



**CARRERA: ADMINISTRACIÓN**

**TEMA:**

**“Estudio de factibilidad para la creación de la microempresa Computer Parts ubicada en el distrito metropolitano de Quito, parroquia de Cumbayá, sector El Reservoirio.”**

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

**AUTOR:**

**Jaime Eduardo Guerra Bejarano**

**TUTOR:**

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

**D.M. Quito, 05 de marzo 2022**

## **DEDICATORIA**

Al creador de todas las cosas, el que me ha dado fortaleza para continuar cuando a punto de caer he estado; por ello con toda la humildad que de mi corazón puede emanar, dedico primeramente mi trabajo a Dios.

Muy importante quiero dedicar mi proyecto de tesis a la base de todo, a mi familia, en especial a mi esposa, que fue el motor de arranque y mi constante motivación, muchas gracias por su paciencia y comprensión y sobre todo por su amor.

¡Muchas gracias por todo!

## **AGRADECIMIENTO**

Mi profundo agradecimiento a todos mis profesores, por confiar en mí, abrirme las puertas a la sabiduría y permitirme realizar todo el proceso de aprendizaje dentro de este gran Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI.

Quiero mostrar mi gratitud a todas aquellas personas que estuvieron presentes en la realización de esta meta, de este sueño que es tan importante para mí, agradecer todas sus ayudas, sus palabras motivadoras, sus conocimientos, sus consejos y su dedicación.

A mis compañeros, quienes a través de tiempo fuimos fortaleciendo una amistad, muchas gracias por toda su colaboración, por convivir todo este tiempo conmigo, por compartir experiencias y alegrías, gracias por brindar confianza por crecer juntos en este proyecto, muchas gracias.

## **AUTORIA**

Yo, Jaime Eduardo Guerra Bejarano autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

**Jaime Eduardo Guerra B.**

D.M. Quito, 05 de marzo de 2022

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

D.M. Quito, 05 de marzo 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. MBA. y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el Sr. Jaime Eduardo Guerra Bejarano por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - El Sr. Jaime Eduardo Guerra Bejarano, realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Estudio de factibilidad para la creación de la microempresa Computer Parts ubicada en el distrito metropolitano de Quito, parroquia de Cumbayá, sector El Reservoirio”**, para optar por el título de, Tecnólogo en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **Ing. Fernando Razo Cajas M.I. MBA.**

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. MBA.** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y el Sr. Jaime Eduardo Guerra Bejarano, 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: **“Estudio de factibilidad para la creación de la microempresa Computer Parts ubicada en el distrito metropolitano de Quito, parroquia de Cumbayá, sector El Reservoirio”**, 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. MBA.**

**Jaime Eduardo Guerra Bejarano**

D.M. Quito, 05de marzo de 2022

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA .....	ii
AGRADECIMIENTO .....	iii
AUTORIA.....	iv
CERTIFICACIÓN .....	v
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS .....	xi
RESUMEN.....	13
<b>2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL .....</b>	<b>14</b>
2.1 Creación de la empresa .....	14
2.2 Descripción de la empresa .....	14
2.2.1 <i>Importancia.</i> .....	14
2.2.2 <i>Características.</i> .....	15
2.2.3 <i>Actividad.</i> .....	16
2.3 Tamaño de la empresa. ....	16
2.4 Necesidades que satisfacer.....	17
2.4.1 <i>Necesidad Social – Afiliación.</i> .....	17
2.4.2 <i>Necesidad de Reconocimiento.</i> .....	17
2.4.3 <i>Necesidad de Autorrealización.</i> .....	17
2.5 Filosofía empresarial.....	18
2.5.1 <i>Misión.</i> .....	18
2.5.2 <i>Visión.</i> .....	18
2.5.3 <i>Valores</i> .....	19
2.5.4 <i>Objetivos.</i> .....	19
2.5.5 <i>Meta.</i> .....	19
2.5.6 <i>Políticas.</i> .....	20
2.5.7 <i>FODA.</i> .....	21
2.6 Desarrollo organizacional .....	22
2.6.1 <i>Tipo de Estructura.</i> .....	22
2.6.2 <i>Formalización.</i> .....	23
2.6.3 <i>Centralización – Descentralización.</i> .....	24
2.6.4 <i>Integración.</i> .....	24

2.7	Organigrama empresarial.....	27
2.8	Funciones del personal.....	27
3.	PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING.....	35
3.1	Objetivo de mercadotecnia .....	35
3.2	Investigación de mercado .....	35
3.2.1	<i>Modalidad.</i> .....	36
3.3	Plan de Muestreo.....	36
3.4	Análisis de las encuestas .....	37
3.4.1	<i>Análisis General.</i> .....	49
3.5	Entorno empresarial .....	50
3.5.1	<i>Microentorno.</i> .....	50
3.5.2	<i>Macroentorno</i> .....	55
3.6.	Producto y servicio. ....	58
3.6.1	<i>Producto Esencial.</i> .....	59
3.6.2	<i>Producto real.</i> .....	59
3.6.3	<i>Características.</i> .....	59
3.6.4	<i>Calidad.</i> .....	60
3.6.5	<i>Estilo.</i> .....	60
3.6.6	<i>Marca.</i> .....	61
3.6.7	<i>Producto aumentado.</i> .....	61
3.7	Plan de introducción al mercado.....	62
3.7.1	<i>Distintivos y Uniformes</i> .....	62
3.7.2	<i>Canal de distribución y puntos de ventas</i> .....	67
3.7.3	<i>Riesgo y oportunidades del negocio</i> .....	68
3.8	Fijación de Precios .....	69
3.8.1	<i>Fijación de precios por costos.</i> .....	69
3.9	Implementación del negocio .....	71
	<input type="checkbox"/> Arriendo del local.....	71
	<input type="checkbox"/> Muebles y enseres. ....	72
	<input type="checkbox"/> Herramientas .....	73
	<input type="checkbox"/> Equipos de computación. ....	74
	<input type="checkbox"/> Equipos industriales de seguridad.....	74

□	Suministros de oficina.....	75
□	Vehículo.....	75
□	Servicios básicos.....	76
□	Materiales de limpieza.....	76
3.10	Estudio arquitectónico.....	77
3.11	Estructura interna del establecimiento.....	77
4.	PROCESO DERECHO EMPRESARIAL.....	78
5.	PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL.....	81
5.1	Objetivo del área.....	81
5.2	Impacto ambiental.....	82
5.3	Impacto social.....	85
6.	PROCESO FINANCIERO.....	87
6.1	Introducción.....	87
6.2	Activos Fijos.....	87
6.3	Activos diferidos.....	87
6.4	Capital de trabajo.....	88
6.5	Sueldos.....	90
6.6	Depreciación activos fijos.....	90
6.7	Amortizaciones.....	91
6.8	Tabla de amortización.....	92
6.9	Estructura capital.....	92
6.10	Punto de equilibrio.....	93
6.12	Flujo de caja.....	96
6.13	Calculo del TIR y el VAN.....	97
6.13.1	<i>VAN (Valor Actual Neto)</i> .....	97
6.13.2	<i>TIR (Tasa Interna de Retorno)</i> .....	98
7.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	99
7.1	Conclusiones.....	99
7.2	Recomendaciones.....	100
7.3	BIBLIOGRAFÍA.....	101
7.4	Anexos.....	102

**ÍNDICE DE TABLAS**

Tabla 1.....	28
Tabla 2.....	30
Tabla 3.....	31
Tabla 4.....	33
Tabla 5.....	34
Tabla 6.....	37
Tabla 7.....	38
Tabla 8.....	39
Tabla 9.....	40
Tabla 10.....	41
Tabla 11.....	42
Tabla 12.....	43
Tabla 13.....	44
Tabla 14.....	45
Tabla 15.....	46
Tabla 16:.....	47
Tabla 17.....	48
Tabla 18.....	54
Tabla 19.....	68
Tabla 20.....	70
Tabla 21.....	71
Tabla 22.....	72
Tabla 23.....	73
Tabla 24.....	74
Tabla 25.....	75
Tabla 26.....	75
Tabla 27.....	76
Tabla 28.....	76
Tabla 29:.....	87
Tabla 30.....	88
Tabla 31.....	89
Tabla 32.....	89
Tabla 33.....	90
Tabla 34.....	91
Tabla 35.....	91
Tabla 36.....	92
Tabla 37.....	93
Tabla 38.....	94
Tabla 39.....	94
Tabla 40.....	95
Tabla 41.....	95
Tabla 42.....	96
Tabla 43.....	97
Tabla 44.....	98

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1.....	17
Ilustración 2.....	18
Ilustración 3.....	23
Ilustración 4.....	27
Ilustración 5.....	38
Ilustración 6.....	39
Ilustración 7.....	40
Ilustración 8.....	41
Ilustración 9.....	42
Ilustración 10.....	43
Ilustración 11.....	44
Ilustración 12.....	45
Ilustración 13.....	46
Ilustración 14.....	47
Ilustración 15.....	48
Ilustración 16.....	49
Ilustración 17.....	51
Ilustración 18.....	55
Ilustración 19.....	62
Ilustración 20.....	63
Ilustración 21.....	64
Ilustración 22.....	65
Ilustración 23.....	65
Ilustración 24.....	66
Ilustración 25.....	77

**Estudio de factibilidad para la creación de la microempresa Computer Parts ubicada en el distrito metropolitano de Quito, parroquia de Cumbayá, sector El Reservoirio.”**

**Jaime Guerra Bejarano**

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

D.M. Quito 05 de marzo de 2022

## **RESUMEN**

El presente trabajo tiene como objetivo determinar la factibilidad del establecimiento de una microempresa comercializadora de productos y servicios tecnológicos “Computer Parts”, en la parroquia Cumbayá del Distrito Metropolitano de Quito, lo que se pretende es garantizar a los clientes seguridad, confianza y eficiencia, comercializando productos de buena calidad y con garantía, desde el momento en que el cliente entra, está garantizado un servicio de calidad. Mediante un estudio de mercado que se realizó en el sector del reservorio de Cumbayá en enero de 2022, en donde se tomó en cuenta aquellas personas que viven en el sector, son mayores de edad y generan ingresos; se pudo determinar que todos los encuestados poseen al menos una computadora, y su necesidad de adquirir más equipos, repuestos y servicio técnico.

Es importante mencionar que la industria tecnológica ha tenido un importante avance en estos últimos años, y ha hecho que muchos empresarios tomen esta vía para poder desarrollar negocios competitivos dentro de este campo. La necesidad de tener una computadora para realizar diversas actividades de manera ágil, ha hecho que exista una gran demanda de los productos y también diversas exigencias del mercado. La pandemia de COVID-19 incrementó el uso de la computadora para las clases en línea, la comunicación con familiares y/o amigos, el teletrabajo o administración de negocio propio y el entretenimiento. La comercialización de artículos tecnológicos se ha elevado tanto en las tiendas físicas como en las plataformas tecnológicas. Se determina que los encuestados se encuentran accesibles a realizar compras por internet en tiendas online seguras.

## **2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**

### **2.1 Creación de la empresa**

Ecuador como el resto de países del mundo enfrenta desde el 2020 una de las peores crisis económicas de la historia. Por supuesto, entre estas tendencias destaca el renovado dinamismo del emprendimiento de base tecnológica. Un avance tecnológico protagonizado por lo digital. La sociedad se vio casi obligada a utilizar la tecnología en casa desde el confinamiento y se lo sigue haciendo, en el país surgieron cambios como el teletrabajo, clases on line de adultos, jóvenes y niños, la mayoría de actividades ahora se las hace utilizando dispositivos electrónicos desde los computadores, tablets, celulares etc. y lo principal el uso del internet y todo lo que conlleva. En el confinamiento ha sido y sigue siendo el medio más común hasta para comunicarse con los seres queridos, el uso de estos equipos fomenta el crecimiento del mercado surge la necesidad de tener empresas que provean de repuestos y accesorios para los equipos electrónicos que se utilizan a diario.

Computer Parts que se dedicará a comercialización de todo tipo de repuestos para laptop, pc y servidores y brindará el servicio de reparación de computadores. El objetivo principal es atender los requerimientos de los clientes, en la asesoría y provisión de repuestos en las marcas más reconocidas del mercado tecnológico local: Acer, Apple, Toshiba, Dell, Sony, IBM-Lenovo, HP, Gateway etc.

### **2.2 Descripción de la empresa**

#### ***2.2.1 Importancia.***

Con el objetivo de ser hábiles en el terreno tecnológico y tras la pandemia, las personas cambiaron su interacción personal y laboral: “La pandemia nos ha empujado a ser más tecnológicos, a exponernos más a nuevas herramientas tecnológicas”. Así como las personas se vieron en la necesidad de adaptar esas herramientas tecnológicas al aspecto familiar, también los hicieron para ampliar su espectro laboral, hoy conocido como “home office”.

El presente proyecto es fundamental porque si los estudios realizados arrojan resultados positivos, podrá crearse la microempresa para la venta de repuestos de computadoras y accesorios. En los actuales momentos, existe un auge de las nuevas generaciones por emprender negocios propios y que permitan a su propietario crecer en base a sus necesidades y de esta manera mejorar su calidad de vida.

### **2.2.2 Características.**

**Responsabilidad social:** Como parte de su compromiso voluntario que Computer Parts asume con la sociedad, realizará anualmente mantenimientos de computadores con fundaciones sin fines de lucro del sector. Una acción social añadida, contribuye a mejorar el valor añadido de la empresa.

**Investigación e innovación:** Computer Parts se esmera por mantener un stock permanente de los repuestos de alta rotación y una investigación continua sobre las últimas novedades en cuantos a accesorios se refiere, con el objetivo de mantener a sus clientes a la vanguardia de las nuevas tecnologías.

**Responsabilidad ambiental:** En los últimos años, la temática de manejo de residuos electrónicos ha tenido mucho auge debido a la problemática ambiental que ha crecido a nivel mundial a raíz del reciclaje informal de los mismos. En la actualidad existe una infinidad de equipos y gadgets electrónicos que nos facilitan la vida y son indispensables para la productividad y entretenimiento.

Para evitar el reciclaje informal Computer Parts a través de campañas ofrecerá a sus clientes la recolección de sus repuestos dañados, que serán enviados a una empresa que se encargue del manejo integral de residuos eléctricos y electrónicos.

“Como consumidor responsable, la próxima vez que adquieras un equipo electrónico, exige al comercializador o fabricante que cumpla con su responsabilidad y realice campañas de recolección de residuos electrónicos”.

### **2.2.3 Actividad.**

Computer Parts es una microempresa que se dedicará a la venta de bienes y servicios en el área de tecnología. Tendrá como principal objetivo atender los requerimientos de los clientes, en la asesoría y provisión de repuestos en las marcas más reconocidas del mercado tecnológico local: Acer, Toshiba, Dell, Sony, IBM-Lenovo, HP/Compaq, Logitech, Klip Xtreme, etc., por lo tanto, se ponen a su disposición los siguientes productos:

- Provisión y asesoría de Partes Internas de Notebook
- (Adaptadores, Baterías, Pantallas (LCD Panel), Teclados, Bisagras, TouchPads, Covers o Partes plásticas, Discos Duros, Memorias, LCD Panel, Unidades Ópticas, cables flex, etc.)
- Desktops (Discos Duros internos y externos, Memorias, Fuentes de Poder, tarjetas de red, etc.)
- Accesorios de tecnología (Mouse, Parlantes, Audífonos, teclados, memorias, flash, dvd, cámaras web, volantes y pedales, candados, Smart watch, etc.)
- Mantenimiento preventivo y correctivo de computadores portátiles, desktop.

### **2.3 Tamaño de la empresa.**

Computer Parts es una microempresa que contará con 4 áreas básicas: área administrativa, área técnica, área de ventas y área de bodega y logística.

La empresa contará con:

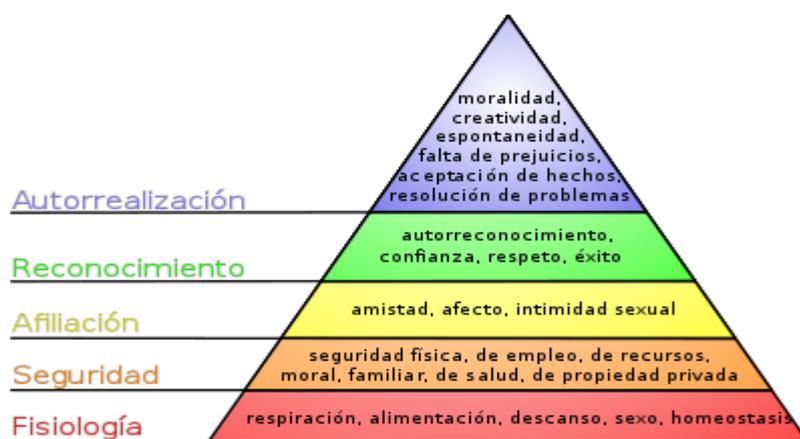
- 1 Gerente.
- 1 persona de Bodega y Logística.
- 1 personas de ventas y marketing
- 1 persona para el departamento técnico
- 1 persona para contabilidad y rrhh

## 2.4 Necesidades que satisfacer

Aquello que se entiende como pirámide de Maslow es la jerarquización de las necesidades, ordenadas en base al bienestar.

### ILUSTRACIÓN 1

#### PIRÁMIDE DE MASLOW



(García, 2020) Pirámide de Maslow. Recuperado de:  
<https://psicologiaymente.com/psicologia/piramide-de-maslow>

#### 2.4.1 Necesidad Social – Afiliación.

La primera es la interna, fomentando el trabajo en equipo, creando un ambiente que favorezca la compartición de conocimiento, que mejorará el rendimiento global del equipo de Computer Parts. Un buen clima laboral, con una jornada de integración anual.

#### 2.4.2 Necesidad de Reconocimiento.

Los empleados serán tratados con respeto, ya que son la pieza principal para que la empresa funcione, esto promoverá un mayor respeto hacia el líder. Con una retribución económica adecuada por su trabajo pagada a tiempo.

#### 2.4.3 Necesidad de Autorrealización.

Computer Parts será una microempresa reconocida no solo por sus productos y servicios de calidad sino por su compromiso y aporte con el medio ambiente, gracias a sus campañas de reciclaje de residuos electrónicos procurando la concientización de sus clientes en este aspecto, en beneficio de la humanidad.

## Localización de la empresa

Computer Parts es una microempresa ecuatoriana, ubicada Pichincha, cantón Quito, parroquia Cumbayá, sector el Reservoirio, calles Diego de Robles y Pampite.

## ILUSTRACIÓN 2

### UBICACIÓN



(GoogleMaps, 2020) Ubicación. Recuperado de

<https://www.google.com.ec/maps/@-0.1965252,-78.4350828,16.71z?hl=es>

## 2.5 Filosofía empresarial

### 2.5.1 Misión.

Computer Parts es una empresa dedicada a la comercialización y venta de computadores, repuestos y accesorios originales, de las marcas más reconocidas y prestigiosas del mercado.

Nuestro compromiso es brindar a nuestros clientes productos de excelente calidad con garantía real que nos permita ser competitivos en el mercado local utilizando una gestión eficiente y eficaz, siguiendo nuestros principios de honestidad, calidad y un servicio técnico especializado de excelencia.

### 2.5.2 Visión.

Para el año 2023 Computer Parts será una empresa altamente competitiva y productiva en el área de comercialización, venta y distribución de computadores, repuestos, suministros y servicio técnico, se proyecta hacia la ampliación del mercado en el que se desenvuelve. Brindará a sus clientes productos de buena

calidad con garantía y precios competitivos a través de la excelencia, honestidad, cordialidad y uso eficiente de los recursos.

### **2.5.3 Valores**

Los valores corporativos que norman la gestión organizacional y son el soporte de la cultura corporativa que inspira la vida de la empresa son:

- Lealtad: todos expresamos nuestras ideas y pensamientos para hacer las cosas bien, y estamos en las buenas y en las malas.
- Compromiso: damos todo nuestro mejor esfuerzo para alcanzar las metas de la empresa.
- Trabajo en equipo: somos un grupo de colaboradores unidos para alcanzar nuestra visión.
- Honestidad: nuestras acciones son transparentes y francas.
- Felicidad: encontramos nuestra satisfacción personal en hacer nuestro trabajo porque lo queremos.

### **2.5.4 Objetivos.**

Objetivo: Mejorar las condiciones de compra con los proveedores nacionales y extranjeros, en calidad de productos, precios y plazos de pago, hasta diciembre 2022.

Objetivo: Mantener la disponibilidad en la empresa de los productos ofertados en planes de mercadeo, hasta junio del 2023.

Objetivo: Apertura de dos locales de venta de Computer Parts, en el próximo año, hasta enero del 2024.

Objetivo: Incrementar en un 100% las ventas en línea de las líneas de productos y servicios de Computer Parts hasta junio del 2022.

### **2.5.5 Meta.**

Ser un equipo de profesionales altamente capacitados que, entendiendo las necesidades de los clientes, se podrá satisfacerlas eficientemente, contaremos con una infraestructura logística muy bien proyectada que significará una clara ventaja para el desarrollo de los negocios, reflejada en la entrega eficiente de los productos que se comercializarán en el plazo de un año a partir de la apertura de la empresa.

### **Estrategias.**

- Buscar nuevos proveedores o establecer alianzas con las marcas de tecnología
- Analizar servicios con couriers locales para importaciones. Compra a empresas locales para mantener el stock
- Buscar nuevas formas de financiamiento
- Mejorar contenido de redes sociales, creación de tienda online

#### **2.5.6 Políticas.**

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

- \* Ser puntuales respetuosos y responsables con la empresa, cumplir con los horarios, metas y tareas establecidas por Computer Parts.
- \* Mantener una imagen personal impecable con el adecuado uso de los uniformes de Computer Parts en base al horario establecido.
- \* Mantenerse en una constante capacitación, en cuanto a ventas y aspectos técnicos de los productos que se ofrecen en Computer Parts, acudiendo a los eventos organizados por los mayoristas o las marcas.
- \* Brindar la mejor información y atención al cliente.
- \* Cumplir estrictamente con las tareas que les sean asignadas a cada uno de los trabajadores.
- \* Todas las ventas sin excepción deben estar respaldadas por su respectiva factura, misma que deberá ser elaborada en el sistema de facturación electrónica y contar con todos los datos requeridos. Bajo ningún motivo, la factura debe emitirse como consumidor final, salvo contadas excepciones, en cuyo caso se deberá explicar al cliente que la empresa no podrá hacerse responsable de tramitar alguna garantía.
- \* Cualquier movimiento de dinero o de inventario debe ser respaldado con su respectivo documento (informes, depósitos, comprobante de pago, transferencias, etc.)

- \* Los productos que se exhiben en las vitrinas del local comercial de Computer Parts, no podrán ser usados por ningún motivo para uso personal de quienes laboran en este sitio.
- \* No libar en vías públicas utilizando el uniforme de trabajo.
- \* Mantener relaciones estrictamente laborales dentro de la empresa, toda relación de índole amorosa está prohibida dentro de las instalaciones.
- \* No podrán fumar, beber o consumir ningún tipo de sustancia estupefaciente dentro de las instalaciones de la empresa.
- \* No podrán llegar al trabajo con aliento a licor o ningún tipo de sustancia estupefaciente.

#### ***La empresa.***

- \* Proporcionar a los empleados de la organización un ambiente agradable, reconfortante, seguro y divertido como parte del estímulo que les permite llevar a cabo una buena ejecución de sus labores diarias.
- \* Valorar la ley y el bienestar común por encima de cualquier tipo de ingreso económico u oportunidad de mercado.
- \* Debe siempre cumplir con sus obligaciones: jurídicas, sociales y económicas con los empleados, con los proveedores y con el estado.
- \* Es responsable de capacitar a todo su personal anualmente para que pueda brindar a los clientes un servicio de calidad.
- \* Mantendrá un alto estándar de calidad constante en sus productos a través de la innovación, la implementación de procesos y control de calidad en todas las áreas de la microempresa.

#### **2.5.7 FODA.**

##### ***Fortalezas.***

- \* Productos innovadores y con altos estándares de calidad.
- \* Atención al cliente personalizado y de excelencia.
- \* Precios competitivos del mercado.
- \* Un equipo de trabajo capacitado y comprometido con lo que hace.
- \* Contar con líneas de crédito de proveedores nacionales.
- \* Contar con el respaldo de proveedores para las garantías.

***Oportunidades.***

- \* Ofrecimiento de servicios no originales por parte de la competencia
- \* Requerimientos de los clientes de servicio a domicilio.
- \* Cada vez más personas realizan compras en Internet.
- \* Aumento del uso de las redes sociales.
- \* Clientes con necesidades de atención rápida y personalizada

***Debilidades.***

- \* Limitado capital al iniciar el negocio.
- \* Pocos clientes al entrar como microempresa nueva
- \* La rivalidad entre empresas que ofrece los mismos productos

***Amenazas.***

- \* Emergencia sanitaria por la pandemia que vive el mundo.
- \* Escasa fidelidad del cliente en el sector. Los clientes se suelen basar en el precio para sus compras.
- \* Dependencia de proveedores nacionales.
- \* Presencia de delincuencia que se disfraza de clientes con falsificación de documentos (billetes, cheques, facturas, etc.)

**2.6 Desarrollo organizacional*****2.6.1 Tipo de Estructura.******Diferenciación.***

En Computer Parts la comunicación será de tipo horizontal, es decir la alta dirección está en el contacto directo con los trabajadores de primera línea (vendedor, técnico, bodega, etc.). La cadena de mando es corta y tiene un amplio abanico de gestión. Las pequeñas organizaciones sacan el máximo provecho de esta estructura.

### ILUSTRACIÓN 3

#### MAPA DE PROCESOS



La organización horizontal de Computer Parts está estructurada de la siguiente manera:

- Gerente propietario
- Vendedor
- Auxiliar de Bodega y Logística.
- Técnico en Informática
- Auxiliar para contabilidad

#### 2.6.2 Formalización.

La empresa se regirá a manuales de procesos, políticas, normas y estrategias basadas en la misión de la misma, creada para su identificación, y en la búsqueda del cumplimiento del ordenamiento jurídico vigente, cumplimiento de impuestos, cumplimiento de la seguridad social (para el propietario y sus empleados) y la legislación laboral.

Para su operación será legalmente constituida y cumplirá con las exigencias solicitadas por los entes de control legislativo y tributario, teniendo así el respectivo permiso de funcionamiento. La microempresa empezaría su funcionamiento con la obtención del ruc en el Servicio de Rentas Internas (SRI), como Persona Natural se realizaría una proyección aproximada de ventas anuales para sujetarse al Régimen

Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares (RIMPE) e iniciar las actividades bajo este régimen.

Se obtendrá en el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito los siguientes permisos para el funcionamiento del local:

- Patente Municipal
- Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas (LUAE).

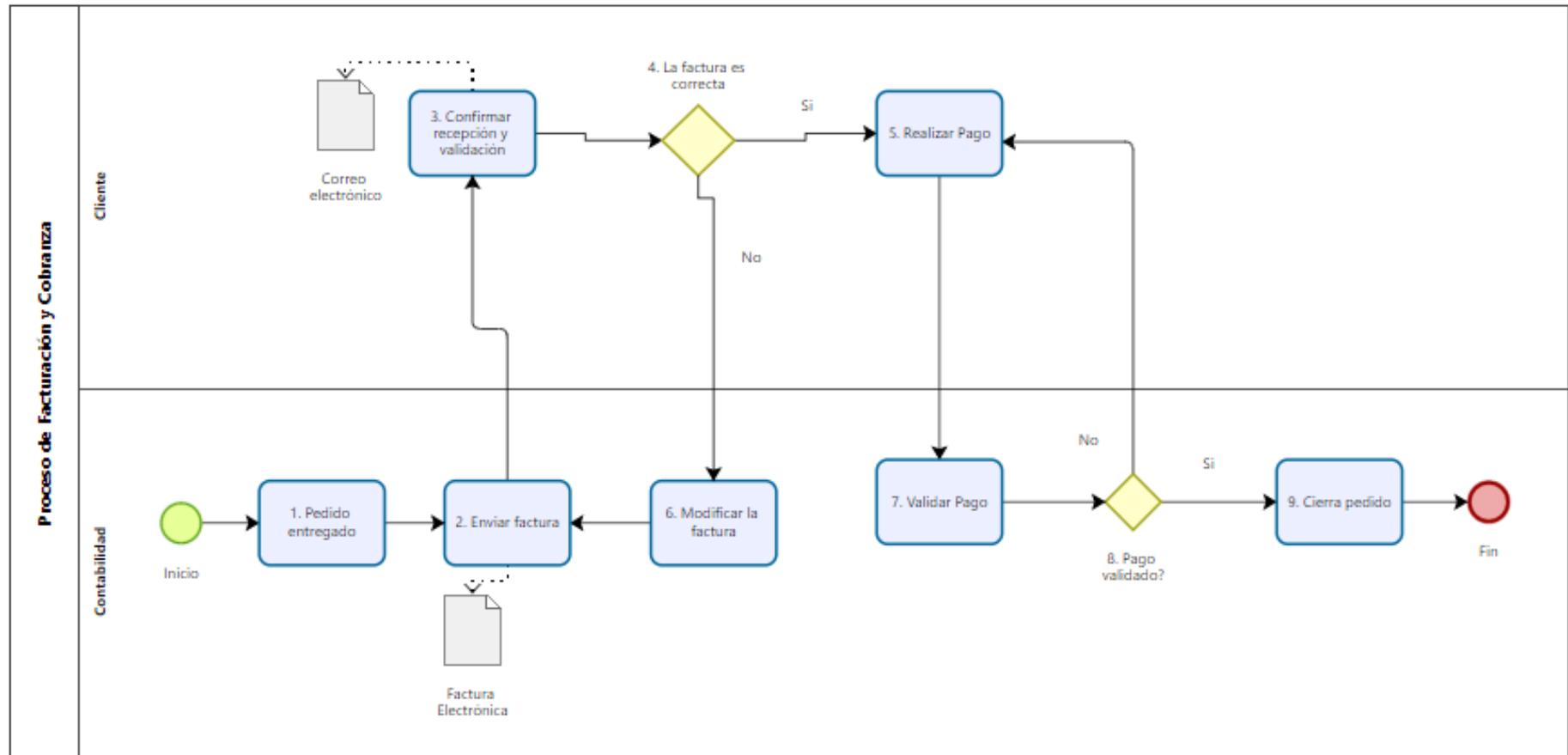
### ***2.6.3 Centralización – Descentralización.***

Computer Parts centrará sus actividades en las áreas de ventas, marketing, logística; de estas depende la satisfacción de los clientes y la creación de valor para el posicionamiento de la micro empresa a nivel nacional.

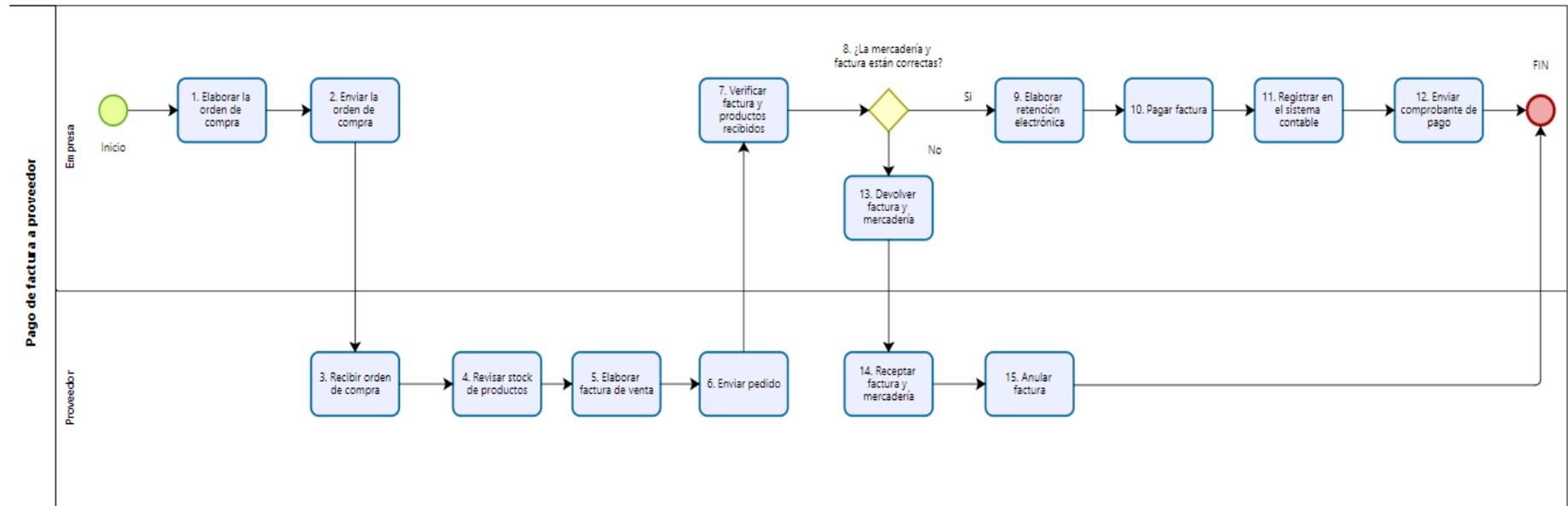
La descentralización se dará en la delegación de funciones a partir del nivel Gerencial permitiendo, las sugerencias, participación, la toma de decisiones y el empoderamiento de los empleados, todo esto en el beneficio y satisfacción de todos los clientes y en el reconocimiento de la micro empresa.

### ***2.6.4 Integración.***

La integración organizacional se basará en el sistema de gestión a través de los procesos de compras, ventas, logística, pagos a proveedores, marketing, utilizando un sistema que permitirá llevar un control de los ingresos por ventas, stock y rotación de productos, facturación electrónica e identificando la interrelación entre estos y a la vez tomando en cuenta que se debe llevar un registro de actividades, en las cuales participen todos los miembros de la empresa de manera equitativa e igualitaria.



Guerra, J. (2022). Proceso de Facturación y cobranza. Computer Parts. Quito.



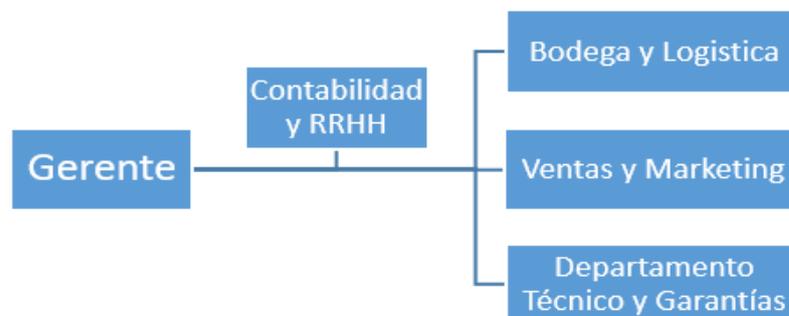
Guerra, J. (2022). Proceso de Pago a Proveedores Computer Parts. Quito.

## 2.7 Organigrama empresarial

Computer Parts utilizará un organigrama de tipo horizontal

### ILUSTRACIÓN 4

#### ORGANIGRAMA EMPRESARIAL COMPUTER PARTS



Guerra, J. (2022). Organigrama empresarial Computer Parts. Quito.

## 2.8 Funciones del personal

### PUESTO DE GERENTE

#### Detalles generales del puesto de Gerente.

<b>Empresa</b>	Computer Parts
<b>Unidad administrativa</b>	Gerencia.
<b>Misión del puesto</b>	Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta. Analizar los problemas de la empresa en el aspecto financiero, personal, administrativo, contable entre otros. Garantizar que el personal cumpla las normativas de salud y seguridad. Proporcionar soluciones a problemas.
<b>Denominación del puesto</b>	Gerente.

<b>Rol del puesto</b>	Administración y supervisión de procesos de compra, venta y distribución de los repuestos, accesorios y servicios tecnológicos.
<b>Remuneración</b>	\$ 800

### Méritos aspectos a considerar

**TABLA 1**

*MÉRITOS ASPECTOS A CONSIDERAR, GERENTE*

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Título de tercer nivel o cuarto especialidad informática o administración  Manejo fluido del idioma inglés escrito y hablado.	Mínima 2 año en el cargo de Gerente.	Técnicas de vanguardia e innovación.  Administración de empresas; tecnología  Administración de proyectos  Amplio conocimiento de los productos tecnológicos.  Formación comercial y en ventas.  Destreza en informática.  Dominio de procesos contables, presupuestos.  Planificación estratégica	Puntualidad  Respeto  Inteligencia emocional  Análisis de problemas.  Habilidad analítica.  Atención al cliente.  Gestión de conflictos  Comunicación verbal y escrita.  Tolerancia al estrés.  Liderazgo.  Planificación y organización.  Trabajo en equipo.  Responsabilidad.  Habilidades de negociación

## **PUESTO DE VENDEDOR**

### **Detalles generales del puesto vendedor.**

<b>Empresa</b>	Computer Parts.
<b>Unidad administrativa</b>	Ventas y marketing
<b>Misión del puesto</b>	Será la de servir de facilitador entre el cliente y la empresa, entre la necesidad y el producto, entre su objetivo y su logro.
<b>Denominación del puesto</b>	Vendedor.
<b>Rol del puesto</b>	Vender una gran variedad de productos y servicios al público en general y debe colaborar con la empresa para tener operativa una base de datos de clientes, actualizada con información precisa, para poder segmentarla.
<b>Remuneración</b>	\$ 425

### **Méritos aspectos a considerar**

**TABLA 2***MÉRITOS ASPECTOS A CONSIDERAR, VENDEDOR.*

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Sistemas o superior.	Mínima 12 meses en el cargo de vendedor de tecnología, de preferencia en computadoras, repuestos, accesorios.	Ventas. Manejo de conflictos. Servicio al cliente. Marketing Ventas digitales Conocimiento en cuanto a marcas, repuestos de equipos de computación, accesorios. Manejo de redes sociales y herramientas de comunicación.	Adaptabilidad. Análisis de problemas. Creatividad. Respeto Comunicación. Compromiso. Persuasión. Puntualidad Actitud positiva Capacidad de escucha. Iniciativa. Planificación y Productividad Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Guerra, J. (2022). Méritos aspectos a considerar, vendedor. Quito.

- **PUESTO DE AUXILIAR DE BODEGA Y LOGÍSTICA.**

**Detalles generales del puesto de Auxiliar de Bodega y Logística.****Empresa**

Computer Parts

**Unidad administrativa**

Bodega y logística

**Misión del puesto**

Custodiar, controlar y participar activamente en la distribución de los

**Denominación del puesto**

productos y gestión de inventarios en bodega.

**Rol del puesto**

Auxiliar de Bodega y Logística.

Recepción de mercadería, Ingreso al Sistema de inventarios, Preparar y coordinar los despachos oportunos, Control de existencias y disponibilidad de los productos. Ordenar y mantener los productos en almacenamiento de acuerdo a las condiciones de cada uno de ellos.

**Remuneración**

\$ 425

**Méritos aspectos a considerar****TABLA 3**

MÉRITOS ASPECTOS A CONSIDERAR, AUXILIAR DE BODEGA Y LOGÍSTICA.

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Sistemas o superior.	Mínima 12 meses en el cargo de vendedor de tecnología, de preferencia en computadoras, repuestos, accesorios.	<p>Ventas.</p> <p>Manejo de conflictos.</p> <p>Servicio al cliente.</p> <p>Marketing</p> <p>Ventas digitales</p> <p>Conocimiento en cuanto a marcas, repuestos de equipos de computación, accesorios.</p> <p>Manejo de redes sociales y herramientas de comunicación.</p>	<p>Adaptabilidad.</p> <p>Análisis de problemas.</p> <p>Respeto</p> <p>Comunicación.</p> <p>Compromiso.</p> <p>Persuasión.</p> <p>Puntualidad</p> <p>Actitud positiva</p> <p>Capacidad de escucha.</p> <p>Planificación y Productividad</p> <p>Trabajo en equipo.</p> <p>Responsabilidad.</p>

Guerra, J. (2022). Méritos aspectos a considerar, auxiliar de bodega y logística. Quito.

**PUESTO DE TÉCNICO INFORMÁTICO.****Detalles generales del puesto de Técnico Informático.**

<b>Empresa</b>	Computer Parts
<b>Unidad administrativa</b>	Departamento Técnico
<b>Misión del puesto</b>	Ofrecer asistencia técnica para resolver los inconvenientes técnicos que puedan tener los clientes con sus equipos informáticos.
<b>Denominación del puesto</b>	Técnico Informático.
<b>Rol del puesto</b>	Instalar y configurar repuestos y accesorios. Mantenimiento preventivo de hardware y software. Detectar averías en equipos. Reemplazar las partes dañadas en los equipos. Brindar asistencia técnica a clientes o empleados a cerca de tecnología.
<b>Remuneración</b>	\$ 425

**Méritos aspectos a considerar**

**TABLA 4***MÉRITOS ASPECTOS A CONSIDERAR, TÉCNICO INFORMÁTICO.*

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Informática y/o Electrónica o carreras afines.	Al menos 24 meses de experiencia.	Ensamblaje de computadores y laptops Configuración de equipos de computo Soporte en hardware y software Manejo de herramientas informáticas Manejo de conflictos Atención al cliente. Elaboración de reportes	Trabajo a presión. Análisis de problemas. Automotivación. Comunicación. Compromiso. Respeto. Puntualidad. Decisión. Capacidad de escucha. Iniciativa. Priorizar el trabajo Trabajo en equipo. Tenacidad. Responsabilidad.

Guerra, J. (2022). Méritos aspectos a considerar, técnico informático. Quito.

**PUESTO DE AUXILIAR CONTABLE****Detalles generales del puesto de auxiliar contable.****Empresa**

Computer Parts.

**Unidad administrativa**

Contabilidad y RRHH

**Misión del puesto**

Realizará actividades financieras relacionadas a la contabilidad.

	Asegurar el cumplimiento oportuno de las obligaciones fiscales y laborales de la empresa.
<b>Denominación del puesto</b>	Auxiliar contable.
<b>Rol del puesto</b>	Atención al cliente, manejo de dinero, cobranza, Llevar los registros contables de las transacciones financieras de la empresa utilizando un sistema computarizado.
<b>Remuneración</b>	\$ 200 (servicios profesionales)

### Méritos aspectos a considerar

**TABLA 5**

*MÉRITOS ASPECTOS A CONSIDERAR, AUXILIAR CONTABLE.*

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo superior en contabilidad o administración.	Al menos 1 año de experiencia.	Atención al cliente. Cocimiento de legislación contable Conciliaciones bancarias Declaraciones tributarias Gestión de cartera Manejo y control de inventarios	Adaptabilidad. Análisis de problemas. Habilidad numérica y analítica. Atención al cliente. Puntualidad Tolerancia al estrés. Planificación y organización. Honestidad. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

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

#### **3.1 Objetivo de mercadotecnia**

El estudio de mercado tiene por objetivo proveer información apreciable para la decisión final de invertir o no, en un proyecto definitivo. El objetivo primario del estudio de mercado en la preparación del documento del proyecto, es el de suministrar la información y los análisis que garanticen la utilidad del proyecto o servicio que será dado al consumidor final. El investigador recolecta la información fundamental relevante, que le ayudará a identificar soluciones alternativas. Un estudio de mercado debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo.

Posicionar el emprendimiento Computer Parts en el mercado de servicios informáticos y captar la atención de los clientes. El aumento de la demanda hace que las empresas requieran de soporte técnico especializado en el área, venta de repuestos y accesorios que les permita alargar la vida útil de los equipos, minimizando costos y minimizando la vulnerabilidad en cuanto a pérdidas de información debido a daños irreparables de hardware.

Así como se ha producido un aumento en la demanda de computadores y productos relacionados, hemos visto también un aumento en la oferta, lo que hace que el mercado a nivel general sea cada vez más competitivo. Un estudio de mercado debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo.

#### **3.2 Investigación de mercado**

Computer Parts aplicó la investigación cualitativa que se encarga de indagar los diseños exploratorios, para obtener ideas preliminares a cerca de problemas y oportunidades de decisión. Esta investigación tiene como objetivo facilitar o

proporcionar información de grupos reducidos de personas que no son representativos de la población objeto de estudio. Por tanto, la finalidad principal es conocer y comprender las actividades, las opiniones, los hábitos y motivaciones de las personas (consumidores, individuos que influyen en el consumo, etc.). Investigar acerca de la segmentación de mercado, la asignación de precios, la promoción de los servicios que se ofrecen, aspectos que permitirán obtener información que permita alcanzar los objetivos planteados por la empresa.

### **3.2.1 Modalidad.**

La recolección de datos a través de encuestas se realizó de forma electrónica, utilizando una encuesta realizada en Google Forms, el link de acceso: <https://forms.gle/2SXh8XtDSPttz8kw9>, fue enviado a los encuestados utilizando la aplicación WhatsApp debido a las complicaciones por la pandemia del covid-19 que al momento estamos atravesando y debido al alto grado de contagio de la población, en donde un fin de semana se encuestó a 130 personas de manera aleatoria que se encontraban en el sector, esta encuesta constó de 12 preguntas cerradas.

### **3.3 Plan de Muestreo**

Hoy en día un computador, sus periféricos, el acceso a internet, es indispensable para la mayoría de personas, desde escolares hasta personas mayores, hombres, mujeres profesionales, tanto en las empresas, fábricas o instituciones públicas así como en los hogares, actualmente es considerado el computador un equipo de lujo o un bien suntuario sino constituye una herramienta importante de estudio, trabajo, de información y comunicación necesarios en las actividades cotidianas de la mayoría de la población.

Cumbayá es una de las parroquias rurales del cantón Quito según el último censo la población aproximada es de 31463 habitantes. Luego de analizar esta información y debido al flujo de movilidad poblacional decidimos realizar el plan de muestreo en la Urbanización Jacarandá, la población segmentada es de 203 personas; en dicha urbanización la microempresa tiene previsto abrir su local comercial. De esta manera se aplicaría las entrevistas a personas de 20 a 65 años,

entre los cuales son estudiantes, profesionales y amas de casa que viven en el Conjunto Jacarandá y de tal manera poder obtener información y realizar el respectivo análisis. Esta estrategia para recopilar información se la realizo con el interés de observar, analizar e interpretar la información

Para discriminar el número total de encuestas a realizar se aplicó la siguiente fórmula:

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

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

$$n = \frac{203 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (203 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{195}{1,4654}$$

$$n = 133,04$$

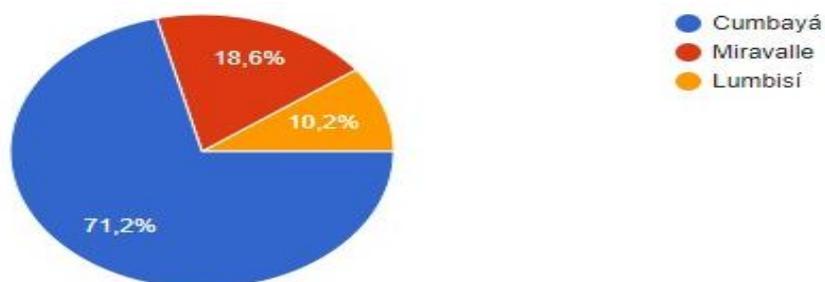
### 3.4 Análisis de las encuestas

**TABLA 6**

*PREGUNTA 1*

¿Cuál es tu lugar de residencia?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Cumbayá	84	71,2
Miravalle	22	18,6
Lumbisí	12	10,2
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Guerra, J. (2022). ¿Cuál es tu lugar de residencia? Quito.

**ILUSTRACIÓN 5***PREGUNTA 1, GRÁFICO CIRCULAR.*

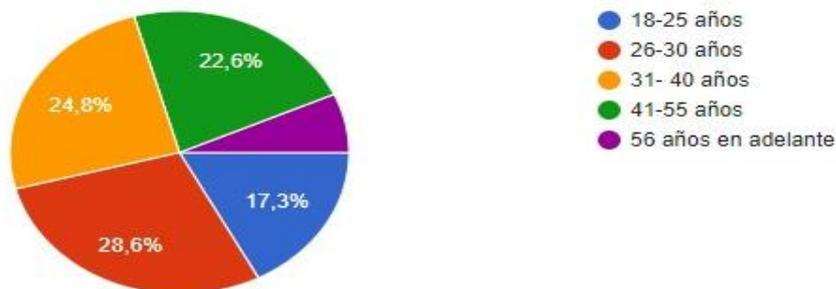
Guerra, J. (2022). Pregunta 1, gráfico circular. Quito.

**Análisis:** En base a los resultados obtenidos de la encuesta realizada a los clientes el 71,2% viven en Cumbayá lo que nos confirma que la ubicación del local es atractiva para los clientes y eso le favorece a Computer Parts.

**TABLA 7***PREGUNTA 2*

¿Escoge tu rango de edad?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
18-25 años	23	17,3
26-30 años	38	28,6
31- 40 años	33	24,8
41-55 años	30	22,6
56 años en adelante	9	6,8
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Guerra, J. (2022). ¿Escoge tu rango de edad? Quito.

**ILUSTRACIÓN 6***PREGUNTA 2, GRÁFICO CIRCULAR.*

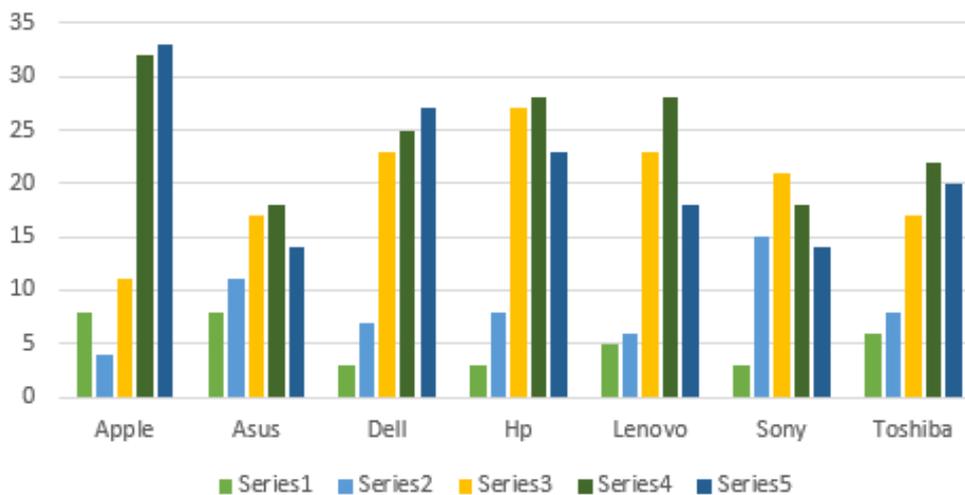
Guerra, J. (2022). Pregunta 2, gráfico circular. Quito.

**Análisis:** De los 133 encuestados observamos un grupo variado de edades, entre estudiantes universitarios, jóvenes, adultos. El 28,2% se encuentran personas con un rango de edad de entre 26 a 30 años, este grupo pertenecen los jóvenes profesionales conocido como millennials.

**TABLA 8***PREGUNTA 3*

¿Qué marca prefieres a la hora de comprar una laptop o PC? Siendo 1 la más baja y 5 la más alta?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Apple	5	33
Asus	4	18
Dell	5	27
Hp	4	28
Lenovo	4	28
Sony	3	21
Toshiba	4	22
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Guerra, J. (2022). ¿Qué marca prefieres a la hora de comprar una laptop o PC? Siendo 1 la más baja y 5 la más alta Quito.

**ILUSTRACIÓN 7***PREGUNTA 3, GRÁFICO DE BARRAS.*

Guerra, J. (2022). Pregunta 3, gráfico de barras. Quito.

**Análisis:** De los 133 encuestados, se observa que el 33% prefieren equipos de marca Apple, muy seguidos del resto de marcas, que se comercializan en el país. Esta información es muy importante para ofrecer un stock de los equipos que la mayoría prefiere.

**TABLA 9***PREGUNTA 4*

<b>Cuándo no funciona tu computadora, ¿qué haces?</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Busco a un técnico y compro los repuestos	36	27.1
La llevo a una tienda especializada con servicio técnico y repuestos	75	56.4
Trato de arreglarla y compro los repuestos	17	12.8
La desecho y compro una nueva	5	3,8
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Guerra, J. (2022). Cuándo no funciona tu computadora, ¿qué haces? Quito.

**ILUSTRACIÓN 8***PREGUNTA 4, GRÁFICO CIRCULAR.*

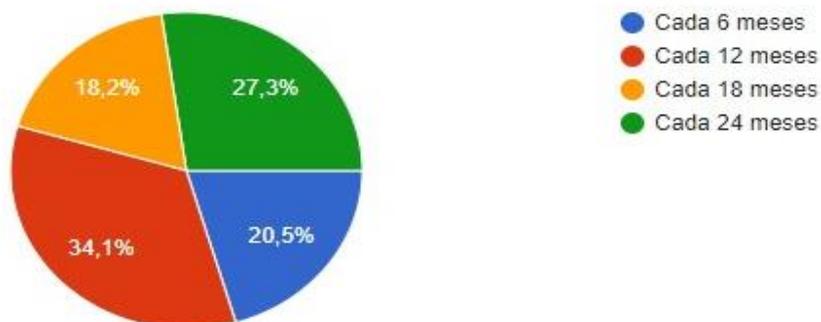
Guerra, J. (2022). Pregunta 4, gráfico circular. Quito.

**Análisis:** De los 133 encuestados sobre el 56,4% prefiere llevar su equipo a un centro especializado donde puedan revisar y repara su computador, eso significa que, si tiene aceptación el producto sobre los posibles clientes, es claro que los productos van dirigidos no solo a la persona sino a la familia, lo que incrementaría el número de clientes atendidos.

**TABLA 10***PREGUNTA 5*

<b>¿Cada qué tiempo realizas mantenimiento a tu PC?</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Cada 6 meses	27	20,5
Cada 12 meses	45	34,1
Cada 18 meses	24	18,2
Cada 24 meses	36	27,3
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Guerra, J. (2022). ¿Cada qué tiempo realizas mantenimiento a tu PC? Quito.

**ILUSTRACIÓN 9***PREGUNTA 5, GRÁFICO CIRCULAR.*

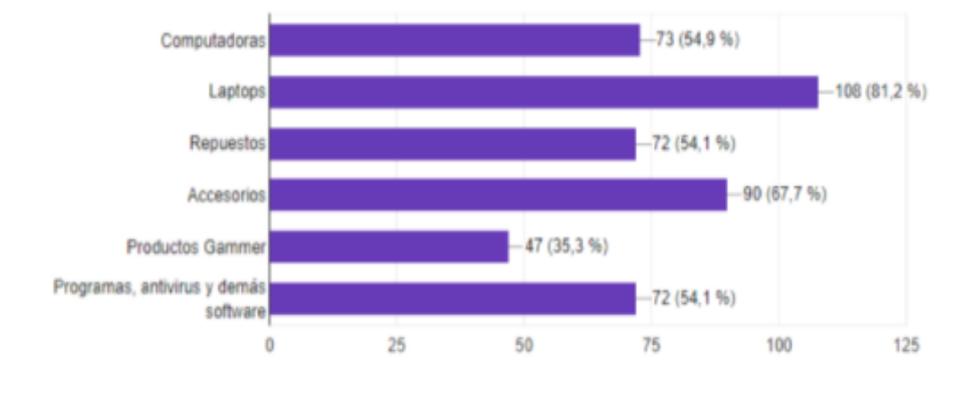
Guerra, J. (2021). Pregunta 5, gráfico circular. Quito.

**Análisis:** De los 133 encuestados el 34,1% realiza el mantenimiento de sus equipos tecnológicos (computadores, laptops, impresoras etc..) anualmente, esto es un mercado atractivo para Computer Parts ya que se puede crear estrategias para captar a este grupo de clientes y lograr que realicen el mantenimiento de sus equipos cada seis meses, ofreciéndoles descuentos o promociones.

**TABLA 11***PREGUNTA 6*

<b>¿Qué productos te gustaría ver en nuestra tienda? Escoge 3 a 5 opciones</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Computadores	73	54,9
Laptops	108	81,2
Repuestos	72	54,1
Accesorios	90	67,7
Productos Gammer	47	35,3
Programas, antivirus y demás software	72	54,1
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Guerra, J. (2022). ¿Qué productos te gustaría ver en nuestra tienda? Escoge 3 a 5 opciones. Quito.

**ILUSTRACIÓN 10***PREGUNTA 6, GRÁFICO BARRAS.*

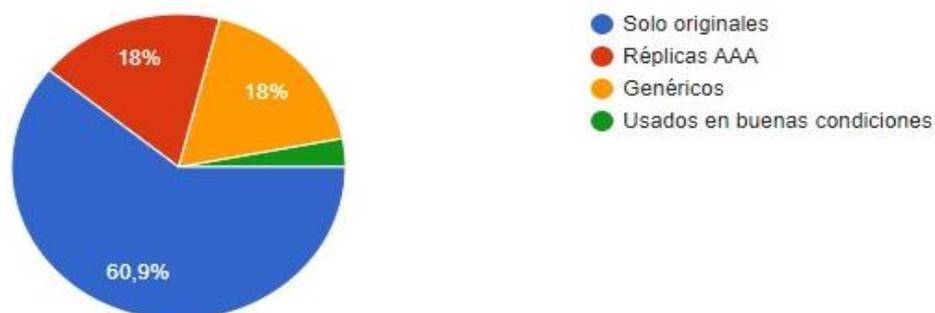
Guerra, J. (2022). Pregunta 6, gráfico barras. Quito.

**Análisis:** De los 133 encuestados el 81,2% adquieren laptops utilizando una tienda online, de este análisis Computer Parts debe ampliar su cartera de productos y ofrecer laptops, computadoras, software, con el objetivo de captar una mayor cantidad de clientes y adquieran los productos.

**TABLA 12***PREGUNTA 7*

<b>¿Qué tipo de repuestos te gustaría que tengamos en stock? Escoge solo una opción</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Solo originales	81	60,9
Réplicas AAA	24	18
Genéricos	24	18
Usados en buenas condiciones	4	3
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Guerra, J. (2022). ¿Qué tipo de repuestos te gustaría que tengamos en stock? Escoge solo una opción. Quito.

**ILUSTRACIÓN 11***PREGUNTA 7, GRÁFICO CIRCULAR.*

Guerra, J. (2022). Pregunta 7, gráfico circular. Quito.

**Análisis:** De los 133 encuestados un 60.9% estaría dispuesto a comprar repuestos originales, lo que significa que para los clientes es muy importante la marca del producto que adquieren y sus repuestos. Computer Parts buscará proveedores de repuestos de marca para comercializarlos entre sus clientes y sobre todo con garantía para la satisfacción y tranquilidad de los clientes sobre los productos que adquiere en el local.

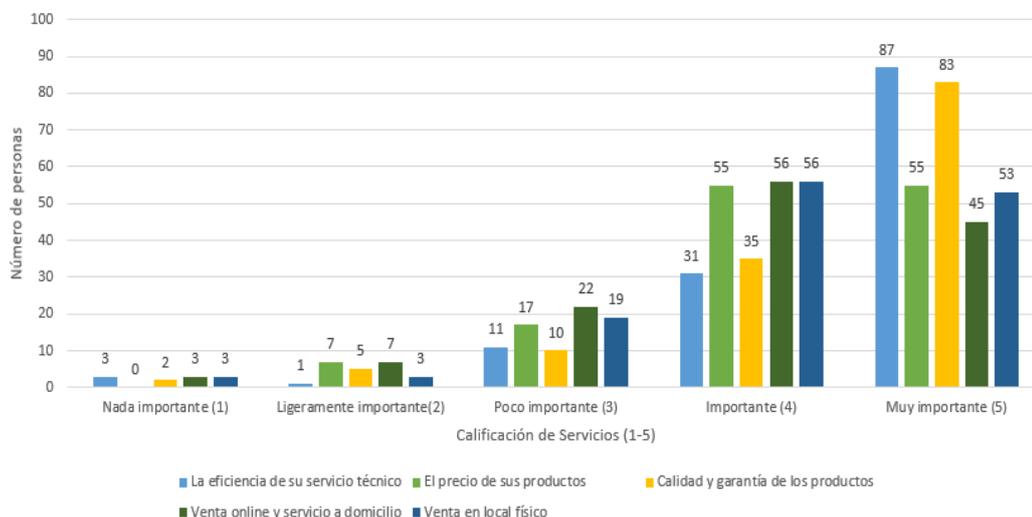
**TABLA 13***PREGUNTA 8*

<b>Califica del 1 al 5 (siendo 1 no importante y 5 muy importante) estos servicios en una tienda informática</b>					
<b>RESPUESTA</b>	Nada importante (1)	Ligeramente importante(2)	Poco importante (3)	Importante (4)	Muy importante (5)
La eficiencia de su servicio técnico	3	1	11	31	87
El precio de sus productos	0	7	17	55	55
Calidad y garantía de los productos	2	5	10	35	83
Venta online y servicio a domicilio	3	7	22	56	45
Venta en local físico	3	3	19	56	53

Guerra, J. (2022). Califica del 1 al 5 (siendo 1 no importante y 5 muy importante) estos servicios en una tienda informática. Quito.

## ILUSTRACIÓN 12

### PREGUNTA 8, GRÁFICO DE BARRAS.



Guerra, J. (2022). Pregunta 8, gráfico de barras. Quito.

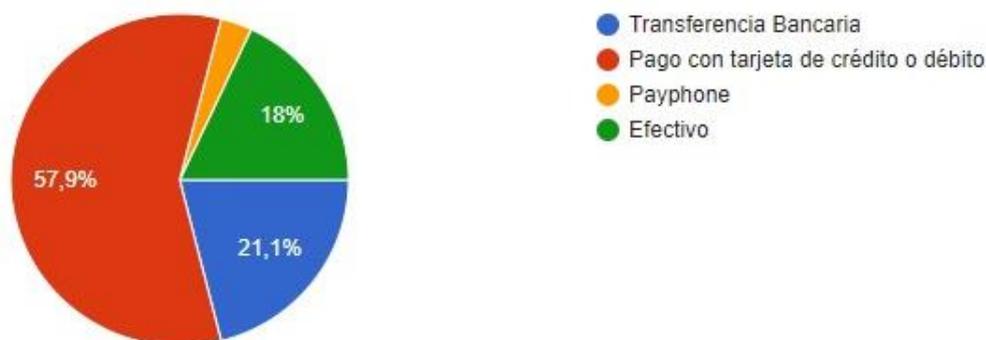
**Análisis:** De los resultados obtenidos, se observa que 87 encuestados califican como 5 (muy importante) la eficiencia del servicio técnico, calidad y garantía de los productos que adquieren. Por esta razón se pondrá énfasis en la garantía y calidad de los productos ofertados, con el objetivo de satisfacer las necesidades y exigencias de los clientes.

## TABLA 14

### PREGUNTA 9

¿Cuáles son tus formas de pago preferidas?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Transferencia Bancaria	28	21,1
Pago con tarjeta de crédito o débito	77	57,9
Payphone	4	3
Efectivo	24	18
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Guerra, J. (2022). ¿Cuáles son tus formas de pago preferidas? Quito.

**ILUSTRACIÓN 13***PREGUNTA 9, GRÁFICO CIRCULAR.*

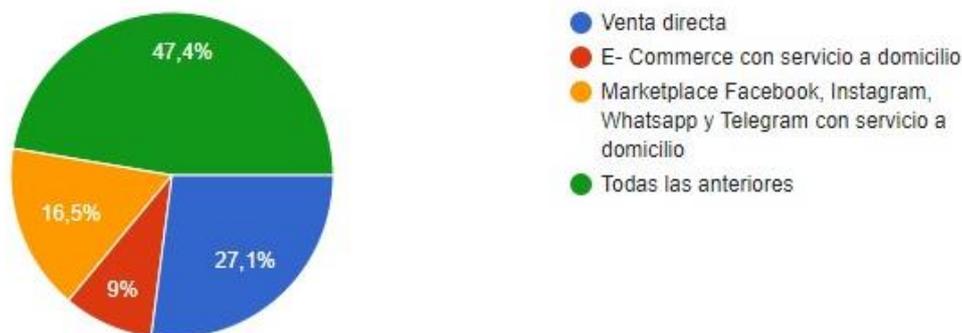
Guerra, J. (2022). *Pregunta 9, gráfico circular*. Quito.

**Análisis:** El 57,9% de encuestados prefieren utilizar tarjeta de crédito o debido al momento de realizar los pagos por la compra de productos o servicios. Seguido de pagos mediante transferencia es decir utilizando pagos de medio electrónico, El uso del dinero efectivo crédito terreno debido a la pandemia de covid-19 en la que casi la mayoría de personas nos vimos obligadas a utilizar otros medios de pago electrónico.

**TABLA 15***PREGUNTA 10*

<b>¿Qué canales de distribución o plataformas digitales te gustaría que utilicemos para la venta y entrega de nuestros productos?</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Venta directa	26	27,1
E- Commerce y servicio a domicilio	12	9
Marketplace Facebook, Instagram, Whatsapp, telegram etc., y servicio a domicilio	22	16,5
Todas las anteriores	63	47,4
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Guerra, J. (2022). *¿Qué canales de distribución o plataformas digitales te gustaría que utilicemos para la venta y entrega de nuestros productos?* Quito.

**ILUSTRACIÓN 14***PREGUNTA 10, GRÁFICO CIRCULAR.*

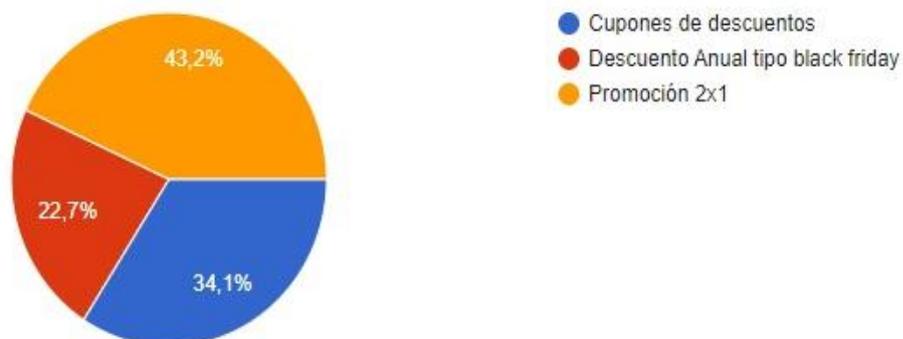
Guerra, J. (2022). Pregunta 10, gráfico circular. Quito.

**Análisis:** Se observa que existe un 47% de los encuestados está de acuerdo con los canales de distribución ofrecidos y el uso de las plataformas digitales más populares en el país. La forma tradicional de entrega está cambiando a hacerlo a través del uso de un celular o computadora. En el país por seguridad, los clientes prefieren hacer una compra directa ya que no siempre lo que se ofrece en el internet es lo que realmente venden o por miedo a estafas.

**TABLA 16:***PREGUNTA 11*

¿Qué tipo de promociones te interesaría que nuestra tienda ofrezca?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Cupones de descuentos	45	34,1
Descuento Anual tipo black friday	30	22,7
Promoción 2x1	57	43,2
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Guerra, J. (2022). ¿Qué tipo de promociones te interesaría que nuestra tienda ofrezca? Quito.

**ILUSTRACIÓN 15***PREGUNTA 11, GRÁFICO CIRCULAR.*

Guerra, J. (2022). Pregunta 11, gráfico circular. Quito.

**Análisis:** De la muestra de encuestados, se observa que el 43,2% aceptan y prefieren los descuentos tipo 2\*1. Esta información es de gran importancia para poder crear campañas de descuentos en compras de productos y/o servicios en el local o en la tienda online con el objetivo de incrementar las ventas.

**TABLA 17***PREGUNTA 12*

<b>¿Qué servicio de entrega de tus productos prefieres?</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Delivery propio de nuestro local	33	54,9
Mensajería (Taxis, Aneta)	5	3,8
Empresas de envíos (Servientrega, Tramaco, Urbano)	39	29,3
Plataformas digitales (Uber, Didi, Cabify etc.)	16	12
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Guerra, J. (2022). ¿Qué servicio de entrega de tus productos prefieres? Quito.

## ILUSTRACIÓN 16

PREGUNTA 12, GRÁFICO CIRCULAR.



Guerra, J. (2022). Pregunta 12, gráfico circular. Quito.

**Análisis:** De la muestra de encuestados se observa que el 54,9% tiene preferencia por el servicio de entrega del propio local, seguido de empresas reconocidas de entregas a nivel nacional. Siempre pensando en los clientes se tomará en cuenta este particular, para brindar al cliente la seguridad de que lo que adquiere es lo que compró y que los productos son nuevos de paquete y con garantía del fabricante.

### 3.4.1 Análisis General.

Al inicio de las operaciones se estima que las ventas serán conservadoras, por el tipo de mercado en que se desarrollará Computer Parts, del resultado de las encuestas aplicadas al sector se observa que la demanda real sea mayor a los datos obtenidos.

Se destaca que el grupo de entrevistados es muy variado y se tomará en cuenta las preferencias y se ampliará los productos que se comercializan a la venta de laptops, ya que el 81,2% prefieren estos productos en la tienda online.

El rango de edad es variado y el 28,6% oscila entre 26 a 30 años, tiene que ver con el uso de la tecnología al momento, todos se vieron casi obligados por la pandemia a aprender a utilizar y comprar equipos de tecnología que les permitan desempeñar el trabajo, seguir con los estudios y el resto de actividades que se desempeñan desde las casas en la mayoría de casos. No ha importado la edad en este caso, todos aprendieron a utilizar la tecnología.

Claramente se observa que los clientes son parte de una familia y que tienen más un computador en casa, el servicio y profesionalismo servirá para atraer a más clientes por las recomendaciones que se recibirán.

Los jóvenes millennials corresponden al 28,56% y son parte importante del grupo de encuestados, por lo que se observa que un 60,9% prefiere adquirir productos de marcas reconocidas con garantía, utilizando para esto las redes sociales o el internet, se generará presencia en redes sociales publicando contenido que atraiga el interés de este grupo de personas, cuyo objetivo sea el de posicionar la marca en la mente de los posibles clientes y sus recomendados.

El cliente en un 54,9% prefiere un servicio de entrega personalizado, es decir propio del local para asegurarse que lo que recibe es lo que compró. El 57,9% de los encuestados prefiere realizar sus transacciones utilizando medios electrónicos como la tarjeta de crédito y/o débito, es por eso se utilizará un sistema de facturación electrónica y se contratará el servicio con las empresas proveedoras de los equipos para cobro con tarjetas de crédito y/o débito, para agilizar las transacciones con los clientes. El 43,2% prefieren un sistema de descuentos 2\*1 por lo que se tomará en cuenta al momento de realizar las campañas de publicidad. Sin dejar de lado la entrega personalizada de los productos y/o servicios.

En conclusión, tras analizar los datos que arrojaron las encuestas observamos que es viable la apertura del local Computer Parts, debido a que la tecnología está avanzando y las necesidades cada vez son más exigentes a pesar de que existen empresas que ofrecen los mismos productos y/o servicios, pero existe un mercado de potenciales clientes por atender y que buscan seriedad, seguridad, confianza, con productos de calidad y garantizados.

### **3.5 Entorno empresarial**

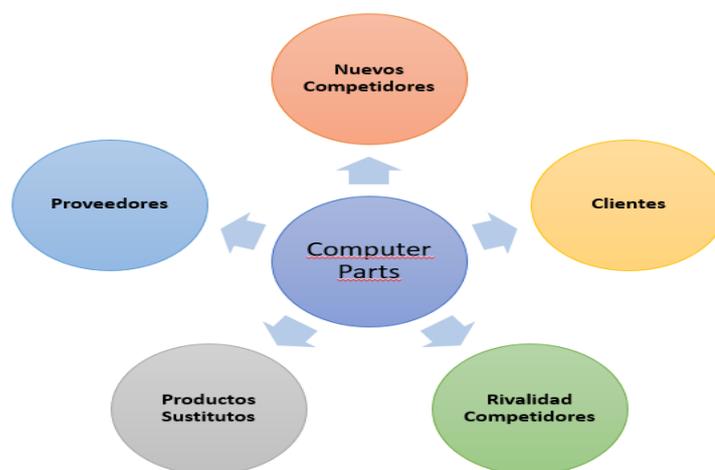
#### **3.5.1 *Microentorno.***

El microentorno existe siempre que exista la actividad comercial. El microentorno también es conocido como entorno específico, entorno de acción directa o entorno inmediato. Se refiere a todos los aspectos o elementos relacionados en forma permanente con la empresa y que influyen tanto en las

operaciones diarias como en los resultados. Para Computer Parts el microentorno hace referencia a las fuerzas cercanas a la empresa que tienen la capacidad de interferir en la forma en que se comercializa los productos o servicios. El estudio del microentorno permitirá conocer mejor cuáles son los factores que intervienen en el proceso de creación, transporte y venta de los productos o servicios. Es decir, conocer cuáles son las fuerzas o factores que pueden influir sobre el servicio o producto.

### ILUSTRACIÓN 17

*ESQUEMA MICROENTORNO COMPUTER PARTS.*



Guerra, J. (2022). Esquema microentorno Computer Parts. Quito.

#### *Competencia directa.*

El desarrollo tecnológico es altamente desarrollado, en el recorrido realizado por el sector encontramos, donde se ubicaría Computer Parts, encontramos cybernets, asesoramiento informático, ventas de suministros de computación, mantenimiento de computadores, etc. la competencia es mediana para este negocio, se encontró varios establecimientos en la zona. Se evaluaron ciertos parámetros como que productos venden, que servicio ofrecen, tamaño del local, ubicación.

En la calle María Angélica Idrobo y vía del ferrocarril existe un local, de venta de repuestos y computadoras llamado “PC MASTER RACE”, el local es

mediano, tiene productos en exhibición. Se dedica a la venta de repuestos, clones armados. Tiene presencia en redes sociales. Local tiene aproximadamente 3 años en el sector.

En la calle María Angélica Idrobo y Alba Calderón existe un local, de venta de computadoras, asesoramiento cybernet, cabinas, alquiler de equipos, etc. Llamado “COMPURED”, el local es mediano, tiene variedad de productos de tecnología en exhibición ofrece algunos servicios. No tiene presencia en redes sociales. Local tiene aproximadamente 8 años en el sector. Se observa que han renovado recientemente su publicidad exterior.

En la calle María Angélica Idrobo y Manabí existe un local, de venta de computadoras, repuestos, accesorios, redes, asesoramiento, etc. Llamado “DIGITALSMART”, el local es mediano, tiene variedad de productos en exhibición ya que ofrece algunos servicios. Tiene presencia en redes sociales. Con tienda online. Local tiene aproximadamente 5 años en el sector. Este local tiene dos sucursales.

#### *Competencia indirecta.*

Existen algunos establecimientos a considerarse competencia indirecta en el sector que se encuentran en un radio de 800 metros de donde funcionaría el local de Computer Parts.

En la calle Francisco de Orellana y Robles se encuentra un local que puede ser considerado como competencia indirecta. “IN- NOVA”, el local es bastante pequeño, en exhibición tiene la venta de programas piratas, brinda servicio de reparación de computadores. No tiene presencia en redes sociales. Local recién inaugurado.

En la calle María Angélica Idrobo y Robles existe un local de reparación de computadores, llamado “Abraxcorp Computers”, el local es bastante pequeño, tiene muy pocos productos en exhibición. Se dedica a la reparación de computadores. No tiene presencia en redes sociales. Local tiene aproximadamente 8 años en el sector. También lo consideramos como competencia indirecta.

### *Sustitutos.*

Después de recorrer el sector se encontró un solo sustituto, ubicado en la calle Francisco de Orellana y Chimborazo este local llamado “TECH INK” ofrece el servicio de soporte técnico de impresoras, suministros y copiadoras, tintas recargas, sin embargo, no se considera competencia al no ser un establecimiento que venda los mismos productos que Computer Parts.

### *Clientes.*

Son las personas naturales o jurídicas que adquieren, utilizan o disfrutan, como destinatarios finales, productos o servicios materiales o inmateriales, en beneficio propio o de su grupo familiar o social.

Para la microempresa que será creada, los clientes potenciales son: universidades, institutos, centros educativos, almacenes, hogares, cybers; entre otros. Los equipos que no dispongamos en stock, serán entregados en 24 horas después de que se solicite, ya que se les compran a los mayoristas locales, garantizando un producto de calidad.

### *Proveedores.*

En la ciudad de Quito, existen varias empresas mayoristas que comercializan los productos en base a redes de distribuidores, que ofrecen garantía, calidad y precios convenientes. Al momento de escoger un proveedor Computer Parts verificará que cumplan con ciertos requerimientos como stock suficiente, servicio de envío y buenos precios. Se puede acceder a crédito siempre y cuando se cumpla con todos los requisitos requeridos por cada mayorista. Algunos tienen montos mínimos de compra mensual para mantener el status de distribuidor. Las marcas que comercializa cada mayorista ofrecen permanentemente conferencias de actualización sobre los nuevos productos que llegan, es una ventaja ya que este conocimiento permite asesorar de forma adecuada a los clientes.

**TABLA 18***PROVEEDORES.*

<b>Tabla de proveedores</b>		
<b>Materia prima</b>		
<b>Proveedor</b>	<b>Fiabilidad y beneficios</b>	<b>Producto</b>
Tecnomega	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayorista desde 1999</li> <li>• Precios al por mayor</li> <li>• Capacitaciones constantes</li> <li>• Garantía de productos</li> </ul>	Accesorios y repuestos de PC, Ventas de computadores, laptops, impresoras, monitores, celulares, periféricos, audio y sonido, tv & video
Nexsys	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayorista de licenciamiento desde 1988</li> <li>• Productos de calidad.</li> <li>• Capacitación técnica, comercial para socios de negocios</li> </ul>	Licenciamiento, laptops, accesorios, monitores, impresoras, antivirus, celulares.
Electrónica del Norte	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Garantía</li> <li>• Variedad de repuestos</li> <li>• Descuentos para distribuidores</li> </ul>	Repuestos electrónicos y repuestos de laptop
Global Laptops	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productos locales</li> <li>• Precios competitivos</li> <li>• Entrega a domicilio</li> </ul>	Cargadores, baterías, pantallas, teclados.

Guerra, J. (2022). Proveedores. Quito.

#### *Intermediarios.*

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

#### *Clientes.*

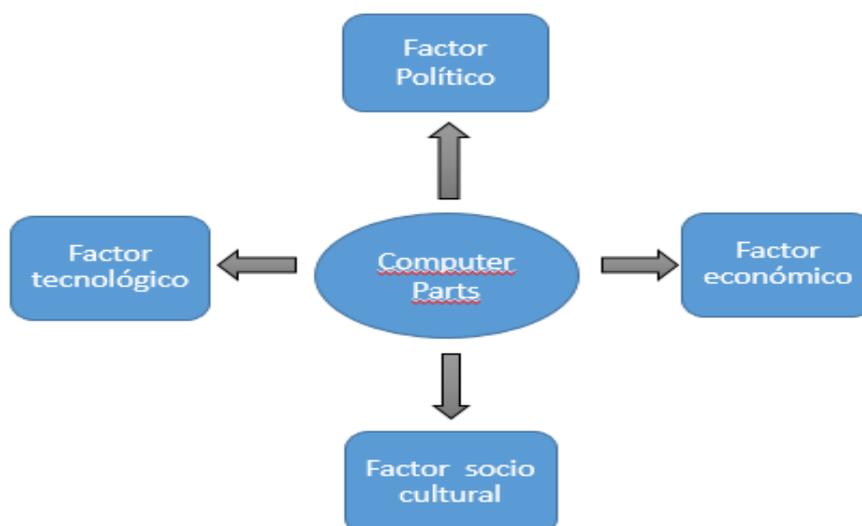
Los beneficiarios directos de Computer Parts, será la población de Cumbayá y sus alrededores, empresas privadas y públicas, centros de educación.

### 3.5.2 Macroentorno

El macroentorno corresponde al estudio de los factores en los cuales Computer Parts no tiene poder injerencia, es decir factores externos del mercado que obran bajo su propio comportamiento. El correcto estudio y análisis de estos factores externos de la compañía permite a la empresa ajustar su estrategia de acuerdo a los cambios que están por venir, o a los cambios que están sucediendo en ámbitos políticos, económicos, sociales, tecnológicos y demográficos (Dess, G.T, & Alan B., 2011).

#### ILUSTRACIÓN 18

*ESQUEMA MACROENTORNO COMPUTER PARTS.*



Guerra, J. (2022). Esquema macroentorno Computer Parts. Quito.

- **Factor Político.**

El 2022 llegó lleno de desafíos y de retos en todos los campos político, económico y social. Muchos problemas, como el de las cárceles o la inseguridad, son estructurales, pero sí el posicionamiento de la idea de que el gobierno está pendiente del día a día del país. En la interacción con la legislatura hay otro espacio de desafíos para el Ejecutivo. Hace falta que desde Carondelet se asuma una decisión clara respecto a la relación que mantendrán con la Revolución Ciudadana.

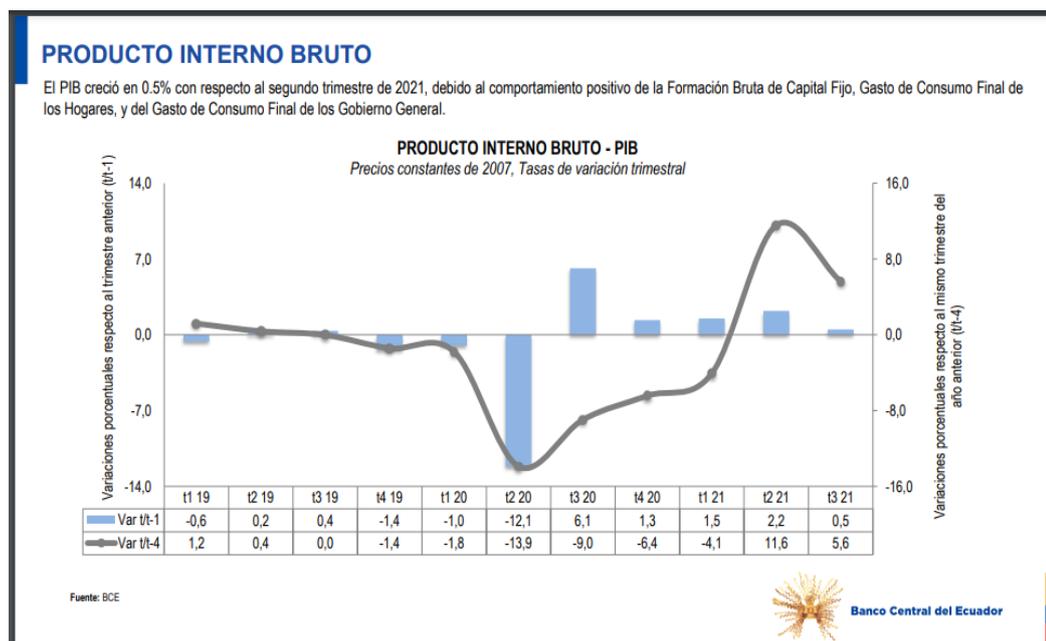
En la política real, si el gobierno no llega a acuerdos con esa bancada legislativa será muy difícil que pueda aprobar sus proyectos de ley marcados como ‘insignia’. En lo judicial es mucho también lo que está por hacer y un año es muy poco tiempo para resolver los males endémicos de la administración de justicia. Computer Parts trabajará bajo estricto cumplimiento de las leyes y regulaciones ecuatorianas. Las elecciones seccionales de 2023, en las que se elegirán autoridades municipales y locales, serán uno de los temas centrales, pues las distintas fuerzas políticas comenzarán a armar sus estrategias con miras a captar al electorado.

- **Factor Económico.**

Luego de la pandemia generada por el covid-19, para el 2022, Ecuador tendrá el gran desafío de afrontar los temas relacionados al déficit. Los niveles de gasto del Estado históricamente han sido mayores en relación a sus ingresos, lo que obliga al Gobierno a recurrir año a año a un endeudamiento también elevado. El nuevo año también plantea una serie de oportunidades para el crecimiento económico, sobre todo en áreas como la del petróleo, donde las proyecciones ubican en 100 dólares el precio del barril de crudo. De igual manera, las exportaciones han venido registrando un buen año, las importaciones están recuperándose y la balanza comercial se encuentra en términos positivos con 1.940 millones de dólares.

La aprobación de la Ley de Reforma Tributaria tendría un efecto positivo. No creo que un tema como el de la ley, vaya a cambiar todo el panorama económico que estamos viviendo hoy en el país, que es un panorama con expectativas positivas en términos generales”.

Según los datos publicados por el BCE, indican que el producto interno bruto (PIB) creció en 0,5% con respecto al segundo trimestre del 2021.



Guerra, J. (2022). Banco Central del Ecuador PIB. Quito.

Desde el gobierno se está dando un empuje al tema de la reactivación económica del país.

Un incremento de los casos de COVID-19 o la aparición de nuevas variantes podría perjudicar el crecimiento del Ecuador y del mundo nuevos confinamientos o la reducción de actividades productivas debido al coronavirus impedirían que la economía se recupere. Como Computer Parts nos mantendremos atentos a como se desarrolla la economía del país. El aumento de las ventas va ligado de la estabilidad política que se mantenga en el país.

- **Factor Sociocultural.**

El entorno o ambiente social de un país o región se traduce principalmente en las condiciones de vida que llevan las personas, condiciones que se basan en el nivel de ingresos, en el nivel educativo, en las creencias que poseen, en los valores y en los grupos que frecuentan. Para el proyecto se tomará en cuenta la población urbana de todas las clases sociales de Cumbayá y sus alrededores.

Para Computer Parts el brindar un excelente servicio y atención al cliente es primordial para entablar lazos comerciales duraderos con los futuros clientes.

- **Factor Tecnológico.**

La tecnología se ha convertido en un aliado estratégico para todo giro de negocio. Es claro el importante papel que juega la tecnología dentro de la organización, el buen manejo de esta herramienta es capaz de ahorrar mucho dinero a la empresa y de facilitar varios procesos, muestra de la importancia de las TIC en las empresas y en los sectores económicos del país es la inversión que realizan para implementar la tecnología a su gestión.

Adicional a esta nueva tendencia de inversión en tecnología, las empresas han incrementado el uso de dispositivos tecnológicos, la globalización se nos vino encima, y muestra de ello es el aumento en el uso de computadores, notebooks, PDA, Smartphones, Tablets, impresoras y otros dispositivos, absolutamente el uso de todos estos dispositivos tuvo un crecimiento alto producto de la pandemia de covid-19.

El dispositivo con el que más cuentan las empresas son los computadores de escritorio y notebooks, al igual que las empresas se interesan por la tecnología los hogares también son importantes usuarios de ella.

Computer Parts con el fin de facilitar el servicio, creará una tienda online para venta de sus productos, contratará un sistema de facturación electrónica para la emisión de sus comprobantes de venta y realizará alianzas con empresas que ofrecen cobros seguros a través de programas o dispositivos electrónicos.

### **3.6. PRODUCTO Y SERVICIO.**

Computer Parts es una microempresa dedicada a la venta bienes y servicios en el área de tecnología. Tendrá como principal objetivo atender los requerimientos de los clientes, en la asesoría y provisión de repuestos de calidad y con garantía en las marcas más reconocidas del mercado tecnológico local: Acer, Apple, Toshiba, Dell, Sony, IBM-Lenovo, HP/Compaq, Logitech, Klip Xtreme, etc.

Con respecto a sus servicios, se ofrecerá el servicio de Mantenimiento preventivo y correctivo de computadores portátiles, desktop. Se ofrecerá el servicio de entrega a domicilio de los producto y retiro de sus equipos para reparación a domicilio.

### **3.6.1 PRODUCTO ESENCIAL.**

En base a los resultados obtenidos, de las encuestas, los clientes en su mayoría prefieren comprar repuestos y productos originales, por lo que ofreceremos repuestos y accesorios de marcas conocidas en el país, originales, con garantía de fábrica para la satisfacción y tranquilidad de los clientes. Los productos se entregarán probados.

### **3.6.2 PRODUCTO REAL.**

Computer Parts ofrece a sus clientes, variedad de equipos, laptops de marca reconocidas, repuestos y accesorios por lo que pondremos a su disposición los siguientes productos:

- Laptops con procesadores AMD e Intel de última generación,
- Provisión y asesoría de Partes Internas de Notebook
- (Adaptadores, Baterías, Pantallas (LCD Panel), Teclados, Bisagras, TouchPads, Covers o Partes plásticas, Discos Duros, Memorias, LCD Panel, Unidades Ópticas, cables flex, etc.)
- Desktops (Discos Duros internos y externos, Memorias, Fuentes de Poder, tarjetas de red, etc.)
- Accesorios de tecnología (Mouse, Parlantes, Audífonos, teclados, memorias, flash, dvd, cámaras web, volantes y pedales, candados, Smart watch, etc.)
- Servicio de Mantenimiento preventivo y correctivo de computadores portátiles, desktop.

### **3.6.3 CARACTERÍSTICAS.**

Los productos comercializados son productos distribuidos por marcas que se comercialización a nivel mundial, que cumplen con altos estándares ya que cada pieza antes de ser ensamblada pasa por un estricto control de calidad.

El área de ventas está capacitada para brindar asesoramiento al cliente y ofrecerle productos de acuerdo a sus necesidades. Todas las dudas serán solventadas, existirá demos de ciertos productos para que los clientes puedan interactuar con ellos.

### 3.6.4 CALIDAD.

Los productos que se comercializaran son ensamblados fuera del país, al ser marcas reconocidas manejan ciertos estándares en cuanto a su fabricación. Los estándares que rigen a la fabricación de estos equipos son:

- FCC (Federal Communications Commission) cumple los límites exigidos para los dispositivos digitales de Clase A y B.
- CE cumplen directivas de la Comisión Europea sobre compatibilidad electromagnética (89/336/CEE) y sobre material de baja tensión (73/23/CEE) y, si este producto tiene funcionalidad de telecomunicaciones, con la Directiva sobre equipos radioeléctricos y equipos terminales de telecomunicación y reconocimiento mutuo de su conformidad (1999/5/CE).
- Cumplimiento de las normas Energy Star de la Agencia de Protección Ambiental (EPA).
- Norma 825 de la Comisión Internacional de Electrotécnica (IEC) sobre dispositivos láser.
- El Centro para dispositivos y salubridad radiológica (CDRH) de la Administración de Alimentos y Medicamentos de EUA, implementó los reglamentos para los productos láser.
- Norma IEC825 sobre sistema de unidades de CD-ROM

### 3.6.5 ESTILO.

Computer Parts maneja un estilo tecnológico, que en la actualidad llama mucho la atención, se caracteriza por el uso de la tecnología especialmente en computadoras de diferente formato, se puede decir que son parte de la vida.

**Conectado con el mundo.** Si lo suyo es la libertad de movimiento, pero necesita estar conectado en todo momento con clientes, compañeros, amigos y familiares, utilice una laptop, la cual puedes usar donde quieras; son rápidas, se ajustan a sus necesidades, tienen más poder, puede realizar varias tareas al mismo tiempo.

**Siempre en movimiento.** Si sus actividades le llevan de un lugar a otro y necesita un equipo fácil de llevar, así como revisar tu correo y diferentes

documentos, chatear, escuchar música, ver videos y estar conectado en cualquier parte e ingresar a redes sociales como Twitter y Facebook.

**Su estilo es estar a la moda.** Si lo que busca es un diseño atractivo y delgado, observe a las computadoras de Ultra bajo voltaje (ULV, por sus siglas en inglés), que hacen posibles diseños más elegantes de laptops, de menos de 2.5 centímetros de grosor, que pesan de 1 a 2.3 kg, y tienen precios accesibles para el público general. Con una laptop ultra fina, la batería te durará hasta 7 horas sin estar conectado a la energía eléctrica. Se utilizan mucho cuando debe viajar por negocios.

**Productividad sin salir de tu oficina o casa.** Si sus actividades están en una oficina o si trabaja en casa, lo que no debe faltar es una computadora de escritorio que le permita estar conectado todo el día, con instalaciones, pantallas más grandes, mejor desempeño, equipos de impresión, buena memoria y capacidad de respuesta. También puede optar por las nuevas computadoras all-in-one, que tienen diseños divertidos, algunas cuentan con diseños touch screen y luces LED que le dan a tu hogar un toque de diseño diferente y muy cool. Si ve en los equipos el sello de Intel, puede confiar que se está llevando la tecnología más moderna.

### **3.6.6 MARCA.**

Computer Parts es un nombre diferente que resulta de la unión de dos términos. Computer que hace alusión a una computadora que significa explícitamente tecnología que está dentro de la tecnología y Parts que significa partes, al asociar ambos nombres los clientes saben que se comercializa tecnología. Equipos, partes, accesorios etc. Computer Parts busca surtir de lo necesario a los clientes para complementar su interacción con el mundo de la tecnología con productos innovadores.

### **3.6.7 PRODUCTO AUMENTADO.**

Lo que diferencia a Computer Parts de su competencia es la experiencia de su Gerente, 20 años en el campo de la tecnología al servicio de la ciudadanía tanto en el ámbito privado como público, el concepto de siempre a la vanguardia en los últimos avances de la tecnología, en capacitación constante del área de ventas, para asesorar de manera adecuada a los clientes, ofreciendo varias alternativas de productos y/o servicios. De acuerdo a la capacidad económica del cliente.

### 3.7 PLAN DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO

#### 3.7.1 *DISTINTIVOS Y UNIFORMES*

##### **ÁREA DE VENTAS Y ADMINISTRATIVOS.**

El área de ventas utilizará el uniforme proporcionado por la empresa, mismo que tendrá los distintivos de la marca, dichos uniformes constarán de:

- *VENTAS*
  - \* Camiseta Polo de mangas cortas con detalles y el logotipo de la empresa. (Varios Colores)
  - \* Pantalón Jean azul.
  - \* Zapatos en buen estado y limpios
  - \* Chaleco acolchado
  - \* Medias oscuras
  - \* Los uniformes son unisex (hombres y mujeres)

#### **ILUSTRACIÓN 19**

##### *DISEÑO UNIFORME VENDEDOR*



Guerra J. (2022). Diseño uniforme ventas. Quito.

### ***PERSONAL DEL ÁREA DE TÉCNICA Y BODEGA.***

Tanto el técnico como la persona de bodega usarán el uniforme proporcionado por la empresa, mismo que tendrá los distintivos del mismo, dichos uniformes constarán de:

- ***TÉCNICO Y BODEGUERO.***
- \* Camiseta Polo de mangas cortas con detalles y el logotipo de la empresa.  
(Varios Colores)
- \* Pantalón Jean azul
- \* Zapatos en buen estado y limpios
- \* Chaleco acolchado
- \* Medias oscuras
- \* Mandil de color plomo y azul

### **ILUSTRACIÓN 20**

#### ***DISEÑO UNIFORME PERSONAL DEL ÁREA DE SERVICIO TÉCNICO Y BODEGA***



Guerra, J. (2022). Diseño uniforme, personal del área técnica y bodega. Quito.

## Material de identificación.

### IMAGOTIPO.

#### ILUSTRACIÓN 21

##### IMAGOTIPO COMPUTER PARTS.



Guerra, J. (2022). Imagotipo Computer Parts. Quito.

#### *Elementos a destacar:*

- Tenemos varios elementos de tecnología que representa lo que es una empresa que vende tecnología.
- Cada componente hace referencia a la tecnología y al futuro de la misma, un diseño sobrio y moderno y profesional con texturas suaves que no recargan la vista de los clientes y que inspiran calma y seguridad.
- El logotipo de la empresa "Computer Parts"
- El eslogan del local "A un click de la solución"
- Los colores usados:
  - \* Color blanco de fondo.
  - \* Color azul, este color relajante transmite estabilidad, calma, armonía, confianza y seguridad. El azul en la mayoría de sus tonalidades demuestra fuerza e independencia, aparte de que empleado con otros colores claros puede llegar a ser sinónimo de apertura e inicio. Popular para marcas de tecnología

- El Isotipo es claro en resaltar la interrelación que existe entre una laptop y resto de los accesorios de tecnología, una imagen futurista de que todo gira alrededor de una computadora. Elemento esencial el día de hoy para todos.

### **TARJETAS DE PRESENTACIÓN.**

En el anverso puede apreciarse el Isotipo de la empresa

### **ILUSTRACIÓN 22**

*ANVERSO TARJETA DE PRESENTACIÓN COMPUTER PARTS.*



Guerra, J. (2022). Anverso tarjeta de presentación. Quito.

En el reverso hay datos de contacto, en este caso, del Gerente, se observa también las de redes sociales, dirección del local y se pueden observar elementos como el logotipo de la empresa.

### **ILUSTRACIÓN 23**

*REVERSO TARJETA DE PRESENTACIÓN COMPUTER PARTS.*



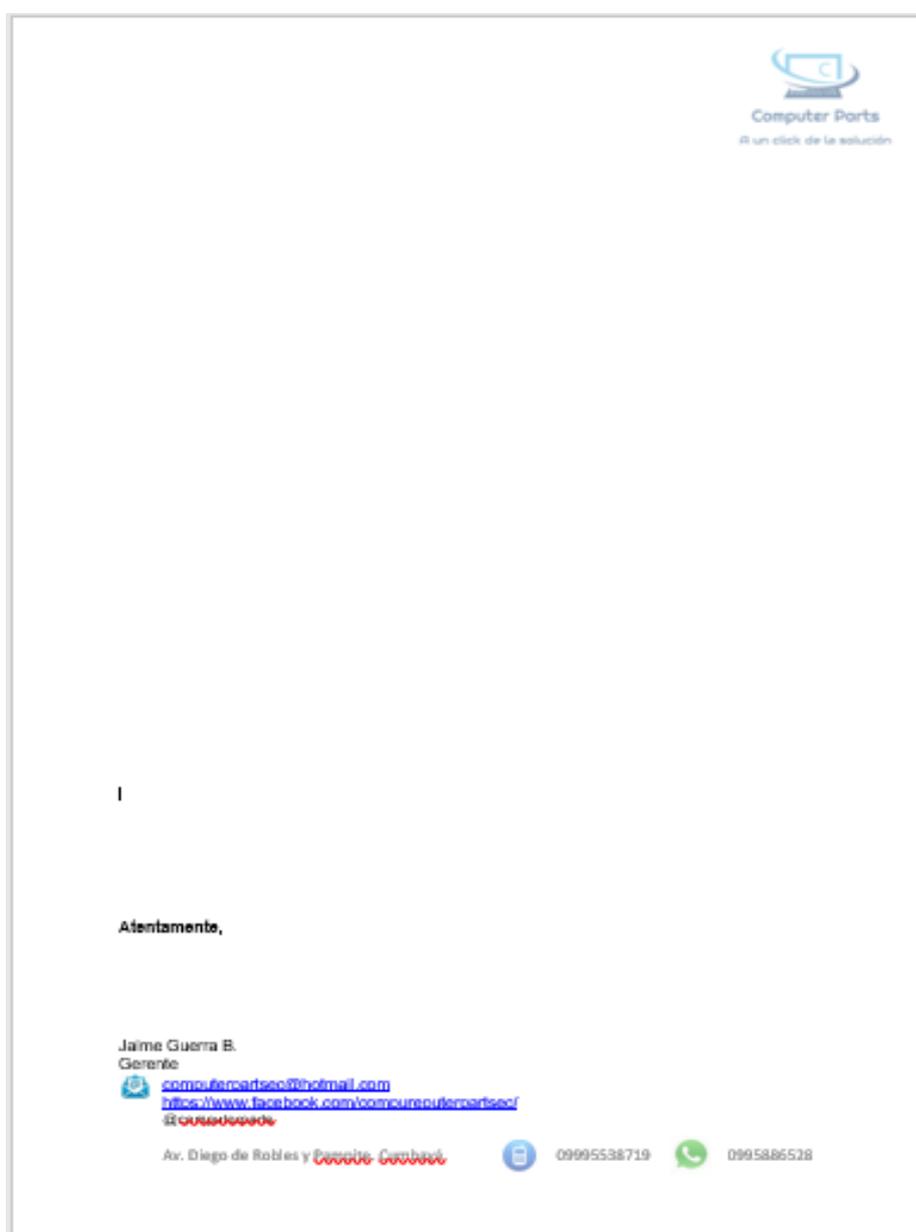
Guerra, J. (2022). Reverso tarjeta de presentación. Quito.

### **HOJA MEMBRETADA.**

Otro elemento de la identidad corporativa será la papelería, esto servirá para usar en asuntos como notas de entrega, notas de préstamos, rótulos de envíos, cotizaciones, oficios, cartas y declaraciones formales a empresas o a los colaboradores, para ello se ha elaborado una hoja membretada presentada a continuación:

### **ILUSTRACIÓN 24**

*HOJA MEMBRETADA*



Guerra, J. (2022). Hoja membretada. Quito.

### 3.7.2 CANAL DE DISTRIBUCIÓN Y PUNTOS DE VENTAS

El canal de distribución y punto de venta físico de Computer Parts es su local ubicado en Cumbayá - Quito, en la urbanización Jacarandá, en la calle Diego de Robles y Pampite.

- **PROMOCIÓN.**
  - \* El principal canal de promoción serán las redes sociales Facebook, Instagram y WhatsApp.
  - \* Se utilizará la red Tik Tok para producir videos del local y los productos.
  - \* Otro canal de promoción serán las volantes entregadas a transeúntes y flyers pegados en el local y en las universidades, supermercados 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
  - \* Instagram
- **CORRESPONDENCIA.**
  - \* A través de mail corporativo.
- **NEGOCIACIÓN.**
  - \* Directa en el local con cita previa.
  - \* A través de videoconferencia. (Zoom).
  - \* Vía telefónica.

- **FINANCIAMIENTO.**

**TABLA 19***FINANCIAMIENTO PUBLICIDAD.*

<b>PUBLICIDAD</b>		
Tarjetas de presentación	500 unidades	\$26,00
Publicidad Facebook	2 veces por mes	\$20,00
Flyers	1000	\$40,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$86,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>\$1.032,00</b>

Guerra, J. (2022). *Financiamiento publicidad*. Quito.

Ver Anexo A

**3.7.3 RIESGO Y OPORTUNIDADES DEL NEGOCIO**

Ecuador enfrenta el reto de estimular la formación de los emprendedores en el ámbito digital, ampliar la infraestructura para facilitar e impulsar la digitalización de los emprendimientos, porque además de ser una respuesta inmediata ante la crisis económica del país, es una oportunidad de reinversión y fortalecimiento de las capacidades digitales post-pandemia, lo que a su vez se espera reduzca la brecha digital. Para los emprendedores, la digitalización tiene dos vertientes: digitalización de procesos y digitalización laboral, lo cual exigirá desde los propios emprendimientos cambios en los modelos de negocios, en la estructura, cultura organizacional y en las relaciones laborales. Esto implica renovar la visión del negocio y atender al cambio como premisa incuestionable.

Los efectos de la pandemia del coronavirus (COVID-19) y su impacto en la actividad empresarial aún son inciertos y difíciles de estimar. Lo cambiante e impredecible de los acontecimientos obliga a las compañías a tener una respuesta estructurada que les permita hacer frente a cualquier escenario. Mantenerse motivados es fundamental. Las crisis son una etapa cíclica nada más. Para el comienzo de un negocio, reducir el riesgo es fundamental. Toda actividad

empresarial tiene un riesgo que puede ser reducido con un correcto estudio de mercado y una estrategia de responsabilidad social.

La tecnología avanza rápidamente y sin duda el rápido despliegue de la red 5G que se ha producido en todo el mundo y que llega ya a Ecuador. La tercera tendencia para 2022 nos atrevemos a decir que será el mundo del gaming, como industria y como metodología. Lo hemos mencionado al explicar el origen del Metaverso, y como éste, el mundo del juego en línea dará un salto cualitativo abismal con el uso de dispositivos 5G. La tercera palabra del 2021 fue Teletrabajo, por motivos de sobra conocidos, y la adopción masiva de forma imperativa del trabajo deslocalizado. Una Transformación Digital de las empresas en todo el mundo que aceleró los planes a medio plazo de la gran mayoría de ellas. Cuando aún no ha pasado ni un año de esa aparente disrupción, hemos podido ver cómo la adaptación a esa nueva realidad no ha sido igual para todos. La sociedad de la información se ha formado con las NTICS, esto implica que todas las familias están obligadas a estar en contacto con la tecnología ofreciendo una oportunidad de negocio para este tipo de empresas.

### **3.8 FIJACIÓN DE PRECIOS**

#### ***3.8.1 FIJACIÓN DE PRECIOS POR COSTOS.***

Computer Parts comercializará laptops, repuestos y accesorios, los precios se deberán fijar en base al costo de compra de los productos. Se utilizará el método de coste más margen.

Este método consiste en añadir un margen de beneficio al coste total unitario del producto. El coste total unitario se calcula sumando al costo variable los costes fijos totales divididos por el número de unidades producidas. También puede calcularse el margen sobre el precio en vez de sobre el coste del producto. El método del coste más margen simplifica la determinación del precio y facilita el cálculo de cualquier rebaja o ajuste. Además, lleva a precios similares a los competidores si también aplican este método. También hará que el comprador confíe en el vendedor que aplica un criterio objetivo a sus precios. Además, se establecerá estrategias para maximizar la utilidad establecida en cada uno de los productos.

A continuación, se presenta la fijación de precios aplicada por las empresas competidoras anteriormente mencionadas:

**TABLA 20**

*FIJACIÓN DE PRECIOS.*

<b>PRODUCTO</b>	<b>COMPUTADOR HP COREI3</b>			
<b>EMPRESA</b>	<b>COSTO</b>	<b>% UTILIDAD</b>	<b>UTILIDAD</b>	<b>PVP</b>
SMART DIGITAL	\$405,00	30%	\$ 121,50	\$526,50
COMPURED	\$405,00	30%	\$121,50	\$526,50
INNOVA	\$405,00	40%	\$162,00	\$567,00
COMPUTER PARTS	\$405,00	35%	\$141,75	\$546,75

Guerra, J. (2022). Fijación de precios. Quito.

Computer Parts comprará su mercadería sin intermediarios, directamente a importadores, de la ciudad de Quito y considera el 35% como porcentaje de utilidad porque el costo de sus mercaderías en relación a los de la competencia es menor y esto le permite obtener un beneficio razonable sin perjudicar a sus clientes.

Para determinar los precios se ha implementado una estrategia de fijación basada en lo que determina el mercado, o la competencia, la misma que se ha aplicado desde los inicios de la empresa. No es conveniente para Computer Parts, establecer precios por debajo del promedio, ya que el objetivo es brindar un servicio diferenciado y preferencial, el mismo que genera costos adicionales. Por otro lado, el ofrecer servicios a precios bajos e inferiores que los de la competencia puede ser sumamente contra productivo, ya que es posible que la percepción del cliente sea la de un servicio de mala calidad e ineficiente, generándose una desconfianza.

Establecer, un precio muy por encima de lo que ofrecen los competidores, disminuiría la competitividad de la empresa, muy probablemente afectaría la imagen organizacional, ya que es posible que los clientes, se vean atraídos por el precio inferior de los rivales, y los clientes no estén dispuestos a pagar un valor muy alto, a pesar de que las encuestas reflejaron que el precio era el factor menos importante al momento de contratar el servicio, la estrategia que se implementará

es la de ofrecer más por lo mismo. Por las razones citadas los precios de los servicios que ofrece la empresa se mantendrán conforme lo establecido.

Para los clientes que opten por contratar los servicios anuales de Mantenimiento Preventivo y correctivo de computadores, tarifa mensual única, los precios se establecerán de acuerdo al número de equipos con los que disponga la empresa, los valores que a continuación presentaremos son mensuales por cada uno de los equipos.

### **Computadores:**

De 1 a 5 computadores: \$ 25,00

De 6 a 10 computadores \$ 20,00

Más de 10 computadores \$ 15,00

Impresoras y demás periféricos: El valor del mantenimiento por equipos periféricos tales como impresoras, y scanners será de \$ 10,00 por unidad. Para el servicio técnico de mantenimiento correctivo, es decir para los clientes que no cuenten con un contrato de prestación de servicios, el precio por el mantenimiento será de \$ 30,00 dólares. Cabe mencionar que en el mercado el valor por este servicio oscila entre 20 y 45 dólares. Los precios descritos, no incluirán IVA ni el costo de entrega a domicilio.

## **3.9 IMPLEMENTACIÓN DEL NEGOCIO**

- **Arriendo del local.**

**TABLA 21**

*ARRIENDO DEL LOCAL.*

<b>ARRIENDO DEL LOCAL</b>		
<b>Pago Mensual</b>	<b>Pago Semestral</b>	<b>Pago Anual</b>
\$550,00	\$3.300,00	\$6.600,00

Guerra, J. (2022). Arriendo del local. Quito.

- Muebles y enseres.

**TABLA 22***MUEBLES Y ENSERES.*

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR. UNITARIO</b>	<b>VALOR. TOTAL</b>
Estación General	1	\$200,00	\$200,00
Estaciones de trabajo	3	\$130,00	\$390,00
Sillas Oficina	6	\$45,00	\$270,00
Vitrinas	4	\$200,00	\$800,00
Estanterías	3	\$60,00	\$180,00
Mesa de trabajo	2	\$180,00	\$360,00
Detector billetes falsos	1	\$25,00	\$25,00
Archivador	1	\$130,00	\$130,00
Caja registradora	1	\$60,00	\$60,00
Teléfono	1	\$65,00	\$65,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$2.480,00</b>

Guerra, J. (2022). Muebles y Enseres. Quito

Ver Anexo B

- **Herramientas**

**TABLA 23***HERRAMIENTAS.*

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Kit de mantenimiento	2	\$50,00	\$100,00
Kit de herramientas	2	\$39,00	\$78,00
Kit de soldadura	2	\$79,00	\$158,00
Multímetro	1	\$60,00	\$60,00
Cd programas operativos	1	\$100,00	\$100,00
Kit de limpieza externa e interna	2	\$12,00	\$24,00
Teclado, mouse	2	\$20,00	\$40,00
Cables	5	\$2,00	\$10,00
Disco duro externo /interno	2	\$120,00	\$240,00
Blower	1	\$25,00	\$25,00
Accesorios varios	1	\$50,00	\$50,00
Organizadores plásticos	4	\$13,00	\$52,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$937,00</b>

Guerra, J. (2022). Herramientas Quito

Ver Anexo C

- **Equipos de computación.**

**TABLA 23***EQUIPOS DE COMPUTACIÓN*

<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Computadoras de escritorio	3	\$480.00	\$1440.00
Laptop	1	\$650.00	\$650.00
Monitor	1	\$120,00	\$120,00
Impresora tinta continua	1	\$230.00	\$230.00
Software facturación electrónica	1	\$270.00	\$270.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$2710.00</b>

Guerra, J. (2022). Equipos de computación. Quito.

Ver Anexo D

- **Equipos industriales de seguridad.**

**TABLA 24***EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD*

<b>EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Extintor (polvo seco) 10 Lb	1	\$45,00	\$45,00
Bomba de mano desinfectante	2	\$7,00	\$14,00
Rótulos de señalética (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	5	\$3,50	\$17,50
Alarma y Sensores + instalación	1	\$235,00	\$235,00
Kit Cámara IP + Monitor + Instalación	1	\$400,00	\$400,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$711,50</b>

Guerra, J. (2022). Equipos industriales de seguridad. Quito.

Ver anexo E

- **Suministros de oficina.**

**TABLA 25***SUMINISTROS DE OFICINA.*

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Papel bond, caja	1	\$34,00	\$34,00
Grapadora	1	\$3,75	\$3,75
Grapas (caja)	1	\$1,50	\$1,50
Caja 3 resaltadores	1	\$3,70	\$3,70
Esferos BIC (rojo, azul, negro) caja	1	\$3,00	\$3,00
Perforadora	1	\$3,00	\$3,00
Libreta	10	\$0,57	\$5,70
Carpeta de cartón	20	\$0,22	\$4,40
Carpeta bene	10	\$1,56	\$15,60
Cartuchos impresora	4	\$10,00	\$40,00
<b>TOTAL</b>			\$114,65
<b>TOTAL ANUAL</b>			\$1375,80

Guerra, J. (2022). Suministros de oficina. Quito.

Ver anexo F

- **Vehículo.**

**TABLA 26***VEHÍCULO.*

<b>VEHÍCULO</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Pago Total</b>
Moto, casco, maleta	\$2.200,00

Guerra, J. (2022). Vehículo. Quito

Ver anexo G

- **Servicios básicos.**

**TABLA 27***SERVICIOS BÁSICOS.*

<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Pago Mensual</b>
Agua	\$15.00
Luz	\$60.00
Teléfono	\$20.00
Internet	\$100.00
<b>TOTAL</b>	\$195.00
<b>TOTAL ANUAL</b>	\$2.340.00

Guerra, J. (2022). Servicios básicos. Quito.

Ver anexo H

- **Materiales de limpieza.**

**TABLA 28***MATERIALES DE LIMPIEZA.*

<b>MATERIALES DE LIMPIEZA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Escoba de cerda pequeña	1	\$3,00	\$3,00
Desinfectante amonio cuaternario 1 Gal	1	\$10,00	\$10,00
Fundas basura industriales (20 unidades)	1	\$2,50	\$2,50
Papel higiénico extra grande 12 u	1	\$8,23	\$8,23
Toalla de papel	2	\$2,20	\$4,40
Jabón de manos 1 gal	1	\$15,00	\$15,00
Alcohol antiséptico gel 1 Gal	1	\$12,79	\$12,79
Trapeador y balde	1	\$16,00	\$16,00
Recogedor	1	\$1,66	\$1,66
<b>TOTAL</b>			\$73.58
<b>TOTAL ANUAL</b>			\$882.96

Guerra, J. (2022). Materiales de limpieza. Quito.

Ver anexo I

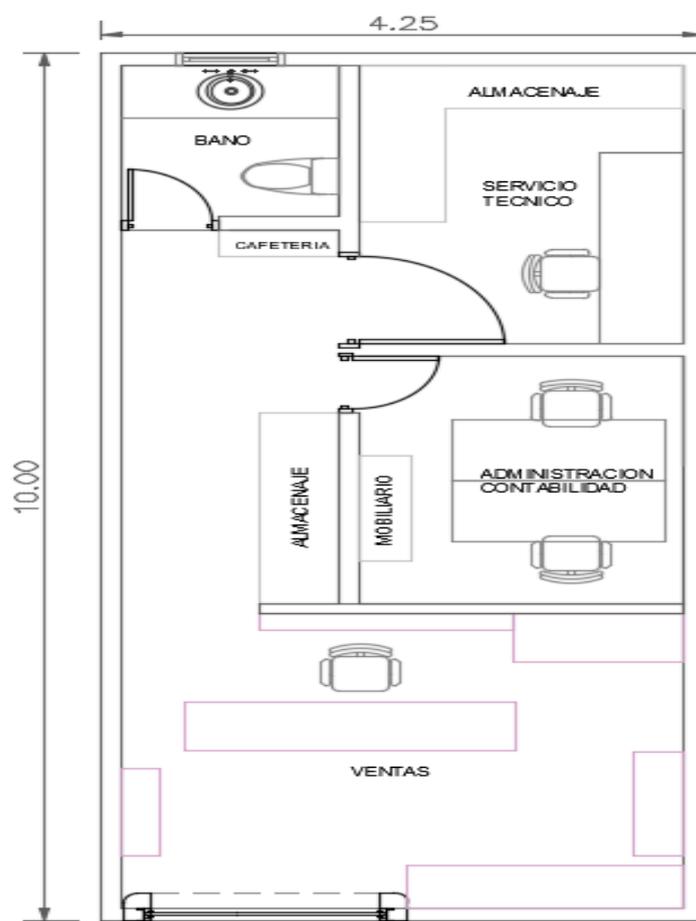
### 3.10 ESTUDIO ARQUITECTÓNICO

El tamaño especificado para cada área se base en la recomendación de un profesional de ingeniería y diseño quien sugirió que el tamaño para un local de las características propuestas es de 42.50 metros. Se toma en cuenta la capacidad instalada, y el número de trabajadores que va a tener la empresa para el cumplimiento de sus actividades. Como se puede observar, en el siguiente grafico se observa el bosquejo del diseño del local de Computer Part.

### 3.11 ESTRUCTURA INTERNA DEL ESTABLECIMIENTO.

#### ILUSTRACIÓN 25

*ESTRUCTURA DEL ESTABLECIMIENTO.*



Guerra, J. (2022). *Estructura del establecimiento*. Quito.

#### 4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

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

- Servicio de Rentas Internas / SRI

Para legalizar la empresa Computer Parts y obtener el Registro único de Contribuyentes (RUC) en el SRI debo cumplir con los siguientes requisitos:

Clave de acceso a “SRI en Línea”.

Cédula de identidad vigente.

Haber sufragado o poseer justificación de no haber sufragado. Servicio de Rentas Internas, (s f). *Inscripción del Registro Único de Contribuyente (RUC) Régimen General para persona natural ecuatoriana y extranjera residente.* <https://www.gob.ec/sri/tramites/inscripcion-registro-unico-contribuyente-ruc-regimen-general-persona-natural-ecuatoriana-extranjera-residente>.

- Registro de actividades Económicas Tributarias (RAET). 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 Distrito Metropolitano de Quito. Los requisitos que se solicitan son:

Formulario de inscripción de patente (descargar de: [www.quito.gob.ec](http://www.quito.gob.ec))

Acuerdo de responsabilidad y uso de medios electrónicos

Copia de la cédula de identidad

Copia de certificado de votación de la última elección. Gobierno Autónomo descentralizado del Distrito Metropolitano de Quito, (s f). *Inscripción en el Registro de Actividades Económicas Tributarias (RAET) en el Distrito Metropolitano de Quito.* <https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/inscripcion-registro-actividades-economicas-tributarias-raet-distrito-metropolitano-quito>.

- Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas – LUAE

La Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas, LUAE, es el documento habilitante indispensable para el ejercicio de cualquier actividad económica dentro del Distrito Metropolitano de Quito. Integra los siguientes permisos y/o autorizaciones administrativas:

Informe de Compatibilidad y Uso de Suelo (ICUS)

Permiso Sanitario

Permiso de Funcionamiento de Bomberos

Rotulación (Identificación de la actividad económica)

Permiso Ambiental

Licencia única Anual de Funcionamiento de las Actividades Turísticas

Permiso Anual de funcionamiento de la Intendencia General de Policía

El proceso para obtener la LUAE puede iniciarse a través de la página web del municipio de Quito o con la presentación del formulario impreso lleno y firmado en cualquiera de las Administraciones Zonales. Una vez otorgada tiene validez de un año calendario.

Requisitos generales para su emisión (primera vez):

Formulario único de Solicitud de Licencia Metropolitana única para el ejercicio de Actividades Económicas - LUAE.

Copia de RUC actualizado

Copia de Cédula de Ciudadanía o Pasaporte

Copia de Papeleta de Votación de las últimas elecciones

Informe de Compatibilidad de suelo (cuando se requiera)

Certificado Ambiental (cuando se requiera). Gobierno Autónomo descentralizado del Distrito Metropolitano de Quito, (s f). *Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas - LUAE.*

<https://gobecforms.gobiernoelectronico.gob.ec/index.php/gaddmq/tramites/licencia-metropolitana-unica-ejercicio-actividades-economicas-luae>

- 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. Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, (s f). Clave patronal de acceso al portal IESS. <https://gobecforms.gobiernoelectronico.gob.ec/iess/tramites/clave-patronal-acceso-al-portal-iess>.

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

### **5.1 OBJETIVO DEL ÁREA**

El bienestar de la humanidad depende directamente de la biodiversidad y los ecosistemas. Por eso es vital tratar de medir, planificar y minimizar cualquier actividad que pueda alterar el equilibrio ecológico. Algunas actividades causan efectos irreversibles sobre el medio ambiente, como la contaminación del entorno, la extinción de especies, el agotamiento de recursos o la destrucción de hábitats.

El uso de prácticamente cualquier bien de consumo, como los productos o servicios tecnológicos, tiene algún tipo de impacto sobre el medio ambiente. Si tuviéramos que clasificar diferentes ejemplos de contaminación tecnológica según los riesgos asociados, podríamos hablar de aquellos derivados de la fabricación de productos tecnológicos, del uso de los mismos y de su disposición final cuando terminan su vida útil.

La importancia de conservar el medio ambiente reside en su propia existencia, ya que todos vivimos en él. Por tanto, si queremos asegurar la propia supervivencia y bienestar humana, y del resto de seres vivos, debemos preocuparnos por su cuidado y protección. En la actualidad, los estudios y datos recogidos por la comunidad científica son una evidencia clara del deterioro que ha sufrido el medio ambiente, por lo que, revertir esta situación se ha convertido en algo esencial. El primer paso es comprender y ser conscientes del problema. Todos vivimos en el mismo planeta, la Tierra, y, por lo tanto, es responsabilidad de todos cuidar de él.

Para Computer Parts el ahorro energético y del agua, el aprovechamiento de los recursos y el reciclaje se convierten en la actualidad en acciones de significativa importancia para proteger el entorno. Es la regla fundamental que debe cumplir todo ser vivo que permanece en el entorno natural; pues es el medio en el que se establece, se desarrolla; se reproduce y muere. Al incumplir este aspecto; la calidad de la naturaleza se ve comprometida, dirigiéndose hacia el deterioro y a la disminución de sus bienes naturales.

En los últimos años, la temática de manejo de residuos electrónicos ha tenido mucho auge debido a la problemática ambiental que ha crecido a nivel mundial a raíz del reciclaje informal de los mismos. En enero de 2019, la ONU informe que solo el 20% de los residuos electrónicos generados a nivel mundial tienen un tratamiento ambientalmente responsable, mientras que la gran mayoría de los residuos es reciclada por el sector informal

En la actualidad existe una infinidad de equipos y gadgets electrónicos que nos facilitan la vida y son indispensables para la productividad y entretenimiento. Estos equipos electrónicos están constituidos en su mayoría de plástico, metales, circuitos electrónicos, baterías y pantallas; a diferencia de una bolsa plástica que está compuesta 100% de un tipo de plástico o una lata de gaseosa que es 100% aluminio.

Computer Parts participará activamente en campañas de reciclaje de los residuos electrónicos de sus clientes y no clientes, con el objetivo de concientizar a la población sobre esta problemática.

## **5.2 IMPACTO AMBIENTAL**

### **Identificación de impactos ambientales que pueda ocasionar Computer Parts**

Los problemas de tipo medioambiental que Computer Parts identifica en el sector tecnológico puede dividirse fundamentalmente en cuatro campos:

- Residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE).
- Residuos (otros)
- Ruidos
- Atmósfera.

Si bien hoy en día, y teniendo en cuenta la tendencia hacia la prevención de la contaminación en contra de la corrección, otro campo importante sería también el consumo de recursos. En cuanto al caso particular de empresas de limpieza tenemos:

**Residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE).**

Los residuos electrónicos, a diferencia de los plásticos, papel, cartón y otros, tienen en su composición una gran cantidad de metales pesados como Plomo, Mercurio, Arsénico, Cadmio, Níquel y sustancias tóxicas que requieren un tratamiento especializado para neutralizar su toxicidad. Estos tratamientos de confinamiento, inertización, o incineración son muy costosos e imposible de evadir si se quiere evitar que contaminen el ambiente y daños a los humanos. Los materiales que tienen un valor positivo para comercialización como es el caso de los metales, sin embargo, los metales son apenas el 20% de la composición de los residuos electrónicos, por lo tanto, no es suficiente para compensar los costos del capital humano, infraestructura y tratamiento que se requiere. Es por esta razón, que a nivel mundial se promueve la Responsabilidad Extendida del Productor que hace responsable a las empresas fabricantes de equipo electrónico de financiar las campañas de gestión de los equipos que distribuyen una vez que estos se convierten en residuos. En varios países europeos y en Latinoamérica, se exige, a través de leyes, que los fabricantes se responsabilicen de sus residuos y provean campañas de recolección a los usuarios finales.

**Residuos**

- Productos de mantenimiento.
- Sustancias químicas.
- Envases que los hayan contenido.
- Deshechos de la ejecución del mantenimiento de equipos (trapos sucios, filtros, suciedad extraída,).
- Residuos urbanos (papeles, cartones, envoltorios,)

**Atmósfera**

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

- Emisiones difusas.
- Generación de CFC's de los aerosoles utilizados para las limpiezas de los computadores.

## Ruidos

La contaminación fundamental por ruidos es debida a la utilización de máquinas destinados a la ejecución de mantenimiento de los equipos. En estos casos en cuanto a niveles de ruido hay que tener en cuenta:

- Niveles de ruido máximos permitidos a las máquinas y vehículos (determinado por Directivas CE y Reales Decretos).
- Niveles de ruido máximos marcados por las ordenanzas municipales.

El ruido es una contaminación ambiental difícil de cuantificar y de eliminar ya que en el mismo intervienen varios aspectos.

Otros factores medioambientales relacionados con el sector tecnológico son:

Consumos

Aguas.

Sustancias químicas.

Energía.

Combustibles.

Almacenamiento y uso de sustancias peligrosas.

## ILUSTRACIÓN 26

### Evaluación ambiental

FACTORES AMBIENTALES		ACTIVIDADES			Actividades de ventas y mantenimiento de PC Laptops					Actividades de marketing y publicidad			Promedio		
		Adquisición de insumos y repuestos	Adquisición de embalajes	almacenamiento de insumos	Atención al público	Empaque de productos	Mantenimiento de computadoras	Instalación de software en PC Laptops	Operación del taller de mantenimiento	Spots publicitarios de Redes sociales	Concursos y sorteos	Operación de local comercial	Positivo	Negativo	General
Agua	Calidad del agua	-2	-2			-3	-2	-1	-3		-1		-2	-2.0	
		2	2			2	1	2	3		1		2	1.9	
Suelo	Contaminación de Suelos	-3	-2			-3	-1	-1	-2		-1		-2	-1.9	
		2	2			3	2	2	1		1		2	1.9	
Flora	Arbustos y plantas	-1	-1			-1	-1	-1	-1		-1		-1	-1.0	
		2	2			2	2	2	1		1		2	1.7	
Atmósfera	Calidad del aire	-1	-1			-1	-1	-2	-1		-1		-1	-1.3	
		2	2			1	1	1	1		1		1	1.3	
Ruido	Ruido	-1	-1	-1	-2	-1	-2	-1	-1		-1		-1	-1.3	
		1	1	1	1	1	1	1	1		1		1	1.0	
Económ.	Generación de empleo	2	1	1	3	1	2	1	3	2	2	3	2	1.9	
		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1.0	
Otros	Generación de desechos no tóxicos Ej. Plástico toners	-2	-3	-1	-2	-1	-2	-2	-2		-2		-2	-1.9	
		3	3	2	2	2	2	2	1		1		2	2.0	
Otros	Generación de desechos tóxicos Ej: Pb, P, Hg, Cd	-3					-3		-2				-3	-2.7	
		3					2		2				2	2.3	
Promedio	Positivos	2	1	1	3	1	2	1	3	2	2	3			
		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1			
	Negativos	-2	-2	-1	-2	-2	-2	-1	-2			-1			
2		2	2	1	2	2	2	1			1				
General	General	-1.4	-1.3	-0.3	0.0	-1.4	-1.3	-0.5	-1.3	2.0	2.0	-0.6			
		2.1	1.9	1.3	1.0	1.7	1.5	1.5	1.4	1.0	1.0	1.0			

Guerra, J. (2022). *Matriz Leopold*. Quito.

### **Medidas para contrarrestar los impactos generados por Computer Parts.**

- Como consumidor responsable, la próxima vez que adquieras un equipo electrónico, exige al comercializador o fabricante que cumpla con su responsabilidad y realice campañas de recolección de residuos electrónicos.
- Se debe reducir la carga tóxica de los productos químicos empleados, mediante la exclusión de productos con componentes nocivos, la limitación de su uso o la selección de productos de menos toxicidad
- Reducir el consumo energético y de agua
- Reducción del uso del papel utilizando soluciones digitales
- Utilizar los productos y maquinaria más respetuosos con el medio ambiente y la salud laboral.
- Evitando el desperdicio innecesario el agua
- Reducir, reciclar y reutilizar.
- Consumir productos más sostenibles

### **5.3 IMPACTO SOCIAL**

#### **Igualdad de género**

La igualdad de género implica que hombres y mujeres deben recibir los mismos derechos, beneficios, igualdad de oportunidades, mismas sentencias y ser tratados con el mismo respeto en todos los aspectos de la vida cotidiana: trabajo, salud, educación.

Computer Parts priorizará la participación igualitaria de hombres y mujeres

#### **Generar empleo**

Computer Parts genera empleos a las personas profesionales del sector, de acuerdo a los perfiles para los cargos solicitados, garantiza un acceso rápido y sencillo a la formación y actualización de conocimientos de las personas.

Considerando también la equidad de género en todos los campos con participación igualitaria de hombres y mujeres. Incentivando al personal de la empresa Computer Parts, se ofrece la entrega del uniforme por parte de la empresa, se ofrece descuento por compras de los productos que oferta la empresa, se realiza

un reconocimiento mensual al mejor trabajador, se ofrece el pago de horas extras, Canasta navideña para los empleados Computer Parts.

Se realizará mantenimiento preventivo anual sin costo en instituciones sin fines de lucro una por año en el sector donde se ubica Computer Parts.

### **Atracción de empleados**

Computer Parts desarrollará políticas para mantener a su talento humano y adoptará una serie de medidas como:

Apostar en los pasantes. - Contratar talentos emergentes a pocos semestres de graduarse tiende a ser un excelente negocio. Una vez entrenado, esa mano de obra contará con mayores condiciones para desempeñar papeles importantes en la empresa que está creciendo.

Diversificar las funciones. - Computer Parts analizará la posibilidad de realizar una rotación de personal entre departamentos, que permite descubrir las actividades en las que el profesional es más productivo

Asegurar un entorno atractivo. - Un buen ambiente de trabajo es condición básica. El colaborador necesita percibir que es importante y se debe identificar con Computer Parts.

Crear oportunidades para el crecimiento. - Computer Parts estimulará a sus empleados ofreciendo oportunidades de crecimiento a medida que se logran los objetivos.

Ser carismático. - El emprendedor tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores, es elegido por la forma en que da entusiasmo a las otras personas, destaca por su capacidad de seducción y admiración.

## 6. PROCESO FINANCIERO

### 6.1 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 “Computer Parts”.

### 6.2 ACTIVOS FIJOS

Según Poveda, a., García, g. y Rivera, j. (2009) “los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido. Sumando como total de activos fijos para la empresa se tiene: \$9.248,50. (ver tabla 29).

**TABLA 29:**

*ACTIVOS FIJOS.*

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Muebles y enseres	\$2.480,00
Equipos y Maquinarias	\$937,00
Equipos de Computación	\$2.920,00
Equipos Industriales/ seguridad	\$711,50
Moto	\$2.200,00
<b>Total</b>	<b>\$9.248,50</b>

Guerra, J. (2022). Activos Fijos Computer Parts. Quito.

### 6.3 ACTIVOS DIFERIDOS

Concierne a todos los gastos o inversión para la creación de la empresa. Activos diferidos se define a la inscripción de la compañía que, en este caso, no aplica ya que obtendremos el ruc como persona natural, lo que representa que la inscripción es gratuita, los gastos legales serán de \$500,00, el permiso de funcionamiento es de \$5,00 y la patente municipal de \$50,00 lo que nos da un total de activos diferidos de \$555,00. (Ver tabla 30).

**TABLA 30***ACTIVOS DIFERIDOS.*

<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Gastos legales	\$500,00
Permisos funcionamiento	\$5,00
Patentes municipales	\$50,00
<b>Total</b>	<b>\$555,00</b>

Guerra, J. (2022). Activos Diferidos Computer Parts. **QUITO.****6.4 CAPITAL DE TRABAJO**

El capital de trabajo es la cantidad necesaria de recursos para que una empresa o institución financiera pueda realizar sus operaciones con normalidad. El capital de trabajo es el dinero con que se cuenta para hacer funcionar el negocio en el día a día, lo que implica el dinero suficiente para compra de mercancías, pago de salarios, de servicios públicos, arrendamientos, etc. (Peñaloza, 2008).

En lo que concierne al local, mensualmente tenemos los siguientes rubros: servicios básicos (agua, luz, teléfono, internet) el valor de \$195,00; de sueldos y salarios de \$3,076,37 (incluido todos los beneficios de ley), los gastos de publicidad de \$86,00; material de oficina \$114,65; material de limpieza \$73,58; mantenimiento moto \$50,00; alquiler local \$550,00; pago contabilidad \$200 y gastos financieros \$93,33. Dando un total de gasto mensual de \$4.438,93. Este valor fue multiplicado por 3 meses que se estipula el capital de trabajo dando como un total de \$13.316,79 (*Ver tabla 31*).

**TABLA 31***CAPITAL DE TRABAJO.*

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
Servicios básicos	\$195,00
Sueldos y salarios	\$3.076,37
Gastos publicidad mensual	\$86,00
Material de Oficina	\$114,65
Material de Limpieza	\$73,58
Mantenimiento Moto	\$50,00
Alquiler local	\$550,00
Pago contabilidad	\$200,00
Gastos Financieros	\$93,33
<b>Total Gasto mensual</b>	<b>\$4.438,93</b>
Nro., meses	3
<b>Total</b>	<b>\$13.316,79</b>

Guerra, J. (2022). Capital de Trabajo. Computer Parts. Quito.

La inversión total son todos los gastos que se efectúan, teniendo en cuenta activos fijos, diferidos y capital de trabajo para 3 meses de la empresa es de \$23.120,30. (Ver tabla 32).

**TABLA 32***DETALLES DE INVERSIÓN*

<b>TOTAL DE INVERSIÓN</b>	
Total Activos Fijos	\$9.248,50
Total Activos Diferidos	\$ 555,00
Total Capital de Trabajo	\$13.316,79
<b>Total</b>	<b>\$23.120,29</b>

Guerra, J. (2022). Total, de Inversión. Computer Parts. Quito.

## 6.5 SUELDOS

A continuación, se detalla el cuadro de sueldos con todos los beneficios legales, incluido el aporte al IESS; los fondos de reserva y vacaciones que se deberán cancelar a partir del segundo año con valores mensuales y anuales (*Ver tabla 33*).

**TABLA 33**

*SUELDOS.*

CARGOS	Nro.	Sueldo	Décimo	Décimo	Aporte	Aporte	Fondo	Vacaciones	Costo	Costo
		Total	Tercero	Cuarto	Patronal (11,15%)	Personal (9,45%)	Reserva (8,33%)		Mensual USD	Anual USD
Gerente	1	\$800,00	\$66,67	\$35,42	\$89,20	\$75,60	\$66,64	\$33,33	\$1.166,86	\$14.002,32
Vendedor	1	\$425,00	\$35,42	\$35,42	\$47,39	\$40,16	\$35,40	\$17,71	\$636,50	\$7.638,03
Auxiliar de bodega	1	\$425,00	\$35,42	\$35,42	\$47,39	\$40,16	\$35,40	\$17,71	\$636,50	\$7.638,03
Técnico	1	\$425,00	\$35,42	\$35,42	\$47,39	\$40,16	\$35,40	\$17,71	\$636,50	\$7.638,03
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>\$2.075,00</b>	<b>\$172,93</b>	<b>\$141,68</b>	<b>\$231,37</b>	<b>\$196,09</b>	<b>\$172,84</b>	<b>\$86,46</b>	<b>\$3.076,37</b>	<b>\$36.916,41</b>

Guerra, J. (2022). Sueldos. Computer Parts. Quito.

El total de sueldo a pagar incluido todos los beneficios legales es de \$36.916,41 anual.

## 6.6 DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS.

La depreciación es la disminución del valor del activo fijo que se produce por su uso y desgaste, lo cual disminuye su valor económico. La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes: (Castro, 2011)

- Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.
- Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.
- Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.
- Equipos de cómputo y software 33% anual

En esta tabla 34, se verá la cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo de los bienes. Los activos fijos para el establecimiento son los siguientes: equipos industriales 10%, equipos de computación con un 33.33 % y muebles y enseres con el 10 %, vehículos con el 20%, dando así un total de \$1.826,09.

**TABLA 34***DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS*

<b>DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS</b>			
		<b>% DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>
Muebles y Enseres	\$2.480,00	10%	\$248,00
Equipos y Maquinaria	\$937,00	10%	\$93,70
Equipos de computación	\$2.920	33,33%	\$973,23
Vehículos	\$2.200	20%	\$440,00
Equipos Industriales/Seguridad	\$711,50	10%	\$71,15
<b>TOTAL DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS</b>			<b>\$1.826,09</b>

Guerra, J. (2022). Depreciación activos fijos. Computer Parts.

**6.7 AMORTIZACIONES**

Este es el valor que recupera la empresa por creación de la misma. La Amortización del establecimiento es de un 20% que a su vez equivale a \$111,00, ya que el monto por constitución equivale a \$555,00 (*Ver tabla 35.*)

**TABLA 35***PORCENTAJE AMORTIZACIÓN*

<b>AMORTIZACIONES</b>			
<b>PORCENTAJE AMORTIZACIÓN</b>			
Gastos de Creación de la empresa	\$555.00	20%	\$111,00

Guerra, J. (2022). Porcentaje Amortizaciones. Computer Parts.

## 6.8 TABLA DE AMORTIZACIÓN

A continuación, se presenta la tabla de amortización, que incluye el valor de \$8.000 que se pedirá a una entidad bancaria, calculando el pago en 5 años, con una tasa de interés referencial del 14% y un método de amortización francés con cuotas fijas. (Ver tabla 36).

**TABLA 36**

AMORTIZACIÓN.

TABLA DE AMORTIZACION				
MONTO	8000			
TASA	14%			
PLAZO	5			
PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERES	PAGO CAPITAL	SALDO
0	-	-	-	8000
1	2330,27	1.120,00	1.210,27	6.789,73
2	2330,27	950,56	1.379,71	5.410,03
3	2330,27	757,40	1.572,86	3.837,16
4	2330,27	537,20	1.793,07	2.044,10
5	2330,27	286,17	2.044,10	0,00

Guerra, J. (2022). Amortización. Computer Parts. Quito.

La tabla indica el manejo de pago de la suma de \$8.000, llegando al año 5, el pago de interés de \$286,17 y a su vez el pago capital de \$2.044,10, para que al final del periodo establecido nos dé un saldo de cero dólares.

## 6.9 ESTRUCTURA CAPITAL

Una organización puede financiarse con recursos propios (capital) o con recursos pedidos en préstamo (pasivos). La proporción entre una y otra cantidad es lo que se conoce como estructura de capital, esta es la mezcla específica de deuda a largo plazo y de capital que la empresa utiliza para financiar sus operaciones. (Esparza, s.f.).

La estructuración de capital para el presente proyecto se encuentra formado de la siguiente manera: Capital Propio con la suma de \$15.120,29 que equivale a una estructura del 65%; costo 13% con una tasa de descuento de 8,5%; por consiguiente el Capital Financiero es de \$8.000 con una estructura del 35% , el costo es del 14% que otorga el 4,8% de tasa de descuento; con un total de inversión de \$23.120,29 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 13,3% valor indicador de la factibilidad de la empresa, tomando en cuenta las tasas activa y pasiva para el cálculo. (Ver tabla 37).

**TABLA 37***ESTRUCTURA DE CAPITAL.*

<b>ESTRUCTURA DE CAPITAL</b>					
		<b>Estructura</b>	<b>Costo</b>	<b>TD</b>	
Capital Propio	\$15.120,29	65%	13%	8,5%	
Capital Financiero	\$8.000,00	35%	14%	4,8%	
<b>Total</b>	\$23.120,29	100%		<b>13,3%</b>	<b>TMAR</b>

Guerra, J. (2022). Estructura de capital. Computer Parts. Quito.

## **6.10 PUNTO DE EQUILIBRIO**

En la siguiente tabla 38, se aprecian los costos fijos que va a tener la empresa y son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos (Peñaloza, 2008). El valor se calculó con los valores de arriendo, sueldos y servicios básicos y contabilidad divididos para los 12 meses, el valor total mensual es de \$4.021.37 (Ver tabla 38).

**TABLA 38***COSTOS FIJOS.*

<b>COSTOS FIJOS</b>	
Arriendo	\$550,00
Sueldos	\$3.076,37
Servicios Básicos	\$195,00
Contabilidad	\$200,00
<b>Total</b>	<b>\$4.021,37</b>

Guerra, J. (2022). Costos fijos. Computer Parts. Quito.

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 Computer Parts se tomó en cuenta los valores de la venta de una computadora portátil core i3 marca Hp, que sería el producto principal de la empresa. Entonces el valor de la laptop es \$546,75, el valor del costo sería \$405,00 por lo que el margen de contribución será de \$141,75 es el resultado del 35% de utilidad. (Ver tabla 39).

**TABLA 39***MARGEN DE CONTRIBUCIÓN*

<b>Precio laptop</b>	\$546,75	
<b>Costo consulta</b>	\$405	
<b>Ganancia</b>	\$141,75	<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>

Guerra, J. (2022). Margen de contribución. Computer Parts. Quito.

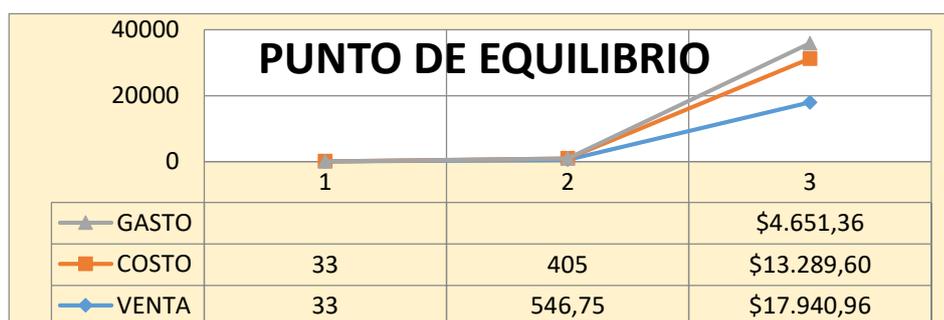
El punto de equilibrio es uno de los elementos centrales en cualquier tipo de negocio pues nos permite determinar el nivel de ventas necesario para cubrir los costes totales, es decir es la cantidad de producto o servicio que se debe vender para recuperar el dinero que se invirtió al iniciar el negocio, sin recibir ganancias. Una vez que la empresa alcanza el equilibrio entre los costos totales y los ingresos totales, tendrá posibilidades de ser rentable y empezará a producir ganancias (Moreno, 2021).

En la tabla 40, se puede observar que se debera vender 33 computadoras portátiles mensuales, es decir 1,1 diarias para que el negocio tenga su punto de equilibrio y no se gane ni se pierda y en la tabla 41 se puede observar que las ventas proyectadas para que exista una ganancia sera de 46 computadoras.

**TABLA 40***PUNTO DE EQUILIBRIO.*

	NÚMERO	VALOR	TOTAL
<b>VENTA</b>	33	\$546,75	\$17.941,00
<b>COSTO</b>	33	\$405,00	\$13.289,60
<b>GASTO</b>			\$4.651,36
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>			<b>0</b>

Guerra, J. (2022). Punto de equilibrio. Computer Parts. Quito.



Guerra, J. (2022). Gráfico: Punto de equilibrio. Computer Parts. Quito.

**TABLA 41***VENTAS/COSTOS*

<b>VENTAS PROYECTADAS</b>			
NÚMERO	VALOR	TOTAL	
46	\$25.150,60	\$301.806,00	<b>VENTAS</b>
46	\$18.630,00	\$223.560,00	<b>COSTO</b>

Guerra, J. (2022). Ventas proyectadas. Computer Parts. Quito.

### 6.11 Costo de ventas

El costo de venta se basa en un periodo de cinco años en el mismo que tendremos las ventas proyectadas para conocer los valores del primer año. La tabla

42 es contemplada a 5 años con un crecimiento país del 3,01% aproximadamente, las ventas contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$16.877,01 mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de \$19.779,62.

**TABLA 42**

*COSTO DE VENTAS.*

<b>COSTO DE VENTAS</b>					
	1	2	3	4	5
VENTAS	\$301.806,00	\$310.890,36	\$320.248,16	\$329.887,63	\$339.817,25
COSTO DE VENTAS	\$223.560,00	\$230.289,16	\$237.220,86	\$244.361,21	\$251.716,48
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$78.246,00	\$80.601,20	\$83.027,30	\$85.526,42	\$88.100,77
SUELDOS	\$36.916,41	\$38.027,59	\$39.172,22	\$40.351,31	\$41.565,88
SERVICIOS BASICOS	\$2.340,00	\$2.410,43	\$2.482,99	\$2.557,73	\$2.634,71
MATERIAL OFICINA	\$1.375,80	\$1.417,21	\$1.459,87	\$1.503,81	\$1.549,08
MATERIAL LIMPIEZA	\$882,96	\$909,54	\$936,91	\$965,12	\$994,17
SERVICIO DE MANTENIMIENTO MOTO	\$600,00	\$618,06	\$636,66	\$655,83	\$675,57
ALQUILER LOCAL	\$6.600,00	\$6.798,66	\$7.003,30	\$7.214,10	\$7.431,24
PUBLICIDAD	\$1.032,00	\$1.063,06	\$1.095,06	\$1.128,02	\$1.161,98
PAGO SERVICIO DE CONTABILIDAD	\$2.400,00	\$2.472,24	\$2.546,65	\$2.623,31	\$2.702,27
DEPRECIACIONES	\$1.826,09	\$1.826,09	\$1.826,09	\$1.826,09	\$1.826,09
AMORTIZACIONES	\$111,00	\$111,00	\$111,00	\$111,00	\$111,00
UTILIDAD OPERATIVA	\$27.593,74	\$28.482,62	\$29.398,26	\$30.341,45	\$31.313,03
GASTOS FINANCIEROS	\$1.120,00	\$950,56	\$757,40	\$537,20	\$286,17
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$26.473,74	\$27.532,06	\$28.640,85	\$29.804,25	\$31.026,86
BASE IMPOSITIVA (IR Y UTILIDAD)	\$9.596,73	\$9.980,37	\$10.382,31	\$10.804,04	\$11.247,24
UTILIDAD NETA	\$16.877,01	\$17.551,69	\$18.258,54	\$19.000,21	\$19.779,62

Guerra, J. (2022). Costo de ventas. Computer Parts. Quito.

## 6.12 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, brinda la información sobre los ingresos y gastos, permitiendo

determinar la solvencia y liquidez que posee la empresa (Esparza, s.f.) Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$17.603,83, mientras que para el 5 año esta aumentará a \$19.672,61 ya que en este año se recupera el capital de trabajo (Ver tabla 43)

**TABLA 43**

*FLUJO DE CAJA.*

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
UTILIDAD OPERATIVA		\$27.593,74	\$28.482,62	\$29.398,26	\$30.341,45	\$31.313,03
DEPRECIACION		\$1.826,09	\$1.826,09	\$1.826,09	\$1.826,09	\$1.826,09
AMORTIZACION		\$111,00	\$111,00	\$111,00	\$111,00	\$111,00
- BASE IMPOSITIVA		\$9.596,73	\$9.980,37	\$1.0382,31	\$1.0804,04	\$1.1247,24
- GASTOS FINANCIEROS		\$1.120,00	\$950,56	\$757,40	\$537,20	\$286,17
- PAGO CAPITAL		\$1.210,27	\$1.379,71	\$1.572,86	\$1.793,07	\$2.044,10
= FLUJO NETO DE CAJA	\$-63.070,67	\$17.603,83	\$18.109,07	\$18.622,76	\$19.144,23	\$19.672,61

Guerra, J. (2022). Flujo de caja. Computer Parts. Quito.

### **6.13 CALCULO DEL TIR Y EL VAN**

Para finalizar el análisis financiero tenemos el último paso que es el del cálculo del VAN y el TIR que consiste en:

#### **6.13.1 VAN (VALOR ACTUAL NETO)**

El VAN es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Un VAN es traer el valor presente a todas las proyecciones obtenidas en el flujo de caja menos la inversión; el VAN es bueno cuando es mayor a cero; por consiguiente, el VAN en la empresa es de \$2.177,81; por lo tanto, el negocio es factible.

### 6.13.2 TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)

La Tasa Interna de Retorno (TIR), es el porcentaje de beneficio o pérdida que conllevará cualquier inversión y está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN) es igual a cero. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. (Software DELSOL, s.f.)

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de la empresa posee un valor de 14,28 % que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la empresa en cuestión, teniendo una diferencia del 1,03% con el TMAR (*Ver tabla 44*).

**TABLA 44**

*VAN/TIR*

<b>CALCULO DEL TIR Y EL VAN</b>	
VAN	\$2.177,81
TIR	14,28%
TMAR	13,35%

Guerra, J. (2022). TIR y VAN. Computer Parts. Quito.

## 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 7.1 Conclusiones

Una vez concluido el estudio de factibilidad para la creación de la microempresa Computer Parts se concluye lo siguiente:

- La evaluación financiera indica que el proyecto es viable, ya que se tiene un retorno positivo, lo cual es rentable para la creación de Computer Parts.
- Se concluye que existe demanda por satisfacer, esto abre las puertas para ingresar como negocio a dicho mercado.
- Gracias al vertiginoso avance tecnológico que experimenta la sociedad actual, las computadoras y demás accesorios se han convertido en una herramienta fundamental para el desarrollo de diversas actividades cotidianas.
- Computer Parts, ofrecerá productos y servicios de calidad para la satisfacción de sus clientes, pues solo si ellos han recibido un servicio eficiente, lo volverán a requerir y además lo recomendarán, razón por la cual se ha considerado como un elemento fundamental.
- Los recursos necesarios tanto para el funcionamiento del local como los productos necesarios para la venta, son accesibles de manera local con tan solo por una llamada a los proveedores, lo que facilitará las operaciones de la microempresa.
- El objetivo de Computer Parts, es incrementar las ventas, aumentar la utilidad neta, mantener un efectivo control de sus presupuestos que servirá para mejorar el desempeño financiero de la empresa.
- La necesidad de aumentar la fidelización de sus clientes, evitando que acudan a la competencia, aplicando los correctivos necesarios para mejorar la agilidad en la entrega de sus productos y servicios y la atención oportuna y personalizada.

## 7.2 Recomendaciones

Como resultado de estudio de factibilidad y de las conclusiones del mismo, se puede mencionar las siguientes recomendaciones:

- Que la empresa establezca estrategias de diferenciación con respecto a su principal competencia, por lo tanto, deberá tomar medidas con el fin de lograr fidelidad de los clientes ofreciéndoles productos de alta calidad acompañados de un servicio eficiente, un trato amable y personalizado en un ambiente agradable y seguro.
- Ejecutar el presente estudio, tomando en cuenta que los resultados financieros confirman la viabilidad del mismo.
- Potenciar la imagen de Computer Parts y las buenas relaciones con sus clientes.
- Establecer alianzas estratégicas con los mayoristas locales para ofrecer productos atractivos y competitivos.
- La empresa deberá cuidar sus recursos tanto humanos, financieros, la capacidad que se instale y desarrollar las habilidades de los integrantes de la organización procurando siempre contar con personal motivado y comprometido que dirija sus esfuerzos a elevar los niveles de productividad y competitividad de la empresa.
- Capacitar continuamente al personal con la finalidad de facilitarles su crecimiento personal y laboral logrando una identificación y entrega total al trabajo.
- Incrementar las inversiones en publicidad y promoción de los productos y servicios con el objetivo de lograr negociaciones a largo plazo.
- Diseñar estrategias que permitan la fidelización de los clientes, para lo cual debe ofrecer servicios o productos con valor agregado como, por ejemplo: promociones, descuentos, etc.

### 7.3 BIBLIOGRAFÍA

- A., D. J. (2018). Estructura del Capital. Obtenido de <http://web.uqroo.mx/archivos/jlesparza/acpef140/3.3a%20Estructura%20capital.pdf>
- ANA MARIA POVEDA, G. Q. (2009). Manual de Activos Fijos. Obtenido de <https://www.buenastareas.com/ensayos/Manual-De-Activos-Fijos/336348.html>
- Basabe, S. (02 de enero de 2022). PRIMICIAS. Obtenido de El año 2022, sus desafíos y sus retos: <https://www.primicias.ec/noticias/firmas/desafios-retos-ecuador-asamblea-justicia-mujeres/>
- Castro, I. (02 de Marzo de 2011). Depreciación de Activos Fijos. Obtenido de <https://todoconta.com/depreciacion-activos-fijos/>
- González, I. R. (05 de diciembre de 2021). Blogs de Shopify. Obtenido de ¿Cómo usar la teoría del color en la estrategia de marketing de tu ecommerce?: <https://es.shopify.com/blog/47290053-como-utilizar-la-teoria-del-color-en-el-comercio-electronico>
- Meléndez, A. (03 de enero de 2022). Bloomberg Linea. Obtenido de Los cinco retos económicos de Ecuador en 2022: <https://www.bloomberglinea.com/2022/01/03/los-cinco-retos-economicos-de-ecuador-en-2022/>
- Peñaloza Palomeque, M. (2008). ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO. PERSPECTIVAS, 161-172.
- T.Horngren, C. (2000). Introducción a la Contabilidad Financiera. México: Pearson Prentice Hall.
- Villarreal, A. (27 de diciembre de 2021). EKOS. Obtenido de Ecuador con expectativas económicas positivas para el 2022: <https://www.ekosnegocios.com/articulo/ecuador-con-expectativas-economicas-positivas-para-el-2022>

## 7.4 Anexos

### Anexo A. Publicidad

#### Tarjetas de presentación



Oferta Especial de la semana:

#### TARJETAS SIN LAMINAR

\*100 Tarjetas de presentación, **SOLO TIRO**, papel couche de 300 gr., mate, Full Color sin laminar  
A tan solo \$7 incluye IVA.

\*500 Tarjetas de presentación, **SOLO TIRO**, papel couche de 300 gr., mate, Full Color sin laminar  
A tan solo \$26 incluye IVA.

\*1000 Tarjetas de presentación, **SOLO TIRO**, papel couche de 300 gr., mate, Full Color sin laminar  
A tan solo \$38 incluye IVA.

\*100 Tarjetas de presentación, **TIRO Y RETIRO**, papel couche de 300 gr., mate, Full Color sin laminar  
A tan solo \$13 incluye IVA.

\*500 Tarjetas de presentación, **TIRO Y RETIRO**, papel couche de 300 gr., mate, Full Color sin laminar  
A tan solo \$38 incluye IVA.

#### Publicidad Facebook

## Cuánto cuesta anunciarse en Facebook

96.929 visualizaciones

Tú le indicas a Facebook cuánto quieres gastar en publicidad. Nosotros trataremos de proporcionarte el mayor número posible de resultados por el importe especificado. Si quieres gastar 5 USD por semana, puedes hacerlo. Si quieres gastar 50.000 USD, también puedes hacerlo.

**Nota:** Algunos tipos de anuncios avanzados exigen un gasto mínimo para funcionar correctamente. Si este es tu caso, se te notificará cuando los creas.

#### Conceptos básicos sobre los costos

Los costos pueden definirse de dos formas:

- Importe total invertido
- Costo de cada resultado que obtienes

Puedes controlar el importe total invertido mediante el presupuesto. Puedes controlar el costo por resultado mediante la estrategia de puja. (Si no sabes por qué cantidad pujar, podemos definirlo automáticamente para gastar el presupuesto de manera uniforme a lo largo del tiempo de circulación del anuncio). Además, ponemos a tu disposición otros recursos para que te asegures de no gastar más de lo que deseas:

- Límite de gasto de la campaña. Define el importe máximo que quieres gastar en una campaña publicitaria determinada.
- Límite de gasto de la cuenta. Define el importe máximo que quieres gastar en todas las campañas que tienes en circulación.

#### Flyers

# 1000 HOJAS VOLANTES

<b>A6 (10x14,5 cm.)</b> Full Color Couche 120 gr. Impresión 2 Lados <span style="font-size: 1.2em; font-weight: bold; color: white; background-color: red; padding: 2px 10px;">\$ 28</span>	<b>A5 (21x15 cm.)</b> Full Color Couche 120 gr. Impresión 2 Lados <span style="font-size: 1.2em; font-weight: bold; color: white; background-color: red; padding: 2px 10px;">\$ 40</span>	<b>A4 (21x29,7 cm.)</b> Full Color Couche 120 gr. Impresión 2 Lados <span style="font-size: 1.2em; font-weight: bold; color: white; background-color: red; padding: 2px 10px;">\$ 80</span>
---	---	---

## Anexo B: Muebles y enseres

## Estación General



## Estación de trabajo



## Sillas oficina



## Vitrinas



**Mostradores Vitr  
Exhibidores Moc  
Fabricamos Bajo**

**U\$S 199**  
[Ver los medios de pago](#)

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

Cantidad: 1 unidad

**Compra**

## Estanterías



Nuevo

**Estanterías l  
Metalecas (€  
Nacional)**

**U\$S 55**  
[Ver los medios de p](#)

Entrega a ac  
Quito, Quito  
[Ver costos de](#)

¡Última disponi

**C**

6 meses de ga

## Mesa de trabajo



**Mesa De Trabajo l  
En Perfil Cuadrado**

**U\$S 180**  
[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar co  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad

**Comprar**

Detector de Billetes falsos



**Nueva Maquina De Billetes Falsos**

**U\$S 16<sup>90</sup>**

[Ver los medios de pago](#)

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

Cantidad: 1 unidad

[Comprar](#)

2 días de garantía de

Archivadores



**Archivadores ,cajoneras,casilleros, Muebles De Oficina**

**U\$S 130**

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el  
Cayambe, Pichincha  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad  (37 disp)

[Comprar ahora](#)

12 meses de garantía de fabri

Caja registradora



**Cajón Monedero / Caja Registradora Satf19x**

**U\$S 64**

[Ver los medios de pago](#)

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

**¡Última disponible!**

[Comprar ahora](#)

Teléfono



Telefono Inalamb  
Panasonic Negro

U\$S 65

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar c  
Ambato, Tungurahua  
[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!

[Compra](#)

Anexo C: Herramientas

Kit de mantenimiento



Kit de herramientas



Kit De Herramientas 69  
Piezas Para Laptop Celular  
Computador

U\$S 39

[Ver los medios de pago](#)

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

Cantidad: 1 unidad (20 disponibles)

[Comprar ahora](#)

12 meses de garantía de fábrica.

## Kit de soldadura



Estacion De Soldar Y Pistola  
De Calor Baku 702L  
Reparacion

U\$S 79

[Ver los medios de pago](#)

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

Cantidad: 1 unidad (3 disponibles)

[Comprar ahora](#)

## Multímetro



Mt-1707 Multímetro Digital  
Multi Rango True-rms De  
Proskit

U\$S 60

[Ver los medios de pago](#)

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

Cantidad: 1 unidad (2 disponibles)

[Comprar ahora](#)

3 meses de garantía de fábrica.

## Cd programas operativos



Kit de limpieza externa e interna



Kit De Limpieza Para Computador Kbyte Al Por Mayor

U\$S 12

[Ver los medios de pago](#)

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

¡Última disponible!

[Comprar ahora](#)

Información sobre el vendedor

Teclado, mouse



Fpc Kit Teclado Y Mouse Logitech Mk200 Teclas Multimedia.

U\$S 19<sup>99</sup>

[Ver los medios de pago](#)

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

Color Del Mouse: Negro

Cables



Cable De Poder Ide Sata Para Pc 15 Centímetros

U\$S 1<sup>50</sup>

[Ver los medios de pago](#)

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

¡Última disponible!

[Comprar ahora](#)

Disco duro externo /interno



Disco Duro Extern  
Toshiba, Usb 3.0,  
Garantía

U\$S 121

[Ver los medios de pago](#)

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

Color: Negro

Cantidad: 1 unidad (97)

Blower



Aspiradora Y Sopladora  
400w Para Mantenimiento  
Blower

U\$S 24

[Ver los medios de pago](#)

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

Cantidad: 1 unidad (4 disponibles)

[Comprar ahora](#)

Organizadores plásticos

F ORG.MOD.GAVETA 3 X 80  
NEGRO  
3440-XP



reventa

Organizador Rimax 3gavetas

U\$S 13

[Ver los medios de pago](#)

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

Cantidad: 1 unidad (10 disponibles)

[Comprar ahora](#)

## Anexo D: Equipos de computación

## Computadores



**CEMCO**  
DISTRIBUIDOR EN COMPUTACIÓN Y MOVILIDAD

FECHA	11/02/2022
COTIZACIÓN	
SEGMENTO	CORPORATIVO
ASESOR	CECIBEL QUEVEDO

RUC: 1714367595001

**DATOS CLIENTE**

CONTACTO	Jaime Guerra
EMPRESA	Computer Parts
DIRECCION	
CUIDAD	Quito
TELEFONO	

CANT.	DESCRIPCION	P. UNITARIO	TOTAL I
3	PROC. INTEL CORE IS-10105 LGA 1200 10Gen 08GB DDR4 SSD SOLIDO 240 GB	\$ 360,00	\$ 1.080,00
4	MONITOR LG 19,5" HDMI/VGA	\$ 120,00	\$ 480,00
1	PORTATIL DELL INSPIRON CORE IS-1135 G7-8GB RAM -256GB 15.6" WIN10	\$ 650,00	\$ 650,00
1	MOCHELA		
1	IMPRESORA CANON G3110 MULTIFUNCIÓN + WIFI	\$ 230,00	\$ 230,00

SUBTOTAL	\$ 2.440,00
Descuento	\$ -
BASE IMPONIBLE	\$ 2.440,00
IVA 12%	\$ 292,80
A PAGAR	\$ 2.732,80

DEPOSITO, TRANSFERENCIA, OTRAS FORMAS DE PAGO CONSULTAR  
 TIEMPO DE ENTREGA  
 INMEDIATA SUJETA A STOCK

Los cheques y relaciones deben ir a nombre de: SAÑAY GUARÑO IDANIA JAQUELINE Si tiene alguna duda sobre esta COTIZACION, póngase en contacto, con su asesor comercial  
 Gracias por compra

**CECIBEL QUEVEDO**  
 ASESOR CORPORATIVO  
 Telf. 6012025 6012026 EXT. 302 CEL 0999844290

**CEMCO**

## Software facturación electrónica



**contififico**  
Impulsado por **Sigo**

Home
Planes
Blog
Conti

**\$ 30 + iva mensual**

2 Usuarios  
1 Usuario contador

- ✓ Creación de servicios
- ✓ Manejo de proformas
- ✓ Nómina 5 personas \*
- ✓ +20 reportes financieros, contables y comerciales

Cotizar

**\$ 40 + iva mensual**

3 Usuarios  
1 Usuario contador

- ✓ Creación de categorías y productos
- ✓ Activos fijos \*
- ✓ Manejo de inventarios y proformas
- ✓ Liquidaciones de tarjetas de crédito
- ✓ Guía de remisión
- ✓ Módulo de variantes
- ✓ API Key (1)
- ✓ Manejo de bodega (1)
- ✓ Nómina 15 personas \*
- ✓ +30 reportes financieros, contables y comerciales

## Anexo E: Equipos industriales de seguridad

Extintor (polvo seco) 10 Lb



Extintor De Segur  
Incendio Abc Polv  
20libras

U\$S 45

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar cc  
Guayaquil, Guayaquil  
[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!

Comprar

Bomba de mano desinfectante



Orange

Bomba De Fumig  
2litros, Rociador C  
Pulverizador

U\$S 5<sup>89</sup>

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar cc  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad  (80)

Comprar

Rótulos de señalética



Señaléticas Segu  
Industrial

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

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar c  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad  (3)

Comprar

SENALIN  
EQUIPOS INDUSTRIALES

Alarma y Sensores + instalación



**KIT DSC 585** **\$110 + IVA** **Kit Incluye:**

- 1 Gabinete para Central.
- 1 Central 585.
- 1 Teclado DSC 585.
- 1 Batería de 12V - 6Amp.
- 1 Sirena de 20 Watts.
- 1 Detector de movimiento DSC.
- 1 Contacto magnético.
- 1 Transformador de 12V.

**KIT DSC 1832** **\$135 + IVA** **Kit Incluye:**

- 1 Gabinete para Central.
- 1 Central 1832.
- 1 Teclado DSC 1832.
- 1 Batería de 12V - 6Amp.
- 1 Sirena de 20 Watts.
- 1 Detector de movimiento DSC.
- 1 Contacto magnético.
- 1 Transformador de 12V.

Kit Cámara IP + Monitor + Instalación

**MULTISOLUCION**  
VENTAS, SERVICIO TÉCNICO Y ASESORÍA

**HIKVISION TURBO HD**

**\$ 180 inc IVA**

**HD 720p**

**WD Western Digital**

**WD Purple**

**PÚRPURA ES VIGILANCIA**

**x 4** **x 4** **x 4**

## Anexo F: Suministros de oficina.

## Papel bond, caja



## Papel Bond A4 Xerox 75gr

U\$S 34

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

Color: Blanco

¡Última disponible!

[Comprar ahora](#)

## Grapadora



## Grapadora 900m Eagle

U\$S 375

[Ver los medios de pago](#) Entrega a acordar con el vendedor

Cuto, Cuto

[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (49 disponibles)

[Comprar ahora](#)

## Grapas (caja)



## Grapas Alex 26/6 X 5000

U\$S 150

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

Cantidad: 1 unidad (12 disponibles)

[Comprar ahora](#)

## Caja 3 resaltadores



## Resaltador Flash Pelikan Caja 10 Und

U\$S 3<sup>70</sup>[Ver los medios de pago](#)
 Entrega a acordar con el vendedor  
 Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (188 disponibles)

 1 mes de garantía de fábrica.

## Perforadora



## Perforadora Grande Abc Color

U\$S 5<sup>03</sup>[Ver los medios de pago](#)
 Entrega a acordar con el vendedor  
 Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (100 disponibles)

## Libreta



## LIBRETA N 1 CUADROS

     0 Reviews
**\$0,40**

Impuestos incluidos

REFERENCIA 7862992583378

Referencias específicas

LIBRETA N 1 CUADROS -

CANTIDAD 1

## Carpeta de cartón


**Carpetas Carton Con Vincha**  
 (x 100unds)varios Colores

**U\$S 16<sup>99</sup>**
[Ver los medios de pago](#)
 Entrega a acordar con el vendedor

Quito, Quito

[Ver costos de envío](#)

 Cantidad: **1 unidad** (1000 disponibles)

Comprar ahora

## Carpeta bene


**Carpeta Encapsulada 2**  
**Anillos L-3 A5**
**U\$S 1<sup>56</sup>**
[Ver los medios de pago](#)
 Entrega a acordar con el vendedor

Quito, Quito

[Ver costos de envío](#)

 Cantidad: **1 unidad** (49 disponibles)

Comprar ahora

## Cartuchos impresora


**Tinta Para Epson 664 Kit 4**  
**Colores L220 L380 L375**  
**L395 L575**
**U\$S 10**
[Ver los medios de pago](#)
 Envío gratis a todo el país

Quito, Quito

[Ver costos de envío](#)

Color: cuatro colores

 Cantidad: **1 unidad** (1007 disponibles)

Anexo G: Vehículo

Moto, casco, maleta

The screenshot shows the Marcimex website interface. At the top, there is a search bar with the text "¿Que estás buscando?", navigation buttons for "Solicitar crédito", "Contado", and "Crédito", and a shopping cart icon. Below the navigation bar, there are tabs for "Categorías", "Ofertas", "Nuevos Productos", "Contáctanos", and "Servicios Marcimex".

Under the "Ofertas" tab, three motorcycles are listed:

- IGM Igm - Moto Cross Road 150| 2022 Negro**  
PVP: \$ 3,596.28  
**OFERTA DE CONTADO \$1,448.98**
- IGM Igm - Moto Café Racer| 2021 Negro**  
PVP: \$ 3,584.55  
**OFERTA DE CONTADO \$1,530.00**
- IGM IGM - Moto Street IM160STR-2E| 2022 Rojo**  
PVP: \$ 3,732.41  
**OFERTA DE CONTADO \$1,980.00**

Below the motorcycle listings, a product card for a helmet is shown:

- Maleta Shad Sh39 Cascos**
- U\$S 170**
- [Ver los medios de pago](#)
- Entrega a acordar con el cliente
- Quito, Quito
- [Ver costos de envío](#)
- Color Negro

Anexo H: Servicios básicos

Internet

The screenshot shows the Celerity PLANES website. At the top, there is a banner with the text "Navega en tus redes sociales favoritas, escucha música y mira tus películas preferidas de manera simultánea y sin cortes... Mejoramos tu ancho de banda por 9 meses y en las noches Vuela con Celerity".

Below the banner, there are five internet service plans listed:

- 150 mbps**  
\$x \$38,5  
\$38.50 **SOLICITAR**  
Además, gratis: Licencia Antivirus multiplantforma 1 dispositivo. Protección total para tu mundo digital.
- 200 mbps**  
\$x \$44  
\$44.00 **SOLICITAR**  
Además, gratis: Licencia Antivirus multiplantforma 1 dispositivo. Protección total para tu mundo digital.
- 250 mbps**  
\$x \$60  
\$60.00 **SOLICITAR**  
Además, gratis: Licencia Antivirus multiplantforma 1 dispositivo. Protección total para tu mundo digital.
- 300 mbps**  
\$x \$70  
\$70.00 **SOLICITAR**  
Además, gratis: Licencia Antivirus Branca para 2 dispositivos. Protección total para tu mundo digital.
- 500 mbps**  
\$x \$100  
\$100.00 **SOLICITAR**  
Además, gratis: Licencia Antivirus Branca para 2 dispositivos. Protección total para tu mundo digital.

## Anexo I: Materiales de limpieza

## Escoba de cerda pequeña



**Escobas Cerdas Largas**

**U\$S 3**

[Ver los medios de pago](#)

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

Cantidad: 1 unidad [▼](#) (49 disponibles)

[Comprar ahora](#)

[Información sobre el vendedor](#)

## Desinfectante amonio cuaternario 1 Gal



**Amonio Cuaternario De Quinta Generación Rinde 10 Galones.**

**U\$S 10**

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Cantón Del Pueblo, Guano  
[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!

[Comprar ahora](#)

## Fundas basura industriales (20 unidades)



**Fundas De Basura Con Tiras De Amarre Paquete X 20uds**

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

[Ver los medios de pago](#)

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

¡Última disponible!

[Comprar ahora](#)

[Información sobre el vendedor](#)



Alcohol antiséptico gel 1 Gal



Gel Antibacterial 70% Neutro  
Dr Clean Galon

U\$S 12<sup>45</sup>

[Ver los medios de pago](#)

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

Cantidad: **1 unidad** (50 disponibles)

**Comprar ahora**

Trapeador y balde

Tía
1800 842 842
CÓMO COMPRAR
Mira Podio

Q Buscar



### TRAPEADOR PLASTICO GIRATORIO C/BALDE MAYIK SURTIDO

Trapeador Plastico Giratorio C/Balde Mayik Surtido

Marca: Mayik | Código: 114515000

Elige la forma de pago:

Credítia
Tarjetas / Efectivo

**\$15.99**

[Ver diferidos](#)

1
+
-
AGREGAR
COMPRAR
Lo:

Bienvenido de nuevo ayuda?

Recogedor

PINTULAC
Puntos de venta

¿Que estas buscando?



SKU: REB1  
Recogedor De Basura Brujita

[Escribir una reseña](#)

**\$1.66**

Unidades

-
1
+

Agregar al carrito

Disponible - Entrega a Domicilio

Disponible - Retiro en Tienda

No se ha seleccionado Tienda

[Revisar otras tiendas aquí](#)