONES DEL SUPERINTENDENTE

El artículo 36 de la Ley Especial de Telecomunicaciones dice que "Las funciones del Superintendente de Telecomunicaciones son las siguientes:

- a) Ejercer la representación legal de la Superintendencia en los actos y contratos que sean de su competencia;
- b) Nombrar y remover al personal de la Superintendencia, conforme al Orgánico Funcional.
- c) Solicitar al CONATEL la aprobación del presupuesto anual;
- d) Expedir los reglamentos internos necesarios para el cumplimiento de sus funciones.
- e) Delegar una o más atribuciones específicas a los funcionarios de la Superintendencia;
- f) Ejercer la jurisdicción coactiva de acuerdo con el Código de Procedimiento Civil;
- g) Presentar al Congreso Nacional un informe de labores;
- h) Juzgar de las infracciones previstas en esta Ley y en la Ley de Radiodifusión y Televisión;
- i) Declarar de utilidad pública con fines de expropiación, los bienes que sean indispensables para su normal funcionamiento; y,
- j) Las demás previstas en esta Ley"

DISPOSICIONES FUNDAMENTALES

En las Disposiciones Fundamentales de la Telefonía Móvil Celular mencionaremos los artículos más sobresalientes:

ARTÍCULO 1.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones tiene por objeto “Normar en el territorio Nacional la instalación, operación, utilización y desarrollo de toda transmisión, emisión o recepción de signos, señales, imágenes, sonidos e información de cualquier naturaleza por secuencia y sistemas electromagnéticos”

ARTÍCULO 4.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Uso de Frecuencia.- El uso de frecuencias radioeléctricas para los servicios de radiodifusión y televisión requieren de una concesión previa otorgada por el Estado y dará lugar al pago de los derechos que corresponda. Cualquier ampliación, extensión, renovación o modificación de las condiciones, requiere de nueva concesión previa y expresa.

El uso de frecuencias radioeléctricas para otros fines diferentes de los servicios de radiodifusión y televisión requieren de una autorización previa otorgada por el Estado y dará lugar al pago de los derechos que corresponda. Cualquier

ampliación, extensión, renovación o modificación de las condiciones, requiere de nueva autorización, previa y expresa.

La concesión y la autorización para el uso de frecuencias radioeléctricas tendrán un plazo que no podrá exceder de cinco años, renovables por periodos iguales.

ARTÍCULO 5.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Normalización y homologación.- El Estado formulará, dictará y promulgará reglamentos de normalización de uso de frecuencias, explotación de servicios, industrialización de equipos y comercialización de servicios, en el área de telecomunicaciones, así como normas de homologación de equipos terminales y otros equipos que se considere conveniente acordes con los avances tecnológicos, que aseguren la interconexión entre las redes y el desarrollo armónico de los servicios de telecomunicaciones.

ARTÍCULO 6.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Naturaleza del servicio.- Las telecomunicaciones constituyen un servicio de necesidad, utilidad y seguridad públicas y son de atribución privativa y de responsabilidad del Estado. Las telecomunicaciones relacionadas con la defensa y seguridad nacionales son de responsabilidad de los Ministerios de Defensa Nacional y de Gobierno. Los servicios de radiodifusión y de televisión se

sujetarán a la Ley de Radiodifusión y Televisión y a las disposiciones pertinentes de la presente Ley.

ARTÍCULO 11.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Uso prohibido.- Es prohibido usar los medios de telecomunicación contra la seguridad del Estado, el orden público, la moral y las buenas costumbres. La contravención a esta disposición será sancionada de conformidad con el Código Penal y más leyes pertinentes.

ARTÍCULO 14.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Derecho al secreto de las telecomunicaciones.- El Estado garantiza el derecho al secreto y a la privacidad de las telecomunicaciones. Es prohibido a terceras personas interceptar, interferir, publicar o divulgar sin consentimiento de las partes la información cursada mediante los servicios de telecomunicaciones.

ARTÍCULO 15.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Control en casos de emergencia.- En caso de guerra o conmoción interna, así como de emergencia nacional, regional o local, declarada por el Presidente de la República, el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas, en coordinación con la operadora de los servicios finales, tomará el control directo e inmediato de los

servicios de telecomunicaciones. Este control cesará al desaparecer la causa que lo originó.

ARTÍCULO 18.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Daños a instalaciones.- Cuando las instalaciones de telecomunicaciones pertenecientes a la red pública o las instalaciones de radio comunicaciones que forman parte del servicio público, sufran interferencias, daños o deterioros causados por el uso de equipos eléctricos, vehículos, construcciones o cualquier otra causa, corresponderá al causante del daño pagar los costos de las modificaciones o reparaciones necesarias, inclusive por la vía coactiva.

1.9.4 DE LAS TASAS Y TARIFAS

Destacaremos los artículos más importantes.

ARTÍCULO 21.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Los criterios para la fijación de los pliegos tarifarios podrán determinarse sobre las bases de las fórmulas de tasa interna de retorno y tope de precio aplicadas en la industria telefónica, por los diferentes servicios efectuados por las operadoras. El ente regulador podrá, así mismo, utilizar combinaciones de estas fórmulas en

salvaguarda de la eficiencia y del interés de los usuarios, con el objeto de promover la competencia leal entre los operadores.

En los contratos de concesión se establecerán los pliegos tarifarios iniciales y el régimen para su modificación. El CONATEL aprobará el respectivo pliego tarifario en función del cumplimiento por parte del operador u operadores de las siguientes condiciones:

- a) La ejecución del Plan de Expansión del servicio de telecomunicaciones acordado en los contratos de concesión a que se hace referencia en esta Ley;
- b) Que en la ejecución del referido plan se hayan respetado las exigencias de calidad determinadas en los contratos de concesión, y de venta de acciones.

Dentro de las exigencias de calidad se verificará obligatoriamente las siguientes:

1. Porcentaje de digitalización de la red;
2. Tasa de llamadas completadas a niveles local, nacional e internacional;
3. Tiempo en el tono de discar;
4. Tiempo de atención promedio de los servicios con operadores;
5. Porcentaje de averías reportadas por 100 líneas en servicio por mes;
6. Porcentaje de averías (daños) reparadas en 24 horas;
7. Porcentaje de averías (daños) reparadas en 48 horas;
8. Porcentaje de cumplimiento de visitas de reparación;

9. Peticiones de servicio satisfechas en cinco días;
10. Reclamos por facturación por cada 100 facturas;
11. Satisfacción de los usuarios; y,
12. Otras que sean utilizadas por la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) para la medición de la calidad de servicio.

1.9.5 DEL PLAN DE DESARROLLO DE LAS TELECOMUNICACIONES

A continuación presentamos los artículos más elementales:

ARTÍCULO 24.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

El Plan de Desarrollo de las Telecomunicaciones tiene por finalidad dotar al país de un sistema de telecomunicaciones capaz de satisfacer las necesidades de desarrollo, para establecer sistemas de comunicaciones eficientes, económicas y seguras.

Las empresas legalmente autorizadas para prestar al público servicios de telecomunicaciones deberán presentar, para aprobación del Consejo Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL), un plan de inversiones a ser ejecutado durante el periodo de exclusividad.

1.9.6 DE LOS USUARIOS

Daremos a conocer los artículos más significativos:

ARTÍCULO 25.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Derecho al servicio.- Todas las personas naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras, tienen el derecho a utilizar los servicios públicos de telecomunicaciones condicionadas a las normas establecidas en los reglamentos y al pago de las tasas y tarifas respectivas.

Las empresas legalmente autorizadas establecerán los mecanismos necesarios para garantizar el ejercicio de los derechos de los usuarios.

ARTÍCULO 26.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Prohibición de conceder exoneraciones.- Prohíbese conceder exoneraciones del pago de tasas y tarifas por el uso de los servicios públicos de telecomunicaciones o por el otorgamiento de concesiones o autorizaciones.

En los presupuestos de cada uno de los organismos y entidades del sector público, constarán obligatoriamente partidas destinadas al pago de los servicios de telecomunicaciones.

1.9.7 LAS SANCIONES

A continuación damos a conocer los artículos más primordiales

ARTÍCULO 27.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Delitos contra las telecomunicaciones.- Los delitos cometidos contra los medios y servicios de telecomunicaciones serán los tipificados en el Código Penal y serán sancionados de conformidad con lo dispuesto en dicho código.

ARTÍCULO 28.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Infracciones.- Constituyen infracciones a la presente Ley, las siguientes:

- a) El ejercicio de actividades o la prestación de servicios sin la correspondiente concesión o autorización, así como la utilización de frecuencias radioeléctricas sin permiso o en forma distinta de la permitida;
- b) El ejercicio de actividades o la prestación de servicios que no correspondan al objeto o al contenido de las concesiones o autorizaciones;
- c) La conexión de otras redes a la red de telecomunicaciones sin autorización o en forma distinta a la autorizada o a lo previsto en esta Ley y sus Reglamentos;
- d) La instalación, la utilización o la conexión a la red de telecomunicaciones de equipos que no se ajusten a las normas correspondientes;

- e) La producción de daños a la red de telecomunicaciones como consecuencia de conexiones o instalaciones no autorizadas;
- f) La importación, fabricación, distribución, venta o exposición para la venta de equipos o aparatos que no dispongan de los certificados de homologación y de cumplimiento de las especificaciones técnicas que se establezcan en los Reglamentos;
- g) La competencia desleal en la prestación de los servicios de telecomunicaciones;
- h) Cualquiera otra forma de incumplimiento o violación de las disposiciones legales, reglamentarias o contractuales en materia de telecomunicaciones.

1.9.8 DE LOS CONTRATOS DE CONCESION

Indicamos los artículos más importantes:

ARTÍCULO 7.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Duración de los contratos de concesión.- Los contratos de concesión para la explotación del servicio de telefonía móvil celular tendrán una duración de quince años, renovables de mutuo acuerdo.

ARTÍCULO 8.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Renovación.- El CONATEL iniciará el proceso de renovación de la concesión 24 meses antes de la terminación del contrato, el operador tendrá un plazo de treinta días para hacer llegar al CONATEL sus comentarios. A partir de ese día el operador y la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones tendrán sesenta días adicionales para acordar el contrato definitivo. En el caso de que las partes no lleguen a un acuerdo, el Operador podrá recurrir al CONATEL, cuyo dictamen será obligatorio.

ARTÍCULO 12.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

El área geográfica de cobertura del servicio será todo el territorio nacional; la Operadora presentará a la SNT un plan de expansión para lograr dicha cobertura. Dicho plan de expansión será preparado de acuerdo a los lineamientos que para el efecto establezca el CONATEL.

En el caso de que el Plan no sea aprobado, el CONATEL se reserva el derecho de conceder las áreas geográficas no concesionadas, a otras operadoras. A partir de la aprobación de dicho plan cualquier expansión no tendrá nuevos derechos de concesión. La Operadora tiene la obligación de cumplir con el plan de expansión y de informar de los avances a la Superintendencia de Telecomunicaciones y a la SNT.

ARTÍCULO 16.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Las operadoras celulares tienen derecho a publicar una guía telefónica de sus abonados sea en forma directa o a través de un concesionario que pueda explotar el sistema de páginas amarillas.

El CONATEL se reserva el derecho de contratar una administración de bases de datos independiente para favorecer la libre competencia de servicios de larga distancia.

ARTÍCULO 18.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Planos de instalación.- La Operadora someterá, para su registro y aprobación, a la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones los planos de instalación de las estaciones de telefonía celular, con por lo menos quince (15) días de anticipación al inicio de la obra; una copia de los mismos será enviada a la Superintendencia de Telecomunicaciones para el respectivo control.

ARTÍCULO 19.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Terminación de los contratos.- Los contratos de concesión pueden legalmente terminar por las siguientes causas:

- a) Por terminación del plazo de concesión sin que se haya renovado el contrato;

- b) Por mutuo acuerdo de las partes, siempre que no se afecte a terceros.
- c) Por sentencia ejecutoriada que declare la nulidad del contrato;
- d) Por sentencia ejecutoriada que declare la resolución o terminación del contrato, a pedido del concesionario;
- e) Por laudo arbitral;
- f) Por disolución legal de la persona jurídica de la Operadora, exceptuando los casos de fusión autorizadas por el CONATEL;
- g) Por reincidencia grave o culposa en el incumplimiento de las disposiciones legales y contractuales por parte de la Operadora, dictaminado por el CONATEL; y,
- h) Caducidad por incumplimiento de las obligaciones en la prestación de los servicios, dictaminado por el CONATEL.

1.9.9 DE LAS AUTORIZACIONES DEL USO DE FRECUENCIAS

Damos a conocer los artículos más sobresalientes:

ARTÍCULO 22.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Derechos de autorización.- Las tarifas por la autorización para el uso de frecuencias necesarias para la explotación de los servicios STMC serán pagadas a la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones, de acuerdo a la Reglamentación que dicte el CONATEL.

ARTÍCULO 28.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Parámetros mínimos de calidad del servicio.- La Operadora presentará a la Superintendencia de Telecomunicaciones informes trimestrales sobre los siguientes parámetros mínimos de calidad de servicio:

- a) Reutilización de frecuencias con un diseño de cobertura basado en una relación portadora a interferencia mayor o igual que 17dB, para sistemas digitales y mayor o igual a 24dB para sistemas analógicos;
- b) Grado de servicio del canal de acceso $\leq 1\%$ (menor o igual que uno por ciento);
- c) Grado de servicio del canal de voz $\leq 2\%$ (menor o igual que dos por ciento), según la Tabla de Erlang B, en la hora cargada de cada estación del sistema;
- d) Grado de servicio de las troncales hacia la red telefónica pública $\leq 1\%$ (menor o igual que uno por ciento);
- e) Bloqueo de llamadas transferidas $\leq 2\%$ (menor o igual que dos por ciento);
- f) Caída de llamadas: Si durante la hora cargada se establecen Q llamadas en una hora y n llamadas se caen, con lo cual Q-n se mantienen, entonces el porcentaje de caída de llamadas es $n \times 100/Q$. Se establece un valor no mayor que 2% para estaciones con celda o celdas adyacentes en todo su perímetro, no mayor que 5% para estaciones con celda o celdas

adyacentes, pero que éstas no cubran el perímetro total de la estación, y no mayor que 7% para estaciones sin celdas adyacentes; y,

- g) Llamadas completadas: La tasa de completación de las llamadas, será superior al 60% hacia abonados fijos y superior al 80% hacia abonados celulares.

ARTÍCULO 29.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Información al cliente.- La Operadora del STMC debe proporcionar a sus clientes de manera impresa, documentos que contengan lo siguiente:

- Contrato de servicio.
- Uso adecuado del Terminal de abonado.
- Mapas de cobertura.
- Formato de factura.
- Manejo de características especiales, como son las instrucciones para los servicios de información y servicios especiales.

ARTÍCULO 31.- De La Ley Especial de Telecomunicaciones dice que:

Reclamos y soluciones de problemas.- La Operadora llevará un registro numerado, el número será entregado al reclamante, de los reclamos escritos o verbales de sus abonados el que contendrá los siguientes datos:

- Nombre del abonado.

- Dirección y número telefónico.
- Lugar en que se encontraba el abonado.
- Fecha y hora del reclamo.
- Motivo del reclamo.
- Número de veces que el abonado ha reclamado en el último año.

La Operadora llevará una estadística de los siguientes reclamos:

- Demora para obtener el servicio.
- Demora para reparación del servicio una vez obtenido.
- Problemas que requieren de mejoras en cobertura.
- Demora para obtener respuesta de la red después de presionar SEND.
- Llamadas caídas.
- Tono de congestión.
- Conversación en un sentido. . Diafonía e interferencia.
- Inteligibilidad.
- Facturación errónea.

El índice de reclamos por cada cien (100) abonados deberá ser menor o igual que uno (1) al mes. El número de problemas derivados de las quejas, solucionados en la semana siguiente deberá ser mayor o igual que el 80% de los reclamos.

Los informes respectivos se presentarán trimestralmente a la Superintendencia.

ARTÍCULO 33.- De La Lev Especial de Telecomunicaciones dice que:

Servicios especiales.- Las operadoras pueden prestar a los usuarios que lo soliciten algunos servicios especiales como por ejemplo:

- Transferencia de llamadas.
- Llamada en espera.
- Conferencia tripartita.
- Mensaje de voz electrónico.
- Facturación detallada.
- Servicios del sistema digital como identificación del número que llama, envío de mensajes cortos, etc.

La facturación de estos servicios deberá llevarse a cabo de acuerdo a las tarifas aprobadas por la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones.

1.10 COMPETENCIA ENTRE LAS GENERADORAS DE SERVICIO

PORTA Y BELLSOUTH (MOVISTAR).

1.10.1 REGLAS PARA LA COMPETENCIA ENTRE LAS GENERADORAS DE SERVICIO

La Ley para Promover y Proteger el Ejercicio de la Libre Competencia, señala lo siguiente:

Se prohíbe el desarrollo de políticas comerciales que tiendan a la eliminación de los competidores a través de la competencia desleal y, en especial, las siguientes:

La publicidad engañosa o falsa dirigida a impedir o limitar la libre competencia. De la lectura del dispositivo transcrito, se desprende una conducta desplegada por un agente económico sea subsumible, esto es requisito sin que la misma tenga la aptitud de desplazar a un competidor del mercado, o eliminarlo del mismo. Sin este atributo, no se estará en presencia de conductas violatorias de la Ley para Promover y Proteger el Ejercicio de la Libre Competencia, ya que la aptitud de desplazar a un competidor se configura como un elemento de validez para la materialización o perfeccionamiento de esta práctica contraria a los postulados de la libre competencia.

1.10.1.1 Publicidad falsa.- Es una información que no es veraz, ni sincera; en definitiva produce una falsa representación de los hechos, y opiniones.

1.10.1.2 Publicidad engañosa.- Se conceptualiza como aquella “que de cualquier manera, incluida su presentación, induce o puede inducir a error a sus destinatarios, pudiendo afectar a su comportamiento económico, o perjudicar a un competidor”. En si la publicidad será “engañosa” cuando esconda datos fundamentales de los bienes, actividades o servicios cuando dicha omisión

induzca a error a los destinatarios, esta puede ser escrita, oral y también la realizada por sonidos, imágenes, y otros.

Adicionalmente, es importante destacar que en la Ley para Promover y Proteger el Ejercicio de la Libre Competencia, la publicidad falsa o engañosa que se lleve a cabo con fines anticompetitivos, se refiere a la publicidad que se realice de un producto o servicio en particular, sin necesidad de que sea comparado con otro para que se configure la práctica tipificada en este supuesto.

Se evidencia en los casos en que se atribuyen condiciones a un producto o servicio comercializado por un agente económico con el objeto de publicitar características falsas o engañosas de los bienes o servicios producidos o en los supuestos en los cuales se publicitan condiciones falsas o engañosas de un producto o servicio de la competencia.

1.11 PRINCIPALES SERVICIOS DE BELLSOUTH (MOVISTAR)

1.11.1 PLAN TARIFARIO

1.11.1.1 Mi Plan

Son alternativas que Bellsouth (Movistar) brinda a todas las personas que adquieren este servicio, ayudándonos a comunicarnos con nuestros familiares y amigos a cualquier hora, lugar y momento. Es una tarifa básica mensual que incluye un determinado número de minutos adicionales que quieras sin ninguna limitación.

También Bellsouth (Movistar), presenta un plan en el cual tú puedes elegir y armar el paquete de minutos y mensajes escritos que se quiera con una tarifa reducida, a continuación presentamos los beneficios que tiene el mencionado plan.

- Todos los planes tienen 50% de descuento en horario nocturno desde las 19h00 hasta las 06h59 y fines de semana.
- Llamadas de BellSouth (Movistar) a BellSouth (Movistar), tienen un 50% de descuento.

Cuadro 1.2 Plan Tarifario con los de minutos que puede escoger en mi plan.

	Tarifa Mensual	Minutos Incluidos	Costo Inc. Y Adic.	Minuto BellSouth (Movistar) / No Pico
		BellSouth (Movistar) a BellSouth (Movistar)	Otro Operador	
Mi Plan 150	\$ 25	150	\$ 0.33	\$0.17
Mi Plan 250	\$ 34	250	\$ 0.27	\$ 0.14
Mi Plan 350	\$ 43	350	\$ 0.25	\$ 0.12
Mi Plan 500	\$ 54	500	\$ 0.22	\$ 0.11
Mi Plan 650	\$ 67	650	\$ 0.21	\$ 0.10
Mi Plan 800	\$ 79	800	\$ 0.20	\$ 0.10
Mi Plan 1000	\$ 95	1000	\$ 0.19	\$0.10
Mi Plan 1300	\$ 120	1300	\$ 0.19	\$ 0.09

Cuadro 1.3 Paquete de mensajes del plan tarifario

Mensajes	Tarifa Mensual USD	Costo Mensaje Adicional USD	Costo Mensaje Incluido USD
50	\$ 0.85	\$ 0.03	\$ 0.02
100	\$ 1.50	\$ 0.03	\$ 0.02
150	\$ 2.00	\$0.03	\$ 0.01
200	\$ 2.66	\$0.03	\$ 0.01
300	\$ 3.99	\$0.03	\$ 0.01
400	\$ 5.32	\$0.03	\$ 0.01
500	\$ 6.50	\$0.03	\$ 0.01
750	\$ 9.75	\$0.03	\$ 0.01
1000	\$ 13.00	\$0.03	\$ 0.01

1.11.1.2 Mi Plan Plus

Es un plan donde podrás gozar tú, tus familiares y amigos de los increíbles beneficios que te trae este plan: puedes contratar 2 o más líneas dentro de la misma cuenta, escoger el paquete de mensajes escritos que quieras, y además recibes un 10% adicional en minutos incluidos.

Cuadro 1.4 Plan Tarifario con los de minutos que puede escoger en mi plan plus

	Tarifa Mensual	Minutos Incluidos BellSouth (Movistar) a BellSouth (Movistar)	Costo Inc. Y Adic. Otro Operador	Minuto BellSouth Movistar No Pico
Mi Plan Plus 165	\$ 25.00	165	\$ 0.30	\$ 0.15
Mi Plan Plus 275	\$ 34.00	275	\$ 0.25	\$ 0.12
Mi Plan Plus 385	\$ 43.00	385	\$ 0.22	\$ 0.11
Mi Plan Plus 550	\$ 54.00	550	\$ 0.20	\$ 0.10
Mi Plan Plus 715	\$ 67.00	715	\$ 0.19	\$ 0.09
Mi Plan Plus 880	\$ 79.00	880	\$ 0.18	\$ 0.09
Mi Plan Plus 1100	\$ 95.00	1100	\$ 0.17	\$ 0.09
Mi Plan Plus 1430	\$ 120.00	1430	\$ 0.17	\$ 0.08

1.11.1.3 PLAN CONTROLADO

Controla al máximo el consumo de celular, sin excederse del monto contratado, con una tarifa básica mensual y una cantidad de minutos. Y si quieres seguir hablando, simplemente se puede activar tarjetas de Prepago, activas inmediatamente minutos adicionales a los contratados, y el costo del minuto será igual al del minuto incluido. Además los saldos sin consumir de tarjetas ingresadas no se perderán se acumularan para el siguiente mes.

1.11.1.4 PLAN COOL

En este plan tu puedes elegir más minutos menos mensajes, más mensajes y menos minutos, pero siempre más mensajes y todos con tarifas económicas.

NOTA:

- Se recibe el 50% de descuento en llamadas BELLSOUTH (Movistar) a BELLSOUTH (Movistar), y

- 50% más en minutos si llamas de BELLSOUTH (Movistar) a BELLSOUTH (Movistar)

Cuadro 1.5 Plan Cool con los de minutos que puede escoger.

	Tarifa Mensual	Minutos Incluidos BellSouth (Movistar) a BellSouth (Movistar)	Costo Inc. Y Adic. Otro Operado	Bell-South	Minut No Pico	Mens Escrit incluid
Cool 500	\$ 18	\$ 60	\$ 0.42	\$.021	\$ 0.21	500
Cool 250	\$ 22	\$ 110	\$ 0.420	\$.018	\$ 0.21	250

Cuadro 1.6 Paquete de mensajes del Plan Cool

Mensajes	Tarifa Mensual USD	Costo Mensaje Adicional USD	Costo Mensaje Incluido USD
50	\$ 0.85	\$ 0.03	\$ 0.02
100	\$ 1.50	\$ 0.03	\$ 0.02
150	\$ 2.00	\$ 0.03	\$ 0.01
200	\$ 2.66	\$ 0.03	\$ 0.01
300	\$ 3.99	\$ 0.03	\$ 0.01
400	\$ 5.32	\$ 0.03	\$ 0.01
500	\$ 6.50	\$ 0.03	\$ 0.01
750	\$ 9.75	\$ 0.03	\$ 0.01
1000	\$ 13.00	\$ 0.03	\$ 0.01

1.11.1.5 PLAN PREPAGO

BellSouth (Movistar) Prepago está diseñado para que tú puedas controlar tus consumos al máximo, sin tener que preocuparte por facturas mensuales o contratos a plazo fijo. Para adquirir una línea de Prepago, no necesitas verificaciones de crédito, ni depósitos de garantía; además, no pagas tarifa mensual básica, sino únicamente lo que consumes de llamadas salientes, de acuerdo al monto prepago.

BellSouth (Movistar) Prepago utiliza los mismos sistemas celulares que cualquier otro celular. La diferencia está en que tú pagas por adelantado el tiempo aire que necesitas consumir, a través de Tarjetas Prepago, las mismas que las puedes encontrar en más de 500 puntos de venta a nivel nacional. De esta manera puedes controlar y predecir tus gastos en telefonía celular.

Además, el sistema te permite escuchar el saldo de tu cuenta en cualquier momento, y el tiempo restante para hablar antes de cada llamada. BellSouth (Movistar) te ofrece dos excelentes alternativas para obtener este servicio:

Lo único que tienes que hacer para mantener tu línea de BellSouth (Movistar) Prepago es ingresar nuevas tarjetas a medida que necesites.

Adicionalmente, también se obtendrá los siguientes servicios sin pagar más:

- Larga Distancia Internacional
- Identificador de llamadas
- Buzón de mensajes de por vida
- Identificador de Mensajes

Cuadro 1.7 Minutos disponibles por Tarjeta Prepago

Tarjetas	\$2 USD		\$10 USD	
	Horario Preferido	Fuera H. Preferido	Horario Preferido	Fuera H. Preferido
BellSouth (Movistar)	5.25	3.15	26.25	15.75
Porta y Alegro	3.64	2.49	18.21	12.45
Andinatel, Pacifictel y Etapa	4.55	2.89	22.77	14.43
Tarjetas	\$15 USD		\$20 USD	
	Horario Preferido	Fuera H. Preferido	Horario Preferido	Fuera H. Preferido
BellSouth (Movistar)	44.83	26.90	62.83	37.70
Porta y Alegro	31.11	21.27	43.61	29.81
Andinatel, Pacifictel y Etapa	38.89	24.64	54.50	34.53

1.12 SERVICIOS ADICIONALES

1.12.1 MENSAJES DE VOZ

El servicio de Mensajes de Voz, esta diseñado especialmente para estar en contacto a todo momento con total privacidad, sobre todo seguridad. Todas las llamadas que no pretendas o no puedas contestar (incluso cuando el teléfono esté apagado) se transferirán automáticamente a su casillero del Buzón de Mensajes.

El Buzón de Mensajes Estándar permite:

- Recibir hasta 6 mensajes en el Buzón.
- Recibir mensajes de hasta un minuto de duración.
- Almacenar los mensajes hasta por tres días.
- No tiene costo adicional.

Los equipos digitales cuentan con un indicador de mensajes, que le avisará cuando tenga un mensaje recibido en su buzón personal.

Para escuchar tus mensajes sólo tiene que marcar (***82# SEND**) y automáticamente se conectarás con tu buzón personal. Esta llamada no tiene Costo.

Los mensajes pueden ser escuchados desde cualquier lugar. Este servicio le permite acceder a sus mensajes de voz fácilmente desde cualquier teléfono convencional o celular. Para escuchar sus mensajes desde otro teléfono, marca el número de tu celular, y cuando escuches el mensaje de saludo presiona inmediatamente * y digite su clave personal.

Si deseas cambiar el saludo, sólo tienes que ingresar a tu casillero (***82# SEND**), marcar **8** para acceder a las opciones del menú y presionar **4** para cambiar o grabar el saludo, o bien marcar **6** para cambiar o grabar un nombre. Después digita **7** para cambiar tu clave personal, sigue las instrucciones que te de el sistema en cada una de las opciones.

Tu clave personal si deseas mayor privacidad y seguridad para acceder a tus mensajes, primero ingresa a tu casillero con (***82# SEND**) luego digita **8** para entrar al menú y **7** para cambiar la clave de seguridad. La clave deberá tener de 4 a 10 dígitos y debe ser un número fácil de recordar para ti, pero difícil para otras personas. Se puede Activar o desactivar tu buzón de mensajes temporalmente.

Para desactivar presiona (**#81# SEND**) y para activarlo nuevamente

1.12.2 LLAMADA TRIPARTITA

BellSouth (Movistar) le permite establecer una conferencia telefónica con dos personas al mismo tiempo, con sólo seguir los siguientes pasos:

- Marca el número de la primera persona con quien quieres hablar y oprime **SEND**
- Cuando la persona te haya contestado, repite la operación con el segundo número.
- Cuando la segunda persona conteste, para integrar las llamadas presiona **SEND** y automáticamente tú y las otras dos personas estarán en conferencia.

Nota: Se puede activar ya que este servicio no tiene costo.

1.12.3 LLAMADA EN ESPERA

Este servicio ya viene activado, ya no se podrá perder llamadas importantes por

estar ocupado en la línea, que puedes atender una segunda llamada sin interrumpir la comunicación de la llamada inicial.

1.12.4 INTERCAMBIO ENTRE DOS LLAMADAS

Si entra una llamada en el momento en que estás hablando, tu teléfono BellSouth (Movistar) te avisará que hay otra llamada con un tono de “beep”. Entonces, presiona **SEND** y automáticamente la primera persona se pondrá en espera y podrás contestar la segunda llamada. Así, puedes pasar de una llamada a otra con sólo presionar **SEND** cuantas veces quieras.

Desactiva o Activa el servicio de Llamada en Espera temporalmente

Para activar el servicio presiona (**#43# SEND**)

Para desactivar el servicio presiona (**#43# SEND**)

Nota: Activar este servicio no tiene costo

1.12.5 MENSAJES ESCRITOS

Para disfrutar de los servicios de Internet móvil Mensajes Escritos por primera vez, debes suscribirte llamando al 1800 767-777 sin costo desde tu teléfono celular o desde la página Web desde la pantalla principal haciendo un clic en el botón “Activación de Servicios”.

El costo mensual del servicio es de US \$ 2 + impuestos con 150 mensajes incluidos y US \$ 0.03 + impuestos por cada mensaje adicional.

La inscripción incluye los siguientes beneficios:

1. Envío de mensajes de texto a cualquier cliente de BELLSOUTH (Movistar) con un teléfono celular digital.
2. Dirección de Correo Electrónico, que te permitirá enviar y recibir e.mails hacia y desde cualquier parte del mundo. Tu dirección de correo electrónico es:
`#celular@bellsouthim.net.ec(ejm:383664@bellsouthim.net.ec)`
3. Acceso al Portal de Internet Móvil www.bellsouthim.net.ec, desde donde podrás recibir mensajes de texto desde cualquier parte del mundo.

4. Podrás enviar y recibir mensajes internacionales de toda América, desde Canadá hasta Argentina, tan sólo enviando un mensaje de texto con el número celular del cliente incluyendo código de país.

1.13 Telefonía Pública

1.13.1 Cabinas Públicas

Conscientes de la necesidad de impulsar el desarrollo de las comunicaciones, y de facilitar su acceso a la mayoría de la población ecuatoriana, hemos instalado más de 6.431 teléfonos públicos a nivel nacional.

Por su facilidad de uso y lo avanzado de su tecnología, así como por su accesibilidad; nuestros teléfonos públicos son una muestra de cómo BellSouth (Movistar) ha superado todos los límites, para ofrecerte mejores opciones de comunicación.

Las cabinas telefónicas BellSouth (Movistar), están ubicadas en locales y espacios públicos de las principales ciudades del país, para que puedan comunicarse en todo momento, con facilidad y comodidad.

Contamos con más de 12.000 puntos de venta a nivel nacional que permitirá a nuestros clientes acceder con facilidad a nuestras tarjetas de Telefonía Pública.

- **Cobertura:** Más de 7,000 teléfonos públicos
- **Economía:** Los precios más convenientes.
- **Control:** Pagas lo que consumes.
- **Disponibilidad:** 24 horas al día, los 365 días al año.

Cuadro 1.8 Minutos por tarjeta Bellsouth (Movistar) Telefonía Pública

LLAMAS NACIONALES		\$3 USD	\$5 USD	\$10 USD
	COSTO	MINUTOS DISPONIBLES		
Celular BellSouth (Movistar)	\$ 0.12	25.00	41.67	83.33
Local	\$ 0.18	16.67	27.78	55.56
Nacional	\$ 0.24	12.50	20.83	41.67
Porta	\$ 0.24	12.50	20.83	41.67
Alegro PCS	\$ 0.24	12.50	20.83	41.67
Interprovincial	\$ 0.18	16.67	27.78	55.56

1.14 PRINCIPALES SERVICIOS DE PORTA

1.14.1 PLANES TARIFARIOS

Porta te permite diseñar un plan a la medida de tus necesidades; con novedosos servicios como plan de voz, paquetes de mensajes escritos, mensajes multimedia.

1.14.2 PLAN IDEAL (Abierto)

Diseña las nuevas formas de comunicarte; mas minutos, mas servicios, conexión a Internet GPRS de 500 KB a 100 MB, mensajes multimedia, 50% de descuento en llamadas de PORTA a PORTA. Desde 50 mensajes escritos en todos los planes ideal abiertos.

1.14.3 PLAN IDEAL CONTROLADO

Controla tus formas de comunicarte con los minutos que quieras, conectándote a Internet, enviando mensajes multimedia, descuentos del 50% en llamadas de PORTA a PORTA, y mas 50 mensajes escritos.

1.14.4 PLANES AUTOCONTROL

Si los minutos contratados en tu plan se acaban, activa tarjetas Amigo, y habla a la misma tarifa de tu plan. Si los minutos cargados con tarjetas Amigo te sobran los acumulas hasta el próximo mes.

Cuadro 1.9 Minutos del Plan Autocontrol 15 TDMA

Cuota mensual (por línea)	\$15
Minutos por línea	33 a 60
Minuto pico	\$ 0.45
Minuto no pico	\$ 0.25
Servicios incluidos	LDI - Autoc (9) Casillero de Voz

Cuadro 1.10 Minutos del Plan Autocontrol 17 TDMA

Cuota mensual (por línea)	\$17
Minutos por línea	hasta 50
Minuto pico	\$ 0.34
Minuto no pico	\$ 0.34
Servicios incluidos	Casillero de Voz LDI – AUTO C (9)

1.14.5 PLANES CORPORATIVOS

Pensando en las necesidades del empresario, Porta ha desarrollado los mejores servicios en telecomunicaciones para incrementar la productividad de su negocio.

1.14.6 PLAN PREPAGO

1.14.6.1 TARJETAS PREPAGO AMIGO

Las tarjetas Amigo las puedes encontrar en más de 8.000 puntos de venta a nivel Nacional, las puedes activar en tu Prepago Amigo o en cualquier Plan de Autocontrol.

Cuadro 1.11 Minutos disponibles por Tarjeta Prepago

Tarjetas	US \$ 6	US \$ 10	US \$ 20	US \$ 30
Porta	9.4	15.7	31.5	47.2
Local	8.8	14.7	29.4	44.1
Bellsouth (Movistar)	7.5	12.5	24.9	37.4
Intra Regional	8.7	14.5	28.9	43.4
Inter. Regional Nacional	8.3	13.8	27.6	41.4

1.15 SERVICIOS ADICIONALES

1.15.1 TRANSFERENCIA DE LLAMADAS

La transferencia de llamadas dirige automáticamente las llamadas que entran a tu celular a cualquier número telefónico convencional o celular que elijas. Siempre podrás contestar tus llamadas aunque tu teléfono se encuentre descargado o fuera del área de servicio. Servicio disponible en planes tarifarios por sólo US \$ 2 + IVA mensuales.

PARA ACTIVAR

*072 + # de teléfono + SEND

PARA DESACTIVAR

*073 + SEND

1.15.2 ASISTENCIA DEL 911

Este servicio ofrece asistencia en viajes, asistencia vehicular y asistencia en el hogar las 24 horas del día.

Servicio disponible en Planes Tarifarios y Autocontrol por sólo US \$ 3 + IVA mensuales.

1.15.3 CONFERENCIA

1.15.3.1 TDMA: Con la conferencia pueden hablar tres personas al mismo tiempo por la misma línea, sin perder tiempo ni dinero en llamadas por separado.

Servicio disponible en planes tarifarios por sólo US \$ 2 + IVA mensuales.

1.15.3.2 3GSM: Con la conferencia pueden hablar al mismo tiempo por la misma línea hasta con 6 personas, sin perder tiempo ni dinero en llamadas por separado

COMO FUNCIONA:

Marcar el 1er número telefónico + **SEND**

Deja en espera a esta llamada

Marca el 2do número telefónico + **SEND**

1.15.4 FACTURA DETALLADA

Este servicio le permitirá conocer en detalle cada una de sus llamadas en su Estado de Cuenta. Servicio disponible en planes tarifarios por sólo US \$ 2.00 + IVA mensuales.

1.15.5 LLAMADA EN ESPERA

El servicio de llamada en espera no tiene costo y te permite contestar una llamada mientras estás en la línea con otra. Servicio disponible en planes Ideal, Autocontrol y Prepago Amigo.

COMO FUNCIONA:

1. Para recibir una segunda llamada mientras pones a la primera en espera digita SEND
2. Para regresar a la primera llamada digita SEND

1.15.6 CASILLERO DE VOZ

Las tarifas no incluyen impuestos. Este es un servicio sin costo que contesta y guarda los mensajes cuando no estás disponible, tienes el celular apagado, estás sin batería o fuera del área de servicio. A partir del 01 de julio de 2003, todos nuestros clientes que inicien o reinicien su casillero de voz; tanto en TDMA como en GSM, tendrán asignada como contraseña inicial de acceso al casillero, los 4 últimos dígitos de su número celular.

Esta nueva modalidad de contraseña asignada, reemplaza a la asignación anterior de los 7 últimos dígitos en la contraseña. Disponible en planes Tarifarios, Autocontrol y Prepago Amigo.

1.15.7 Telefonía Pública

Porta tiene cabinas y puntos de venta de tarjetas más cerca de ti, con las tarifas más convenientes en todo el país. La red de telefonía pública de Porta es también nuestro compromiso de servicio de alta tecnología para el desarrollo del país.

Cuadro 1.12 Minutos disponibles por Tarjeta Porta Telefonía Pública

Destino de llamada	Minutos de Tarjeta	
	US \$ 3	US \$ 4
Porta	23,60	31,50
Local	17,50	23,30
Bellsouth (Movistar)	10,00	13,30
Intra Regional	16,40	21,90
Inter Regional / Nacional	13,90	18,50

1.16 EMPLEO

Es la utilización de personas o instituciones, para obtener su trabajo a cambio de un salario u otro tipo de pago. Esto se diferencia, por ejemplo, de la servidumbre o de la esclavitud, casos en los que el empleo no se ofrece en condiciones de

libertad a cambio de un pago, y que tampoco implican un costo para el empresario.

El empleo suele excluir a aquellos trabajadores que no cobran, como las amas de casa o los voluntarios. El autoempleo representa una porción importante del empleo total: entre la cuarta parte y la mitad de la fuerza laboral de los países en desarrollo, donde cada individuo trabaja y se paga a sí mismo.

Los trabajadores independientes y el trabajo temporal, situaciones en las que un empleado individual firma un contrato para ofrecer sus servicios sin por ello pasar a ser un asalariado a tiempo completo. Otras formas de empleo incluyen el migratorio, el trabajo a tiempo parcial y los contratos por obra.

Mediante la lucha de los sindicatos, asociaciones de profesionales y los empresarios que se organizaron en nuestro país debido al aumento de los costos, lograron el número de horas laborales, el seguro de enfermedad, las vacaciones y otros beneficios. El Gobierno de Turno tiene como finalidad lograr la igualdad de oportunidades, entre el salario y el trabajo, estos son esfuerzos habituales para aumentar al máximo las oportunidades de empleo en nuestro país y en nuestra ciudad.

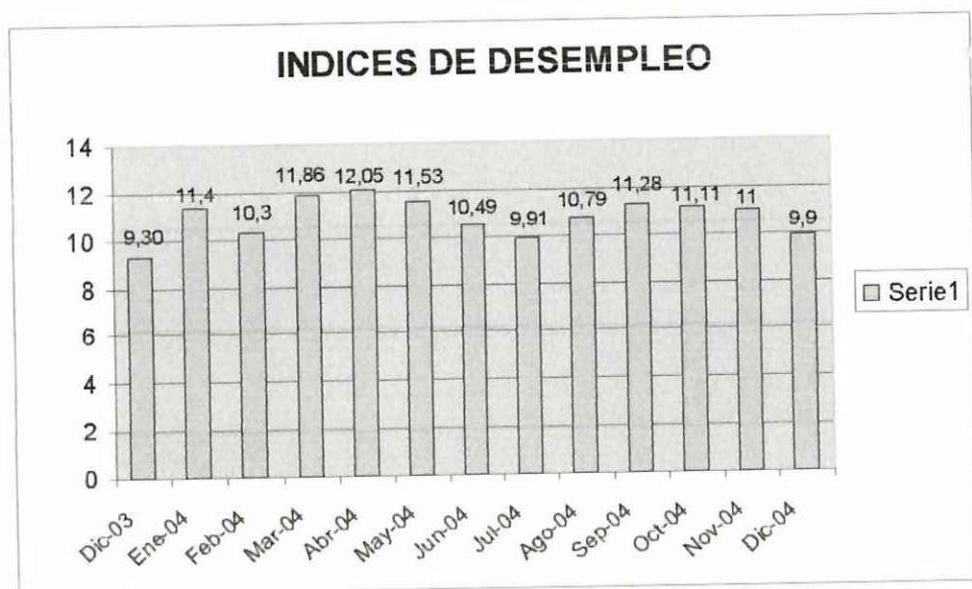
1.17 DESEMPLEO

Desempleo, descanso obligatorio o desocupación de los trabajadores que pueden y quieren trabajar pero no encuentran un puesto de trabajo. En las sociedades en las que la mayoría de la población vive de trabajar para los demás, el no poder encontrar un trabajo es un grave problema ya que en la Ciudad de Latacunga, existen 15.326 personas desocupadas incluidas hombres y mujeres.

Debido a los costos humanos derivados de la privación y del sentimiento de rechazo y de fracaso personal, el importe del desempleo se utiliza habitualmente como una medida del bienestar de los trabajadores. La proporción de trabajadores desempleados también muestra si se están aprovechando adecuadamente los recursos humanos del país y sirve como índice de la actividad económica.

A continuación para un mejor entendimiento demostraremos por medio de un gráfico:

Gráfico 1.1 Índices de Desempleo



Fuente: Banco Central del Ecuador

Banco Central del Ecuador informo que “Que el año 2003 cerró con una tasa de desempleo de 9.30%; esta proporción representa más del doble de ecuatorianos/as desempleados. La cantidad de personas de 12 años y más sin trabajo en las principales ciudades del Ecuador incluida la Ciudad de Latacunga, se incrementó significativamente: en enero de 2004 al 11,4%. En febrero existió una disminución al 10.30%, marzo se elevó al 11.86%, abril se elevó mucho más al 12.05%, mayo disminuyó al 11.53%, junio disminuyó al 10.49%, julio existió una disminución favorable 9.91%, agosto se elevó al 10.79%, septiembre bajo 11.28%, octubre al 11.11%, noviembre 11.00%, y diciembre 9.90% este último mes del año fue el porcentaje más bajo de índice de desempleo que existió en nuestro país”.

El incremento del desempleo se debe principalmente a la cesantía o pérdida de trabajo. La crisis financiera y el consecuente congelamiento de depósitos bancarios llevó a muchas empresas a despedir trabajadores. El desempleo reciente afectó por igual a hombres y mujeres. La falta de empleo ha afectado más a la población muy joven (entre 12 y 24 años de edad) y a los mayores de 50 años. La tasa de desempleo es del 12.8% para mujeres y del 5.4% para hombres.

1.17.1 CAUSAS DEL DESEMPLEO.

El desempleo es el ocio involuntario de una persona que desea encontrar trabajo, esta afirmación común a la que se llega puede deberse a varias causas.

Las mismas que mencionamos a continuación:

La actividad económica tiene un comportamiento constante, de forma que los períodos de culminación en la economía van seguidos. Cuando existe un descenso temporal que experimenta el crecimiento económico caracterizado por la disminución de la demanda, de la inversión y de la productividad y por el aumento de la inflación. Cuando un número de personas que busca empleo sobrepasa las

ofertas de trabajo existentes, debido a que los salarios reales atraen a un mayor número de desempleados a buscar trabajo e imposibilitan a las empresas ofrecer más empleo. La demanda de mano de obra baja dependiendo de la época del año en que se encuentren ciertas regiones o industrias.

Cuando se dan cambios en la estructura de la economía, como aumentos de la demanda de mano de obra en unas industrias y disminuciones en otras, que impide que la oferta de empleo se ajuste a la velocidad que debería. Adicionalmente esta situación se puede dar en determinadas zonas geográficas y por la implantación de nuevas tecnologías que sustituyen a la mano de obra.

1.17.2 EFECTOS DEL DESEMPLEO.

El desempleo tiene profundos efectos tanto en el individuo como en la sociedad en la que vive, lo que tiene repercusión directa en la economía de un país. Por ello en nuestro estudio hemos considerado necesario analizar en forma general dos de los efectos del desempleo, como son:

- ❖ Efectos económicos
- ❖ Efectos Sociales

1.17.2.1 EFECTOS ECONÓMICOS.

El desempleo impone un costo en la economía como un todo, debido a que se producen menos bienes y servicios. Cuando la economía no genera suficientes empleos para contratar a aquellos trabajadores que están dispuestos y en posibilidades de trabajar, ese servicio de la mano de obra desempleada se pierde.

En un sistema económico, uno de los factores fundamentales es el suministro de recursos humanos (trabajo). Para determinar con precisión, colocamos frente a frente los dos agentes más importantes de la actividad productiva: unidades familiares que incluyen a todos los individuos que, directa o indirectamente, participan de las actividades productivas y consumen los bienes y servicios finales elaborados y las unidades de producción que están representadas por las empresas y son las encargadas de fortalecer la actividad económica de un país.

Esta relación existente se deteriora, cuando el número de unidades familiares que participan de las actividades productivas es menor (desempleo), lo que conlleva a que la presencia de compradores que están dispuestos y pueden comprar algún producto o servicio al precio que se les ofrece no dispongan de ingresos suficientes por cuanto no tienen empleo, esto ocasiona que las unidades

productivas bajen sus niveles de producción y no se pueda continuar con el ciclo económico normal.

Adicionalmente el desempleo trae consigo una pérdida en el nivel de ingresos en los gobiernos, por cuanto deja de percibir impuestos que el trabajador y la empresa aportaba normalmente mientras desempeñaba éste su trabajo.

A esto se suma los egresos que tiene que realizar la administración pública por concepto de subsidiar a los desempleados.

1.17.2.2 EFECTOS SOCIALES.

En lo social ninguna cifra monetaria refleja satisfactoriamente la carga humana y psicológica de los largos períodos de persistente desempleo involuntario.

La pérdida de un ingreso fijo, es la causa de un sin número de problemas tanto en el individuo como en la sociedad en la cual se desarrolla.

Así tenemos, las siguientes:

- Deterioro de la salud física y psicológica.
- Pérdida de la autoestima.
- Destrucción del núcleo familiar.
- Descuido de las habilidades para el trabajo.
- Inseguridad para buscar un nuevo trabajo.
- Altos índices de deserción estudiantil (en los hijos).
- Incremento de los índices delincuenciales.
- Migración a otros países.

Algunos estudios realizados por especialistas en salud pública indican que el desempleo deteriora la salud física como la psicológica: mayores niveles de alcoholismo y suicidios. Los estudios psicológicos indican que el despido es por lo general tan traumático como la muerte de un íntimo amigo o el fracaso escolar.

1.18 INFLACIÓN

El fenómeno de la inflación se define como un aumento persistente y sostenido del nivel general de precios a través del tiempo, en la actualidad el índice de

inflación es del 4.0% variación anual. La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), de los bienes y servicios demandados por los consumidores, a través de una encuesta de ingresos y gastos de los hogares.

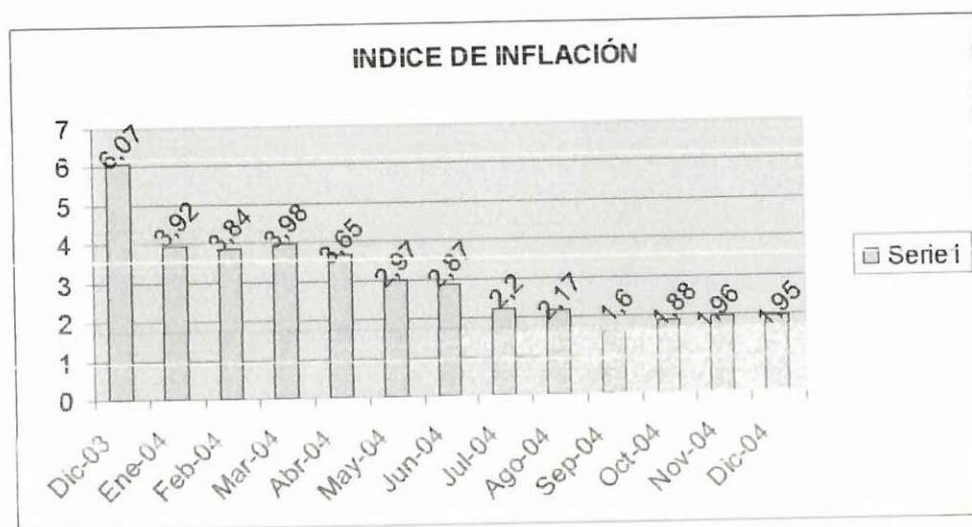
Es posible calcular las tasas de variación mensual, acumuladas y anuales; estas últimas pueden ser promedio o en deslizamiento. Desde la perspectiva teórica, el origen del fenómeno inflacionario ha dado lugar a polémicas inconclusas entre las diferentes escuelas de pensamiento económico. La existencia de teorías monetarias-fiscales, en sus diversas variantes; la inflación de costos, que explica la formación de precios de los bienes a partir del costo de los factores; los esquemas de pugna distributiva, en los que los precios se establecen como resultado de un conflicto social (capital-trabajo); el enfoque estructural, según el cual la inflación depende de las características específicas de la economía, de su composición social y del modo en que se determina la política económica; la introducción de elementos analíticos relacionados con las modalidades con que los agentes forman sus expectativas (adaptativas, racionales, etc.), constituyen el marco de la reflexión y debate sobre los determinantes del proceso inflacionario.

El director del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) informó “La inflación anual de Ecuador en 2003 cerró en 6,07 por ciento, a Octubre del 2004 la inflación se ubico en el 1,88%, al finalizar el año 2004 se cerró en 1.95%.

El organismo explicó que el incremento inflacionario mensual se debió al aumento de los costos de los arriendos de viviendas, y de los precios de los artículos de uso de los alumnos de escuelas y colegios, que iniciaron clases a fines de septiembre.

A continuación lo mostraremos gráficamente:

Gráfico 1.2 Índice de Inflación



Fuente: Banco Central del Ecuador

1.19 AHORRO

El ahorro en las familias ecuatorianas ha desaparecido debido a los bajos salarios que existen en la actualidad en nuestro país y por ende en la ciudad de Latacunga, y esto no permite que las familias economícen por lo que existe mayores gastos e insuficientes ingresos y es por esto que el pueblo ecuatoriano se ha visto en la imperiosa necesidad de emigrar a otros países en busca de una mejor vida para sus familias.

La crisis económica y la desocupación e insuficiencia de ingresos familiares, obliga a incorporar al niño como un trabajador más de la familia, a nivel nacional el promedio de niños trabajadores de la calles del 40%. Muchos de estos menores se acostumbran a trabajar en ambientes peligrosos, contaminados e insanos, como zonas de prostitución, lo que los expone al deterioro de su salud física y mental, además de involucrarlos en delincuencia, abuso sexual, tráfico de droga, maltrato y prostitución.

La pobreza en el país por necesidades básicas insatisfechas es del 61.3%, el 60.4% corresponde a mujeres y el 62.1% a hombres. La extrema pobreza es del 31.9%, 31.6% corresponde a mujeres y 32.3 % a hombres. Como se puede observar un

mayor número de hombres viven en condiciones de pobreza y extrema pobreza, lo que se puede explicar por el acceso de la mujer a mayores niveles de educación y de ingreso al mercado laboral.

En el Ecuador 78,7% de hogares tienen como Jefe de Hogar un hombre y 21,3% son de Jefatura Femenina. Los Hogares con Jefatura Femenina a nivel nacional, reciben 69,6% menos de ingresos que los Hogares de Jefatura Masculina.

1.20 INVERSIÓN

Inversión (economía) en la Ciudad de Latacunga, son gastos para aumentar la riqueza futura y posibilitar un crecimiento de la producción. La realización de la inversión depende del agente económico que la ejecute.

Para un individuo o una familia, la inversión se puede reducir a la compra de teléfonos celulares así como la compra de bienes duraderos (una casa o un automóvil), que desde el punto de vista de la economía nacional (sin tener en cuenta las transacciones internacionales), no se consideran como inversión.

Podemos destacar que la telefonía móvil del grupo español invertirá 70 millones de dólares en el 2005 en Ecuador, pero demandó imparcialidad a los reguladores para facilitar la competencia en uno de los mercados latinoamericanos más dinámicos.

Según los últimos informes por la Superintendencia de Telecomunicaciones “el país tiene las condiciones para ver un crecimiento acelerado de la telefonía celular y pronosticó que 4 de cada 10 ecuatorianos contará con un teléfono móvil, lo que lo convierte en un mercado interesante. Telefónica tiene actualmente el 34,1 por ciento de un mercado de tres millones de usuarios en Ecuador. La empresa líder es Porta, de propiedad de América Móvil, con 1,9 millones de usuarios mientras que la estatal Alegro tiene 64.000 clientes, de acuerdo con información a septiembre de la Superintendencia de Telecomunicaciones. La penetración actual de la telefonía móvil es del 24,5 por ciento. Entre enero y septiembre, el número de abonados creció un 23,83 por ciento”

Sin embargo, Telefónica Móviles demandó a los órganos reguladores Senatel y CONATEL, que actúen con imparcialidad a fin de facilitar la competencia entre los tres operadores de telefonía móvil que trabajan en Ecuador.

Uno de los logros de la Telefonía Móvil fue la interconexión de mensajes entre las 3 operadoras existentes en nuestro país, y al mismo tiempo existió una disputa respecto a los costos y la metodología para el intercambio de mensajes cortos (SMS). Senatel finalmente dio paso al pedido de Alegro y presionó a las operadoras para que alcanzarán un acuerdo para "favorecer a los consumidores," en lo que fue visto como una intervención directa a favor de Alegro, La misma que fue una inversión grande para las operadoras.

1.21 ECONOMÍA PAÍS "PIB"

El Producto Interno Bruto (PIB) es el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un periodo. Su cálculo en términos globales y por ramas de actividad se deriva de la construcción de la Matriz Insumo-Producto, que describe los flujos de bienes y servicios en el aparato productivo, desde la óptica de los productores y de los utilizadores finales.

La cuantificación del PIB por el método de la producción, se basa en el cálculo de las producciones brutas de las ramas de actividad y sus respectivos consumos intermedios. Por diferencia entre esas dos variables se obtiene el valor agregado bruto (VAB), cuyos componentes son las remuneraciones de empleados, los

impuestos indirectos menos subvenciones y el excedente bruto de explotación.

Para la obtención del PIB total, es necesario agregar al VAB de las ramas, los "otros elementos del PIB" derechos arancelarios, impuestos indirectos sobre las importaciones e impuesto al valor agregado (IVA).

La definición de las ramas de actividad económica, está en directa correspondencia con la nomenclatura de bienes y servicios utilizada para los productos; la nomenclatura de ramas que se presenta en este cuadro corresponde a la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) propuesta por Naciones Unidas.

Según Revista EKOS, Economía y Negocios, Telecomunicaciones un potencial que el Ecuador explota, Mayo del 2003, "El sector público necesita un balance primario firme para reducir la inflación, disminuir el déficit en cuenta corriente y cumplir con las obligaciones del servicio de la deuda... el Gobierno aplicó un conjunto de medidas correctivas, consistente con el fortalecimiento del balance primario del Sector Público Financiero (SPNF) que pasa de 4,5% del PIB en 2002 a 5,2% del PIB en 2003. Se proyecta que el saldo global del SPNF en 2003 será de USD 509 millones, o 1,9% del PIB, que da como resultado una reducción del coeficiente de endeudamiento del sector público de 59% del PIB a fin de 2002 a 52% a fin de 2003".

En el manejo de las finanzas públicas el gobierno del Coronel Gutiérrez se ha manejado aceptablemente, ha presentado un superávit primario positivo durante los cuatro primeros meses de su mandato que suma de enero a abril USD 522.3 millones; e inclusive en los meses de enero, marzo y abril un superávit global positivo que suman de enero a abril USD 257.2 millones. Obviamente las correcciones por ser de un modelo uso-utilización son susceptibles de modificaciones, macro económicamente las cifras presentan un panorama muy alentador, pero en el aspecto microeconómico y en la vida diaria de los ecuatorianos la vida se torna cada día más dura. Realmente es muy necesario que se realice otro enfoque en las políticas económicas que permitan que otros sectores que hasta el momento están relegados, se conviertan en el caldero que genere la energía necesaria para mover el motor de la economía de nuestro país

CAPITULO

II

**ANÁLISIS E
INTERPRETACIÓN
DE RESULTADOS**

MEDICIÓN DE LAS OPINIONES DE LOS USUARIOS SOBRE LOS SERVICIOS DE PORTA Y BELLSOUTH (MOVISTAR)

Para el presente trabajo de investigación hemos realizado entrevistas, visitas de observación, aplicación de encuestas a Usuarios de Porta y Bellsouth (Movistar). Las mismas que están procesadas mediante el análisis cuantitativo, cualitativo y cuando lo amerita comparativo.

A la ardua colaboración de los encuestados se logro en un alto porcentaje, cuyos resultados nos sirvieron para realizar un análisis y una síntesis de los contenidos de las preguntas formuladas con su diferente variación y frecuencia, los mismos que fueron calculados estadísticamente mediante los porcentajes, para luego realizar la graficación estadística y a continuación extraer las conclusiones mediante la interpretación de los resultados.

2.1 RESULTADOS DE ENCUESTAS APLICADAS A USUARIOS DE PORTA Y BELLSOUTH (MOVISTAR)

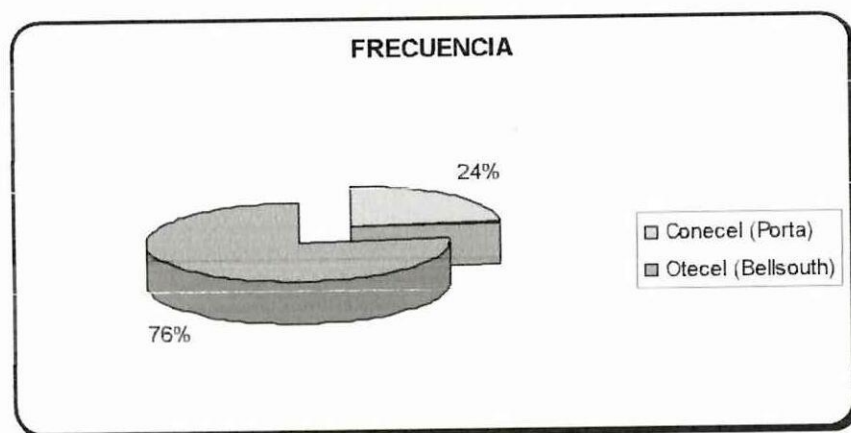
CUADRO N° 2.1.1

¿Con qué Empresa usted contrató el servicio?

ALTERNATIVAS	F	%
Conecel (Porta)	94	24%
Otecel Bellsouth (Movistar)	303	76%
TOTAL	397	100%

MUESTRA 397

GRÁFICO N° 2.1.1



FUENTE: Usuarios de Porta y Bellsouth (Movistar) del Sector Norte, Sur, Este, Oeste y Centro de la Ciudad.

ANÁLISIS.- De los 397 usuarios encuestados que representa el 100%, 94 (24%) manifiestan que son beneficiarios de Porta, y 303 (76%) de Bellsouth (Movistar).

De lo que deduce que la Empresa de Bellsouth (Movistar) tiene mayor aceptación y confiabilidad de sus usuarios, a diferencia de Porta no tiene mucha aceptación, en todos los sectores de la ciudad de Latacunga.

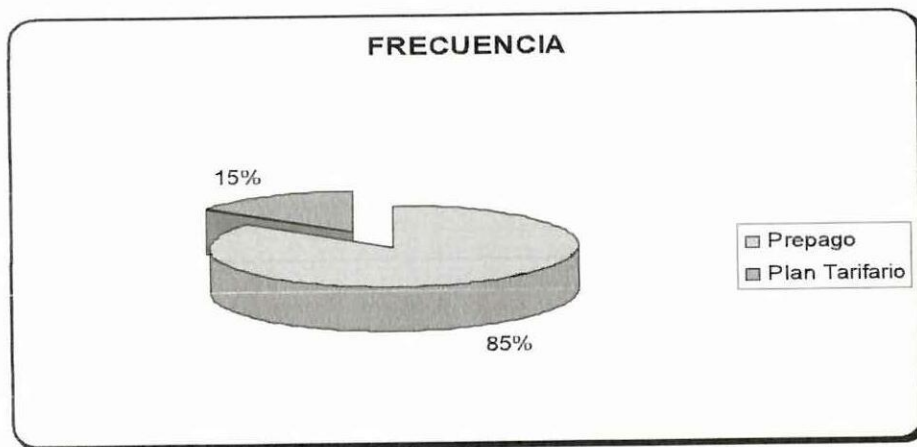
CUADRO N° 2.1.2

¿Qué Plan tiene Usted en su Celular?

ALTERNATIVAS	F	%
Prepago	339	85%
Plan Tarifario	58	15%
TOTAL	397	100%

MUESTRA 397

GRÁFICO N° 2.1.2



FUENTE: Usuarios de Porta y Bellsouth (Movistar) del Sector Norte, Sur, Este, Oeste y Centro de la Ciudad.

ANÁLISIS.- De los 397 usuarios encuestados que representa el 100%, 339 (85%) dan a conocer que utilizan el Plan Prepago, y 58 (15%) utilizan Planes Tarifarios.

Como podemos observar las operadoras brindan y crean confiabilidad en la mayor parte de los usuarios al utilizar el Plan Prepago puesto que les brinda beneficios.

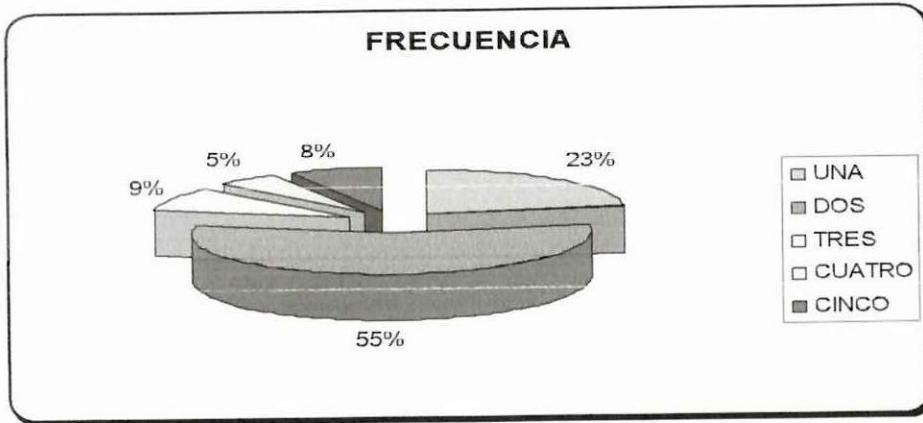
CUADRO N° 2.1.3

¿Cuántas tarjetas Prepago ingresa al mes?

ALTERNATIVAS	F	%
UNA	92	23%
DOS	220	55%
TRES	35	9%
CUATRO	20	5%
CINCO	30	8%
TOTAL	397	100%

MUESTRA 397

GRÁFICO N° 2.1.3



FUENTE: Usuarios de Porta y Bellsouth (Movistar) del Sector Norte, Sur, Este, Oeste y Centro de la Ciudad.

ANÁLISIS.- De los 397 usuarios encuestados que representa el 100%, 220 (55%) indican que ingresan dos tarjetas, 92 (23%) ingresan una tarjeta, 35 (9%) ingresan tres tarjetas, 20 (5%) ingresan cuatro tarjetas, y 30 (8%) ingresan cinco tarjetas.

De lo que podemos deducir que el 55% de usuarios ingresan dos tarjetas al mes a su celular, por lo que afecta económicamente a lo que dispone para el sustento de cada persona.

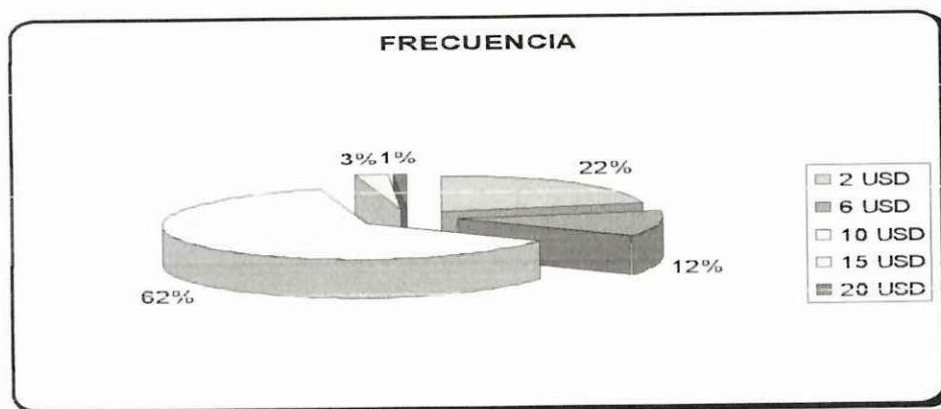
CUADRO N° 2.1.4

¿De qué valor ingresa las tarjetas Prepago?

ALTERNATIVAS	F	%
2 USD	88	22%
6 USD	47	12%
10 USD	248	62%
15 USD	10	3%
20 USD	4	1%
TOTAL	397	100%

MUESTRA 397

GRÁFICO N° 2.1.4



FUENTE: Usuarios de Porta y Bellsouth (Movistar) del Sector Norte, Sur, Este, Oeste y Centro de la Ciudad.

ANÁLISIS.- De los 397 usuarios encuestados que representa el 100%, 248 (62%) manifiestan que ingresan tarjetas de 10 USD, 88 (22%) ingresan de 2 USD, 47 (12%) ingresan de 6 USD, 10 (3%) ingresan de 15 USD, y 4 (1%) ingresan de 20 USD.

Como podemos observar que un alto porcentaje de usuarios de la telefonía móvil adquieren tarjetas de 10USD, lo que ocasiona un gasto a la persona que hace uso de este servicio.

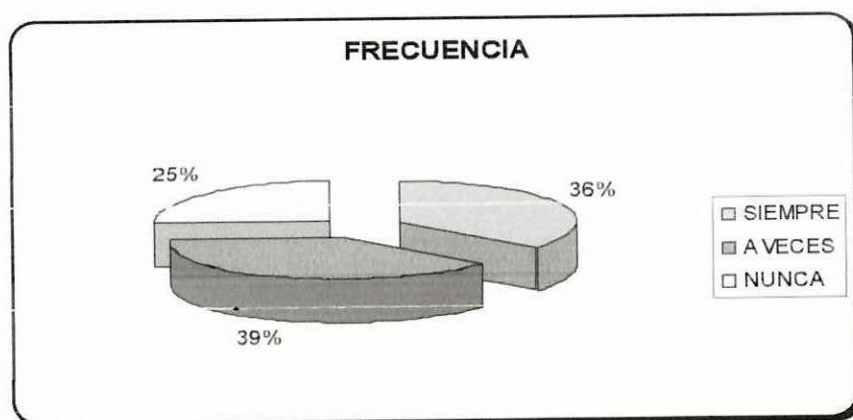
CUADRO N° 2.1.5

¿Con qué frecuencia cambia su celular?

ALTERNATIVAS	F	%
SIEMPRE	142	36%
A VECES	157	40%
NUNCA	98	25%
TOTAL	397	100%

MUESTRA 397

GRÁFICO N° 2.1.5



FUENTE: Usuarios de Porta y Bellsouth (Movistar) del Sector Norte, Sur, Este, Oeste y Centro de la Ciudad.

ANÁLISIS.- De los 397 usuarios encuestados que representa el 100%, 157 (40%) manifestaron que a veces cambia de celular, 142 (36%) cambian Siempre de celular, y 98 (25%) no cambian nunca.

De lo que deduce que los usuarios de la Ciudad de Latacunga, cambian de celular a veces, en vista que la situación económica de cada familia no nos permite darnos este lujo.

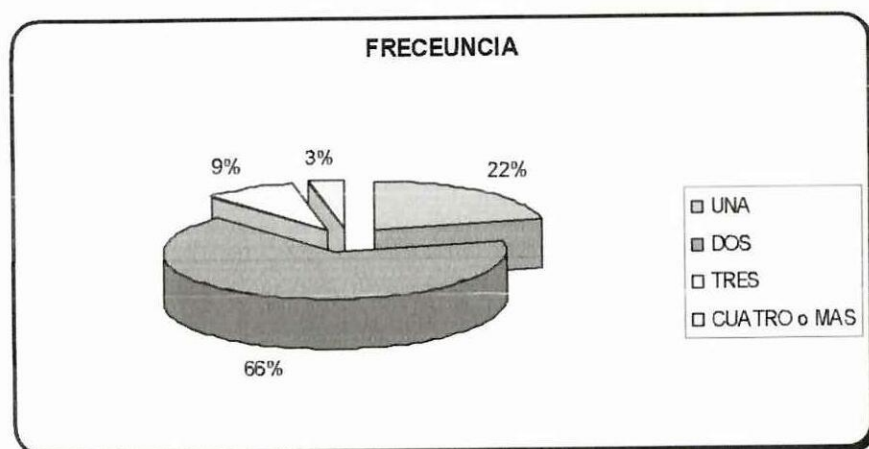
CUADRO N° 2.1.6

¿Cuántas Tarjetas de Cabina utiliza usted al mes?

ALTERNATIVAS	F	%
UNA	86	22%
DOS	264	66%
TRES	34	9%
CUATRO o MAS	13	3%
TOTAL	397	100%

MUESTRA 397

GRÁFICO N° 2.1.6



FUENTE: Usuarios de Porta y Bellsouth (Movistar) del Sector Norte, Sur, Este, Oeste y Centro de la Ciudad.

ANÁLISIS.- De los 397 usuarios encuestados que representa el 100%, 264 (66%) manifiestan que utilizan dos tarjetas al mes, 86 (22%) utilizan una tarjeta al mes, 34 (9%) utilizan tres tarjetas al mes, y 13 (3%) utilizan cuatro o más tarjetas al mes.

De lo que podemos demostrar que la mayor parte de personas de todos los sectores de la Ciudad de Latacunga utilizan dos tarjetas de cabina pública al mes, por lo que manifestaron que éstas se encuentran en todo lugar.

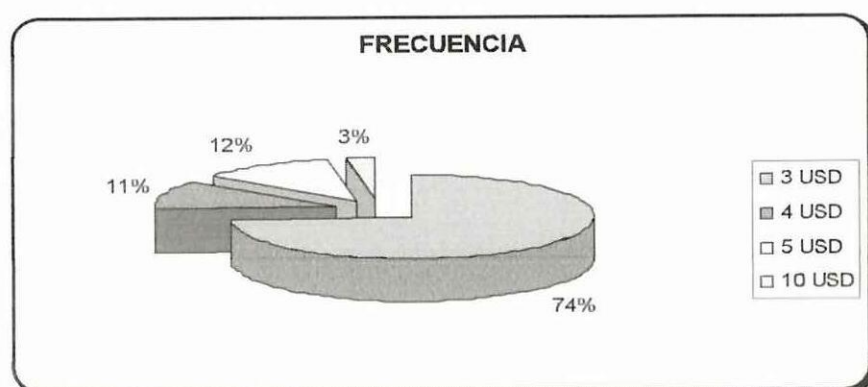
CUADRO N° 2.1.7

¿De qué valor compra las Tarjetas de Cabina al mes?

ALTERNATIVAS	F	%
3 USD	295	74%
4 USD	44	11%
5 USD	48	12%
10 USD	10	3%
TOTAL	397	100%

MUESTRA 397

GRÁFICO N° 2.1.7



FUENTE: Usuarios de Porta y Bellsouth (Movistar) del Sector Norte, Sur, Este, Oeste y Centro de la Ciudad. -

ANÁLISIS.- De los 397 usuarios encuestados que representa el 100%, 295 (74%) dan a conocer que adquieren tarjetas de 3USD, 48 (12%) adquieren tarjetas de 5 USD, 44 (11%) adquieren tarjetas de 4 USD, y 10 (3%) adquieren tarjetas de 10 USD.

La mayoría de personas que utilizan las cabinas de las operadoras de Porta o Bellsouth (Movistar), dan a conocer que adquieren tarjetas de 3 USD, por ser convenientes por su valor y su número de minutos incluidos en la tarjeta.

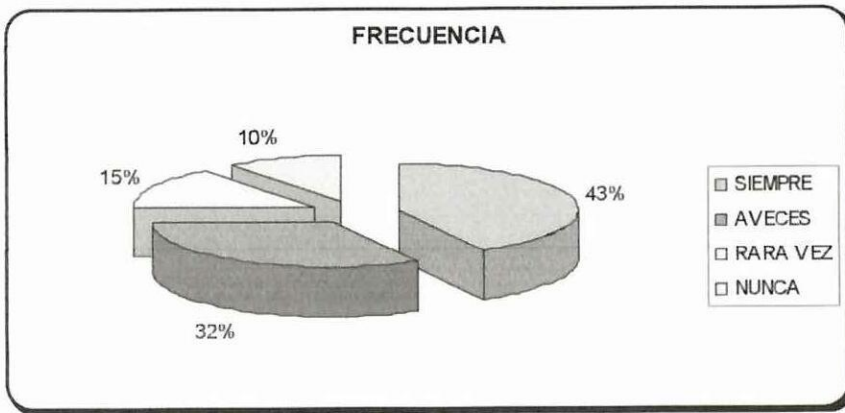
CUADRO N° 2.1.8

¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de los locutorios?

ALTERNATIVAS	F	%
SIEMPRE	168	42%
AVECES	129	32%
RARA VEZ	59	15%
NUNCA	41	10%
TOTAL	397	100%

MUESTRA 397

GRÁFICO N° 2.1.8



FUENTE: Usuarios de Porta y Bellsouth (Movistar) del Sector Norte, Sur, Este, Oeste y Centro de la Ciudad.

ANÁLISIS.- De los 397 usuarios encuestados que representa el 100%, 168 (42%) dieron a conocer que utilizan el servicio de los locutorios siempre, 129 (32%) utilizan los locutorios a veces, 59 (15%) utilizan los locutorios rara vez, y 41 (10%) nunca han utilizado.

De lo que podemos deducir que las personas de todos los sectores de la Ciudad de Latacunga, utilizan siempre el servicio de los locutorios de las operadoras de Porta o Bellsouth (Movistar) por que es un gran beneficio para la ciudadanía.

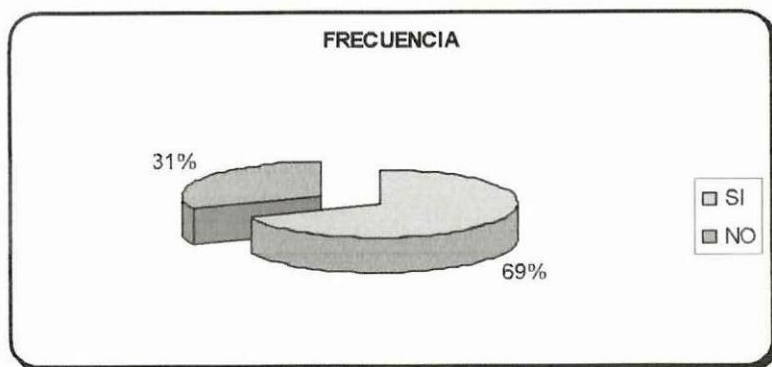
CUADRO N° 2.1.9

¿Está satisfecho con el servicio proporcionado por su Operadora?

ALTERNATIVAS	F	%
SI	273	69%
NO	124	31%
TOTAL	397	100%

MUESTRA 397

GRÁFICO N° 2.1.9



FUENTE: Usuarios de Porta y Bellsouth (Movistar) del Sector Norte, Sur, Este, Oeste y Centro de la Ciudad.

ANÁLISIS.- De los 397 usuarios encuestados que representa el 100%, 273 (69%) expresan que están satisfechos con el servicio y 124 (31%) no están satisfechos.

De lo que podemos decir que la mayor parte de usuarios de la Telefonía Móvil se encuentran satisfechos con el servicio que prestan las operadoras de Porta y Bellsouth (Movistar) en la Ciudad de Latacunga.

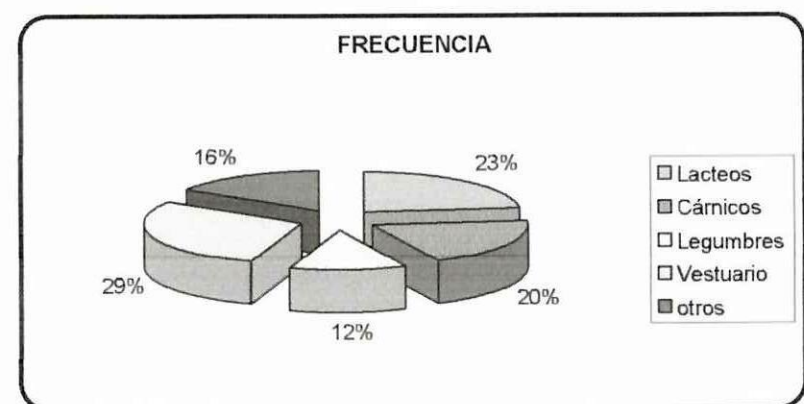
CUADRO N° 2.1.11

¿Por la utilización del Servicio de la Telefonía Móvil que productos deja de consumir y/o adquirir en su hogar?

ALTERNATIVAS	F	%
LÁCTEOS	93	23%
CÁRNICOS	78	20%
LEGUMBRES	48	12%
VESTUARIO	115	29%
OTROS	63	16%
TOTAL	397	100%

MUESTRA 397

GRÁFICO N° 2.1.11



FUENTE: Usuarios de Porta y Bellsouth (Movistar) del Sector Norte, Sur, Este, Oeste y Centro de la Ciudad.

ANÁLISIS.- De los 397 usuarios encuestados que representa el 100%, 115 (29%) dejan de adquirir prendas de vestir, 93 (23%) dejan de adquirir lácteos, 78 (20%) dejan de consumir cárnicos, 63 (16%) deja de adquirir otros productos como (medicinas, cosméticos, bebidas, etc.), 48 (12%) dejan de consumir legumbres.

Como podemos observar los usuarios de nuestra ciudad, en un mayor porcentaje dejan de adquirir prendas de vestir, seguido de productos lácteos por el uso exagerado de la telefonía móvil.

2.2 COMPROBACIÓN DE HIPOTESIS

Luego de haber realizado el trabajo de investigación de campo, nos hemos permitido determinar la comprobación de la hipótesis que consiste en “El alto consumo del servicio de la Telefonía Móvil genera desequilibrio económico en los usuarios de la Ciudad de Latacunga. Verificada la misma podemos determinar las siguientes valoraciones:

- El 55% de los encuestados manifiestan que ingresan dos tarjetas prepago al mes en su celular, trayendo como consecuencia la disminución del Ingreso de cada familia que hace uso del servicio de la Telefonía Móvil.
- El 62% de los usuarios manifiestan que ingresan tarjetas prepago de 10 USD, esto significa que cada mes existe mayor disminución al ingreso económico para el sustento de los hogares de la Ciudad de Latacunga.
- El 27% de los encuestados nos dieron a conocer que perciben mensualmente entre los 101 USD a 200 USD, como podemos indicar los ingresos mensuales de los hogares de la ciudad de Latacunga, no permite realizar gastos e inversiones exagerados en la Telefonía Móvil, en vista que estos gastos disminuye y perjudican de una u otra forma a la canasta familiar más aún si perciben el sueldo antes mencionado.

- El 29% de los usuarios nos dieron a conocer que dejan de adquirir prendas de vestir, por el uso del servicio de la telefonía móvil, dejando de satisfacer esta necesidad que es indispensable en cada familia de nuestra ciudad.

- El 50% de los usuarios como padres de familia, dan a conocer que por el uso de la telefonía móvil, día a día económicamente va afectando en mucho a los beneficiarios que adquieren este servicio.

Considerando que se lograron los objetivos previstos y planteados en el proyecto, los mismos que se dio conforme se fue desarrollando el proceso de investigación, podría decirse que la Hipótesis planteada para el trabajo de investigación es aceptada por que existe la necesidad imperiosa de investigar como nos afecta la Incidencia Económica de la Telefonía Móvil en la Ciudad de Latacunga.

2.3 CONCLUSIONES:

De acuerdo a los resultados obtenidos en nuestra investigación hemos llegado a las siguientes conclusiones:

- La Telefonía móvil en la ciudad de Latacunga, perjudica en gran parte a los usuarios que hacen uso de este servicio debido a que invierten de manera exagerada para la utilización de la misma, cabe indicar que nos beneficia para una rápida comunicación, pero a la vez nos perjudica quitándonos en gran parte nuestro tiempo, abandonando nuestras actividades cotidianas y dejamos de consumir productos de primera necesidad (Lácteos, Cárnicos, legumbres, vestuario y otros) que son indispensables para el convivir diario de las familias de nuestra ciudad.
- Conjuntamente demostramos que el uso del servicio de la telefonía móvil afecta mucho al presupuesto familiar de los usuarios, finalmente concluimos que no sabemos dar un buen uso al teléfono celular, ya que no respetamos el lugar ni la hora donde nos encontremos para hacer uso del mismo, sin darnos cuenta que estamos incomodando a los que nos rodean.

2.4 RECOMENDACIONES:

- Que los usuarios de la Telefonía móvil concientisemos los gastos exagerados que se realizan para el uso de los celulares, de esta manera reprimiendo el horro en nuestros hogares y debemos tener claras nuestras prioridades, si poseemos un teléfono celular u optamos por adquirir uno, tenemos que saberlo utilizar con moderación y de este modo nosotros podremos controlar al celular y no él a nosotros.
- Que los padres de familia sepan guiar a sus hijos, con respecto del servicio de la telefonía móvil, ya que de esta manera ayudaran a economizar el presupuesto familiar y a la vez demostrar nuestro respeto e interés hacia las demás personas que se hallen a nuestro alrededor y respetar los lugares que están prohibidos la utilización de los celulares como por ejemplo: No debemos manipular en instituciones bancarias, diferentes lugares públicos y al momento de conducir para salvaguardar nuestras vidas.

CAPITULO

III

DESARROLLO

DE LA

PROPUESTA

3.1. INTRODUCCIÓN.

El Ecuador como resultado del desarrollo tecnológico y de la inversión extranjera, actúa como mercado de oferta y demanda del servicio de la Telefonía Móvil, cuyo propósito para las empresas operadoras es la venta de este servicio y para los clientes externos es la utilización del mismo, siendo este producto promocionado a nivel nacional, por lo cual consideramos analizar su Incidencia.

De la investigación realizada para el desarrollo del presente tema sustentada en encuestas, en la ciudad de Latacunga a diferentes personas tomando en cuenta su edad, clase social e ingresos económicos, se determinaron resultados en donde se destacan las incidencias económicas de este servicio en nuestra ciudad, con el propósito de que la misma sirva de aporte para la universidad a la cual representamos, como para que sea objeto de estudio de los clientes externos de nuestra institución y de la ciudadanía en general, con la finalidad de que se propenda a una nueva cultura de gasto, en la que se tome en cuenta las necesidades básicas priorizando los egresos como por ejemplo en orden alimentación, salud, educación y vivienda, dejando como necesidad secundaria erogaciones por concepto de utilización de teléfonos celulares, destacando que algunos casos este consumo podría considerarse primordial siempre y cuando sea

utilizado como un medio que permita cumplir sus actividades con eficiencia y eficacia a través de optimización de recursos relacionados con el tiempo.

3.2. JUSTIFICACIÓN

Con el presente trabajo investigativo hemos tomado en cuenta el desarrollo de la tecnología dentro del área de telecomunicaciones, se introdujo dentro del mercado nacional y por ende en la ciudad de Latacunga la telefonía móvil con diferentes formas de consumo, entre las que más se destaca la modalidad prepago pues es de consumo masivo y que fue objeto de investigación como muestra, determinándose que la influencia económica de la telefonía móvil en un porcentaje elevado a incrementado el gasto y reducido en ingreso, mientras que al contrario en un mínimo porcentaje constituye una herramienta de producción que optimice recursos y agilite las transacciones comerciales, lo que se concluye como una incidencia negativa y positiva respectivamente, hay que destacar que si bien atacado a los ingresos también a colaborado al aparato productivo del país pues se ha generado inversión, y ha contribuido contra el desempleo pues se han abierto numerosas agencias para venta de teléfonos y tarjetas prepago en la ciudad, en las cuales se ha demostrado que como un mínimo de dos personas han sido contratadas con una remuneración promedio de 180 USD más comisiones, lo que

significa que si bien se reduce el desempleo no se garantiza un sueldo que permita mayor bienestar a la población.

Producto de la encuesta realizada resumida a continuación de acuerdo al ingreso en la modalidad prepago se determinó lo siguiente:

Una a dos tarjetas prepago son ingresadas cada mes por la clase económicamente baja, que equivale a 312 personas, que representa el 78% y su ingreso mensual es inferior a la canasta familiar, reduciendo ostensiblemente el gastos de las necesidades primarias

De tres a cuatro tarjetas prepago son ingresadas al mes por 55 personas que perciben un sueldo de 301 USD a 500 USD mensuales, que representa el 14%, lo que deduce que no incide a su economía, brindando satisfacción y reduciendo su ahorro e inversión.

Cinco tarjetas prepago son ingresadas al mes por 30 personas que percibe un sueldo de 501 USD o más mensuales, que representa el 8%, lo que podemos decir

en este caso no les afecta a su economía, y en algunos casos es una herramienta o recurso que les permite obtener rentabilidad mediante relaciones de negocios.

Por lo expuesto se determinaron efectos económicos que sustentan a un más de la justificación del tema, pues lo que buscamos mediante el presente es poner en consideración de la parte interesada políticas y estrategias que permitan coadyuvar a encontrar una cultura de inversión de prioridad en el gasto y en el consumo

De 0 USD a 300 USD tiene un efecto negativo que comprende en 286 personas que reciben un sueldo inferior a la canasta familiar básica, ingresan tarjetas prepago de 2 USD, 86 personas que representa el 22%, de 6 USD, 47 personas que representa el 12%, de 10 USD, 248 personas que representa el 62%, perjudicando a un alto grado de la economía de cada familia.

De 301 a USD 500 es en sueldo que reciben cada mes 66 personas que representa un 17% ingresan tarjetas de 15 USD, trayendo consigo una mayor comodidad y no perjudica ni ayuda a su economía.

De 501 USD o MÁS perciben cada mes 45 personas que representa un 11% ingresan tarjetas de 20 USD, la misma que no afecta en nada en algunos casos ayuda si poseen algún negocio economizando tiempo.

286 personas que perciben un sueldo de 0 USD a 300 USD, que representa un 25% nunca cambian de teléfono celular ya que su salario no le permite acceder a esta transacción; y de esta manera destinar más recursos para su familia.

66 personas que perciben un sueldo que es de 301 USD a 500 USD, el 40% cambia muy rara vez de teléfono celular, lo que significa que sus ingresos mas los invierte para el bienestar económico de la familia.

45 personas tienen un sueldo de USD 501 o más, que son el 36%, adquieren regularmente un nuevo el teléfono celular, deduciendo que a este grupo de personas no les beneficia, ni les perjudica a su economía este tipo de gasto.

3.3. OBJETIVO GENERAL

Determinar La Incidencia Económica de la Telefonía Móvil en los usuarios de la Ciudad de Latacunga, con el fin de sugerir alternativas que permitan fortalecer el servicio o caso contrario mejorar la utilización del mismo priorizando las necesidades de los usuarios.

3.3.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar las ventajas y desventajas que puede tener una persona en la utilización de los teléfonos móviles así como optimizar este servicio en beneficio particular.
- Establecer un buen manejo del servicio de la Telefonía Móvil utilizados por los usuarios de las operadoras en nuestra ciudad.
- Determinar de alguna manera como podemos economizar nuestros ingresos.
- Concientizar a las personas, previa a la adquisición de un teléfono celular.

3.4 DESARROLLO DE LA PROPUESTA

Para cumplir con la mayor eficacia y responsabilidad, el planteamiento de la propuesta previo al establecimiento de estrategias.

Por los comentarios que anteceden, mediante el presente se propone el establecimiento de estrategias que permitan mejorar la cultura de gasto e inversión del dinero que se obtiene como remuneración a cambio de la fuerza del trabajo, para lo cual se hace necesario definir varios términos económicos que ayudaran a una mejor comprensión de la propuesta. A su vez explicaremos las ventajas y desventajas y formas de cómo optimizar el uso y adquisición de un teléfono celular.

Hay que destacar que el efecto de toda la investigación, es concluir acerca de la Incidencia de la telefonía Móvil en la Ciudad de Latacunga.

Economía.- Es la ciencia social que estudia la producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios cuya finalidad es la satisfacción de

las necesidades humanas, tomando en cuenta las necesidades ilimitadas frente a los recursos limitados.

Trabajo.- Es el desgaste físico que realiza una persona con el objetivo de procesar un bien o servicio a un producto terminado a cambio de una remuneración.

Producción.- Es el proceso en el cual se convierte la materia prima en un producto terminado.

Fuerza de Producción.- Son los recursos materiales y humanos utilizados para el cumplimiento del trabajo.

Proceso.- Es el conjunto de actividades que tiene una entrada y una salida generando valor agregado.

Mercado.- Es el lugar donde acuden los ofertantes a ofrecer sus bienes y servicio y los demandantes a adquirirlos a cambio de dinero.

Demanda.- Es la cantidad de bienes y servicios que se necesitan para satisfacer sus necesidades.

Oferta.- Es la cantidad de bienes y servicios que se ofertan para la venta dentro del mercado.

Precio.- Es el valor determinado que se le da a un bien o servicio

Remuneración.- Es el pago de dinero que recibe un trabajador a cambio de la entrega de su fuerza de trabajo.

Consumo.- Es la adquisición de bienes y servicios para satisfacer las necesidades humanas.

Ahorro.- Es un porcentaje de dinero que se reserva para otras necesidades, generalmente no prioritarias.

Inversión.- Es la cantidad de dinero que se destina a la inversión con el propósito de obtener una rentabilidad.

Rentabilidad.- Hacer que algo sea rentable, productivo o provechoso de un negocio.

Utilidad.- Provecho, conveniencia, interés o fruto que se obtiene por la inversión de un negocio.

Desempleo.- Es el porcentaje de personas económicamente activas que no poseen un trabajo que les permita satisfacer sus necesidades.

Subempleo.- Es el porcentaje de persona que no ejercen su trabajo de acuerdo a preparación y destrezas.

Inflación.- Es el porcentaje o índice de precios calculados en base del salario nominal frente a los precios de bienes en el mercado.

Aparato Productivo.- Es el que se concentra en el tesoro de la nación el mismo que se provee de recursos financieros, establecidos por ley y que son producto de transacciones económicas, como impuestos y gastos de constitución y forma parte del PIB.

Producto Interno Bruto.- Son los ingresos del estado obtenidos en un ejercicio económico y que reflejan la riqueza del país.

Telefonía Móvil.- sistema de telefonía que no requiere de un enlace fijo, por ejemplo vía cable telefónico, para la transmisión y recepción.

Políticas.- Son las acciones definidas por la Empresa.

Estrategias.- Son guías de acción que permiten cumplir objetivos.

Procedimiento.- Es el conjunto de actividades que permiten cumplir procesos que forman parte de una planificación para cumplir objetivos.

Optimización.- Buscar la mejor manera de realizar una actividad.

Empresa.- Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos

Operadoras.- Persona que se ocupa de establecer las comunicaciones no automáticas de una central telefónica.

Cliente Externo.- Es la persona o grupos de personas que adquieren un bien o servicio con la finalidad de satisfacer sus necesidades.

Cliente Interno.- Es la persona o grupos de personas que participan en el proceso de producción, promoción y venta del bien o servicio.

Promoción.- Es un principio cuyo fin es proporcionar al cliente externo la información pertinente que permita conocer el bien o servicio.

Publicidad.- Es una estrategia de mercado cuyo fin es ofertar el bien o servicio para lo cual se utilizan medios de comunicación sean escritos, hablados, informáticos y televisivos.

Atención al cliente.- Es toda relación entre el operador y el usuario, que determina que el usuario conozca y pueda utilizar el servicio en forma adecuada.

Evolución.- Dicho de un organismo o de otra cosa: Desenvolverse, desarrollarse, pasando de un estado a otro.

Presupuesto.- Cantidad de dinero calculado para hacer frente a los gastos generales de la vida cotidiana, de un viaje, etc.

Dinero.- Es el equivalente universal que sirve de instrumento para el intercambio de bienes o servicios.

Valor Agregado.- Es el costo adicional que sufre un bien o servicio producto de un margen de contribución.

Tecnología.- Es el conjunto de ciencia y técnica que se fusionan para el desarrollo de una investigación cuya finalidad es proporcionar mayor eficiencia y eficacia.

Comunicación.- Acción y efecto de comunicar o comunicarse entre las personas.

Satisfacción.- Acción y efecto de satisfacer o satisfacerse con el servicio.

Prioridad.- Dar prioridad a las necesidades básicas de las familias.

Utilización.- Acción y efecto de utilizar un teléfono celular.

Limitación.- Acción y efecto de limitar o limitarse en el uso del teléfono celular.

Base Legal. Es La Ley, Normas y Reglamentos bajo los cuales se desarrollan las actividades dentro de un sistema.

Contabilidad.- Proceso mediante el cual se identifica, mide, registra y comunica la información económica de una organización o empresa, con el fin de que los gestores puedan evaluar la situación de la entidad.

3.5 ESTRATEGIAS Y PROCEDIMIENTOS

Las estrategias y procedimientos que planteamos para mejorar la cultura de consumo por parte de las personas y así optimizar la utilización de telefonía móvil son las siguientes:

- Efectuar un presupuesto mensual de su remuneración priorizando las necesidades en el siguiente orden; Alimentación (Legumbres, lácteos, cárnicos, etc.), salud, educación y vivienda.
- El saldo de los gastos mensuales destinar a necesidades secundarias que beneficien la calidad de vida.
- Realizar llamadas telefónicas y efectuar mensajes que se consideren realmente importantes.
- Adquirir tarjetas prepago en la cantidad suficiente y necesaria con la finalidad de evitar un déficit presupuestario.
- Establecer la rentabilidad que se puede obtener al efectuar transacciones vía telefónica, previo análisis costo beneficio.
- Diferenciar los conceptos de inversión y ahorro con la finalidad de convencernos que el primero permite obtener una utilidad mientras que el segundo incrementa a futuro el gasto.
- Establecer que tipo de teléfono satisface nuestras necesidades y así no adquirir un aparato que pueda ser subutilizado e innecesario.

3.6 VENTAJAS DEL USO DE LA TELEFONÍA MÓVIL

- Permite comunicarse desde cualquier lugar con otras personas a cualquier hora.

- Permite enviar y recibir mensajes de texto cortos, que satisfacen nuestras necesidades y optimicen nuestro tiempo.
- Permite optimizar recursos, pues mediante este medio de comunicación se realizan y se operan transacciones.
- Ayuda a solucionar de una manera más rápida dificultades en el caso de accidentes de tránsito suscitados.
- Disminuye el índice de desempleo.

3.7 DESVENTAJAS DEL USO DE LA TELEFONÍA MÓVIL

- Desfinancia el escaso presupuesto de algunos usuarios.
- Pérdida de tiempo en nuestras actividades diarias, ya que consume nuestro tiempo y hacemos a un lado otras diligencias que son más importantes.
- Se adquiere un teléfono celular por algunas personas, sin que para algunos de ellos sea una necesidad primordial de su uso, por lo tanto incrementa sus gastos.
- Se deja a un lado necesidades básicas como, salud y alimentación por la utilización de este servicio.
- Incrementa el riesgo de la delincuencia.
- Incrementa el índice de subempleo.
- Disminuye la privacidad en la comunicación.

3.8 ASPECTOS IMPORTANTES PARA OPTIMIZAR EL USO DEL

TELÉFONO CELULAR.

- Tomar en cuenta la información señalada en los manuales respectivos.
- Optimizar el uso del teléfono celular, cuando a través del tiempo se realicen transacciones, negocios y toma de decisiones importantes, a nivel Privado y público.
- No dejar de cumplir actividades que genera producción, por manipulación y uso innecesario del teléfono celular.

3.9 ASPECTOS PARA ECONOMIZAR NUESTROS INGRESOS

- Efectuar llamadas del celular siempre y cuando las condiciones lo exijan y no por una conversación intrascendente.
- No afectar a la economía familiar por el uso del teléfono celular.
- Determinar las necesidades prioritarias para la satisfacción, por lo cuál estas se destinaran primeramente a los recursos obtenidos.

LA ADQUISICIÓN DE UN TELÉFONO CELULAR.

- Adquirir un celular que satisfaga las necesidades básicas y que vayan acorde con sus actividades.
- No utilizar el celular para llamadas que no contribuyan a su bienestar y productividad.
- Previa la adquisición de un teléfono celular se debe establecer, si este es de importancia para el cumplimiento de sus actividades y a su vez si existiere beneficios producto de su compra.

3.11 EFECTOS DE LA TELEFONÍA MÓVIL

Por lo expuesto determinaremos que el afecto de la telefonía móvil en la ciudad de Latacunga, es positivo y negativo.

En lo positivo ha permitido optimizar tiempo cuando se trata de realizar negocios, transacciones y tomar decisiones urgentes por parte de la administración de una

empresa, además de permitir que en menor tiempo se cumplan actividades que permitan alcanzar resultados esperados.

Por ejemplo en el caso de una textilera en la ciudad de Latacunga para cumplir con su producción comprometida necesita más materia prima y no fue necesario viajar a la ciudad de Quito a efectuar el pedido o esperar encontrarle al agente vendedor para el cometido, si no mediante el uso del teléfono celular, se adquirió la materia prima.

También otro efecto positivo producto de esta inversión es que mejoro la economía de algunas familias, pues se crearon fuentes de trabajo que permitieron ubicar a personas desempleadas que entreguen su fuerza de trabajo a cambio de una remuneración, que si bien no es mayor que el valor de la canasta familiar, ayuda a satisfacer en algo las necesidades básicas humanas.

En lo negativo, debido a que se a priorizado por parte de la mayoría de personas cuyos ingresos promedian entre USD 300,00 destinan sus ingresos a la adquisición de celulares y la activación de su servicio, dejando a un lado la satisfacción de necesidades básicas, como alimentación y vivienda entre otras, lo que inciden en el bienestar familiar.

Por ejemplo: Una persona cuya fuente laboral no es estable y su salario es de USD 280,00 adquirió un celular de USD 100,00 dejando un déficit en su presupuesto, pues el mismo que lo tenía asignado así: arriendo USD 100,00 alimentación USD 100,00 otros gastos como educación y salud USD 100,00 sin contar con impuestos y más aun destinar recursos al ahorro, se lo pregunto por que lo hizo, respondió que a pesar de no ser de utilidad el teléfono para el lo utilizaba por vanidad.

Otros efectos negativos es que el consumo por este servicio aumenta pues; no son solo las personas adultas, adquieren teléfonos celulares si no los jóvenes quienes dependen de los ingresos de los padres afectando la economía familiar, no hay que olvidar que se han producido grandes estafas utilizando para ello los teléfonos celulares, pues agiliza el tiempo y permite una comunicación eficaz entre los actores, producto ello se han producido grandes pérdidas económicas.

AHORRO.- Guardar dinero como previsión para necesidades futuras. Evitar un gasto o consumo mayor.

AREA DE COBERTURA.- Se refiere a las áreas geográficamente autorizadas para la explotación del sistema.

ATENCION AL CLIENTE.- Es toda relación entre el operador y el usuario, que determina que el usuario conozca y pueda utilizar el servicio en forma adecuada.

CADUCIDAD.- Es la situación jurídica que provoca la terminación definitiva del contrato de concesión, por incumplimiento reiterado, grave y culposo, atribuible al Operador, que afecte a las cláusulas esenciales del contrato y obste la prestación del servicio. La caducidad debe ser declarada judicialmente, y surtirá efectos desde que la sentencia judicial o el laudo arbitral causen ejecutoria.

CAIDA DE LLAMADAS.- Es la pérdida o corte de una comunicación en curso, ocurre después de que la misma ha sido establecida y antes de que el usuario la dé por terminada.

CALIDAD DEL STMC.- Es el resultado del cumplimiento o no de los requisitos de calidad de canal de voz, calidad del servicio, características especiales y de otra índole, que determina el grado de satisfacción por parte de los usuarios con respecto al STMC.

CENTRAL DE CONMUTACIÓN STMC.- Es la unidad que realiza la conmutación automática del tráfico generado o recibido por los abonados al servicio móvil celular y de abonados del servicio de telefonía fija.

COBERTURA.- Es la capacidad de proporcionar al STMC a los usuarios dentro del área geográfica autorizada para el efecto.

COMUNICACIÓN.- Acción y efecto de comunicar o comunicarse. Trato, correspondencia entre dos o más personas.

CONTABILIDAD.- proceso mediante el cual se identifica, mide, registra y comunica la información económica de una organización o empresa, con el fin de que los gestores puedan evaluar la situación de la entidad.

CONVENIO DE INTERCONEXION.- Se refiere al Convenio de Interconexión entre las Operadoras, de acuerdo al Reglamento de Interconexión y Conexión entre Redes y Sistemas de Telecomunicaciones.

DERECHO DE CONCESION.- Es la compensación por la concesión de STMC que los Operadores pagarán al Estado a través de la SNT, conforme a lo establecido en los respectivos contratos de concesión.

DESEMPLEO.- paro forzoso o desocupación de los asalariados que pueden y quieren trabajar pero no encuentran un puesto de trabajo.

ECONOMÍA.- ciencia social que estudia los procesos de producción, distribución, comercialización y consumo de bienes y servicios.

EMPLEO.- utilización de un individuo por personas o instituciones para obtener su trabajo a cambio de un salario u otro tipo de pago.

EMPRESA.- Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos.

ESTACION DE TELEFONIA MOVIL CELULAR.- Una o más transmisores o receptores, o una combinación de transmisores y receptores, incluyendo las instalaciones accesorias, necesarias para asegurar la prestación del servicio de telefonía móvil celular.

EVOLUCIÓN.- Dicho de un organismo o de otra cosa: Desenvolverse, desarrollarse, pasando de un estado a otro.

GRADO DE SERVICIO.- Es la probabilidad de bloqueo para llamadas iniciadas en la hora cargada de cada estación del sistema.

INFLACIÓN.- Elevación notable del nivel de precios con efectos desfavorables para la economía de un país.

INVERSIÓN.- gastos para aumentar la riqueza futura y posibilitar un crecimiento de la producción.

LLAMADA COMPLETADA.- Llamada que alcanza el número deseado y permite la conversación.

SNT.- Secretaría Nacional de Telecomunicaciones.

STMC.- Sistema de Telefonía Móvil Celular.

TARIFA DE SERVICIO MOVIL CELULAR.- Es el valor que el abonado debe cancelar a la Operadora, por la utilización del STMC.

TECNOLOGÍA.- Conjunto de teorías y de técnicas que permiten el aprovechamiento práctico del conocimiento científico.

TELEFONÍA MÓVIL.- sistema de telefonía que no requiere de un enlace fijo, por ejemplo vía cable telefónico, para la transmisión y recepción.

UIT.- Unión Internacional de Telecomunicaciones.

BIBLIOGRAFÍA

- Revista América Economía, Octubre del 2003 (4 de Noviembre del 2003)
- Revista CIEEPI, Diciembre del 2002 (4 de Noviembre del 2003)
- ALFAAMEGA, Telecomunicaciones Móviles, Segunda Edición, Barcelona-España. (4 de Noviembre del 2003)
- INCAITEL (Instituto de Capacitación e Investigación en Telecomunicaciones), Curso: Sistema de Telefonía Móvil Celular. (4 de Noviembre del 2003)
- Revista Enlace Andino, Edición 23, Aseta Asociación de Empresas de Telecomunicaciones de la Comunidad Andina (4 de Noviembre del 2003)
- Revista Gestión, Junio del 2003 (4 de Noviembre del 2003)
- Revista EKOS, Economía y Negocios, Telecomunicaciones un potencial que el Ecuador explota, Mayo del 2003. (4 de Noviembre del 2003)
- Revista Gestión, Economía y Sociedad, Mayo del 2003. (4 de Noviembre del 2003)
- CIEEPI, Julio del 2003. (4 de Noviembre del 2003)
- Revista Antenatel. (4 de Noviembre del 2003)
- Disketts N° 6, Nuevo desarrollo en Telecomunicaciones de la Biblioteca Digital de Telecomunicaciones, Fundación Teleddes. (4 de Noviembre del 2003)

- FELIPE, penoll, AHCIET (Asociación Hispana Americana de centros de investigación), Madrid- España, Abril de 1997. (4 de Noviembre del 2003).
- Revista, Computerworld. (4 de Noviembre del 2003)
- EKOS Economía No23 (Diciembre 1995) "La Oferta de empleo a través de los tiempos." Pág. 65
- Resolución del CONATEL No. 421-27-CONATEL-98 Registro Oficial No. 10 del 24 de agosto de 1998
- www.porta.net/Web/Desktop.aspx?SiteTreeID=244
- www.bellsouth.com.ec/telefonía_publica.asp
- www.porta.net/Web/Desktop.aspx?SiteTreeID=269
- www.bellsouth.com.ec/costos_prepago.asp
- www.bellsouth.com.ec/cp_costos.asp
- www.sica.gov.ec
- www.bce.fin.ec/contenido.php?CNT=ARB0000751
- www.hoy.com.ec/suplemen/blan215/byn.htm
- www.bellsouth.com.ec/telefonía_publica.asp
- www.bellsouth.com.ec/roaming_internacional.asp?section=individual
- www.bellsouth.com.ec/servicios_adicionales.asp?section=individual&id_servicio_adicional=1
- www.bellsouth.com.ec/sos.asp
- www.bellsouthim.net.ec/wisvalidation.asp
- www.porta.net/Desktop.aspx?Id=89

- www.porta.net/Desktop.aspx?Id=28
- www.porta.net/Desktop.aspx?Id=26
- www.porta.net/Desktop.aspx?id=78
- www.porta.net/Desktop.aspx?Id=11
- www.porta.net/Desktop.aspx?Id=139
- www.porta.net/Desktop.aspx?Id=80
- www.porta.net/Desktop.aspx?Id=19
- www.porta.net/Desktop.aspx?Id=12

CITADA:

- [Memorias 2002 de la Superintendencia de Telecomunicaciones](#) (4 de Noviembre del 2003)
- Ley Especial de Telecomunicaciones, Reglamento, Legislación Conexa Tomo I y II. (4 de Noviembre del 2003)
- Consulta Microsoft ® Encarta ® 2005. © 1993-2004
- [CIEEPI](#), Julio del 2003
- Banco Central del Ecuador. Quito
- ALFAAMEGA, [Telecomunicaciones, Móviles](#), Segunda Edición, Barcelona-España.
- INEC

- Resolución del CONATEL No. 421-27-CONATEL-98 Registro Oficial No. 10 del 24 de agosto de 1998
- CIEEPI, Julio del 2003

BÁSICA:

- Revista América Economía, Octubre del 2003 (4 de Noviembre del 2003)
- Revista CIEEPI, Diciembre del 2002 (4 de Noviembre del 2003)
- ALFAAMEGA, Telecomunicaciones, Móviles, Segunda Edición, Barcelona-España. (4 de Noviembre del 2003)
- INCAITEL (Instituto de Capacitación e Investigación en Telecomunicaciones), Curso: Sistema de Telefonía Móvil Celular. (4 de Noviembre del 2003)
- Revista Enlace Andino, Edición 23, Aseta Asociación de Empresas de Telecomunicaciones de la Comunidad Andina (4 de Noviembre del 2003)
- Revista Gestión, Junio del 2003 (4 de Noviembre del 2003)
- Revista EKOS, Economía y Negocios, Telecomunicaciones un potencial que el Ecuador explota, Mayo del 2003. (4 de Noviembre del 2003)
- Revista Gestión, Economía y Sociedad, Mayo del 2003. (4 de Noviembre del 2003)

- CIEEPI, Julio del 2003. (4 de Noviembre del 2003)
- Revista Antenatel. (4 de Noviembre del 2003)
- Disketts N° 6, Nuevo desarrollo en Telecomunicaciones de la Biblioteca Digital de Telecomunicaciones, Fundación Teleddes. (4 de Noviembre del 2003)
- FELIPE, penoll, AHCIET (Asociación Hispana Americana de centros de investigación), Madrid- España, Abril de 1997. (4 de Noviembre del 2003).
- Revista, Computerworld. (4 de Noviembre del 2003)
- EKOS Economía No23 (Diciembre 1995) "La Oferta de empleo a través de los tiempos." Pág. 65
- Resolución del CONATEL No. 421-27-CONATEL-98
- www.porta.net/Web/Desktop.aspx?SiteTreeID=244
- www.bellsouth.com.ec/telefonía_publica.asp
- www.porta.net/Web/Desktop.aspx?SiteTreeID=269
- www.bellsouth.com.ec/costos_prepago.asp
- www.bellsouth.com.ec/cp_costos.asp
- www.sica.gov.ec
- www.bce.fin.ec/contenido.php?CNT=ARB0000751
- www.hoy.com.ec/suplemen/blan215/byn.htm
- www.bellsouth.com.ec/telefonía_publica.asp
- www.bellsouth.com.ec/roaming_internacional.asp?section=individual

- www.bellsouth.com.ec/servicios_adicionales.asp?section=individual&id_servicio_adicional=1
- www.bellsouth.com.ec/sos.asp
- www.bellsouthim.net.ec/wisvalidation.asp
- www.porta.net/Desktop.aspx?Id=89
- www.porta.net/Desktop.aspx?Id=28
- www.porta.net/Desktop.aspx?Id=26
- www.porta.net/Desktop.aspx?id=78
- www.porta.net/Desktop.aspx?Id=11
- www.porta.net/Desktop.aspx?Id=139
- www.porta.net/Desktop.aspx?Id=80
- www.porta.net/Desktop.aspx?Id=19
- www.porta.net/Desktop.aspx?Id=12