



**CARRERA: TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN**

**TEMA:**

**“Proyecto de factibilidad para la implementación de una tienda de artículos tecnológicos ubicado en el sector de Puengasi en la ciudad de Quito.”**

**Proyecto de Plan de Negocio previo a la obtención del título de  
Tecnólogo Superior en Administración**

**AUTOR: Mauricio Javier Fabara Cortez**

**TUTOR: Ing. Fernando Razo Cajas M.I**

**D.M. Quito, 21 de agosto de 2022**

## **DEDICATORIA**

Esta tesis está dedicada a:

A Dios quien ha sido mi guía, fortaleza y su mano de fidelidad y amor han estado conmigo hasta el día de hoy.

A mis padres Mauricio y Jenny quienes me han apoyado desde un inicio para cumplir hoy un objetivo más, gracias por sus valores y consejos siendo ejemplo de rectitud y perseverancia.

A mis hermanas Skarleth y Carla por su cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en todo momento gracias.

Finalmente, quiero dedicar esta tesis a mi Novia Nicole por extender su mano en momentos difíciles y por el amor brindado cada día, de verdad mil gracias y para siempre.

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien con su bendición llena siempre mi vida y a toda mi familia por estar siempre presentes.

Mi profundo agradecimiento a todas las autoridades y personal que del Tecnológico Internacional Universitario y a toda la Facultad de administración, a mis profesores que compartieron su conocimiento en el transcurso de la carrera.

Finalmente quiero expresar mi más grande y sincero agradecimiento al Dr. Pablo López, principal colaborador durante todo este proceso, quien, con su dirección, conocimiento, enseñanza y colaboración permitió el desarrollo de este trabajo.

## **AUTORIA**

Yo, Mauricio Javier Fabara Cortez autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

**Mauricio Fabara**

D.M. Quito, 21 de agosto de 2022

**Ing. Fernando Razo Cajas M.I**

**Tutor de Trabajo de Titulación**

## **CERTIFICACIÓN**

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Ing. Fernando Razo Cajas M.I

D.M. Quito, 21 de agosto de 2022

## **ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA**

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: El **Ing. Fernando Razo Cajas M.I** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el **Sr. Mauricio Javier Fabara Cortez** por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - El **Sr. Mauricio Javier Fabara Cortez** realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la implementación de una tienda de artículos tecnológicos ubicado en el sector de Puengasi en la ciudad de Quito.”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **Ing. Fernando Razo Cajas M.I**  
DOS.- Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, **Ing. Fernando Razo Cajas M.I** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y el **Sr Mauricio Javier Fabara Cortez** como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la implementación de una tienda de artículos tecnológicos ubicado en el sector de Puengasi en la ciudad de Quito”**, y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

**Ing. Fernando Razo Cajas M.I**

**Mauricio Javier Fabara Cortez**

D.M. Quito, 21 de agosto de 2022

## ÍNDICE

DEDICATORIA .....	i
AGRADECIMIENTO .....	ii
AUTORIA.....	iii
CERTIFICACIÓN .....	iv
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA .....	v
Índice.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS .....	xiii
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES .....	xv
1. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL .....	2
Creación de la empresa .....	2
Descripción de la empresa .....	2
Importancia. ....	2
Características. ....	2
Actividad.....	3
Tamaño y distribución de la empresa. ....	4
Estructura interna del establecimiento .....	4
Necesidades que satisfacer.....	5
Necesidad Social.....	6

Localización de la empresa .....	6
Filosofía empresarial.....	7
Misión. ....	7
Visión.....	7
Objetivos.....	7
Meta .....	7
Estrategias.....	8
Políticas.....	8
La empresa.....	8
Los trabajadores.....	9
Análisis FODA.....	9
FODA “MaoTec” .....	10
Desarrollo organizacional .....	11
Tipo de Estructura.....	11
Procesos Estratégicos .....	12
Procesos Operacionales .....	12
Procesos de apoyo.....	12
Formalización.....	13
Centralización – Descentralización.....	13

Integración. ....	14
Diagrama de procesos de venta.....	14
Diagramación proceso técnico.....	15
Organigrama empresarial.....	15
Funciones del personal.....	16
2. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING.....	20
Objetivo de mercadotecnia.....	20
Investigación de mercado.....	20
Modalidad. ....	20
Plan de Muestreo.....	20
Análisis de las encuestas.....	21
Análisis General.....	31
Entorno empresarial.....	32
Microentorno.....	32
Competencia directa.....	33
Competencia indirecta.....	33
Sustitutos.....	33
Proveedores.....	33
Intermediarios.....	34

Clientes. ....	34
Macroentorno .....	35
Factor político .....	35
Factor Económico .....	35
Factor Social .....	36
Factor Tecnológico .....	36
Producto y servicio .....	37
Producto Esencial.....	37
Producto real. ....	37
Características. ....	38
Calidad. ....	38
Estilo. ....	39
Marca. ....	39
Producto aumentado.....	39
Plan de introducción al mercado.....	39
Distintivos y Uniformes .....	39
Materiales de identificación.....	42
Tarjetas de presentación.....	43
Hoja membretada. ....	44

Canal de distribución y puntos de ventas.....	45
Promoción.....	45
Contacto.....	45
Ficha técnica del producto.....	46
Ficha técnica Impresora.....	47
Financiamiento.....	48
Riesgo y oportunidades del negocio.....	48
Fijación de Precios.....	48
Fijación de precios.....	48
Implementación del negocio.....	49
Arriendo del local.....	49
Equipos de computación.....	49
Muebles y enceres.....	49
Equipos industriales y de seguridad.....	50
Suministros de oficina.....	50
Servicios básicos.....	51
Materiales de limpieza.....	51
<b>3. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL.....</b>	<b>52</b>
Servicio de Rentas Internas / SRI.....	52

Patente Municipal .....	52
IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social).....	53
4. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL .....	54
Objetivo de área .....	54
Impacto ambiental.....	54
Residuos .....	54
Atmósfera.....	55
Impacto social .....	55
Igualdad de género .....	55
Generar empleo .....	55
Atracción de empleados .....	56
5. PROCESO FINANCIERO .....	57
Introducción.....	57
Activo fijo .....	57
Activos Diferidos.....	57
Capital de trabajo .....	58
Inversión total .....	59
Sueldos .....	59
Depreciación activos fijos.....	60

Amortizaciones .....	61
Tabla de amortización del préstamo .....	62
Estructura del capital.....	62
Punto de equilibrio .....	63
Margen de contribución .....	64
Cálculo del punto de equilibrio.....	65
Costos de venta .....	66
Flujo de caja.....	68
Evaluación financiera.....	70
Calculo del VAN y el TIR .....	70
Conclusiones .....	71
Recomendaciones .....	73
Referencias.....	75
Anexos .....	77

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Méritos aspectos para considerar, Recepcionista.....	16
<b>Tabla 2.</b> Méritos aspectos para considerar, Bodeguero. ....	17
<b>Tabla 3.</b> Méritos aspectos para considerar Asesor comercial. ....	18
<b>Tabla 4.</b> Méritos aspectos para considerar, Técnico .....	19
<b>Tabla 5.</b> Pregunta 1 .....	21
<b>Tabla 6.</b> Pregunta 2 .....	22
<b>Tabla 7.</b> Pregunta 3 .....	23
<b>Tabla 8.</b> Pregunta 4 .....	24
<b>Tabla 9.</b> Pregunta 5 .....	25
<b>Tabla 10.</b> Pregunta 6 .....	26
<b>Tabla 11.</b> Pregunta 7 .....	27
<b>Tabla 12.</b> Pregunta 8 .....	28
<b>Tabla 13.</b> Pregunta 9 .....	29
<b>Tabla 14.</b> Pregunta 10 .....	30
<b>Tabla 15.</b> Proveedores.....	34
<b>Tabla 16.</b> Ficha técnica Kaspersky Antivirus .....	46
<b>Tabla 17.</b> Ficha técnica impresora Epson EcoTank L4260.....	47
<b>Tabla 18.</b> Tabla de precios publicidad, uniformes y otros .....	48
<b>Tabla 19.</b> Arriendo del local .....	49
<b>Tabla 20.</b> Equipos de computación .....	49
<b>Tabla 21.</b> Muebles y encerres.....	49

<b>Tabla 22.</b> Equipos industriales y de seguridad.....	50
<b>Tabla 23.</b> Suministros de oficina.....	50
<b>Tabla 24.</b> Servicios básicos .....	51
<b>Tabla 25.</b> Materiales de limpieza .....	51
<b>Tabla 26.</b> Activos fijos .....	57
<b>Tabla 27.</b> Activos diferidos .....	58
<b>Tabla 28.</b> capital de trabajo .....	58
<b>Tabla 29.</b> Inversión total .....	59
<b>Tabla 30.</b> Sueldos .....	59
<b>Tabla 31.</b> Décimos .....	59
<b>Tabla 32.</b> Total sueldos .....	60
<b>Tabla 33.</b> depreciación activos fijos.....	61
<b>Tabla 34.</b> Gastos amortizables .....	61
<b>Tabla 35.</b> Amortización del préstamo .....	62
<b>Tabla 36.</b> Estructura del capital.....	63
<b>Tabla 37.</b> Costos fijos.....	64
<b>Tabla 38.</b> Margen de contribución .....	64

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<b>Ilustración 1.</b> Esquema y distribución de microempresa “MaoTec” .....	5
<b>Ilustración 2.</b> Pirámide de Maslow.....	5
<b>Ilustración 3.</b> Ubicación de la empresa "MaoTec" .....	6
<b>Ilustración 4.</b> El análisis FODA .....	9
<b>Ilustración 5.</b> Mapa de procesos de la empresa "MaoTec" .....	13
<b>Ilustración 6.</b> Flujo de procesos de Asesoramiento y venta de “MaoTec” .....	14
<b>Ilustración 7.</b> Flujo de procesos del servicio Técnico de “MaoTec” .....	15
<b>Ilustración 8.</b> Organigrama empresarial “MaoTec” .....	15
<b>Ilustración 9.</b> Pregunta 1, gráfico circular. ....	22
<b>Ilustración 10.</b> Pregunta 2, gráfico circular .....	23
<b>Ilustración 11.</b> Pregunta 3, gráfico circular .....	24
<b>Ilustración 12.</b> Pregunta 4, gráfico circular .....	25
<b>Ilustración 13.</b> Pregunta 5, gráfico circular .....	26
<b>Ilustración 14.</b> Pregunta 6, gráfico circular .....	27
<b>Ilustración 15.</b> Pregunta 7, gráfico circular .....	28
<b>Ilustración 16.</b> Pregunta 8, gráfico circular. ....	29
<b>Ilustración 17.</b> Pregunta 9, gráfico circular .....	30
<b>Ilustración 18.</b> Pregunta 10, gráfico circular. ....	31
<b>Ilustración 19.</b> esquema microentorno MaoTec .....	32
<b>Ilustración 20.</b> Ubicación de MaoTec .....	32
<b>Ilustración 21.</b> Esquema del macroentorno de MaoTec .....	35

<b>Ilustración 22.</b> Uniforme asesor comercial.....	40
<b>Ilustración 23.</b> Uniforme del personal de bodega.....	40
<b>Ilustración 24.</b> Diseño uniforme personal del área de servicio. ....	41
<b>Ilustración 25.</b> Imagotipo MaoTec .....	42
<b>Ilustración 26.</b> Anverso tarjeta de presentación .....	43
<b>Ilustración 27.</b> Reverso tarjeta de presentación.....	43
<b>Ilustración 28.</b> Hoja membretada .....	44
<b>Ilustración 29.</b> Punto de equilibrio, representación gráfica.....	65
<b>Ilustración 30.</b> Proyección de ventas .....	66
<b>Ilustración 31.</b> costos de venta .....	67
<b>Ilustración 32.</b> Flujo de caja .....	69
<b>Ilustración 33.</b> Cálculo del VAN y el TIR.....	70

**“Proyecto de factibilidad para la implementación de una tienda de artículos tecnológicos ubicado en el sector de Puengasi en la ciudad de Quito.”**

**Mauricio Javier Fabara Cortez**

Ing. Fernando Razo Cajas M.I.

D.M. Quito 21 de agosto de 2022

**RESUMEN EJECUTIVO**

Para dar un resumen de la microempresa MaoTec deberemos tener en cuenta que la misma se dan por la necesidad que tienen las personas al momento de adquirir un producto tecnológico y la falta de conocimientos de los mismos, como microempresa se desea implementar un modelo innovador de negocios para la venta de equipos de hardware y software el cual tiene como finalidad asesorar de una manera íntegra a sus clientes de hogar y empresas, en la actualidad hay empresas que venden tecnología pero no lo hacen asesorando al cliente y brindando la mejor opción y al mejor precio, el asesoramiento y la experiencia del cliente es fundamental debido a esto se planea contar con dos maneras para atender las necesidades de los clientes una de ella es un local físico el cual puedan ingresar y validar los productos que pueden adquirir y la segunda es un asesoramiento de forma remota con la cual se puede atender al cliente de manera inmediata y ofrecer un soporte para esto se planea tener personal capacitado que pueda ofrecer una respuesta favorable de parte de los clientes.

# 1. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

## **Creación de la empresa**

“MaoTec”, Surge de la necesidad de brindar atención personalizada en venta de tecnología con equipos de cómputo que se adaptan según la necesidad de cada usuario enfocado al segmento de hogar y empresa. Debido a ello los productos y servicios ofertados son existen en la medida en que pueden satisfacer necesidades preexistentes o inducidas por el mercado. El esfuerzo de venta depende de nuestra capacidad de aprovechar y saber asesorar al cliente y este hecho ayudara para cerrar negocios.

## **Descripción de la empresa**

### ***Importancia.***

La microempresa surge con una gran misión, la cual es asesorar de manera oportuna y adecuada, conociendo específicamente las necesidades del cliente como un emprendimiento, en este tiempo se ha reflejado la excelente calidad de atención, gracias a recomendaciones de clientes con familiares y amigos, generado una confianza y recompra de los productos o servicios que ofrece "MaoTec".

### ***Características.***

La tecnología en esta época es indispensable para el desarrollo de las personas, las personas necesitan tener los productos adecuados dependiendo la necesidad y el uso que le vayan a dar para optimizar procesos por otro lado el usuario quiere sentir que tiene el asesoramiento correcto para poder tomar una decisión en su compra, un cliente satisfecho generara una nueva venta y recomendara el lugar, en esto podemos indicar que si el cliente siente familiaridad cuando adquiriera el producto se da al producto valor

agregado ya que va a sentir que no solo es una venta sino que el asesor se preocupa por que tenga el producto adecuado al precio justo.

La microempresa de venta de tecnología “MaoTec”, tiene un compromiso de asesorar de manera óptima y justa a sus clientes con precios accesibles y justos. En la microempresa, los empleados están bajo contrato individual de trabajo, con afiliación al seguro social y contarán con todos los derechos estipulados en el código de trabajo de Ecuador, así también se brindará incentivos con capacitaciones frecuentes y cursos de actualización.

Dentro de los derechos se mencionan: afiliación desde el primer día, trabajar 40 horas semanales y a percibir horas extras o suplementarias, décimo tercero y décimo cuarto sueldo, vacaciones remuneradas, licencia de maternidad y paternidad, licencia por enfermedad, pago de utilidades también permitirá que los empleados. El personal de la microempresa de venta de tecnología “MaoTec”, se compromete a establecer una relación cordial con las sus clientes, siempre con amabilidad y profesionalismo. Además, dar los precios justos a los clientes usando el conocimiento técnico y comercial para brindar el mejor servicio, tomando en cuenta que, lo más importante es el bienestar de los clientes y que obtengan lo mejor en precio calidad con una venta consultiva.

### ***Actividad.***

El propósito de la creación de "MaoTec", es la de comercialización de software y hardware, incluyendo como prioridad el asesoramiento y soporte oportuno con

atención personalizada a los clientes. Se destaca entre algunos productos que se van a ofrecer las computadoras e impresoras los cuales podrán ser usados.

### ***Tamaño y distribución de la empresa.***

“MaoTec”, será una microempresa de ocho empleados los cuales se encontrarán distribuidos en la recepción, puestos de asesores comerciales, bodega, servicio técnico y gerencia, se planifica tener el espacio suficiente para que los clientes se encuentren cómodos en sus visitas y los empleados puedan desarrollar sus actividades sin contratiempos.

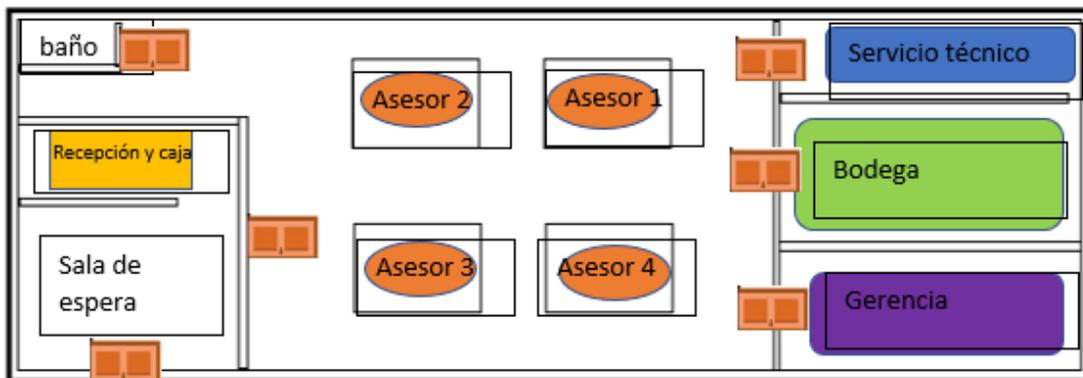
### ***Estudio arquitectónico***

Se toma en cuenta para la microempresa de venta de tecnología “MaoTec” la capacidad instalada, el número de trabajadores que va a tener la microempresa y el aforo que se manejará (8 personas). Se ha considerado el espacio que necesitara cada área y se ha agregado espacios específicos para bodega.

### ***Estructura interna del establecimiento***

En el grafico se indica cómo se encuentra distribuida la microempresa MaoTec la cual cuenta con área de recepción, Sala de espera, bodega, servicio técnico, gerencia y el área de los asesores comerciales el cual es el motor de la empresa.

**Ilustración 1.** Esquema y distribución de microempresa “MaoTec”



*Nota.* La ilustración muestra la distribución arquitectónica del establecimiento.  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### Necesidades que satisfacer.

**Ilustración 2.** Pirámide de Maslow.



**Fuente:** (Google Imágenes, 2022).

Cuando satisfacemos esas necesidades primarias, estamos rellendo la base de la pirámide, y solo al cubrir esas necesidades podemos subir al siguiente nivel, donde se encuentran las necesidades secundarias y, más arriba, las necesidades terciarias. (Sevilla, 2015)

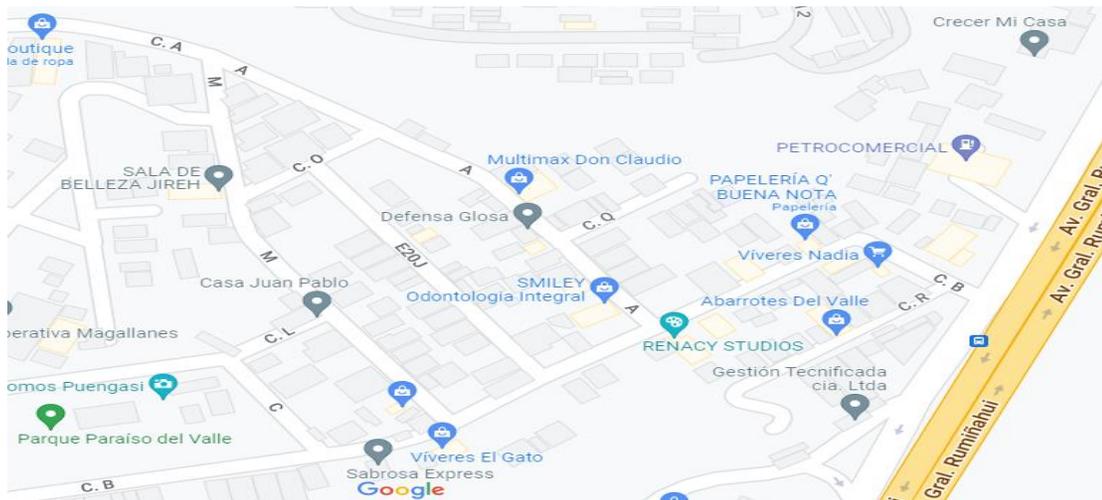
### **Necesidad Social**

Dentro de la empresa, se reconoce y se valora el talento humano que formará el equipo, por lo tanto, es esencial contar con un buen ambiente laboral, valorando e incentivando todos los esfuerzos que hacen por la empresa. Por otro lado, contar con una buena relación entre nuestros socios y clientes es fundamental para transmitir y generar lazos

### **Localización de la empresa**

“MaoTec”, se encuentra ubicada en la provincia de Pichincha, cantón Quito, parroquia de Puengasi, en el Barrio Saucos del valle calle A y calle Q.

**Ilustración 3.** Ubicación de la empresa "MaoTec"



**Fuente:** (Google, Maps, 2022)  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

## **Filosofía empresarial**

### ***Misión.***

MaoTec es una empresa enfocada en la venta de equipos tecnológicos con un asesoramiento personalizado dirigido al segmento de hogar y pequeña empresa ofertando productos de calidad a precios justos.

### ***Visión.***

Ser una de las primeras microempresas de venta de tecnología del país sin dejar de lado nuestros valores dando un compromiso de calidad a nuestros clientes para convertirnos en su socio de confianza con productos de calidad y soluciones integrales de software y de hardware.

### ***Objetivos.***

- Establecer una relación cordial los clientes y sus necesidades dando un servicio de calidad.
- Elaborar protocolos de ética para ofrecer siempre al cliente la mejor atención.
- Capacitar y actualizar constantemente a los empleados para ofrecer un servicio y una atención al cliente de alto nivel.

### ***Meta***

Implementar una microempresa de tecnología ofreciendo una atención integral a los clientes elaborando protocolos de ética para ofrecer siempre la mejor atención con profesionales capacitados y dispuestos a dar lo mejor y a su vez lograr supervivencia, crecimiento y rentabilidad del negocio.

***Estrategias.***

- Venta cruzada: incentivar y educar a las personas que traen sus equipos de cómputo que se puede hacer mantenimiento o adición a partes y piezas para poder mejorar el equipo como cambio de disco o aumento de memoria RAM.
- Crear programas de fidelización, implementando las preferencias, sugerencias y necesidades de los clientes potenciales del sector mediante una continua investigación e implementación de servicios especializados, además brindar una aplicación web para dar a los clientes toda la información de la clínica, facilitar el agendamiento de sus citas según su disponibilidad de tiempo, enviar recordatorios de citas médicas y por medio de canjes de servicio.

***Políticas.******La empresa.***

- Brindar cursos de capacitaciones constantes a los trabajadores de la empresa para ofrecer servicio de calidad con conocimiento en las nuevas tecnologías.
- Velar por el bienestar laboral de los trabajadores dentro de las instalaciones de la microempresa y contribuir a crear un entorno amigable, divertido y reconfortante para sus labores cotidianas.
- Cumplir con todas las obligaciones: jurídicas, sociales y económicas con los empleados, con los proveedores y con el estado.
- Mantener un servicio de calidad a través de la innovación y la implementación de procesos y controles en todas las áreas de la empresa.

- Ofrecer precios accesibles que causen atracción al consumidor contando con todos los productos o servicios que requieran.

### ***Los trabajadores.***

- Tratar a los clientes con respeto, siendo claros con la necesidad de los clientes y ofreciendo siempre los precios justos.
- Ser puntuales y responsables, cumplir con los horarios, metas y tareas establecidos, cuidar su presentación personal.
- Asistir a las capacitaciones y cursos que se brinden en la empresa.
- Cumplir adecuadamente con las tareas que les sean asignadas a cada trabajador.

### **Análisis FODA**

**Ilustración 4.** El análisis FODA



**Fuente:** (Bolivia emprende , 2021)

El análisis FODA es una técnica que se usa para identificar las fortalezas, las oportunidades, las debilidades y las amenazas del negocio o, incluso, de algún proyecto específico. Si bien, por lo general, se usa muchísimo en pequeñas empresas, organizaciones sin fines de lucro, empresas grandes y otras organizaciones; el análisis FODA se puede aplicar tanto con fines profesionales como personales. (Raeburn, 2021)

### **FODA “MaoTec”**

#### ***Fortalezas***

- Contamos con conocimientos amplios y técnicos sobre todos los productos aportando a nuestro servicio el soporte 24/7.
- Extendemos a todos nuestros clientes nuestro servicio a domicilio, con ello evitar el transporte del equipo.
- Contamos con experiencia laboral en venta de software y hardware.
- Al contar convenios con diversos proveedores tenemos una gran variedad de modelos.

#### ***Oportunidades***

- Todos nuestros productos son manejados por importación
- Convenios con mayoristas y proveedores
- Precios asequibles
- Crecimiento de comercio electrónico
- Desarrollo de mercados comerciales por internet

***Debilidades.***

- No contamos con facilidades de pago.
- Se limita en pagos al contado o en efectivo.
- Bodega reducida implicando contar con poco inventario
- Posicionamiento de marca en Redes sociales
- Infraestructura insuficiente
- Falta página web

***Amenazas***

- Incremento de precio de las importaciones
- Incremento de salvaguardas
- Producción extranjera
- Tendencia adelantada de la competencia

**Desarrollo organizacional*****Tipo de Estructura.***

En “MaoTec” la organización de la empresa será de tipo plana u horizontal o bajo procesos (Ver ilustración 5), dentro de la microempresa los trabajadores tienen funciones específicas a cargo, Estará estructurada de la siguiente manera dividida por procesos:

- Estratégicos
- Operacionales
- Apoyo

**Procesos Estratégicos**

- El propietario y Gerente será el encargado de la planificación estratégica, gestión administrativa y controles internos.

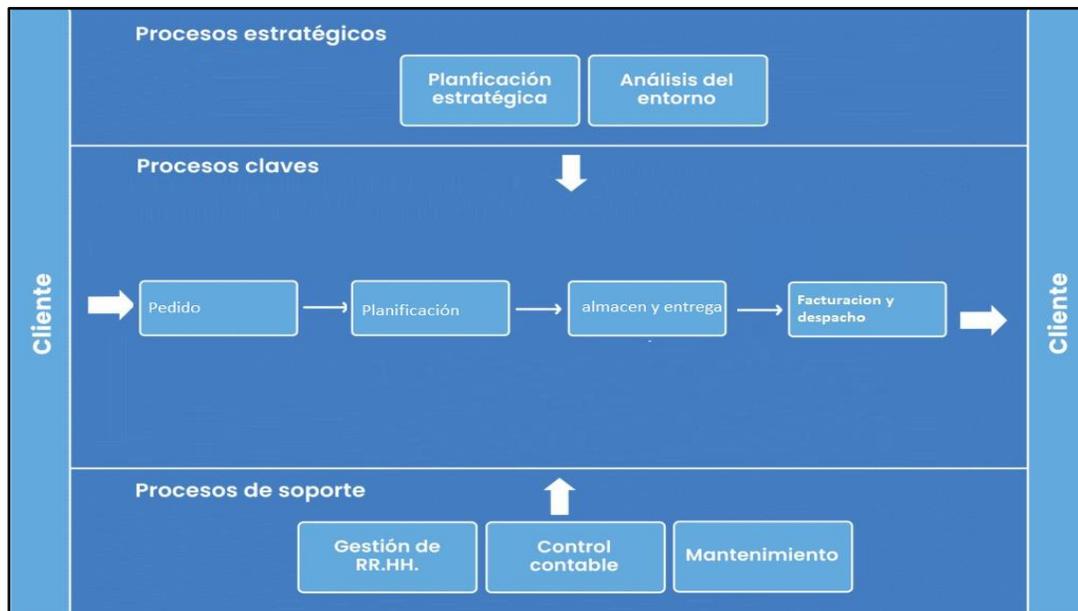
**Procesos Operacionales**

- Los Asesores comerciales serán los encargados de los procesos asesoramiento, cierre de venta y generación de facturas.
- La recepcionista será encargada de generar el cobro por medio de efectivo o tarjeta de crédito
- La persona de bodega será la encargada de validar el pago y entregar el producto en perfecto estado.
- El Técnico será el encargado de validar los equipos que entren para mantenimiento y dar diagnóstico para poder validar hardware y software.

**Procesos de apoyo**

- La gestión de limpieza y financiera será llevada por personal externo, se contratará una persona que ayude con la limpieza y también con un contador una vez por semana.

**Ilustración 5.** Mapa de procesos de la empresa "MaoTec"



*Nota.* La ilustración muestra el distributivo de la organización.  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### **Formalización.**

La microempresa se orientará a procesos, políticas, normas y estrategias acordes con su misión, cumpliendo con las leyes, ordenanzas y leyes laborales. Para su funcionamiento, estará legalmente constituida y cumplirá con los requisitos exigidos por las autoridades legislativas y de control fiscal, y contará con todos los documentos necesarios y actualizados para el buen funcionamiento de la empresa.

### **Centralización – Descentralización.**

"MaoTec" Sus actividades se centrarán en el servicio al cliente, proporcionando servicios y productos de alta calidad, ajustado a las necesidades y definido por cada cliente a un precio justo. Dirigir el diagnóstico certero a la satisfacción del cliente.

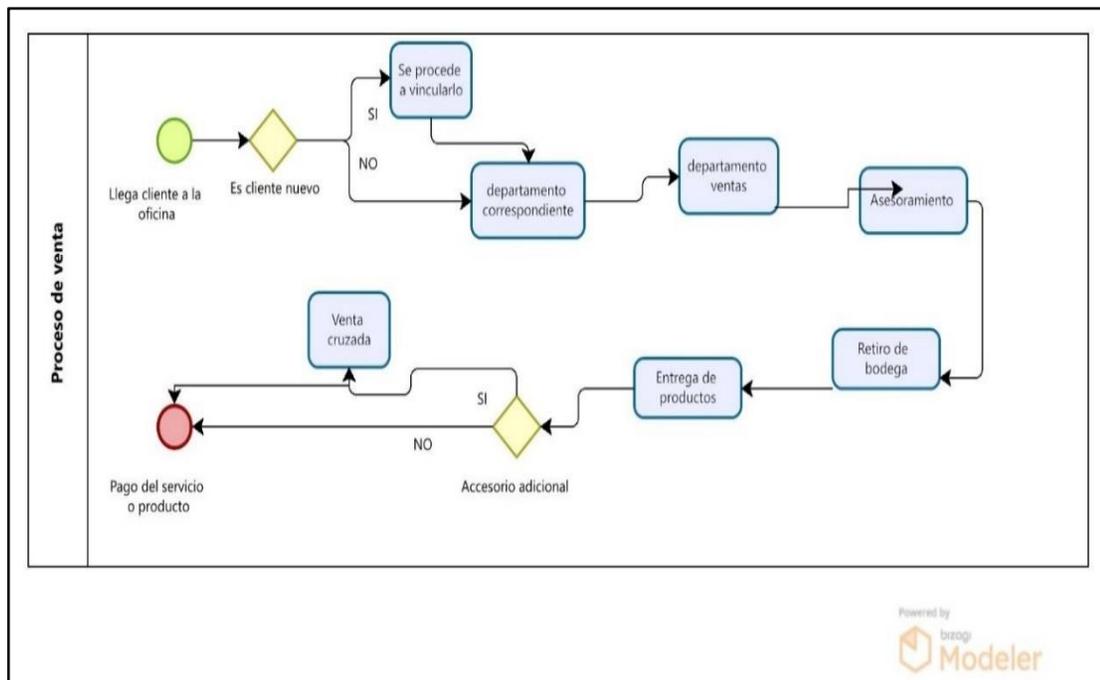
La descentralización se dará en la delegación de funciones y responsabilidades por áreas, debido a que la organización de la empresa es fija, a través de la participación de todos los integrantes de la microempresa, los empleados se sentirán respetados y apreciados.

### Integración.

La integridad de la organización dependerá de los procesos que cada persona tenga que seguir, este sistema permitirá el control sobre cada área y definirá las interrelaciones y también tendrá en cuenta la necesidad de llevar registros de las actividades en las que participen con todos los miembros de la microempresa. (Ver ilustración 6 y 7).

### Diagrama de procesos de venta

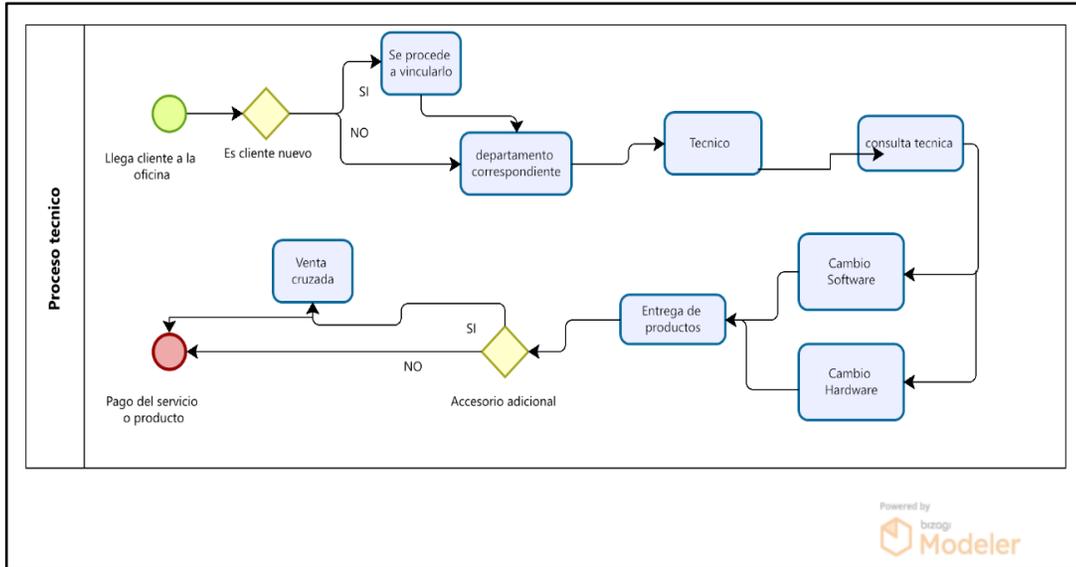
**Ilustración 6.** Flujo de procesos de Asesoramiento y venta de “MaoTec”



*Nota.* La ilustración muestra el proceso de asesoramiento y venta  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### Diagramación proceso técnico

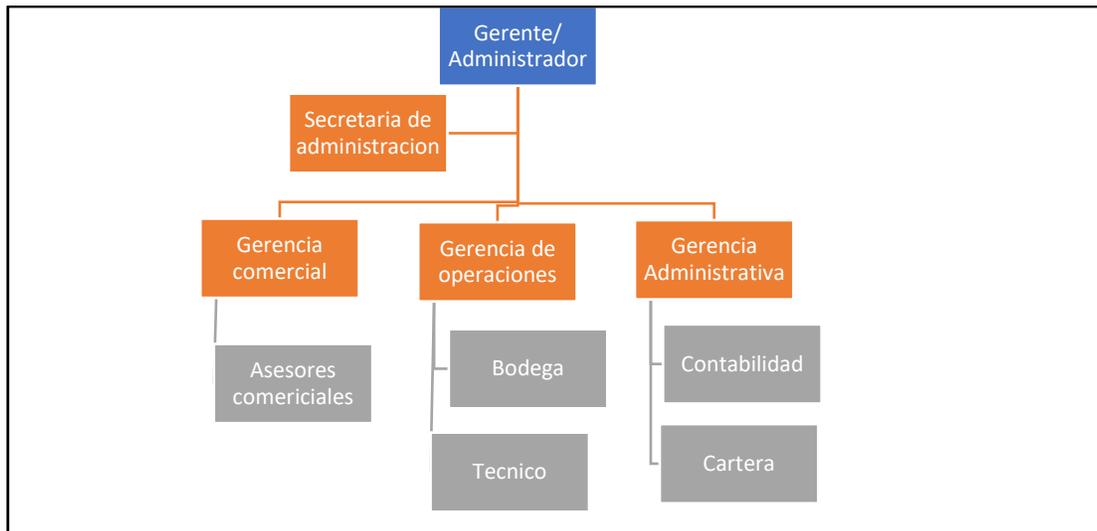
Ilustración 7. Flujo de procesos del servicio Técnico de “MaoTec”



Nota. La ilustración muestra el proceso técnico a seguir para el mantenimiento de equipos de clientes  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### Organigrama empresarial.

Ilustración 8. Organigrama empresarial “MaoTec”



Nota. La ilustración muestra el distributivo del personal de la empresa “MaoTec”  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

## Funciones del personal

### *Detalles generales del puesto de Recepcionista.*

<b>Empresa</b>	MaoTec
<b>Unidad administrativa</b>	Área administrativa.

**Misión del puesto:** Brindar atención al personal interno y externo en sus requerimientos de información; mantener el control en la recepción de correspondencia y realizar cobros con tarjeta y en efectivo además de brindar apoyo en actividades administrativas encomendadas para el logro y consecución de los objetivos Institucionales.

<b>Denominación del puesto</b>	Recepcionista.
<b>Rol del puesto</b>	Administración
<b>Remuneración</b>	\$ 425.00

### **Méritos aspectos para considerar**

**Tabla 1.** Méritos aspectos para considerar, Recepcionista

<b>INSTRUCCIÓN FORMAL</b>	<b>EXPERIENCIA</b>	<b>CAPACITACIÓN</b>	<b>COMPETENCIAS DEL PUESTO</b>
Bachillerato (contabilidad de preferencia).	1 año de experiencia	Manejo de caja Atención al cliente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Puntualidad</li> <li>• Respeto</li> <li>• Atención al cliente.</li> <li>• Trabajo bajo presión</li> <li>• Liderazgo, Planificación y organización.</li> <li>• Trabajo en equipo y responsabilidad.</li> </ul>

*Nota.* La tabla muestra los aspectos a considerar para el puesto.  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Detalles generales del puesto Bodeguero**

<b>Empresa</b>	MaoTec
<b>Unidad administrativa</b>	Área administrativa
<b>Misión del puesto:</b>	Administrar, supervisar, controlar, ejecutar y Tomar registro de bienes materiales que se ingresen a bodegas como también los insumos que salen conforme a requerimientos de jefaturas superiores. Mantener un adecuado orden de las instalaciones y una debida identificación de los materiales y equipos almacenados
<b>Denominación del puesto</b>	Bodeguero.
<b>Rol del puesto</b>	Atención a los clientes, entrega de productos.
<b>Remuneración</b>	\$ 425.00

**Méritos aspectos para considerar****Tabla 2.** Méritos aspectos para considerar, Bodeguero.

<b>INSTRUCCIÓN FORMAL</b>	<b>EXPERIENCIA</b>	<b>CAPACITACIÓN</b>	<b>COMPETENCIAS DEL PUESTO</b>
Bachillerato o Cursando Licenciatura comercial.	2 años de experiencia en puestos similares	Control de inventarios Dominio de Excel medio Reportar informes Dominio de procesos contables, manejo de stock	Puntualidad Respeto, Adaptabilidad. Atención al cliente. Creatividad. Comunicación Delegación. Trabajo bajo presión Liderazgo. Planificación y organización. Trabajo en equipo, tenacidad. Responsabilidad.

*Nota.* La tabla muestra los aspectos a consideras para el puesto  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Detalles generales del puesto Bodeguero**

<b>Empresa</b>	MaoTec
<b>Unidad administrativa</b>	Área comercial
<b>Misión del puesto</b>	Asesorar a clientes
<b>Denominación del puesto</b>	Asesor comercial

**Rol de puesto:** Estar orientado al cumplimiento de objetivos. Seguimiento y negociación con los clientes. Excelencia y calidad en el servicio al cliente. Capacidad de planificación y organización.

**Remuneración** \$ 450 + variable (Mes 150)

**Méritos aspectos para considerar**

**Tabla 3.** Méritos aspectos para considerar Asesor comercial.

<b>INSTRUCCIÓN FORMAL</b>	<b>EXPERIENCIA</b>	<b>CAPACITACIÓN</b>	<b>COMPETENCIAS DEL PUESTO</b>
Cursando carreras de Ing comercial Ing en computación y afines.	Al menos 2 meses de experiencia.	Técnica y comercial. Atención al cliente. Manejo de animales Neuro ventas	Adaptabilidad. Comunicación. Compromiso. Respeto. Puntualidad. Iniciativa. Integridad. Sociabilidad. Trabajo en equipo. Tenacidad. Responsabilidad.

*Nota.* La tabla muestra los aspectos a considerar para el puesto  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Detalles generales del puesto Técnico.**

<b>Empresa</b>	MaoTec
<b>Unidad administrativa</b>	Área Técnica
<b>Misión del puesto</b>	Reparación, repotenciar y mantenimiento en hardware y software, instalación de software, dar soporte al área técnica.
<b>Denominación del puesto</b>	Técnico
<b>Rol del puesto</b>	Atención al cliente, el arreglo de pc e instalación de software, limpieza de equipos
<b>Remuneración</b>	\$ 500.00 +IVA

**Méritos aspectos para considerar****Tabla 4.** Méritos aspectos para considerar, Técnico

<b>INSTRUCCIÓN FORMAL</b>	<b>EXPERIENCIA</b>	<b>CAPACITACIÓN</b>	<b>COMPETENCIAS DEL PUESTO</b>
Bachiller o tecnólogo en computación o afines.	Al menos 2 años de experiencias.	Atención al cliente. Cursos de reparación de Pc Instalación de software Mantenimientos preventivos y correctivos.	Adaptabilidad. Atención al cliente. Respeto Comunicación. Puntualidad Compromiso. Decisión. Tolerancia al estrés. Honestidad. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

*Nota.* La tabla muestra los aspectos a considerar para el puesto.  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

## **2. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING**

### **Objetivo de mercadotecnia**

Posicionar a “MaoTec”, como una microempresa de venta de tecnología ofertando productos de alta calidad y un servicio con excelencia, esto a través de medios físicos y digitales que nos permitan expandir nuestro alcance para llegar a más clientes dentro y fuera de la ciudad; comprometernos en que el cliente reciba un trato personalizado, esto se llevara a cabo enfocando los esfuerzos en redes sociales, atrayendo así clientes potenciales.

### **Investigación de mercado**

Para ello se llevó a cabo la investigación de campo para obtener información del entorno en el que se desenvolverá la empresa, aplicando una técnica de obtención de información la cual es una encuesta.

### **Modalidad.**

La recolección de datos a través de encuestas se realizó de forma presencial, en donde un fin de semana se encuestó a 100 personas de forma aleatoria viven en la zona de Puengasi donde se piensa implementar el local, esta encuesta constó de 10 preguntas cerradas.

### **Plan de Muestreo**

Para este muestreo se utiliza a la población cercana al local ya que se espera validar el impacto que tendrá el local en los habitantes de la zona.

$$n = \frac{N * (Z)^2 * P * Q}{(e)^2 * (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$$

Dónde:

N= Población segmentada

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{135 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (135 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 + 0,5}$$

$$n = \frac{129,654}{1,2954}$$

$$n = 100$$

## Análisis de las encuestas

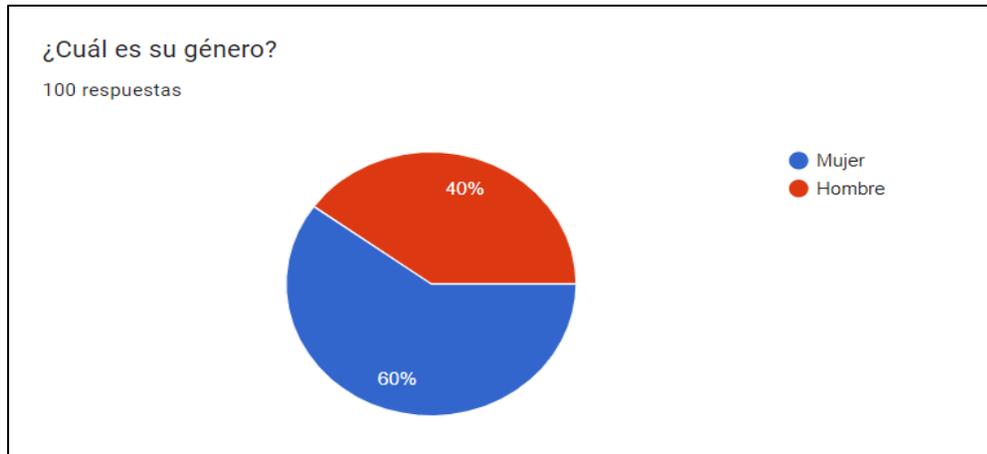
### Pregunta 1.

Tabla 5. Pregunta 1

¿Cuál es su Género?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Hombres	40	40
Mujeres	60	60
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla muestra el porcentaje de hombres y mujeres  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Ilustración 9.** Pregunta 1, gráfico circular.



*Nota.* La ilustración muestra la representación gráfica de la pregunta 1  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

Análisis: El 60% de las personas encuestadas arrojaron que la mayor población son mujeres, esto ayuda a determinar que el mercado al que se está enfocando son madres o estudiantes que requerirán un equipo de cómputo en su trayecto.

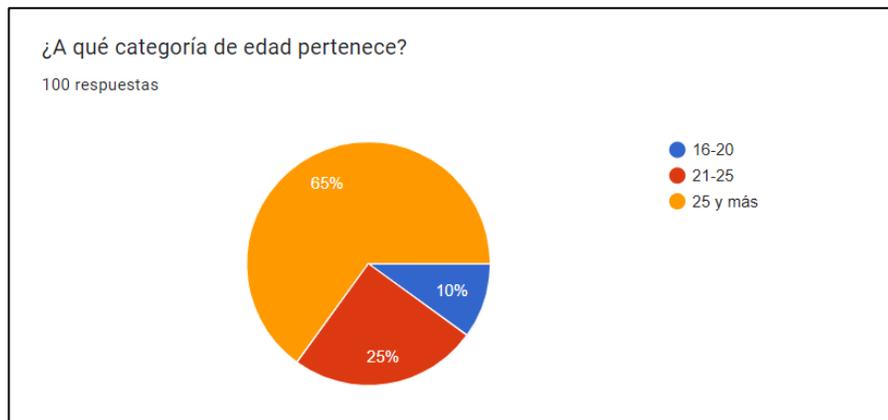
## Pregunta 2

**Tabla 6.** Pregunta 2

¿A qué categoría de edad pertenece?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
16 – 20	10	10
21 - 25	25	25
26 o más	65	65
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla muestra el rango de edades de los encuestados.

Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Ilustración 10.** Pregunta 2, gráfico circular

*Nota.* La ilustración muestra la representación gráfica de la pregunta 2

Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### **Análisis:**

La encuesta arrojó que la mayoría de las personas se encuentran con una edad superior a los 25 años el (65%), El 25% de las personas se encuentra entre las edades de 21 a 24 años y finalmente el 10% de la población tiene una edad entre 16 y 20 años. Se puede evidenciar que existe una mayor tendencia entre las edades mayores a 25 años la cual fue representada por el 65%.

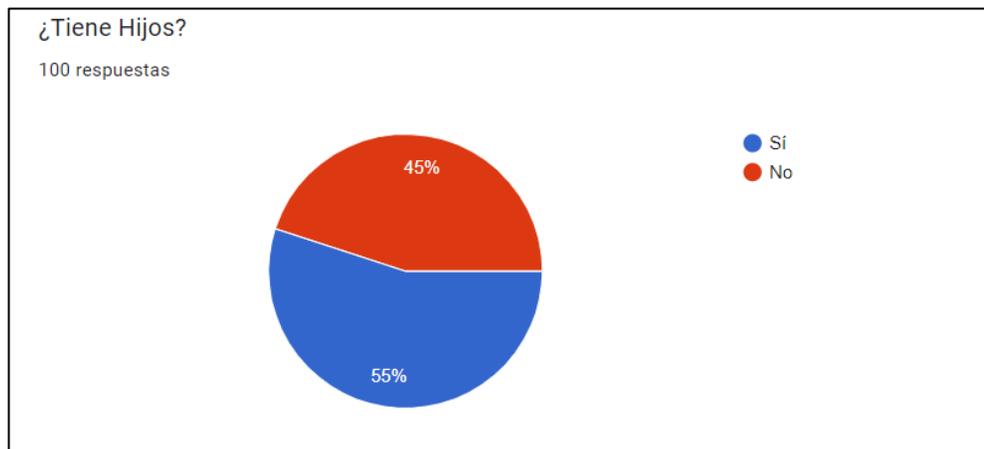
### **Pregunta 3**

**Tabla 7.** Pregunta 3

<b>¿Tiene Hijos?</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
SI	45	45
NO	55	55
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla muestra los resultados obtenidos de la pregunta 3

Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Ilustración 11.** Pregunta 3, gráfico circular

*Nota.* La ilustración muestra la representación gráfica de la pregunta 3  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Análisis:** El análisis nos indica que el 55% de los encuestados tienen hijos, se puede vender equipos de cómputo para que puedan realizar tareas y clases virtuales, el 45% de personas que no tienen hijos pueden adquirir tecnología para uso personal.

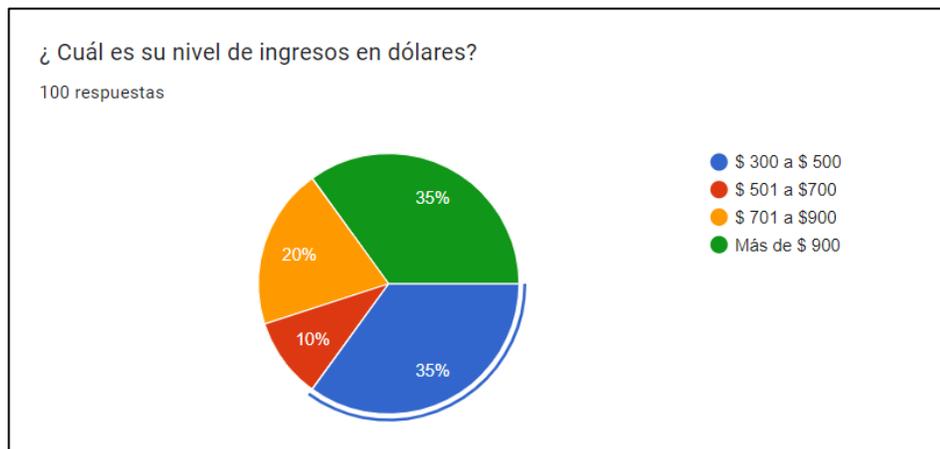
#### Pregunta 4

**Tabla 8.** Pregunta 4

¿Cuál es su nivel de ingresos en dólares?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
\$300 - \$500	35	35
\$501 - \$700	10	10
\$701 - \$900	20	20
\$900 o más	35	35
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla muestra el nivel de ingreso de los encuestados

Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Ilustración 12.** Pregunta 4, gráfico circular

*Nota.* La ilustración muestra la representación gráfica de la pregunta 4  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Análisis:** En esta pregunta podemos determinar que más del 50% de las personas encuestadas tienen un ingreso mayor a \$ 500.00 dólares es decir que aplican a la población que pueden ser clientes potenciales y que pueden adquirir nuestros productos.

**Pregunta 5.****Tabla 9.** Pregunta 5

¿Considera usted que es indispensable tener un equipo de cómputo en el hogar?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	100	100
No	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla muestra una respuesta por parte del 100% de encuestados

Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Ilustración 13.** Pregunta 5, gráfico circular

*Nota.* La ilustración muestra la representación gráfica de la pregunta 5  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

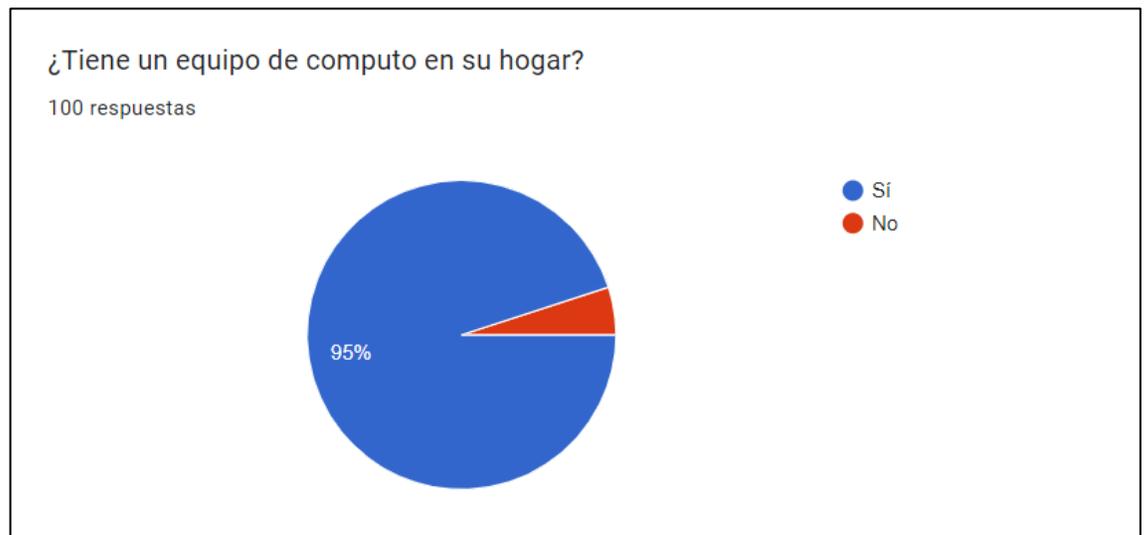
**Análisis:** De los 100 encuestados el 100% respondió que con respecto que en este mundo actual es indispensable tener un equipo de cómputo, tanto para entretenimiento como para trabajo o estudio con esto podemos tener claro que las personas encuestadas tienen completa la idea de que deben adquirir tecnología.

### Pregunta 6.

**Tabla 10.** Pregunta 6

¿Tiene un equipo de cómputo en su hogar?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
SI	95	95
NO	5	5
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla muestra el resultado de la pregunta 6  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Ilustración 14.** Pregunta 6, gráfico circular

*Nota.* La ilustración muestra la representación gráfica de la pregunta 6  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

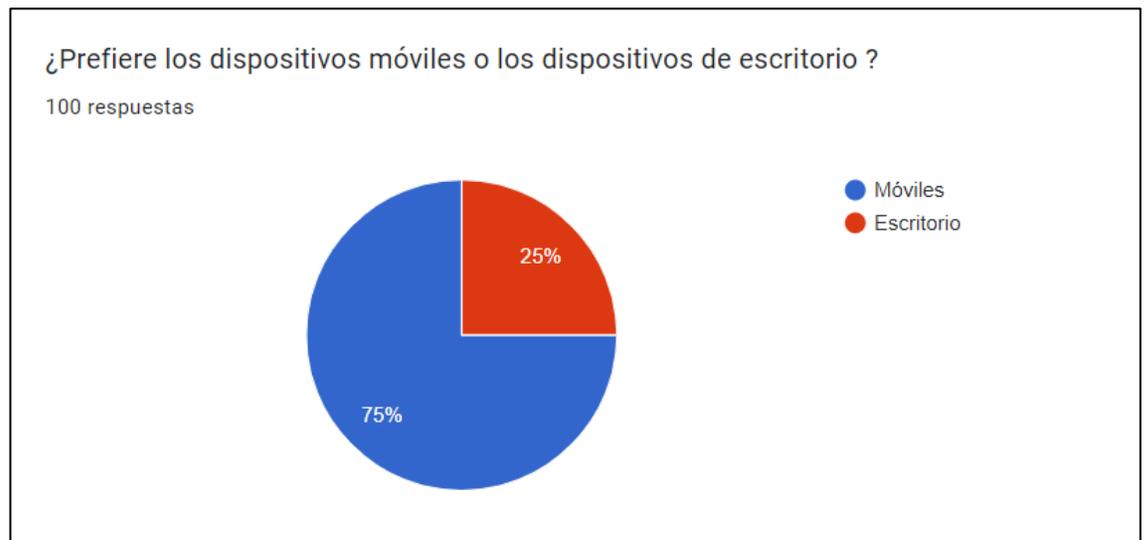
**Análisis:** De los 100 encuestados en su gran mayoría son personas que cuentan con dispositivos de cómputo, pero esto quiere decir que podemos dar servicios agregados como repotenciación de equipos, mantenimientos, compra de tabletas, licenciamiento y que son clientes potenciales

### Pregunta 7.

**Tabla 11.** Pregunta 7

¿Prefiere los dispositivos móviles o los dispositivos de escritorio?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
MOVILES	25	25
ESCRITORIO	75	75
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla muestra que los encuestados prefieren en su mayoría los dispositivos de escritorio  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Ilustración 15.** Pregunta 7, gráfico circular

*Nota.* La ilustración muestra la representación gráfica de la pregunta 7  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

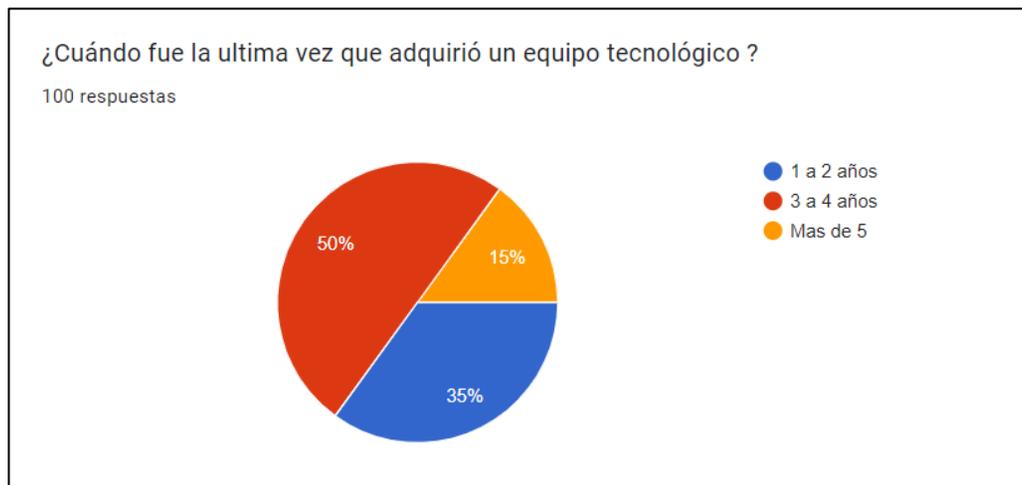
**Análisis:** De los 100 encuestados un 67% prefiere los equipos móviles para disfrutar contenido con esto podemos tener una idea de que se puede ofrecer a la población cercana al local, como celulares, tabletas y memorias microSD

### Pregunta 8.

**Tabla 12.** Pregunta 8

¿Cuándo fue la última vez que adquirió un equipo tecnológico?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
1 a 2	35	35
3 a 4	50	50
5 o más	5	5
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla muestra la respuesta de la pregunta 8  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Ilustración 16.** Pregunta 8, gráfico circular.

*Nota.* La ilustración muestra la representación gráfica de la pregunta 8  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

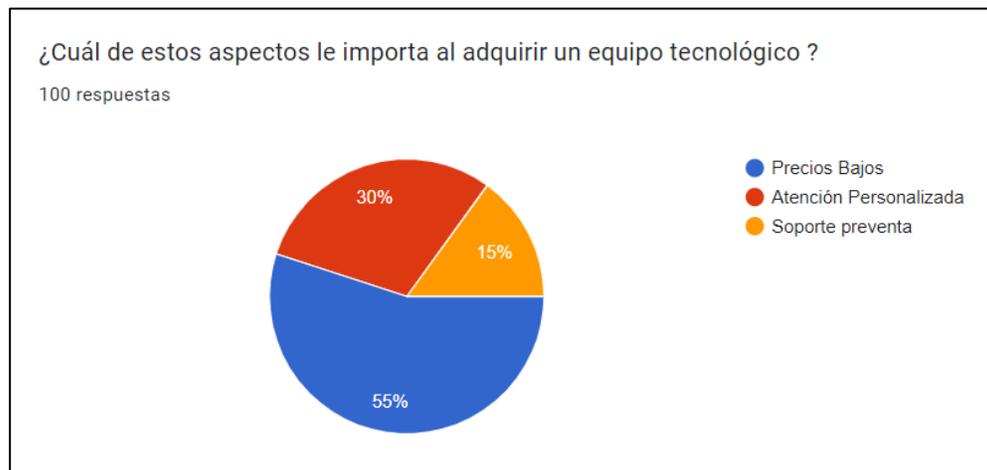
**Análisis:** Con esta información podemos determinar que más del 50% a realizado la compra de un equipo hace más de 4 años lo que nos permite abrir un mercado de repotenciación de equipos o cambio de los mismo ya que la tecnología aumenta a pasas agigantados y se tienen presente que la tecnología se vuelve obsoleta en 5 años

### Pregunta 9.

**Tabla 13.** Pregunta 9

¿Cuál de estos aspectos le importa al adquirir un equipo tecnológico?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
PRECIOS BAJOS	55	55
ATENCION PERSONALIZADA	30	30
SOPORTE PREVENTA	15	15
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla muestra las preferencias del consumidor  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Ilustración 17.** Pregunta 9, gráfico circular

*Nota.* La ilustración muestra la representación gráfica de la pregunta 9  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Análisis:** El 55% de las personas encuestadas tienen claro que desea productos económicos y que les sirva para sus trabajos, pero también podemos ver que el 30% de los encuestados se inclinan al asesoramiento y atención que se les ofrece al momento de buscar un equipo tecnológico.

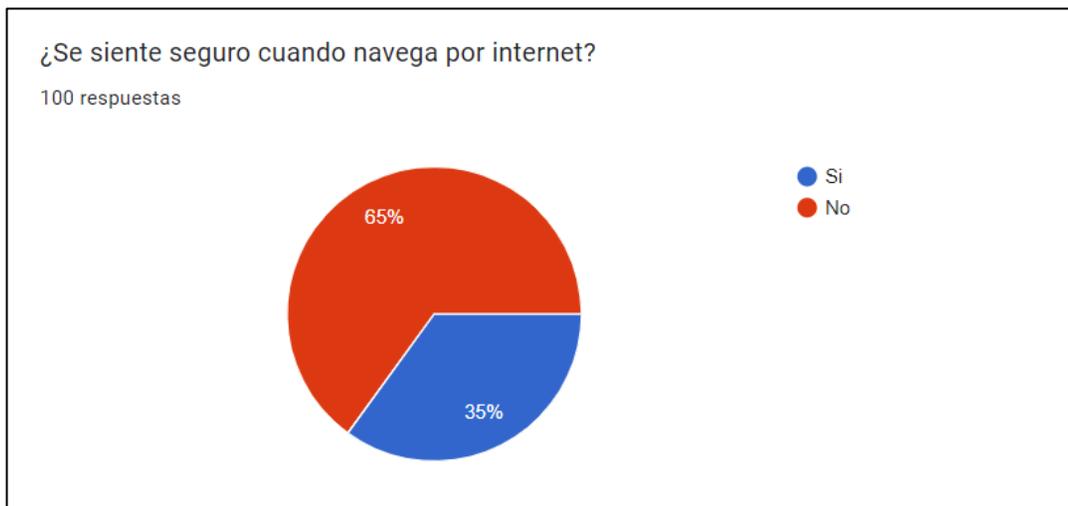
### Pregunta 10.

**Tabla 14.** Pregunta 10

¿Se siente seguro cuando navega por internet?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
SI	65	65
NO	35	35
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla muestra el nivel de confianza del usuario al navegar por internet  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Ilustración 18.** Pregunta 10, gráfico circular.



*Nota.* La ilustración muestra la representación gráfica de la pregunta 10  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Análisis:** Los resultados nos muestran que el 65% de los encuestados no se siente seguro al navegar por internet, esto puede ser el resultado de las múltiples noticias acerca de hackers robando información; el asesoramiento que MaoTec les puede brindar a sus clientes puede ser el fuerte para fidelizarlo a la empresa.

### **Análisis General.**

Como primer punto se puede concluir que en la mayoría de personas que vive alrededor del local son mujeres y tienen una edad entre 25 o más tienen hijos y se puede determinar que su nivel de ingreso económico es mayor a 500 dólares, de todas las personas encuestadas saben que en este mundo se requiere un equipo de cómputo o tecnológico en el hogar para estar acorde y de este 100% el 5% no dispone un computador en casa, determinamos también que las personas prefieren los dispositivos móviles a los de escritorio o artefactos que los podamos transportar, de estos tiene ya

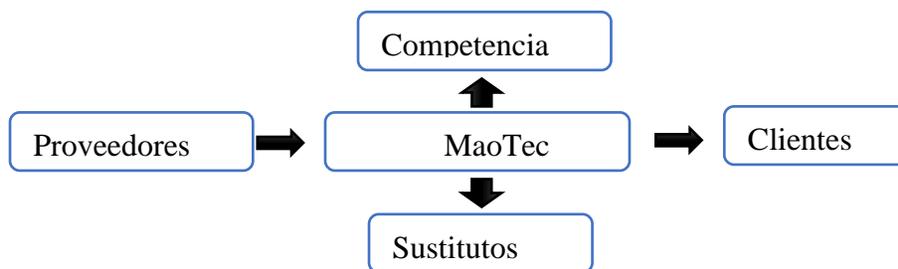
tiempo un tiempo de uso que puede derivar a un cambio por obsolescencia o mejora y que los factores que determinan la compra son los precios bajos y la atención personalizada.

## Entorno empresarial

### *Microentorno.*

“Maotec” considera su microentorno a todo aquello que le rodea sobre lo cual hay un control efectivo.

**Ilustración 19.** esquema microentorno MaoTec



Nota. La ilustración muestra el microentorno de MaoTec  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Ilustración 20.** Ubicación de MaoTec



Fuente: (Google, Maps, 2022)

***Competencia directa.***

Se generó un recorrido por las calles en las que se puede encontrar “MaoTec” pero no se encontró competencia directa con ya que no hay otra tienda que ofrezca la venta de tecnología.

***Competencia indirecta.***

Existen un establecimiento a considerarse competencia indirecta en el sector que se encuentran alrededor de toda la manzana donde va a funcionar “MaoTec”

En la calle A se encuentra un establecimiento que puede ser considerado como competencia indirecta.

- Multimax Don Caludio ya que cuenta con un local de computadoras en alquiler.

***Sustitutos.***

Después de recorrer el sector no se encontró un solo sustituto, debido a que no se encuentra un local que pueda ofrecer un sustituto en la zona de Puengasi.

***Proveedores.***

“MaoTec” contará con productos de calidad y de gran tecnología en cuenta que la calidad en los productos es importante al momento de ofertar un producto es indispensable trabaja con proveedores de confianza.

Tabla 15. Proveedores

<b>TABLA DE PROVEEDORES</b>		
<b>Materia prima</b>		
<b>Proveedor</b>	<b>Fiabilidad y beneficios</b>	<b>Producto</b>
XPC	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productos de calidad</li> <li>• Varios años de experiencia en el mercado</li> </ul>	PARTES Y PIEZAS AUDIO
NEXSYS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variedad de productos.</li> <li>• Productos de calidad.</li> <li>• Establecimientos extensos.</li> </ul>	SOFTWARE COMPUTADORAS CELULARES AUDIFONOS
TECNOMEGA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrega al establecimiento.</li> <li>• Propio CAS</li> </ul>	CELULARES TELEVISORES
INCOMEX	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calidad de productos.</li> <li>• Entrega al establecimiento.</li> <li>• Facilidad de pago.</li> <li>• Responsables.</li> </ul>	PORTATILES PARTES Y PIEZAS PROYECTORES.
SIGLO 21	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precios bajos</li> <li>• Propio Cas</li> </ul>	PORTATILES PARTES Y PIEZAS

*Nota.* La tabla muestra los proveedores de la empresa MaoTec  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### ***Intermediarios.***

MaoTec comercializará sus productos de forma directa, por lo tanto, no necesitará de intermediarios para realizar esta actividad.

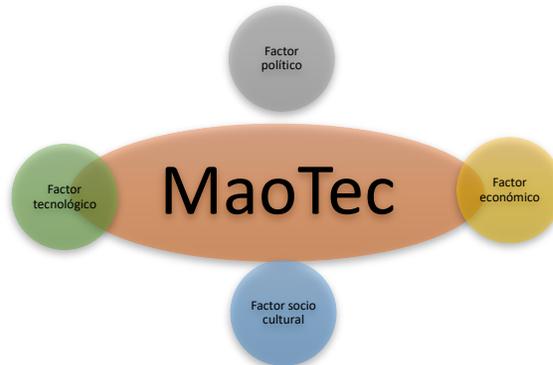
### ***Clientes.***

MaoTec es una microempresa dirigida a clientes de la zona de Puengasi que necesiten asesoramiento técnico y comercial cerca del lugar y también personal contactado por redes social los cuales necesiten un asesoramiento personalizado vía remoto o productos de calidad con precios justos.

## Macroentorno

Son aquellos factores sobre los que MaoTec no tiene control directo y que van a influir en el normal funcionamiento del establecimiento.

**Ilustración 21.** Esquema del macroentorno de MaoTec



*Nota.* La ilustración muestra el macroentorno de la empresa.  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### ***Factor político***

En cuanto al factor político, es un aspecto que favorece a la empresa MaoTec ya que actualmente en el país El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (Senae) a establecidos reglas para la importación de artículos, así como también aranceles más bajos y facilidades para traer artículos tecnológicos.

### ***Factor Económico***

En la actualidad podemos determinar que el Ecuador está pasando por una reactivación económica debido a la pandemia que tuvo al país en cuarentena en esto podemos validar que la adquisición de equipos tecnológicos genero un aumento y con se notaba escases en los productos

Es por eso que MaoTec se encaminara a realizar la venta de tecnología al precio justo, pero esto se determinara por la variación en los precios de la materia prima debido a la escasa cantidad de procesadores que está pasando el mundo y también dependerá de la tasa inflacionaria anual que presente el Ecuador

### ***Factor Social***

Con respecto al factor social, la empresa MaoTec está comprometida con el buen servicio y trato para con sus colaboradores y de esta manera se trasmite al cliente final. En la actualidad el número de dispositivos móviles conectados en el país es de 13.82 millones, lo que constituye un 77,8% de la población. (Alvino, 2021)

Estos datos son favorables para la empresa debido a que la vida útil promedio de un equipo es de 5 años en el mejor de los casos, constantemente las grandes empresas están fabricando nuevos dispositivos lo que motiva a los usuarios a renovar sus equipos informáticos, permitiendo a MaoTec a través de técnicas de mercadeo persuadir a sus clientes para fidelizarlos.

### ***Factor Tecnológico***

Finalmente, el factor tecnológico es uno de los que más favorece a la empresa, esto debido a que gran parte de la población se encuentra constantemente conectados a internet lo que facilita y abarata costos de publicidad y permite a la empresa llegar a más usuarios para ampliar su mercado y ofrecer equipos tecnológicos de mejor calidad y a costos accesibles.

**Producto y servicio**

MaoTec, es una microempresa que se dedica a la venta de tecnología y se enfoca básicamente en el asesoramiento correcto a sus clientes, agregando innovación y controles de calidad y servicio en un lugar agradable y que te presente una experticia de confianza y seguridad. Con respecto a sus servicios, el establecimiento realiza actividades inherentes a la actividad de venta y asesoramiento que incluyen: Asesoramiento presencial, y también por medio telemático, también ofrece servicio remoto de control de equipos y asesoramiento con soporte técnico.

***Producto Esencial.***

Hoy en día los clientes que compran tecnología buscan que se genere confianza para poder realizar la adquisición de su producto y que sientan que pagaron lo justo por sus productos, buscan un lugar donde sentirse cómodos, sentirse relajados y disfrutando de un asesoramiento correcto, se vende la experiencia de poder sentirse seguro con su compra y asesoramiento con profesionales que dan una explicación detallada de los productos.

***Producto real.***

Maotec maneja productos y servicios de calidad los cuales son:

- Portátiles Asus son productos de excelente calidad y durabilidad tanto en la parte de consumo y corporativo.
- Licencias Kaspersky, la seguridad y control parental que ofrece Kaspersky da a notar es un producto calidad existen configuraciones que pueden variar dependiendo la necesidad del cliente.

- Impresoras Epson, Impresoras hechas para durar con bajo costo e impresión costo beneficio de dan una calidad de impresión impresionante a un excelente margen utilizadas en hogar y negocios.

### ***Características.***

Los productos ofertados en Maotec han sido elegidos por su alta calidad y duración los cuales indican bajo retorno por garantías realizado una ardua labor de investigación. En la bodega se realiza controles de calidad para el ingreso de mercadería y se valida cada caja para entregar un producto integro, los equipos son evaluados y marcados para ofrecer tiempos de respuesta óptimos al momento de la entrega y registros de garantías.

### ***Calidad.***

Para ofrecer una experiencia de calidad en la compra existen manuales de Buenas Prácticas adaptados y diseñados dentro de la empresa, en los que se toma en cuenta indicadores de calidad tales como:

- Tiempos de respuestas en cotizaciones.
- Bodegaje de control.
- Aseo personal de los empleados.
- Limpieza y desinfección detallada del área de trabajo.
- Análisis de puntos críticos de control.
- Tipos y medios de contaminación de alimentos.

***Estilo.***

MaoTec, maneja un estilo corporativo, tratando de fusionar la tecnología confianza de un lugar corporativo, el local tendrá una temática tecnológica,

***Marca.***

MaoTec, es un nombre llamativo formado por dos términos, en este caso Mao viene a hacer referencia al dueño de la Empresa Mauricio Fabara y Tec hace referencia a la tecnología, como se había mencionado anteriormente, MaoTec es una empresa que busca dar un ambiente de confianza con la mejor asesoramiento y tecnología.

***Producto aumentado.***

Lo que diferencia a MaoTec de su competencia es su concepto y estilo innovador, en donde los clientes puedan sentirse asesorados con las mejores opciones en tecnología y a los mejores precios.

**Plan de introducción al mercado*****Distintivos y Uniformes*****Área de Ventas**

Los Asesores comerciales y el ayudante de cocina usarán el uniforme proporcionado por el establecimiento, mismo que tendrá los distintivos del mismo, dichos uniformes constarán de:

**Asesor comercial.**

- Camisa Gris con líneas negras y los sellos distintivos de la empresa.
- Pantalón negro de tela y zapatos negros

**Ilustración 22.** Uniforme asesor comercial.



*Nota.* La imagen muestra el prototipo del uniforme del asesor comercial

### **Personal de Bodega.**

- Overol azul con líneas celestes y los sellos distintivos de la empresa bordados.
- Zapatos negros punta de acero.

**Ilustración 23.** Uniforme del personal de bodega



*Nota.* La imagen muestra el prototipo de uniforme para el personal de bodega

**Personal del área de servicio.**

La recepcionista usará el uniforme proporcionado por el establecimiento, mismo que tendrá los distintivos del mismo, dichos uniformes constarán de:

**Cajera – recepcionista.**

- Camiseta blanca con los sellos distintivos de la empresa bordados.
- Falda Gris
- Tacos negros limpios.

**Ilustración 24.** Diseño uniforme personal del área de servicio.



*Nota.* Diseño uniforme, personal del área de servicio

## **Materiales de identificación.**

### ***Imagotipo.***

**Ilustración 25.** Imagotipo MaoTec



*Nota.* La imagen muestra el imagotipo de la empresa MaoTec  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### ***Elementos a destacar:***

- El círculo que representa cambio.
- Robot indicando la tecnología futura.
- El logotipo del establecimiento “MaoTec”.

### ***Los colores usados:***

- Color blanco.
- Color Azul que transmite confianza.
- Gris que trasmite seguridad y honestidad.
- Celeste para resaltar las letras.

El Isotipo es claro en resaltar la relación entre la seguridad con la tecnología donde se destacan los colores usados y el Robot

### **Tarjetas de presentación.**

En el anverso puede apreciarse el Isotipo de la empresa

**Ilustración 26.** Anverso tarjeta de presentación



*Nota.* La imagen muestra el prototipo de la tarjeta de presentación lado anverso.  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

En el reverso hay datos de contacto, en este caso, del asesor comercial, se observa también datos de contacto como dirección de correo, teléfono y se puede observar elementos como el logotipo de la empresa.

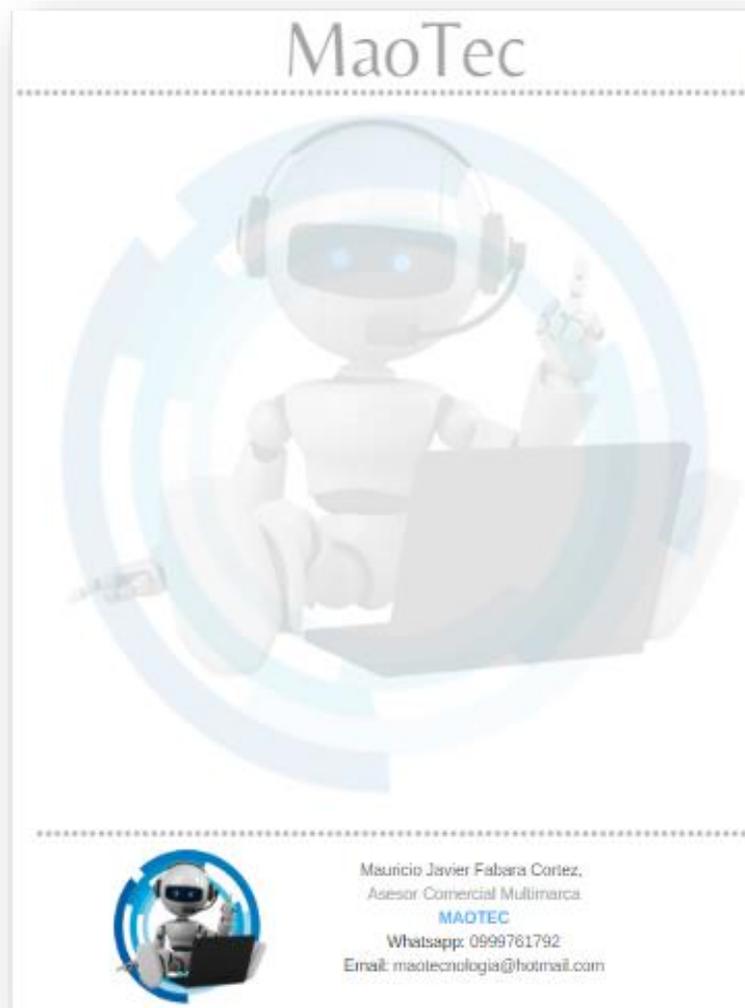
**Ilustración 27.** Reverso tarjeta de presentación



*Nota.* La imagen muestra la tarjeta de presentación lado reverso  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Hoja membretada.**

Otro elemento de la identidad corporativa será la papelería, esto servirá para usar en asuntos como oficios, cartas y declaraciones formales a empresas o socios, para ello se ha elaborado una hoja membretada presentada a continuación:

**Ilustración 28.** Hoja membretada

*Nota.* La imagen muestra el modelo de las hojas membretadas de la empresa  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Canal de distribución y puntos de ventas**

El canal de distribución y punto de venta físico de MaoTec es su establecimiento ubicado en la ciudad de Quito, parroquia de Puengasi, en el Barrio Sauces del valle calle A y calle Q.

***Promoción.***

- El principal canal de promoción serán las redes sociales Facebook y WhatsApp.
- Otro canal de promoción serán las volantes entregadas a transeúntes y flayers pegados en establecimientos como tiendas, micro mercado, entre otros.
- Una vez el negocio esté mejor posicionado en el mercado, se optará por medios de promoción tradicionales como prensa escrita, radio o vallas publicitarias.

***Contacto.***

- Tarjetas de presentación.
- E-mail.
- WhatsApp.
- Facebook.
- Correspondencia.
- A través de mail.
- Negociación.
- Directa en el establecimiento con cita previa.
- A través de videoconferencia. (Zoom).

**Ficha técnica del producto.****Tabla 16.** Ficha técnica Kaspersky Antivirus

	<b>FICHA TÉCNICA</b>			
	<b>FICHA TÉCNICA</b>			
<b>Nombre del producto:</b>	Kaspersky Internet Security		<b>Código:</b> 001	
<b>Fecha de actualización:</b>	01/08/2022		<b>Elaborado por:</b> Mauricio Fabara	
<b>PRODUCTO</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>COSTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL</b>
Kaspersky Internet Security	unidad	\$7,14	1	7,14
<b>FOTOGRAFÍA DEL PRODUCTO</b>			<b>TOTAL BRUTO</b>	<b>\$7,14</b>
			<b>TOTAL NETO</b>	<b>\$7,14</b>
			GASTOS ADMIN 20%	\$1,49
			UTILIDAD 75%	\$5,36
			<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$13,99</b>
			IVA 12%	\$1,68
			SERVICIO 20%	\$2,79
			<b>TOTAL</b>	<b>\$18,46</b>

Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### *Ficha técnica Impresora*

**Tabla 17.** Ficha técnica impresora Epson EcoTank L4260

	<b>FICHA TÉCNICA</b>			
	<b>FICHA TÉCNICA</b>			
<b>Nombre del producto:</b>	Epson EcoTank L4260		<b>Código:</b> 001	
<b>Fecha de actualización:</b>	01/08/2022		<b>Elaborado por:</b> Mauricio Fabara	
<b>PRODUCTO</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>COSTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL</b>
Epson EcoTank L4260	unidad	\$250	1	\$250
<b>FOTOGRAFÍA DEL PRODUCTO</b>			<b>TOTAL BRUTO</b>	<b>\$250</b>
			<b>TOTAL NETO</b>	<b>\$250</b>
			GASTOS ADMIN 12%	\$30
			UTILIDAD 15%	\$37,50
			<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$317,50</b>
			IVA 12%	\$38.1
			SERVICIO 10%	\$31,75
			<b>TOTAL</b>	<b>\$389,35</b>

Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

## Financiamiento

**Tabla 18.** Tabla de precios publicidad, uniformes y otros

ITEM	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Tarjetas de presentación	1.000	\$25,00	\$25,00
Publicidad en Facebook	3 x mes	\$10,00	\$120,00
Roll Up Banner	2	\$35,00	\$70,00
Overol	2	\$28,00	\$56,00
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>\$271,00</b>

*Nota.* La tabla detalla los artículos necesarios que se necesita para el inicio de la empresa  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

## Riesgo y oportunidades del negocio

El riesgo más importante que actualmente enfrenta es la emergencia sanitaria nacional a causa del COVID 19 la cual afecto de gran manera a los negocios de todas las áreas.

La oportunidad más grande que tiene MaoTec el país de a poco está tratando de regresar a la normalidad, y se han activado los clientes que requieren adquirir productos tecnológicos para su uso personal y para sus hijos. es por eso que una de las grandes oportunidades que tiene MaoTec es la de posicionarse en un mercado digital cada vez más creciente.

## Fijación de Precios

### *Fijación de precios.*

Los precios en las recetas presentadas a continuación han sido calculados para cliente final. Se toma en cuenta el margen que se va a utilizar que es el 25% de precios de compra de los equipos adquiridos al mayorista

## Implementación del negocio

### *Arriendo del local.*

**Tabla 19.** Arriendo del local

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$200	\$1200	\$2400

*Nota.* La tabla muestra los valores a pagar por arriendo del local  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### *Equipos de computación.*

**Tabla 20.** Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Laptop Asus Core I5	4	\$450,00	\$ 1800,00
Impresora EPSON L4150	1	\$200,00	\$200,00
<b>TOTAL</b>			\$2.000,00

*Nota.* La tabla muestra los equipos de cómputo necesarios para la empresa  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### *Muebles y enseres.*

**Tabla 21.** Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Mesa de oficina	5	\$75,00	\$375,00
Silla de oficina	5	\$49,50	\$247,50
Sofá de recepción	1	\$132,00	\$132,00
Cajoneras	5	\$75,00	\$375,00
<b>TOTAL</b>			\$1.129,50

*Nota.* La tabla muestra información respecto a los muebles y enseres con sus valores  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

***Equipos industriales y de seguridad*****Tabla 22.** Equipos industriales y de seguridad

<b>EQUIPOS INDUSTRIALES Y DE SEGURIDAD</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Extintor (polvo seco) 10lb.	1	\$21,80	\$21,80
Bomba de mano desinfectante	2	\$13,99	\$27,98
Rótulos de señalética (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	5	\$2,50	\$12,50
<b>TOTAL</b>			<b>\$62,28</b>

*Nota.* La tabla muestra los valores de quipos industriales y de seguridad  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

***Suministros de oficina*****Tabla 23.** Suministros de oficina

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Papel Bond, 1 resma	1	\$5,00	\$5,00
Grapadora	1	\$3,50	\$3,50
Grapas (Caja)	1	\$1,00	\$1,00
Esferos (rojo, azul)	8	\$0,35	\$2,80
Perforadora	1	\$3,50	\$3,50
Agenda	5	\$2,75	\$13,75
Tijera	1	\$1,00	\$1,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$30,55</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>\$366,60</b>

*Nota.* La tabla muestra los valores de los suministros de oficina

Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

***Servicios básicos*****Tabla 24.** Servicios básicos

<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PAGO MENSUAL</b>
Agua	\$12,00
Energía eléctrica	\$50,00
Teléfono	\$7,00
Internet	\$30,00
<b>TOTAL</b>	\$99,00
<b>TOTAL ANUAL</b>	\$1.188,00

*Nota.* La tabla muestra los valores tentativos de los servicios básicos

Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

***Materiales de limpieza*****Tabla 25.** Materiales de limpieza

<b>MATERIALES DE LIMPIEZA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Escoba y recogedor	1	\$20,00	\$20,00
Trapeador	1	\$10,99	\$10,99
Cloro 1 galón	1	\$3,86	\$3,86
Funda de basura industriales (10 unidades)	1	\$3,50	\$3,50
Jabón líquido manos 1 galón	1	\$7,35	\$7,35
Papel higiénico Jumbo 180 metros	4	\$1,66	\$6,64
Alcohol antiséptico gel 1 galón	1	\$7,00	\$7,00
<b>TOTAL</b>			\$59,34
<b>TOTAL ANUAL</b>			\$712,08

Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### **3. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL**

Con el fin de agregar formalidad al negocio, se realizaron los tramites y permisos pertinentes.

#### **Servicio de Rentas Internas / SRI**

Para legalizar la microempresa MaoTec y tener permiso del SRI se debe tener los siguientes documentos

- Cédula de identidad (Presentación)
- Certificado de votación (Presentación)
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente
- Escritura pública de constitución
- Nombramiento del representante legal
- Solicitud de inscripción y actualización general del Registro Único de Contribuyentes (RUC) sociedades, sector privado y público

#### **Patente Municipal**

La patente municipal se paga una vez por año y su valor está calculado por cada municipio. En este caso la Municipalidad de Quito. Los requisitos que se solicitan son:

- Formulario de solicitud para registro de patente
- Copia de cédula de identidad
- Copia de certificado de votación
- Copia de Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Copia de certificado de funcionamiento de bomberos del año actual

- En caso de tener RUC traer declaración de impuesto a la renta del ejercicio económico anterior para personas obligadas a llevar contabilidad
- Copia de certificado de uso de suelo (en caso de ser primera vez que solicita patente)

### **IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)**

El Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral, se lo obtiene en el IESS y no tiene ningún costo (IESS, 2021).

- Ingresar a la página web del IESS [www.iess.gob.ec](http://www.iess.gob.ec).
- Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador.
- Ingresar el número de RUC o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico).
- Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.
- Acercarse a las agencias del IESS a los Centros de Atención Universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

## **4. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL**

### **Objetivo de área**

En el sector ambiental la empresa de tecnología Maotec puede aportar algunas soluciones con respecto de mitigar el impacto ambiental generado soluciones aplicadas a la vida diaria, Nuestros trabajadores son importantes en la organización y es por eso que en los ambientes interiores de la microempresa se mantendrá un efecto mínimo sobre la salud de las personas y el medio ambiente debido a programas de limpieza y clasificación de recursos.

### **Impacto ambiental**

Identificación de impactos ambientales que pueda ocasionar MaoTec.

Los problemas de tipo medioambiental que MaoTec identifica en el sector de tecnología pueden dividirse fundamentalmente en 2 campos:

- Residuos.
- Atmosfera

En MaoTec hay una conciencia ecología implantada a los trabajadores los cuales tienen en cuenta que es importante cuidar y prevenir la contaminación en otro campo importante sería también el consumo de recursos. En cuanto al caso particular de empresas de tecnología tenemos:

### **Residuos**

- Productos de limpieza.
- Sustancias químicas.

- Cajas de cartón
- Residuos de tecnología
- Envolturas plásticas
- Deshechos de la ejecución de limpieza (trapos sucios y suciedad extraída,).

### *Atmósfera*

La contaminación atmosférica, en la actualidad es la contaminación menos relevante en los servicios de limpieza. El tipo de contaminación atmosférica más común:

- Generación de CFC's de los aerosoles utilizados para las limpiezas de equipos y también en la limpieza de los locales.
- Contaminación de Co2 debido al transporte.

### **Impacto social**

#### *Igualdad de género*

La igualdad de las personas se refiere a “la igualdad de derechos, responsabilidades y oportunidades para todas las personas” que se pueda tener a lo largo de la vida de la empresa. MaoTec hace una igualdad entre todas las personas que forman la empresa.

#### *Generar empleo*

- MaoTec genera empleos a las personas del sector tanto a personas no profesionales y profesionales, de acuerdo con los perfiles para los cargos solicitados
- Considerando también la equidad de género en todos los campos con participación igualitaria de hombres y mujeres

- Obra social en escuelas, colegios, a personas con discapacidad, personas de la tercera edad del lugar donde está situada la empresa.

### ***Atracción de empleados***

MaoTec mantendrá una política que incluya una gestión empresarial que sea eficiente y responsable de manera sus empleados se sientan apreciados e importantes para la microempresa.

## 5. PROCESO FINANCIERO

### Introducción.

En el siguiente capítulo se detalla el análisis financiero de la empresa y para esto fueron utilizadas las siguientes herramientas, con el fin de analizar la viabilidad económica financiera de la microempresa “MaoTec”.

### *Activo fijo*

Un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta. (Debitor, s.f.)

**Tabla 26.** Activos fijos

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Edificio	\$0,00
vehículo	\$0,00
Equipos Ind./ seguridad	\$62,28
Equipos de Computación	\$2.000
Muebles - enseres	\$1.129,50
<b>TOTAL</b>	<b>\$3.191,78</b>

*Nota.* La tabla muestra los valores de los activos fijos  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### *Activos Diferidos.*

Un activo diferido hace referencia a los bienes y servicios por los que una empresa paga de forma anticipada, aunque, no necesariamente, hayan sido utilizados. Se trata de un recurso financiero y de contabilidad mediante el cual se evita alterar los números de ingresos y egresos empresariales en cada periodo reportado. (Konfio, s.f.)

**Tabla 27.** Activos diferidos

<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Patente Municipal	\$18,00
Permiso de Bomberos	\$27,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$45,00</b>

*Nota.* La tabla muestra los valores de constitución de la empresa MaoTec  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### ***Capital de trabajo***

El capital de trabajo es la cantidad necesaria de recursos para una empresa o institución financiera para realizar sus operaciones con normalidad. Es decir, los activos para que una compañía, sea capaz de hacer sus funciones y actividades a corto plazo. (Konfio, s.f.). La empresa MaoTec considera el capital de trabajo para un periodo de 12 meses mismo que consta de la adquisición de la materia prima que en este caso viene siendo la compra de licencia de antivirus e impresoras Epson para su comercialización en el local. El total del capital de trabajo para la empresa MaoTec es de **\$35890.08**

**Tabla 28.** capital de trabajo

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>12 MESES</b>
Sueldos	\$24146,8
Servicios básicos	\$1.188,00
Material oficina	\$366,60
Material limpieza	\$712,08
Servicio auto	\$0,00
Alquiler local	\$2.400,00
Publicidad	\$271,00
Adquisición de materia prima	\$4.285,60
Gastos financieros	\$2.520,00
<b>TOTAL CAP TRABAJO</b>	<b>\$35890.08</b>

*Nota.* La tabla muestra el capital de trabajo requerido para la empresa  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### ***Inversión total***

La inversión total para el ejercicio de la actividad de la empresa MaoTec tomando en cuenta los activos fijos, diferidos y el capital de trabajo para 12 meses es de **\$39126.86**

**Tabla 29.** Inversión total

<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	
Activos fijos	\$3.191,78
Activos Diferidos	\$45,00
Capital de trabajo	\$35890.08
<b>TOTAL</b>	<b>\$39126.86</b>

*Nota.* La tabla muestra la inversión total del ejercicio  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### ***Sueldos***

A continuación, se detallan los sueldos que corresponden al personal interno de la empresa MaoTec que ascienden a un total de **\$24.146,80**

**Tabla 30.** Sueldos

<b>PERSONAL</b>	<b>SUELDOS</b>	<b>ANUAL</b>	<b>IESS EMP.</b>	<b>IESS EMPRESA</b>	<b>GASTO SUELDOS ANUAL</b>
Administrador	\$425,00	\$5.100	\$481,95	\$568,65	\$5.186,7
Bodeguero	\$425,00	\$5.100	\$481,95	\$568,65	\$5.186,7
Asesor Comercial	\$425,00	\$5.100	\$481,95	\$568,65	\$5.186,7
Técnico	\$425,00	\$5.100	\$481,95	\$568,65	\$5.186,7
<b>TOTAL</b>	<b>\$1.700,00</b>	<b>\$20.400</b>	<b>\$1.927,80</b>	<b>\$2.274,6</b>	<b>\$20.746,8</b>

*Nota.* La tabla muestra los valores correspondientes al salario del personal.

Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Tabla 31.** Décimos

PERSONAL	SUELDOS	DECIMO 4°	DECIMO 3°	TOTAL DECIMOS
Administrador	\$425,00	\$425,00	\$425,00	\$850,00
Bodeguero	\$425,00	\$425,00	\$425,00	\$850,00
Asesor Comercial	\$425,00	\$425,00	\$425,00	\$850,00
Técnico	\$425,00	\$425,00	\$425,00	\$850,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$1.700</b>	<b>\$1.700</b>	<b>\$1.700</b>	<b>\$3.400</b>

*Nota.* La tabla muestra los valores respectivos a los decimos  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

**Tabla 32.** Total sueldos

TOTAL SUELDOS	TOT. DECIMOS	TOT ANUAL
\$20.746,80	\$3.400	\$24.146,80

*Nota.* La tabla muestra el total a cancelar por los sueldos en un periodo de 12 meses.  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### Depreciación activos fijos

Todas las empresas tienen activos. Estos son la representación física de su capital invertido. Pueden ser vehículos, máquina o cualquier equipo que se espera que sea propiedad de una organización durante mucho tiempo. Pero el valor general de cada activo disminuye con el tiempo y el uso. Por lo tanto, es importante que las empresas revalúen continuamente sus activos a través de la depreciación. (Suárez, s.f.)

En la empresa se trabaja con una depreciación en línea recta amparados en la Ley de Régimen Tributario Ecuatoriano:

- Equipos industriales 10%
- Edificios y construcciones 20%
- Vehículos 5%

- Equipos de computación 33,33%
- Muebles y enseres 10%

**Tabla 33.** depreciación activos fijos

<b>DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS</b>			
		% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
Equipos Industriales	\$62,28	10%	\$6,22
Edificio	\$0,00	20%	\$0,00
Vehículos	\$0,00	5%	\$0,00
Equipos de Computación	\$2.000	33,33%	\$666,60
Muebles y Enseres	\$1.129,50	10%	\$112,95
			\$785,78

*Nota.* La tabla muestra los valores de la depreciación de los activos fijos

Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### ***Amortizaciones***

El valor correspondiente por la amortización se refiere a la recuperación del capital por la constitución de la empresa. La amortización del establecimiento es de 20% lo que equivale a \$9,00 ya que el monto por la constitución es de \$45,00

**Tabla 34.** Gastos amortizables

<b>GASTOS AMORTIZABLES</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Patente Municipal	\$18,00
Permiso de los bomberos	\$27,00
Total gastos amortizables	\$45,00
<b>VALOR AMORTIZABLE 20%</b>	<b>\$9,00</b>

*Nota.* La tabla muestra el valor amortizable al 20% anual

Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### ***Tabla de amortización del préstamo***

El capital financiado para la empresa MaoTec corresponde al 46% del total de la inversión, lo que viene siendo un monto de **\$18.000** a una **tasa del 14% a 5 años plazo**, mismo que será de fuentes externa como una entidad bancaria. A continuación, se detallan los valores amortizables (ver tabla 35)

**Tabla 35.** Amortización del préstamo

<b>PERIODO</b>	<b>DIVIDENDO</b>	<b>PAGO INTERES</b>	<b>PAGO CAPITAL</b>	<b>SALDO</b>
<b>0</b>	-	-	-	18000
<b>1</b>	5243,10	2.520,00	2.723,10	15.276,90
<b>2</b>	5243,10	2.138,77	3.104,34	12.172,56
<b>3</b>	5243,10	1.704,16	3.538,95	8.633,61
<b>4</b>	5243,10	1.208,71	4.034,40	4.599,21
<b>5</b>	5243,10	643,89	4.599,21	0,00

*Nota. La tabla muestra el valor amortizable por la cantidad financiada.*

Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### ***Estructura del capital***

Una de las preguntas que los emprendedores se hacen muy a menudo es la financiación de sus ideas, por lo general las empresas se financian de dos maneras por lo general, una de ellas es el capital propio y otro es el externo, en cuanto al capital propio hace referencia al aporte de los socios ya sea en bienes o capital; otro de las maneras de financiamiento es el capital externo, este puede ser de inverses o por parte de entidades financieras como bancos. MaoTec se financia de la siguiente manera:

El capital estructurado para el presente proyecto es de \$ 21.126,90 como capital propio, lo que corresponde al 54%; costo 13% con una tasa de descuento de 7%; por

otro lado tenemos el Capital Financiero externo que es de \$18.000 con una estructura del 46% , el costo es del 14% que otorga el 6,4% de tasa de descuento; con un total de inversión de \$ 39.126,86 que en la suma total nos da una estructura del 100% y TMAR (tasa mínima de rendimiento) que es la suma de las tasas de descuento con un total de 13,5% valor indicador de la factibilidad de la empresa

**Tabla 36.** Estructura del capital

<b>ESTRUCTURA DE CAPITAL</b>					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	\$ 21.126,90	54%	13%	7,0%	
Capital Financiero	\$18.000,00	46%	14%	6,4%	
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	\$39.126,90	100%		<b>13,5%</b>	<b>TMAR</b>

*Nota.* La tabla muestra la distribución del capital

Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### ***Punto de equilibrio***

El punto de equilibrio, punto muerto o umbral de rentabilidad, es aquel nivel de ventas mínimo que iguala los costes totales a los ingresos totales. Por tanto, el punto muerto no es más que ese mínimo necesario para no tener pérdidas y donde el beneficio es cero. A partir de él, la empresa empezará a obtener ganancias. Este concepto es esencial para saber cuál es el mínimo vital para poder sobrevivir en el mercado. Pero, además, tiene una forma de cálculo sencilla como veremos a continuación. (Rus, 2020)

**Tabla 37.** Costos fijos

<b>COSTOS FIJOS</b>	
Materia prima	\$357,13
Arriendo	\$200,00
Sueldos	\$2.012,23
Ser. Básicos	\$99,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$2.668,36</b>

Nota. La tabla muestra los costos fijos de la empresa  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### ***Margen de contribución***

El margen de contribución es el resultado de restar los costes variables al precio de venta, es decir son los beneficios de una compañía sin considerar los costos fijos. Para la empresa MaoTec se toma en cuenta el valor de la venta de la impresora, tomando este producto como referencia debido a que la empresa contara con una variedad amplia de dispositivos electrónicos de computación para la venta al público. Entonces el costo de la impresora es de \$250 y el precio de venta es de \$389,35 por lo que el margen de contribución será de \$139,35

**Tabla 38.** Margen de contribución

<b>Impresora Epson EcoTank</b>		
<b>Precio</b>	\$250	
<b>Costo</b>	\$389,35	
<b>Ganancia</b>	\$139,35	<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>

Nota. La tabla muestra el margen de contribución por la venta del producto.  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### *Cálculo del punto de equilibrio*

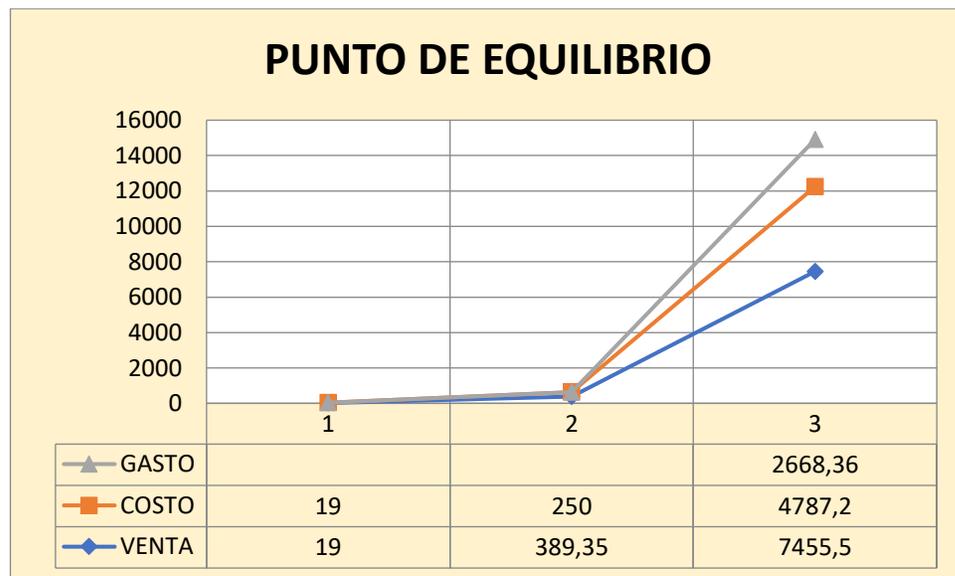
#### **Fórmula**

$$PE = \text{Costos fijos} / \text{Margen de contribución}$$

$$PE = 19$$

El resultado del cálculo del punto de equilibrio nos da como resultado que para la empresa no perder ni ganar tiene que vender 19 impresoras al mes para cubrir los gastos mensuales de la empresa.

**Ilustración 29.** Punto de equilibrio, representación gráfica



*Nota.* La ilustración muestra la representación gráfica del punto de equilibrio  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

El cálculo del punto de equilibrio nos dice que para que la empresa no gane ni pierda deberá vender 19 impresoras por mes, para la factibilidad del negocio se realiza

un ejercicio con la venta de 35 impresoras por mes, obteniendo como resultado lo siguiente:

**Ilustración 30.** Proyección de ventas

<b>VENTAS PROYECTADAS</b>			
<b>35</b>	\$13627,25	\$163527	ventas
<b>35</b>	\$8750	\$105000	costo

*Nota.* La tabla muestra los valores proyectando una venta de 35 impresoras por mes  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### ***Costos de venta***

El costo de venta esta basados en un periodo de cinco años en el mismo que tendremos las ventas proyectadas para conocer los valores del primer año. La tabla 31 es contemplada a 5 años con un crecimiento país del 1% aproximadamente, las ventas contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$ 16.656,44 mientras que para el quinto año se espera una utilidad neta de \$ 20.216,41

**Ilustración 31.** costos de venta

	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Ventas	163527,00	168449,16	173519,48	178742,42	184122,57
Costo de ventas	105000,00	108160,50	111416,13	114769,76	118224,33
Utilidad bruta en ventas	58527,00	60288,66	62103,35	63972,66	65898,24
Gastos administrativos	24146,80	24873,62	25622,31	26393,55	27187,99
Servicios básicos	1188,00	1223,76	1260,59	1298,54	1337,62
Material ofic. Y limpieza	1078,68	1111,15	1144,59	1179,05	1214,54
Alquiler auto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Alquiler	2400,00	2472,24	2546,65	2623,31	2702,27
Publicidad	271,00	279,16	287,56	296,22	305,13
Depreciaciones	785,78	785,78	785,78	785,78	785,78
Amortizaciones	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00
Utilidad operativa	28647,74	29533,96	30446,86	31387,23	32355,91
Gastos financieros	2520,00	2138,77	1704,16	1208,71	643,89
Utilidad antes de impuestos	26127,74	27395,20	28742,70	30178,52	31712,02
Base impositiva	9471,31	9930,76	10419,23	10939,72	11495,61
Utilidad neta	16656,44	17464,44	18323,47	19238,81	20216,41

*Nota.* La tabla muestra el flujo de ventas proyectadas en un período de cinco años  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

### *Flujo de caja*

El flujo de caja se refiere a la información sobre los recursos que genera una empresa, tanto los flujos de entrada como de salida, en un periodo de tiempo específico. Se utiliza para indicar la acumulación neta de activos líquidos durante un periodo concreto. (Eserp, s.f.)

En el flujo de caja de la empresa MaoTec podemos observar en la tabla 32 que se considera el año cero, este año es considerado donde la empresa inicia sus operaciones, se constituye y adquiere la materia prima para su funcionamiento, es por ellos que en este año se tiene un valor negativo. Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$14.728,11 mientras que para el 5 año esta aumentará a \$55.538,84 ya que en este año se recupera el capital de trabajo.

**Ilustración 32.** Flujo de caja

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		28647,74	29533,96	30446,86	31387,23	32355,91
DEPRECIACION		785,78	785,78	785,78	785,78	785,78
AMORTIZACION		9,00	9,00	9,00	9,00	9,00
- BASE IMPOSITIVA		9471,31	9930,76	10419,23	10939,72	11495,61
- GASTOS FINANCIEROS		2520,00	2138,77	1704,16	1208,71	643,89
- PAGO CAPITAL		2.723,10	3.104,34	3.538,95	4.034,40	4.599,21
+ VALOR DE SALVAMENTO						0
+ CAPITAL DE TRABAJO						39126,86
- REPOSICION DE ACTIVOS				0		
= FLUJO NETO DE CAJA	-39126,86	14.728,11	15.154,88	15.579,30	15.999,19	55.538,84

*Nota.* La tabla muestra los valores proyectados, en el quinto año se recupera la inversión

Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

## Evaluación financiera

Cuando nos enfrentamos al reto de realizar nuevas inversiones, necesitamos conocer de antemano las posibilidades de éxito, la rentabilidad, los beneficios que traerá y la viabilidad del proyecto que se pretende iniciar. Para ello contamos con los indicadores financieros. El VAN y TIR, (Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno) respectivamente, son dos indicadores financieros que nos permiten analizar, de una forma segura, el posible proyecto de inversión y nos ayudará a disipar con información precisa, esas dudas frecuentes. (Ramirez, 2022)

### *Calculo del VAN y el TIR*

**Ilustración 33.** Cálculo del VAN y el TIR

INDICADORES	VALOR	COMPARACIÓN	CONCLUSIÓN
VAN	\$36.759,30	VAN > 0	PROYECTO VIABLE
TIR	39,13%		
TMAR	13,46%	TMAR < TIR	PROYECTO VIABLE

*Nota.* La tabla muestra resultados favorables sobre el ejercicio de la empresa  
Elaborado por: Mauricio Javier Fabara Cortez

Los indicadores para este ejercicio muestran un resultado positivo; en cuanto al VAN el resultado es mayor a cero por lo tanto es un proyecto viable, el TIR está en 39,13%, el TMAR es de 13,46% y los resultados arrojados muestran un TIR superior al TMAR por lo tanto bajo estos indicadores de medición **el proyecto es viable.**

## CONCLUSIONES

Tras la realización del presente proyecto se tiene las siguientes conclusiones:

La motivación para la elección del presente proyecto es por la experiencia que se tiene en el área de venta de productos tecnológicos, esto a llevado a que se decante por este tipo de negocio, otro motivo es la creciente de manda de dispositivos electrónicos, en la actualidad las personas necesitan de dispositivos electrónicos como teléfonos, tables o computadores para realizar sus actividades diarias, ya sea por uso personal o de trabajo.

Determinada la idea se realizó un estudio de mercado para validar que exista demanda y por consiguiente el negocio tenga permanencia en el tiempo. Los resultados obtenidos fueron favorables, se pudo determinar qué porcentaje de encuestados navega en internet y que tan confiable consideran ellos utilizar el internet, también se logo recabar información acerca del tiempo que llevan utilizando los mismos dispositivos, lo que nos permitirá ofrecer productos nuevos y de mejores prestaciones.

Una vez validada la idea se procedió a realizar un estudio técnico para la adecuación del local donde se atenderá a los clientes y se realizará servicio técnico a los quipos informativos de los clientes, así como también la adecuación del área para que los colaboradores internos se sientan a gusto dentro de su área de trabajo, de la misma manera se seleccionó el uniforme de la empresa, el logotipo y los colores representativos de la marca.

Finalmente, se procedió a realizar un estudio financiero que nos permita saber si el negocio es rentable de acuerdo a los precios fijados para la venta de los productos y los servicios, obteniendo como resultado que es necesario la inversión de capital por una suma de \$39.126,86 misma que se espera sea recuperada en un periodo de cinco años; el análisis financiero del VAN y el TIR sobre el TMAR también resultaron favorables, la empresa utilizo como referencia la venta de impresoras, dando como resultado un total de 35 por mes para obtener utilidad y cubrir los gastos fijos de la empresa, de esta manera se demuestra que bajo esto parámetros **la inversión es factible.**

## RECOMENDACIONES

Planteadas las conclusiones, queda por recomendar lo siguiente:

Una de las razones por la que la mayoría de emprendedores fracasan antes de los primeros años o no logran sobrevivir los primeros 5 años es por la falta de conocimientos, el mundo se a tornado muy competitivo, existe una gran variedad de ofertas por un producto solicitado, la competencia es voraz, es por ello que se recomienda analizar muy bien el entorno y no emprender de manera empírica solo porque a la mayoría le está yendo bien.

Como se mencionó anteriormente, si se desea emprender o iniciar un negocio en cualquier área, se debe primero estudiar bien el entorno realizar un análisis de mercado recolectando información ya sea por observación o encuestas que nos permita obtener datos que puedan ser cuantificables y medibles y mediante un análisis validar la idea de negocio.

También se recomienda el estudio arquitectónico o de adecuación, cualquiera sea el caso que permita optimizar recurso y áreas adecuadas para que los colaboradores y clientes se sientan a gusto dentro las instalaciones de la empresa, brindando no solo un producto de calidad sino también un servicio con excelencia.

Finalmente, no se puede empezar con un negocio sin conocer el tema financiero, lo que le da vida a la empresa, realizar un análisis financiero de los costos, ingresos, egresos, impuestos, entre otros, que permitan conocer si el producto o servicio

que se oferta será rentable para la empresa y así permita cubrir los costos fijos y obtener rentabilidad a lo largo del a vida útil del proyecto.

## REFERENCIAS

- Alvino, C. (5 de Mayo de 2021). *Estadísticas de la situación digital de Ecuador en el 2020-2021*. Obtenido de branch: <https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-de-ecuador-en-el-2020-2021/>
- Bolivia emprende . (8 de Julio de 2021). *La importancia del análisis FODA para una empresa*. Obtenido de Bolivia emprende: <https://boliviaemprende.com/tips/la-importancia-del-analisis-foda-para-una-empresa>
- Debitor. (s.f.). *Activo Fijo*. Obtenido de <https://debitoor.es/glosario/activo-fijo>
- Eserp. (s.f.). *¿QUÉ ES EL FLUJO DE CAJA Y CÓMO CALCULARLO?* Obtenido de <https://es.eserp.com/articulos/que-es-el-flujo-de-caja/>
- Google, M. (2022). Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/@-0.2539132,-78.4862035,18z?hl=es>
- Konfio. (s.f.). *¿Qué es el capital de trabajo?* Obtenido de <https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/que-es-el-capital-de-trabajo/>
- Konfio. (s.f.). *¿Qué son los activos diferidos?* Obtenido de <https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/que-son-los-activos-diferidos/>
- Raeburn, A. (1 de Julio de 2021). *Análisis FODA: qué es y cómo usarlo (con ejemplos)*. Obtenido de asana: <https://asana.com/es/resources/swot-analysis>

Ramirez, P. (1 de Septiembre de 2022). *Van y TIR: Concepto, diferencias y cómo calcularlos*. Obtenido de Economía 3: <https://economia3.com/van-tir-concepto-diferencias-como-calcularlos/>

Rus, E. (6 de Mayo de 2020). *Punto ede equilibrio* . Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/punto-de-equilibrio.html>

Sevilla, P. (25 de Febrero de 2015). *Pirámide de Maslow*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/piramide-de-maslow.html>

Suárez, P. (s.f.). *¿QUÉ ES LA DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS?* Obtenido de Swarz Control de activos : <https://controldeactivosfijos.com.mx/destacados/que-es-la-depreciacion-de-los-activos/>

## ANEXOS

### Anexo 1. Tarjetas de presentación



Nuevo | 2 vendidos

**1000 Tarjetas De Presentación Full Color Brillante En Hora**

U\$S 25

Hasta 12 cuotas  
  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
 Belisario Quevedo, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (981 disponibles)

Comprar ahora

**Compra Protegida**, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

### Anexo 2. Roll Up, publicidad



Nuevo | 16 vendidos

**Roll Up Banner 2.00x0.80m Con Impresión En Lona Y Estuche**

U\$S 35

Hasta 12 cuotas  
  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
 Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (941 disponibles)

Comprar ahora

**Compra Protegida**, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

### Anexo 3. Overol para el personal de bodega



Nuevo

#### Ropa De Trabajo, Overol Semipiloto

U\$S 28

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
Calderon (Carapungo), Quito  
[Ver costos de envío](#)

Color: Azul

¡Última disponible!

**Comprar ahora**

Compra Protegida, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

### Anexo 4. Mesas para oficina



Nuevo

#### Escritorio Mesa De Trabajo Moderna Juvenil Girable

U\$S 75

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
Calderon (Carapungo), Quito  
[Ver costos de envío](#)

Color: Blanco

Cantidad: 1 unidad (10 disponibles)

**Comprar ahora**

Compra Protegida, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

## Anexo 5. Sillas para oficina



Three small icons on the left show different views of the chairs: front, side, and back.

Nuevo | 88 vendidos

**Silla Giratoria De Oficina Base Cromada Súper Cómoda Oferta**

U\$S 49<sup>50</sup>

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (911 disponibles)

**Comprar ahora**

**Compra Protegida**, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

## Anexo 6. Sofá para clientes



A small icon in the top left corner shows a thumbnail of the sofa.

Nuevo | 1 vendido

**Butaca,sofá,espera, Peluquería,spa,salas,hogar, Cafeterías.**

U\$S 132

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
El Inca, Quito  
[Ver costos de envío](#)

**¡Última disponible!**

**Comprar ahora**

**Compra Protegida**, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

## Anexo 7. Cajoneras



Nuevo

**Cajonera Metálica** 

U\$S 75

 Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.  
[Más información](#)

 Entrega a acordar con el vendedor  
[Ver costos de envío](#)

Color: Negro

¡Última disponible!

[Comprar ahora](#)

 12 meses de garantía de fábrica.

## Anexo 8. Extintor



Nuevo | 4 vendidos

**Venta Y Recarga De Extintores Pqs 10 Libras Nuevo Polvo** 

U\$S 21<sup>80</sup>

Hasta 12 cuotas  
**VISA**   
[Más información](#)

 Entrega a acordar con el vendedor  
Iñaquito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad**  (182 disponibles)

[Comprar ahora](#)

 **Compra Protegida**, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

 6 meses de garantía de fábrica.

## Anexo 9. Bomba manual para desinfección



Nuevo

**Bomba De Fumigar Fumigador Manual 8 Litros O 8000ml Nuevas** 

U\$S 13<sup>99</sup>

Hasta 12 cuotas  
**VISA**   
Más información

 Entrega a acordar con el vendedor  
Febres Cordero, Guayaquil  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad**  (23 disponibles)

**Comprar ahora**

 **Compra Protegida**, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

## Anexo 10. Señaléticas



Nuevo | 2 vendidos

**Señalética Seguridad Reflectiva Fotoluminiscente** 

U\$S 2<sup>50</sup>

Hasta 12 cuotas  
**VISA**   
Más información

 Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad**  (987 disponibles)

**Comprar ahora**

 **Compra Protegida**, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

## Anexo 11. Resma de papel bond



Nuevo | 1 vendido

**Resmas De Papel Xerox X10**   
**Impresora A4**

**U\$S 5**

Hasta 12 cuotas  
**VISA**   
Más información

 Envío a todo el país  
Conoce los tiempos y las formas de envío.  
[Calcular cuándo llega](#)

 Por el momento no podemos realizar envíos a esta ubicación.

Color: **Blanco**

Cantidad: **1 unidad**  (4 disponibles)

[Comprar ahora](#)

Publicaciones promocionadas que pueden interesarte [Ver más](#)

## Anexo 12. Grapadora



Nuevo

**Grapadora JI-506-8 Jiliang** 

**U\$S 3<sup>50</sup>**

Hasta 12 cuotas  
**VISA**   
Más información

 Entrega a acordar con el vendedor  
Guayaquil, Guayaquil  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad**  (12 disponibles)

[Comprar ahora](#)

 **Compra Protegida**, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

### Anexo 13. Libretas



Nuevo | 375 vendidos

**Agendas 2023 Corporativas Personalizadas Cuaderno Espiralado** 

U\$S 2<sup>75</sup>

Hasta 12 cuotas  
**VISA**   
Más información

 Envío gratis a todo el país  
Cotacollao, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad**  (397 disponibles)

**Comprar ahora**

 **Compra Protegida**, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

### Anexo 14. Pala y escoba



Nuevo

**Recogedor Escoba Juego De Escoba De Polvo Mango Largo Barrer** 

U\$S 20

Hasta 12 cuotas  
**VISA**   
Más información

 Entrega a acordar con el vendedor  
Iñaquito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

**¡Última disponible!**

**Comprar ahora**

## Anexo 15. Trapeador



Nuevo | 3 vendidos

### Trapeador Giratorio Limpia Y Seca Con Balde Para Secado

U\$S 10<sup>99</sup>

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (96 disponibles)

**Comprar ahora**

Compra Protegida, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

3 días de garantía de fábrica.

## Anexo 16. Cloro



Nuevo

### Cloro Ozz Galon 5,5%

U\$S 3<sup>86</sup>

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (48 disponibles)

**Comprar ahora**

Compra Protegida, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

## Anexo 17. Fundas para basura



Nuevo

**Fundas Basura Ecologico** 

23x28 30x36 240 120 600  
Litros

U\$S 3<sup>50</sup>

Hasta 12 cuotas  
**VISA**   
Más información

 Envío a todo el país  
Conoce los tiempos y las formas de envío.  
[Calcular cuándo llega](#)

 Por el momento no podemos realizar envíos a esta ubicación.

Cantidad: 1 unidad  (987 disponibles)

## Anexo 18. Jabón líquido



Nuevo | 2 vendidos

**Jabon Liquido Antibacterial** 

Dr Clean Galon

U\$S 7<sup>35</sup>

Hasta 12 cuotas  
**VISA**   
Más información

 Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad  (45 disponibles)

[Comprar ahora](#)

 **Compra Protegida.** recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

## Anexo 19. Papel higiénico



Nuevo | 5 vendidos

**Papel Higienico Jumbo Industrial Bouquet 2hoja 180m X Mayor**

U\$S 1<sup>66</sup>

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
Iñaquito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (995 disponibles)

[Comprar ahora](#)

## Anexo 20. Alcohol para manos



Nuevo | 2 vendidos

**Alcohol Antiséptico Miosana 70° Galón Por Mayor 16 Gl O Mas**

U\$S 7

Hasta 12 cuotas  
**VISA**  
Más información

Envío gratis a todo el país  
Iñaquito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (980 disponibles)

[Comprar ahora](#)

NOMBRE DEL TRABAJO

TRABAJO FINAL MAURICIO FABARA.doc

x

AUTOR

MAURICIO FABARA

RECUENTO DE PALABRAS

12241 Words

RECUENTO DE CARACTERES

67315 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS

103 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

9.9MB

FECHA DE ENTREGA

Sep 21, 2022 1:02 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Sep 21, 2022 1:05 PM GMT-5

**● 15% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 15% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

**● Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)

Act  
Ve  
Win