



UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO

CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título:

INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Tema:

**PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICRO EMPRESA COMERCIAL COMPU ELECTRO BRAIN EN EL
CANTÓN GUAYAQUIL.**

Tutora:

Lsi. Yandres Janneth García Charcopa, Msd

Autores:

Marco Ernesto Janeta Janeta

Emily Patricia Romo Rolando

Guayaquil - Guayas - Ecuador

2020

Certificación del Tutor

Lsi. Yandres Janneth García Charcopa, Msd, en calidad de Tutora del Trabajo de Titulación, certifico que los egresados **Marcos Ernesto Janeta Janeta y Emily Patricia Romo Rolando**, son autores de la Tesis de Grado titulada: **“Proyecto de prefactibilidad para la creación de una micro empresa comercial Compu Electro Brain en el cantón Guayaquil.”**, misma que ha sido elaborada siguiendo a cabalidad todos los parámetros metodológicos exigidos por la Universidad San Gregorio de Portoviejo, orientada y revisada durante su proceso de ejecución bajo mi responsabilidad.

Tutora del trabajo de titulación

Lsi. Yandres Janneth García Charcopa, Msd

Certificación del tribunal

El trabajo de investigación “**Proyecto de prefactibilidad para la creación de una micro empresa comercial Compu Electro Brain en el cantón Guayaquil**”, presentado por los egresados **Marco Ernesto Janeta Janeta, Emily Patricia Romo Rolando**, luego de haber sido analizado y revisado por los señores miembros del tribunal y en cumplimiento a lo establecido en la ley, se da por aprobado.

Ing. Andrea Ruiz Vélez, Mgs.

Coordinadora de la carrera

Lsi. Yandres Janneth García Charcopa

Tutora trabajo investigación

Ing. Rommel Sacoto Ferrer, Mgs

Miembro del tribunal

Ing. Adriana Anaiz Parraga Monar. Mgs

Miembro del tribunal

Declaración de autoría

Marco Ernesto Janeta Janeta, y Emily Patricia Romo Rolando autores de este trabajo de titulación denominado **“Proyecto de prefactibilidad para la creación de una micro empresa comercial Compu Electro Brain en el cantón Guayaquil”**, declaramos que el mismo es de nuestra completa autoría y ha sido elaborado de acuerdo a las directrices y el Reglamento de Titulación de la Carrera de Gestión empresarial de la Universidad San Gregorio de Portoviejo, siendo de nuestra entera responsabilidad el contenido íntegro del mismo, así como las ideas, los resultados y las conclusiones de su contenido.

Marco Ernesto Janeta Janeta
**Egresado de la carrera de
Gestión Empresarial**

Emily Patricia Romo Rolando
**Egresada de la carrera de
Gestión Empresarial**

Agradecimiento

A Dios, por darme la vida y demostrar su bendición, para la culminación de este sueño.

Familia, amigos por su apoyo, oraciones y palabras de ánimo que han demostrado ser la inspiración en el proceso de cumplir mis metas.

Docentes y compañeros de la universidad San Gregorio de Portoviejo por abrir las puertas y compartir el conocimiento.

A Msd, Yandres Janneth García Charcopa tutora del proyecto, quien con su dirección y colaboración ha permitido el desarrollo de este trabajo.

Marco Ernesto Janeta Janeta

A Dios por todo...

Mi madre y mis hermanos por siempre motivarme a continuar, aconsejándome, por escucharme en cada una de mis aflicciones y por brindarme su amor.

Todas las personas que ayudaron directa e indirectamente a realizar este proyecto.

Emily Patricia Romo Rolando

Dedicatoria

Mis padres, Manuel Janeta Lalbay; María Janeta Guamán por el apoyo, quienes con amor y paciencia han brindado su confianza en lograr un objetivo más en mi vida.

Mis hermanos por la calidez y sus buenos deseos para la culminación de este trabajo.

Marco Ernesto Janeta Janeta

Dedicatoria

A mi madre, María del Rosario Rolando Angamarca que ha estado siempre a mi lado con sus brazos abiertos llenos de amor, sin darme nunca la espalda.

Mis hermanos por sus grandes consejos y la paciencia de cada día. A mis familiares que a la distancia supieron darme palabras de aliento sin juzgar mis errores y aconsejándome en todo momento.

Emily Patricia Romo Rolando

Resumen

El presente trabajo “PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICRO EMPRESA COMERCIAL COMPU ELECTRO BRAIN EN EL CANTÓN GUAYAQUIL” nace de una problemática del sector de Mucho Lote Uno donde no cuenta con el comercio de venta de productos tecnológicos, se realizó con el objetivo de satisfacer a la población de este sector con el abastecimiento y venta de los productos en demanda. Se realizó un estudio de mercado para reconocer la oferta y la demanda de la creación de la micro empresa comercial, un estudio organizacional para determinar la capacidad operativa del proyecto con el fin de conocer y evaluar fortalezas, debilidades y definir la estructura, un estudio técnico para determinar el uso eficiente de los recursos que se llevan a cabo en el comercio y en el cual se analizan el óptimo uso de los mismos, y un estudio financiero para evaluar la viabilidad, estabilidad y rentabilidad del proyecto, la metodología utilizada que se enfocó en un análisis cualitativo y cuantitativo mediante una investigación de campo que se desarrolló a través de entrevistas y encuestas. La finalidad que tiene este proyecto es la de otorgar facilidades a la población ya mencionada, crecimiento económico en el sector y la creación de nuevas plazas de trabajo.

Satisfacer

Venta

Operatividad

Viabilidad

Abstract

The current work called "PREFACTIBILITY PROJECT FOR THE CREATION OF A MICRO COMMERCIAL BUSINESS COMPU ELECTRO BRAIN IN THE GUAYAQUIL CANTON" was developed due to a current problem in the Mucho Lote One where it does not have the retail trade of technological and computing devices, it was carried out with the objective of satisfying the population of this sector with the supply and sale of the products in demand. A market study was carried out to recognize the supply and demand for the creation of the micro-commercial company "Compu Electro Brain", an organizational study to determine the operational capacity of the project in order to know and evaluate strengths, weaknesses and also define the business structure, a technical study to determine the efficient use of the resources that are carried out in commerce and in which the determination of their optimal use for commerce is analyzed, and finally, a financial study to evaluate the viability, stability and profitability of the project, through the methodology used that focused on a qualitative and quantitative analysis by means of a field research that was carried out through interviews and surveys. The purpose of this project is to provide facilities to the aforementioned population, in addition to economic growth in the sector and the creation of new jobs.

Satisfy

Sale

Operation

Viability

Tabla de Contenidos

Índice	Páginas
Portada.....	i
Certificación del Tutor	ii
Certificación del tribunal.....	iii
Declaración de autoría.....	iv
Agradecimiento	v
Dedicatoria	vi
Resumen.....	viii
Abstract	ix
Tabla de Contenidos.....	x
Lista de Tablas	xiv
Lista de Figuras	xvii
Introducción	xix
CAPÍTULO I.....	1
1. Problematización.....	1
1.1 Tema.....	1
1.2 Antecedentes generales	1
1.3 Formulación del problema.....	7
1.4 Planteamiento del problema	7
1.5 Preguntas de Investigación	11
1.6 Delimitación del problema	12
1.7 Justificación e importancia	12
1.8 Objetivos de la investigación.....	14
1.8.1 Objetivo general.....	14
1.8.2 Objetivos específicos	15
Conclusión	20

CAPÍTULO II	21
2 Contextualización.....	21
2.1 Marco teórico	21
2.2 Marco Conceptual	34
2.3 Marco Referencial	44
2.4 Variables de la Investigación.....	48
2.4.1 Variable Independiente	48
2.4.2 Variable Dependiente	50
2.6 Operacionalización de las Variables.	51
Conclusión	52
CAPÍTULO III	53
3. Marco Metodológico.....	53
3.1 Plan de investigación.....	53
3.2 tipos de investigación	55
3.3 Fuentes de información	56
3.4 Población	58
3.5 Tamaño Muestra.....	59
Conclusión	68
CAPITULO IV.....	69
4 Formulación del problema	69
4.1 análisis e interpretación de los resultados	69
4.2 Estudio de mercado	85
4.2.1 Microambiente	87
4.2.2 Macroambiente	93
4.2.3 Oferta	94
4.2.4 Demanda	94
4.2.5 Demanda insatisfecha	95

4.2.6 Producto	96
4.2.7. Precio	103
4.2.8 Comercialización	103
4.2.9 Promociones.....	112
4.3 Estudio técnico	122
4.3.1 Dimensión y características	125
4.3.2 Localización del proyecto	130
4.3.3 Tecnología del proceso productivo.....	133
4.3.4 Ingeniería del proyecto	135
4.3.5 Maquinaria y equipo	144
4.4 Estudio Administrativo.....	147
4.4.1 Análisis situacional.....	148
4.4.2 Organigrama	155
4.4.3 Funciones del Talento Humano	156
4.5 Estudio legal	174
4.5.1 Empresa según su capital.....	175
Conclusiones	178
Recomendaciones.....	179
CAPÍTULO V	180
5 Propuesta.....	180
5.1 Título de la propuesta	180
5.2 Autores de la propuesta	180
5.3 Empresa auspiciante	180
5.4 Área que cumple la propuesta	180
5.5 Fecha de presentación.	180
5.6 Fecha de terminación.....	180
5.7 Duración del proyecto.	180

5.8 Participantes del proyecto	181
5.9 Objetivo General de la propuesta	181
5.10 Objetivos específicos.....	181
5.11 Beneficios directos	181
5.12 Beneficios indirectos	182
5.13 Impacto de la propuesta.....	182
5.14 Descripción de la propuesta.....	182
5.14.1 Ingresos	182
5.14.2 Costos de materiales directos.....	188
5.14.3 Prestamos del proyecto (tabla de amortización)	192
5.14.4 Estados financieros	194
5.14.5 Flujo de caja.....	198
5.14.6 Evaluación Económica	200
5.14.7 Evaluación Financiera.....	201
5.14.8 Relación beneficio – costo.....	202
5.14.9 Tiempo de recuperación de la inversión	203
5.14.10 Análisis de sensibilidad	205
5.15 Importancia.....	206
5.16 Metas del proyecto	206
5.17 Finalidad de la propuesta.....	207
Referencias.....	208
Apéndices.....	214
Apéndice A Entrevista	214
Apéndice B Encuesta	217
Apéndice C Suministro de oficina	221
Apéndice D Tasa sectorial	223
Apéndice E Check List.....	227

Lista de Tablas

Tabla 1 Costo de Inversión	51
Tabla 2 Rentabilidad Financiera	51
Tabla 3 Indagación.....	55
Tabla 4 Universo.....	59
Tabla 5 Indicio	60
Tabla 6 Estudio	61
Tabla 7 Preparación.....	64
Tabla 8 Interpretación	71
Tabla 9 Estimación.....	74
Tabla 10 Calculo	75
Tabla 11 Alcance.....	76
Tabla 12 Preferencia	77
Tabla 13 Localidad.....	78
Tabla 14 Frecuencia	79
Tabla 15 Costo	80
Tabla 16 Persuasión	81
Tabla 17 Beneficio	82
Tabla 18 Comunicación	83
Tabla 19 Prioridad.....	84
Tabla 20 FODA.....	93
Tabla 21 Demanda insatisfecha	95
Tabla 22 Precio	103
Tabla 23 Promociones.....	114
Tabla 24 Presupuesto	121
Tabla 25 Perchas y vitrinas	127
Tabla 26 Equipos tecnológicos	133
Tabla 27 Logística.....	134
Tabla 28 Manual de procedimientos de compra	135
Tabla 29 <i>Manual procedimientos ventas</i>	138
Tabla 30 Proceso de almacenamiento	141
Tabla 31 Cotización	145

Tabla 32 Mejor propuesta	146
Tabla 33 Perfil del gerente	156
Tabla 34 Perfil administrador	157
Tabla 35 Perfil asistente	158
Tabla 36 Perfil ventas.....	159
Tabla 37 Manual de proceso para el reclutamiento	161
Tabla 38 Manual de procesos de selección del personal.....	165
Tabla 39 Manual de proceso de contratación.....	169
Tabla 40 Rol de pagos.....	173
Tabla 41 Tramites legal.....	176
Tabla 42 Regulaciones tributarias	177
Tabla 43 Ingresos por ventas.....	183
Tabla 44 Equipos de Computación	184
Tabla 45 Muebles y enseres	185
Tabla 46 Equipos de computación	186
Tabla 47 Depreciación de activos	186
Tabla 48 Gastos pre-operacionales	187
Tabla 49 Amortización de los gastos pre-operativos	187
Tabla 50 Nomina administrativa.....	188
Tabla 51 Nomina operativa.....	189
Tabla 52 Gastos servicios básicos.....	190
Tabla 53 Costos de producción	191
Tabla 54 Proyección de los gastos Administrativos	192
Tabla 55 Amortización.....	193
Tabla 56 Amortización.....	194
Tabla 57 Resumen amortización	194
Tabla 58 Balance General	195
Tabla 59 Balance General	196
Tabla 60 Estado de resultado	197
Tabla 61 Flujo de Caja	198
Tabla 62 Flujo de Caja	199
Tabla 63 Costos fijos.....	200
Tabla 64 Inversión total	201
Tabla 65 Financiamiento Bancario	201

Tabla 66 Relación costo beneficio	202
Tabla 67 Relación Beneficio /Costo	202
Tabla 68 Punto de Equilibrio	203
Tabla 69 Unidades.....	204
Tabla 70 Análisis de sensibilidad.....	205

Lista de Figuras

Figura 1. Estimación.....	74
Figura 2. Cálculo.....	75
Figura 3. Alcance	76
Figura 4. Preferencia	77
Figura 5. Localidad	78
Figura 6. Frecuencia.....	79
Figura 7. Costo.....	80
Figura 8. Persuasión.....	81
Figura 9. Beneficio.....	82
Figura 10. Comunicación.....	83
Figura 11. Prioridad	84
Figura 12. Local	101
Figura 13. Imagetipo.....	102
Figura 14. Geografía	105
Figura 15. Slogan	113
Figura 16. Publicidad por Facebook	115
Figura 17. Publicidad por Instagram.....	116
Figura 18. Publicidad por banner	118
Figura 19. Publicidad por volantes	118
Figura 20. Publicidad por afiches.....	119
Figura 21. Promoción de ofertas	119
Figura 22. Publicidad en camisetas.....	120
Figura 23. Publicidad en gorras	120
Figura 24. Publicidad en bolígrafos	121
Figura 25. Plano	125
Figura 26. Localización.....	132
Figura 27. Ubicación.....	132
Figura 28. Proceso de compra.....	137
Figura 29. Proceso de Ventas.....	140
Figura 30. Almacenamiento	143
Figura 31. Organigrama	155
Figura 32. Reclutamiento	162
Figura 33. Selección del personal	166

Figura 34. Contratación.....	170
Figura 35. Punto de Equilibrio	204

Introducción

La utilización y comercialización de equipos tecnológicos en la actualidad se ha intensificado por los beneficios que brinda en la elaboración de actividades educativas y empresariales generando grandes demandas de los equipos tecnológicos entre la población, esto ha favorecido para la creación de una nueva microempresa comercial Compu Electro Brain en la ciudad de Guayaquil por el auge económico que representa para las demás ciudades del país.

Para formalizar la creación de una nueva microempresa el objetivo del proyecto es poder valorar los costos de inversión a través del cálculo de la rentabilidad financiera, además se detallan otros cuatro estudios de la investigación que confiere resultados más notorios, el estudio de mercado que permita ver una visión de los productos y servicios que se ofrecerá en la nueva microempresa comercial Compu Electro Brain, el estudio técnico logra demostrar la viabilidad de la actividad económica, el estudio administrativo permitirá elaborar la estructura organizacional acorde a las necesidades de la empresa, y un estudio financiero que cuantifica los costos.

Una vez que se cumplan con los parámetros establecidos en el proceso de la investigación se podrá determinar que el proyecto tiende a realizarse en sector norte de la ciudad, al establecer la nueva microempresa comercial Compu Electro Brain en Mucho Lote Uno dinamiza la actividad económica de la población, mejorando paulatinamente sus ingresos económicos.

CAPÍTULO I

1. Problematización

1.1 Tema

Proyecto de prefactibilidad para la creación de una micro empresa comercial COMPU ELECTRO BRAIN en el cantón Guayaquil.

1.2 Antecedentes generales

Absolutamente todo comenzó allá en los Años 1,000 A.C. con una máquina capaz de manejar números, es así como nos referimos al Ábaco, estas máquinas fueron inventadas por los babilonios y mayormente utilizados por los chinos, la misma que posibilitaba realizar operaciones sencillas, la cual contenía una serie de cuentas que le facilitaba realizar sumas y restas.

En los años de 1617, el escocés John Napier (quien es conocido mayormente por la invención de logaritmos) justo antes de su partida evolucionó un juego de palitos que permitía calcular a lo que él llamaba “Napier Bones”, se denominó así porque fueron tallados en ramitas de huesos y marfil, los llamados “Bones” permitía integrar al sistema logarítmico.

Otra de las influencias fuertes que permitió un desarrollo de la regla deslizante fueron los huesos de Napier. Ya en los años de 1621 el matemático inglés Liam Oughtred estableció la primera regla deslizante a la cual le llamó (círculos de proporción) que contenía un juego de discos rotatorios que facilitaban calibrar los logaritmos de Napier. Esto fue uno de los primeros equipos de informática analógica, esta regla deslizante fue utilizada con normalidad en el orden lineal.

Unos años más tarde en 1623 el mecánico Alemán Wilhelm Schickar desarrolló la primera calculadora denominada “El reloj calculador” en el cual fueron incluidos los logaritmos de Napier, de esta manera lograron rodar los cilindros en un albergue.

Uno de los científicos que más aciertos tuvo a los computadores de hoy fue el francés Blaise Pascal allá en el siglo XVII (1642) quien a sus dieciocho años fue capaz de desarrollar una máquina calculadora con capacidad de sumar y restar, todo esto a base de múltiples ruedas dentadas.

Ya por los años, de 1642 se inventó una máquina calculadora que permitía sumar y restar, conocida como el Pascalino. Tal mecanismo, empleaba ruedas numeradas del 0 al 9, la cual incorporaba un mecanismo de dientes y cremalleras que permitían manejar números hasta 999,999.99 (Hilario, 2015). Debido al alto costo para reproducir este aparato, y porque la gente temía que fueran despedidas de sus trabajos, el Pascalino no fue un éxito comercial.

Ya en los años de 1802 con la utilización de tarjetas perforadas, Joseph Marie Jacquard pudo controlar las máquinas de telar y logro automatizarla, para el siglo XIX, más detalladamente en 1822, el científico inglés Charles Babbage logró que su máquina diferencial pueda realizar cálculos con funciones trigonométricas y logarítmicas con la utilización de las tarjetas de Jacquard.

Para los años de 1834, se desarrollaron máquinas con capacidad analítica capaz de lograr y ejecutar las cuatro operaciones “sumar, restar, dividir, multiplicar” además lograba almacenar los datos en una memoria de casi 1.000 números de 50 dígitos, la misma que tenía posibilidad de poder imprimir los resultados, no obstante esta máquina pudo ser concluida unos años más tarde de su muerte, donde en la actualidad sirve como base para la estructura de las computadoras, por esto se

conoce en la actualidad al científico Charles Babbage como el padre de la computadora.

En 1890 en los Estados Unidos se llevó a cabo un censo, donde Hermann Hollerith vio la necesidad de poder terminar el proceso de registro de datos, para el nuevo censo que se iba a llevar en los años de 1900 este sistema fue perfeccionado con el sistema de tarjetas perforadas, las que fueron utilizadas por Jacquard, esto permitió desarrollar máquinas procesadoras en un tiempo récord de 3 años.

Con los resultados que se obtuvieron en los años de 1896, Hollerith logró establecer la compañía al que le llamaría TMC- Tabulation Machine Company, quien a su vez consiguió asociarse en 1914 con otras dos pequeñas compañías, esto le permitió establecer a la Computing Tabulation Recording, gracias a los logros y el desarrollo para los años de 1924 se estableció como IBM Internacional Business Machines.

Con los nuevos avances que se lograron en 1939, también comenzaron a desarrollar máquinas más complejas, en los años de 1936 Allan Turing publicó en un artículo haciendo mención a los “números computables”. y a su vez, En 1939, en la Universidad de Iowa State, John Atanasoff diseño y construyó la primera computadora digital mientras trabajaba con Clifford Berr (Lopategui, 2018). Entre la lógica simbólica y los circuitos electrónicos, en 1939 basándose en unas redes y cables pudo lograr construir una máquina famosa denominada la misma que era digital.

John Atanasoff en 1939 diseño y construyó la primera computadora digital no obstante unos años más tarde Atanasoff y Berry se propusieron a trabajar en el modelo operacional al que le llamarían ABC, esta computadora digital fue

completada en los años de 1942 con la utilización de circuitos lógicos binarios y contaba con una memoria regenerativa.

En la segunda guerra mundial se vio la necesidad de que los militares puedan realizar de manera rápida los miles de cálculos para poder recopilar todas las tablas balísticas para los nuevos misiles, en 1946 el Dr. John Mauchly y J. Presper establecieron que la única manera de poder desarrollar los miles de cálculos era desarrollando una máquina electrónica digital.

Esta computadora ocupaba casi un espacio de 30x50 pies, peso de unas 30 toneladas el cual conducía electricidad por unos 18000 tubos vacíos. Así, En 1946 completaron su trabajo, del cual surgió una computadora electrónica digital operacional, llamada ENIAC (Electronic Numerical Integrator And Computer) (Lopategui, 2018). Lo que generaba un inmenso calor, operaba de manera rápida, unas 500 veces más rápida a las máquinas o computadoras que existían en esos años.

Thomas Watson en 1949 en una conferencia de ventas de IBM hace un comunicado de que todas las partes que conforman la parte móvil de la computadora, tiene que ser sustituido por unos componentes eléctricos. La primera computadora que comenzó a ser comercializada fue la que se desarrolló por Univac que tenía un costo estimado de \$1,000,000 y que se podía lograr una ejecución de 1905 operaciones en un segundo.

En 1953 comenzaron a comercializar y lograron vender unas 19 computadoras las mismas que fueron construidas por la Internacional Business machines "IBM". Es así, La IBM tenía el monopolio de los equipos de procesamiento de datos a base de tarjetas perforadas y estaban teniendo un gran auge en productos como rebanadores de carne, báscula para comestibles, relojes, sin embargo, no había logrado el contrato

para el censo de 1950 (López, 2008). Hasta en los años siguientes comenzaría a construir computadoras electrónicas con capacidad de lograr la participación de la programación y la inteligencia humana.

En la primera generación de las computadoras se ve la inexistencia de la capacidad de poder construir computadoras avanzadas, a pesar de ellos se pudo desarrollar un número significativo de esos ejemplares las mismas que servirían para realizar estudios más avanzados, estas máquinas estaban construidas por unos tubos vacíos por en medio generando a su vez que su costo sea más alto en el mercado.

En eso años la programación se desarrollaba en unas cintas perforadas la misma que solo podía ser generados por los analistas, diseñadores, programadores, y operadores quien trabajaban en conjunto para poder resolver los problemas de la administración, por los años 1990 apareció la segunda y la tercera generación de las computadoras que año a año iba evolucionando he innovándose.

La capacidad de procesamiento como y el tamaño, en esos años comenzaron a desarrollarse, la comunicación con otras computadoras a través de una programación de sistemas, también en estos años aparece en el mercado más compañías con computadoras más avanzadas de esa época, algunas de las computadoras contaban con una serie de 5,000 Burronghs y la ATLAS de la universidad de Manchester.

La cuarta generación de las computadoras se ve la aparición de los microprocesadores con más adelanto tecnológico, estas computadoras contaban con microelectrónica y con circuitos integrados y alta densidad, además contaban con una velocidad sorprendente y el costo de los mismos estaban más baratos y más pequeños, en esta época se puede observar que el mercado industrial ha tenido un gran avance.

En la llamada revolución industrial en los Estados Unidos aparecen grandes compañías como la Apple que se convirtió en la segunda compañía más grande del mundo después de la IBM, con la aparición de las computadoras personales y software más avanzado contaban con sistemas capaces de interactuar con el usuario. En esos años también aparecen y surgen nuevas aplicaciones que lograban procesar palabras, hojas electrónicas de cálculo, paquetes gráficos entre otros.

Las computadoras que pertenecen a la quinta generación son de microchip he inteligentes o también llamado inteligencia artificial, es por eso que en esta generación aparecen computadoras más avanzadas con potentes procesadores y menor consumo de energía, desde el año 2,000 comenzaron a aparecer en el mercado los discos duros o también llamados “SATA”, la memoria RAM en el año 2,000 también experimentó una gran transformación.

Con la aparición de la internet, algunas redes sociales comenzaron a revolucionar el mercado en el 2,001 casi la mitad de la población de los Estados Unidos gozaba de estos servicios. Es así, que en el año 2009 casi el 70% de toda la población estadounidense es decir unos 120 millones de familias tenían acceso a estas plataformas (Méndez, 2017). El aumento de la tecnología ha hecho que aparezcan computadoras de escritorio, computadoras portátiles, y teléfonos celulares.

Desde esta generación aparecieron en el mercado las grandes compañías fabricantes de la industria tecnológica como Intel, AMD, Cyrix, ATI, Nvidia, Microsoft, IBM, entre otros, con esto podemos definir que las computadoras siguen siendo el eje fundamental en la vida cotidiana, además es una de las herramientas más utilizadas por el ser humano en el campo de la investigación.

1.3 Formulación del problema

¿Cómo cuantificar los costos de inversión que permita establecer la rentabilidad financiera de la micro empresa comercial COMPU ELECTRO BRAIN ubicado en el cantón Guayaquil provincia del Guayas, en el periodo 2019?

1.4 Planteamiento del problema

En América Latina siempre ha existido un alto potencial en los recursos humanos, y por ello siempre han buscado estar al ritmo de las grandes potencias tecnológicas, en los siglos pasados una de las características fue la innovación de los equipos tecnológicos que permita estar a la par con otras potencias mundiales.

En la actualidad no se sabe con exactitud a que país de América Latina llegó la primera computadora, hay indicios que demuestran, países como Venezuela, México, o Argentina estarían entre los países que contaron en sus universidades estatales con alguno de estos equipos, las empresas como Remington, Unisys e IBM fueron las que suministraron al crecimiento tecnológico desde los años 50 en toda América Latina, las primeras computadoras en llegar fueron Univac I, IBM 650 y la Ferranti Mercury inglesa.

El año de 1957 IBM instaló en Venezuela la primera computadora, de acuerdo a la información brindada por la Computer World. Es así, en febrero de 1957 IBM inauguró el primer Centro de Procesamiento de Datos Electrónico de Venezuela, que usó el primer equipo IBM 650 fue el primero de su tipo en Latinoamérica (Perez, 2012). Estos equipos fueron diseñados y distribuidos para mejorar la investigación y la contabilidad los IBM 650 daba posibilidad de poder codificar los datos como las direcciones de la memoria en el sistema decimal.

Chile en el año de 1961 a través de la aduana de Valparaíso adquiere la primera computadora digital de dicho país. Estas computadoras fueron diseñadas por IBM, estas computadoras poseían una memoria de 4 k y una impresora de 600 líneas por minuto. Mientras que en Cuba después de una larga investigación la universidad de la Habana presento al público la primera computadora que fue diseñada en la isla, la CID fue utilizado para controlar el tráfico ferroviario con capacidad de realizar sumas de hasta 25 mil sumas por segundo, y una memoria de 4.096 palabras.

Podemos mencionar, en el Ecuador se han establecido empresas reconocidas a nivel mundial dedicadas a la producción y distribución de los equipos tecnológicos. Es así, Las tablets y computadoras permiten almacenar varios e-Books que son versiones digitales de libros tradicionales, facilitando su revisión en cualquier entorno en el que el estudiante se encuentre (Carrera, 2020). Cada uno de estos ofrecen diferentes capacidades y características, lo que ha permitido realizar con facilidad todo tipo de trabajo.

Algunos docentes de las instituciones educativas de la provincia de Manabí cantón Portoviejo están aprovechando el uso de la tecnología como: computadoras, celulares, Tablet, entre otros y la accesibilidad que estos permite al internet, páginas web, redes sociales y demás plataformas educativas para enviar tareas a los estudiantes con el objetivo de proporcionar una mayor comunicación con los estudiantes, padres de familia y que esto genere a los estudiantes un mayor aprendizaje a través de la investigaciones.

En Ecuador se conoce que más personas tienen acceso a las plataformas tecnológicas ya que esto se ha vuelto una necesidad más que una ostentación, según las encuestas realizadas y aplicadas en el Ecuador al menos cada hogar cuenta con

una computadora. El análisis realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) alrededor de veintiún mil domicilios en todo el territorio han demostraron tener una computadora o PC, y un 9.8% más cuentan con un equipo portátil.

Es decir, casi un 35% de los hogares, además no solo se ha intensificado el uso de la tecnología, sino también el uso de internet ha demostrado tener un papel importante. Los proveedores de computadoras comparten con las cifras del estudio realizado por el INEC, asegurado un incremento en las ventas y que los equipos tecnológicos son ya de primera necesidad.

La educación con una computadora no es exigida en los planteles, pero sí es importante. Por ello, (Jara & Pico, 2012) afirmaron, En la actualidad es innegable que las personas e instituciones requieren de la compra de un computador, para disponer de una herramienta tanto de investigación como de trabajo, estas máquinas han facilitado y agilitado las transacciones que se realizan día a día, minimizando tiempo y costo. La educación en la actualidad ha demostrado la necesidad de implementar de nuevas tecnologías en los hogares e instituciones educativas.

Es así que los docentes de algunas instituciones están aprovechando el uso de la tecnología, es de importancia que los docentes permitan el uso de las nuevas tecnologías como las computadoras portátiles para que sus estudiantes puedan presentar los trabajos. En la actualidad las computadoras portátiles se han establecido con mayor preferencia en los hogares de los ecuatorianos.

De acuerdo al instituto nacional estadísticas y censo de Ecuador. Así, el 18,1% de los hogares tiene al menos un computador portátil, 9,1 puntos más que lo registrado en 2010. Mientras el 27,5% de los hogares tiene computadora de escritorio, 3,5

puntos más que en 2010. El 28,3% de los hogares a nivel nacional tienen acceso a internet, 16,5 puntos más que en el 2010. En el área urbana el crecimiento es de 20,3 puntos, mientras que en la rural de 7,8 puntos (INEC, 2013). Donde el uso de computadoras de escritorio se ha ido cayendo: según el reporte del comercio unos 27 de cada 100 hogares ecuatorianos reportaron tener una PC el año pasado, uno menos comparado con el 2015, según el informe.

El uso de las computadoras en los hogares viene creciendo de manera sostenida desde el año 2013. Es así, el uso de las tecnologías digitales (...), El acceso a Internet es más elevado en los centros urbanos del país, donde el 47,6% de la población usa Internet, frente al 25,3% de la población en las zonas rurales. Estas cifras corresponden a la Encuesta de (INEC) en diciembre de 2013 (Gehrke , Lizarazo, Noboa , Olmos , & Pieper, 2016). Los usuarios empezaron a utilizar estos equipos por ser un dispositivo más fácil de llevar a la oficina o universidad.

Situación Conflicto

En la ciudad Guayaquil solo hay un líder en la venta de artículos electrónicos Computron Cía. Ltda. Es una empresa dedicada en la comercialización de equipos tecnológicos en distintos puntos. Esta empresa nace en la ciudad Cuenca y desde entonces ha ofrecido Artículos de computación a los mejores precios y con la mejor calidad para todos sus clientes, la cobertura de esta empresa no abastece todos los sectores comerciales de la ciudad de Guayaquil.

El presente proyecto se llevará a cabo en Mucho Lote Uno sector norte de la ciudad, ubicado en las avenidas Francisco de Orellana e Isidro Ayora, parroquia Pascuales (antes parroquia Tárqui), Mucho Lote Uno fue constituido y puesto a

consideración de la ciudadanía guayaquileña en el año 2001 por la muy ilustre municipalidad del cantón Guayaquil.

Esto surgió como respuesta a la permanente necesidad de la ciudadanía guayaquileña de poder tener su lote de terreno y/o su casa propia. Es así, Mucho Lote 1 fue un programa construido para clases medias y populares, y evitar las invasiones. Desde el 2002 que se lanzó este programa, a mayo 2010 que fue el último corte, existen construidas 14,160 unidades de villas, con 490 MZ, dentro de 14.152 lotes (Muñoz, 2011). Expedida por la Ordenanza de la muy ilustre Concejo Cantonal de Guayaquil.

Tomando en cuenta que en el sector de Mucho Lote Uno existe un gran movimiento comercial y económico que muchos de los locales como Tía, Súper AKI, Fernández, Créditos Económicos, farmacias Cruz Azul, y panadería California han logrado un gran desarrollo comercial y económico en un tiempo bastante corto.

Pero se ha visto una complejidad al momento adquirir productos o equipos de cómputo en el sector, para la población de esta zona se ha visto la necesidad de establecer un local comercial que ofrezca una diversidad de productos, artículos electrónicos que genere bienestar, confianza y garantías a través de un excelente servicio.

1.5 Preguntas de Investigación

¿Cómo realizar un estudio de mercado que permita determinar la rentabilidad financiera en la creación de una micro empresa comercial Compu Electro Brain?

¿Qué tan importante es determinar el desarrollo de la constitución de una micro empresa por medio de un estudio técnico?

¿Cómo identificar un estudio administrativo que permita la aplicación de una estructura organizacional acorde a las necesidades de la empresa?

¿Por qué plantear un estudio que permita determine la rentabilidad financiera en la creación de la microempresa comercial Compu Electro Brain?

1.6 Delimitación del problema

Campo: Gestión Empresarial

Área: Financiera

Aspectos: Costo, inversión, rentabilidad financiera.

Espacio: Parroquia Pascuales, Sector Mucho Lote.

Tiempo: 2019

Línea de investigación: Fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa.

1.7 Justificación e importancia

Al establecer una nueva microempresa comercial Compu Electro Brain en la Parroquia Pascuales se busca determinar la rentabilidad financiera del proyecto para mejorar las condiciones de vida de muchos habitantes del sector a través de la comercialización de productos tecnológicos.

Los locales comerciales que existen en Mucho Lote Uno en la ciudad de Guayaquil, no cuenta con la variedad completa de productos que requieren los clientes, Esto ha motivado a crear la micro empresa comercial Compu Electro Brain, el mismo que responda a la problemática planteada y que genere recursos económicos, un excelente servicio a todos los habitantes del sector y alrededores.

Para que el proyecto cobre viabilidad se han establecido la elaboración de un estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo y las proyecciones financieras, que permitirán la aplicación de una estructura organizacional acorde a las necesidades de la empresa, por consiguiente, el consumidor podrá ingresar al local a observar y elegir todos los productos que desee sin tener que movilizarse o trasladarse a otros lugares.

Con la creación de Compu Electro Brain los habitantes del sector de Mucho Lote Uno y de sus alrededores podrán proveerse de productos electrónicos y tecnológicos de reconocidas marcas, de acuerdo a la categoría de los productos, en Computadoras, All In One, Lenovo, Dell, HP, Laptops, Tablets, Discos Duros, en Impresoras Epson, Canon, Impresoras Consumibles de Samsung, entre otros.

También se podrán encontrar Escáner, Monitores, Proyector, Lectores CD/DVD, Teléfonos Inalámbricos, Smartphone, teléfonos celulares, Smart TV, Televisores, Reproductores DVD, entre otras, los mismos que serán exhibidos en estanterías y vitrinas adecuadamente para que las personas puedan adquirir información detallada del producto que permita adquirir con facilidad y se sientan a gusto en las instalaciones de Compu Electro Brain.

Para lograr el objetivo de establecer una micro empresa dedicado en la comercialización de productos tecnológicos se realizará una encuesta personalizada, con el fin de recolectar datos e información de los habitantes que habitan en la ciudadela Mucho Lote Uno de la parroquia Pascuales, esto se ejecutará mediante cuestionarios y entrevistas, de esta manera se podrá conocer más a profundidad de sus necesidades en cuanto a los productos tecnológicos.

Esto ayudará a conocer de cerca si el proyecto es factible o no, que permita la instalación del negocio en la zona además los habitantes de este sector contarán con más ahorro de tiempo, recursos y lo más importante se contribuirá con el desarrollo económico de la ciudad. La importancia radica, la demanda actual de productos electrónicos, tecnológicos ha incrementado, se puede evidenciar como las personas prefieren ir a otros sectores de la ciudad para adquirir los productos donde la gama es más amplia y surtida.

De conformidad al estudio realizado por el medio impreso el Telégrafo en algunos planteles sobre “maestros-computadoras” tras años de mantener usando herramientas tradicionales de enseñanza, tales como libros, tizas y notas escritas, la profesora Rebeca Sánchez decidió incorporar su programa educativo en las redes sociales, para que los estudiantes puedan conectar en tablets y laptop.

De acuerdo a esta investigación podemos ver que el uso de las computadoras y otros aparatos electrónicos y tecnológicos dentro de las instituciones educativas han sido de mucha ayuda tanto a los docentes como a estudiantes en la realización de trabajos, ya que cobra interés en un mejor aprendizaje de los niños y jóvenes, utilizar estos medios dentro y fuera en las aulas trae beneficios no solo a los docentes sino también a los padres de familia.

1.8 Objetivos de la investigación

1.8.1 Objetivo general

Valorar los costos de inversión en la creación de una microempresa comercial COMPU ELECTRO BRAIN para la determinación de la rentabilidad financiera.

1.8.2 Objetivos específicos

- Realizar un estudio de mercado que permita una visión de los productos y servicios que ofrecerá la creación de una micro empresa Compu Electro Brain.
- Determinar el desarrollo de la constitución de una micro empresa por medio de un estudio técnico.
- Identificar un estudio administrativo que permita la estructura organizacional acorde a las necesidades de la empresa.
- Elaborar un estudio financiero que determine la rentabilidad en la creación de la micro empresa comercial Compu Electro Brain.

Viabilidad

En el estudio de la viabilidad se puede concluir qué, si los proyectos tienen probabilidades de llevarse a cabo cualquiera sea el proyecto a desarrollar lo primero en realizar previamente es el comienzo de la puesta en práctica, una investigación exhaustiva de todos aquellos elementos, condiciones intervendrán para poder establecer de manera preliminar si es posible concretarlo de modo satisfactorio el proyecto.

Mientras tanto, será justamente en esta instancia inicial que uno se dará cuenta si el proyecto que quiere emprender dispone de viabilidad o no. (Mejía, 2015) Afirmó,

La viabilidad de un proyecto de inversión pública es un proceso que permite, a través del análisis de la información técnica, social, ambiental, jurídica y financiera, bajo unos estándares metodológicos de preparación y presentación, determinar si la iniciativa de inversión cumple las condiciones y los requisitos que la hacen

susceptible de financiación y si ofrece los beneficios suficientes frente a los costos en los cuales se va a incurrir. (p.21)

La Viabilidad ayuda a escoger entre diversos objetivos o formas para lograr un objetivo principal utilizando dos criterios: qué tan importante es cada opción, y cuáles son las condiciones favorables.

Los autores enfatizaron que la viabilidad ayuda a seleccionar distintos objetivos que permita lograr un objetivo principal de todos los criterios existentes, cual es la importancia que cada uno de las opciones y cuantas condiciones favorables o desfavorables están asociado a cada opción.

- **Viabilidad técnica**

En la viabilidad técnica debe demostrarse que el proyecto puede ponerse en marcha y puede mantenerse en movimiento, determinando todas las pruebas que se ha planeado cuidadosamente, estableciendo los problemas que involucran para mantenerlo en funcionamiento, podemos mencionar algunas de las características, un correcto funcionamiento de los productos y servicios, las estrategias aplicadas para mantener cerca de los clientes, ideas complementarias para poder desarrollar el proyecto.

Cuáles son las tecnologías a aplicar, como se logrará que el personal esté bien capacitado, si existe proveedores seleccionados o alternativos. (Mejía, 2015) señaló, “determinar si su estructuración técnica es adecuada, según las características propias del proyecto y, si existen, según los estándares definidos en cada sector para ese tipo de proyectos” (p.53). Cuando se realiza un estudio de la viabilidad técnica suele estar vinculado a la seguridad y al control de lo que se va a realizar.

Esto es, a sus características, funcionalidades y propiedades físicas y cómo se va a lograr. Se tendrán que conocer cuál es el proceso de fabricación o realización y los medios técnicos necesarios (Lázaro, 2017). Los medios humanos que van a intervenir y su cualificación, los materiales necesarios, control de calidad, gestión de residuos.

- **Viabilidad económica**

En el estudio de la viabilidad económica es la evaluación de un proyecto en la cual se determina la rentabilidad para ello se aplican diversos indicadores, uno de los más usados son el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno, también se puede usar la razón Beneficio Costo, en la actualidad existe una demanda alta en el mercado por los productos tecnológicos, los cuales se consideran como artículos de gran necesidad.

- **Viabilidad ambiental**

Se refiere a la capacidad de supervivencia del medio natural, o a la capacidad para vivir o desarrollarse. (Mejía, 2015) afirmó,

Corresponde al análisis del proyecto desde el punto de vista del flujo de costos y beneficios (o ingresos) en dos ámbitos de análisis: el costeo de actividades y la medición de beneficios, de tal forma que se evidencie una correcta identificación de los insumos y de las necesidades de efectivo frente a los productos esperados, así como una adecuada medición de los beneficios o ingresos que generará el proyecto (p.39)

El proyecto de Prefactibilidad para la creación de la micro empresa comercial Compu Electro Brain, determina conservar, garantizar y cuidar el entorno donde se

desarrollará el proyecto además de mantener el bienestar de la comunidad, y reducir los distintos tipos de desechos electrónicos.

- **Viabilidad administrativa**

En la viabilidad administrativa se podrá determinar la capacidad de la gerencia en la administración del negocio, para lo cual la micro empresa comercial Compu Electro Brain podrá evaluar al personal para su contratación, las mismas que deben contar con habilidades y capacidades requeridas, además se podrán determinar una estructura organizada en cada departamento.

- **Viabilidad institucional y de gestión**

El proyecto de Prefactibilidad de la micro empresa comercial Compu Electro Brain, estará conformado por una organización lineal estricta, con empleados de entre dos a diez, para lograr esto el personal estará altamente capacitado en sus distintas funciones y áreas, cumpliendo así con los objetivos del negocio.

- **Viabilidad financiera**

Con el estudio se podrá determinar cuáles son las diferentes fuentes de financiamiento con las que cuenta el proyecto y la capacidad de financiar todas las etapas del negocio. (Mejía, 2015) determinó, “analizar si la solución planteada es rentable desde el punto de vista económico y financiero” (p.53). El objetivo de evaluar los aspectos financieros es poder cuantificar valores, las mismas que serán utilizados para la realización de los ingresos esperados, generados por los diversos pronósticos de ventas.

- **Viabilidad política**

La viabilidad política es un conjunto de requisito institucional y de gobierno que actúan como condición necesaria para la realización formación, ejecución y eficacia en el impacto de una determinada acción. (Mejía, 2015) afirmó, “Evaluar la validez de la articulación del proyecto con la política pública y con los diferentes niveles de planificación, así como su aporte al resultado del programa en el cual se clasifica”. (p.53). En este sentido, atender a la viabilidad política es fundamental en los procesos de toma de decisiones que implica directamente a los representantes políticos estratégicos.

En la viabilidad política se debe tomar en cuenta cuáles son las tendencias del gobierno de turno frente al desarrollo de la economía, y debe preparar la información para adecuarla a los requerimientos de cada uno de los agentes que participaran de la decisión de aprobación o rechazo del proyecto, los socios, propietarios, y distintos integrantes.

Conclusión

La Información obtenida en el estudio del primer capítulo ha favorecido en la identificación del problema en un área específica, para luego delimitar en aspectos de campo, área, espacio y tiempo. Esto ha permitirá a los investigadores ejecutar y aplicar las variables de la investigación que consta en costos financieros y en la rentabilidad del proyecto, con las variables listas para aplicar en la investigación se ha podido materializar el objetivo general y los objetivos específicos, que constan en la investigación de mercado, la determinación y el desarrollo del estudio técnico, identificar una estructura organizacional para una correcta administración y poder plantear un estudio financiero que facilite una respuesta al problema planteado.

Para perfeccionar los resultados en los objetivos planteados se ha establecido la creación de una microempresa comercial Compu Electro Brain, que podrá proveer de productos en los sectores donde se ha identificado el problema, para ello se ha realizado una indagación previa de la viabilidad del proyecto, tanto técnico, económico, ambiental, administrativa, institucional, gestión, financiera, y política que permitirá determinar si es posible concretar el proyecto en el tiempo establecido.

CAPÍTULO II

2 Contextualización

2.1 Marco teórico

- **Punto de equilibrio**

Se define como un indicador donde los costos, gastos y los ingresos se reportan en cantidades iguales, es decir no existen ganancias ni pérdidas, son definidos por la capacidad de producción y ventas. El punto de equilibrio cumplirá un rol importante dentro de la administración de proyecto.

El punto de equilibrio facilitará la contribución de datos relevantes de la situación actual de la empresa. (Mallo, 2004) conceptualizó, “Es el volumen en el cual los ingresos igualan al costo total” (p.3). Es precisar en número de unidades que se desea vender o comercializar, por tanto, sirve como una herramienta estratégica para solventar el negocio.

- **Relación costo beneficio**

(RCB) Es la forma de cómo se realiza un proceso para emplear cifras en los costos para la obtención de beneficios en una actividad, en un proyecto la relación costo beneficio permite puntualizar la rentabilidad a través de la comparación de los costos en las cuales se quiere comercializar y recibir beneficios por la implantación de dicho proyecto. Para lo cual se deben contar con un conocimiento amplio del mercado, sus necesidades, y requerimientos, como también recursos disponibles para la aplicación del proyecto antes de concretar su efectividad.

- **Depreciación**

Es la disminución del valor de los activos fijos que suele producirse al pasar al pasar los años (con la excepción de algunos activos como terrenos) que pueden ser causados por el uso o la vida útil de las mismas, o el surgimiento de nuevos elementos de producción.

- **Tipos de depreciación**

Método de la línea recta

Es una de las más simples de calcular y mayormente utilizadas dentro de las empresas para evaluar la depreciación de los activos, dirigido para los activos que normalmente cumplen su vida útil dentro de 10 a 20 años entre los cuales están las maquinarias, los activos que se encuentran dentro de los 5 años están los vehículos o computadoras.

Método de la suma de dígitos

Enfocado en distribuir el costo actualizado del bien en partes o fracciones desiguales durante sus años de vida útil estimados de un determinado producto, Son las sumas que se realizan por los años de vida útil de cada activo, para luego realizar un común divisor aplicable a todos los años.

Métodos de las unidades de producción

Fracciona de costo que comprende el activo y el número de unidades que producirá durante su vida útil. De este modo en cada período de un año se multiplica el número de unidades que produjo por el costo de depreciación de cada unidad para saber en cuánto se depreció el activo, Pérdida o disminución del valor de un activo fijo debido al uso, a la acción del tiempo o a la obsolescencia.

Método de la reducción de saldos

Permite la depreciación precipitada para su funcionamiento, exige necesariamente la aplicación de un valor de salvamento o valor residual, de lo contrario en el primer año se depreciaría el 100% del activo, por lo que perdería validez este procedimiento.

- **Capital de trabajo**

Son fondos disponibles con las que cuentan las personas o empresas que quieren realizar alguna actividad empresarial. (Angulo, 2016) señaló, “Capital de trabajo es la cantidad de efectivo necesaria para financiar el ciclo operativo de la empresa, o también, la disponibilidad de activos de rápida conversión en efectivo para cubrir un ciclo operativo de la empresa” (p.1). También destacado como activo corriente necesarios para la obtención de recursos para la compra de materia prima, insumos, mano de obra, entre otros.

- **Costo**

Es el gasto económico que representa la compra o la fabricación de algún producto o de la prestación de servicios. (Castebianco, 2009) afirmó, “El costo es una inversión en dinero que una persona natural o una empresa realiza, con el objetivo de efectuar labores de producir un producto, comercializar mercancías y/o prestar servicios” (p.15). Es así que el costo representa todos aquellos factores en las cuales se realizaran inversión para la elaboración de un bien o servicio.

Costos representa los gastos generados en una empresa para la transformación de un bien o servicio. Es así, La inversión de dinero que una empresa hace, con el fin de producir un bien, comercializar un producto y/o prestar un servicio. (Brito, 2015).

Estos no involucran los gastos de operación, representados por los gastos administrativos y los de ventas, entre otros gastos.

Los costos son aquellos recursos destinados para el cumplimiento de objetivos a través de la adquisición de un bien o servicio. (Benito, Bosch, Bover de Soto, Cabello, & Jorba, 2017) determinaron, “Dado que su objetivo es crear clientes, una empresa comercial tiene dos funciones básicas, y sólo dos: la mercadotecnia y la innovación” (p.13). La mercadotecnia y la innovación producen beneficios, lo demás son costos.

- **Gasto**

Es la totalidad de recursos monetarios, materiales y de personas que se aplica para el cumplimiento de las responsabilidades (Castebianco, 2009) resolvió,

El gasto es un desembolso de dinero que una persona natural o una empresa realiza, con el objetivo de administrar adecuadamente el negocio y también con el propósito de ejecutar las labores de venta, promoción y distribución de los productos manufacturados, los servicios prestados y las mercancías adquiridas para revender (p.30)

Es importante de la económica de cualquier proyecto pues por medio de este, se podrá influir los niveles de consumo, inversión, empleo, entre otros.

- **Diferencia entre costo y gasto**

Podemos determinar que los costos y gastos están muy vinculados porque la unión de ambos permite encontrar el costo de producción, además se define costo cuando se realizan desembolsos económicos que permita a la empresa elaborar, producir, como también prestar algún tipo de servicio, mientras que el gasto es la cantidad de dinero que la empresa o el proyecto tiene que desembolsar para llevar a

cabo en actividad. Costo son los pagos en que se incurre para fabricar un producto.

Los gastos son los pagos en que se incurre para distribuirlo y administrar los procesos relacionados con la gestión, comercialización venta de los productos.

- **Van**

Mide la rentabilidad deseada den un proyecto, en la cual se calcula la cantidad total en que ha aumentado el capital como consecuencia del proyecto. (Baca, 2010)

afirma,

Sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo cero. Es claro que para aceptar un proyecto las ganancias deberán ser mayores que los desembolsos, lo cual dará por resultado que el Van sea mayor que cero.

(p.182)

Por tanto, el valor actual neto actúa como un indicador a la hora de determinar la inversión.

El van hace referencia a las ganancias que tiene un proyecto de inversión, teniendo siempre en cuenta tanto la inversión inicial, como la previsión de ingresos y gastos que se llevaran a cabo en el futuro. (Arguedas, 2016) afirmó,

El valor actual neto o van, representa la ganancia obtenida de flujos de efectivo descontados en valor presente, luego de recuperar la inversión inicial. Se obtiene al descontar a valor presente cada flujo y posteriormente se le resta la inversión inicial.

(p. 10)

El van se entiende como un método dinámico cuyo cálculo resulta fundamental para expresar en cantidades absolutas y exactas el rendimiento del proyecto, por lo que está relacionado con el Tir.

- **Tir**

Tasa de interés o rentabilidad que demuestra un proyecto, se encarga de medir la rentabilidad de una inversión. (Urbina, 2010) afirmó,

Se le llama tasa interna de rendimiento porque supone que el dinero que se gana año con año se reinvierte en su totalidad. Es decir, se trata de la tasa de rendimiento generada en su totalidad en el interior de la empresa por medio de la reinversión (p.184)

Se aprueba el proyecto de inversión, porque la tasa de rendimiento interno que se obtendrá será superior a la tasa mínima de rentabilidad que exige la inversión.

La Tasa Interna de Retorno es la herramienta aplicada para la evaluación de una inversión, teniendo en cuenta la rentabilidad del mismo. (Pacheco & Pérez, 2018) afirmaron,

Consiste en encontrar la tasa de descuento de los flujos de efectivo contables que, al sumarles y restarles la inversión, queda un flujo de efectivo contable a valor presente igual a cero. Se pueden dar dos definiciones de la tasa de interna de rendimiento: (1) en primer término podemos decir que constituye la tasa de interés a la cual debemos descontar los flujos de efectivo generados por el proyecto mediante su vida económica para que éstos se igualen con la inversión; (2) es la tasa máxima que estaríamos dispuestos a pagar a quien nos financia el proyecto, considerando que también se recupera la inversión. (p.25)

La tasa interna de retorno es uno de los métodos de evaluación de proyectos de inversión mayor mente utilizados, sirve para determinar la viabilidad a la hora de evaluar alternativas de inversión.

Determina la tasa en la cual se podrá recuperar el monto de inversión realizada de un proyecto, para lo cual tendrá que transcurrir cierta cantidad de tiempo. (Solórzano, 2002) señaló,

La tasa interna de retorno, denominada también, tasa de rentabilidad, es la medida más simple de rentabilidad de las inversiones en los métodos que emplean flujos descontados. La diferencia principal que esta técnica tiene con respecto a otros criterios, se encuentra en la tasa de descuento que utiliza. El caso más general de las inversiones, es cuando éstas generan fondos durante varios períodos (principalmente delimitados por años). Cuando se conoce la inversión inicial que los produce, puede obtenerse la tasa de interés que reporta dicha inversión. (p.6)

La tasa interna de retorno permite ver una visión de los porcentajes tanto los beneficios o pérdidas que conllevará en el proyecto.

- **Prefactibilidad**

Cuando se plantea el estudio de prefactibilidad en los proyectos productivos o sociales, en su primera fase y uno de los más importantes es poder reconocer el problema que se va a solucionar a través del accionamiento de los objetivos que busca el proyecto. El estudio de la prefactibilidad podrá sobrellevar a un estudio completo de todas las alternativas; estas alternativas se basan en una idea, las mismas que generan un conjunto de inquietudes, las cuales son importantes de conocer por medio de la investigación.

La prefactibilidad establece un análisis preliminar del proyecto, la misma puede determinar su viabilidad y la posibilidad de poder materializarse, en conjunto la prefactibilidad se basa en la recopilación de la información técnica, administrativa, sociológica, ambiental, cultural, seguridad entre otras.

La prefactibilidad comprende un análisis previo de una idea para evaluar su resultado que permita determinar si es viable el proyecto. (Olmedo, 2008) señaló,

El cual consiste en una breve investigación sobre el marco de factores que afectan al proyecto, así como de los aspectos legales que lo afectan. Así mismo, se deben investigar las diferentes técnicas (si existen) de producir el bien o servicio bajo estudio y las posibilidades de adaptarlas a la región. Además, se debe analizar la disponibilidad de los principales insumos que requiere el proyecto y realizar un sondeo de mercado que refleje en forma aproximada las posibilidades del nuevo producto, en lo concerniente a su aceptación por parte de los futuros consumidores o usuarios y su forma de distribución. (p.19)

Es una breve investigación de las causas que modifica y alteran el proyecto dentro de la misma, con la investigación aplicada se podrá conocer si el producto o servicio tiene posibilidades de poder adaptarse al mercado.

El estudio de la prefactibilidad en un proyecto productivo, es englobar toda la información que se ha podido reunir a consecuencia del diagnóstico y la representación de la línea base. (Tapia, Lara, & Granizo, 2009) señalaron,

La Preparación de Proyectos es el proceso que permite establecer los estudios de viabilidad técnica, económica, financiera, social, ambiental y legal, con el objetivo de reunir información para la elaboración del flujo de caja, para tal efecto las entidades ejecutoras de proyectos deben realizar el estudio de Prefactibilidad para sus proyectos

de inversión, para la realización de este se deben aplicar metodologías de Preparación y Evaluación de Proyectos. (p.1)

La dimensión, emplazamiento la disponibilidad de los insumos, el costo de mano de obra, la tecnología, y el monto total de la inversión.

En la investigación se podrá determinar los marcos y factores que pueden afectan el proyecto, como también los aspectos legales que podrían llegar a afectar. Además, se deben realizar la investigación sobre los diferentes tipos de técnicas (Si llegaren a existir) del producto o servicio que se está estudiando en la cual se deben establecer posibilidades de poder adaptarse en la zona.

Es de importancia realizar un análisis de la disponibilidad de los equipos esenciales que pueda necesitar el proyecto, una investigación del mercado que pueda establecer de manera aproximada las posibilidades de un producto o servicio nuevo, y en lo referente también a la aceptación del producto de parte de posibles beneficiarios he intermediarios.

en esta fase se debe indagar los datos principales tanto en fuentes primarios y secundarios, no es suficiente con realizar una investigación basada en fuentes bibliográficas sino es necesario realizar estudios de campo. (Meza, 2009) afirmó,

En esta etapa se profundiza la investigación en fuentes primarias y secundarias, lo que significa que además de la información obtenida a través de fuentes bibliográficas es menester hacer investigaciones de campo. Según lo convincente y completo de los resultados obtenidos en la etapa de perfil, el evaluador del proyecto podrá decidir no desarrollar la etapa de prefactibilidad, pasando directamente a la etapa de factibilidad. Sin embargo, es probable que el perfil proporcione informaciones bastante generales, lo que obligará a profundizar en varios puntos antes de decidir la elaboración del estudio definitivo o de factibilidad. (p 22)

De acuerdo a los resultados obtenidos él investigador puede realizar un análisis de las diferentes variables que intervienen dentro de esta primera etapa del estudio de la Prefactibilidad.

El estudio de la prefactibilidad implica la aplicación de diversos tipos de estudio lo mas destacado o la mas principal es el estudio de mercado, dentro de está podemos encontrar, factores tecnológicos que se requiere evaluar, establecer los costos de inversión y los costos de operación.

Para elaborar un estudio de la prefactibilidad se deben aplicar una serie de factores y resultados que se desea obtener por parte del investigador, hasta qué grado profundidad quiere llegar en la recopilación de datos. Es así, cada investigador debe puntualizar que nivel de utilidad desea obtener al culminar el proyecto, la estructura de la pre factibilidad es casi estándar (Obregón, 2015). En la que se puede visualizar toda la información del proyecto, los ingresos que se desean obtener, todos los costos aplicados en su elaboración, y por último los beneficios que generara el proyecto.

Cuando se estudia la prefactibilidad una de las primeras opciones es poder determinar si es posible una inversión, luego de establecer un informe preliminar de los recursos que permita la creación del proyecto. Este estudio utiliza como base la información recopilada de las variables evaluadas, por lo general las grandes empresas realizan este tipo de estudios para eludir pérdidas en las inversiones en la obtención de equipos o permisos de funcionamiento.

El estudio de prefactibilidad se puede solicitar como un trabajo independiente o como parte integral del proceso de desarrollo del proyecto. De cualquier manera, es un estudio vital que determina si debe realizarse o no un estudio de factibilidad completo, que es significativamente más costoso (Corvo, 2018). Al realizar estudios

de prefactibilidad hay algunos factores que tiene que ser tomadas en cuenta las mismas que sirven para evitar que en un futuro pueda existir inferencia en el proyecto final, y esto puede terminar afectando he involucrado a la comunidad.

Cuando se emprende un estudio de la prefactibilidad se deben establecer una distribución y representación de las mismas como las estimaciones del costo, las limitaciones del proyecto, así como la seguridad y la información requerida, se necesitará también algunas de las múltiples opciones que permita hacer frente a los problemas, esto permitirá a las empresas poder superar diferentes tipos de desafíos que se presenta a lo largo de proceso o la duración del proyecto.

- **Costos de Inversión**

Se refieren a los desembolsos producidos para poner en marcha un negocio o una línea de negocio desde su origen y hasta el inicio de las respectivas actividades productivas, lo cual puede darse en el marco de empresas nuevas o empresas en operación, que han optado por expandirse, se considera que el costo de inversión constituye la totalidad de esfuerzos, recursos que intervienen las cuales serán invertidos con el propósito de producir un bien útil.

Como demuestra el autor por costos de inversión se refiere al determinado tamaño que tendrá la infraestructura o espacio físico necesario para la posterior investigación y la planificación del diseño de las intalaciones de cada uno de las oficinas, y las estimaciones de maquinaria y equipos.

La teoría que se necesitará para conocer cuales serán los gastos que van ocurrir para el correcto funcionamiento de la empresa. (Bart, 1997) estableció,

Los costos de inversión son todos los gastos que es necesario hacer para construir, no solo se trata de los costos de materiales de construcción y equipos sino también de los sueldos y salarios de las personas que participan en el diseño y construcción. (p. 41)

Determinar, no sólo en estructura si no también en los sueldos y salarios que se destinará a cada uno del personal que este involucrado en la organización.

- **Costo**

También denominado como coste, es el desembolso que realiza una compañía para la elaboración de algún producto, la misma que comprende el pago de los insumos, mano de obra, administración ya sea en el campo industrial, financiero, y de exploración.

El costo es la totalidad de los valores que se han utilizado durante el tiempo, que dura el proyecto, además determina que dichos valores pueden ser recuperados. (Chiliquinga, & Vallejos, 2017) conceptualizaron, “Es el conjunto de valores incurridos en un período perfectamente identificados con el producto que se fabrica. El costo es recuperable”. (p 8). Desembolso realizado por una empresa para la transformación de un bien o servicio.

- **Rentabilidad Financiera**

Se establece en cancelar los pagos pendientes en el tiempo establecido, por lo tanto, la rentabilidad financiera es la capacidad con la que cuenta la empresa para que exista una rotación normal en los activos, los mismos que certifican el compromiso de la empresa. (Parada, 1988) Puntualizó,

Esto se refiere a que los pagos que una empresa realiza sean cubiertos en la cantidad y plazo que se habían estipulado inicialmente; en consecuencia, una situación financiera sana es aquella en que los fondos que recibe una empresa son los necesarios y

suficientes para pagar las cuentas pendientes. La situación financiera depende de los plazos de pago de las deudas, de los plazos dados a clientes, de la rotación de existencias, del monto de pasivos, del monto de activos por cobrar y de la cantidad de activos fijos, los cuales pueden garantizar compromisos de la empresa. (p.18)

Es decir que dentro de las empresas no existen desperdicios de los recursos financieros por el aporte que se realiza por parte de los accionistas.

(Sánchez, 1994) afirmó, “La doctrina del análisis contable guarda una notable uniformidad a la hora de definir la rentabilidad financiera generalmente aceptada como un indicador de la capacidad de la empresa para crear riqueza a favor de sus accionistas” (p.163). la rentabilidad financiera es la doctrina del análisis de los resultados contables de la empresa, esto podrá establecer indicadores que permita medir la capacidad de generar recursos económicos a favor de los propietarios o socios.

La rentabilidad financiera se puede medir en una establecida cláusula de tiempo, estos resultados obtenidos dependerán del capital propio invertido en el proyecto.

(Sánchez., 2002) determinó,

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona “return on equity (ROE)”, es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. (...) Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa. (p.10)

Es así que la rentabilidad financiera puede determinarse como una medida que puede calcular la rentabilidad de los propietarios y socios, por lo general los directivos de

las empresas buscaran incrementar la rentabilidad y los intereses financieros de los propietarios.

Cabe indicar que una rentabilidad financiera deficiente dentro de la empresa supondrá limitaciones de experimentar o acceder a nuevos recursos. Como primera opción de este indicativo es un bajo nivel de rentabilidad que genera la empresa, y la segunda opción es poder adquirir fondos o una financiación externa.

Es poder realizar un cálculo de los fondos propios invertidos, lo que facilitara realizar un test de los fondos existentes dentro de la empresa las mismas que irán en beneficio de quienes son los socios y propietarios. (Lizcano, 2004) precisó,

La rentabilidad financiera, que ahora nos ocupa, incorpora en su cálculo, dentro del denominador, la cuantía de los fondos propios, por lo cual esta rentabilidad constituye un test de rendimiento o de rentabilidad para el accionista o propietario de la empresa. Contablemente, el resultado atribuible a los accionistas viene reflejado en la cifra del resultado neto o líquido, esto es, el resultado después de impuestos, incluyéndose a estos efectos incluso los resultados extraordinarios. (p.12)

Viendo desde el punto contable, la rentabilidad se destina a los accionistas quienes reciben resultados más específicos y detallados.

2.2 Marco Conceptual

Activos: Los beneficios económicos futuros incorporados a un activo consisten en el potencial del mismo para contribuir, directa o indirectamente, a los flujos de efectivo y de otros equivalentes al efectivo de la entidad. (IASB, 2002)

Accionista: Dueño de una o varias acciones en una compañía comercial, industrial o de otra índole. (RAE, 2014)

Capital: Refleja el valor total de las cuotas o acciones que los socios ponen a

disposición de la empresa mediante escritura pública de constitución, reformas o contrato de suscripción de acciones. (Ayala & Fino, 2015)

Cláusula: Cada una de las disposiciones de un contrato, tratado, testamento o cualquier otro documento análogo, público o privado. (RAE, 2014)

Calculo: Cómputo, cuenta o investigación que se hace de algo por medio de operaciones matemáticas. (RAE, 2014)

Dimensión: Medida de una magnitud en una determinada dirección. (RAE, 2014)

Desarrollo: Evolución de una economía hacia mejores niveles de vida. (RAE, 2014)

Doctrina: Conjunto de ideas u opiniones religiosas, filosóficas, políticas, etc, sustentadas por una persona o grupo. (RAE, 2014)

Emplazamiento: Situación, colocación, ubicación. (RAE, 2014)

Estudio: Trabajo empleado en aprender y cultivar una ciencia o arte. (RAE, 2014)

Etapas: Fase en el desarrollo de una acción u obra. (RAE, 2014)

Estándar: Que sirve como tipo, modelo, norma, patrón o referencia. (RAE, 2014)

Eludir: Esquivar el encuentro con alguien o con algo. (RAE, 2014)

Pre factibilidad: El estudio se lleva a cabo con el objeto de obtener información sobre el proyecto, sin hacer investigaciones de campo para conocer el ambiente y el ámbito de aplicación del proyecto. Así, da una idea de las alternativas y las condiciones particulares. (Reyes, 2001)

Preliminar: Que antecede o se antepone a una acción, a una empresa, a un litigio, a un escrito o a otra cosa. (RAE, 2014)

Factibilidad: Se señalan las alternativas de solución a los problemas del proyecto, se presenta documento del proyecto integrado por los análisis de mercado, de ingeniería, económicos, financiero y el plan de ejecución. Se establecen los elementos cuantificables y no cuantificables del proyecto. (Reyes, 2001)

Factores: Elemento o causa que actúan junto con otros. (RAE, 2014)

Flujo: Movimientos financieros entre agentes económicos o entre grandes sectores del sistema. (RAE, 2014)

Idea: Ingenio para disponer, inventar y trazar una cosa. (RAE, 2014)

Insumos: Conjunto de elementos que toman parte en la producción de otros bienes. (RAE, 2014)

Inversión: Las inversiones son la asignación de recursos en los diferentes departamentos de una organización, con las cuales se logran los objetivos trazados en cada uno de ellos. Las inversiones deben ser evaluadas cuidadosamente a fin de determinar su aceptación o rechazo y establecer su grado de prioridad dentro de los planes estratégicos de la empresa. (Ramirez, 2009)

Indagar: Intentar averiguar algo discurriendo o con preguntas. (RAE, 2014)

Indicador: Que indica o sirve para indicar. (RAE, 2014)

Mercado: En el cual se determinan ventas y clientes potenciales para los bienes y servicios que van a producirse. Además, de estudiar la demanda, es necesario tener en cuenta la oferta y precios, tanto de los productos como de los insumos de un proyecto. (Ramirez, 2009)

Menester: Instrumentos o cosas necesarias para los oficios u otros usos. (RAE, 2014)

Operación: Conjunto de reglas que permiten, partiendo de una o varias cantidades o expresiones, llamadas datos, obtener otras cantidades o expresiones llamadas resultados. (RAE, 2014)

Obstáculos: Impedimento, dificultad, inconveniente. (RAE, 2014)

Proyecto: El proyecto es, en un caso ideal, una serie óptima de actividades orientadas hacia la inversión fundadas en una planificación sectorial completa y coherente, mediante la cual se espera que un conjunto específico de recursos humanos y materiales produzca un grado determinado de desarrollo económico y social. (Ramirez, 2009)

Recopilación: Colección de escritos diversos. (RAE, 2014)

Rotación: La rotación del activo mide el número de veces que se recupera el activo vía ventas, o, expresado de otra forma, el número de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida. (Sánchez., 2002)

Sondeo: Investigación de la opinión de una colectividad acerca de un asunto mediante encuestas realizadas en pequeñas muestras, que se juzgan representativas del conjunto a que pertenecen (RAE, 2014)

Tecnología: Es "todo aquello que nos permite un uso más eficiente de los recursos materiales, energético e informativos de cara a que toda la persona y todas las personas puedan protagonizar su historia personal y la colectiva". (Palomo, 1997)

Viabilidad: Dicho de un asunto: Que, por sus circunstancias, tiene probabilidades de poderse llevar a cabo. (RAE, 2014)

Zona: Extensión considerable de terreno cuyos límites están determinados por razones administrativas, políticas (RAE, 2014)

- **Estudio de Mercado**

El estudio de mercado enfatiza la recopilación, análisis y procesamiento de la información que permita conocer el conjunto de acciones que se ejecutan para conocer las respuestas, para esto se deben analizar las ofertas y demandas que permitan una visión clara de los productos y servicios que el mercado necesita, todo esto dependerá del grado de profundidad de la investigación, en el mercado se encuentran gran cantidad de productos y servicios similares para esto es necesario planificar la actividad comercial.

Si se realiza un análisis de la evolución de la demanda del producto o servicio, deben calcular cómo será el comportamiento de las bases en un futuro. (Núñez, 1997) afirmó, “El objetivo del estudio de mercado es determinar cuál es el tamaño de la demanda del servicio o producto considerado, que puede esperar sea atendida por el proyecto al entrar en operación” (p 36). Es decir, la cantidad de productos y servicios aptos para satisfacer al cliente.

Para poder establecer el estudio de mercado es esencial considerar el alcance de los productos y/o servicios que podrían lograrse en el mercado, dependiendo el lugar donde se desea realizar el proyecto, para ello se tiene que comprender los elementos relacionados con el producto, establecer cuál es mi mercado meta. (Morales, 2009) afirmó,

Su objetivo básico es estimar la cantidad de productos y/o servicios que podría adquirir el mercado al cual se desea proveer de acuerdo con el proyecto de inversión. Las variables que se analizan y evalúan mediante el estudio de mercado son: Conocer las características de los productos y servicios que demanda el mercado. Identificar el mercado meta. Cuantificar la cantidad productos o servicios que se generarán. Establecer el precio al que se debe vender el producto o servicio. Conocer la estación

adecuada para generar los productos o servicios. Fijar el lugar idóneo de producción y venta de los productos y/o servicios. Diseñar los canales de distribución de los productos y/o servicios. Conocer las características de los competidores y de sus productos y/o servicios. (p 33)

Detallar los productos que se desea proveer, definir el valor de los precios, conocer el periodo de la demanda de los productos o servicios. Identificar el lugar adecuado para la comercialización de los productos y servicios, proyectar los posibles canales de distribución, y conocer de cerca de nuestros competidores esto ayudará a resolver y aplicar las decisiones correspondientes a partir del rendimiento que se obtengan en la investigación previa.

El estudio de mercado es la cuantificación de la oferta y la demanda nos dan la posibilidad que nuestros productos o servicios tengan participación en el mercado y la forma de comercializar. (Baca, 2010) “Es la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización” (p.7). En el estudio de mercado se tiene que comprender elementos relacionados con el producto o servicio, de los cuales podemos mencionar; la oferta, la demanda, los precios de venta al público, los costo de fabricación, canales de distribución y las promociones.

El problema económico existente en el mercado es debido a los escasos de recursos que puedan satisfacer las necesidades y las demandas de la población (Nassir, 2011) señaló,

El problema económico existe porque los recursos disponibles son insuficientes para atender las múltiples necesidades y deseos de las personas. El capital, la fuerza de trabajo y los insumos productivos serán siempre escasos para satisfacer todos los requerimientos de consumo de bienes y servicios de la población. (p 45)

Por ende, las personas requerirán de un capital económico para realizar la adquisición de los bienes y servicio.

- **Oferta**

Se denomina la acción de ofrecer un producto para su comercialización, la cantidad de productos y servicios ofrecidos en el mercados por parte de los productores. (RAE, 2014) define, “Conjunto de bienes o mercancías que se presentan en el mercado con un precio concreto y en un momento determinado”. Estas ofertas dependerán del vínculo que provoca el incremento o la reducción de las cantidades ofrecidas.

- **Demanda**

La demanda, se especifica, en la cantidad de bienes o servicios que los consumidores pretenden conseguir, y así poder satisfacer sus necesidades. Dichos bienes o servicios pueden ser muy variados dependiendo del consumidor, como alimentos, medios transporte, educación, medicamentos, entre muchas otras cosas, es por ello que se les denomina que casi todos los seres humanos son demandantes de algún producto o servicio.

la demanda es el requerimiento que tienen los consumidores de ciertos productos o servicios, todos los productos o servicios que los fabricantes deseen comercializar en el mercado libremente se conoce como oferta. (Nassir, 2011) afirmó,

La búsqueda de satisfactores de un requerimiento o necesidad que realizan los consumidores, aunque sujeta a diversas restricciones, se conoce como demanda del mercado. Los bienes y servicios que los productores libremente desean ofertar para responder a esta demanda se denominan oferta del mercado. En el mercado, donde se vinculan esta oferta y esta demanda, se determina un equilibrio de mercado,

representado por una relación entre un precio y una cantidad que motiva a los productores a fabricarla y a los consumidores a adquirirla. (p 46)

El lugar donde se realiza dicho proceso se le conoce como equilibrio de mercado, la relación existente entre la oferta y la demanda permite a los consumidores adquirir dichos productos y servicios.

Para lograr el estudio de mercado de manera eficiente se pueden aplicar algunos pasos, uno de ellos es la definición del problema, que permitirá establecer un completo conocimiento de la situación a tratar, las necesidades y fuentes de información.

Las cuales son descubiertas a través de la investigación del campo y de la recopilación de toda la información ya existente, con la información recopilada en la investigación se podrá realizar un análisis que sirva para la toma de decisiones, y por último realizar un informe confiable, autentico y pertinente.

- **Estudio organizacional**

Busca desarrollar la capacidad operativa de la empresa, a través de quienes establecen el proyecto, con el propósito de comprender y evaluar las fortalezas y las debilidades existentes, las mismas que permitirán establecer la estructura organizacional para un manejo correcto de las etapas de financiamiento y ejecución del proyecto.

Es poder pronosticar, planificar, dirigir y examinar, así mismo establece que el proveer permite desarrollar el programa de acción, en lo concerniente al organizar, permite constituir un doble organismo tanto material como social de la empresa. (Henri, 1916) afirmó,

Administrar es prever, organizar, mandar, coordinar y controlar. Prever es escrutar el porvenir y confeccionar el programa de acción. Organizar es constituir el doble organismo, material y social, de la empresa. Mandar es dirigir el personal. Coordinar es ligar, unir y armonizar todos los actos y todos los esfuerzos. Controlar es vigilar para que todo suceda conforme a las reglas establecidas y a las órdenes dadas. (p.9)

Dirigir dentro de una empresa es tener la capacidad de dirigir a los colaboradores, coordinar es crear la armonía y unidad dentro de la empresa, controlar es supervisar que se cumpla todo lo que se ha establecido.

los proyectos deben contar con una estructura organizativa adecuada que permita su ejecución, para poder realizar una estructura organizativa es necesario conocer de cerca las necesidades del personal. (Nassir & Reinaldo, 2008) afirmaron,

Para cada proyecto es posible definir la estructura organizativa que más se adapte a los requerimientos de su posterior operación. Conocer esta estructura es fundamental para definir las necesidades de personal calificado para la gestión y, por tanto, estimar con mayor precisión los costos indirectos de la mano de obra ejecutiva. (p.28)

Por lo tanto, es necesario valorar los costos de la mano de obra que permita su realización.

- **Estudio técnico**

A través del estudio técnico se podrá formular y realizar un análisis de las diferentes opciones tecnológicas que permita crear o producir bienes y servicios necesarios, a su vez permitirá la comprobación técnica de cada una de ellas, a través de este análisis se podrá verificar los costos de inversión.

El proyecto tiene las posibilidades de poder materializarse o entrar en operatividad, las cuales deben ser manejadas por personas que conozcan bien del área donde se va a desarrollar el proyecto. (Sapag, 2001) señaló,

Busca determinar si es posible física o materialmente "hacer" un proyecto, determinación que es realizada generalmente por los expertos propios del área en la que se sitúa el proyecto. En algunos casos el estudio de esta viabilidad puede llegar incluso a evaluar la capacidad técnica y el nivel de motivación del personal de la empresa que se involucraría en el nuevo proyecto. (p.12)

En la cual se determina el tamaño, localización, los equipos, las instalaciones y toda la organización necesaria para la lograr la producción.

Para el análisis sobre la delimitación del tamaño, se debe contar con una planta de producción, así mismo una localización ideal de la planta, la estructura del proyecto, y como está constituida la empresa en lo administrativo y legal. (Baca, 2010) señaló, “Presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, la determinación de la localización óptima de la planta, la ingeniería del proyecto y el análisis organizativo, administrativo y legal” (p.7). se centra en, delinear la labor de producción más óptima, que permita aprovechar los recursos disponibles para alcanzar el bien o servicio deseado.

El estudio técnico, se deben determinar todos gastos posibles con el propósito de realizar cálculos en el financiamiento y la optimización de costos, por tanto, se reitera que el estudio técnico percibe: la Ingeniería del Proyecto, localización el alcance del proyecto.

- **Estudio Financiero.**

Tiene por objetivo determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto, y los costos totales de operación del proceso productivo. (Baca, 1998) expresó, “Tiene como finalidad demostrar que existen recursos suficientes para llevar a cabo el proyecto y se tendrá un beneficio”. (p.23). Monto de los ingresos que se aspira recibir en cada uno de los periodos de vida útil.

De conforme a la teoría, que indica, el estudio financiero abarca aspectos economicos permitiendo ser calculados y sí demostrar su factibilidad de inversión, a demás con base a los resultados de los estudios se pone en orden los elementos necesarios que permitiran la toma de la desición en cuanto a los beneficios que representa a la empresa la aplicación de un determinado proyecto.

El avance de la investigación, se pueden argumentar para que un proyecto de inversión sea estipulado como conveniente para la compañía, para esto un componente importante es el estudio financiero. Los objetivos de esta etapa son organizar y sistematizar la información de carácter económico que proporcionaron las etapas anteriores.

Es mencionado como la última fase para analizar si el proyecto puede ser viable o no, en el entorno financiero, se tienen que considerar los riesgos de la financiación por ello se procede a reconocer los objetivos, ordenar y sistematizar la información para llevar a efecto el análisis monetario de la inversión, también pueden conocer si es conveniente realizar en ejecución la inversión destinada.

2.3 Marco Referencial

En la Universidad de San Carlos Guatemala en la facultad de ingeniería, de la escuela de ingeniería mecánica industrial el Autor Wilder Uribe Guevara Carrera en

el año 2013 plantea su tema: “Servicio de mantenimiento preventivo para computadoras personales de escritorio”

En su síntesis el Autor Wilder Uribe Guevara Carrera determina que las computadoras han hecho parte de la vida cotidiana del hombre por ello es necesario realizar trabajos de mantenimiento que permita a las personas realizar trabajos más eficientes desde su casa u oficina, por ello la importancia de prolongar la vida útil de los ordenadores.

La semejanza con el tema que se está planteando, los autores solo se especifican en dar mantenimientos a las computadoras personales de escritorio, la diferencia, con el proyecto se establece en la ciudad de Guayaquil para poder comercializar equipos electrónicos de alta calidad que pueda satisfacer las necesidades de los habitantes de esta ciudad.

En la Universidad Nacional de Loja, en modalidad de estudios a distancia carrera de administración de empresa, la Autora Mery Patricia Cayambe Vásquez en el año 2014 plantea su tema: “plan de marketing para la empresa de compra y venta de computadoras Compu Enrique de la ciudad de Portoviejo “

En su síntesis la Autora Mery Patricia Cayambe Vásquez plantea que el objetivo de su investigación es poder facilitar un plan de marketing a la empresa Compu Enrique dedicada a la venta de equipos de cómputo, en esta investigación se ha aplicado el método científico que permita la observación y la recopilación de la información necesaria, así mismo se ha aplicado el método analítico que permita realizar un análisis de la información obtenida, como resultado los Autores esperan que el plan de marketing aplicado facilite la selección y la realización de contratos con medios de comunicación más relevantes.

La semejanza con el tema que se está presentando la autora establece en mejorar las ventas a través de la aplicación de un plan de marketing en la empresa Compu Enrique, la diferencia en el proyecto, se desarrolla en la ciudad de Guayaquil para el establecimiento de la micro empresa comercial Compu Electro Brain dedicada a la venta de artículos tecnológicos.

En la Universidad Técnica de Cotopaxi, unidad académica de ciencias de la ingeniería y aplicadas, los Autores Wilton Wladimir Avalos Mera, Cristian Xavier Jácome Salazar en el año 2015 plantean el tema: “Diseño e implementación de guías de usuario para los procesos de mantenimiento preventivo y correctivo de computadores en el laboratorio de redes y mantenimiento en la universidad técnica de Cotopaxi extensión la Maná”

En su síntesis los Autores Wilton Wladimir Avalos Mera, Cristian Xavier Jácome Salazar, tiene como objetivo realizar mantenimiento a las computadoras existentes en la universidad técnica de Cotopaxi, para ello describe los factores críticos que pueden ser los posibles daños por la escasa limpieza que se realiza por parte de la administración, o por la mala utilización de los estudiantes, con ese fin se plantean elaborar manuales, guías capaces de cubrir las falencias tecnológicas.

La semejanza con el tema que se está presentando, se desarrolla en la Universidad Técnica de Cotopaxi para proporcionar un mantenimiento a sus equipos de cómputo, la diferencia, se desarrolla en la ciudad de Guayaquil para el establecimiento de la micro empresa comercial Compu Electro Brain dedicado a la comercialización de equipos electrónicos a los moradores de Mucho Lote Uno.

En la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña en la facultad de ingenierías el autor Wilson Alejandro Montero Bastos en el año 2015 establece su

tema: mantenimiento preventivo y correctivo a los equipos de cómputo e impresoras en alcaldía municipal del Carmen, norte de Santander.

En su análisis el autor Wilson Alejandro Montero Bastos, menciona que en los últimos años la computadora es una herramienta indispensable y más utilizada, por eso el motivo de cuidar y mantener las computadoras de posibles fallos ya sea en la oficina o en el hogar con un control adecuado, las computadoras de la alcaldía del Carmen también necesitan un mantenimiento preventivo y correctivo.

La semejanza con el tema que se está presentando, solo se basan en dar mantenimiento a una institución pública de la mencionada alcaldía del Carmen, la diferencia con el tema planteado, tiene como objetivo establecer una micro empresa comercial dedicada a la venta de artículos electrónicos en la ciudad de Guayaquil.

En la Universidad de la Republica en la facultad de ciencias sociales la autora Cecilia Marconi Ferrari en el año 2016 propone su tema: “supervivencia de las laptops XO: ¿Las características sociodemográficas de los alumnos inciden en la igualdad de acceso?”

En su análisis la autora Cecilia Marconi Ferrari plantea que incidencias tiene las características sociodemográficas en los alumnos escuela primaria pública de Uruguay, sobre el acceso a las nuevas tecnologías si resulta favorable o no a los recursos educativos digitales.

La semejanza con el tema que se ha planteado, esta se desarrolla en el país de Uruguay para determinar si es de interés la aplicación de medios digitales en los estudiantes públicos, la diferencia con el proyecto se desarrolla en la ciudad de Guayaquil para la creación de una micro empresa dedicada a la comercialización de equipos electrónicos.

En la universidad Cesar Vallejo, facultad de ciencias empresariales “Escuela profesional de administración” el autor Chiroque Crespo, Dinet Mark Anthony en el año 2018 propuso el tema: “El neuromarketing y su relación con las ventas de equipos de cómputo en los supermercados metro, San Miguel 2018”

En su síntesis el autor Chiroque Crespo, Dinet Mark Anthony, plantea mejorar el neuromarketing por la alta competencia que domina esa zona, la misma que permita un aumento en ventas de los equipos de cómputo existentes en los supermercados de metro San Miguel, el objetivo de esa investigación tiene como finalidad realizar un estudio que permita determinar el neuromarketing con las ventas en el año 2018, para la cual aplicaron un diseño experimental con métodos deductivos y un enfoque cuantitativo.

La semejanza que con el tema que se ha planteado, se desarrolló en la ciudad de Lima para mejorar las ventas de los equipos de cómputo en los supermercados de Metro de San Miguel, la diferencia con este este proyecto, se desarrolla en la ciudad de Guayaquil para el establecimiento de una micro empresa comercial dedicada a la venta que equipos de cómputo.

2.4 Variables de la Investigación

Variable Independiente: Costo de inversión.

Variable Dependiente : Rentabilidad Financiera.

2.4.1 Variable Independiente

Como variable independiente se puede entender, que la información adquirida puede ser manejada por el investigador la misma que ofrecerá diferentes resultados,

cuando se plantea una investigación sino no se emplea el planteamiento o el argumento dificultará la culminación del proyecto.

La variable independiente, como algo que se podemos elegir y manejar de acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación. (Morales, 2012) declaró, “Las variables independientes son las que elegimos libremente, o manipulamos, para verificar su efecto en, o su relación con, las variables dependientes” (p.4). Para determinar su ejecución y poder relación con la variable dependiente.

- **Costo de Inversión:**

Llamados también costos pre operativos porque representan los activos que puedan facilitar el funcionamiento del proyecto, en la cual pueden abarcar los (Arturo, 2003) aseguró, “Es el conjunto de gastos que se destinan a la adquisición y utilización de materiales, mano de obra, activos y tiempo que se relacionan con la elaboración de un producto” (p.35). Los gastos generados en la obtención de la materia prima, mano de obra, bienes y el periodo en que se realizara el proyecto.

se necesita investigar cuales serán los gastos que van incurrir para el correcto de la empresa, no solo en la clase de esturctura, si no también en los sueldos y salarios que se destinará a cada trabajador. (Bart, 1997) afirmó,

Los costos de inversión son todos los gastos que es necesario hacer para construir, no solo se trata de los costos de materiales de construcción y equipos sino tambien de los sueldos y salarios de las personas que participan en el diseño y construcción del sistema. (p.41)

Enfocándose en parte de la organización, al igual se examinan que se bebe considerar en la limitación de las posibilidades de reembolsar los costos de inversión.

2.4.2 Variable Dependiente

Son los resultados de la anterior variable ya investigado anteriormente, podemos mencionar que es el punto inicial en el cual el investigador se enfoca para calcular el comportamiento del objeto. (Chávez, 2015) manifestó, “Es la propiedad que se observa y se mide para cambiarlo a través de la manipulación de la anterior variable”. (p.48). Y así lograr resultados verificables, la variable dependiente es la que refleja los resultados de un estudio o investigación.

En otros términos, la variable dependiente es hacia la que se hace la predicción, mientras que la independiente es aquella a partir de la cual se predice. De este modo la variable dependiente es el resultado medido que el investigador usa para determinar si los cambios en la variable independiente tuvieron un efecto.

- **Rentabilidad financiera**

Se determina rentabilidad financiera al rendimiento económico que se ha obtenido por los bienes o recursos invertidos en los proyectos. (Moreno , 2018) afirmó, “Es el resultado de dividir el “beneficio obtenido” entre el “capital invertido” (p.9).

Beneficios que reciben los socios de la inversión realizada con anterioridad en el negocio de acuerdo a la capacidad de la compañía.

Para las empresas la rentabilidad es uno de los objetivos que necesitan ser maximizados económicamente, esto dependerá del grado de inversión de la empresa. (Espinosa, 2015) señaló, “La rentabilidad financiera es, para las empresas con ánimo de lucro, la ratio más importante, ya que mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa”. (pág. 11). Permite a las empresas generar mayores ingresos económicos, considerado también como la ratio importante que permite medir la utilidad generada.

2.6 Operacionalización de las Variables.

Variable Independiente: Costo de Inversión

Tabla 1

Costo de Inversión

Concepto	Categoría	Indicador	Ítem	Instrumentos
(Bart,S, 1997)Los costos de inversión son todos los gastos que es necesario hacer para construir, no solo se trata de los costos de materiales de construcción y equipos sino tambien de los sueldos y salarios de las personas que participan en el diseño y construcción del sistema (pág. 41)	Estudio de mercado	Productos y Servicios	¿Qué opinión tiene sobre la creación de la microempresa Compu Electro Brain?	Encuestas a la población del Norte de Guayaquil.
	Estudio técnico	Técnica y operatividad de calcular costos	¿Cree usted que los productos computarizados son necesarios para el cumplimiento de trabajos en la actualidad?	

Variable Dependiente:

Rentabilidad financiera

Tabla 2

Rentabilidad Financiera

Concepto	Categoría	Indicador	Ítem	Instrumentos
(Espinosa, 2015) “La rentabilidad financiera es, para las empresas con ánimo de lucro, la ratio más importante, ya que mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa”. (pág. 11)	Estudio Organizacional	Capacidad Operativa	¿Le gustaría visitar una tienda que ofrezca una gran cantidad de productos tecnológicos de acuerdo con su capacidad financiera?	Entrevistas a servidores públicos / empresarios
	Estudio Financiero	Capital de trabajo	¿Cree usted que un establecimiento nuevo en esta zona de Mucho Lote Uno tendrá la aceptación adecuada por parte del público?	
			¿Al momento de comprar un producto tecnológico, ¿qué es lo primero que toma en cuenta?	

Conclusión

En el capítulo II del estudio se ha logrado conceptualizar la pre factibilidad del proyecto en su fase inicial es decir realizar un análisis preliminar del proyecto si está en capacidad de poder ejecutar, o si se dispone de equipos que puedan ser utilizados durante el proyecto, para poner en marcha el proyecto son necesarios realizar desembolsos económicos que servirá de sueldos y salarios al personal que este involucrado en la organización. Además el estudio facilitó a que la empresa puede generar una rotación normal en los activos.

También se ha definido de forma conceptual el estudio de mercado la misma que consta en la recopilación de información, el estudio organizacional que busca explicar la capacidad operativa de la empresa, el estudio técnico genera la creación de bienes o servicios, y el análisis del estudio financiero demuestra la existencia de recursos. Del mismo modo las variables de la investigación (Independiente - Dependiente) se han materializado, facilitando a los investigadores a obtener diferentes resultados para la continuidad del proyecto, se han plasmado la operacionalización de las variables que consta en los instrumentos de investigación (encuesta - Entrevista).

CAPÍTULO III

3. Marco Metodológico

3.1 Plan de investigación

Una vez que se ha establecido el tipo de investigación que se quiere realizar las hipótesis y los lineamientos para la investigación ya determinados, el investigador debe comprender la manera práctica y concreta de poder argumentar a las preguntas de investigación. Esto implica seleccionar o promover un diseño de investigación y aplicarlo al contexto particular de su estudio. El término diseño se refiere al plan o estrategia concebida para responder a las preguntas de investigación.

El diseño de investigación puntualiza el tipo de investigación a realizar, al establecer hipótesis de investigación o alineamientos, se procede a recopilar y desarrollar un diseño además aplicarlo al entorno particular del estudio. (Fidias, 2012) señaló, “El diseño de investigación es la estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado. En atención al diseño, la investigación se clasifica en: documental, de campo y experimental”. (p.27). Para el presente proyecto de Pre factibilidad se establecen los principales diseños de investigación.

- **Investigación de campo**

Permite al investigador realizar la recolección directa de la información del lugar donde ocurre los hechos, sin alguna manipulación de la información obtenida con el fin de poder dar respuesta a la situación o problema que se está planteando previamente. (Fidias, 2012) expresó,

La investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes. De allí su carácter de investigación no experimental. (p.31)

La investigación de campo tiene como objetivo la obtención de nuevos conocimientos que permitan su utilización de acuerdo al objetivo de estudio, la investigación de campo facilita la recolección y el registro de los datos de acuerdo al objetivo del estudio. (Baena, (2014) afirmó, “Las técnicas específicas de la investigación de campo, tienen como finalidad recoger y registrar ordenadamente los datos relativos al tema escogido como objeto de estudio. La observación y la interrogación son las principales técnicas que usaremos en la investigación”. (p.12). La observación y la interrogación son las técnicas utilizadas por el autor para la investigación.

- **Investigación documental**

Se determina en la búsqueda de la información a través del análisis y la interpretación de los datos secundarios, en esta investigación es necesario registrar los datos obtenidos ya sean estos impresos, electrónicos o audiovisuales. (Fidias, 2012) afirmó,

La investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresos, audiovisuales o electrónicos. Como en toda investigación, el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos. (p.27)

La investigación documentada, con la que el investigador podrá aportar con nuevas ideas para complementar la investigación.

3.2 tipos de investigación

Tabla 3

Indagación

Exploratoria	Explicativa	Descriptiva	Correlacional
(Fidias, 2012) La investigación exploratoria es aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimientos. (p.23)	(Fidias, 2012) La investigación explicativa se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. En este sentido, los estudios explicativos pueden ocuparse tanto de la determinación de las causas (investigación post facto), como de los efectos (investigación experimental), mediante la prueba de hipótesis. Sus resultados y conclusiones constituyen el nivel más profundo de conocimientos. (p.26)	(Fidias, 2012) La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere. (p.24)	(Hernández,R. Fernández,C , 2010) Asocia variables mediante un patrón predecible para un grupo o población. (p.81)

Se va a utilizar el tipo de investigación Descriptiva, por qué se especificará en la situación actual de la demanda real que existe en la zona, a través, del análisis de la

información recopilada de las encuestas a realizar a los habitantes del sector de Mucho Lote uno.

Se va a emplear la investigación exploratoria, por lo que se comprende que este tipo de investigación está orientada a realizarse cuando el objeto en estudio no se ha abordado antes, en el cual, se podrá examinar las condiciones de poder implementar un local comercial de venta productos tecnologicos Compu Electro Brain en el sector Mucho Lote Uno.

3.3 Fuentes de información

Las fuentes de información satisfacen todo tipo de demanda adecuándose a ellas con una variedad. Es así, “que las hace imprescindibles como instrumentos de trabajo o recursos informativos en cualquier búsqueda o necesidad informativa. (Villas, 2008). Las fuentes de información son especialmente útiles para el investigador, quien no puede iniciar su trabajo sin tener el conocimiento previo de ellas.

- **Primarias**

Son aquellas informaciones se hallan en diferentes artículos como libros, monografías, tesis, reporte de asociaciones, artículos periodísticos, páginas web entre otros, que facilitaran al investigador a realizar mejor su trabajo. (Cortés & Iglesias, 2004) indicaron, “Son los libros, artículos, revistas, monografías, tesis disertaciones, documentos oficiales, reportes de asociaciones, trabajos presentados en conferencias o seminarios, artículos periodísticos, testimonios de expertos, películas, documentales, videocintas, foros, páginas Web, artículos de Internet y otros” (p.17). Permitiendo visualizar al investigardor de forma clara y segura los resultados obtenidos.

las fuentes primarias son aquellas informaciones que contienen los resultados de los estudios correspondientes. (Losantos, 2011) afirmó,

Son aquellas que contienen información nueva u original, de primera mano. El término original no se refiere a la novedad, a que nadie haya tratado antes el tema, sino a que es el documento origen de la información, que en él se contiene toda la información necesaria, no remite ni necesita completarse con otra fuente. Son fuentes primarias las monografías y publicaciones periódicas, la literatura gris (tesis doctorales, actas de congresos, programas de ordenador). (p.7). Se menciona a diferentes formatos de información. Tales como publicaciones periodísticas, monografías, literaturas, actas de congresos entre otros.

- **Secundarias**

La información secundaria no tiene como prioridad poder ofrecer la información, sino a su vez indica que fuente o documento nos puede suministrar información requerida (Losantos, 2011) declaró,

“Son aquellas que no tienen como objetivo principal ofrecer información sino indicar que fuente o documento nos la puede proporcionar. Los documentos secundarios remiten generalmente a documentos primarios. Son fuentes secundarias los catálogos, las bibliografías, los repertorios”. (p.8)

Para una mejor comprensión, nos dirige a catálogos, repositorios, u otros artículos relacionados a lo bibliográfico.

La información secundaria son las que están resumidas en diferentes artículos, libros, tesis. (Cortés & Iglesias, 2004) afirmaron, “Son los resúmenes referencias en donde se mencionan y comentan brevemente artículos, libros, tesis, disertaciones y

otros documentos, relevantes en el campo de dicha investigación.” (p.17). Y demás documentos relacionados con la investigación.

3.4 Población

Se conoce como población al conjunto de cálculos que se pueden realizar sobre una característica común de un grupo de seres u objetos establecidos dentro de un área. (Fidias, 2012) afirmó,

La población, o en términos más precisos población objetivo, es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Ésta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio. (p.81)

La población forma parte del conjunto de cosas que concuerdan con una serie determinada de especificaciones también se considera que es una selección de elementos acerca de los cuales queremos hacer una conclusión.

- **Población finita**

La población finita hace referencia a la agrupación en la que se conoce la cantidad de unidades que la conforman, además existe un empadronamiento de dichas unidades. (Fidias, 2012) “Agrupación en la que se conoce la cantidad de unidades que la integran. Además, existe un registro documental de dichas unidades” (p.82). Sobre la cual el investigador busca recolectar información para su análisis y la interpretación de los resultados.

- **Población infinita**

Se menciona que la población infinita es aquella en la que se desconoce el total de las unidades que la conforman (Fidias, 2012) aseguró, “Es aquella en la que se desconoce el total de elementos que la conforman, por cuanto no existe un registro

documental de éstos debido a que su elaboración sería prácticamente imposible”.

(p.82). Por tanto, no existe un empadronamiento de éstos debido a que su elaboración sería imposible.

- **Delimitación de la población**

Tabla 4

Universo

Elementos	Cantidad
País Ecuador	17'274,357
Provincia de Guayas	3'645,483
Cantón Guayaquil	2'350,915
Parroquia Pascuales	74,932
Mucho Lote Uno	6,500

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), (2010)

Universidad Católica de Santiago de Guayaquil (2014)

3.5 Tamaño Muestra

La muestra es la selección de un subgrupo de personas que servirá para la recolección de datos, dicha muestra debe contar con una definición y delimitación que pueda representar a la población de manera precisa. (Hernández, Fernández & Baptista., 2014) señalaron, “Es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población.” (p.173). Parte o porción extraída de un conjunto por métodos que permiten considerarla como representativa de él.

La muestra es la cualidad que puede ser representativo, es una porción o subconjunto de una población normalmente seleccionada de tal modo que ponga en descubierto las propiedades de la población. Su característica principal es la representatividad, es decir, que sea una parte especial de la población en la o las características que son relevantes para la investigación.

- **Marca muestral**

Tabla 5

Indicio

Campo	Habitantes
Mucho Lote 1	6,500

Fuente. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil (2014)

Formula muestral

$$n = \frac{N(p-q)}{(N-1)(e/k) + p.q}$$

Simbología definición de cada componente de la formula

n = Tamaño de la muestra

N = Población total, o universo 6500

K= Porcentaje fiabilidad 2

p = Probabilidad de ocurrencia, proceso aleatorio, razón entre el número de caso favorable y el número de casos posibles es de 10%

e = Error máximo 0.05%

q = Probabilidad de ocurrencia 0.5%

Ejercicio

$$n = \frac{N(p-q)}{(N-1)(e/k) + p.q}$$

$$n = \frac{6500(10-0.5)}{(6500-1)(0.05/2) + 10\%.0.5\%}$$

$$n = \frac{61,750}{329.94}$$

Resultado n = 187

- **Delimitacion de la muestra**

La población que se va a delimitar es finita, se realizará la investigación en la ciudad de Guayaquil perteneciente a la provincia del Guayas en el sector norte y las personas que se encuestan están ubicadas en la ciudadela Mucho Lote Uno.

Tabla 6 *Estudio*

Métodos y Técnicas de Investigación

Método Científico

Ocupación	Números encuestados	Porcentaje
Amas de casa	26	13.90%
Ejecutivos	48	25.66%
Servidores Públicos	9	4.82%
Comerciantes	104	55.62%
Total	187	100%

(Niño, 2011) señaló, Conjunto de procedimientos racionales y sistemáticos encaminados a hallar solución a un problema y, finalmente, verificar o demostrar la verdad de un conocimiento. Estos procedimientos implican la aplicación de técnicas e instrumentos, válidos y confiables, según el tipo de investigación y la ciencia o ciencias. (p.26)

El método científico como determina el Autor son procedimientos que van encaminados a lograr un objetivo o solucionar algún problema en específico, con la demostración de la verdad, para esto se aplican un conjunto técnicas o instrumentos que el investigador disponga.

- **Métodos Inductivo - Deductivo**

El método deductivo permite determinar las características de una realidad particular que se estudia por conclusión o resultado de los atributos o enunciados. (Morán & Alvarado, 2010) señalaron, “Es un método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares. (p.12). a través de este método se extraen conclusiones que se asumen como verdaderas.

Se entiende por método deductivo como una estrategia de análisis. (Maya, 2014) señaló, “Es una forma de razonamiento que parte de una verdad universal para obtener conclusiones particulares. En la investigación científica, este método tiene una doble función encubrir consecuencias desconocidas de principios conocidos” (p.14). desarrollo de pensamiento que parte de las leyes o principios a los hechos más concretos.

El método inductivo se conoce por permitir un enfoque a partir de las experiencias u observaciones particulares. (Morán & Alvarado, 2010) definieron, Se utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones cuya aplicación sea de carácter

general. (p.12). Busca el sustento teórico de los ejercicios y seguir el análisis lógico del análisis.

Mayormente utilizado por la población de forma usual, (Maya, 2014) afirmó,

Es el razonamiento mediante el cual, a partir del análisis de hechos singulares, se pretende llegar a leyes. Es decir, se parte del análisis de ejemplos concretos que se descomponen en partes para posteriormente llegar a una conclusión. En ello se asemeja al método analítico descrito con anterioridad. (p.15)

El método inductivo se aplicará en la micro empresa para averiguar estudios sobre los elementos que forma el objeto de investigación.

También con este método se podrá usar la observación de los hechos o acciones para la creación de la micro empresa de ventas de productos computarizados y para revisar los registros de los mercados alrededor del sector norte de la ciudad y con aquello elaborar una hipótesis o varias para dar conclusiones y posibles explicaciones y resultados probablemente rentables para la creación de la micro empresa.

Mediante estos métodos se aplican los principios descubiertos a casos particulares de micro empresa creadas en el sector norte sobre productos computarizados, a partir de un enlace de juicios en la creación de una micro empresa. Consiste en encontrar principios desconocidos, a partir de los conocidos para formar una empresa en la ciudadela Mucho Lote uno, comparando micro empresas creadas cerca del sector. También sirve para descubrir consecuencias desconocidas sobre la creación de una micro empresa que se llevara a cabo la venta de productos computarizados, de principios ya conocidos, como los casos de las micro empresas creadas, en este caso si es conveniente una creación de una micro empresa en el sector o no.

Técnicas e instrumento

Tabla 7

Preparación

Técnicas	Instrumentos
Entrevista	Formulario
Encuesta	Cuestionario

- **Procedimientos de la Investigación**

Se establecerán las técnicas de entrevista y encuesta, las cuales facilitarán la obtención de datos de manera detallada, para lograr los objetivos.

- **Entrevista**

La entrevista es poder reunir la información necesaria de las personas y de un lugar específico donde se está llevando la investigación. (Colín, 2012) determinó,

Entrevista es la acción de reunirse, verse mutuamente. Implica la comparecencia de dos o más personas en un lugar determinado para tratar algo de interés: un encuentro cara a cara en el que se generan preguntas y respuestas sobre algún punto en común. Dialogar para saber o profundizar en algo es la esencia de la entrevista; en este último sentido toda entrevista tiene un común denominador: gestionar información, investigar. (p.11)

Es una conversación de cara a cara, la misma permitirá contar con una serie de preguntas de parte del investigador hacia la persona entrevistada.

Es una técnica que facilita la obtención de información, la misma que se ha basado en una conversación de distintas personas generalmente de dos. (Alfaro, (2012) señaló,

Es una técnica para obtener datos que consisten en un diálogo entre dos personas: El entrevistador "investigador" y el entrevistado; se realiza con el fin de obtener información de parte de este, que es, por lo general, una persona entendida en la materia de la investigación. (p.63)

La entrevista se realiza con el objetivo de recopilar información necesaria de lo que se está estudiando.

La entrevista se llevará a cabo en la modalidad presencial, que está dirigida a los habitantes involucrados, ejecutivos, amas de casa, comerciantes entre otros, la entrevista se desarrollará en las instalaciones de cada institución o en los hogares.

El orden de la entrevista tendrá el formulario, la cual consta de la siguiente manera; nombre de la Institución, nombre del entrevistador, presentación, objetivo de la entrevista, y contará con preguntas abiertas para lo cual se requiere más de una palabra para ser respondida y por último el agradecimiento. La persona entrevistada podrá determinar el tiempo en que desee ser entrevistado y la fecha correspondiente.

En caso de que la persona entrevistada no desee que su entrevista se realice en la modalidad presencial, se podrá enviar el formulario vía correo electrónico, con las mismas órdenes de la estructura del formulario. Para determinar el análisis de información de la entrevista es importante realizar un informe, interpretar, revisar y analizar la información que se recopilado.

- **Encuesta**

La encuesta es uno de los métodos de la investigación que facilita al investigador obtener información basados en fenómenos y procesos que generalmente no pueden ser observados o ser hallados en los documentos existentes. (Bueno, 2003) señaló,

La encuesta es uno de los métodos que permite obtener información sobre fenómenos y procesos, que no puede ser adquirida a partir de la observación directa ni de los distintos documentos existentes. Una encuesta planifica y realiza de manera metodológicamente correcta facilita el análisis de muchos hechos y situaciones sociales. (p.70)

Las mismas que al ser hallados facilitará el análisis de los datos, si la encuesta tiene planificación y metodológicamente esta correcto facilitara en análisis de los hechos.

La encuesta es otra de las técnicas de la investigación que permite al investigador la obtención de información mediante la opinión de distintas personas (Alfaro, (2012) estableció,

La encuesta es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesan al investigador. Para ello, a diferencia de la entrevista, se utiliza un listado de preguntas escritas que se entregan a los sujetos, a fin de que las contesten igualmente por escrito. Ese listado se denomina cuestionario. Es impersonal porque el cuestionario no lleve el nombre ni otra identificación de la persona que lo responde, ya que no interesan esos datos. (p. 64)

para lograr este objetivo el investigador tendrá que entregar un conjunto de preguntas, las mismas que puede ser abiertas, cerradas, dicotómicas, selección múltiple.

Estas preguntas son entregadas a cada uno de las personas a las que se quiere realizar dicha encuesta. Se realiza la encuesta dirigida a los habitantes de mucho lote Uno, servidores públicos, ejecutivos, amas de casa y comerciantes, la encuesta permite elaborar una serie de preguntas de manera práctica sobre el problema que se está estudiando, faculta obtener información, basándose en preguntas que

posteriormente se formulan al encuestado, estas respuestas facilitan al investigador obtener información necesaria.

Las 11 preguntas planteadas en la encuesta facilitan la recolección de la información para conocer de cerca la opinión de los moradores del norte de Guayaquil, las encuestas, se llevarán a cabo en la modalidad presencial, la cual estará dirigido a los habitantes del sector de Mucho Lote uno que está segmentada geográficamente, tendrá como fecha tentativa de desarrollo los días viernes y sábados, con hora estimada desde las 11:00 am hasta las 1:00. Pm.

La aplicación de las encuestas dará su inicio con el planteamiento y diseño del cuestionario, selección de la muestra a los habitantes involucrados de Mucho Lote 1, se desarrollará el trabajo de campo respectivo estableciendo el contacto con la comunidad, para esto se leerán las introducciones, se explicará las preguntas, y se podrá aplicar el cuestionario, como resultado se podrá reflejar las respuestas. El estudio de la información obtenida, se realizará mediante la tabulación que facilite establecer estadísticas con instrumentos de Google Formularios, su desarrollo consiste en transcribir los datos recopilados de la población encuestada.

Conclusión

Una vez impuesta los lineamientos para la investigación, se ha comprendido la manera práctica y concreta de poder argumentar las preguntas de investigación, puntualizar el tipo de investigación a aplicar para la recolección y desarrollo de un diseño que permita aplicarlo al entorno particular del estudio. Para ello se han vasado en la investigación del campo que permite a los investigadores a recurrir a hechos o datos primarios, la investigación documental o datos secundarios facilita una interpretación de los hechos y registros ya existentes, dentro de los tipos de investigación aplicados en este capítulo se ha tomado en cuenta la investigación descriptiva que especifica la actual demanda existente en los sectores donde se han formulado el problema, al emplear la investigación exploratoria se comprende que este tipo de investigación está orientada a realizarse cuando el objeto del estudio no se ha abordado antes en ese lugar.

Las fuentes primarias y secundarias proporcionan a los investigadores fuentes de informacion previo al trabajo a realizar, para disponer de datos reales se ha seleccionana la poblacion objetivo, es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Tambien se han establecido la muestra de un sub grupo de personas que facilitaran la recoleccion de datos. Dentro de los procedimientos de la investigacion se han establecido las técnicas de entrevista y encuesta que precisarán la obtención detallada de la información, las entrevistas permitan reunir información de las personas a través de un dialogo directo, y las encuestas permite elaborar una serie de preguntas de manera práctica sobre el problema que se está estudiando.

CAPITULO IV

4 Formulación del problema

4.1 análisis e interpretación de los resultados

Conocer los efectos de las técnicas de investigación mencionado en el capítulo anterior, poder identificar las diferentes opiniones de los moradores de Mucho Lote Uno de la escasa existencia de locales comerciales que puedan ofrecer productos tecnológicos acordes al requerimiento, y que favorable puede ser el establecimiento de un nuevo local comercial en la zona que pudiera adaptar productos y servicios a gusto y preferencias de cada persona.

Para llevar a cabo las técnicas de investigación se aplican las entrevistas que estarán dirigidas a los servidores públicos de las instituciones educativas existentes en el sector, con las entrevistas se quiere encontrar los requerimientos que tienen los habitantes en el plazo de entrega de un determinado producto, que tipo de artículos tecnológicos frecuentan a comprar, cuanto influye la calidad de los productos, y en que se basan para adquirir dichos productos.

Así mismo se aplican las encuestas dirigidas a los futuros clientes de la microempresa comercial Compu Electro Brain como padres de familia, microempresarios, estudiantes y amas de casa que permita encontrar la satisfacción, con las encuestas se desea saber si estarían dispuestos a adquirir productos tecnológicos en un nuevo local comercial, las marcas preferenciales, cada qué periodo obtienen estos productos computarizados, generalmente cuanto invierten y

si en la actualidad los equipos de cómputo sirven como herramienta para el logro de un trabajo.

Una vez que se ha recopilado y tabulado se presenta la información de la demanda existente en el sector, la misma que ayudará a los investigadores a realizar y establecer metas de acuerdo a las necesidades encontradas de los posibles y potenciales clientes, de manera eficiente, eficaz en todos los productos y servicios que brinde, así la microempresa Compu Electro Brain comercializadora de equipos y productos tecnológicos ubicado en el norte de la ciudad de Guayaquil estará cumpliendo con los objetivos establecidos ya que los clientes percibirán satisfacción con el servicio brindado.

- **Entrevista**

Es necesario conocer la opinión los principales protagonistas que son los moradores de mucho lote uno, para ello se diseñó la herramienta de la entrevista con preguntas abiertas. Para ello se estableció la población y muestra, se contactó a los 5 ejecutivos (docentes). La entrevista a los ejecutivos se llevó a cabo durante el mes de octubre en el sector de Mucho Lote Uno, en la que se buscó conocer las opiniones acerca de la distribución, productos, la capacidad financiera y los servicios de los mismos, así como también los conocimientos que ellos tienen ante el uso de la tecnología, en relación de la creación de una microempresa de productos tecnológicos que es Compu Electro Brain.

La entrevista se llevó a cabo en el puesto de trabajo de cada uno de ellos, con disponibilidad, este trabajo de campo fue enriquecedor, pues al preguntarle a cada uno de ellos, se logró saber sus principales necesidades en la distribución de productos tecnológicos.

Análisis de la entrevista

Tabla 8

Interpretación

Preguntas	Análisis
1.- ¿Le gustaría visitar una tienda que ofrezca una gran cantidad de productos tecnológicos de acuerdo con su capacidad financiera?	<p>Los entrevistados dieron a conocer que sí, efectivamente desean una tienda que tengan varias opciones al momento de comprar o conocer los productos tecnológicos, que no solo tengan pocas opciones. La capacidad financiera de los entrevistados fue alta ya que por lo que ellos más se acercan a las tiendas tecnológicas es por los celulares y los precios son accesible a sus bolsillos.</p>
2.- ¿Cómo le gustaría que sea el plazo de entrega de un determinado producto?	<p>Los resultados son de forma inmediata, los entrevistados respondieron que si ellos cancelan al momento el producto debe ser entregado al instante, pero si no hay en stock y dejan pagado lo máximo de espera y dependiendo del producto es 72 horas. En conclusión, depende mucho de cómo se realiza el pago, ya que si el cliente cancela al momento es normal que reciba al instante su producto.</p>
3.- ¿Qué tipo de productos tecnológicos acostumbra a comprar?	<p>La mayor parte de los entrevistados respondieron laptops, Tv y celulares, que son los más comunes en toda tienda de productos tecnológicos.</p>
4.- ¿Ha comprado algún equipo electrónico en el último año?, Comprará algún producto tecnológico en lo que resta del año?	<p>Sí, las respuestas fueron todas positivas y que, si desean comprar productos tecnológicos en este año, ya que se acerca una época festiva en donde los precios pueden bajar y desean aprovechar la oportunidad.</p>
5.- ¿Cree usted que un establecimiento nuevo en esta zona de Mucho Lote Uno tendrá la aceptación adecuada por parte del público?	<p>Sí, ya que en el momento no existe competencia de tiendas sobre productos tecnológicos. Esto ayudaría mucho a la movilización de los clientes, ya que la mayoría de estas tiendas se encuentran en el centro de la ciudad.</p>
6.- En su decisión de compra; ¿Cuánto influye la información de un producto tecnológico?	<p>Los entrevistados deciden primero informarse sobre el producto y al estar 100% convencidos para realizar la compra. Desean conocer el producto totalmente para usarlo de manera correcta.</p>
7.- ¿Cuáles son las marcas que usted frecuenta comprar de productos tecnológicos?	<p>Las marcas con la que más frecuencia compran los entrevistados es Apple y Samsung en teléfonos, en computadores la marca es DELL</p>
8.- ¿Al momento de comprar un producto tecnológico, ¿qué es lo primero que toma en cuenta?	<p>La respuesta de todos en su mayoría fue el precio, comparan el precio con otros productos.</p>
9.- ¿Crearía usted conveniente que los clientes puedan presentar sugerencias o comentarios acerca de los productos tecnológicos?	<p>Los entrevistados respondieron que sí, siempre es importante la opinión de los clientes.</p>
10.- ¿En qué se basa para adquirir un producto tecnológico y a través de que medio o medios le gustaría recibir información?	<p>En la marca y precio fueron las respuestas más comunes de los entrevistados.</p>

Análisis general de la entrevista

Para identificar resultados, se hizo un análisis de datos cualitativo de tipo narrativo, la misma que consiste en analizar los contenidos expresados de forma directa e interpretar su significado, dentro de la entrevista se plantearon preguntas abiertas que determinen y puedan dar alcances y soluciones, de acuerdo a las entrevistas se puede palpar ya que en la actualidad los clientes buscan equipos de cómputo de última generación y que supla los requerimientos.

Los entrevistados en la mayoría son pequeños empresarios que necesitan el uso de tecnología, en la capacidad financiera los pequeños empresarios sí disponen para la compra de productos tecnológicos para cada necesidad que ellos deseen satisfacer, al determinar la distribución de los productos desean lo más pronto posible, sí se realiza el pago en su momento, los entrevistados más se relacionan a la necesidad de comunicarse para ellos un teléfono celular, es lo más útil, comúnmente se ha regularizado los precios existentes en los distribuidores, es así que en la actualidad los productos tecnológicos están a precios accesibles al público.

Mucho Lote Uno se está expandiendo, el norte está creciendo poco a poco y cada vez se necesita microempresas que no solo se dedique a la venta de comida sino de también de tecnología para ya no acudir a una larga distancia como el centro de la ciudad para requerir estos productos. Para que la microempresa crezca se necesita saber la opinión de los clientes, las sugerencias donde mejorar y que eliminar, crear nuevas ofertas, distribuir nuevos productos tecnológicos, poco a poco hacerse conocer en el mercado.

- **Encuesta**

Da conocer el análisis e interpretación de los resultados que se obtuvieron de realizar el proceso de investigación mencionado en el capítulo anterior, Es importante mencionar que opinan los moradores de mucho lote uno, para ello se diseñó la herramienta de la encuesta con once preguntas cerradas., se contactó a los ciento ochenta y dos moradores entre ellos estudiantes y microempresario, colaboradores de restaurantes, padres de familia, y el mayor número de residentes.

La encuesta a los moradores se llevó a cabo durante el mes de octubre en el sector de Mucho Lote Uno, Se buscó conocer las opiniones de los moradores acerca de las marcas de los productos tecnológicos que prefieren, de la creación de una microempresa sobre el mismo tema de productos. la capacidad financiera de los mismos cuanto están dispuestos a cancelar, así como que es lo primero que se percatan en comprar en aquellos productos y en que medio les gustaría actualizarse o informarse de los productos tecnológicos de la microempresa Compu Electro Brain.

Las encuestas se llevaron a cabo en el sector Mucho Lote Uno, en espacios abiertos como parques, restaurantes, en calles principales de la ciudadela, en los ingresos de los colegios, este trabajo de campo fue enriquecedor, pues al preguntarle se logró conocer sus principales necesidades, de cuanto conocen los productos tecnológicos y de cuanta importancia son para ellos.

1.- ¿Qué opinión tiene sobre la creación de la microempresa Compu Electro Brain?

Tabla 9

Estimación

Opciones	Cantidad	Porcentaje (%)
Interesante	124	68
Neutro	35	19
Nada interesante	23	13
Total	182	100

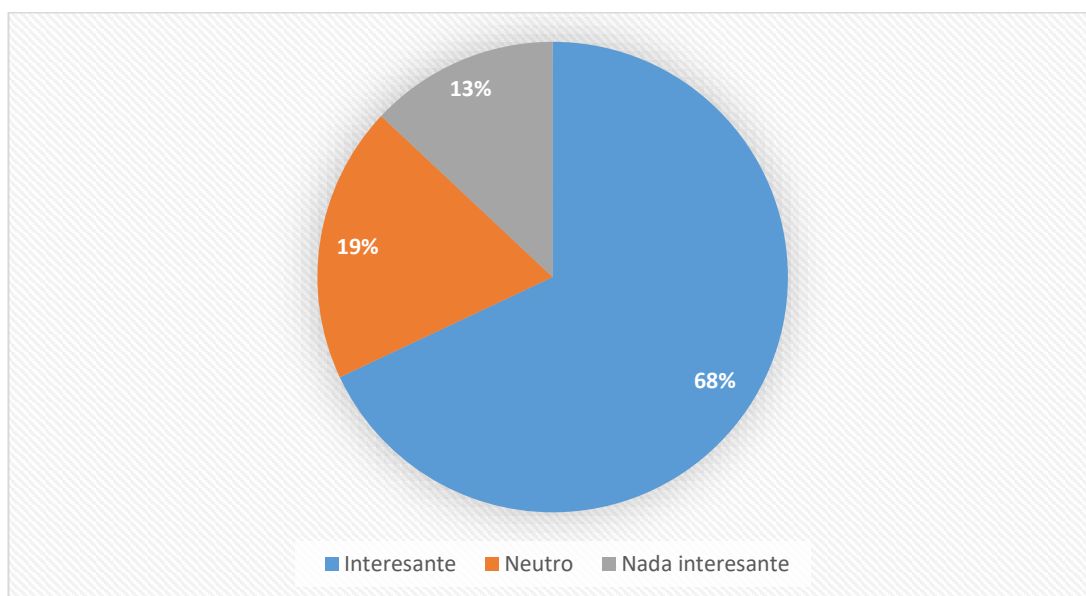


Figura 1. *Estimación*

Interpretación

Los resultados demuestran que los que los moradores del sector de Mucho Lote Uno están interesados en la creación de una microempresa, menos del 50% son los moradores que no muestran un interés en una microempresa en el sector, esto es positivo ya que se tiene una gran apertura en la creación de aquella, hay más moradores que se interesan en esto.

2.- Estaría dispuesto en comprar sus productos de tecnología en una nueva microempresa?

Tabla 10

Calculo

Opciones	Cantidad	Porcentaje (%)
Sí	89	49
No	38	21
Ninguna de las anteriores	55	30
Total	182	100

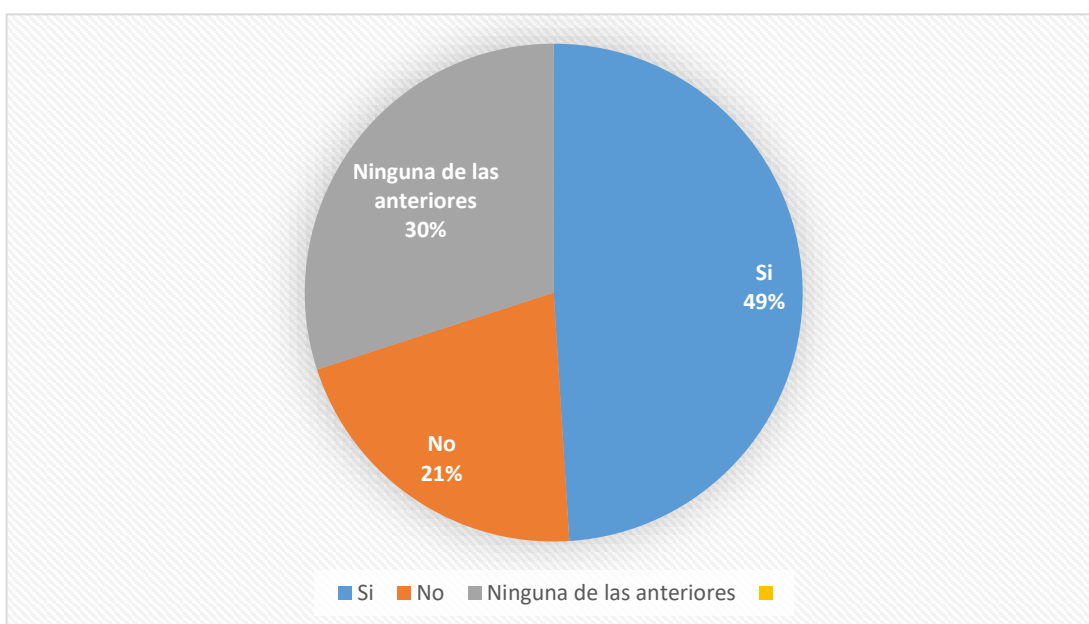


Figura 2. *Cálculo*

Interpretación

La mayor parte de los encuestados están dispuestos en comprar en una nueva tienda que ofrezcan productos tecnológicos, en conocer los servicios, esto es positivo ya que los moradores buscan saber nuevas alternativas de tiendas, están interesados percibir lo nuevo que se puede ofrecer y más aún si es cercano al sector en donde viven.

3.- ¿Al momento de comprar productos computarizados, ¿qué es lo primero que toma en cuenta?

Tabla 11

Alcance

Opciones	Cantidad	Porcentaje (%)
La marca	68	37
La calidad	37	20
El modelo	34	19
El precio	28	15
Otros	16	8.8
Total	182	100

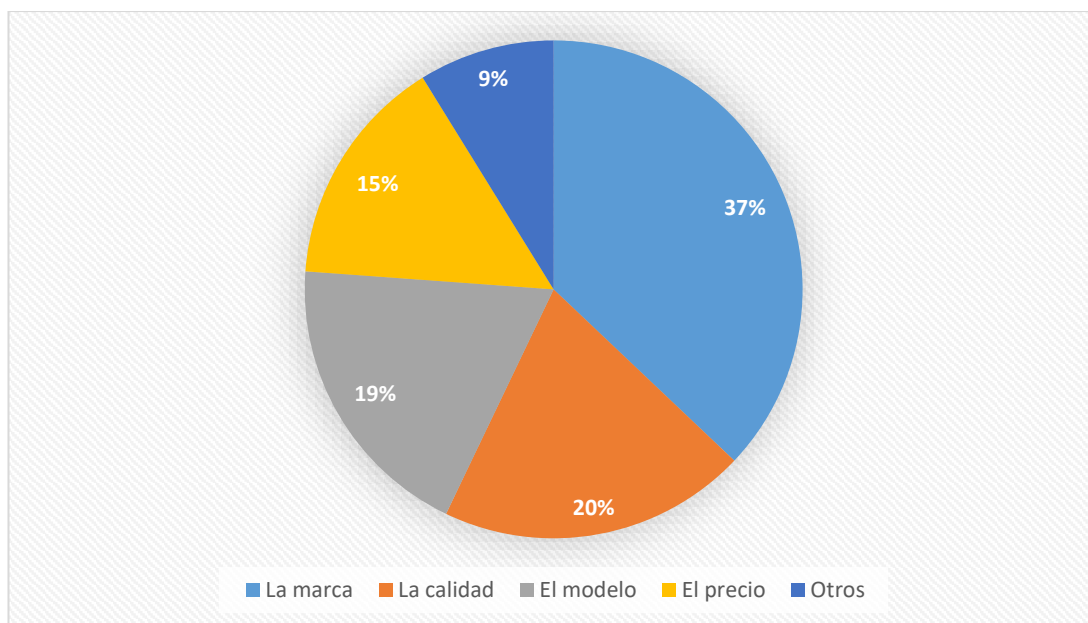


Figura 3. Alcance

Interpretación

La marca para el 38% de los encuestados es lo más importante en la hora de comprar productos tecnológicos, entre más conocida sea la marca será mejor la venta para la microempresa podemos interpretar, dependiendo la marca mayor será la venta de cualquier producto tecnológico en la microempresa.

4.- ¿Qué marcas prefiere?

Tabla 12

Preferencia

Opciones	Cantidad	Porcentaje (%)
Compaq	23	13
Samsung	69	38
Epson	53	29
Sony	20	11
Otros	17	9
TOTAL	182	100 %

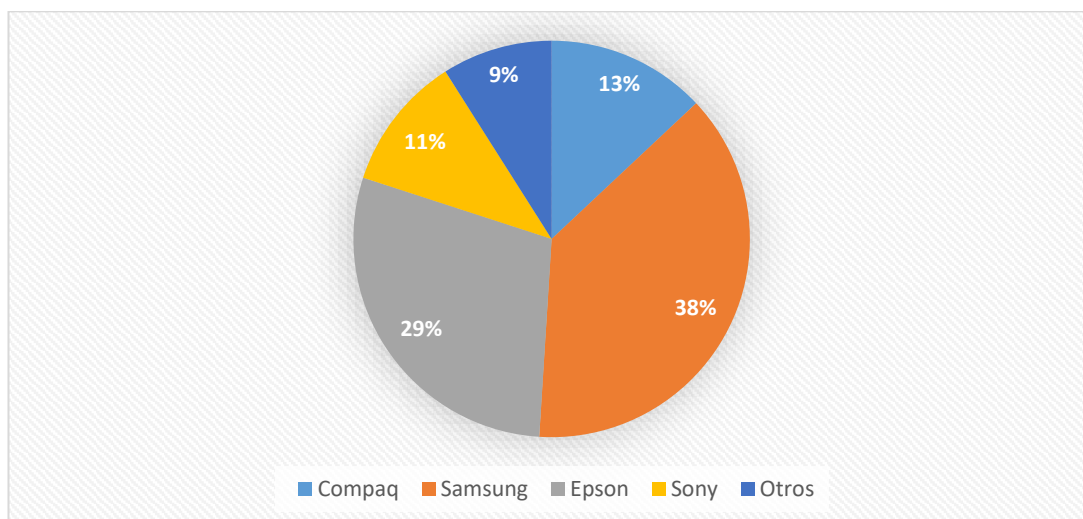


Figura 4. *Preferencia*

Interpretación

Los resultados demuestran que la mayor parte de los encuestado optan por la compra de la marca Samsung ya que es conocida mundialmente en el mercado tecnológico y por su gran garantía en productos esto implica que son útiles y de excelente calidad, en segundo lugar, la marca Epson ya que también es mundialmente conocida pero específicamente en productos como impresoras y laptops, con el análisis se encuentra que los encuestados dependiendo de las marcas escoge los productos.

5.- ¿A cuál de estos sectores suele acudir para comprar productos computarizados?

Tabla 13

Localidad

Opciones	Cantidad	Porcentaje (%)
Norte de la ciudad	38	21
Sur de la ciudad	54	30
Centro de la ciudad	81	44
Otros	9	5
TOTAL	182	100%

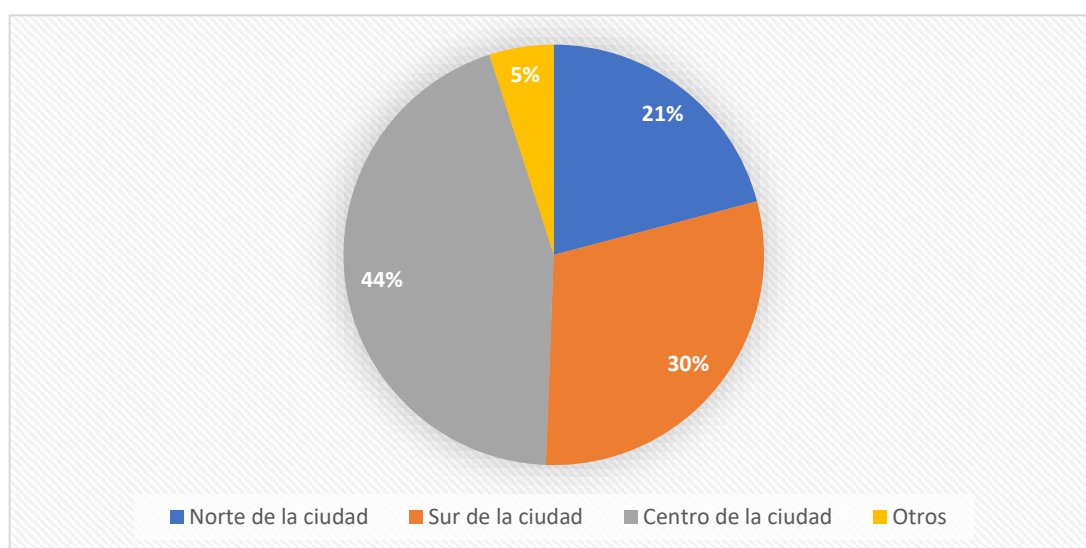


Figura 5. Localidad

Interpretación

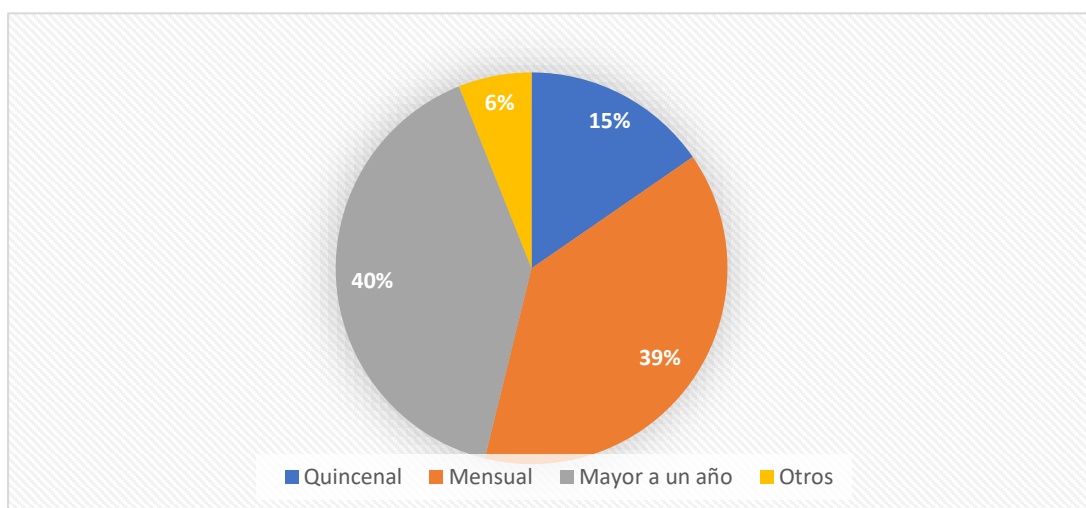
A través de los resultados que se han obtenido podemos señalar que el 45% de la población encuestada realizan compras de los equipos tecnológicos en el centro de la ciudad, mientras que un 30% lo realiza en el sur de la ciudad dando a entender que en estos sectores existe mayor demanda y variedad de estos productos tecnológicos ya que en este sector se localizan los grandes distribuidores o mayoristas, mientras que un 21% en el norte de la ciudad y un 5% en otros sectores.

6.- ¿Con qué frecuencia compra usted productos computarizados?

Tabla 14

Frecuencia

Opciones	Cantidad	Porcentaje (%)
Quincenal	28	15
Mensual	70	39
Mayor a un año	73	40
Otros	11	6
TOTAL	182	100%



Interpretación

De las personas encuestadas podemos mencionar que el 40% de los habitantes de la ciudadela mucho lote uno, realizan compras de los equipos tecnológicos en tiempo mayor a un año, mientras que un 39% de la población lo realizan mensualmente esta población son mayormente dueños de bazares, el 15% realiza las compras quincenalmente estos son los que prestan servicios repuesto para teléfonos o computadoras, y el 6% de las personas encuestadas lo realizan en otras fechas.

7.- ¿Cuánto suele gastar en promedio al comprar productos computarizados?

Tabla 15

Costo

Opciones	Cantidad	Porcentaje (%)
Entre US\$50 y US\$60	21	12
Entre US\$ 70 y US\$80	50	27
Entre US\$80 y US\$90	80	44
Más de US\$100	31	17
TOTAL	182	100%

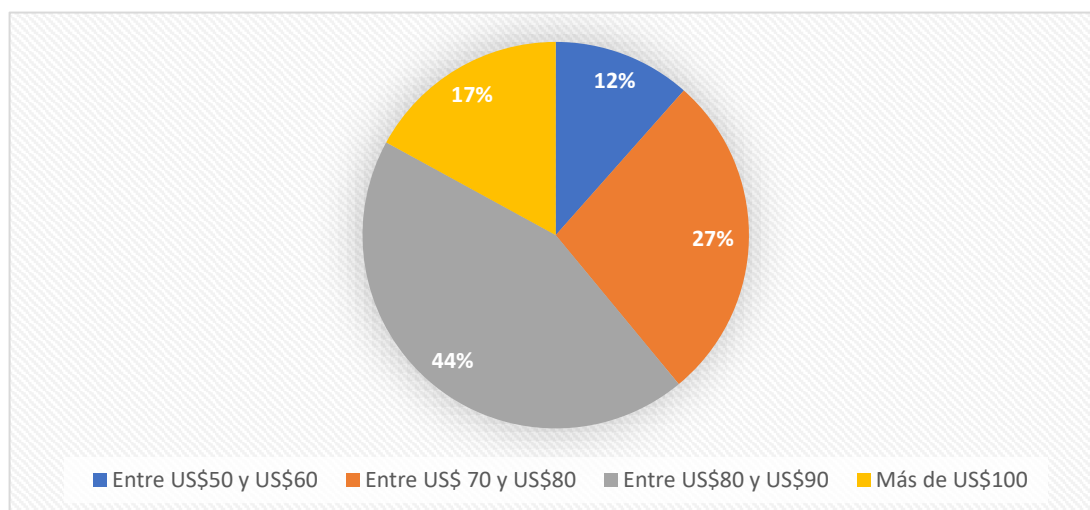


Figura 7. Costo

Interpretación

Claramente podemos señalar que el 44% de la población encuestada realiza compras entre un estimado de 80 a 90 dólares que comprende que estos equipos son mayormente productos complementarios como audífonos, teclados, y celulares, el 27% de las personas encuestadas realiza las compras entre 70 y 80 dólares en este punto se concentran los dueños de los bazares, el 17% son las personas que compran equipos tecnológicos completos para el hogar o instituciones educativas 12% representa a las personas que compran algún tipos suministro.

8.- ¿Cuál o cuáles de los siguientes aspectos le atraen de la creación de la microempresa Compu Electro Brain en Mucho Lote Uno?

Tabla 16

Persuasión

Opciones	Cantidad	Porcentaje (%)
Ubicación	80	44
Atractivo	85	47
Ninguna de los anteriores	17	9
TOTAL	182	100%

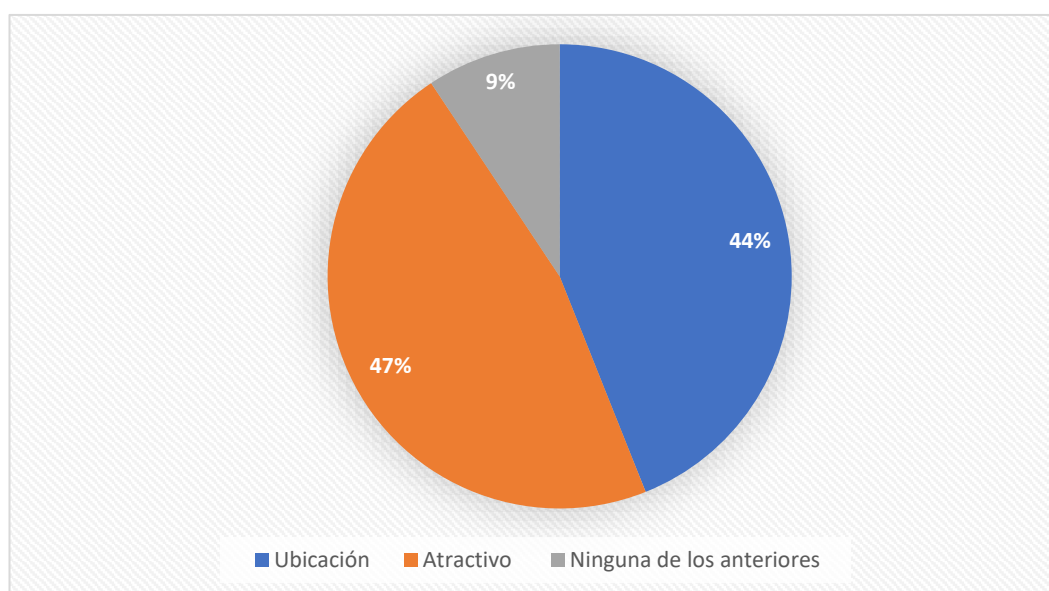


Figura 8. *Persuasión*

Interpretación

Es evidente señalar que el 47% de las personas encuestadas en la ciudadela Mucho Lote uno le atrae el nombre llamativo del local comercial, la cual esta direccionada a la comercialización de equipos tecnológicos, el 44% de la población en la ubicación esto lleva a que los clientes y centros educativos realicen la compras más cerca de los hogares y lugares de trabajo, mientras que un 17% no le da importancia al establecimiento de un nuevo local comercial en la zona.

9.- ¿Cree usted que los productos computarizados son necesarios para el cumplimiento de trabajos en la actualidad?

Tabla 17

Beneficio

Opciones	Cantidad	Porcentaje (%)
SI	100	55
No	70	38
No sabe / no opina	12	7
TOTAL	182	100%

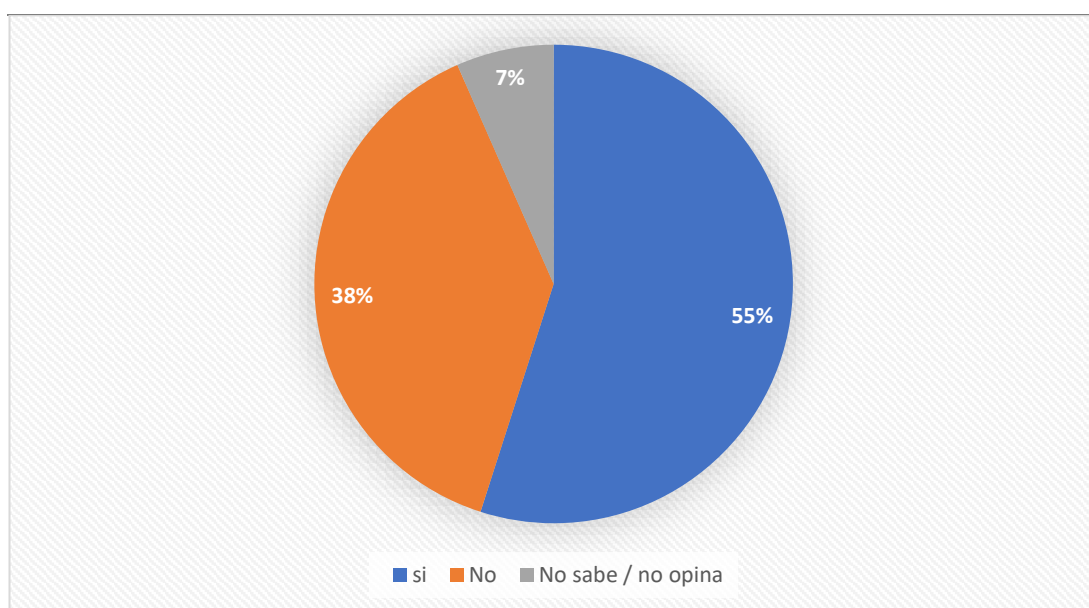


Figura 9. *Beneficio*

Interpretación

Es evidente que los equipos tecnológicos cumplen un rol importante en la sociedad, esto permite agilizar y sistematizar los trabajos el 55% de la población así lo afirma, el 38% de las personas encuestadas no está de acuerdo a que estos productos son de importancia para el cumplimiento de trabajos, mientras que un 7% no opina sobre el tema ya que no han implementado estos equipos en los negocios.

10 ¿A través de que medio le gustaría recibir información sobre Compu Electro Brain?

Tabla 18

Comunicación

Opciones	Cantidad	Porcentaje (%)
Correo Electrónico	70	38
Folletos	72	40
Redes Sociales	30	16
Otros	10	6
Total	182	100%

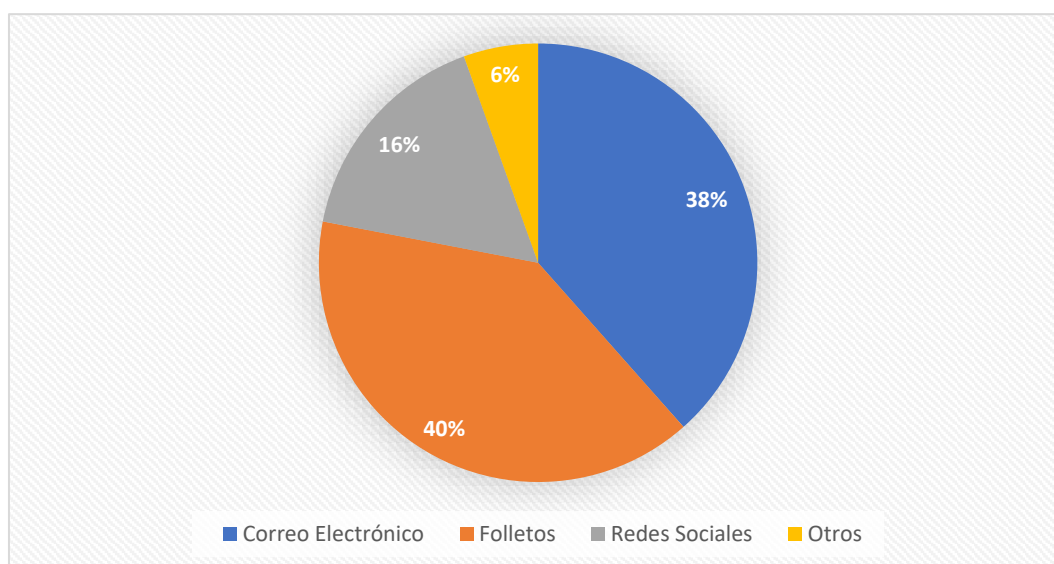


Figura 10. Comunicación

Interpretación

Como resultado de la encuesta realizada a los moradores de Mucho Lote uno un 40% de la población prefiere recibir información de los equipos tecnológicos por medio de folletos o volantes informativos, el 38% de la población prefiere recibir información a través del correo electrónico, el 16% de las personas encuestadas están de acuerdo a que por medio de las redes sociales les indique de estos equipos y un 6% prefiere que le informe por otros medios como radio y televisión.

11. ¿Qué marca prefiere comprar entre los siguientes productos tecnológicos?

Tabla 19

Prioridad

Opciones	Cantidad	Porcentaje (%)
Celulares		
Samsung	19	10
Lenovo	25	14
Huawei	17	9
Sony	5	3
Computadoras		
Dell	5	3
HP	20	11
Lenovo	30	16
Toshiba	10	5
Impresoras		
Epson	20	11
Samsung	15	8
HP	11	6
Compaq	5	3
TOTAL	182	100%

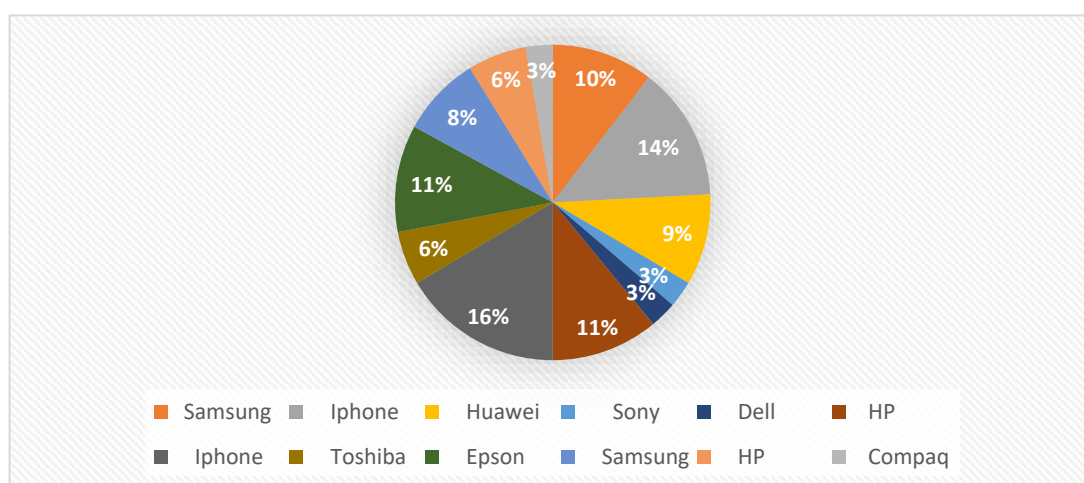


Figura 11. *Prioridad*

Interpretación

Como desarrollo de la encuesta en la categoría de los productos celulares el 14% de la persona indican la preferencia por la marca Lenovo, mientras que un 10% indica que Samsung es de mayor preferencia, el 9% corresponde a Huawei y un 3% a la marca Sony, en la categoría de las computadoras Lenovo recibe un 16% de preferencia mientras que la marca HP UN 11% de aceptación, la marca Toshiba solo alcanza un 5% al igual que la marca Dell un 3%, es así que en la categoría de las

impresoras la marca Epson alcanza un 11% , seguido por Samsung en un 8%, la marca HP solo alcanza el 6% y un 3% la marca COMPAQ.

Análisis general de las encuestas

Para el análisis de los resultados de las encuestas se introdujeron una base de datos de las opciones registradas, lo que permitió obtener estadísticas de las encuestas. Posteriormente se trasladaron los datos para construir gráficos, se realizó un análisis de datos cuantitativo y una observación de tipo narrativo de los resultados.

El análisis narrativo de contenido se concentra manifestando las opciones tomadas por los encuestados, es decir consistió en descomponer los contenidos expresados de forma directa e interpretar su significado. Los encuestados en la su mayoría comparten y necesitan el uso de tecnología.

Los resultados demuestran que los moradores del sector de Mucho Lote Uno están interesados en la creación de una microempresa, la marca para ellos es lo más importante en la hora de comprar productos tecnológicos, entre más conocida sea la marca será mejor la venta para la microempresa podemos interpretar.

Los moradores se dirigen al centro de la ciudad a comprar productos tecnológicos, ya que estos productos tienen más propagación en este sector de la ciudad, las encuestas ayudaron a observar que no tenemos mucha competencia en el sector ya que nuestra principal competencia se encuentra en el centro de la ciudad, los moradores si están necesitados de productos tecnológicos y que ellos si conoce mucho sobre ellos y cuáles son de mayor preferencia al momento de la compra.

4.2 Estudio de mercado

Realizar un estudio de mercado que permita una visión de los productos y servicios que ofrecerá la creación de una microempresa Compu Electro Brain, con la

ayuda de las herramientas tales como las entrevistas y las encuestas a los moradores de Mucho Lote Uno, analizar cada criterio que se hará con la ayuda de las herramientas y llegar a una conclusión que pueda beneficiarse la microempresa Compu Electro Brain.

Conocer la demanda existente en este sector, las marcas de los productos tecnológicos que prefieren los moradores de Mucho Lote Uno, sus principales necesidades, y de cuanta importancia son para ellos de la creación de una microempresa comercial en la zona, aquello ayudara a comprender cuales son las necesidades para la creación de una microempresa de productos tecnológicos y para los moradores, observar la ubicación del sector y escoger la mejor ubicación para la localización de la microempresa, conocer los principales productos que están en venta en el sector y sus competencias alrededor.

El lugar donde se ubicará y las competencias a sus cercanías, cuáles serán las amenazas y las fortalezas para la creación de la microempresa. Es necesario conocer y realizar una investigación para percibir la situación actual del sector de Mucho Lote Uno ya que es el mercado principal y contar con información necesaria para tomar la dedición acerca de la inversión de la microempresa Compu Electro Brain.

Con el correcto estudio de mercado será una gran clave tanto antes como después del lanzamiento de un producto o de una idea de negocio, minimizar los riesgos de la inversión para la microempresa Compu Electro Brain, El estudio de mercado ayudará a conocer la respuesta de nuestros posibles clientes y proveedores y analizar nuestro producto, el precio, la distribución y, en definitiva, todos los factores para realizar la creación de la microempresa.

Conocer la demanda existente en los moradores de Mucho Lote Uno de las marcas de los productos tecnológicos de su preferencia, sus principales necesidades acerca de los productos tecnológicos, y de cuanta importancia son para ellos la creación de una microempresa comercial en la zona que cuales son los beneficios que aporta.

4.2.1 Microambiente

Factores Políticos- legales

- Dentro de la ley orgánica de defensa del consumidor en sus artículos 18 y 19 establece que toda empresa dedicado a proveer servicios o bienes están comprometidos a prestar de manera oportuna y eficaz apegado a la ley, al cumplimiento del acuerdo a los que llegaron las ambas partes, en dichos acuerdos no debe existir alteración alguna, para ello los que prestan servicios de proveedores deben definir de manera clara y precisa sus políticas.
- Los precios en los cuales se va a prestar el servicio o bienes de proveedores deben indicar de manera visible permitiendo que las personas puedan elegir antes de realizar o formalizar el consumo. Por tanto, los precios deben estar fijados en la moneda actual del país que es el dólar de los Estados Unidos.
- La ley orgánica de comunicación en su artículo 94 menciona sobre la protección de los derechos en la publicidad, propaganda en medios de comunicación o plataformas de la web, la cual indica que toda publicidad realizada debe garantizar y respetar los derechos constitucionales del país, cabe mencionar que la propaganda a realizar también deben cumplir los acuerdos internacionales, por ello se indica la privación de toda propaganda engañosa la cual pueda afectar a los consumidores, también establecen la

prohibición de toda publicidad pornográfica en la cual estén involucrados los niños, el consume de bebidas alcohólicas, el cigarrillo y todo sustancia relacionada a estupefacientes y psicotrópicas, se prohíbe a los ,medios de comunicación difundir publicidad que afecte a la población ecuatoriana, los productos de alimentación deben contar con la aprobación respectiva del ministerio de salud pública.

- Cuando se realizan propagandas y publicidad que alteren las prohibiciones dictadas en los artículos mencionados serán suspendidos por la superintendencia de la información y comunicación del país, dentro de estos artículos también se señala la discriminación, el racismo, la intolerancia religiosa o política serán sancionados acorde a las leyes establecidas en la constitución.
- En la ley orgánica del régimen tributario en sus artículos 52 mencionan del impuesto al valor agregado para el sector comercial, el objetivo de estos impuestos es gravar al valor de transferencia, dominio, importaciones, y comercialización.
- En la ley orgánica del régimen tributario en sus artículos 64 establece la obligación de emitir y entregar la facturación de impuestos a los usuarios, Esta facturación de impuesto se determinará cuando ya se haya realizado la respectiva venta.
- En el registro oficial “patente municipal” número 350 del año 2010 del municipio de Guayaquil indica la obligación del pago de los impuestos anuales de patente, las que están obligadas a realiza dicho trámite son todas las personas dedicadas a la comercialización o actividad económica en la ciudad.

- En artículo 05 la ordenanza del municipio de Guayaquil establece los parámetros para la instalación, ubicación de rótulos publicitarios las cuales deben cumplirse estrictamente.

Factores económicos:

- Emplear las facilidades que otorgan instituciones que buscan fortalecer el emprendimiento, banco del pacifico con la alianza para el emprendimiento e innovación (AEI) facilita créditos que van dirigidos a los emprendedores de \$2.500 a los \$100.000 dólares, brindando soportes necesarios para la materialización del proyecto, estos proyectos pueden ser financiados a personas naturales dependientes o profesionales que tengan un enfoque y quieran fomentar la economía.
- Disponibilidad de créditos, Según el artículo publicado en el diario el telégrafo el 09 de febrero del 2019, BAN Ecuador en sus modelos de negocios impulsivos tiene el programa, a través del producto Joven, la disposición de poder otorgar créditos de hasta \$ 15.000 dólares en un plazo de 10 años, el principio fundamental de poder acceder a este crédito son el de innovar y poder servir a los demás, Para acceder al financiamiento, los interesados, jóvenes de entre 18 y 29 años, deben acercarse a presentar su iniciativa productiva en la Secretaría de las Juventudes del gobierno nacional.
- Las tendencias tecnológicas aplicadas en Banco de Guayaquil, en su portal “informe a los accionistas” año 2018 destaca la importancia de la aplicación de quipos digitales dentro de las instituciones bancarias, permitiendo que las plataformas sean modernas y sistemáticas para la agilización de los servicios, esto permite a que los usuarios no encuentren dificultades para realizar algún

proceso ya que pueden tramitar vía digital desde sus equipos electrónicos o la comodidad de su hogar.

- Tendencia del mercado, la nota escrita en el diario el comercio del 21 de octubre del 2019 los celulares, tabletas computadoras se pueden comercializar en el país con 0% de arancel, esta eliminación a la importación permitirá un incremento de la penetración de Smartphone del 42% al 62%, mejorando la conectividad y la adopción tecnológica por parte de la población según el ministerio de telecomunicaciones.
- La inestabilidad en el mercado laboral, más productividad y menores costos se esperan con reformas laborales en Ecuador según la revista en universo con la reforma, el sector tecnológico podría echar mano de manera importante del contrato de emprendimiento. Este sector dinámico actualmente tiene el 60% de empresas con menos de tres años de vida. Las jornadas laborales dinámicas son necesarias en este sector, que además tiene como un importante recurso humano.

Factores socio-cultural

- Hábitos de compra de productos tecnológicos El 44% de los hogares guayaquileños reportaron tener acceso a internet, el 94,7% de hogares tienen telefonía celular y el 45,1% cuenta con línea telefónica fija. Según el instituto nacional de estadística y censo, publicado en el año 2017.
- El Gobierno, mediante sus ministerios de Ambiente y de Comercio Exterior, ha fomentado el emprendimiento que buscan modificar los hábitos de compra, de acuerdo a la encuesta “Información ambiental en los hogares 2016”, del (INEC), el 19,05% de la población usa bolsas de tela o material

reutilizable y el 1,78% emplea canasta o carritos. Pero, el 79,16% de los hogares prefieren las fundas plásticas para realizar las compras.

- Según la investigación realizada en el año 2011, el 49.3% de la población de la ciudad de Guayaquil, está situada en el segmento medio-bajo. Los indicadores que se adoptaron para lograr este resultado están los ingresos de las familias, el tipo de vivienda, el acceso a tecnología y el de nivel de educación de los jefes de cada casa, además el instituto nacional de estadísticas y censo menciona que el 9% de la población utiliza los servicios internet, y el 9% ha leído un libro, según esta institución esto ha crecido notablemente.

Factor Tecnológico

- Comercio electrónico “página web” redes sociales, estar presentes en las principales redes sociales. implica una planificación estratégica segmentación adecuadamente al mercado deseado, Facebook, twitter e Instagram permite publicar información relevante como fotos, encuestas y comentarios, de acuerdo a Mayra Alejandra Cabrera en su tema de “Impacto del uso de las redes sociales” en la universidad católica de Santiago de Guayaquil.
- Facturación electrónica, El SRI, tiene a disposición de los contribuyentes un software gratuito, denominado Facturador Electrónico, el cual permite funciones de generar, emitir, firmar electrónicamente, enviar comprobantes para la autorización por parte de la Administración Tributaria y visualizar la Representación.
- Uso del internet, De acuerdo a los estudios realizados y datos publicados por Internet World Stats (a 2017), Ecuador tiene más acceso a Internet que los

países más poblados de la región, liderando la lista con el 81 % sobre países como Argentina que registra el 78,6 %, Chile con el 77 %, Brasil con el 65.9 %, México con el 65.3 %, entre otros. Mientras que los países vecinos: Colombia alcanza el 58.1% y Perú el 56 %.

- Infraestructura del almacén, desde hace algunos años, las cámaras de seguridad son la herramienta fundamental de protección de innumerables locales comerciales y hogares en la ciudad de Guayaquil. La posibilidad de identificar a quienes cometan algún crimen y poder monitorear lo que sucede en un lugar determinado, la hace atractiva y de alta demanda según Laarcom CIA. LTDA. una empresa especialista en brindar soluciones integrales en Seguridad.
- Sistema de control de inventarios, de acuerdo al estudio realizado por la MSM Auditores y Asesores Gerenciales de Ecuador indican que una empresa que maneja una gran cantidad de inventarios tiene la obligación de realizar una correcta trazabilidad de datos respecto a su inventario que ayude a mantener en la competitividad.

4.2.2 Macroambiente

Tabla 20

FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDAD
<ol style="list-style-type: none"> 1. Alta gama en productos tecnológicos de las mejores marcas. 2. Precios accesibles y competitivos del mercado tecnológico. 4. localización del nuevo local comercial. 5. Espacio físico acorde a las expectativas del consumidor 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Baja variedad de productos tecnológicos de la competencia 2. Existencia mayor demanda en la utilización de sistemas computarizados en el norte de la ciudad. 3. Mercado con gran necesidad de nuevos distribuidores de productos tecnológicos. 4. Atención y servicio al cliente no apropiados de la competencia. 5. Personal calificado para prestar servicios de calidad. 6. Poder expandir en el mercado. 7. Ofrecer productos tecnológicos vía internet.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Escasa elaboración de planes que permita afrontar a la competencia. 2. Escasa compras de productos tecnológicos locales. 3. Retraso en los procesos de otorgar créditos a nuevos clientes. 4. Desabastecimiento de productos tecnológicos importados de otros países. 5. La no existencia de programas que permita la formación para el uso de nuevos equipos tecnológicos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Oferta de libre mercado 2. Surgimiento de nuevos competidores de la venta de equipos tecnológicos. 3. Mayor facilidad en proporcionar créditos a las instituciones educativas y microempresarios por la competencia. 4. Modernización con los nuevos equipos tecnológica de marcas que no se distribuye. 5. Internacionalización de los servicios 6. Desconocimiento de la ciudadanía de los nuevos equipos tecnológicos que se introducido al mercado 7. Impuestos generados por el Gobierno Nacional

4.2.3 Oferta

Es la cantidad de bienes o servicios que las empresas quieren ofrecer en sus ventas a los clientes en un tiempo y lugar ya establecidos, cuando esos productos o bienes tengan una excelente oferta generará a la empresa mayores márgenes de ganancia, aumentando la producción o la comercialización de productos en el mercado, la oferta puede variar y los precios pueden subir o bajar, entonces la oferta disminuirá como también la productividad de la empresa. Computrón, empresa establecida en la ciudad de Guayaquil que ofrece asesorías en función de los intereses de los clientes en adquirir bienes y servicios tecnológicos, en el año 2019 logro la atención 1.600 personas en todos los locales establecidos dentro de la ciudad de Guayaquil, Novicompu, es otra de las compañías con veinte años de trayectoria de éxito y servicio a clientes en el año 2019 logra la atención de un número superior a los 1.250 clientes aumentando así su rentabilidad, Compucity, ubicado en la ciudad de Guayaquil con una gran cantidad de productos tecnológicos para satisfacer las necesidades de los clientes en su último reporte de atención a clientes cuenta con 925 clientes atendidos en un periodo de un año. Compucenter, una empresa de rápido crecimiento en la ciudad en los últimos años, en el año 2019 según estudios realizados detalla 800 clientes. (Mantilla & Tapia, 2019)

4.2.4 Demanda

Es la cantidad de bien o servicio que los clientes quieren consumir obtener de una empresa, significa que los usuarios están gustosos de obtener dichos productos es la capacidad económica del consumidor para pagar por el producto o servicio, es así que la demanda indica la intención que tiene una persona de poder comprar, en la actualidad existe una demanda alta en la población y en el mundo de adquirir

productos tecnológicos y electrónicos ya sean estos computadores, celulares, impresoras, Es importante aclarar que las circunstancias para estos productos no son estáticos, pues pueden cambiar de precios a través del tiempo o en un momento determinado.

4.2.5 Demanda insatisfecha

Es aquella parte de la población que no ha sido atendida o que no reciben ningún beneficio de los productos o servicios que están siendo ofertados por las empresas, en la demanda insatisfecha se quiere lograr y demostrar que el proyecto tiene y puede cubrir una porción o la totalidad de la brecha identificada.

Tabla 21

Demanda insatisfecha

Oferta		Demanda		Demanda insatisfecha	
Empresas	Cartera de Clientes anuales año 2019	Habitantes Guayaquil	2'350,915	Proyección de la demanda	6,500
Computrón	1,600	Parroquia Pascuales	74,932	Proyección de la oferta	4,575
		Población objetiva	6,500		
Novicompu	1,250	Encuesta	187	Demanda Insatisfecha	1,925
Compucity.	925	Demanda	6,500		
Compucenter	800				
Total, Oferta anual de la competencia	4,575				

4.2.6 Producto

- **Naturaleza**

Compu Electro Brain micro empresa comercial con objetivos de distribuir equipos electrónicos en la ciudad del norte de Guayaquil, aprovechando la oferta comercial quiere Brindar a los futuros clientes una atención personalizada, profesional, eficiente y segura en las modernas instalaciones, comercializando las mejores marcas en equipos tecnológicos a nivel mundial, con un centro técnico adecuado quiere ofrecerle una garantía completa en todas las compras que realicen los usuarios.

Productos principales

Computadoras DELL

- Computador dell 3470 (2x4gb) \$ 452.00
- Computadora de escritorio dell optiplex 380 4gb win 7 \$ 414.88
- Pc computadora de escritorio dell optiplex 2 duo 8 gb \$ 577.99
- Pc de escritorio dell optiplex 380 160gb win 10 \$ 614.88

Computadoras Lenovo

- Computador lenovo 1tb windows 10 \$ 368,92
- Computadora de escritorio de lenovo think station 8 gb \$ 545.60
- Lenovo think centre core 16 gb \$ 443.06

Computadoras HP

- Hp computadora de escritorio amd a9 8gb \$ 987.73
- Hp business desktop proone 600 g5 \$ 1,338.22

- Hp elitedesk 800 g5 8 gb ram \$ 1,295.90

Computadoras Intel

- Computador intel quad core i7 16gb win10 \$ 494.00
- Portable intel z8350 quad-core win10 \$ 424.04
- Intel t4500 compact mini-pc computer wi-fi 4gb \$ 549.99

Celulares Samsung

- Celular samsung j4 \$ 310.00
- Celular samsung galaxy j7 3gb cámara trasera/androide 315.00
- Samsung galaxy s9 s - 64gb-titanio gris \$ 331.62
- Samsung galaxy s7 32gb \$ 263.00

Celulares Huawei

- Huawei y9 prime 64gb \$ 225.00
- Huawei y6 2019 smart 64gb \$ 150.00
- Celular huawei p30 lite 4gb 128gb \$ 383.03
- Celular huawei y9 prime 128gb \$ 325.89

Celulares Apple

- Apple iphone 8 plus - 64gb-dorado \$ 676.12
- Apple iphone 8 - 64gb-gris \$ 699.99
- Iphone 11 pro max - 256gb \$ 900.99

Celulares LG

- LG google nexus 32gb 5.2 \$ 237.99
- LG q60 con pantalla hd de 6,2" \$ 500.00

Productos complementarios

Memoria RAM

- Memoria RAM crucial 2400mt/s (pc4-19200)
- Memoria RAM 8 gb 1600mhz (ddr3l 1.35v)
- Memoria RAM 4gb 2400mhz ddr4 non-ecc cl15 1rx8
- Memoria rama crucial 4 gb 600mt/s(pc3l-12800)

Impresoras

Impresoras HP

- HP Deskjet 2549 Impresora AirPrint! \$ 479.95

Impresoras Epson

- Epson workforce pro wf-3720 \$ 198.00
- Epson workforce pro wf-4740 \$399.99
- Impresora epson m1120 32ppm \$ 231.25
- Impresora epson l4160 \$ 320.53
- **Composición**

Compu Electro Brain a través de la información recopilada en las técnicas de investigación brindará productos tecnológicos de las mejores marcas del mercado, con servicios de calidad, precios accesibles a la población, los equipos tecnológicos y electrónicos como computadoras, celulares, impresoras, memoria RAM entre otros, serán importados por nuestros proveedores desde distintos puntos del país y fuera de ella, los productos serán comercializados por Compu Electro Brain resaltando la imagen de la marca, empaquetado y etiquetado con logo de la empresa.

- **Formas de uso**

El manejo de equipos tecnológicos y electrónicos requiere de un conocimiento avanzado, una manipulación incorrecta de los equipos pueden causar daños en el sistema operativo y/o en el hardware, mejor conocido como la parte física del mismo, para lo cual el personal de Compu Electro Brain será capacitado con la finalidad de proporcionar una buena información sobre el manejo y la utilización del equipo, los mismos serán encargados de indicar a los usuarios la forma correcta de utilizar las conexiones eléctricas, mantenimiento respectivo y correcto de estos equipos.

Seguridad física para los equipos tecnológicos y electrónicos ya que requieren un mayor cuidado por ser frágiles, realizar controles en la entrada y salida de cada mercadería, mantener las bodegas con sistemas de ventilación, y extintores de fuego, proteger los equipos de los ductos del aire acondicionado.

- **Presentación**

Los productos serán entregados en fundas biodegradables amigables con el medio ambiente y cartones que identifiquen la micro empresa comercial, Compu Electro Brain presenta una amplia gama de productos tecnológicos como celulares, laptops, impresoras, repuestos, y servicios totalmente personalizados y adaptables a cualquier presupuesto.

La tecnología se está abriendo paso a paso a las industrias más competitivas del país y ciudad, en Mucho Lote Uno se dispondrá de un local de venta de productos tecnológicos y electrónicos de las marcas, para ello es importante conocer la marca de los productos con las que se van a contar: Samsung, Sony, Epson, Apple, HP, Compaq.

Los principales productos en venta son: celulares, computadores, impresoras y televisiones. Nuestros productos complementarios están las tintas para las impresoras, memoria para celulares, chip, cargadores, antenas para televisiones, tarjetas de expansión, disco duro y memoria RAM.

El principal objetivo de Compu Electro Brain es ofrecer productos de gran calidad al precio más bajo para tener la preferencia de nuestros clientes. Contamos con precios especiales para mayoristas de los cuales varían de acuerdo con la cantidad. Todos los pedidos incluyen de manera gratuita el transporte hasta su bodega para el almacenaje.

- **Tamaño**

Compu electro Brain contara con un local ubicado en Mucho Lote Av. Isidro Ayora, la misma que cuenta con 1 bodega pequeña, 2 baños medios las mismas que cuentan con excelentes acabados, escalera con buenos acabados y pasamanos de acero inox, señalización en todos los accesos y salidas facilitando la movilidad del personal y de los clientes, puertas enrollables con motores eléctricos, también se podrá acceder a la puerta posterior el mismo está blindada, cuenta con 24 parqueaderos para uso arrendatario y clientes. Parqueadero con iluminación y en la fachada, cerco eléctrico en todo el perímetro para seguridad de los clientes, 9 cámaras que cubren toda la infraestructura. El local comercial cuenta con una extensión de 330m².



Figura 12. *Local*

Fuente: <https://www.plusvalia.com/>

Marca:

Imago tipo, Es la unión o equilibrio perfecto del trabajo entre un logotipo y el isotipo, permite la representación de una marca a través de una o varias palabras acompañado de una imagen.

Colores:

- Azul: Representa para la microempresa Compu Electro Brain la innovación, generosidad, salud, tranquilidad.
- Plomo: Se vincula a la capacidad para valorar los diferentes puntos de vista y la de permanecer imparcial. Dicho esto, otro de sus significados es la idea de permanencia, seriedad y tradición.

Slogan

“Tecnología a tu alcance”



Figura 13. *Imagotipo*

Productos complementarios

Computadoras

Los bienes complementarios, del computador son los sistemas operativos, Microsoft Windows en versiones Windows 10; Windows 8, la misma que fue desarrollado y creado en el año 2012; Windows 7, en el 2009; y Windows, Antivirus/anti-malware, Correo Electrónico, multimedia, presentaciones, diseño gráfico, cálculo, correo electrónico, navegador web, Word, Microsoft PowerPoint, quienes utiliza un computador, necesariamente tendrá que utilizar un sistema operativo.

Celulares

Android: es un sistema operativo de Google y es utilizada por algunas marcas como: LG, Motorola, Samsung y Algunas de sus versiones como de Apple Pie, iOS: es el sistema operativo de la empresa Apple que utilizan los iPhone. Symbian: es un

sistema operativo de propiedad Nokia y el utilizado para sus teléfonos. Windows Phone: desarrollado por Microsoft, es utilizado básicamente por los terminales o Smartphone de gama alta de Nokia.

4.2.7. Precio

Tabla 22

Precio

Compu Electro Brain	Competencia 1 Computron	Competencia 2 Novicompu
Computador dell 3470 \$ 500.00	Computador aio lenovo w10 \$ 534.82	Cpu dell core i5 8va. \$ 810.00
Computador lenovo xeon \$ 445.00	Computador aio lenovo \$ 865.17	Lenovo all in one i7 \$ 995.00
Computador intel quad core i7 \$ 548.00	Computador aio hp amd \$ 1'133.03	Hp all in one touch, core i7 \$ 1'310.00
Celular samsung j4 uds \$ 215.00	Celular huawei mate \$ 302.67	Celulares samsung a50 de 128gb, 64gb \$ 299.00
Sony xperia xz premium. \$ 329.00	Celular samsung galaxy a80 6.7 \$ 891.97	Cat s31 caterpillar 2gb \$ 279.00

4.2.8 Comercialización

- **Tipos de empresa:**

En el norte de la ciudad se localiza Mucho Lote Uno establecido en el año 2001 por la municipalidad Guayaquil, en la actualidad se caracteriza por la variedad de locales comerciales que existe en la zona Tía, Gran Aki, Créditos Económicos, Fernández, instituciones educativas como “LEMAS”, unidad educativa

“MUNDIAL”, unidad educativa “NUEVO CONTINENTE” entre otros ha dinamizado un gran movimiento económico.

- **Numero de empresa**

En el sector de mucho lote existe una gran cantidad de empresas dedicadas al comercio, dedicadas a la venta de equipos y materiales de ferretería, supermercados como Tía, Fernández, Gran Akí dedicados a la comercialización de productos de primera necesidad, también se puede encontrar librerías, bazares, panaderías, restaurantes, farmacias, bisuterías, venta de ropa, talleres mecánicos, centros médicos, peluquerías.

- **Volumen de facturación**

Las ventas totales de MAXXICOMP fueron 1,000.000.00 USD, la empresa posee un crecimiento anual del 15% lo que significa 150,000 USD más al total de ventas. Es decir que la empresa solo en las ventas tradicionales en local obtiene un total de \$ 1.150,000. al finalizar el periodo. En el caso de la previsión de ventas para el producto corporativo se ha estimado vender un total de 150 equipos en el año. Considerando que el precio promedio de cada equipo es de \$ 1,000.00 se obtiene una previsión de \$ 150,000 para este producto. En conclusión, la previsión total de ventas de la empresa es la sumatoria del sector tradicional y corporativo dando como resultado \$ 1,300,000.00.

- **Ámbito Geográfico**

En la provincia del Guayas cantón Guayaquil, Parroquia Tarqui noroeste de la ciudad, específicamente en la ciudadela Mucho Lote Uno Av. Isidro Ayora y

Francisco de Orellana estará situada el comercial Compu Electro Brain, con metas establecidas de poder brindar al sector una gran variedad de equipos tecnológicos.

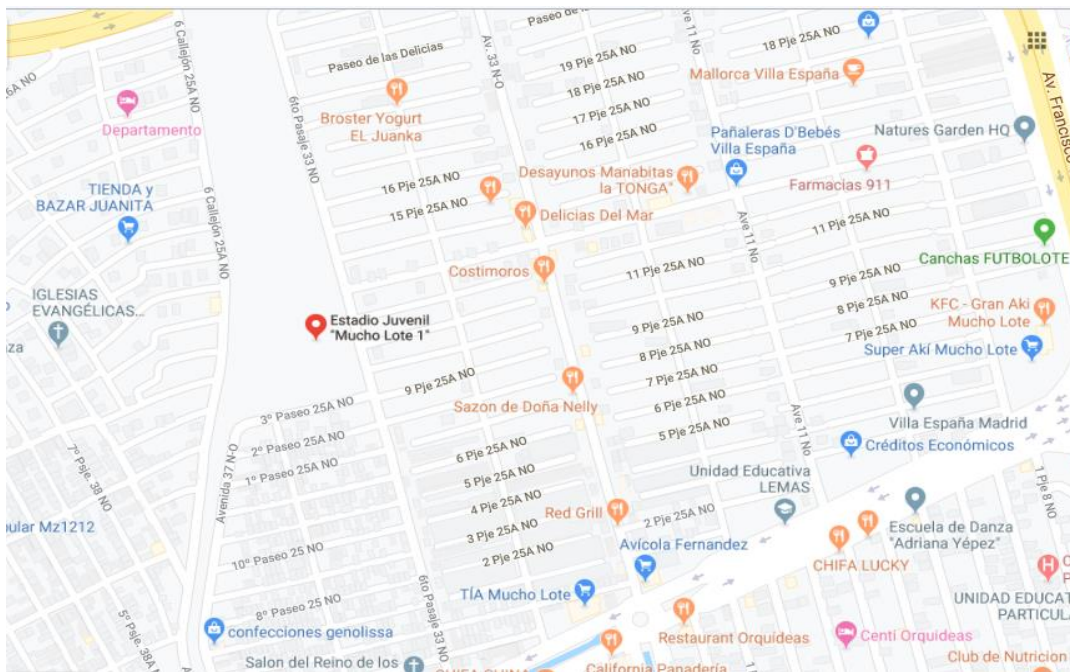


Figura 14. Geografía

Fuente: www.google.com

- **Población:**

En el cantón Guayaquil precisamente en Mucho Lote Uno existen alrededor de 6.500 habitantes, de las 182 personas encuestadas el 90 % de la población prefiere algún tipo de equipo tecnológico para sus hogares, además en las instituciones educativas utilizan en promedio de cinco días para la enseñanza de los estudiantes en las computadoras esto requeriría renovar estos equipos cada determinado tiempo, mientras el 10% de la población encuestada no tiene algún interés de la misma.

- **Actividad económica:**

La actividad comercial predomina en Mucho Lote Uno ya sea estos en los supermercados de Tía, Fernández y Gran Aki, los compradores recorren las calles acompañados de sus familias de preferencia ropa, calzado y productos de primera

necesidad, de acuerdo a la actividad comercial que existe en la zona algunos negocios de comida, farmacias, y panaderías extienden sus horarios he incluso fines de semana.

- **Equipamiento:**

Mucho Lote Uno cuenta con servicios básicos de luz, agua otorgados por el municipio y telefonía celular , también se puede evidenciar el congestionamiento en la circulación de los vehículos que muchas veces los conductores terminan bloqueando las principales calles, de acuerdo a la municipalidad de Guayaquil de han desarrollado unas 15.000 soluciones habitacionales en las 7 etapas, en la actualidad por Mucho lote uno circulan gran cantidad de buses urbanos como la línea 82, 63B, 131, 83, 154, 63A, cooperativa de taxis corporativas, y taxi amigos, trisimotos y motos generando y dinamizando el sector comercial.

- **Competencia**

Permite identificar a las casas comerciales que son los principales competidores de la micro empresa Compu Electro Brain localizado en el sector norte Mucho Lote Uno situado en uno de los sectores comerciales muy favorables de la ciudad de Guayaquil.

- **Competencia Directa**

Computrón:

Es uno de los mayores distribuidores de productos electrónicos y tecnológicos en la ciudad, abarcando casi todo el sector comercial de Guayaquil, Están ubicados en distintos puntos una de ellas es en la Av. Francisco de Orellana Sl. 31 Mz. 110 (Junto A La Parrillada Del Ñato Diagonal Al Hilton Colon) con Horario de atención

lunes a viernes: 09:00 - 20:00 / sábado: 09:00 - 20:00 domingo: 10:00 - 18:00

mantiene su marca reconocimiento de la población la cual le ubica como uno de las grandes empresas, atiende un promedio estimado de 1.600 personas anuales.

Novicompu:

También tiene su participación en la venta de gran cantidad de equipos y productos tecnológicos en ciudad y por medio de la web tiene posicionada la marca y va en contante aumento de usuarios con uno 1.250 clientes que le visitan anualmente.

Compucity:

Es otra de las competencias directas ya que ofrece Todas las Categorías en equipos tecnológicos Laptops Televisores Celulares Computadores Impresoras de Inyección con Compras directas y a crédito también ofrecen impresoras Epson, Tablet, Samsung 7, Celulares y Accesorios a unos 925 clientes anuales.

Compucenter:

Comercializadora de equipos tecnológicos ubicado en la ciudad de Guayaquil Dirección Baquerizo Moreno 823 y Junín, una cifra de cerca de 800 clientes visitan el almacén que está situado en un sector comercial facilitando las ventas en grandes proporciones.

- **Competencia indirecta**

Créditos Económicos

Facilitar soluciones efectivas e innovadoras para el hogar y la familia mediante productos que proporcionen una mejor calidad de vida, apoyados en un sólido

equipo de colaboradores calificados, comprometidos, motivados, proactivos y comercialmente agresivos, ofrece cocinas, refrigeradoras, televisores celulares.

La Ganga

Uno de los mayores distribuidores de electrodomésticos, que también ofrecen productos electrónicos como celulares, televisores convirtiéndose en la competencia indirecta de comercial Compu Electro Brain, ya que almacenes la ganga está posesionado en el mercado.

- **Empresas Proveedoras**

Fm Store

Razón Social Mora Merino Francisco Leonardo se encuentra registrado en el SRI con RUC número 0927810549001 y como tipo de contribuyente "personas naturales", inició sus actividades comerciales el 11/02/2014. La principal actividad es el giro venta al por menor de electrodomésticos en establecimientos especializados: refrigeradoras, cocinas, microondas, entre otros.

Duocell S.A

Duocell S.A. registra como domicilio fiscal av. 39 solar 1, en la provincia del Guayas, Cantón Guayaquil parroquia Tarqui. Duocell S.A. se encuentra registrado en el SRI con RUC número 0992664673001 y como tipo de contribuyente "Sociedades", inició sus actividades comerciales el año 2010. La actividad principal es el giro en venta al por mayor de equipos de telefonía celular

Mac Center S.A

Mac center S.A. registra como domicilio fiscal av. Luis Plaza Dañín, provincia del Guayas, cantón Guayaquil, parroquia Tarqui. Mac center S.A. se encuentra

registrado en el SRI con RUC número 0991322930001 y como tipo de contribuyente "Sociedades", inició sus actividades comerciales el cuatro de julio de mil novecientos noventa cinco. Mac Center S.A. realiza sus actividades en giro de venta al por menor de computadoras en todas las marcas.

Distribuidora Compushop S.A

Distribuidora Compushop S.A. registra como domicilio fiscal av. Miguel h. Alcívar solar 8 Alejandro Andrade, en la provincia del Guayas, cantón Guayaquil, parroquia Tarqui distribuidora Compushop S.A. se encuentra registrado en el SRI con ruc número 0992475714001 y como tipo de contribuyente "sociedades", inició sus actividades comerciales el trece de junio del dos mil seis. La principal actividad es el giro venta al por mayor y menor de computadoras, incluso partes y piezas.

Vipdistri S.A

Registra como domicilio fiscal av. Benjamín Carrión, de la provincia del Guayas, cantón Guayaquil, parroquia Tarqui. Vipdistri S.A. se encuentra registrado en el SRI con ruc número 0992876077001 y como tipo de contribuyente "Sociedades", inició sus actividades comerciales el dieciocho de septiembre del dos mil cuatro. Su actividad principal es el giro en venta al por mayor y menor de productos tecnológicos de diversas marcas.

- **Categorización de los proveedores**

Mantenimiento del local y limpieza

- Varetza Ecuador brinda servicio de limpieza con tecnología de punta Guayaquil, Ecuador. 1 de mayo #318 entre José de Antepara y Machala.

Teléfono: 593-4-2280007

Celular: 0999428624 / 0991285207 /

Email: varetza@yahoo.com / cesarsalazar@varetza.com ventas@varetza.com.

Limpieza y recuperación de pisos interiores y exteriores

Abrillantado de baldosas y mármol, hidro lavado, limpieza y desmanchado de pisos de adoquín, hormigón barrido, piedra pulida, limpieza y recuperación de madera en exteriores e interiores.

Limpieza de oficinas

Limpieza de mantenimiento de interiores y mobiliario, limpieza de mobiliario de oficinas en general, abrillantado y pulido de pisos, aspirado, lavado y secado de alfombras, y muebles.

- **Rubasa servicio de limpieza Guayaquil:** (+593) 4-2397375 / 2399387 / 2397375 Calle Eduardo Moncayo. Mármol, Mz. 119 Solar 62, realiza limpieza profesional de oficinas, locales comerciales, hospitales, escuelas, bodegas y almacenes.
- **Mr. Jones limpieza y mantenimiento:** Es una empresa de servicios de limpieza profesional fundada por jóvenes empresarios en la ciudad de Guayaquil. Teléfono: +5934-504-7117, Celular: +5939-8729-5609, Email: ventas@mrjones.com.ec

Servicio de Seguridad

- **Segonza Cía. Ltda.** Es una empresa ecuatoriana consolidada y con una amplia experiencia en la gestión efectiva de la seguridad privada y seguridad electrónica. Oficinas administrativas: Edificio Professional Center, 5to Piso, oficina 502. Km 16.5 vía Guayaquil - Salinas, Puerto Hondo Mz 39 solar 3,

Guayaquil – Ecuador Oficinas: 2046010, 2046077 Móviles: +593 99 735 9761, +593 99 158 4926 info@segonza.com, soporte@segonza.com

- **Agusepro águilas, seguridad & protección:** Es una empresa creada con el objetivo de brindar y satisfacer los requerimientos en materia de servicios de seguridad física, seguridad VIP. Cdla. Los Esteros #2 Mz. 18-A Solar 35 info@agusepro.com 042 431 840, 042 420 266
- **Electrosecurity:** Es una empresa especializada en productos tecnológicos de alta seguridad que atiende las necesidades y carencias de los sectores públicos y privados con la mejor tecnología. email: ventas@electrosecurity.net Teléfono: 04 2552955

Servicios básicos

- **Luz:** Empresa Eléctrica Pública de Guayaquil, empresa del sector Electricidad con oficinas en la ciudad de Guayaquil, provincia de Guayas.
- **Agua:** Interagua una empresa especializada en la gestión integral de agua y residuos. Entre las actividades que realiza constan: mantenimiento de redes de agua y/o alcantarillado, tratamiento de agua potable y/o residual.

Internet

- **Netlife:** Guayaquil Internet por fibra óptica directo hasta tu hogar en Quito y Guayaquil, Conecta tu vida. <http://netlife.ec/index.php>
- **Punto net:** Guayaquil Brinda soluciones que contribuyen y satisfacen las necesidades, acompañadas de excelentes servicios y precios competitivos. <http://www.puntonet.ec/>
- **Telconet:** Guayaquil Proveedor de Servicios de Internet con avanzada tecnología en el Ecuador <http://www.telconet.net/>

Telefonía

- **Grupo TV Cable:** dueña de la firma Setel, ofrece el servicio Direct Inward Dialing (DID) que permite recibir llamadas internacionales con la tarifa local en diversas partes del país.
- **CNT:** Ecuador tiene con las mejores ofertas y promociones en Telefonía móvil y fija, internet, TV. Además, Smartphone y económicos planes pos pago a disposición de la población.
- **Global Crossing Ecuador y Grupocoripar S.A:** brindan servicio de telefonía a usuarios, según la Superintendencia de Telecomunicaciones del país.

4.2.9 Promociones

¿Qué?

Compu Electro Brain establece diseñar una campaña publicitaria que permita a la ciudadanía conocer el slogan, productos tecnológicos de las mejores marcas, promociones, descuentos y demás facilidades de poder adquirir un equipo de cómputo, poder transmitir a la ciudadanía del norte de la ciudad de Guayaquil a través de volantes, afiches publicitarios y redes sociales buscando la satisfacción de los clientes.

¿Por qué?

En la actualidad existe una gran aceptación de los equipos tecnológicos por parte de la ciudadanía y de los centros educativos para la enseñanza de sus estudiantes por esta razón la campaña publicitaria está dirigido a los estudiantes amos de casa microempresario y directores de los centros educativos, que puedan contar con un

local comercial cerca de los lugares de trabajo y que puedan adquirir a los mejores precios del mercado.

¿Cómo?

Para realizar la campaña publicitaria se utilizarán las vías más favorables que permitan llegar a más cantidad de personas, entre estos encontramos los afiches y volantes publicitarios, redes sociales como Facebook, Integran, a través de camisetas y gorras las cuales serán entregados a la ciudadanía cubriendo así todo el sector de Mucho Lote Uno.

Mensaje básico slogan Compu Electro Brain

Con la campaña publicitaria se podrá entregar un mensaje que permitirá llegar a todos los habitantes de mucho lote uno para que puedan adquirir productos de alta calidad y de personal calificado los mismos que orientaran sobre la utilización de estos productos, por eso es de vital importancia que la ciudadanía conozca el slogan de la microempresa Compu Electro Brain.



Figura 15. Slogan

Estrategias promocionales

La aplicación de estrategias promocionales de la micro empresa comercial Compu Electro Brain, se han diseño publicidad en redes sociales, publicidad tradicional, la misma que busca dar a conocer la venta de equipos tecnológicos en el sector de mucho lote uno y sus alrededores.

Tabla 23

Promociones

Estrategias		Publicidad	
Objetivos		Presentar a los moradores de mucho lote uno de la ciudad de Guayaquil el establecimiento de un local comercial Compu Electro Brain dedicado a la venta de equipos tecnológicos.	
Importancia		Al aplicar la publicidad en el sector se busca que los moradores comerciantes e instituciones educativas puedan compra sus productos tecnológicos en Compu Electro Brain.	
Acción	Publicidad en redes	¿Para qué? Para dirigirse a los moradores de mucho lote uno y poder dar conocer de los productos y servicios tecnológicos se va a ofrecer	¿Cómo? Mediante las publicaciones que se van a realizar en las plataformas electrónicos de Facebook. Instagram, twitter.
	Publicidad tradicional	Lograr el contacto directo con los habitantes de Mucho Lote Uno	Vallas publicitarias, afiches, banner, y todo el material publicitario a desarrollar.

- **Spot publicitario en Facebook**

Es la red social con mayor alcance de usuarios en el mundo, Ofrece una viralidad basada en las recomendaciones de los propios usuarios, permite dirigirte a tu público concreto gracias a su avanzada segmentación, no exige una inversión elevada para empezar a funcionar, se elige lo que quiero promocionar, los clientes pueden interactuar o compartir las publicaciones.



Figura 16. *Publicidad por Facebook*

- **Post para Facebook**

Imagen para la publicación horizontal 1020 x 900 cada publicación que se realice en el portal de Facebook será para dar a conocer los productos tecnológicos del

comercial Compu Electro Brain, estas publicaciones se desarrollaran en fechas establecidas y a la vez serán pagadas, se gastará \$ 5 USD por semana.

- **Spot publicitario en Instagram**
- Óptima segmentación de la audiencia
- Fácil venta de productos
- Mayor satisfacción del cliente

The advertisement is a vertical rectangular graphic with a blue background. At the top, the text "Compu Electro Brain" is written in a large, white, sans-serif font. Below this, the word "CELULARES" is written in white. The central part of the ad is divided into two main sections. The left section shows a red iPhone on the top left and three white smartphones (likely Samsung) below it. The right section features a white box containing social media icons for WhatsApp, Facebook, and Instagram. Below the social media icons is a grid of laptop images with brand logos: Lenovo, Toshiba, HP, Acer, and ASUS. At the bottom right, the text "Estamos Ubicados" is written in green, followed by "Av. Isidro Ayora y Francisco de Orellana" in red. A red banner at the bottom left contains the word "OFERTA" in white capital letters.



Hace 3 segundos

Figura 17. Publicidad por Instagram

- **Post para Instagram**

Imagen para la publicación horizontal 1020 x 900, Cada publicación que se realice en el portal de Instagram será para dar a conocer los productos tecnológicos del comercial Compu Electro Brain, estas publicaciones se desarrollaran en fechas establecidas y a la vez serán pagadas, se gastará \$ 5 USD por semana.

- **Publicidad tradicional**

La aplicación de la publicidad tradicional ha permitido llegar directamente a la población establecida y así cubrir las necesidades existentes, para ello se aplican a los moradores de la ciudadela Mucho Lote Uno para una mejor comprensión de la la información requerida en la que se utilizarán los siguientes artículos:

- Volantes
- Afiches
- Banner
- Artículos promocionales (camisetas y gorras)
- **Banner**

De acuerdo al tamaño, ubicación, y características se determinan los siguientes tipos banner Estructura que se puede ubicar en aceras de dos metros o más de ancho, formada por un soporte y un letrero rectangular con dimensiones de 1, 20 cm de base por 1,80 cm de altura.



Figura 18. *Publicidad por banner*

BANNER Medidas: 35X1.30 cms Materiales: Plástico Peso: 100 gr. Tipo de impresión: Tela y lona para publicidad

- **Volantes**



Figura 19. *Publicidad por volantes*

- Afiches

Compu Electro Brain

CELULARES

10
% DESCUENTO

Claro movistar
CMT

Estamos Ubicados
Av. Isidro Ayora y
Francisco de Orellana

OFERTA

Detailed description: This advertisement for 'Compu Electro Brain' features a blue background with white and red accents. At the top, the store name 'Compu Electro Brain' is written in large white letters. Below it, the word 'CELULARES' is displayed. On the left, there are images of a red iPhone and three Samsung smartphones. On the right, a red circular graphic contains the text '10 % DESCUENTO'. Below this, a cartoon character in a green shirt and blue cap is shown holding a phone, with logos for 'Claro', 'movistar', and 'CMT' nearby. At the bottom, a red banner with white text says 'OFERTA'. The store's location is listed as 'Av. Isidro Ayora y Francisco de Orellana'.

Figura 20. Publicidad por afiches

Compu Electro Brain

Computadoras

10
% DESCUENTO

lenovo TOSHIBA
hp acer
ASUS

Estamos Ubicados
Av. Isidro Ayora y
Francisco de Orellana

OFERTA

Por fin de año

Detailed description: This advertisement for 'Compu Electro Brain' features a blue background with white and red accents. At the top, the store name 'Compu Electro Brain' is written in large white letters. Below it, the word 'Computadoras' is displayed. On the left, there are images of a desktop computer monitor and a laptop. On the right, a red circular graphic contains the text '10 % DESCUENTO'. Below this, logos for 'lenovo', 'TOSHIBA', 'hp', 'acer', and 'ASUS' are shown. At the bottom, a red banner with white text says 'OFERTA'. The store's location is listed as 'Av. Isidro Ayora y Francisco de Orellana'. The phrase 'Por fin de año' is written in large white letters at the bottom left.

Figura 21. Promoción de ofertas

- **Artículos promocionales (camisetas)**



Figura 22. Publicidad en camisetas

- **Artículos promocionales (gorras)**



Figura 23. Publicidad en gorras

Artículos promocionales (plumas)



Figura 24. Publicidad en bolígrafos

- **Presupuesto de publicidad**

Tabla 24

Presupuesto

Presupuesto de medios					
Medios publicitarios	descripción	frecuencia	cantidad	costo unitario	costo total
Medios impresos					
Volantes	a4, papel full color	mensualmente	100	\$ 0.25	\$ 25.00
Afiches	a4, papel full color	Trimestralmente	500	\$ 0.20	\$ 100.00
Banner	2mtrs x 1 mtr full color	Permanente	3	\$ 300.00	\$ 900.00
Medios digitales					
Facebook	Fan page	semanalmente	1	\$ 5.00	\$ 5.00
Instagram	Fan page	Semanalmente	1	\$ 5.00	\$ 5.00
Material pop					
Camisetas	Logotipo de la empresa	Semestralmente	100	\$ 9.00	\$ 900.00
Gorras	Logotipo de la empresa	Semestralmente	100	\$ 5.00	\$ 500.00
Bolígrafos	Logotipo de la empresa	Permanente	200	\$ 0.20	\$ 40.00
Total					\$ 2475.00

¿Cuándo?

La campaña publicitaria con el fin de que los moradores de Mucho Lote Uno puedan comparar productos tecnológicos en la zona se desarrollan en un tiempo determinado de un año, cabe señalar que la entrega de camiseta, gorras, esferos se desarrollara de acuerdo al cronograma establecido en las promociones.

4.3 Estudio técnico

Se establece como la segunda fase para la ejecución de los proyectos en la que comprende aspectos operativos, recursos disponibles para establecer la producción o comercialización de un bien o servicio, en el estudio técnico se debe evaluar los aspectos técnicos disponibles para la ejecución del proyecto y todos los recursos que se necesitaran a fin de que el proyecto cobre vida, se debe especificar los recursos y la capacidad de los equipos, tecnología y personal con la que dispone la micro empresa.

El objetivo de este estudio es poder optimizar y poder demostrar técnicamente que el proyecto es viable, y determinar alternativas en la elaboración de producto o servicios reconociendo los procesos adecuados para su realización, justificando y puntualizando los aspectos económicos, los procesos a implementar y satisfacer la demanda existente en el sector, todo ello debe realizarse con los recursos disponibles con las que cuenta la empresa basándose en el cálculo financiero y la evaluación económica.

El estudio técnico cobra su importancia por las facilidades que brinda para dirigir una estimación de los recursos económicos que se utilizaran en el proyecto y puede demostrar un acercamiento exacto para que los recursos sean aprovechados en su totalidad, vale indicar el lugar donde se encontrara localizado el proyecto, las

características con las que cuenta la zona para el establecimiento del proyecto, demostrar el tamaño, y el diseño con la que contara las instalaciones de la empresa.

En esta investigación se debe diagnosticar el sitio y el diseño de la infraestructura física, dimensiones, los requisitos para la instalación o construcción de la infraestructura, la dotación con las que contara la empresa a fin de comprender y facilitar la operación del proyecto, los equipos deben estar categorizados y detallados en costos para su financiación, identificar a los proveedores que puedan abastecer de manera oportuna y la mano de obra calificado que permita el logro de objetivos.

En síntesis, al aplicar el estudio técnico permite más adelanté determinar el estudio financiero a fin de que el proyecto sea eficiente y eficaz en los recursos con las que cuenta el proyecto, demostrando la información necesaria para la cuantificación de los costos, la localización optima de las instalaciones, la tecnología del proceso productivo, la ingeniería del proyecto, y las maquinarias y equipos necesario para que dicho proyecto cuente con los costos pertinentes.

La realización de un proyecto de inversión determina el seguimiento de un registro y una serie de pasos, considerando la importancia del estudio de las variables que simulan la viabilidad del proyecto. Para lograr con éxito el proyecto, es necesario realizar una investigación técnica del mismo. La investigación se efectuará una vez finalizado la investigación del mercado, debido a que ayuda para la base en los cálculos financieros y la valoración económica del proyecto.

Para un proyecto de inversión se deberá considerar con diferentes herramientas para el desarrollo de un producto o servicio. Es necesario desplegar el proceso de

elaboración con exactitud y determinar la cantidad requerida de equipos tecnológicos y el personal calificado.

Los elementos referidos con el diseño del proyecto se alinean el mayor impacto en la cantidad de costo e inversión que se ejecutara durante la creación del proyecto. Al analizar la viabilidad financiera de un proyecto, los estudios técnicos ejecutan con funciones que proveen información que cuantifica la inversión y los costos operativos en la microempresa.

El estudio técnico tiene como funciones que se deben cumplir para optimizar el uso de los recursos para la comercialización y distribución de los productos del proyecto. Desde aquello se puede obtener información acerca de las necesidades de capital, productos requeridos tanto para el lanzamiento inicial del proyecto como para la operación posterior del mismo. Un sondeo técnico permitirá obtener los requisitos de equipos del local, para la operación y la inversión correspondiente. Esto ayudara a determinar las necesidades del espacio físico y el desarrollo de las operaciones de la manera usual.

4.3.1 Dimensión y características

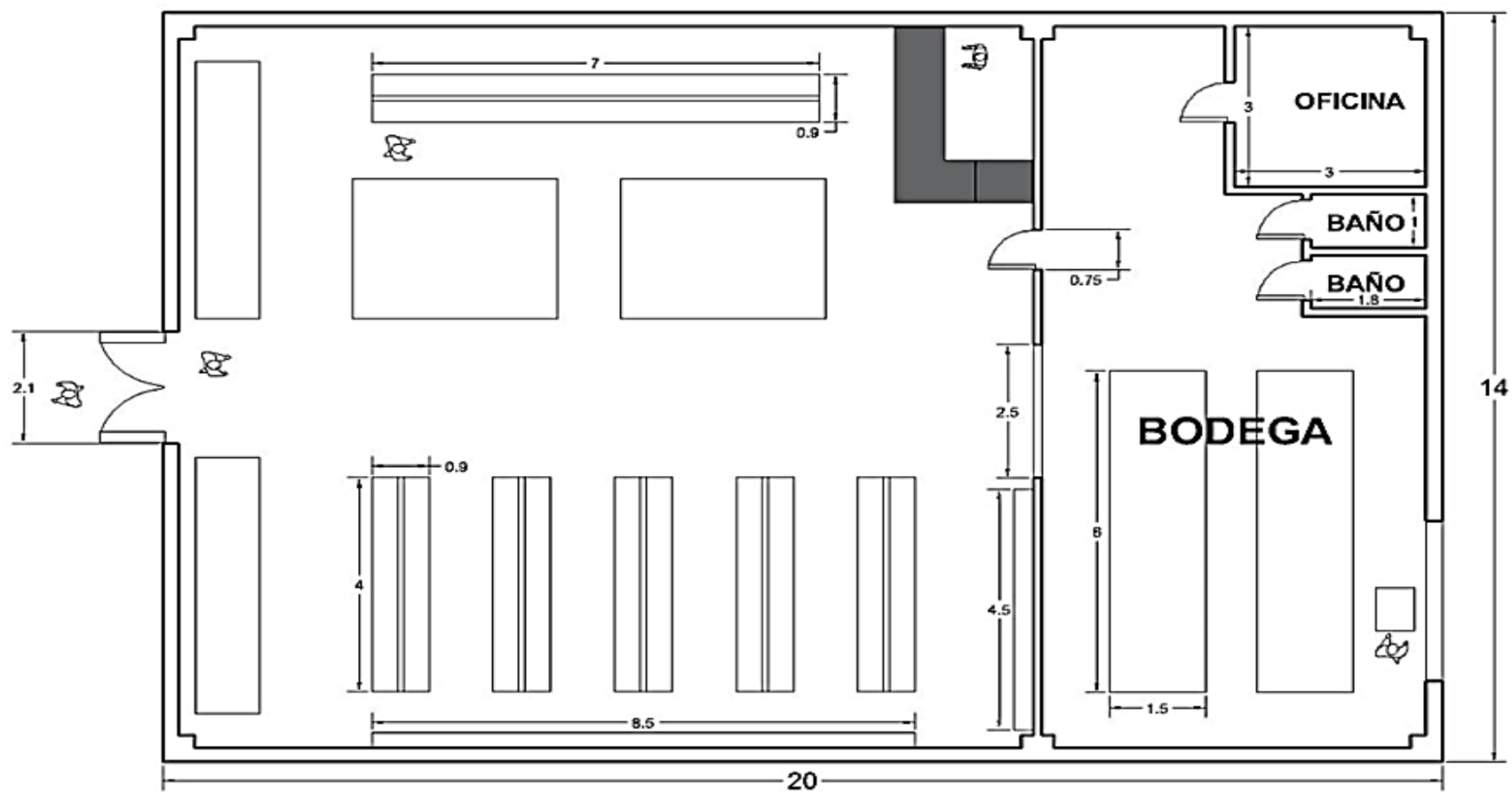


Figura 25. Plano

Estructura física del comercial compu electro brain

Al establecerse en un local alquilado la microempresa Compu Electro Brain se basa en aspectos principales para la administración, comercialización y venta de productos eléctricos y electrónicos, las instalaciones eléctricas, medidas contra incendios y el sistema de iluminación ya están implementados en el local.

- **Medidas del local**

Comercial Compu Electro Brain contará con un espacio físico de 20 metros de largo y 14 metros de ancho, una entrada principal de 2.10 m de ancha, En el interior estará dividido en cuatro áreas específicas,

Exhibición de productos




- Es el área donde se ubicará las cinco perchas metálicas cada una de 4 m de largo, 90 cm de ancho, y una altura de 1.25 m, mismas que son seguras para la colocación de productos como (Pc. Laptops, impresoras, celulares, televisores,).
- Una percha metálica de 7 metros de largo y 90 cm de ancho y una altura de 1.25 m, mismas que son seguras para la colocación de productos como las antenas de televisión, y parlantes.
- Dos estanterías o Repiseros de vidrio con vista al exterior las mismas que tendrán las medidas de 4 m de largo, 50 cm ancho y una altura de 1.25 m cada uno, ideal para exhibir tarjetas de memoria, cargadores, memoria RAM, pendrive, etc., también necesarios para la exhibición de ofertas promocionales.
- Espacio destinado para el cobro y facturación de productos la misma que tendrá un espacio 2.50 x 2.50 metros, dividido con el material panel de rey

recubierto en su totalidad, con una ventanilla para la atención y cobro y una puerta corrediza para el ingreso.

- También se instalarán un aire acondicionado en la sala principal donde se exhibirá productos tecnológicos y electrónicos para la comodidad de los colaboradores y usuarios.
- Dos vitrinas en madera y vidrio 1,30 de alto x 1,20 de ancho
- Una pared de 14 metros de material de panel de rey dividirá la bodega y el lugar para la exhibición y comercialización de productos.
- Instalación de luces de emergencias

Tabla 25

Perchas y vitrinas

Material	Valor	Proveedor	Imagen
5 estanterías de vidrio 4m x 90cm x1.25m	\$ 400.00	Góndolas y perchas	
1 estantería 7m x 90cm x1.25m	\$ 150.00	Góndolas y perchas	
2 perchas 6m x 1.50m x 1 m	\$ 230.00	Góndolas y perchas	
2 Estanterías 4m x 50cm x 1.25 m	\$ 150.00	Góndolas y perchas	
2 vitrinas en madera y vidrio 1,30 de alto x 1,20 de ancho	\$ 230,00	Staroffice	
10 Panel de rey 2.44 m	\$ 0.00	Decorfine	
4 Luces de emergencias	\$ 100.00	Ecuatepi	

Bodega

- Comercial Compu Electro Brain contará con un espacio físico destinado para el almacenamiento de productos, para lo cual contará con un espacio físico de 8 m. de largo y 8 de ancha en las cuales estarán ubicados dos perchas metálicas grandes de 6 metros de largo, 1.50 de ancho y una altura de 1.50m con áreas de 1m de ancha para la movilidad del personal encargado de la bodega.
- Una puerta de ingreso para el personal autorizado a las áreas de oficina y bodega.
- Un Aire acondicionado instalado exclusivamente para la bodega.

Oficina

- Una oficina destinada al gerente del Comercial Compu Electro Brain dividida en su totalidad con él material panel de rey con medidas de 3 x 3 m. y una puerta de ingreso a la oficina.
- Un Aire acondicionado instalado exclusivamente para la oficina.

Baños

- Un baño para hombres y otro para mujeres cada uno de 1.50 de largo y 90cm de ancho.
- **Capacidad de venta**

Es la cantidad vendida, en volúmenes de venta en la microempresa Compu Electro Brain se estima recaudar USD 10.000 al mes con todas las categorizaciones de productos tecnológicos y segmentos.

- **Capacidad real**

El desarrollo de la implementación de la microempresa Compu Electro Brain se tiene un local de 20x14 metros en el cual se dispondrán de vitrinas y muebles de manera organizada, aparte de esto tendrá una bodega para los productos tecnológicos como por ejemplo las laptops, los celulares, una caja fuerte en la oficina principal de gerencia, dos baños, y otros elementos que ayuden a la comodidad del establecimiento. En la imagen se puede observar el modelo y distribución deseada para el local de Compu Electro Brain.

- **Sistema de distribución/ comercialización.**

El sistema que se llevara a cabo para distribuir y comercializar los productos tecnológicos es mediante un punto de venta en el cual el cliente encontrará una gran gama de productos relacionados a la tecnología. El punto de venta deberá cumplir con los requerimientos técnicos con el fin de brindar un alto nivel de servicio de calidad y satisfacción a la necesidad.

- **Tamaño del proyecto**

Dimensión del mercado

La prefactibilidad de la creación de una microempresa de distribución y comercialización de productos tecnológicos. De esta manera se logra responder a las necesidades de la población identificada en el estudio de mercado. Según los resultados de la investigación del mercado realizada, para el inicio de las operaciones del local se contaría con una demanda potencial de demandantes.

Disponibilidad de productos: La disponibilidad de productos es un divisor determinante a la hora de la venta, ya que en primer lugar la ausencia de estos puede

desanimar la demanda, acabar con la imagen de la microempresa y expectativas que se tienen del negocio. Un stock de inventario que se acumule por la falta de rotación (procedente de estrategias erróneas de venta y promoción) que conlleva de grandes costos a un futuro, que representaría a la empresa grandes pérdidas. La gestión correcta para llevar a cabo del establecimiento solicita del buen uso de las capacidades administrativas para el montaje y manejo, el enfoque deseado (manejo de presupuestos, promociones, compras, ventas, servicio al cliente, etc.).

Aquello es un buen método para garantizar el funcionamiento correcto del negocio en sus periodos de creación e iniciación hacia una opción de crecimiento a medida que se posiciona el servicio y se afianza el mercado. Desde su creación de la microempresa contara con un manual de funciones específico para cada uno de los cargos. Así mismo se dará a conocer desde el principio la misión, visión y políticas de la empresa para que de esta manera se genere una cultura organizacional favorable y positiva que estimule el buen funcionamiento de la microempresa.

Descripción del servicio

La microempresa se plantea en el servicio de suministro de productos tecnológicos, el punto de partida para desarrollar todas las estrategias que conlleven a la distribución y comercialización que satisfagan las necesidades de los clientes.

4.3.2 Localización del proyecto

- **Macro localización**

Consiste en poder establecer la zona o área geográfica en la que estará ubicada el proyecto, con la finalidad de maximizar y aprovechar la rentabilidad del lugar de acuerdo a los resultados que se proyectaron en el estudio de mercado en este punto

de la región es favorable para establecer un local comercial destinado a la comercialización de productos eléctricos y electrónicos.

- **Micro localización**

El establecimiento del comercial Compu Electro Brain se localiza en la ciudad Guayaquil, sector norte ciudad en la ciudadela Mucho Lote Uno entre las avenidas Modesto Luque e Isidro Ayora en un polígono de 285 metros cuadrados, el acceso se puede realizar por la avenida Modesto Luque, y así aprovechar el auge económico de la zona, para así fomentar un rápido reconocimiento y fidelización en aquel sector de la ciudad ya que se está expandiendo rápidamente. Compu Electro Brain tendrá las dimensiones suficientes para acoger de forma eficaz a los clientes.

- **Factores de localización**

El acceso a este punto de la ciudad no está restringida por el cual puede ingresar vehículos pesados con capacidad de poder descargar mercadería a cualquier hora del día y poder mantener abastecido paulatinamente a la microempresa Compu Electro Brain o cuando requiera productos para la comercialización.

- **Disponibilidad de servicios básicos**

Por su ubicación la microempresa comercial Compu Electro Brain tiene acceso a todos los servicios básicos que incluyen (agua, luz, teléfono, internet, alcantarillado, y transporte público y privado) facilitando la transportación de mercadería y la llegada de los proveedores.

- **Cercanía al cliente**

Al establecerse en Mucho Lote Uno la microempresa comercial Compu Electro Brain ha definido sus principales clientes como centros educativos, minimarket,

Cyber, propietarios de negocio a los cuales Compu Electro Brain puede proveer con productos tecnológicos y electrónicos.

- **Centro de acopio**

Al existir un centro de acopio en el sector facilita el depósito y la eliminación de desechos de manera adecuada sin provocar contaminación o daños a los moradores de mucho Lote Uno y al medio ambiente de la ciudad.

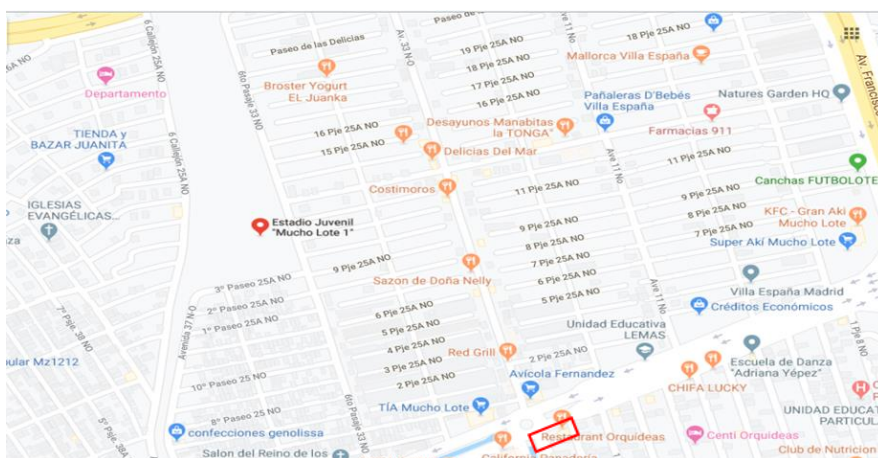


Figura 26. Localización

Fuente: <https://www.google.com.ec/maps/@-0.1081339,-78.4699519,18z?hl=es>

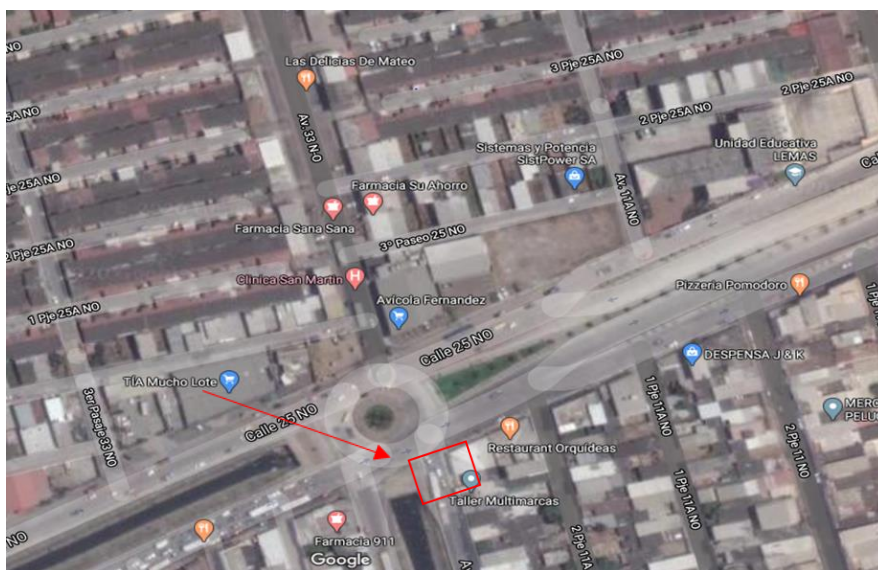


Figura 27. Ubicación







Fuente: <https://www.google.com.ec/maps/@-0.1081339,-78.4699519,18z?hl=es>

4.3.3 Tecnología del proceso productivo

Consiste en determinar los requerimientos del proceso productivo, Compu Electro Brain implementará el Sistema de Gestión Comercial y Facturación para comercios y microempresas de tecnología avanzada que permite mantener mejor la productividad del negocio, con un sistema de gestión comercial fácil de usar, y con toda la funcionalidad que se necesita para promover el servicio al cliente de manera rápida y oportuno, EGA FUTURA ayudara con su tecnología a reponer automáticamente los productos, de modo que los productos siempre se suministran de manera automática, además se contara con todos los equipos de cómputo requeridos.

Tabla 26

Equipos tecnológicos

Tecnología	Cantidad	Costo Unitario	Total	Imagen
Computador HP	2	\$ 500.00	\$ 1,000.00	
Impresora Multifunción Epson L355.	2	\$ 320.00	\$ 640.00	
Teléfono Panasonic	2	\$ 25.00	\$ 50.00	
Software EGA FUTURA	1	\$ 100.00	\$ 100.00	
DATAFAST	1	\$ 115.00	\$ 115.00	
Extintor	2	\$ 17.99	\$ 35.98	

- **Asistente administrativo:**

La microempresa comercial Compu Electro Brain contará con el servicio del asistente administrativo el cual estará encargado de verificar que el recibimiento de la mercadería y llegada a la bodega se cumplan de manera adecuada en el local como para la logística completa de todos los productos.

- **Productos:**

Los productos que lleguen Serán a la microempresa comercial Compu Electro Brain serán expuestos en las perchas del almacén para una mejor visualización con diversos precios y ofertas para que el cliente pueda elegir el producto que requiera.

- **Clientes:**

Compu Electro Brain tendrá una atención de calidad por la buena capacitación del personal y los productos tecnológicos serán las mejores marcas del mercado para el cliente, lograr satisfacer su requerimiento, para ello se trabajará con evaluación post venta que permita determinar el nivel de atención o satisfacción.

Tabla 27


Logística

Estado Inicial	Proceso de Transformación	Estado Final
Productos tecnológicos en bodega y expuestos en las perchas para visualización del cliente.	Personal capacitado en el manejo de los productos tecnológicos. (Sistema implementado).	Satisfacción del cliente.

4.3.4 Ingeniería del proyecto

Tabla 28

Manual de procedimientos de compra

COMERCIAL COMPU ELECTRO BRAIN		
	Responsables: Gerente general	Version: 0.1
	Administrador	
	Manual de procesos: Compras	Páginas: 01

Objetivo:

- Establecer las actividades diarias en Compu Electro Brain, para indicar al personal que realice las tareas asignadas para evitar procesos que no corresponde o repetirlos, y el desarrollo de la compra sigue un transcurso lógico y con la documentación necesaria para lograr excelentes resultados.

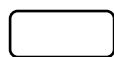
Alcance:

- Este manual se practicará diariamente por el personal involucrado en la compra desde la gestión con el proveedor hasta el personal del almacén, y las actividades en esta área también están controladas por el manual

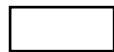
Procedimiento:

- Los procedimientos descritos en este documento llegan al proveedor, bodega, gestión contable y financiera de Compu Electro Brain.
- Determinar los procedimientos que deben seguirse para comprar, recibir y pagar los productos tecnológicos para garantizar el cumplimiento de las políticas de Compu Electro Brain.

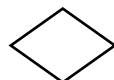
Simbología



(Inicio/ fin) se utiliza para representar el inicio o el fin del proceso.



(Proceso) se utiliza para un proceso determinado o también



para indicar alguna instrucción de alguna operación.

(Decisión) aplicado para la toma de decisiones o la comparación de datos.

- Formular el pedido
- Receptar el pedido
- Verificación del pedido
- Verificación de la factura
- Se realiza el pago
- Ingresar los productos al sistema
- Colocar los productos en las perchas

Detalle:

Se deben solicitar previamente los precios, bienes o servicios. La gerencia general aprueba (da visto bueno) la oferta más adecuada para Compu Electro Brain y evalúa la relación entre precio, calidad, términos de venta, características de los proveedores y otros que, en opinión del evaluador, le brindan a la compañía mayores garantías y/o beneficios. Las compras autorizadas deben formalizarse con la creación de un pedido, especificando los términos acordados para la compra, para aquello se presenta un contrato en donde indique lo antes mencionado. El pedido firmado se envía al proveedor para la administración y no se podrá modificar después de la firma de ambas partes.

Para verificar la cantidad de mercadería a ingresar y que los equipos estén libres de daños o que contenga alteraciones.

El procedimiento se debe aplicar cuando el proveedor que equipos electrónicos y tecnológicos venga a entregar mercadería.

Verificar que la entrega se encuentre completa, abre un paquete del equipo y verifica por paquetes, si hay equipos sueltos los sumas, el resultado lo multiplica por la cantidad de ejemplares.

Flujo grama de procesos

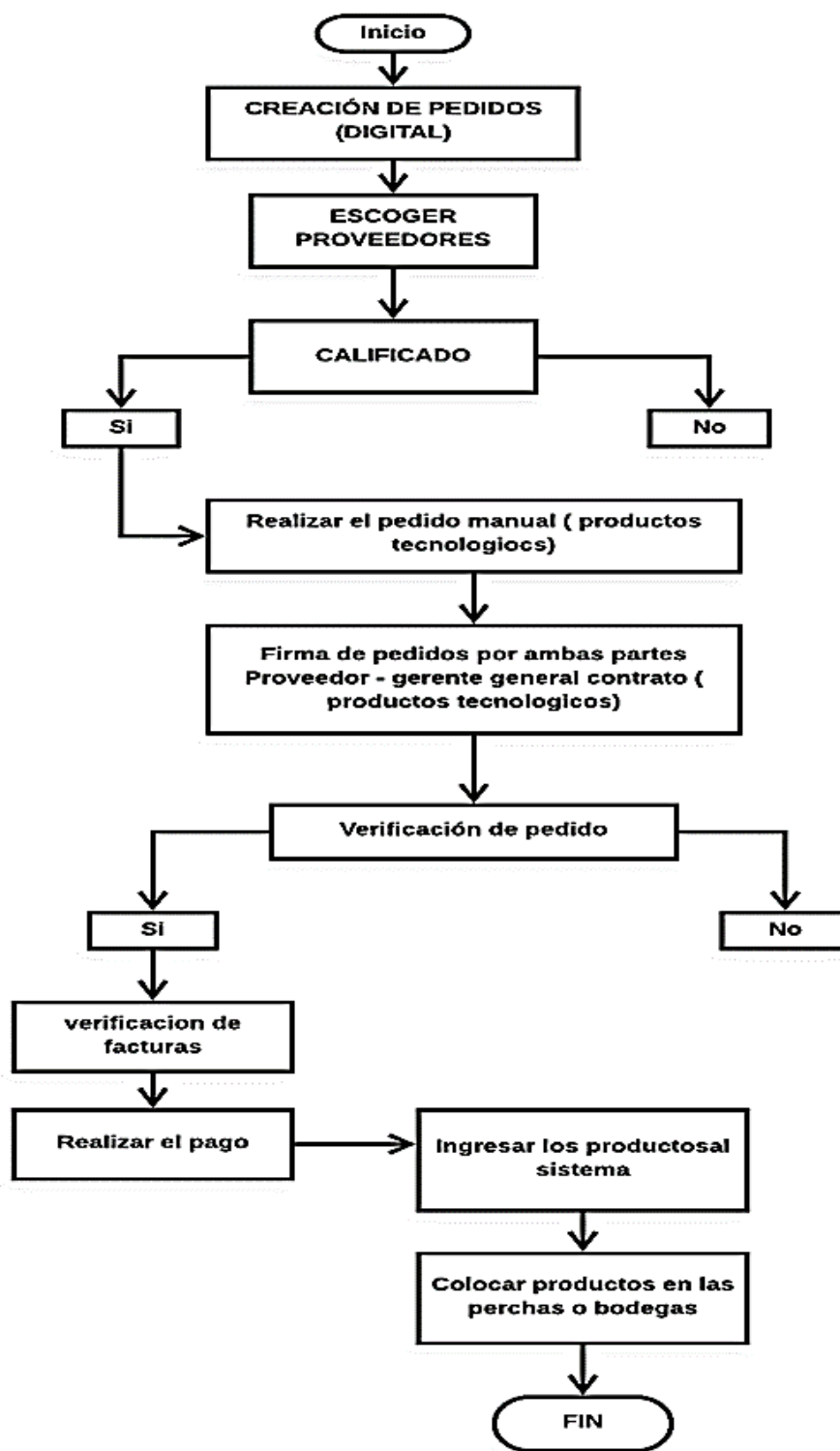


Figura 28. Proceso de compra


Elaborado por

Aprobado por

Revisado por

Tabla 29

Manual procedimientos ventas

	COMERCIAL COMPU ELECTRO BRAIN	
	Responsables: Administrador Asistente	Version:0.2
	Manual de procesos: Ventas	Páginas: 01

Objetivo: Establecer las actividades diarias en Compu Electro Brain, para indicar al personal que realice las tareas asignadas para evitar procesos que no corresponde o repetirlos, y el desarrollo de la venta siga un transcurso adecuado y con la documentación necesaria para lograr excelentes resultados

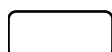
Alcance: El manual se practicará diariamente por el personal involucrado en la venta desde la gestión con el cliente hasta el personal del almacén, y las actividades en esta área también están controladas por el manual.

Objetivo:

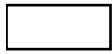
Procedimiento: Efectuar los procedimientos que deben proceder para vender productos tecnológicos y analizar la cartera e inventario para garantizar el cumplimiento de las políticas administrativas.

Alcance:

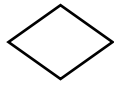
Los procedimientos descritos en este documento llegan al administrador y cajero, de Compu Electro Brain.

Simbología:

(Inicio/ fin) se utiliza para representar el inicio o el fin del proceso.



(Proceso) se utiliza para un proceso determinado o también
Para indicar alguna instrucción de alguna operación.



(Decisión) aplicado para la toma de decisiones o la comparación de
datos.

Detalle:

- Atención al cliente
- Gestionar el pedido
- Verificación de productos y precios
- Determinación de la cantidad de productos
- Recibe dinero
- Verifica la entrega de los productos
- Entrega factura y producto

El proceso inicia con la llegada cliente al local y se dará una atención al mismo, en donde el personal de Compu Electro Brain (Administrador o asistente) atenderá el pedido, mediante el sistema se verificara si existe stock, caso contrario se le comunica al cliente que próximamente llegará el pedido que desea en ese momento, posterior, se factura cada producto a través del sistema, el cliente entrega el dinero para poder entregar el producto, donde será verificado y se entregara la factura correspondiente.

Flujo grama de procesos

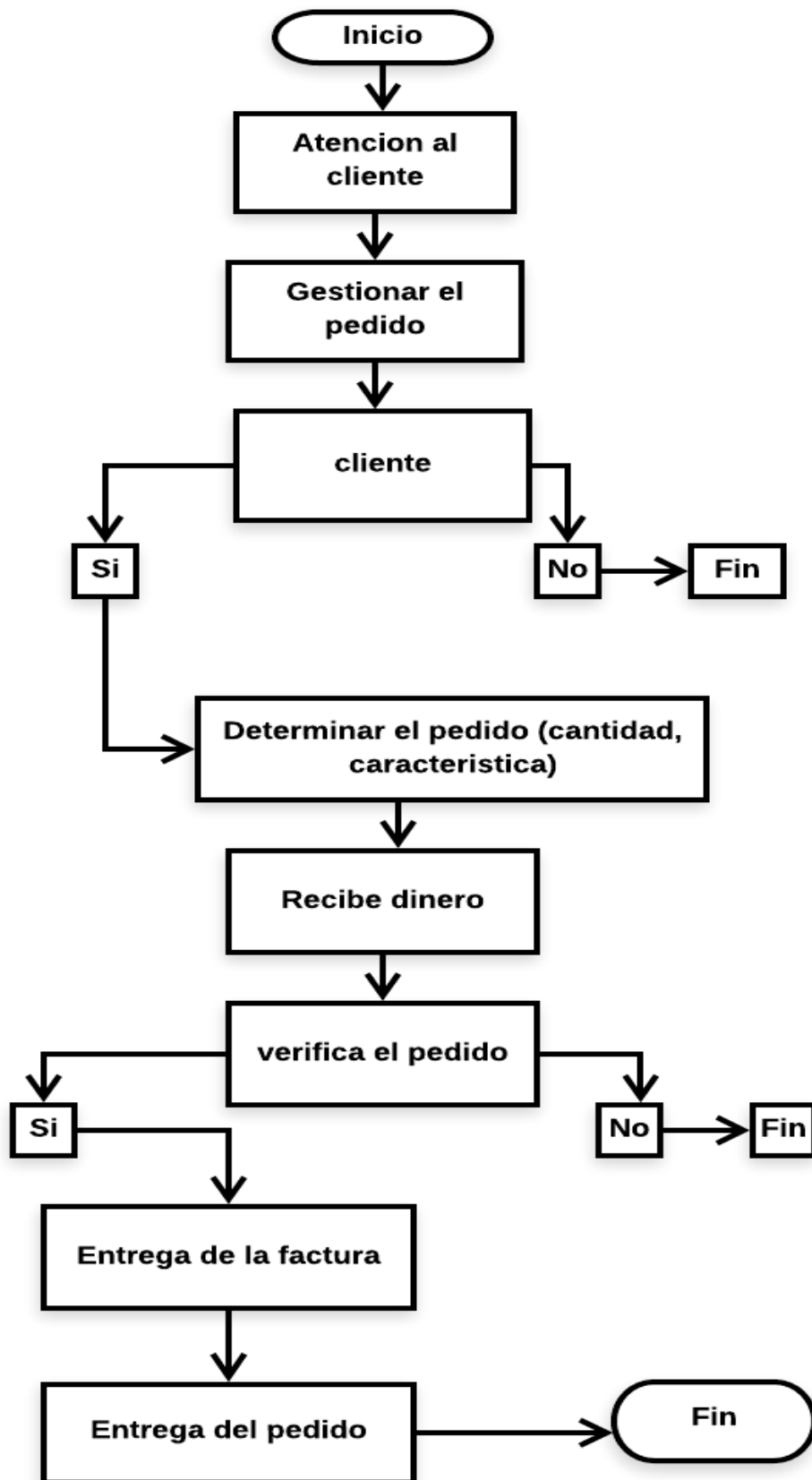



Figura 29. Proceso de Ventas

Tabla 30

Proceso de almacenamiento

	COMERCIAL COMPU ELECTRO BRAIN	
	Responsables: Gerente General Administrador	Version:0.3
	Manual de procesos: Almacenamiento	Páginas: 01

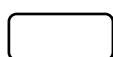
Objetivo: Establecer las actividades diarias en Compu Electro Brain, para indicar al personal que realice las tareas asignadas para evitar procesos que no corresponde o repetirlos, y el desarrollo de la venta siga un transcurso adecuado y con la documentación necesaria para lograr excelentes resultados.

Alcance: El manual se practicará diariamente por el personal involucrado en el almacenamiento desde la gestión con el proveedor hasta el personal del almacén, y las actividades en esta área también están controladas por el manual.

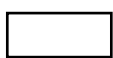
Objetivo:
Procedimiento: Determine los procedimientos que deben seguirse para almacenar los productos tecnológicos, en la bodega o perchas respectivas.

Alcance:

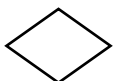
Los procedimientos descritos en este documento llegan Gerente General y administrador, dichas actividades constan en poner en orden los diversos ítems.

Simbología:

(Inicio/ fin) se utiliza para representar el inicio o el fin del proceso.



(Proceso) se utiliza para un proceso determinado o también



Para indicar alguna instrucción de alguna operación.

(Decisión) aplicado para la toma de decisiones o la comparación de datos.

- Se verifica si el área está limpia
- Llegada del producto
- Verifica transporte y datos del proveedor
- Se verifica datos del producto

Detalle:

- Se verifican las cajas
- Se abren las cajas
- Se revisan los productos
- Se verifican cantidades solicitadas
- Se coloca los productos en percha o bodega

El proceso de recepción comienza con la llegada de los proveedores al local. El gerente recibe y revisa las políticas de transferencia y las facturas. Verifica que el pedido se haya ejecutado realmente por consulta, por teléfono (o en persona (si se encuentra) en el almacén) al comerciante, luego verifica los detalles del pedido; el personal de la empresa proveedora descarga los bienes en una ubicación específica o provisional y, en caso de que no se haya realizado el pedido, se genera un proceso de devolución de los bienes.

Después de que el personal del proveedor haya descargado el pedido, el gerente indica al administrador que ubique los productos en los estantes, al final de este proceso si no hay algún producto que todavía necesite estar en los estantes. Se almacenarán en bodega los productos sobrantes.

Finalmente, el administrador informa al gerente, que sella las pautas de referencia y facturación, sobre el cumplimiento del pedido.

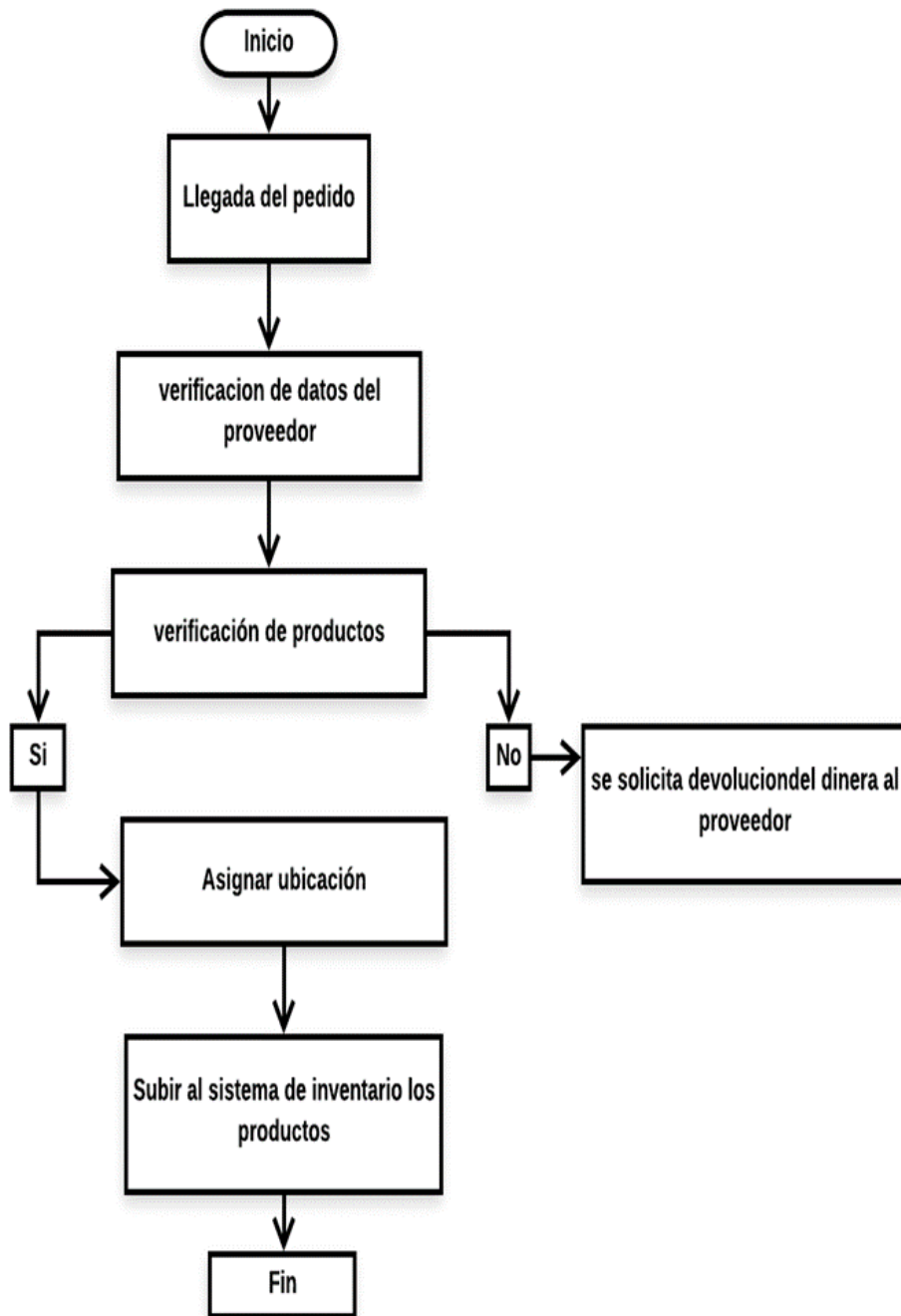
Diagrama de flujo:

Figura 30 Almacenamiento

Elaborado**Aprobado****Revisado**

4.3.5 Maquinaria y equipo

La micro empresa Comercial Compu Electro Brain no contara con maquinaria, la especialización de la micro empresa es contar con equipos de computación para poder brindar servicios en la comercialización de productos de calidad, los clientes contarán con equipos adecuados y necesarios que garanticen la seguridad en los procesos.

La adquisición de equipos puede ser para la implementación de algún proceso o remplazarlos o de mejorar algún proceso ya existente dentro del almacén con objetivos de aumentar la comercialización de equipos tecnológicos y electrónicos, acelerando los procedimientos, minimizando el trabajo y satisfaciendo las necesidades de los colaboradores y clientes.

Los equipos de trabajo se instalarán y serán utilizados para minimizar los riesgos, perdida de base de datos, almacenamiento de datos, control de inventarios, otorgación de créditos, evitando que exista dentro del almacén un exceso almacenamiento de documentos o facturas por las compras y ventas realizadas.

En fin, estos equipos son de gran utilidad ya aportarán en la labor diaria comercial, además de estos equipos la micro empresa Comercial Compu Electro Brain contara con más suministro de oficina las cuales serán necesarios para la ejecución y funcionalidad de la empresa.

Categorización De Productos:

Tabla 31

Cotización





















Tecnología	Cantidad	Proveedor 1	Proveedor 2	Proveedor 3	Imagen
Computador HP	2	\$ 560.00	\$ 570.00	\$ 500.00	
Impresora Multifunción Epson L355.	1	\$ 365.00	\$ 375.22	\$ 320.00	
Teléfono Panasonic	2	\$ 42.00	\$ 41.23	\$ 25.00	
Datafast	1	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 60.00	
Escáner Lector De Códigos Barra Honeywell Ms-7120 Usb	1	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 50.00	
Impresora de facturas	1	\$ 89.99	\$ 75.00	\$ 45.00	
Extintor	2	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 35.98	
Circuito de cámaras	1	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	
Aire acondicionado	1	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 700.00	
Calculadora	1	\$ 16.29	\$ 15.36	\$ 18.22	

Tabla 32

Mejor propuesta

Tecnología	Cantidad	Costo Unitario	Total	Imagen
Computador HP	2	\$ 500.00	\$ 1,000.00	
Impresora Multifunción Epson L355.	1	\$ 360.00	\$ 320.00	
Teléfono Panasonic	2	\$ 20.00	\$ 25.00	
Datafast	1	\$ 115.00	\$ 115.00	
Escáner Lector De Códigos Barra Honeywell Ms-7120 USB	1	\$ 50.00	\$ 50.00	
Impresora de facturas	1	\$ 89.00	\$ 45.00	
Extintor	2	\$ 17.99	\$ 35.98	
Circuito de cámaras	0	\$ 0.00	\$ 0.00	
Aire acondicionado	1	\$ 695.00	\$ 695.00	
Calculadora	1	\$18.22	\$18.22	

4.4 Estudio Administrativo

Es una herramienta esencial para la ejecución de los proyectos, los investigadores pueden utilizar como una guía para el avance y cumplimiento de objetivos, el estudio administrativo permita el establecimiento de acciones que permita la creación de un organigrama que consistan en mostrar la facultad y responsabilidad, a fin de que el personal cumpla con un perfil adecuado para el manejo y el cumplimiento de metas por parte de la administración.

Para poder emprender una estructura organizacional es importante mencionar la estructura jurídica con la cual va a contar la empresa y el tipo de sociedad con la que se va a trabajar, con el fin de dejar en claro y en conocimiento de la población si la empresa es unipersonal o de responsabilidad limitada, anónima o de una sociedad colectiva con el propósito de simplificar las funciones dentro de la empresa, dicha estructura debe indicar de manera clara y precisa las tareas y los responsables para la ejecuciones y la obtención de resultados.

En esta investigación se busca como un objetivo primordial el desarrollo y establecimiento de la misión, visión, valores y políticas institucionales para una correcta administración y que los colaboradores trabajen para los cumplimientos de estos objetivos, esto permitirá a la empresa la aceptación y mayores probabilidades de aprobación por parte de la población para ello requerirá una correcta planificación, organización, y dirección de las actividades.

Es importante mencionar los planes a desarrollar para el establecimiento del proyecto, expresar de manera clara la función de cada uno de los colaboradores, como también sus responsabilidades, es así que en el estudio administrativo también se deben mencionar los costos administrativos que permita a la empresa operar

fácilmente en el mercado, la legalidad, razón social, objetivos sociales el análisis y una correcta selección de los proveedores.

Cuando se hayan desarrollado todo el proceso de selección y aprobación se deben cumplir todos los objetivos y metas de manera precisa, la estructura de la empresa servirá para una correcta coordinación y comunicación en todas las áreas involucradas, la información que proporcione el estudio administrativo facilitará la elaboración del estudio financiero más adelante logrando así la proyección total del proyecto.

4.4.1 Análisis situacional

En el estudio administrativo del proyecto de establecimiento de un local comercial Compu Electro Brain se van a definir de manera clara y precisa la misión, visión, valores institucionales, políticas dirigidas a los clientes, proveedores, y colaboradores, la estructura organizacional, el perfil de actividades a fin de que la empresa cuente con todos los requisitos necesarios para una correcta participación en el mercado y el personal de Compu Electro Brain conozca las obligaciones y costos totales para su funcionamiento.

- **Misión**

Proporcionar a la comunidad productos tecnológicos y electrónicos de excelente calidad de las mejores marcas del mercado con la mejor opción de compra para nuestros clientes, facilitando garantías oportunas y precios accesibles que sirva de apoyo al desarrollo y mejoramiento del estilo de vida.

- **Visión**

Establecernos a nivel regional como un referente en la provisión de equipos tecnológicos y electrónicos de excelente calidad estableciendo innovación en todos nuestros productos y servicios, con una atención rápida y veras, con productos que satisfagan las necesidades de nuestros clientes.

- **Valores institucionales**

Compromiso

Los directivos y personal que colaboran en el comercial Compu Electro Brain estarán comprometidos en cumplir sus funciones acordes a su responsabilidad encaminados a la satisfacción del cliente y cumplimiento de objetivos y metas de la empresa, al proporcionar a la población los mejores equipos tecnológicos y electrónicos.

Orden

En la empresa comercial Compu Electro Brain el orden de los productos y su manipulación son la garantía para los clientes, se distribuyen y se ubican todos los equipos de acuerdo a su categoría, de modo que no exista interferencia innecesaria, para ello se cuenta con modernas instalaciones y un equipo calificado para garantizar el orden en todos los procesos.

Honestidad

comercial Compu Electro Brain desarrollará todas las actividades comerciales de manera transparente en todo lo que dice y todo lo que haga, ésta será una de las normas que permita a los usuarios lograr la confianza en la adquisición los productos tecnológicos y electrónicos.

Respeto

Para Compu Electro Brain el respeto es una actitud ante la vida la cual compromete poder aceptar y comprender las distintas opiniones aun cuando sus pensamientos sean distintos a los nuestros, por esto creemos que Compu Electro Brain debe practicar el cuidado, equidad, y el dialogo, garantizando la buena convivencia entre los colaboradores, proveedores y los clientes.

Efectividad

Compu Electro Brain cree en la efectividad como un principio para lograr los objetivos y metas establecidos, para ello todos los procesos serán sistemáticos y documentados ejecutando así exitosamente su misión, visión.

Trabajo en equipo

Fomentar la colaboración mutua entre el personal y la administración dentro de la empresa Compu Electro Brain, priorizando las relaciones interpersonales fomentando el trabajo en equipo antes que el éxito individual, a fin de cumplir metas comunes.

- **Políticas clientes**

La política corporativa de Compu Electro Brain tiene por objeto: Conocer, analizar y definir objetivos en relación con todas las variables que busca el cliente en el momento en el que nos solicita un producto o servicio. En la actualidad todos tenemos claro que este concepto es algo más que rapidez en la entrega; desde un punto de vista genérico, podemos decir que la política de servicio al cliente debe contemplar los siguientes aspectos:

- Tiempo del ciclo de pedido-entrega.

- Fiabilidad del inventario.
- Frecuencia de entrega mínima o programada y tamaño mínimo del pedido.
- Sistema de recogida y transmisión de pedidos.
- Frecuencia de visitas de los vendedores a los clientes.
- Comunicación existente entre la empresa y los clientes.
- Fiabilidad de la composición y de los medios de transporte.
- Procedimientos ante reclamaciones y quejas.
- Exactitud del sistema de facturación.
- Servicio posventa.
- Consistencia del servicio.
- Flexibilidad del servicio o capacidad de adaptarse a las diferentes necesidades del cliente.
- **Políticas proveedores**

La política corporativa de Compu Electro Brain tiene por objeto:

- Establecer relaciones con aquellos Proveedores que ofrezcan las mejores capacidades en términos de innovación, costes, servicio y calidad (objetivo "cero defectos") para garantizar la máxima satisfacción de los Clientes.
- Concentrar las compras en un número limitado de Proveedores excelentes.
- Buscar el menor coste total de los suministros, teniendo en cuenta no sólo el precio, sino también el coste de la calidad, de la innovación y del servicio en relación con las prestaciones requeridas para el producto adquirido.
- Implicar a los Proveedores en reducir el impacto medioambiental de todas las actividades de trabajo que llevan a cabo en sus plantas de producción.

- Relacionarse exclusivamente con Proveedores en posesión de las certificaciones del Sistema de Calidad según las normas de Automoción, otorgados por Organismos de Certificación acreditados.
- Privilegiar en la evaluación de los Proveedores a aquellos que cuentan con un Sistema de Gestión Medioambiental certificado (certificación ISO 14000).
- Establecer relaciones con los Proveedores basándose siempre en la honestidad y el rigor por ambas partes.
- **Políticas de los colaboradores**

Colaboradores de Compu Electro Brain

Son colaboradores del comercial Compu Electro Brain todas aquellas personas que presten sus servicios lícitos y personales a la empresa debido a sus contratos de trabajo y que reciben su remuneración directamente de la microempresa Compu Electro Brain.

Horario de trabajo

La microempresa Compu Electro Brain se reserva la facultad de fijar los horarios de entrada y salida de sus trabajadores, pero ajustándose a las normas legales que regulan la jornada de trabajo. Para que las actividades en la microempresa Compu Electro Brain se desarrollen normalmente y sin ninguna clase de interrupciones, los trabajadores deberán concurrir puntualmente a sus puestos de trabajo, conforme el siguiente horario: desde las 08h30 hasta las 17h00 de lunes a viernes, incluyéndose en el mismo los 30 minutos destinados al almuerzo los que no se consideran dentro de la jornada laboral.

Vacaciones

Todo trabajador tendrá derecho anualmente a gozar de un período de vacaciones que por ley corresponde en las fechas establecidas con la debida anticipación dentro del cuadro de vacaciones elaborado por cada Responsable de Área y reportado al gerente. La duración de las vacaciones por un año continuo de labores será de quince días, incluyendo los días no laborables.

Obligaciones de los trabajadores

Son obligaciones de los trabajadores de la microempresa Compu Brain, además de las que constan en el Artículo 45 del Código del Trabajo, leyes especiales y en este Reglamento, las siguientes:

- Informar al Área sobre los cambios que se produjeren en el estado civil, nacimiento de hijos, cursos terminados en centros de educación superior, comprobando tales eventos con las respectivas partidas o certificaciones de orden legal.
- Informar los cambios de dirección domiciliaria y número telefónico.
- Asistir a sus labores diarias en los horarios establecidos. Si la ausencia obedece a razones de salud, el trabajador deberá comunicarse, Telefónicamente con su jefe.
- Si la falta es por motivos de calamidad doméstica deberá notificarlo telefónicamente a su jefe inmediato. En estos casos, tan pronto se produzca el retorno al trabajo, se deberá presentar la justificación mediante formulario y el soporte respectivo al jefe inmediato.
- En caso de más de tres faltas de asistencia sin causa justa, en un período mensual de labor,

- El trabajador será sancionado de acuerdo con lo estipulado en el Art. 172 numeral 1 del Código del Trabajo.
- El trabajador que faltare injustificadamente a media jornada (4 horas) continua de trabajo en el curso de la semana, tendrá derecho a la remuneración de seis días, y el trabajador que faltare injustificadamente a una jornada completa de trabajo en la semana, solo tendrá derecho a la remuneración de cinco jornadas, según lo establecido en el Art. 54 del Código del Trabajo.
- Presentarse a sus labores correctamente vestido con la dotación de ropa entregada por la microempresa Compu Electro Brain de acuerdo con la instrucción de uso y cuidado de la imagen.
- Portar consigo el carnet que lo identifique como trabajador de la microempresa Compu Electro Brain.
- Respetar los horarios, turnos y tiempo de 30 minutos asignados para asistir a la Cafetería.
- Reportar inmediatamente a los responsables de Administración, los daños a las instalaciones de la microempresa Compu Electro Brain que afecten a la buena imagen y seguridad de la Institución.
- Guardar confidencialidad sobre la información que posee la microempresa Compu Electro Brain de la cual tenga conocimiento por razones de trabajo u otras, y que compete exclusivamente al interés o a la actividad privada de la Institución y de los clientes.
- Cumplir con reglamentos, políticas, procedimientos o disposiciones emitidas por la Gerencia o funcionarios autorizados.

4.4.2 Organigrama

Estructura Organizativa Lineal o militar

Los colaboradores responsables de los diferentes departamentos solo podrán recibir órdenes de sus superiores, en el comercial Compu Electro Brain las decisiones se centran en una sola persona que es el gerente propietario quien es el que asigna y distribuye el trabajo a los demás departamentos.

Con la estructura lineal o militar se busca eficiencia dentro de la empresa, que permita una rápida toma de decisiones evitando conflictos departamentales, manteniendo la estabilidad empresarial en la que se podrá medir la productividad, controlar los costos y gastos de toda la operación de manera responsable.

Organigrama

COMPU ELECTRO BRAIN S.A.

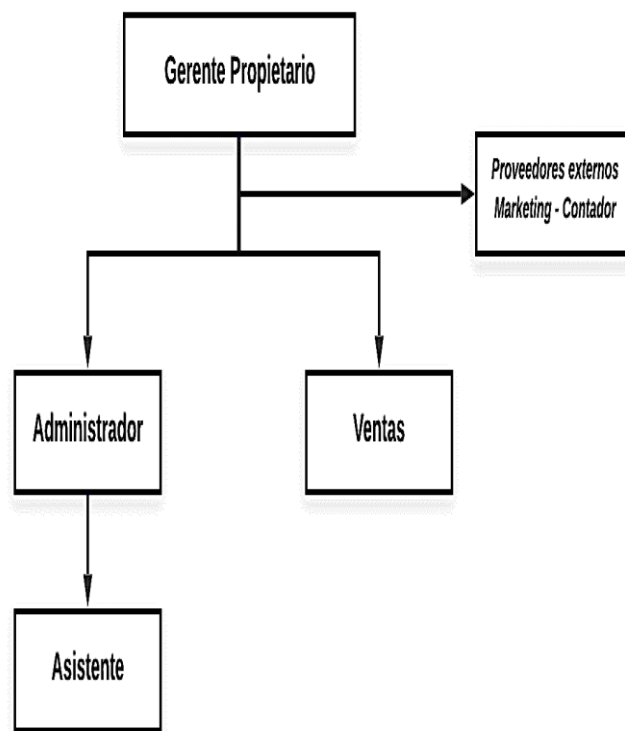


Figura 31. Organigrama

4.4.3 Funciones del Talento Humano

Profesiograma

Tabla 33

Perfil del gerente

Denominación del puesto			
Categoría:	Gerente Propietario		
Ocupacional:			
Dependencia	Alta dirección de este puesto depende el departamento administrativo, asistente y ventas		
Jerárquica:	ventas		
Horarios	Lunes a viernes	Sábados	
Laborales:	9:00 am a 12:00pm	9:00 am a 2:00pm	
	Y		
	2:00 pm a 16:00pm		
Funciones específicas:	<ul style="list-style-type: none"> • Preparar planes, presupuestos y provisiones de venta del comercial Compu Electro Brain. • Establecer metas y objetivos anuales del comercial Compu Electro Brain. • Seleccionar y coordinar las estrategias de venta que se desarrollaran mensualmente. • Calcular la demanda y pronosticar las ventas anuales del comercial Compu Electro Brain • Establecer el tamaño y la estructura de las ventas. • Selección, y capacitación del personal, • Delimitar el territorio y rutas establecido el valor de las vetas y definir los estándares del desempeño. • Crear planes para recompensar y motivar el desempeño del personal. 		
Categoría Profesional	Ingeniero	Remuneración	\$ 705,19 dólares de los Estados Unidos
Requisitos	Bajos	Medios	Altos
Capacidad:			X
Organizativa:			X
Puntual:			X
Honesto:			X
Responsable:			X
Buen líder:			X

Tabla 34

Perfil administrador

Denominación del puesto			
Categoría	Administrador		
Ocupacional:			
Dependencia	Esta bajo las órdenes de la dirección de la Gerencia (propietario)		
Jerárquica:			
Horarios	Lunes a viernes	Sábados	
laborales	10:00 am a 13:00pm	9:00 am a 2:00pm	
	Y		
	15:00 pm a 19:00pm		
Funciones específicas:	<ul style="list-style-type: none"> • Ser capaz de manejar y controlar el personal a su cargo en el comercial Compu Electro Brain • Tener buen conocimiento de producto. • Ser capaz de manejar y controlar los inventarios de la tienda. • Ser capaz de implementar estrategias para fidelizar a los clientes. • Manejar y controlar la imagen de la tienda. • Óptimo manejo de la atención y servicio al cliente para generar un buen volumen de ventas. • Ser capaz de ejercer funciones de un gerente en caso de que el gerente este en diligencias o viales. • Verificar el cumplimiento de los compromisos adquiridos con los clientes, proveedores en relación a los pedidos y entregas de los productos. • Autorizar por escrito las órdenes de compra. 		
Categoría	Ingeniero, Licenciados	Remuneración:	\$ 705,19 dólares de
Profesional:	o Tecnólogos		los Estados Unidos
	Bajos	Medios	Altos
Requisitos			
Establecer metas y expectativas:			X
Puntual:			X
Honesto:			X
Responsable:			X

Tabla 35

Perfil asistente

Denominación del puesto			
Categoría	Asistente		
Ocupacional:			
Dependencia	Esta bajo las órdenes del administrador y la dirección de la		
Jerárquica:	Gerencia (propietario)		
	Lunes a viernes	Sábados	
Horarios	9:00 am a 12:30pm	9:00 am a 2:00pm	
laborales	Y		
	13.00 pm a 18:00pm		
Funciones específicas:	<ul style="list-style-type: none"> • Entrenar y apoyar a otros miembros del equipo. • Mantener el inventario de la tienda. • Asegurar que la tienda esté limpia, segura y presentable para los clientes. • Saludar y ayudar a los clientes cuando sea necesario. • Realizar auditorías periódicas de las condiciones físicas y prácticas de la tienda para garantizar la calidad. • Interactuar con el público a través de las redes sociales y mantener la presencia online de la tienda. • Realizar el registro contable, administrativo y archivar en la base de datos. • Registrar y monitorear las transacciones derivadas en las ventas. 		
Categoría Profesional:	Ingeniero, Licenciados o Tecnólogos	Remuneración:	\$ 422.97 dólares de los Estados Unidos
Requisitos	Bajos	Medios	Altos
Capacidad de escucha:			X
Puntualidad:			X
Determinación:			X
Empatía:		X	
Autodisciplina:			X

Tabla 36

Perfil ventas

Denominación del puesto			
Categoría	Ventas		
Ocupacional:			
Dependencia	Dependen de la alta dirección.		
Jerárquica:	Lunes a viernes	Sábados	
Horarios	9:00 am a 12:00pm	9:00 am a 2:00pm	
laborales	Y		
	1:00 pm a 18:00pm		
Funciones específicas	<ul style="list-style-type: none"> • Procesar las ventas (caja). • General el informe diario de ventas. • Colaboración con el equipo de marketing externo del comercial Compu Electro Brain que permita aumentar las ventas mediante el uso de determinados canales, qué conceptos marcan la diferencia, las mejores publicaciones o qué descuentos se pueden aplicar, y con esa información el equipo marketing pueda encargarse del diseño de las campañas de publicitarias. 		
Categoría	Ingeniero	Remuneración:	\$ 422.97 dólares de los Estados Unidos
Profesional:			
Requisitos	Bajos	Medios	Altos
Capacidad organizativa:			X
Puntual:			X
Honesto:			X
Responsable:			X
Buen líder:			X

Proceso de Vinculación Personal

Reclutamiento Interno: El proceso de reclutamiento es enviando primero a un concurso interno para verificar del personal calificado.

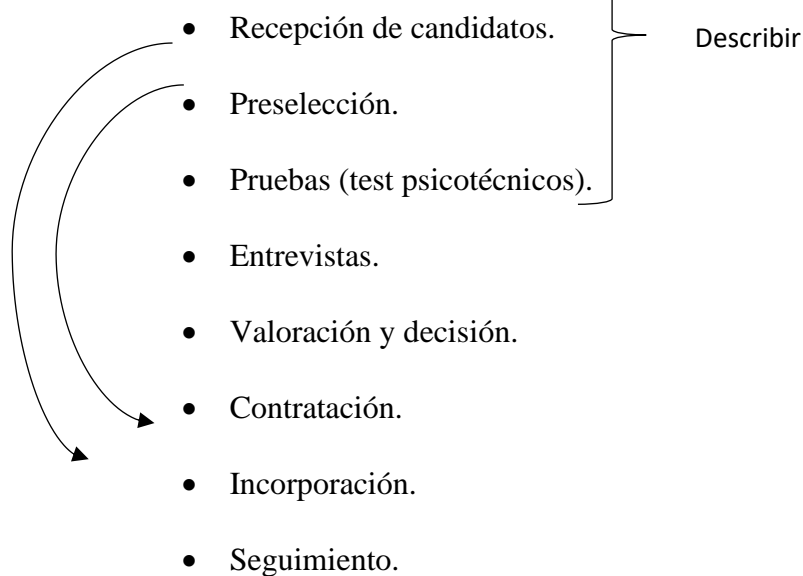
Reclutamiento Externo

Se llevará a cabo cuando la persona responde a una convocatoria general (periódico) han acudido por un llamado y que son entrevistados para verificar que cumplan con el perfil.

Herramientas útiles:

*Redes sociales.

*Portadores de empleo.




Evaluar → Gratuito

- Contrato indefinido → Un contrato indefinido es un acuerdo laboral entre trabajador y empleador sin fecha de caducidad.
- Detectado las necesidades del personal a incorporar.
- Revisado los currículums (se buscará en redes sociales).

Tabla 37

Manual de proceso para el reclutamiento

	Comercial Compu Electro Brain	
	Responsables: Administrador Asistente administrativo	Version:0.1
	Manual de procesos: Reclutamiento	Páginas: 01

Propósito: Realizar de manera eficiente el proceso de reclutamiento para que el personal de la micro empresa Compu Electro Brain cuente con personal calificado que cumpla a los requerimientos del manual del perfil deseado que establece la empresa.

Alcance: Este mecanismo indica los pasos que debe realizar para un Reclutamiento del personal, cuando se presente un puesto vacante y requiera de un colaborador el acatamiento al manual es obligatorio para que el proceso se realice de forma correcta.

Administrador: Realizar la solicitud del personal para el reclutamiento del personal y publicar por diferentes internas como externa, ya sean estos por redes sociales o portadores de empleo.

Responsabilidades: **Asistente administrativo:** En caso que el administrador no esté en la empresa por motivos de (viaje, vacaciones, o enfermedad) el asistente administrativo podrá realizar la solicitud mediante el proceso de reclutamiento, para ello debe publicar la solicitud tanto interna como externa por redes sociales o portadores de empleo a fin de reunir los candidatos posibles.

Simbología

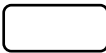
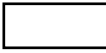
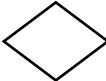
-  (Inicio/ fin) se utiliza para representar el inicio o el fin del proceso.
-  (Proceso) se utiliza para un proceso determinado o también para indicar alguna instrucción de alguna operación.
-  (Decisión) aplicado para la toma de decisiones o la comparación de datos.

Diagrama de flujo reclutamiento

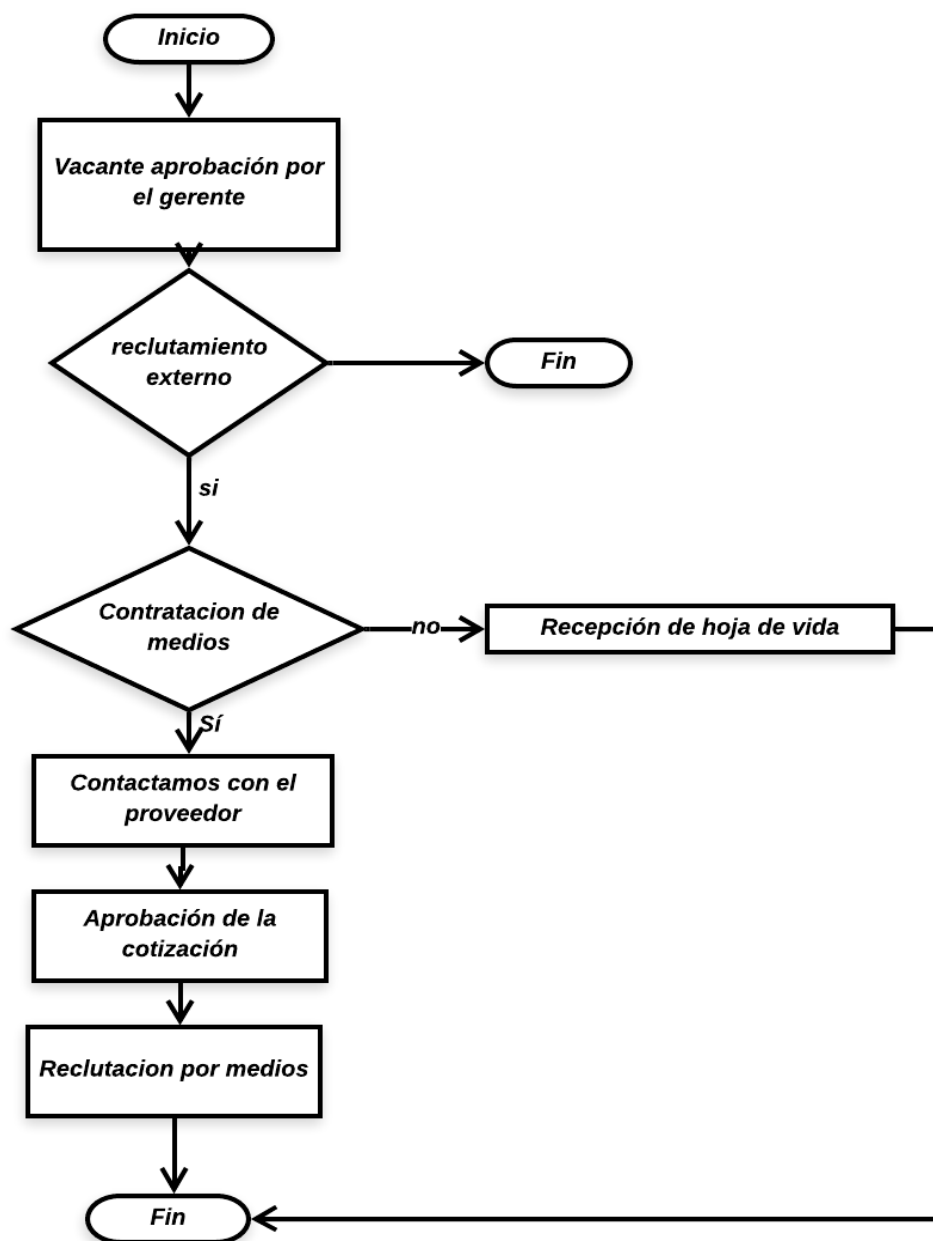


Figura 32. Reclutamiento

- Reclutamiento:** Es el proceso mediante el cual se solicita un grupo de candidatos adecuados que puedan satisfacer y cubrir el perfil necesario en el puesto vacante.
- Vacante del personal:** Presentar la solicitud del personal o del puesto vacante por escrito al Gerente propietario de la microempresa comercial Compu Electro Brain para su aprobación, indicando el perfil de puesto, las funciones a desarrollar y la remuneración a recibir.
- Reclutamiento interno y externo:** Inicia el proceso de reclutamiento, enviando primero a un concurso interno, Realizar la publicación para el reclutamiento externo, siempre y cuando que no haya ofertas dentro del concurso interno, o cuando no cumplan los requisitos establecidos. El administrador o el asistente administrativo encargado en realizar el reclutamiento tendrán 7 días para la recepción de ofertas a partir de la fecha de publicación en la que podrán entregar la hoja de vida.
- Evaluación del personal existente en la empresa:** El proceso de reclutamiento, será enviando a un concurso interno, para lo cual los colaboradores que deseen ocupar el cargo deben enviar la información solicitada dentro de tres días posteriores a la fecha de la publicación.
- Recepción de curriculum:** La recepción del curriculum se realizará dentro de la fecha establecida la mismas que serán analizada por el administrador o el asistente administrativo en caso de cumplir con los requerimientos serán incluidos de la lista.

Candidatos reclutados: Realizar llamadas telefónicas a las personas referenciadas para validar la información como mínimo dos empresas donde el candidato haya prestado servicios, establecer una fecha para realizar un examen test psicotécnico.

Salida del proceso: Mantener un seguimiento o contacto permanente mediante correo electrono o llamada telefónica para proceder y mantener informado si ha alcanzado a la siguiente fase.

Revisión y aprobación:

Elaborado

Aprobado

Revisado


Descripción detallada del proceso:

Selección del personal

Un proceso de elección del personal adecuado para el cargo a escoger de los candidatos reclutados, a los que más se acoplen al cargo. Los candidatos deben cumplir con la descripción en habilidades, conocimiento, aptitudes y capacidades.

Tabla 38

Manual de procesos de selección del personal

	Comercial Compu Electro Brain	
	Responsables: Administrador	Version:0.2
	Gerente propietario	
	Manual de procesos: Selección del personal	Páginas: 01

Propósito: Realizar de manera eficiente la selección del personal entre diferentes candidatos, para lo cual se debe seleccionar aquel candidato más adecuado y relevante para ocupar el puesto.

Alcance: Cuando exista un candidato adecuado el acatamiento al manual es obligatorio para que el proceso se realice de forma correcta, el candidato debe contar con suficiente experiencia y formación profesional.

Gerente propietario: Realizar la verificación para que el candidato cumpla el proceso de reclutamiento, posterior a esto el Gerente de la microempresa Compu Electro Brain podrá solicitar al administrador el manual para la selección del personal en la que constan la entrevista, el examen psicológicas, pruebas prácticas y la verificación de las referencias laborales y personales

Responsabilidades **Administrador:** En caso que el Gerente no esté en la empresa por motivos de (viaje, vacaciones, o enfermedad) el administrador podrá Realizar la verificación para que el candidato cumpla el proceso de reclutamiento, posterior a esto debe cumplir el manual para la selección del personal en la que constan la entrevista, el examen psicológicas, pruebas prácticas y la verificación de las referencias laborales y personales.

Simbología

▭ (Inicio/ fin) se utiliza para representar el inicio o el fin del proceso.

▭ (Proceso) se utiliza para un proceso determinado o también para indicar alguna instrucción de alguna operación.

◇ (Decisión) aplicado para la toma de decisiones o la comparación de datos.

Diagrama de flujo selección del personal

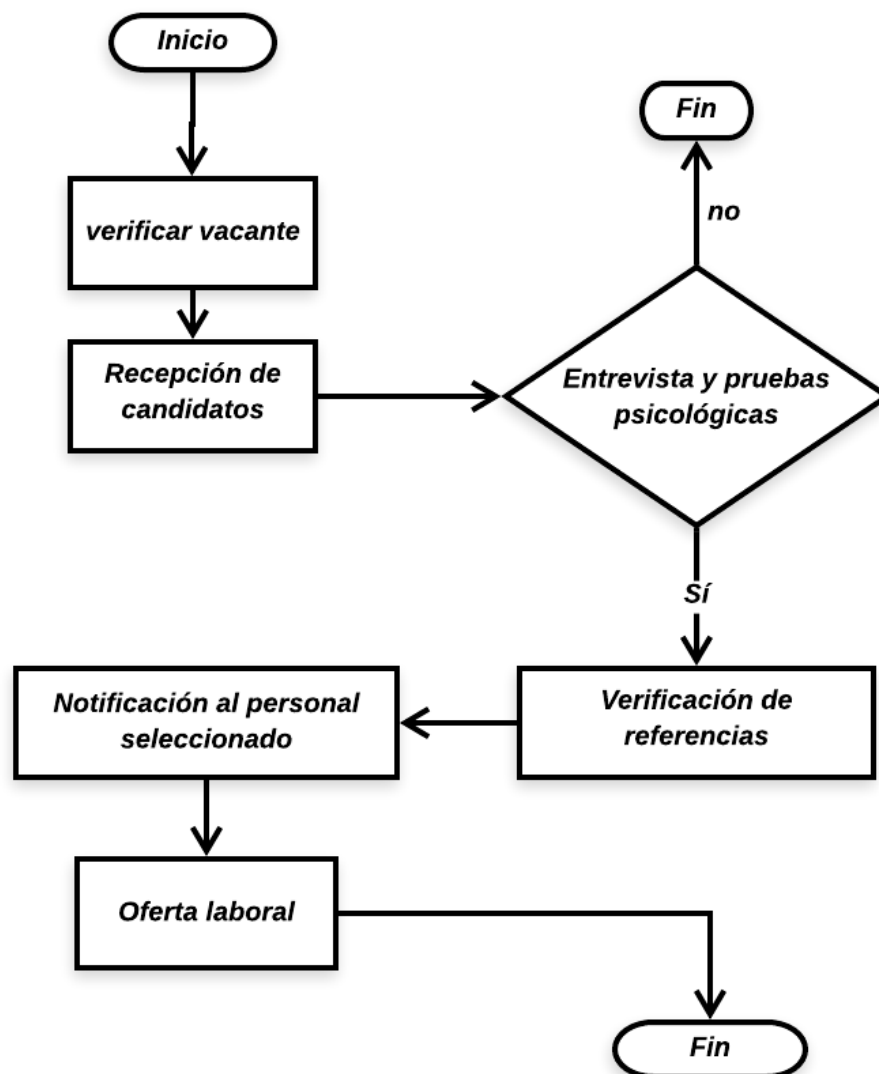


Figura 33. Selección del personal

Descripción detallada del proceso:

Solicitud de Empleo: La necesidad se genera al momento que se da baja a algún colaborador o se generan plazas nuevas de empleo por el Crecimiento o Establecimiento del comercial Compu Electro Brain

Recepción de candidatos: El gerente o administrador encargado en ese momento realizara la recepción de todos los documentos de los candidatos reclutados y se realiza un primer filtro para conocer si cumplen o no el perfil deseado.

Para los candidatos internos se debe evaluar nivel académico, experiencia, calificación de servicio, antigüedad en la institución (de un año a menos de cinco), antecedentes en la institución y la presentación personal.

Entrevistas: Cuando se desarrolla la entrevista se puede obtener la información del aspirante en su estilo de vida. En ellos se podrá conocer la comunicación verbal, actitudes, tono de voz, movimientos corporales, omisiones y olvidos en la cual el gerente o administrador encargado en ese momento realizará la entrevista.

Evaluaciones Específicas y psicológicas: Se aplican las evaluaciones técnicas para determinar la capacidad en el conocimiento competencias, habilidades y las pruebas psicológicas con las que busca conocer la personalidad, valores y la inteligencia para el comercial Compu Electro Brain, en la cual el gerente o administrador encargado en ese momento realizará dichas evaluaciones.

Pruebas Prácticas: Consiste que los aspirantes al puesto formen una mesa redonda en un lugar adecuado para desarrollar un diálogo, posteriormente el administrador o el Gerente plantearán un tema relacionado al puesto de trabajo, en la que deben

debatir y discutir abiertamente, en ello el administrador o gerente del comercial Compu Electro Brain podrá calificar y determinar el nivel de conocimiento de cada personal.

Verificación de Referencias laborales y personales: Con el objetivo de seleccionar al personal adecuado, se debe asegurar con una verificación, la cual consta de una llamada telefónica y realizar una investigación a las personas referenciadas

Oferta de trabajo: Al candidato seleccionado se le presenta por correo y por escrito el horario de trabajo, el salario mensual que recibiera al ser aceptado como colaborador.

Inclusión del personal: Se le capacitará al personal sobre los aspectos importantes de la empresa y del puesto para el cual fue elegido de lo cual se encargará en gerente del comercial Compu Electro Brain.

Firmas de revisión y aprobación:

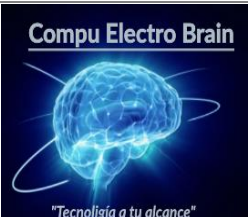
Elaborado por: **Revisado por:** **Aprobado por:**

Introducción:

Herramienta Evalart es un sistema de evaluaciones en línea que permite identificar a los mejores candidatos en sus procesos de selección. Reducir tiempo dedicado a evaluaciones y entrevistas, enfocándose solo en los candidatos más prometedores.

Tabla 39

Manual de proceso de contratación

	Comercial Compu Electro Brain	
	Responsables: Gerente propietario	Version:0.3
	Manual de procesos: Contratación	Páginas: 0.1

Proposito:

Establecer mecanismos de contratacion para el personal del comercila Compu Electro Brain brindando condiciones de transparencia y equidad a los candidatos en base a su perfil.

Alcance:


Este mecanismo indica los pasos que debe realizar para la contratacion del personal, cuando se presente un puesto vacante y requiera de un colaborador el acatamiento al manual es obligatorio para que el proceso se realice de forma correcta.

Responsabilidades:

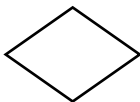
Gerente: Realizada la selección del personal en gerente procedera a la contratacion y firma del contrato para lo cual el aspirate tendra la obligacion de inicial al periodo de induccion el cual estara a cargo del gerente en casos especiales (diligencias, viajes, vacaciones, enfermedad) procedera a realizar la induccion en administrador.

Simbología:

 (Inicio/ fin) se utiliza para representar el inicio o el fin del proceso.

 (Proceso) se utiliza para un proceso determinado o también para

indicar alguna instrucción de alguna operación.



(Decisión) aplicado para la toma de decisiones o la comparación de datos.


 Expresa el proceso de llamada.

Diagrama de flujo selección del personal

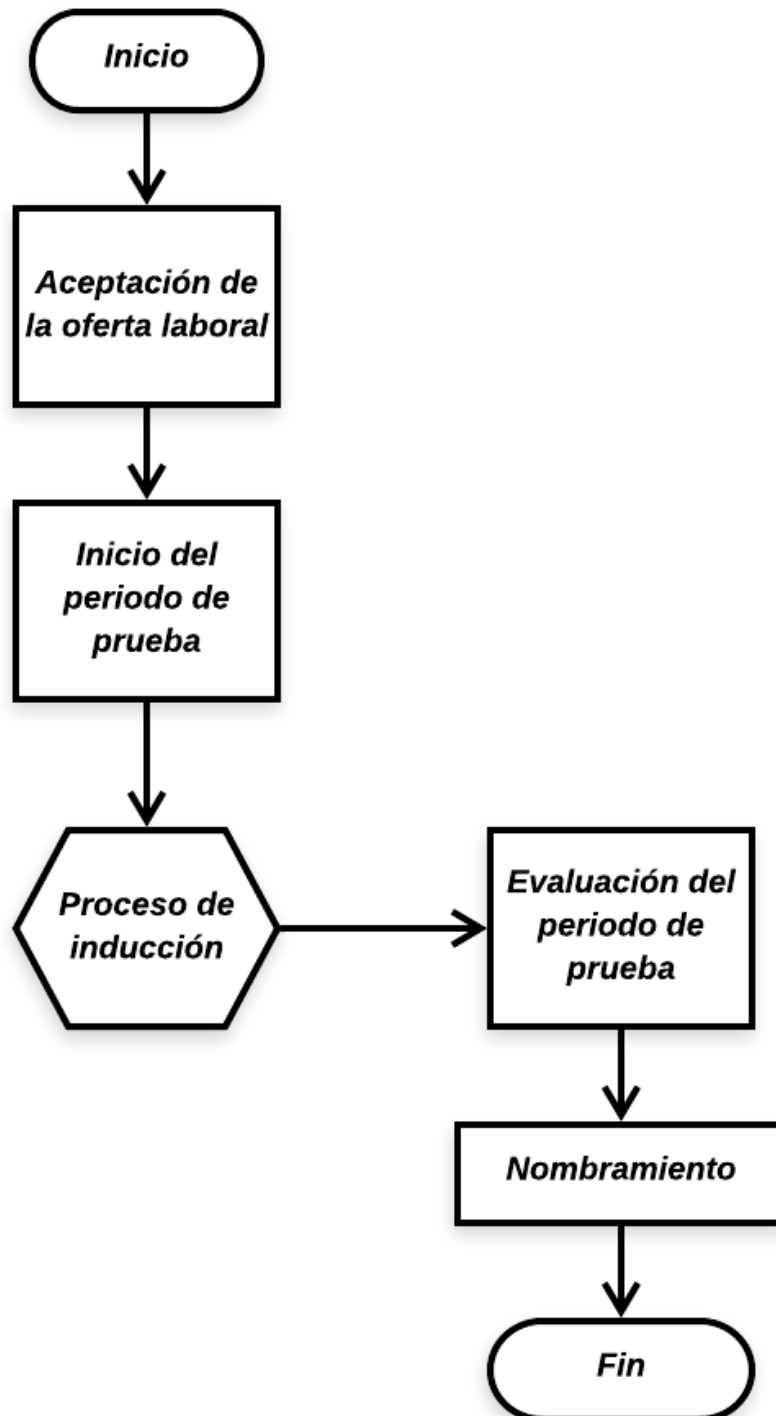


Figura 34. Contratación

Descripción detallada del proceso:

Aceptación de la oferta laboral: Una vez que el aspirante acepte la oferta laboral el gerente de la microempresa comercial Compu Electro Brain procederá por escrito al administrador que comunique al candidato seleccionado que comience el proceso de inducción en la cual debe informar los horarios y días de inducción.

Proceso de inducción: El aspirante que ingrese al proceso de inducción recibirá la bienvenida del gerente o el administrador para luego recibir orientación, capacitación donde ocupara el puesto para lo cual será contratado.

Dentro de la orientación se comprende:

- Manual de bienvenida
- Reglamento interno
- Aspectos generales de la empresa
- Estructura orgánica de la empresa
- Nombres de los colaboradores dentro del área de trabajo.

Inicio del periodo de prueba:

Dentro de la formación se comprende:

- El contenido a desarrollar.
- Los procedimientos a seguir.
- Supervisión periódica.

Evaluación del periodo de prueba: Una vez que vaya concluyendo el periodo de inducción el administrador del comercial Compu Electro Brain evaluara el desempeño, aprendizaje, y el rendimiento, los resultados de la evaluación serán enviados al gerente 3 días antes de la conclusión del proceso para su análisis.

Sale del proceso: En caso de no cumplir las expectativas y requerimientos de la empresa termina su periodo de inducción y el administrador será el encargado de agradecer por los servicios.

Nombramiento Notificar por correo y llamada telefónica al nuevo colaborador sobre el inicio de los días de trabajo en caso de presentarse algún inconveniente en la fecha indicada se presentará en un máximo de 5 días con su respectiva justificación.

El día de presentación se debe firmar el tipo de contrato por la cual es contratado e indicar las funciones y la descripción del puesto.

Firmas de revisión y aprobación:

Elaborado por:

Revisado por:

Aprobado por:

- **Tasa sectorial**

Los sueldos y salarios de Compu Electro Brain están estructuras de acuerdo a lo siguiente, ocupacionales - salarios mínimos sectoriales y tarifas comisión sectorial "tecnología: hardware y software (incluye tic's)" (ver apéndice D).

Ramas de actividad económica

- Informática y actividades conexas
- Técnicos en telecomunicaciones y computación (técnicos en programación y software-técnicos en hardware)
- Otros servicios relacionados con tecnología: hardware y software.

Rol de pagos

Tabla 40

Rol de pagos

Nomina												
Conceptos	N. de	Sueldos	Beneficios Sociales					Aporte al IESS			Costo	Costo
	colabo		Décimo	Décimo	Vacacione	Fondos de	Total,	Individual	Patronal	Total,	mensual	Anual
	radore		Tercero	Cuarto	s	Reserva	Beneficios	9.45%	12.15%	Aporte		
	s					8.33%				21.60%		
Gerente	1	\$ 1,600.00	\$ 133.33	\$ 33.33	\$ 66.67	\$ 133.28	\$ 233.33	\$ 151.20	\$ 194.40	\$ 345.60	\$ 1,682.13	\$ 20,185.60
General												
Asistente	1	\$ 700.00	\$ 58.33	\$ 33.33	\$ 29.17	\$ 58.31	\$ 120.83	\$ 66.15	\$ 85.05	\$ 151.20	\$ 754.68	\$ 9,056.20
Administrativo												
TOTAL		\$ 2,300.00	\$ 191.67	\$ 66.67	\$ 95.83	\$ 191.59	\$ 354.17	\$ 217.35	\$ 279.45	\$ 496.80	\$ 2,436.82	\$ 29,241.80
Vendedor	1	\$ 700.00	\$ 58.33	\$ 33.33	\$ 29.17	\$ 58.31	\$ 120.83	\$ 66.15	\$ 85.05	\$ 151.20	\$ 754.68	\$ 9,056.20
TOTAL		\$ 3,000.00	\$ 250.00	\$ 100.00	\$ 125.00	\$ 249.90	\$ 475.00	\$ 283.50	\$ 364.50	\$ 648.00	\$ 3,191.50	\$ 38,298.00

4.5 Estudio legal

Una vez realizado un estudio sobre la perspectiva de la zona o el sitio a establecer el proyecto vale determinar el estudio legal para determinar si un proyecto tiene la posibilidad de poder concretarse bajo las normas legales, la actividad económica a la cual está dirigida ya esto en la producción, comercialización de productos, bienes o servicios, y el impacto ambiental que provocara en desarrollo del proyecto. Además, tiene por concepto la regulación de las actividades socioeconómicas de las empresas que buscan la operatividad y un manejo económica del proyecto dentro del mercado, definiendo así la forma jurídica que permita constituir y formalizar la empresa en la cual deben cumplir con las regulaciones de los agentes económicos, legislación laboral por parte de las instituciones correspondientes y el impacto ambiental que tendrá el proyecto.

La aplicación del estudio legal permite que las empresas o los proyectos a implementar que cumplan con el marco constituido por las entidades que regulan, las ordenanzas, acuerdos comerciales, decretos de ley, y resoluciones, de manera que permita conocer si dicha actividad es prohibida o permitida, otra de las actividades más relevantes del estudio legal es la legislación tributaria, el tipo de sociedad en la cual será constituido la empresa de acuerdo al proyecto que se lleva a cabo.

Como se puede observar el estudio legal es importante ya que facilita un adelanto en conocer la factibilidad del proyecto, la no aplicación de este estudio podría causar efectos negativos sobre los aspectos legales como el pago de impuestos, el uso del suelo, el código de trabajo, y las patentes municipales para la venta y comercialización de los productos, la instalación y utilización de los permisos para la instalación de rótulos publicitarios en el local comercial.

Una vez que se cumpla con todos los aspectos legales el proyecto podrá materializarse y con los resultados obtenidos podrán actuar de acuerdo a sus intereses, es así que todas las empresas o proyectos con objetivos entrar en operación debe cumplir con las exigencias impuestas por las instituciones municipales y gubernamentales a nivel local, regional y el país donde se encuentre el proyecto, el estudio legal en su conjunto se basa en una serie de permisos que las empresas obligatoriamente debe cumplir para operar de manera correcta.

4.5.1 Empresa según su capital

Compu Electro Brain es una micro empresa de sociedad anónima según el artículo 143 de la ley de compañías de la república del Ecuador. La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas, para establecer una compañía anónima es necesario el aporte del capital, con un mínimo de \$ 800 dólares. Según el Art. 153.- Para poder constituir una compañía anónima se debe realizar la suscripción pública, sus promotores elevarán a escritura pública el convenio de llevar adelante la promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse.

- a) El nombre, apellido, nacionalidad y domicilio de los promotores
- b) La denominación, objeto y capital social;
- c) Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores;
- d) El número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y valor nominal de cada acción, su categoría y series.

Trámite Legal

Tabla 41

Tramites legal

Documento	Ente Regulador	Costo	Detalle
Uso de Suelo	Municipio de Guayaquil	\$ 2.00	Todos los establecimientos que operen en la ciudad de Guayaquil y que no se encuentren en un Centro Comercial, deben tener el certificado de Uso de Suelo. Este documento determinará si la actividad a realizarse es permitida y qué condiciones adicionales debe cumplir el local.
Permisos de funcionamiento	Cuerpo de Bomberos	Costo de la especie valorada \$3.00	Los establecimientos de comercio deben contar con un permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.
Patente municipal	Municipio de Guayaquil	Original y copia de la cédula de ciudadanía del contribuyente.	La patente municipal es la inscripción de un negocio en los registros de la municipalidad en cuya jurisdicción se encuentra domiciliada la empresa constituida
Tasa de habilitación y control	Municipio de Guayaquil	Tramite gratuito	Se creó con el objeto de habilitar y controlar que los establecimientos comerciales e industriales cumplan con los requisitos de proporcionar los datos requeridos por el Censo Permanente Municipal.
Permiso de comunicación publica	Sociedad de Autores del Ecuador (SAYCE)	Deberá pagar anualmente 10% de un salario unificado	Si se consigue un local con mesas y se desea colocar música para generar un buen ambiente, es necesario obtener un permiso para “Comunicación Pública” de la Sociedad de Autores del Ecuador (SAYCE).
Permisos para la instalación de rótulos publicitarios	Municipio de Guayaquil	Tasa de tramite \$ 2.00	Previo la obtención del permiso de Rótulos Publicitarios, deberá solicitar el informe técnico a la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registros, Tasa de Trámite de Planeamiento Urbano.

Regulaciones Tributarias

Tabla 42

Regulaciones tributarias

Regulaciones	Institución	Detalle
Registro del establecimiento en el RUC	Servicio de Rentas Internas	Para identificar a las personas jurídicas o naturales (SRI) se debe solicitar el registro único de contribuyentes (RUC). Para realizar alguna actividad económica.
Declaración de impuestos	Servicio de Rentas Internas	Una vez que se encuentra inscrito en el RUC y que ha emitido comprobantes de venta, es el momento de realizar su declaración de impuestos.
Pago de impuestos	Servicio de Rentas Internas	Obligaciones tributarias, el SRI tiene a disposición varios canales de pago. Cumplir oportunamente con sus obligaciones y deberes formales previstos
Expedir facturas por la prestación de los servicios.	Servicio de Rentas Internas	en el Código Tributario, la Ley de Régimen Tributario Interno y demás leyes y reglamentos tributarios.
Facturación electrónica	Servicio de Rentas Internas	Un comprobante electrónico es un documento que cumple con los requisitos legales y reglamentarios exigibles para todos comprobantes de venta, garantizando la autenticidad de su origen y la integridad de su contenido

Conclusiones

La aplicación del estudio de mercado es fundamental ya que ha facilitado la obtención de información que se ha basado en entrevistas y encuestas a los moradores de Mucho Lote Uno, la cual permite determinar los clientes potenciales, y que tipo de productos tecnológicos y electrónicos estarían dispuestos a adquirir.

Con la ejecución del estudio técnico se ha establecido parámetros que permita una estimación de los recursos económicos para la instalación del local, equipamiento tecnológico y el número de colaboradores que se necesitarán para la apertura, además permitirá conocer y evaluar la zona donde se instalara el proyecto, diseño de las instalaciones y todos los equipos necesarios para logra su operación.

En el desarrollo del estudio administrativo se ha logrado estructurar el tipo de sociedad y el modelo organizativo para que los colaboradores, proveedores y clientes, políticas y procedimientos en las cuales está facultando las responsabilidades y funciones a desarrollar de todos quienes hacen parte de la empresa.

Al establecer el estudio legal se ha identificado y cumplido con los requerimientos que exige las leyes y ordenanzas municipales, para la ejecución de este tipo de proyectos dentro de la ciudad, una vez que se han cumplido con todos los tramites se determina que el proyecto tiende a materializarse de acuerdo a su actividad económica.

Al aplicar el estudio financiero en el siguiente capítulo se podrá determinar la totalidad de costos, evaluar la solvencia y liquidez del proyecto, con la cual se debe constatar la sustentabilidad y rentabilidad del proyecto, para ello se debe calcular la totalidad de recursos disponibles para que se materializar el proyecto.

Recomendaciones

Sugerir la materialización de la información obtenida dentro del estudio de mercado para establecer precios, y poder comercializar productos tecnológicos y electrónicos a los moradores de la ciudadela Mucho Lote Uno, el cumplimiento de estos mecanismos permita la comercialización oportuna de productos electrónicos en la microempresa comercial Compu Electro Brain.

Focalizar los fondos para la apertura y comercialización del proyecto dentro de los parámetros establecidos en el estudio técnico, dichos costos no deben ser manipulados ya que están dentro de la estimación de los recursos económicos para la instalación del local, el equipamiento tecnológico y, la zona donde se instalará el proyecto, están determinados por tamaño, instalaciones y todos los equipos necesarios para logra su operación.

Cumplir con las políticas y procedimientos establecidos dentro del estudio administrativo, la cual permitirá realizar y cumplir las funciones de manera ordenada y acorde a lo que estable la misión, visión y los valores institucionales, además se insta al cumplimiento de las obligaciones y los manuales descritos en los procedimientos de contratación y reclutamiento del personal.

Garantizar el cumplimiento de los requerimientos que exige las leyes y ordenanzas municipales, para la apertura de este tipo de proyectos dentro de la ciudad Guayaquil, cumpliendo con todos los trámites y permiso establecidos por la autoridad. Incluir en el estudio financiero la totalidad de costos, calcular la solvencia y liquidez del proyecto, sustentar y demostrar la rentabilidad del proyecto, incluir los costos identificados en el estudio de mercado y técnico las mismas que son esenciales para el cálculo de la totalidad de recursos disponibles.

CAPÍTULO V

5 Propuesta

5.1 Título de la propuesta

“Proyecto de prefactibilidad para la creación de una micro empresa comercial Compu Electro Brain en el cantón Guayaquil”.

5.2 Autores de la propuesta

Marco Ernesto Janeta Janeta

Emily Patricia Romo Rolando

5.3 Empresa auspiciante

Ninguna

5.4 Área que cumple la propuesta

La propuesta se llevará a cabo en la provincia del Guayas, cantón Guayaquil parroquia Pascual, sector norte de la ciudad, ubicado en Mucho Lote Uno.

5.5 Fecha de presentación.

Abril del 2019

5.6 Fecha de terminación.

Septiembre del 2020

5.7 Duración del proyecto.

La duración del proyecto tiene una estimación de 5 años ya que se requerirá de la recaudación de fondos para la compra de mercadería, implementación, adecuación y

compra de suministros de oficina, la contratación del personal capacitado para cumplir adecuadamente las funciones.

5.8 Participantes del proyecto

Se requerirá la intervención de los autores, socios, gerente, administrador, talento humano, proveedor de recursos tecnológicos, y colaboradores.

5.9 Objetivo General de la propuesta

Valorar los costos de inversión en la creación de una microempresa comercial Compu Electro Brain para la determinación de la rentabilidad financiera.

5.10 Objetivos específicos

- Analizar los costos, precios, ingresos egresos que se requerirá en la inversión del proyecto creación de una microempresa Compu Electro Brain.
- Determinar la prefactibilidad económica de la microempresa Compu Electro Brain.
- Verificar los ingresos con proyecciones estimadas en cinco años reflejando el flujo de dinero acorde a las necesidades del proyecto.
- Evaluar los diferentes escenarios de la inversión por medio del estudio financiero que determine la rentabilidad en la creación de la microempresa comercial Compu Electro Brain.

5.11 Beneficios directos

En la propuesta planteada los beneficiarios directos en la creación de la microempresa comercial Compu Electro Brain serán los habitantes de Mucho Lote Uno, en los cuales se encuentran estudiantes, emprendedores de negocios, instituciones educativas, socios, propietarios de la empresa y colaboradores.

5.12 Beneficios indirectos

Los beneficiarios indirectos en la creación de la microempresa comercial Compu Electro Brain serán los proveedores (servicios básicos, internet, seguridad), propietarios del local alquiler, trasportistas de mercadería.

5.13 Impacto de la propuesta

Al plantear la propuesta en el sector de Mucho Lote Uno se genera un impacto económico que corresponde a la generación de empleo, instalación de nuevas infraestructuras para el comercio, dentro del impacto social permitirá mejorar la calidad de vida del sector a través de la generación de ganancias.

5.14 Descripción de la propuesta

Con el proyecto de la micro empresa comercial Compu Electro Brain se propone comercializar en el sector de Mucho Lote Uno de la ciudad de Guayaquil, equipos tecnológicos y electrónicos (computadoras, laptops, celulares, impresoras, televisores, entre otros) con la intención de que las poblaciones en general puedan tener acceso a la compra de equipos de las mejores marcas del mercado y a precios accesibles, a través de un servicio personalizado brindando a la comunidad garantías por la adquisición de productos.

5.14.1 Ingresos

El ingreso que se desea obtener con la comercialización de equipos electrónicos y tecnológicos en la micro empresa comercial Compu Electro Brain. En el primer año se han estimado el valor \$ 637,615.83 con la venta de 828 unidades, una venta mensual de \$ 53,134.65 de 69 unidades y 3 unidades diarias a un precio de \$ 770.07 en el primer año. Y para los próximos años se ha estimado un crecimiento en los

ingresos del 10% con las cuales se podrá cubrir los gastos futuros, beneficiando el crecimiento empresarial generando liquidez a la micro empresa.

Tabla 43

Ingresos por ventas

Ingresos por ventas					
1.1	Crecimiento				
	en ventas 10%				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades	828	911	1,002	1,102	1,212
Vendidas					
Precio	\$ 770.07	\$ 847.07	\$ 931.78	\$ 1,024.96	\$ 1,127.46
Unitario					
Ventas,	\$ 53,134.65	\$ 64,292.93	\$ 77,794.44	\$ 94,131.28	\$ 113,898.85
mensuales					
Ventas	\$ 637,615.83	\$ 771,515.15	\$ 933,533.33	\$ 1,129,575.33	\$ 1,366,786.15
Anuales					
Unidades	69	76	83	92	101
Mensuales					
Unidades	3	4	4	5	5
Diarias					
Venta	Unid.	Precio	Total		
	mensuales				
Ingresos por	69	\$ 770.07	\$ 53,134.65		
ventas					

Inversión en equipos de computación

Para la realización del proyecto de pre factibilidad de la micro empresa Compu Electro Brain y para una mejor operatividad adquirirá los siguientes equipos de oficina que comprende para la área operativa dos aires acondicionados a un valor de \$ 700.00, un teléfono convencional a un valor de \$ 25.00, un Televisor de 32 pulgadas

al valor de 480.00 y una máquina de facturación de \$ 45.00 dólares, en el área administrativa comprende un aire acondicionado a un valor de 700.00, un teléfono convencional a un valor de \$ 25.00, dando un total de \$ 2,675.00 dólares.

Tabla 44

Equipos de Computación

Equipos de oficina				
Area	Concepto	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Operativo	Aire Acondicionado	2	\$ 700.00	\$ 1,400.00
Operativo	Teléfono	1	\$ 25.00	\$ 25.00
Operativo	Televisor 32 pulgadas	1	\$ 480.00	\$ 480.00
Operativo	Maquina de Facturación	1	\$ 45.00	\$ 45.00
Administrativo	Aire Acondicionado	1	\$ 700.00	\$ 700.00
Administrativo	Teléfono	1	\$ 25.00	\$ 25.00
Total equipos de oficina				\$ 2,675.00

Inversión en muebles y enseres

La inversión a realizarse en la microempresa comercial Comu Electro Brain comprende de la siguiente manera, área operativa, una silla ejecutiva a un valor de \$ 98.99, un escritorio de \$ 110.00, una papelería metálica de \$ 8.00, un extintor de fuego a un valor de \$ 17.99, cuatro sillas ejecutivas a un valor de \$ 28.99 cada una, reloj de pared a un precio de \$ 25.00, un dispensador de agua de \$ 28.99, un basurero metálico de \$ 11.96 dólares, en el área administrativa una silla ejecutiva de 98.99, un escritorio de \$ 110.00, un basureo metálico de \$ 11.96, dispersador de agua de \$ 300.00, un extintor de fuego de \$ 17.99, archivador metálico de \$ 125.00, dos sillas metálicas de visita a un valor de \$ 28.99 cada una y seis estanterías a \$ 1450.00 dólares cada una, las mismas que servirán para el mejor desenvolvimiento de los colaboradores dando un total de \$ 2,038.81 dólares.

Tabla 45

Muebles y enseres

Muebles y enseres				
Area	Concepto	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Operativo	Silla ejecutiva	1	\$ 98.99	\$ 98.99
Operativo	Escritorio	1	\$ 110.00	\$ 110.00
Operativo	Papelera metalica de tres bandejas	1	\$ 8.00	\$ 8.00
Operativo	Extintor de fuego	1	\$ 17.99	\$ 17.99
Operativo	Silla de visitas metalicas	4	\$ 28.99	\$ 115.96
Operativo	Reloj	1	\$ 25.00	\$ 25.00
Operativo	Dispensador de agua	1	\$ 28.99	\$ 28.99
Operativo	Basurero malla metal	1	\$ 11.96	\$ 11.96
Administrativo	Silla ejecutiva	1	\$ 98.99	\$ 98.99
Administrativo	Escritorio	1	\$ 110.00	\$ 110.00
Administrativo	Basurero malla metal	1	\$ 11.96	\$ 11.96
Administrativo	Dispensador de agua	1	\$ 300.00	\$ 300.00
Administrativo	Extintor de fuego	1	\$ 17.99	\$ 17.99
Administrativo	Archivador metalico de 4 gabetas de oficio	1	\$ 125.00	\$ 125.00
Administrativo	Silla de visitas metalicas	2	\$ 28.99	\$ 57.98
Operativo	estanterías	6	\$ 150.00	\$ 900.00
Total muebles y ensures				\$ 2,038.81

Equipos de computación

La inversión a realizarse en equipos de computación en la microempresa comercial Comu Electro Brain comprende de la siguiente manera, en el área administrativa una computadora HP a un valor de \$ 500.00, una impresora de \$ 320.00, en el área operativa computadora HP de \$ 500.00 y una impresora de \$

320.00 las mismas que servirán para el mejor desarrollo de las actividades empresariales administradores y los colaboradores.

Tabla 46

Equipos de computación

Equipos de Computación						
Area	Concepto	Cantidad		Costo unitario		Costo total
Administrativo	Computadora HP	1	\$	500.00	\$	500.00
Administrativo	Impresora multifuncional	1	\$	320.00	\$	320.00
Operativo	Computadora HP	1	\$	500.00	\$	500.00
Operativo	Impresora multifuncional	1	\$	320.00	\$	320.00
Total equipos de computación					\$	1,640.00

Depreciación de activos

La depreciación de los activos comprende el tiempo de vida útil de los activos de la micro empresa comercial Compu Electro Brain, en equipos de oficina, muebles y enseres en un 10% con una vida útil de 10 años, equipos de computación el 33% con una vida útil de tres años.

Tabla 47

Depreciación de activos

Depreciación	Porcentaje	Vida útil	Valor	Operativo	Administración
Equipos de oficina	10%	10	\$ 267.50	\$ 195.00	\$ 0.00
Muebles y enseres	10%	10	\$ 203.88	\$ 131.69	\$ 72.19
Vehículo	20%	5	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Equipos de computación	33%	3	\$ 541.20	\$ 270.60	\$ 270.60
Maquinarias y equipos	10%	10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Herramientas	10%	10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
TOTAL			\$ 1,012.58	\$ 597.29	\$ 342.79

Activos nominales

Los gastos pre-operacionales comprenden, el estudio de pre factibilidad a un costo de 500.00, permisos de funcionamiento 500.00, gastos de constitución de 120.00, dando un total de \$ 920.00 dólares, que se requerirán para el establecimiento del proyecto en su fase inicial.

Tabla 48

Gastos pre-operacionales

Gastos pre-operacionales		
	Cantidad	Costo Total
Estudio de prefactibilidad	1	\$ 500.00
Permisos de funcionamiento	1	\$ 500.00
Gastos de constitución	1	\$ 120.00
Total		\$ 920.00

Amortización de los gastos pre operacionales

La amortización de los gastos pre-operacionales comprende los siguientes valores, en el estudio de factibilidad de un valor mensual de \$ 5.00 y anual de \$ 60.00 dólares, los permisos de funcionamiento comprende \$ 8.33 y anualmente a un valor de \$ 100.00 dólares, en los gastos de constitución encontramos una amortización de \$ 2.00 mensuales y de \$ 24.00 dólares en el año, las mismas que has sido calculadas a un 20% de los gastos pre operacionales.

Tabla 49

Amortización de los gastos pre operativos

Amortización de gastos pre operacionales			
Gastos pre-operacionales	Amortización		Amortización
	anual		mensual
Estudio de Factibilidad	\$	60.00	\$ 5.00
Permisos de funcionamiento	\$	100.00	\$ 8.33
Gastos de constitución	\$	24.00	\$ 2.00
Total, Amortización	\$	184.00	\$ 15.33

5.14.2 Costos de materiales directos

Costos de mano de obra directa se obtiene de los salarios los pagos a efectuar en el comercial Compu Electro Brain se debe llevarse a cabo de manera documentada en la que deben constar la suma de todos registros financieros, decimos, vacaciones, fondos de reserva, aportaciones al IESS, reflejando la cantidad total a pagar a los colaboradores por los servicios prestados por cierta cantidad de tiempo. Por ello se detalla en la siguiente tabla los valores correspondientes de los salarios de la nómina administrativa tanto mensual como anual.

Tabla 50

Nomina administrativa

Nomina Administrativa												
Conceptos	N. de colaboradores	Sueldos	Beneficios Sociales				Aporte al IESS			Costo mensual	Costo Anual	
			Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Fondos de Reserva 8.33%	Total, Beneficios	Individua 19.45%	Patronal 12.15%			Total, Aporte 21.60%
Gerente General	1	\$ 1,600.00	\$ 133.33	\$ 33.33	\$ 66.67	\$ 133.28	\$ 233.33	\$ 151.20	\$ 194.40	\$ 345.60	\$ 1,682.13	\$ 20,185.60
Asistente Administrativo	1	\$ 700.00	\$ 58.33	\$ 33.33	\$ 29.17	\$ 58.31	\$ 120.83	\$ 66.15	\$ 85.05	\$ 151.20	\$ 754.68	\$ 9,056.20
TOTAL		\$ 2,300.00	\$ 191.67	\$ 66.67	\$ 95.83	\$ 191.59	\$ 354.17	\$ 217.35	\$ 279.45	\$ 496.80	\$ 2,436.82	\$ 29,241.80

Nomina operativa

Los pagos a efectuar en el comercial Compu Electro Brain se debe llevarse a cabo de manera documentada en la que deben constar la suma de todos registros financieros, decimos, vacaciones, fondos de reserva, aportaciones al IESS, reflejando la cantidad total a pagar a los colaboradores por los servicios prestados por cierta cantidad de tiempo. Por ello se detalla en la siguiente tabla los valores correspondientes de los salarios de la nómina operativa tanto mensual como anual.

Tabla 51

Nomina operativa

Nomina operativos - mano obra directa												
Vendedor	1	\$ 700.00	\$ 58.33	\$ 33.33	\$ 29.17	\$ 58.31	\$ 120.83	\$ 66.15	\$ 85.05	\$ 151.20	\$ 754.68	\$ 9,056.20
Total		\$ 700.00	\$ 58.33	\$ 3.33	\$ 29.17	\$ 58.31	\$ 120.83	\$ 66.15	\$ 85.05	\$ 151.20	\$ 754.68	\$ 9,056.20

Servicios básicos

En la siguiente tabla se detallan los gastos de los servicios básicos del comercial Compu Electro Brain, energía eléctrica un costo mensual de \$ 185.00 y un costo anual de \$ 2,220.00, agua un costo mensual de \$ 50.00 y un costo anual de \$ 600.00, teléfono costo mensual de \$ 20.00 y un costo anual de \$ 240.00, el internet a un costo mensual de \$ 45.00 y un costo anual de \$ 540.00 lo cual da un total de \$ 3,600.00. dólares.

Tabla 52

Gastos servicios básicos

Gastos servicios basicos				
	Costos mensual		Costo anual	
Energía electrica	\$	185.00	\$	2,220.00
Agua	\$	50.00	\$	600.00
Telefono	\$	20.00	\$	240.00
Internet	\$	45.00	\$	540.00
Total	\$	300.00	\$	3,600.00

Costos de producción

A través de los costos de producción en la microempresa comercial se puede determinar los costos de la mano de obra directo que comprende \$ 9.056.20, los costos indirectos que comprende \$ 22,920,00, los costos de la materia prima (adquisición de equipos tecnológicos) \$ 574.679,68, equipos de oficina \$ 195.00, muebles y enseres \$ 131,69, y equipos de computación \$ 270,60 que se utilizaran para la comercialización de los equipos tecnológicos.

Tabla 53

Costos de producción

Costos de producción			
	Año 1		
Mano de obra Indirecta	\$	0.00	0.00
Mano de obra directa	\$	9,056.20	10.94
Materia prima	\$	574,679.68	694.06
Costos Indirectos	\$	22,920.00	27.68
Equipos de oficina	\$	195.00	0.24
Muebles y enseres	\$	131.69	0.16
Vehículo	\$	0.00	0.00
Equipos de Computación	\$	270.60	0.33
Maquinarias y Equipos	\$	0.00	0.00
Herramientas	\$	0.00	0.00
Total	\$	607,253.17	733.40

Proyección de egresos

Se plantea una proyección de egresos administrativos anuales las cuales están distribuidos en, sueldos y salarios con un valor anual de \$ 29,241.80, alquiler del local \$ 9,600.00, suministro de oficina \$ 360.00, servicios básicos \$ 1,440.00, gastos de deprecación \$ 342.79 solo en su primer año y los gastos pre operacionales en el primer año dan un total de \$ 41,904.59, para los próximos años se considera un 0.90% de incremento debido a los procesos infla torios y por los años proyectados del proyecto.

Tabla 54

Proyección de los gastos Administrativos

Gastos administrativos	Proyección de los gastos administrativos					
	Anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y salarios	\$ 29,241.80	\$ 29,241.80	\$ 29,504.98	\$ 29,770.52	\$ 30,038.46	\$ 30,308.80
Alquiler de local	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00	\$ 9,686.40	\$ 9,773.58	\$ 9,861.54	\$ 9,950.29
Suministro de oficina	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 363.24	\$ 366.51	\$ 369.81	\$ 373.14
Servicios Basicos	\$ 1,440.00	\$ 1,440.00	\$ 1,452.96	\$ 1,466.04	\$ 1,479.23	\$ 1,492.54
Servicios Prestados	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Gasto depreciacion	\$ 342.79	\$ 342.79	\$ 342.79	\$ 342.79	\$ 342.79	\$ 342.79
Gastos Activos Intangibles	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Gastos preoperacionales	\$ 920.00	\$ 920.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
TOTAL		\$ 41,904.59	\$ 41,350.37	\$ 41,719.44	\$ 42,091.83	\$ 42,467.57
Considerando 0,90% de incremento debido al proceso inflacionario						

5.14.3 Prestamos del proyecto (tabla de amortización)

En la tabla de amortización se muestra un desglose de los pagos que se tendrán que hacer del crédito adquirido, además indica las fechas en las que se deben que hacerlos. En la siguiente tabla de amortización se determina el valor detallado en las fechas y la cantidad de dinero a pagar en el crédito que fue adquirido por préstamo ante una entidad bancaria, además se puede visualizar la columna que nos señala cuántos pagos se debe realizar mensualmente y los saldos pendientes a cancelar, comenzando de \$ 96,556.62 dólares a una tasa de interés de 1.29% en un periodo de 60 meses plazo.

Tabla 55

Amortización

Préstamo		\$ 96,556.62		Periodo	
	Tasa	1.29%		60	
N	Capital	Interés	Total, dividendo	Amortización del capital	
				\$	96,556.62
1	\$ 1,075.31	\$ 1,247.19	\$ 2,322.49		\$ 95,481.31
2	\$ 1,089.19	\$ 1,233.30	\$ 2,322.49		\$ 94,392.12
3	\$ 1,103.26	\$ 1,219.23	\$ 2,322.49		\$ 93,288.85
4	\$ 1,117.51	\$ 1,204.98	\$ 2,322.49		\$ 92,171.34
5	\$ 1,131.95	\$ 1,190.55	\$ 2,322.49		\$ 91,039.39
6	\$ 1,146.57	\$ 1,175.93	\$ 2,322.49		\$ 89,892.82
7	\$ 1,161.38	\$ 1,161.12	\$ 2,322.49		\$ 88,731.44
8	\$ 1,176.38	\$ 1,146.11	\$ 2,322.49		\$ 87,555.06
9	\$ 1,191.58	\$ 1,130.92	\$ 2,322.49		\$ 86,363.49
10	\$ 1,206.97	\$ 1,115.53	\$ 2,322.49		\$ 85,156.52
11	\$ 1,222.56	\$ 1,099.94	\$ 2,322.49		\$ 83,933.97
12	\$ 1,238.35	\$ 1,084.15	\$ 2,322.49		\$ 82,695.62
13	\$ 1,254.34	\$ 1,068.15	\$ 2,322.49		\$ 81,441.27
14	\$ 1,270.54	\$ 1,051.95	\$ 2,322.49		\$ 80,170.73
15	\$ 1,286.96	\$ 1,035.54	\$ 2,322.49		\$ 78,883.77
16	\$ 1,303.58	\$ 1,018.92	\$ 2,322.49		\$ 77,580.19
17	\$ 1,320.42	\$ 1,002.08	\$ 2,322.49		\$ 76,259.78
18	\$ 1,337.47	\$ 985.02	\$ 2,322.49		\$ 74,922.30
19	\$ 1,354.75	\$ 967.75	\$ 2,322.49		\$ 73,567.56
20	\$ 1,372.25	\$ 950.25	\$ 2,322.49		\$ 72,195.31
21	\$ 1,389.97	\$ 932.52	\$ 2,322.49		\$ 70,805.34
22	\$ 1,407.93	\$ 914.57	\$ 2,322.49		\$ 69,397.41
23	\$ 1,426.11	\$ 896.38	\$ 2,322.49		\$ 67,971.30
24	\$ 1,444.53	\$ 877.96	\$ 2,322.49		\$ 66,526.77
25	\$ 1,463.19	\$ 859.30	\$ 2,322.49		\$ 65,063.58
26	\$ 1,482.09	\$ 840.40	\$ 2,322.49		\$ 63,581.49
27	\$ 1,501.23	\$ 821.26	\$ 2,322.49		\$ 62,080.25
28	\$ 1,520.62	\$ 801.87	\$ 2,322.49		\$ 60,559.63
29	\$ 1,540.27	\$ 782.23	\$ 2,322.49		\$ 59,019.36
30	\$ 1,560.16	\$ 762.33	\$ 2,322.49		\$ 57,459.20
31	\$ 1,580.31	\$ 742.18	\$ 2,322.49		\$ 55,878.89
32	\$ 1,600.73	\$ 721.77	\$ 2,322.49		\$ 54,278.16
33	\$ 1,621.40	\$ 701.09	\$ 2,322.49		\$ 52,656.76
34	\$ 1,642.34	\$ 680.15	\$ 2,322.49		\$ 51,014.41
35	\$ 1,663.56	\$ 658.94	\$ 2,322.49		\$ 49,350.86
36	\$ 1,685.05	\$ 637.45	\$ 2,322.49		\$ 47,665.81
37	\$ 1,706.81	\$ 615.68	\$ 2,322.49		\$ 45,959.00
38	\$ 1,728.86	\$ 593.64	\$ 2,322.49		\$ 44,230.14
39	\$ 1,751.19	\$ 571.31	\$ 2,322.49		\$ 42,478.95
40	\$ 1,773.81	\$ 548.69	\$ 2,322.49		\$ 40,705.14
41	\$ 1,796.72	\$ 525.77	\$ 2,322.49		\$ 38,908.42
42	\$ 1,819.93	\$ 502.57	\$ 2,322.49		\$ 37,088.50
43	\$ 1,843.44	\$ 479.06	\$ 2,322.49		\$ 35,245.06
44	\$ 1,867.25	\$ 455.25	\$ 2,322.49		\$ 33,377.81
45	\$ 1,891.36	\$ 431.13	\$ 2,322.49		\$ 31,486.45
46	\$ 1,915.79	\$ 406.70	\$ 2,322.49		\$ 29,570.66
47	\$ 1,940.54	\$ 381.95	\$ 2,322.49		\$ 27,630.11
48	\$ 1,965.61	\$ 356.89	\$ 2,322.49		\$ 25,664.51
49	\$ 1,990.99	\$ 331.50	\$ 2,322.49		\$ 23,673.51
50	\$ 2,016.71	\$ 305.78	\$ 2,322.49		\$ 21,656.80
51	\$ 2,042.76	\$ 279.73	\$ 2,322.49		\$ 19,614.04

Tabla 56

Amortización

N	Capital	Interés	Total, dividendo	Amortización del capital
52	\$ 2,069.15	\$ 253.35	\$ 2,322.49	\$ 17,544.89
53	\$ 2,095.87	\$ 226.62	\$ 2,322.49	\$ 15,449.02
54	\$ 2,122.94	\$ 199.55	\$ 2,322.49	\$ 13,326.08
55	\$ 2,150.37	\$ 172.13	\$ 2,322.49	\$ 11,175.71
56	\$ 2,178.14	\$ 144.35	\$ 2,322.49	\$ 8,997.57
57	\$ 2,206.28	\$ 116.22	\$ 2,322.49	\$ 6,791.29
58	\$ 2,234.77	\$ 87.72	\$ 2,322.49	\$ 4,556.52
59	\$ 2,263.64	\$ 58.86	\$ 2,322.49	\$ 2,292.88
60	\$ 2,292.88	\$ 29.62	\$ 2,322.49	(\$ 0.00)
	\$ 96,556.62			

Tabla 57

Resumen amortización

Resumen de la tabla de amortización				
Préstamo:	\$ 96,556.62		Período:	5 años
Tasa:	1.29%			
Año	Capital	Interés	Total, dividendo	Amortización del capital
1	\$ 13,861.00	\$ 14,008.94	\$ 27,869.94	\$ 82,695.62
2	\$ 16,168.85	\$ 11,701.09	\$ 27,869.94	\$ 66,526.77
3	\$ 18,860.96	\$ 9,008.98	\$ 27,869.94	\$ 47,665.81
4	\$ 22,001.30	\$ 5,868.64	\$ 27,869.94	\$ 25,664.51
5	\$ 25,664.51	\$ 2,205.43	\$ 27,869.94	(\$ 0.00)

5.14.4 Estados financieros

En los estados financieros están determinados los movimientos económicos de la micro empresa comercial Compu Electro Brain que permiten conocer la situación económica del proyecto, son estimaciones que se ha realizado para el futuro y las variaciones que mantendrá en los siguientes periodos, los resultados se obtendrán de la salida, entrada de efectivo, permitiendo conocer si el proyecto va a generar pérdidas o ganancias.

Tabla 58

Balance General

Activos	Estado de situación financiera proyectado					
	BG inicial	2020	2021	2022	2023	2024
Corriente						
Caja – bancos	\$ 113,421.96	\$ 43,556.08	\$ 120,772.23	\$ 309,684.40	\$ 634,983.93	\$ 1,126,185.21
Cuentas por cobrar	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Inventarios materia prima y materiales	\$ 0.00	\$ 50,604.43	\$ 51,059.87	\$ 51,519.41	\$ 51,983.08	\$ 52,450.93
Total, activo corriente	\$ 113,421.96	\$ 94,160.51	\$ 171,832.10	\$ 361,203.81	\$ 686,967.01	\$ 1,178,636.14
Fijo						
Terreno, construcciones y Adecuaciones	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Equipos de oficina	\$ 2,675.00	\$ 2,675.00	\$ 2,675.00	\$ 2,675.00	\$ 2,675.00	\$ 2,675.00
Muebles y enseres	\$ 2,038.81	\$ 2,038.81	\$ 2,038.81	\$ 2,038.81	\$ 2,038.81	\$ 2,038.81
Vehículo	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Equipos de computación	\$ 1,640.00	\$ 1,640.00	\$ 1,640.00	\$ 1,640.00	\$ 1,640.00	\$ 1,640.00
Maquinarias y equipos	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Herramientas	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
(-) Depreciación acumulada	\$ 0.00	\$ (342.79)	\$ (685.58)	\$ (1,028.38)	\$ (1,371.17)	\$ (1,713.96)
Total, activo fijo	\$ 6,353.81	\$ 6,011.02	\$ 5,668.23	\$ 5,325.43	\$ 4,982.64	\$ 4,639.85
Diferido						
Otros activos	\$ 920.00	\$ 920.00				
(-) Amortización acumulada		\$ (920.00)				
Total, activo diferido	\$ 920.00	\$ 0.00				
Total, activos	\$ 120,695.77	\$ 100,171.53	\$ 177,500.32	\$ 366,529.25	\$ 691,949.65	\$ 1,183,275.99
Pasivos						
Corriente						
Cuentas por pagar proveedores		\$ 50,604.43	\$ 51,059.87	\$ 51,519.41	\$ 51,983.08	\$ 52,450.93
Participación trabajadores		\$ (8,590.15)	\$ 11,061.45	\$ 34,842.26	\$ 63,785.55	\$ 98,974.18
Impuesto a la renta		\$ (10,709.05)	\$ 13,789.94	\$ 43,436.68	\$ 79,519.31	\$ 123,387.81
Total, pasivo corriente		\$ 31,305.23	\$ 75,911.26	\$ 129,798.35	\$ 195,287.95	\$ 274,812.92
Otros pasivos						
Deuda a largo plazo	\$ 96,556.62	\$ 82,695.62	\$ 66,526.77	\$ 47,665.81	\$ 25,664.51	\$ 0.00
Total, otros pasivos	\$ 96,556.62	\$ 82,695.62	\$ 66,526.77	\$ 47,665.81	\$ 25,664.51	\$ 0.00
Total, pasivos	\$ 96,556.62	\$ 114,000.84	\$ 142,438.03	\$ 177,464.16	\$ 220,952.45	\$ 274,812.92

Tabla 59

Balance General

Estado de situación financiera proyectado						
	BG inicial	2020	2021	2022	2023	2024
Patrimonio						
Capital Social	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
Aporte socios	\$ 24,039.15	\$ 24,039.15	\$ 24,039.15	\$ 24,039.15	\$ 24,039.15	\$ 24,039.15
Reserva Legal		\$ (3,796.85)	\$ 1,092.31	\$ 16,492.59	\$ 44,685.80	\$ 88,432.39
Utilidad neta del ejercicio		\$ (34,171.62)	\$ 44,002.45	\$ 138,602.51	\$ 253,738.90	\$ 393,719.29
Utilidades Acumuladas			\$ (34,171.62)	\$ 9,830.83	\$ 148,433.34	\$ 402,172.24
Total, Patrimonio	\$ 24,139.15	\$ (13,829.31)	\$ 35,062.30	\$ 189,065.08	\$ 470,997.20	\$ 908,463.07
Total, Pasivo y Patrimonio	\$ 120,695.77	\$ 100,171.53	\$ 177,500.32	\$ 366,529.25	\$ 691,949.65	\$ 1'183,275.99

Estado de resultados

El estado de resultado permite una visión financiera de las operaciones de la micro empresa Compu Electro Brain durante el periodo de cinco años tanto en los ingresos, costos y gastos, esto permitirá conocer la utilidad o perdida durante el periodo en que se ha establecido el proyecto, en la siguiente tabla se detallan los resultados, las ventas representan \$ 637,615.83 dólares en el primer año, la utilidad bruta de \$ 30,362.66 dólares, total de gastos \$ 41,904.59 dando una utilidad de \$ (34,171.62) dólares.

Tabla 60

Estado de resultado

		Estado de resultado proyectado									
		año 1		año 2		año 3		año 4		año 5	
Ventas		\$	637,615.83	\$	771,515.15	\$	933,533.33	\$	1,129,575.33	\$	1,366,786.15
(-) Costo de venta		\$	607,253.17	\$	612,718.45	\$	618,232.91	\$	623,797.01	\$	629,411.18
Utilidad bruta		\$	30,362.66	\$	158,796.70	\$	315,300.42	\$	505,778.32	\$	737,374.97
(-) Gastos											
Gastos administrativos:											
Sueldos y salarios		\$	29,241.80	\$	29,504.98	\$	29,770.52	\$	30,038.46	\$	30,308.80
Alquiler del local		\$	9,600.00	\$	9,686.40	\$	9,773.58	\$	9,861.54	\$	9,950.29
Suministros de oficina		\$	360.00	\$	363.24	\$	366.51	\$	369.81	\$	373.14
Servicios básicos		\$	1,440.00	\$	1,452.96	\$	1,466.04	\$	1,479.23	\$	1,492.54
Servicios prestados		\$	0.00	\$	0.00	\$	0.00	\$	0.00	\$	0.00
Depreciación		\$	342.79	\$	342.79	\$	342.79	\$	342.79	\$	342.79
Amortización		\$	920.00	\$	0.00	\$	0.00	\$	0.00	\$	0.00
Total, gastos administrativos		\$	41,904.59	\$	41,350.37	\$	41,719.44	\$	42,091.83	\$	42,467.57
Gastos de ventas:											
Publicidad		\$	2,475.00	\$	2,497.28	\$	2,519.75	\$	2,542.43	\$	2,565.31
Sueldos y salarios		\$	29,241.80	\$	29,504.98	\$	29,770.52	\$	30,038.46	\$	30,308.80
Total, gastos de ventas		\$	31,716.80	\$	32,002.25	\$	32,290.27	\$	32,580.88	\$	32,874.11
Total, gastos		\$	73,621.39	\$	73,352.62	\$	74,009.71	\$	74,672.71	\$	75,341.68
Utilidad operacional		\$	(43,258.73)	\$	85,444.08	\$	241,290.71	\$	431,105.61	\$	662,033.29
Gastos financieros		\$	14,008.94	\$	11,701.09	\$	9,008.98	\$	5,868.64	\$	2,205.43
Utilidad antes de participación a trabajadores		\$	(57,267.67)	\$	73,743.00	\$	232,281.73	\$	425,236.98	\$	659,827.86
Participación trabajadores	15%	\$	(8,590.15)	\$	11,061.45	\$	34,842.26	\$	63,785.55	\$	98,974.18
Utilidad antes de impuesto a la renta		\$	(48,677.52)	\$	62,681.55	\$	197,439.47	\$	361,451.43	\$	560,853.68
Impuesto a la renta	22%	\$	(10,709.05)	\$	13,789.94	\$	43,436.68	\$	79,519.31	\$	123,387.81
Utilidad antes de reserva legal		\$	(37,968.47)	\$	48,891.61	\$	154,002.79	\$	281,932.12	\$	437,465.87
Reserva legal	10%	\$	(3,796.85)	\$	4,889.16	\$	15,400.28	\$	28,193.21	\$	43,746.59
Utilidad neta		\$	(34,171.62)	\$	44,002.45	\$	138,602.51	\$	253,738.90	\$	393,719.29

5.14.5 Flujo de caja

El flujo de caja representa los ingresos que se obtendrá en la microempresa comercial Compu Electro Brain por las ventas realizadas además indica los gastos operacionales que representan para la constitución del proyecto, la investigación tendrá un financiamiento bancario de \$ 91,736.38 y un capital propio de \$ 22,934.09 dólares. Las cuales están establecidos en un periodo de cinco años.

Tabla 61

Flujo de Caja

	Flujo de caja									
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5				
Actividades de operación										
Ingresos	\$	637,615.83	\$	771,515.15	\$	933,533.33	\$	1'129,575.33	\$	1'366,786.15
(-) Costos de ventas	\$	607,253.17	\$	612,718.45	\$	618,232.91	\$	623,797.01	\$	629,411.18
Utilidad bruta	\$	30,362.66	\$	158,796.70	\$	315,300.42	\$	505,778.32	\$	737,374.97
		5%		21%		34%		45%		54%
(-) Gastos operacionales										
Gastos administrativos	\$	41,904.59	\$	41,350.37	\$	41,719.44	\$	42,091.83	\$	42,467.57
Gastos de venta	\$	31,716.80	\$	32,002.25	\$	32,290.27	\$	32,580.88	\$	32,874.11
Total, gastos operacionales	\$	73,621.39	\$	73,352.62	\$	74,009.71	\$	74,672.71	\$	75,341.68
Utilidad operacional	\$	(43,258.73)	\$	85,444.08	\$	241,290.71	\$	431,105.61	\$	662,033.29
(-) Gastos financieros	\$	(14,008.94)	\$	(11,701.09)	\$	(9,008.98)	\$	(5,868.64)	\$	(2,205.43)
Utilidad antes de participación a trabajadores	\$	(57,267.67)	\$	73,743.00	\$	232,281.73	\$	425,236.98	\$	659,827.86
Pago participación trabajadores	\$	0.00	\$	8,590.15	\$	(11,061.45)	\$	(34,842.26)	\$	(63,785.55)
Pago impuesto a la renta e imp.	\$	0.00	\$	10,709.05	\$	(13,789.94)	\$	(43,436.68)	\$	(79,519.31)
(=) Utilidad de ejercicio	\$	(57,267.67)	\$	93,042.20	\$	207,430.34	\$	346,958.03	\$	516,523.00
(+) Ajustes de depreciación	\$	342.79	\$	342.79	\$	342.79	\$	342.79	\$	342.79
(+) Ajustes por amortización	\$	920.00	\$	0.00	\$	0.00	\$	0.00	\$	0.00
(=) Efectivo actividades de operación	\$	(56,004.88)	\$	93,384.99	\$	207,773.13	\$	347,300.82	\$	516,865.79

Tabla 62

Flujo de Caja

	Flujo de caja					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Actividades de inversión						
Activos fijos	\$ 7,273.81					
Activos intangibles	\$ 0.00					
Capital de trabajo	\$ 113,421.96					
Flujo de actividades de inversión	\$ 120,695.77	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Actividades de financiamiento						
Préstamo bancario	\$ 96,556.62					
Amortización de capital		\$ (13,861.00)	\$ (16,168.85)	\$ (18,860.96)	\$ (22,001.30)	\$ (25,664.51)
Flujo de actividades de financiamiento		\$ (13,861.00)	\$ (16,168.85)	\$ (18,860.96)	\$ (22,001.30)	\$ (25,664.51)
(=) flujo neto	\$ 24,139.15	\$ (69,865.88)	\$ 77,216.14	\$ 188,912.18	\$ 325,299.52	\$ 491,201.28
Flujo del préstamo	\$ (96,556.62)	\$ (41,995.94)	\$ 105,086.08	\$ 216,782.11	\$ 353,169.46	\$ 519,071.22
Flujo del proyecto	\$ (120,695.77)	\$ (69,865.88)	\$ 77,216.14	\$ 188,912.18	\$ 325,299.52	\$ 491,201.28
Flujo acumulado	\$ (120,695.77)	\$ (190,561.65)	\$ (113,345.51)	\$ 75,566.67	\$ 400,866.19	\$ 892,067.48

5.14.6 Evaluación Económica

Se determinan los costos fijos de la microempresa comercial Compu Electro Brain, los gastos administrativos se ubican \$ 41,904.59, gastos de venta 31,716.80, gastos financieros 14,008.94, y los costos fijos \$ 597.29, costo mensual de \$ 7,352.30, con un costo total de \$ 88,227.62 dólares, con un incremento para los próximos cinco años de 1.03%.

Tabla 63

Costos fijos

		Costos fijos									
		1.03									
		año 1		año 2		año 3		año 4		año 5	
Gastos administrativos	\$	41,904.59	\$	43,161.73	\$	44,456.58	\$	45,790.28	\$	47,163.99	
Gastos de venta	\$	31,716.80	\$	32,668.30	\$	33,648.35	\$	34,657.80	\$	35,697.54	
Gastos financieros	\$	14,008.94	\$	11,701.09	\$	9,008.98	\$	5,868.64	\$	2,205.43	
Costos fijos de producción	\$	597.29	\$	615.21	\$	633.66	\$	652.67	\$	672.25	
Total, anual	\$	88,227.62	\$	88,146.33	\$	87,747.58	\$	86,969.39	\$	85,739.21	
Total, mensual	\$	7,352.30	\$	7,345.53	\$	7,312.30	\$	7,247.45	\$	7,144.93	

5.14.7 Evaluación Financiera

Inversión total

Para que el proyecto de prefactibilidad en la creación de la microempresa Compu Electro Brain pueda materializarse se requerirá de la inversión total de \$ 120,695.77 dólares, para dar inicio a este proyecto se cuenta con un capital económico de \$ 24,139.15 dólares la diferencia se lo financiara con la entidad bancaria.

Tabla 64

Inversión total

Inversión total		\$ 120,695.77
Préstamo	\$ 7,273.81	
Capital de operaciones	\$ 113,421.96	
Capital propio		\$ 24,139.15

Financiamiento bancario

Para la creación de la microempresa Compu Electro Brain se requiere de un préstamo bancaria de un total de \$ 96,556.62 dólares, la misma que se ha determinado a través del estudio del quinto capítulo, el capital propio se ubica en \$ 24,139.15 dólares, cuando ya se tenga presente dichos valores se podrá materializar el proyecto.

Tabla 65

Financiamiento Bancario

Financiamiento bancario	\$ 0.00
Inversión total	\$ 120,695.77
Capital propio	\$ 24,139.15
Total, requerido	\$ 96,556.62

5.14.8 Relación beneficio – costo

Relación costo beneficio

El análisis del costo beneficio permite conocer la viabilidad de proyecto obteniendo al dividir el valor actual de los ingresos con el valor actual de los costos de inversión o costos totales del proyecto, según este análisis se podrá conocer la rentabilidad una vez que los costos beneficios sean mayor que la unidad, en el proyecto de la microempresa Compu Electro Brain representa el 1.33, la relación costo beneficio.

Tabla 66

Relación costo beneficio

Relación costo beneficio				
Años	Inversión	Ingresos	Egresos	Flujo Caja
0	\$ (120,695.77)	\$ -	\$ -	\$ (120,695.77)
1		\$ 637,615.83	\$ 694,883.50	\$ (57,267.67)
2		\$ 771,515.15	\$ 697,772.15	\$ 73,743.00
3		\$ 933,533.33	\$ 701,251.60	\$ 232,281.73
4		\$ 1'129,575.33	\$ 704,338.36	\$ 425,236.98
5		\$ 1'366,786.15	\$ 706,958.29	\$ 659,827.86

Tabla 67

Relación Beneficio /Costo

Suma de ingreso		\$4'839,025.80
Suma de Egresos	\$	3'505,203.90
Costos-Inversión	\$	3'625,899.67
Relación beneficio /costo		1.334572

5.14.9 Tiempo de recuperación de la inversión

Punto de equilibrio

Permite visualizar la solvencia del proyecto y la rentabilidad por el número de ventas realizadas en los periodos determinados, en el primer año el número de unidades vendidas se ubica en 2360 unidades, en el segundo año 954, en el tercer año 568, el cuarto año 388, y en el último año de proyección se ubica en 283 unidades vendidas, cubriendo gastos y generando beneficios a partir del segundo año.

Tabla 68

Punto de Equilibrio

Punto de equilibrio	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Precio de venta	\$ 770.07	\$ 847.07	\$ 931.78	\$ 1,024.96	\$ 1,127.46
(-) Costo variable	\$ 732.68	\$ 754.66	\$ 777.30	\$ 800.62	\$ 824.63
(=) Contribución Marginal	\$ 37.39	\$ 92.42	\$ 154.49	\$ 224.34	\$ 302.82
costos fijos	\$ 88,227.62	\$ 88,146.33	\$ 87,747.58	\$ 86,969.39	\$ 85,739.21
Punto de equilibrio anual unidades	2360	954	568	388	283
Punto de equilibrio mensual unidades	197	79	47	32	24
Punto de equilibrio anual	\$ 1'817,035.59	\$ 807,924.02	\$ 529,251.09	\$ 397,335.57	\$ 319,220.83
Punto de equilibrio mensual	\$ 151,419.63	\$ 67,327.00	\$ 44,104.26	\$ 33,111.30	\$ 26,601.74

Unidades

Tabla 69

Unidades

Cantidad	Costo total	Ingreso	Utilidad
0	\$ 88,227.62	\$ -	\$ -88,227.62
500	\$ 454,565.71	\$ 385,033.71	\$ -69,532.00
700	\$ 601,100.95	\$ 539,047.20	\$ -62,053.75
900	\$ 747,636.18	\$ 693,060.68	\$ -54,575.50
1100	\$ 894,171.42	\$ 847,074.17	\$ -47,097.25
1300	\$ 1'040,706.66	\$ 1'001,087.65	\$ -39,619.01
1500	\$ 1'187,241.89	\$ 1'155,101.14	\$ -32,140.76
1700	\$ 1'333,777.13	\$ 1'309,114.62	\$ -24,662.51
1900	\$ 1'480,312.37	\$ 1'463,128.11	\$ -17,184.26
2100	\$ 1'626,847.60	\$ 1'617,141.59	\$ -9,706.01
2300	\$ 1'773,382.84	\$ 1'771,155.08	\$ -2,227.76
2500	\$ 1'919,918.08	\$ 1'925,168.56	\$ 5,250.48
2700	\$ 2'066,453.31	\$ 2'079,182.05	\$ 12,728.73
2900	\$ 2'212,988.55	\$ 2'233,195.53	\$ 20,206.98
3100	\$ 2'359,523.79	\$ 2'387,209.02	\$ 27,685.23
3300	\$ 2'506,059.02	\$ 2'541,222.50	\$ 35,163.48
3500	\$ 2'652,594.26	\$ 2'695,235.99	\$ 42,641.72
3700	\$ 2'799,129.50	\$ 2'849,249.47	\$ 50,119.97
3900	\$ 2'945,664.73	\$ 3'003,262.96	\$ 57,598.22
4100	\$ 3'092,199.97	\$ 3'157,276.44	\$ 65,076.47
4300	\$ 3'238,735.21	\$ 3'311,289.93	\$ 72,554.72



Figura 35. Punto de Equilibrio

5.14.10 Análisis de sensibilidad

El análisis de la sensibilidad permite interpretar de mejor forma los resultados financieros obtenidos en el proyecto, detalla y exhibe los diversos escenarios en el que actúa el proyecto con la finalidad de conocer si los resultados proyectados van en incremento o en declive, para ello se analizan los escenarios pesimista, esperado y optimista detallados en la siguiente tabla.

Tabla 70

Análisis de sensibilidad

	Pesimista	Esperado	Optimista
	-5%		5%
Precio	731.56	770.07	808.57
Costo variable		\$ 732.68	
Costos fijos		\$ 597.29	
Van	\$ 382,592.80	\$ 552,106.74	\$ 684,799.51
Tir	45%	62%	80%

Pesimista:

Refleja un declive mediante una reducción diminuta en el nivel de ventas en la comercialización de equipos tecnológicos, es decir – 5% de ventas que se espera en el año dificultando el retorno de la inversión y el proyecto no es rentable.

Rentabilidad del proyecto

Van	\$ 382,592.80
Tir	45%

Optimista:

Para puntualizar las ventas se incrementa un 5% en las ventas anuales, debido a la gran aceptación que tiene en el mercado los productos computarizados, y la

ubicación de la competencia es relativamente lejana al sector comercial, con el escenario optimista se ha logrado indicar que el proyecto puede generar una alta rentabilidad, recuperando su rendimiento en un corto tiempo.

Rentabilidad del proyecto

Van	\$ 684,799.51
Tir	80%

5.15 Importancia

La comercialización de equipos tecnológicos es un factor importante y esencial en la actualidad, por los beneficios que brinda en la elaboración de actividades empresariales y productivas tanto de personas como a empresas, el rendimiento y la rentabilidad del proyecto generara beneficios a propietario de la microempresa comercial Compu Electro Brain, colaboradores, proveedores y a los moradores del sector por el incremento de la actividad económica, por ello el presente proyecto tiene la intención de mantener un servicio óptimo y adecuado en la atención al cliente logrando la satisfacción de los usuarios.

5.16 Metas del proyecto

Para impulsar el proyecto de prefactibilidad en el establecimiento de la microempresa comercial Compu Electro Brain en Mucho Lote Uno de la ciudad de Guayaquil se consideran las siguientes metas:

- Arraigarse en el mercado como Compu Electro Brain comercializadora de equipos tecnológicos, ubicados en Mucho Lote Uno sector norte de la ciudad.
- Posesionar la marca en el mercado con el propósito de mantener la fidelidad de los consumidores.

- Lograr el crecimiento económico que permita brindar servicios de excelencia calidad por un tiempo indefinido.
- Promover fuentes de trabajo a los moradores del sector y alrededores.
- Contribuir en el desarrollo profesional de los colaboradores en el área de ventas.

5.17 Finalidad de la propuesta

La propuesta del proyecto de rentabilidad para la creación de una micro empresa comercial Compu Electro Brain en el cantón Guayaquil está enfocado en la comercialización de equipos tecnológicos, la cual ha determinado a través de la investigación un impacto positivo, rentable y satisfactorio en las proyecciones financieras y económicas, procurando que el proyecto al implementarse obtenga la rentabilidad y sostenibilidad.

Otorgar servicios de calidad a los consumidores, ya que Compu Electro Brain brindará productos de las mejores marcas del mercado, ser reconocidos en el mercado por ofrecer productos de calidad a los mejores precios y garantías a diferencia de otras casas comerciales, ser prioridad para las personas a la hora de adquirir un producto tecnológico.

REFERENCIAS

- Alfaro. (Abril de (2012). Universidad Nacional del Callao. Obtenido de
 “Metodología de investigación científica aplicado a la ingeniería”
https://unac.edu.pe/documentos/organizacion/vri/cdcitra/Informes_Finales_Investigacion/IF_ABRIL_2012/IF_ALFARO%20RODRIGUEZ_FIEE.pdf
- Angulo, L. (diciembre de 2016). Mi SciELO. Obtenido de
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202016000400006
- Arguedas, Y. B. (2016). Evaluación financiera de la compra de maquinaria para la empresa. Costa Rica. Obtenido de
<http://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/28890/EVALUACION%20FINANCIERA%20DE%20LA%20COMPRA%20DE%20MAQUINARIA%20PARA%20LA%20EMPRESA%20NEO%20PORTICOS%20DE%20ASUNCI%20S.A..pdf?sequence=1>
- Arturo. (2003). Costos y Presupuestos. México: Fondo.
- Ayala, C. S., & Fino, S. G. (2015). Contabilidad básica general. Bogotá: Grafiweb.
- Baca, U. (1998). proyecto de inversión. Obtenido de
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/castillo_f_fi/capitulo2.pdf
- Baca. (2010). evaluación de proyectos. México: Interamericana editores, S.A. de C.V. Obtenido de
https://www.academia.edu/13450952/Evaluacion_de_Proyectos_6ta_ed_Gabriel_Baca_Urbina
- Baena. ((2014). Metodología de la investigación. México: patria, S.A.
- Bart. (1997). Operación y mantenimiento de los sistemas de riego. Roma: Viale delle Terme di caracali.
- Bart. (1997). Operación y mantenimiento de los sistemas de riego. Roma: FAO.
- Benito, S. D., Bosch, R. S., Bover de Soto, A., Cabello, E. L., & Jorba, R. J. (2017). Casos de contabilidad de costos. Euncent.

- Brito, J. (14 de junio de 2015). Contabilidad básica. Obtenido de <https://www.clubensayos.com/Negocios/41-Conceptos-De-Contabilidad-De-Costos/2591694.html>
- Bueno. (2003). La Investigación Científica Teoría y Metodológica. Zacatecas: Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Carrera, V. (28 de febrero de 2020). Universidad Técnica Particular de Loja. Obtenido de <https://noticias.utpl.edu.ec/los-libros-digitales-y-el-aprendizaje-en-la-utpl>
- Castebianco, O. E. (2009). Como definir los costos de tu empresa. Bogotá: Kimpres Ltda. Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/11865/100000208.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Chávez, R. (2015). Introducción a la Metodología de la Investigación. Machala: UTMACH.
- Chiliquinga, & Vallejos. (2017). Costos. Ibarra: Universidad Técnica del Norte. Obtenido de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/7077/1/LIBRO%20Costos.pdf>
- Colín, E. (2012). Introducción a la entrevista Psicológica. México: Trillas, 5. A, de C. V.
- Cortés & Iglesias. (2004). Generalidades sobre Metodología. Ciudad del Carmen, Universidad Autónoma del Carmen.
- Corvo, T. S. (2018). lifeder. Obtenido de <https://www.lifeder.com/estudio-de-prefactibilidad/>
- Espinosa, D. (Julio de 2015). Scribd. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/32889464/RENTABILIDAD-ECONOMICA-Y-RENTABILIDAD-FINANCIERA>
- Fidias. (2012). El Proyecto de Investigación. Caracas - República Bolivariana de Venezuela: Episteme.

- Gehrke , M., Lizarazo, N., Noboa , P., Olmos , D., & Pieper, O. (2016). Panorama de los medios en Ecuador. Deutsche Welle.
- Henri. (1916). “Administración Industrial y General”. Paris: Dunod. Obtenido de https://isabelportoperez.files.wordpress.com/2011/11/admc3b3n_ind_y_general001.pdf
- Hernández, Fernández & Baptista. (2014). Metodología de la Investigación. México: McGRAW-HILL / Interamericana editores, S.A. de C.V.
- Hernández, R. Fernández, C. (2010). Metodología de la investigación. México: The McGraw-Hill .
- Hilario, S. C. (marzo de 2015). Sistemas Operativos I. Obtenido de https://www.academia.edu/11381781/HISTORIA_DE_LAS_COMPUTADORAS
- IASB. (2002). El Marco Conceptual para la Información Financiera. International Accounting Standards Board, 19.
- INEC. (2013). Tecnologías de la Información y Comunicaciones. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/TIC/Resultados_principales_140515.Tic.pdf
- Jara, L. M., & Pico, D. Y. (2012). Estudio de prefactibilidad para la creación de la empresa comercializadora de computadoras y suministros de equipos de cómputo. Quito. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/1599/1/T-UCE-0005-210.pdf>
- Lázaro, R. A. (1 de 06 de 2017). Universidad de Granada recuperado <https://ugremprendedora.ugr.es>. Obtenido de <https://ugremprendedora.ugr.es/viabilidad-de-proyectos/>
- Lizcano. (2004). Rentabilidad Empresarial. Madrid: Modelo, S.L.
- Lopategui, E. (07 de septiembre de 2018). Tecnología de la Informática. Obtenido de <http://biblio3.url.edu.gt/Libros/provinciales/computadoras.pdf>
- López, C. (octubre de 2008). Historias de computación. Obtenido de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/07/07_2010.pdf

- Losantos. (2011). Fuentes de información: tipos y características. Catalunya: Collegi.
- Mallo, P. (noviembre de 2004). Análisis de Costo-Volumen-Utilidad bajo. Obtenido de <https://eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00172.pdf>
- Mantilla, K., & Tapia, M. d. (2019). recuperado: <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2991/1/T-ULVR-2646.pdf>. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2991/1/T-ULVR-2646.pdf>
- Maya, E. (2014). Métodos y técnicas de investigación. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Mejía, A. L. (2015). ABC DE LA VIABILIDAD. Bogotá: Dígitos y Diseños Industria Gráfica S.A.
- Méndez, E. (2017). Evolución de Computadoras en La Década Del 2000 Hasta El 2010. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/273102010/Evolucion-de-Computadoras-en-La-Decada-Del-2000-Hasta-El-2010>
- Meza, J. (2009). Evaluación financiera de proyectos. ECOE.
- Morales, A. (2009). Proyectos de inversión evaluación y formulación. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Morales. (25 de Marzo de 2012). Tipos de variables y sus implicaciones en el diseño de una investigación. Obtenido de <https://web.upcomillas.es/personal/peter/investigacion/Variables.pdf>
- Morán, D. G., & Alvarado, C. D. (2010). Métodos de Investigación. México: pearson.
- Moreno , D. (14 de Marzo de 2018). finanzas para mortales. Obtenido de <https://www.finanzasparamortales.es/que-es-la-rentabilidad/>
- Muñoz, C. R. (2011). “La problemática habitacional en el ecuador 2009-2010 provincia del Guayas ciudad Guayaquil.”. Guayaquil.
- Nassir & Reinaldo. (2008). Preparación y evaluación de proyectos. Bogotá: Lily Solano Arévalo.

- Nassir. (2011). *Proyectos de inversión. Formulación y evaluación*. Santiago: Pearson Educación de Chile S.A.
- Niño, V. (2011). *Metodología de la Investigación*. Bogotá: D´vinni S.A.
- Núñez. (1997). *Guía para la preparación de proyectos de servicios públicos municipales*. México: Instituto Nacional de Administración Pública.
- Obregón, J. O. (2015). *Formulación de un modelo para la estructuración de prefactibilidades para el sector inmobiliario mediante los lineamientos del PMI*. Nueva Granada. Obtenido de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/7623/Formulaci%20F3n%20Modelo%20de%20Estudio%20de%20Prefactibilidad.pdf;jsessionid=216A0E567EB417A187C32E376AE0363E?sequence=1>
- Olmedo, T. D. (2008). *Formulación y Evaluación de Proyecto de Inversión*. México. Obtenido de https://www.academia.edu/17319722/Libro_de_Proyectos_Edmundo_Pimentel_1
- Pacheco, C. E., & Pérez, G. J. (2018). *El proyecto de inversión como estrategia gerencial*. Ciudad de México: Instituto Mexicano de contadores públicos, A.C. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=RcRXDwAAQBAJ&pg=PP90&lpg=PP90&dq=%22+Consiste+en+encontrar+la+tasa+de+descuento+de+los+flujos+de+efectivo+contables+que,+al+sumarles+y+restarles+la+inversi%C3%B3n,+queda+un+flujo+de+efectivo+contable+a+valor+presente+i>
- Palomo, P. S. (1997). *Tecnología y Economía*. scielo, 1. Obtenido de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2077-33231997000200003
- Parada. (1988). *Rentabilidad empresarial*. Concepción: Universidad de Concepción.
- Pérez, J. (2012). *Historia de la computación y la Informática en Venezuela*. En J. V. Pérez. San Cristóbal.
- RAE. (2014). Real academia española. Obtenido de <https://dle.rae.es/?id=QvJWZSZ>

- Ramírez, M. C. (2009). Fundamentos de matemáticas financieras. Cartagena de Indias: Universidad Libre Sede Cartagena.
- Reyes, C. J. (2001). Proyectos de Inversión. 25.
- Sánchez. (1994). La rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española. Revista española de financiación y contabilidad, 163.
- Sánchez., J. (5 de agosto de 2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. Obtenido de Universidad de Murcia: <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>
- Sapag. (2001). Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa. Argentina: Grafica Pinter S A. Obtenido de https://www.academia.edu/8170631/LIBRO_Evaluacion_de_Proyectos_de_Inversion_En_La_Empresa_Sapag_Chain_Nassir
- Solórzano, L. F. (2002). Valuación de Proyectos de Inversión a través de Opciones Reales. México. Obtenido de http://www.cnsf.gob.mx/Eventos/Premios_2014/2002%20SEGUNDO%20SEGUROS.pdf
- Tapia, L. M., Lara, G. S., & Granizo, L. L. (2009). Estudio de prefactibilidad de proyectos sociales y productivos. Caribeña de Ciencias Sociales. Obtenido de <http://www.eumed.net/rev/caribe/2017/01/pre-factibilidad.html>
- Urbina, G. B. (2010). Evaluación de proyectos. México: mcgraw-hill/interamericana editores, S.A.
- Villas. (29 de agosto de 2008). Obtenido de Recuperado www.scielo.org: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-358X2008000300006

Apéndices

Apéndice A Entrevista



UNIVERSIDAD
SAN GREGORIO
DE PORTOVIEJO

Formulario de entrevista

Fecha: _____

Datos informativos

Nombres del entrevistado: _____

Nombre de la empresa: _____ Cargo _____

Nombre del Entrevistador: _____

Lugar: _____

Hora de inicio: _____

Hora de finalización: _____

Objetivo:

Conocer las diferentes opiniones de los moradores de mucho lote uno de la escasa existencia de locales comerciales que ofrezcan productos tecnológicos.

FORMULACIÓN DE PREGUNTAS

1.- ¿Le gustaría visitar una tienda que ofrezca una gran cantidad de productos tecnológicos de acuerdo con su capacidad financiera?

2.- ¿Cómo le gustaría que sea el plazo de entrega de un determinado producto?

3.- ¿Qué tipo de productos tecnológicos acostumbra a comprar?

4.- ¿Ha comprado algún equipo electrónico en el último año?, Compraré algún producto tecnológico en lo que resta del año?

5.- ¿Cree usted que un establecimiento nuevo en esta zona de Mucho Lote Uno tendrá la aceptación adecuada por parte del público?

6.- En su decisión de compra; ¿Cuánto influye la información de un producto tecnológico?

7.- ¿Cuáles son las marcas que usted frecuenta comprar de productos tecnológicos?

8.- ¿Al momento de comprar un producto tecnológico, ¿qué es lo primero que toma en cuenta?

9.- ¿Creería usted conveniente que los clientes puedan presentar sugerencias o comentarios acerca de los productos tecnológicos?

10.- ¿En qué se basa para adquirir un producto tecnológico y a través de que medio o medios le gustaría recibir información?

Apéndice B Encuesta



UNIVERSIDAD
SAN GREGORIO
DE PORTOVIEJO

Encuesta

Buenos días/tardes, estamos realizando una encuesta para evaluar el lanzamiento de una nueva micro empresa de productos computarizados en el norte de la ciudad. Le agradeceremos brindarnos un minuto de su tiempo y responder las siguientes preguntas.

Objetivo:

Realizar un estudio de mercado que permita determinar la rentabilidad financiera de la creación de una microempresa comercial Compu Electro Brain.

Instrucciones:

- Lea detenidamente cada ítem.
- Es muy fácil de responder,
- Subraye con una x una respuesta la que usted considere correcta.

1.- ¿Qué opinión tiene sobre la creación de la microempresa Compu Electro Brain?

- Interesante
- Neutro
- Nada interesante

2.- ¿Estaría dispuesto en comprar sus productos de tecnología en una nueva microempresa?

- Si
- No
- Ninguna de las anteriores

3.- ¿Al momento de comprar productos computarizados, ¿qué es lo primero que toma en cuenta?

- La marca
- La calidad
- El modelo
- El precio
- Otros

4.- ¿Qué marcas prefiere?

- Compaq
- Samsung
- Epson
- Sony
- Otros

5.- ¿A cuál de estos sectores suele acudir para comprar productos computarizados?

- Norte de la ciudad
- Sur de la ciudad
- Centro de la ciudad
- Otros

6.- ¿Con qué frecuencia compra usted productos computarizados?

- Quincenal
- Mensual
- Mayor a un año
- Otros

7.- ¿Cuánto suele gastar en promedio al comprar productos computarizados?

- Entre US\$50 y US\$60
- Entre US\$ 70 y US\$80
- Entre US\$80 y US\$90
- Más de US\$100

8.- ¿Cuál o cuáles de los siguientes aspectos le atraen de la creación de la microempresa Compu Electro Brain en Mucho Lote Uno?

- Ubicación
- Atractivo
- Ninguna de los
- Anteriores

9.- ¿Cree usted que los productos computarizados son necesarios para el cumplimiento de trabajos en la actualidad?

- SI
- No
- No sabe / no opina

10 ¿A través de que medio le gustaría recibir información sobre Compu Electro Brain?

- Correo Electrónico
- Folletos
- Redes Sociales
- Otros

11. ¿Qué marca prefiere comprar entre los siguientes productos tecnológicos?

Celulares

- Samsung
- Lenovo
- Huawei
- Sony

Computadoras

- Dell
- HP
- Lenovo
- Toshiba

Impresoras

- Epson
- Samsung
- HP
- Compaq

Muchas gracias por su atención y ayuda, ha completado la encuesta.

Apéndice C Suministro de oficina

Categoría suministro de oficina	Descripción de medidas	Cantidad	Costo unitario	Total
Resma bond	75gr	10	3,32	33,20
Boligrafo pilot colores	copylaser a4 bpt-p 0.5	25	0,16	4,00
Engrapadora de metal		4	2,65	10,60
Grapa 26/6 rexel	26/6 rexel	50	0,77	38,50
Lapiz milan grafito numerado		25	0,30	7,50
Masking fantape	18x40	25	0,79	19,75
Post- it memo tip cubo neon	2x2	10	1,91	19,10
Porta lápiz malla cuadrado		4	1,17	4,68
Tijera grande de oficina		4	0,46	1,84
Tinta impresora magenta		6	2,41	14,46
Perforadora yizhi-		4	1,89	7,56
Cinta embalaje café	fantape 48x80	10	1,10	11,00
Clip mariposa alex caja		25	0,97	24,25
Rollo sumador bond 69x19.5	69x19.5	25	4,06	101,50
Saca grapas 806		10	0,36	3,60
Sello shiny 842		4	3,25	13,00
Tecnología	Descripción de medidas	Cantida d	Costo unitario	Total
Calculadora casio	dr-120	2	18,22	36,44
Mouse genius	dx-110	4	6,25	25,00
Teclado genius kb-110x	kb-110	4	11,31	45,24
Impresora multifunción epon	l355 wifi.	2	360,00	720,00
Computador all in one lenovo, 22 pulg, core i3 8va	24gb, 1tb	4	540,00	2160,00
Implemento de oficina	Descripción de medidas	Cantida d	Costo unitario	Total
Apoya-mano de fibra		4	1,63	6,52
Papelera metálica 2 bandejas		3	6,24	18,72
Basurero malla metal		3	11,96	47,84
Archivador artesco oficio		3	2,21	22,10
Empaques de cartón y envolturas		10	1,61	40,25
Dispensador cinta kw 3305 mini		2	1,95	7,80

Limpieza	Descripción de medidas	Cantidad	Costo unitario	Total
Ambiental en pastilla tips		5	1,11	5,55
Ambiental glade aerosol		1	4,04	4,04
Cloro	1 gal.	1	4,75	4,75
Dispensador jabón líquido		1	25,98	25,98
Dispensador papel window		1	25,98	25,98
Jabón líquido gl		1	9,75	9,75
Papel higiénico scott	250m	1	3,40	3,40
Pastilla pato tanque azul		2	2,90	5,80

Apéndice D Tasa sectorial

cargo / actividad	estructura ocupacional	comentarios / detalles del cargo o actividad	código iess	salario mínimo sectorial 2019
director de telecomunicaciones / jefe de área	a1		120964200000 4	425,32
supervisor general de telecomunicaciones	b1		120964200000 5	424,73
supervisor de sistemas, desarrollo, tecnología y proyectos	b1		120964200000 6	424,73
arquitecto y usabilidad de software	b1		120964200000 7	424,73
supervisor de diseño de software	b2		120964200000 8	424,15
administrador de base de datos	b2		120964200000 9	424,15
ingeniero electrónico especialista en mantenimiento	b2		122003000000 1	424,15
analista de investigación y desarrollo de hardware y software	b2		122000000000 1	424,15
analista/controller de calidad de software	b2		122000000000 2	424,15
especialista de telecomunicaciones	b3		120964200001 0	423,56
supervisor de plataformas / equipo de voz y datos	b3		120964200001 1	423,56
técnico operador de radar	b3		120964200001 4	423,56
supervisor de planta externa / seguridad electrónica / cableado estructurado	b3		123000000000 3	423,56
programador en telecomunicaciones	c1		120964200001 6	422,97
analista de software	c1		120964200001 7	422,97
tester de software	c1		120964200001 8	422,97
programador y diseñador multimedia/web	c1		120964200001 9	422,97
técnico en mantenimiento de servidores	c1		120964200002 0	422,97
técnico instalador de servicios agregados	c1		120964200002 2	422,97
técnico de fibra óptica/ cobre / empalmador	c1		120964200002 4	422,97
analista de redes	c1		121000000000 4	422,97
analista de sistemas / telecomunicaciones	c1		121000000000 5	422,97
especialista funcional	c1	incluye: implementador de soluciones (software especializado)	121000000000 6	422,97
programador semi senior de software	c1		121000000000 7	422,97
técnico de redes de datos	c2		120964200001 5	421,39

técnico en mantenimiento de computadoras	c2	1209642000025	421,39
técnico de centrales telefónicas	c2	1209642000027	421,39
técnico de transmisiones	c2	1209642000028	421,39
técnico conetorizador de equipo	c2	1209642000029	421,39
técnico en sistemas satelitales	c2	1220000000008	421,39
técnico en cableado estructurado	c2	1220000000009	421,39
técnico en seguridad electrónica	c2	1220000000010	421,39
programador junior de software	c3	1230000000011	419,81
técnico de help desk	d1	1220030002003	418,24
técnico de planta externa / cablista / instalador	d2	1209642000033	416,67
asistente/ ayudante/ instalador auxiliar de telecomunicaciones	d2	1209642000034	416,67
técnico en ensamblaje y mantenimiento de equipos de computación y electrónicos	d2	1220030001002	416,67
asistente /ayudante/auxiliar /instalador de sistemas	d2	1220000000012	416,67
operador de locutorio / cyber / centro de llamadas	e2	1209642000023	413,52

ramas de actividad económica: 4.- empresas especializadas en telefonía móvil

cargo / actividad	estructura ocupacional	comentarios / detalles del cargo o actividad	código iess	salario mínimo sectorial 2019
directores / gerentes / afines de telefonía móvil	a1		1209642004001	1778,15
jefes de telecomunicaciones de telefonía móvil	b1	incluye: jefes de operación / mantenimiento / calidad / noc / proyectos, afines a la red tecnológica y demás	1209642004002	1778,15
jefes de sistemas / computacionales de telefonía móvil	b2	incluye: los jefes de hardware y software	1209642004003	1778,15
jefes administrativos / financieros / jurídicos de telefonía móvil	b3	incluye: jefes de crédito, cobranzas, rrhh, afines	1209642004004	1340,94
jefes de auditoría / aseguramiento y control celular de telefonía móvil	b3		1209642004005	1340,94
jefes de soporte / operativo de telefonía móvil	b3		1209642004006	1340,94
jefes de ventas y servicio de telefonía móvil	b3	incluye: jefes de mercadeo	1209642004007	1340,94

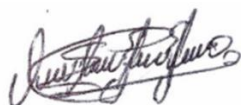
especialistas / senior de telecomunicaciones de telefonía móvil	c1	incluye: ingenieros de operación / mantenimiento / calidad / noc/proyectos/ afines a la red tecnológica	120964200400 8	1132,86
especialistas / senior de sistemas de telefonía móvil	c1	incluye: ingenieros de desarrollo/proyectos/ producción/sistemas de información de hardware y software	120964200400 9	1132,86
analistas de sistemas / telecomunicaciones de telefonía móvil	c1		120964200401 0	1132,86
abogado de telefonía móvil	c2		120964200401 1	923,18
auditor / fiscalizador de telefonía móvil	c2		120964200401 2	923,18
ingeniero de seguridad informática de telefonía móvil	c2		120964200401 3	923,18
supervisor de telefonía móvil	c2		120964200401 4	923,18
coordinador de telefonía móvil	c2		120964200401 5	923,18
ingeniero de soporte de negocios de telefonía móvil	c2		120964200401 6	923,18
ingeniero de procesos / proyectos de telefonía móvil	c2		120964200401 7	923,18
trabajadora social de telefonía móvil	c3		120964200401 8	705,19
asesor / ejecutivo / agente de ventas corporativos de telefonía móvil	c3		120964200401 9	705,19
analistas financieros / administrativo de telefonía móvil	c3	incluye: cargos de crédito, cobranzas, rrhh, jurídico, afines	120964200402 0	705,19
analistas de soporte / operativo de telefonía móvil	c3		120964200402 1	705,19
analistas de ventas y servicio de telefonía móvil	c3	incluye: cargos de mercadeo	120964200402 2	705,19
ejecutivo / agente/asesor de ventas pyme de telefonía móvil	c3		120964200402 3	705,19
gestor de cobranza de telefonía móvil	d1		120964200402 4	705,19
asesor / asistente / agente de servicio al cliente de telefonía móvil	d1		120964200402 5	705,19
agente de calidad / capacitadores de telefonía móvil	d1		120964200402 6	705,19
asistentes financieros / administrativos de telefonía móvil	d1	incluye: asistentes de rrhh, jurídico, afines	120964200402 7	705,19
asistentes de soporte / operativo de telefonía móvil	d1		120964200402 8	705,19
asistentes de ventas de telefonía móvil	d1	incluye: asistente de mercadeo	120964200402 9	705,19
secretarias / asistentes departamentales de telefonía móvil	d1		120964200403 0	705,19

cajero de telefonía móvil	d1		120964200403	705,19
			1	
operador de contact center / call center de telefonía móvil	d1		120964200403	705,19
			2	
operador de conmutador / pbx de telefonía móvil	d1		120964200403	705,19
			3	
auxiliar / asistente de bodega de telefonía móvil	d1	incluye: todos los cargos de bodega	120964200403	705,19
			4	
auxiliar / asistente de servicios generales de telefonía móvil	d1		120964200403	705,19
			5	
chofer / conductor de telefonía móvil	d1		120964200403	705,19
			6	
conserje / mensajero / portero de telefonía móvil	d1		120964200403	705,19
			7	

Apéndice E Check List

RUBRICA PARA LA REVISIÓN DE LECTORES				
Item	Descripción	SI	NO	OBSERVACIÓN
1	No se deben generar “parrafitos” innecesarios. Un párrafo debe tener por lo menos tres puntos seguidos y siempre la primera línea debe comenzar con sangría. Justificar el texto sólo a la izquierda, contemplando excepciones en el caso de encabezamientos.			
2	No usar lenguaje coloquial, jergas, eufemismos, lemas, u otros, lo cual es poco académico. Evitar el palabreo. No es una buena práctica el uso excesivo de expresiones retóricas.			
3	El tipo y tamaño de letra debe ser uniforme a lo largo de todo el documento Times New Roman 12.			
4	La metodología y el marco teórico, cuando se requieran, deben ser consistentes e ir de acuerdo con el desarrollo del documento.			
5	Los capítulos deben tener por lo menos cuatro páginas. Se debe evitar la generación de “subtitulos”. Un párrafo debe tener consistencia y no ser menor a cuatro líneas.			
6	Revisar la redacción, estructura gramatical de las oraciones, el uso correcto de las tildes, de las comas, en general, de la ortografía			
7	En cuanto a la estructura gramatical del texto, cuando se hace referencia a lo dicho por un autor se cita en pasado Ej: Porter (1980) indicó			
8	No se redacta en primera persona, ni en singular, ni en plural			
9	Los números menores a 10 se expresan en letras, mientras que 10 y las cifras mayores a 10 se colocan en números.			
10	El punto se usa para decimales y la coma para miles. Para millones se usa (').			
11	Se usan citas textuales cuando son menos de 40 palabras las que se van a colocar entre comillas. Se consigna la fuente entre paréntesis después de las comillas de cierre. Por ejemplo: Sin embargo, “se requiere de un liderazgo transformacional para conseguir esta deseada competitividad en las empresas, en las organizaciones ... en todo el país” (D’Alessio, 2011, p. 9).			
12	Las citas en bloque, por su parte, se deben en lo posible evitar utilizando el parafraseo de ideas. Comprenden citas mayores a 40 palabras; no van entre comillas, sino insertas a la altura de una sangría del margen izquierdo.			
13	Los márgenes superior, inferior, derecho, deben ser de una extensión de 2.54 cm e izquierdo 4cm			
14	Las páginas se numeran en la parte superior derecha			
15	No enumerar la primera hoja de cada capítulo			
16	Justificar el texto sólo a la izquierda			
PAGINAS PRELIMINARES				
17	Enumerar las páginas introductorias con números romanos en minúsculas			
18	La Tabla de Contenidos con la numeración de las páginas debe estar indicada desde el comienzo del trabajo			
19	Las Listas de Tablas y Figuras deben ir después de la Tabla de Contenidos			
20	La sección se denomina Apéndices, no Anexos. se denominarán Apéndice A, Apéndice B, Apéndice C, etc			

21	Cada Apéndice comienza en una nueva hoja			
22	Formato para los niveles			
	Formato			
1	Centrado, Negritas, Mayúsculas y Minúsculas			
2	Justificado a la Izquierda, Negritas, Mayúsculas y Minúsculas			
3	Sangría, negritas, la primera letra de la primera palabra en mayúsculas y las restantes en minúsculas			
4	Sangría, negritas, cursivas, minúsculas con punto seguido.			
5	Sangría, cursivas, minúsculas con punto seguido.			
23	La parte final de todo trabajo, previa a los Apéndices (si los hubiera), es la de Referencias			
24	En la sección Referencias solo se deben indicar aquellas que han sido citadas en el documento.			
25	La página de Referencias debe ser desarrollada citando correctamente las mismas, utilizando sangría francesa			
26	Para referir el número de páginas consultadas como fuente en Referencias o citas se usa p. si es una hoja en específico. Se usa pp. si se refiere a un rango de páginas en la fuente referida. Por ejemplo: p. 60, mientras que pp. 68-90			
27	No se usa Fuente: Elaboración propia, ni similares.			
28	Numerar correctamente las Tablas y Figuras. Las Tablas y Figuras se numeran correlativamente Tabla 1, Tabla 2, Tabla 3, Tabla 4, etc. Nunca se usa N°. Es correcto Tabla 7 y no Tabla No. 7. Las Tablas se titulan arriba y las Figuras debajo con su respectiva leyenda, si la hubiera. La fuente siempre se cita debajo de las Tablas y Figuras y alineada al lado izquierdo.			
29	No se deben dejar títulos “viudos”, es decir, encabezados que se quedan al final de la hoja mientras que su contenido textual se coloca en la siguiente hoja			
30	No se deben cortar Tablas.			
31	Para el caso de Figuras, el tamaño de letra será 12 y el tipo de letra será aquella que concuerde con el resto del texto. Las Figuras tienen tres partes: (a) el pie, (b) la leyenda, y (c) el gráfico			



Marco Ernesto Janeta Janeta

Emily Patricia Romo Rolando