



**CARRERA: ADMINISTRACIÓN**

**TEMA:**

**“Proyecto de factibilidad para la implementación de cyber de  
tecnosoluciones ubicado en el Cantón Shushufindi, Provincia de  
Sucumbíos.”**

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

**AUTOR:**

**Yordano Favian Macas Macas**

**TUTOR:**

**Ing. Fernando Razo**

**D.M. Quito, 5 de marzo 2022**

## **DEDICATORIA**

Quiero expresar mi grato y eterno agradecimiento a Dios por ser luz en mi vida, que guía mis pasos y que me permite concluir una etapa más en mi vida junto a mi familia y seres queridos en este espacio terrenal.

Dedico mi proyecto a mi familia por ser mi pilar fundamente, a mis padres por cada día regalarme de su tiempo, energía para ayudarme y cuidarme en cada paso y etapa, quienes con sus sabias palabras, enseñanzas y consejos direccionan mi vida.

A mi hermana por su apoyo incondicional, por estar conmigo en todo momento y brindarme mensajes de positividad y enseñanza en este ciclo.

A mis abuelitos quienes, con su amor, dedicación y sus oraciones hicieron de mí una mejor persona y de una u otra forma me acompañan en todos mis sueños y metas.

Finalmente quiero dedicar esta tesis a mi tía quien, con sus acciones, cálidos mensajes y amor brindado nos dejó un legado de enseñanza y sabiduría.

***Yordano Macas***

## **AGRADECIMIENTO**

Esta tesis no habría sido posible sin mi motor principal, a quien debo la vida y todas las bendiciones que pasan en ella, mi gratitud a Dios.

Quiero expresar mi profundo agradecimiento al Tecnológico Internacional Universitario y a todos los docentes que impartieron y formaron parte de mi preparación académica, gracias por su óptimo proceso educativo.

Mi sincero agradecimiento al Ing. Fernando Razo, por ser un excelente docente y tutor, quien, con su colaboración, paciencia y enseñanzas guio de mi durante todo este proceso.

A todos los mencionados, mis más sinceros agradecimientos.

***Yordano Macas***

## AUTORÍA

Yo, Yordano Favian Macas Macas... autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Los criterios contenidos en el informe: “Proyecto de factibilidad para la implementación de cyber de tecno soluciones ubicado en el Cantón Shushufindi, Provincia de Sucumbíos.””, como también los contenidos, ideas, fundamentos teóricos científicos y los resultados son de exclusiva responsabilidad de la autora. El patrimonio intelectual le pertenece al Tecnológico Internacional Universitario.

Atentamente

Yordano Macas

D.M. Quito, 5 marzo. 2022

**Ing. Fernando Razo**

**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

D.M. Quito, 5 marzo. 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** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el Sr. Yordano Favian Macas Macas, por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO.- El Sr. Yordano Favian Macas Macas, realizó el trabajo fin de carrera titulado: “**Proyecto de factibilidad para la implementación de cyber de tecno soluciones ubicado en el Cantón Shushufindi, Provincia de Sucumbíos.**”, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **Ing. Fernando Razo**

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** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y el Sr Yordano Favian Macas Macas, como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: “**Proyecto de factibilidad para la implementación de cyber de tecno soluciones ubicado en el Cantón Shushufindi, Provincia de Sucumbíos.**”, 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**

**Yordano Macas**

D.M. Quito, 5 marzo. 2021

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>ii</b>
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>iii</b>
<b>AUTORIA.....</b>	<b>iv</b>
<b>CERTIFICACIÓN.....</b>	<b>v</b>
<b>ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA..</b>	<b>vi</b>
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS.....</b>	<b>xvi</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>xvii</b>
<b>2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL .....</b>	<b>1</b>
2.1. Creación de la empresa.....	1
2.2. Descripción de la empresa .....	1
2.2.1. Nombre de la empresa. ....	1
2.2.2. Descripción de la empresa. ....	2
2.2.3. Tipo de empresa. ....	2
2.2.4. Tamaño de la empresa. ....	3
2.2.3. Localización de la empresa. ....	3
2.2.3.1. Macro localización .....	3
2.2.3.2. Micro localización.....	5
2.2.4. Filosofía empresarial. ....	6
2.2.4.1. Misión. ....	6
2.2.4.2. Visión.....	6
2.2.4.3. Valores. ....	6
2.2.4.4. Objetivos. ....	7
2.2.4.4.1. Objetivos a corto plazo. ....	7

2.2.4.4.2. Objetivos a mediano plazo.....	7
2.2.4.4.3. Objetivos a largo plazo.....	7
2.2.5. Planificación estratégica empresarial.....	7
2.2.5.1. Estrategia Comercial.....	7
2.2.5.2. Estrategias Técnicas.....	8
2.2.5.3. Estrategias Operacionales.....	8
2.2.5.4. Estrategias Financieras.....	8
2.2.5. Análisis del entorno.....	9
2.2.5.3. Estructura organizacional.....	10
2.2.5.4. Mano de obra requerida.....	11
2.2.5.5. Funciones específicas del puesto.....	11
2.2.6. Funciones específicas de los empleados.....	13
<b>3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y</b>	
<b>MARKETING.....</b>	<b>18</b>
3.1 Objetivo de mercadotecnia.....	18
3.2 Investigación de mercado.....	18
3.2.1 Modalidad.....	19
3.3 Plan de Muestreo.....	19
3.4 Análisis de las encuestas.....	21
Pregunta 1.....	21
Pregunta 2.....	22
Pregunta 3.....	23
Pregunta 4.....	24
Pregunta 5.....	25

Pregunta 6.....	26
Pregunta 7.....	27
Pregunta 8.....	28
Pregunta 9.....	29
Pregunta 10.....	30
Pregunta 11.....	31
Pregunta 12.....	32
3.5 Análisis General.....	33
3.6 Entorno empresarial.....	34
3.6.1 Microentorno.....	34
3.6.2 Macroentorno.....	36
3.7 Producto y servicio.....	39
3.7.1 Ventas.....	40
3.7.2 Servicio de Cyber.....	41
3.7.3 Servicios Profesionales.....	41
3.7.4 Calidad.....	41
3.8 Plan de introducción al mercado.....	42
3.8.1 Distintivos y Uniformes.....	42
3.8.2 Materiales de identificación.....	43
3.8.3 Imagotipo.....	43
3.8.4 Tarjetas de presentación.....	43
3.8.5 Hoja membretada.....	44
3.8.6 Canal de distribución y puntos de ventas.....	45
3.8.7 Riesgo y oportunidades del negocio.....	46

3.9	Fijación de Precios.....	47
3.9.1	Fijación de precios por receta estándar.....	47
3.10	Implementación del negocio .....	47
3.10.1	Maquinaria y Equipo .....	48
3.10.2	Suministros de Oficina.....	48
3.10.3	Muebles y Enseres .....	50
3.10.4	Equipos de Computación .....	50
3.10.5	Equipos de Seguridad. ....	51
3.10.6	Materiales de Limpieza.....	51
3.10.7	Establecimiento de los costos indirectos de fabricación.....	52
3.11	Estudio arquitectónico .....	54
3.11.1	Estructura interna del establecimiento.....	54
<b>4.</b>	<b>PROCESO DERECHO EMPRESARIAL .....</b>	<b>55</b>
4.1.	Requisitos para apertura el RUC.....	55
4.2.	Requisitos para obtener la Patente Municipal.....	55
4.3.	Requisitos para conseguir el permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.....	56
4.4.	IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social) .....	56
<b>5.</b>	<b>PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL .....</b>	<b>57</b>
5.1.	Criterios de selección y valoración de los impactos ambientales .....	57
5.2.	Metodología utilizada para la valoración .....	57
5.3.	Plan de mitigación .....	60
5.4.	Dimensión social .....	60
5.5.	Dimensión ambiental.....	61

5.6.	Dimensión económica .....	61
<b>6.</b>	<b>PROCESO FINANCIERO.....</b>	<b>62</b>
6.1.1.	Introducción .....	62
6.1.2.	Objetivos .....	62
6.1.3.	Mano de obra.....	62
6.1.4.	Inversión fija. ....	64
6.1.5.	Inversión diferida.....	64
6.1.6.	Capital de trabajo.....	65
6.1.7.	Inversión total.....	65
6.1.8.	Financiamiento del Proyecto.....	66
6.1.9.	Amortización del capital financiado.....	66
6.1.10.	Tasa Mínima de Rendimiento .....	67
6.1.11.	Presupuesto de Ingresos.....	68
6.1.12.	Proyección de los ingresos.....	69
6.1.13.	Presupuesto de Egresos.....	70
6.1.14.	Costos de prestación de servicios .....	70
6.1.15.	Gastos administrativos.....	70
6.1.16.	Depreciación de los activos fijos.....	71
6.1.17.	Flujo de Caja Proyectado .....	72
6.1.18.	Evaluación Financiera.....	72
6.1.19.	Valor Actual Neto (VAN).....	73
6.1.20.	Tasa Interna de Retorno (TIR). ....	73
6.1.21.	Relación Beneficio-Costo B/C.....	74
6.1.22.	Período de recuperación de la inversión.....	75

6.1.23. Punto de Equilibrio .....	77
<b>7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>78</b>
7.1. Conclusiones .....	80
7.2. Recomendaciones .....	80
7.3. Bibliografía.....	82
<b>Referencias .....</b>	<b>82</b>
<b>8. ANEXOS.....</b>	<b>84</b>
8.1. Proformas .....	84
8.2. Encuestas formato y enlace .....	87
8.3. Plano arquitectónico .....	93
8.4. Características de activos .....	94

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Productos y servicios .....	2
Tabla 2. Características de la microempresa .....	3
Tabla 3. Análisis Pestel .....	9
Tabla 4. Análisis FODA .....	10
Tabla 5. Organigrama .....	11
Tabla 6. Manual de función del administrador .....	13
Tabla 7. Manual de función del encargado de ventas .....	14
Tabla 8. Manual de función del operador de la sala.....	15
Tabla 9. Manual de función de servicio tecnico .....	16
Tabla 10. Manual de función de auxiliar contable.....	17
Tabla 11. <i>Pregunta 1</i> .....	21
Tabla 12. <i>Pregunta 2</i> .....	22
Tabla 13. <i>Pregunta 3</i> .....	23
Tabla 14. <i>Pregunta 4</i> .....	24
Tabla 15. <i>Pregunta 5</i> .....	25
Tabla 16. <i>Pregunta 6</i> .....	26
Tabla 17. <i>Pregunta 7</i> .....	27
Tabla 18. <i>Pregunta 8</i> .....	28
Tabla 19. <i>Pregunta 9</i> .....	29
Tabla 20. <i>Pregunta 10</i> .....	30
Tabla 21. <i>Pregunta 11</i> .....	31
Tabla 22. <i>Pregunta 12</i> .....	32
Tabla 23. <i>Competencia indirecta del sector</i> .....	34

Tabla 24. <i>Proveedores</i> .....	35
Tabla 25. Análisis Pestel .....	37
Tabla 26. Productos y servicios .....	40
Tabla 27. Financiamiento de la publicidad.....	46
Tabla 28. Fijación de precios.....	47
Tabla 29. Maquinaria y equipo .....	48
Tabla 30. Suministro de oficina .....	49
Tabla 31. Muebles y enseres.....	50
Tabla 32. Equipos de computación .....	50
Tabla 33. Equipos de seguridad .....	51
Tabla 34. Materiales de limpieza .....	51
Tabla 35. Costos indirectos de fabricación.....	52
Tabla 36. Valoración .....	57
Tabla 37. Matriz de impacto Leopold .....	59
Tabla 38. Plan de mitigación .....	60
Tabla 39. Gastos administrativos .....	63
Tabla 40. Determinación mano de obra directa .....	63
Tabla 41. Inversión fija.....	64
Tabla 42. Inversión diferida.....	64
Tabla 43. Capital de trabajo .....	65
Tabla 44. Capital de trabajo .....	65
Tabla 45. Financiamiento del proyecto .....	66
Tabla 46. Amortización del credito.....	67
Tabla 47. TRM.....	68

Tabla 48. Tasa minimo de rendimiento .....	68
Tabla 49. Presupuestos de ingresos.....	69
Tabla 50. Proyeccion de ingresos.....	69
Tabla 51. Costos de prestacioón de servicios proyectados.....	70
Tabla 52. Gastos administrativos .....	71
Tabla 53. Depreciación de los activos fijos .....	71
Tabla 54. Flujo de caja .....	72
Tabla 55. VAN .....	73
Tabla 56. VAN con el 23%.....	74
Tabla 57. Beneficio Costo .....	75
Tabla 58. Periodo de recuperacion de la inversión .....	76
Tabla 59. Punto de Equilibrio .....	77

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Ilustración 1. Isologo.....	1
Ilustración 2. Mapa Macro Localización.....	5
Ilustración 3. Mapa Micro Localización.....	5
Ilustración 4. <i>Pregunta 1, gráfico circular</i> .....	21
Ilustración 5. <i>Pregunta 2, gráfico circular</i> .....	22
Ilustración 6. <i>Pregunta 3, gráfico circular</i> .....	23
Ilustración 7. <i>Pregunta 4, gráfico circular</i> .....	24
Ilustración 8. <i>Pregunta 5, gráfico circular</i> .....	25
Ilustración 9. <i>Pregunta 6, gráfico circular</i> .....	26
Ilustración 10. <i>Pregunta 7, gráfico circular</i> .....	27
Ilustración 11. <i>Pregunta 8, gráfico circular</i> .....	28
Ilustración 12. <i>Pregunta 9, gráfico circular</i> .....	29
Ilustración 13. <i>Pregunta 10, gráfico circular</i> .....	30
Ilustración 14. <i>Pregunta 10, gráfico circular</i> .....	31
Ilustración 15. <i>Pregunta 10, gráfico circular</i> .....	32
Ilustración 17. Uniformes.....	42
Ilustración 18. Imagotipo Cyber Next.....	43
Ilustración 19. Tarjeta de presentación.....	43
Ilustración 20. Hoja membretada.....	44
Ilustración 21. <i>Intermediarios</i> .....	45
Ilustración 22. Estructura del establecimiento.....	54

**“Proyecto de factibilidad para la implementación de cyber de tecno  
soluciones ubicado en el Cantón Shushufindi, Provincia de Sucumbíos.”**

**Nombre y apellido del estudiante**

**Yordano Favian Macas Macas**

Ing. Fernando Razo

D.M. Quito 5 marzo 2021

## **RESUMEN**

El presente trabajo se realizó en el cantón Shushufindi con el objetivo de determinar la factibilidad para crear un cyber, que pueda mejorar los servicios y contribuir con el crecimiento de la economía del cantón, mediante la realización de la tesis, se busca influir en varios aspectos:

Se inicia con un análisis con las técnicas “Encuesta y Entrevista”, que permita conocer y evaluar gustos y preferencias de los clientes, conociendo las características del servicio, la comercialización, el precio, entre otros, y la entrevista que define tipo de competencia y posibles proveedores.

Con la investigación científica se conocen los principales filtros del plan de negocios, que ayudarán a detallar lo pertinente al proceso de servicio, evaluación financiera, análisis organizacional, y análisis ambiental.

Se determina la propuesta de valor en el mercado al que se quiere dirigir conjuntamente con la naturaleza del proyecto que deduce el plan de negocios; en el estudio de mercado se determina la oferta y la demanda; el estudio técnico plasma básicamente el tamaño óptimo de la planta mediante un análisis organizativo, administrativo y sobre todo legal para contar con todos los permisos legales para el correcto funcionamiento de la actividad económica; en el estudio financiero se realizan proyecciones y se demuestra si el plan de negocios es rentable mediante el

VAN, TIR, B/C y PRI. Y se ejecuta la guía de prácticas ambientales enfocadas a disminuir las posibles contaminaciones.

Finalmente, se exteriorizan conclusiones, recomendaciones, bibliografía, y anexos que servirán como apoyo a los resultados de la investigación.

## 2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

### 2.1. Creación de la empresa

El cantón Shushufindi cuenta con empresas que se dedican al servicio de ciber, pero carecen de un servicio completo, con una propuesta de valor distinta a la que se conoce habitualmente, por tal motivo se ha visto la necesidad de crear una microempresa que se dedique a dicha actividad comercial, además de que permita contribuir dentro de la economía del cantón mediante la generación de fuentes de trabajo. Para el funcionamiento de la empresa es necesario realizar un estudio de factibilidad que demuestre la viabilidad que tiene la empresa para su creación.

Con la puesta en marcha del micro emprendimiento se podrá aprovechar todas las oportunidades que se presenten para satisfacer los clientes potenciales y se espera crear plazas de trabajo en la localidad del cantón Shushufindi, generando fuentes de ingresos para las personas que están desempleadas.

### 2.2. Descripción de la empresa

#### 2.2.1. Nombre de la empresa.

La microempresa contará el nombre de “Cyber Next” y su nombre plasma un cambio, algo nuevo, diferente, próximo a lo que comúnmente se oferta en el mercado.

Ilustración 1. Isologo.



Nota: Macas Yordano

### 2.2.2. Descripción de la empresa.

La diversidad del producto y servicios es una gran ventaja ante la competencia, ya que puede disponer de un portafolio amplio frente al perfil del consumidor, generando una gran expectativa por la variedad de los componentes.

Tabla 1. Productos y servicios

SERVICIO	REF
Alquiler de Internet	15 minutos, 30 minutos, 60 minutos
Wifi o red inalámbrica	60 minutos
Consultas por internet	Libre
Programas educativos por internet	Libre
Digitación de textos, gráficos, etc.	Hoja
Impresiones en B/N	Hoja
Impresiones a color	A4, A3
Fotocopias	A4, A3
Fotocopias	Documentos
Scanner	Hoja
Enviar Correos	Hoja
Recibir correos	Hoja
Descargas	
Quemado de CD	-
Soporte técnico	Instalación Mantenimiento, Reparación
Venta de Componentes	Cartuchos, Tonners, CD-room, Memorias, Teclados, Mouse
Venta de suministros de oficina	Papelería
Venta de equipos de computo	Laptops, Pc, Impresoras
Pago servicios públicos	Recibo
Recargas	
Prestación de servicios profesionales	Declaración de impuestos, trámites SRI, IESS, SUT, SUIA, MT, MTS, ANT, GADMLA, GADPS

Nota: Macas Yordano

### 2.2.3. Tipo de empresa.

La microempresa será constituida legalmente como persona natural, con el nombre comercial de “Cyber Next” como razón social, la actividad que ofertará es el alquiler a corto y largo plazo de equipos informáticos, ventas al por mayor y menor de maquinaria y equipos de oficina; servicios de mantenimiento asesoría contable y tributaria, instalación de programas, instalar antivirus; la dirección y

domicilio principal provincia de Sucumbíos, cantón Shushufindi, por ser una microempresa nueva no estará obligada a llevar contabilidad.

#### 2.2.4. Tamaño de la empresa.

El Cyber se considera una microempresa por que la cantidad de sus colaboradores no van a superar a las diez personas.

Tabla 2. Características de la microempresa

<b>Grande:</b>	• V: \$5'000.001 en adelante. P: 200 en adelante.
<b>Mediana "B":</b>	• V: \$2'000.001 a \$5'000.000. P: 100 a 199.
<b>Mediana "A"</b>	• V: \$1'000.001 a \$2'000.000. P: 50 a 99.
<b>Pequeña:</b>	• V: \$ \$100.001 a \$1'000.000. P: 10 a 49
<b>Microempresa:</b>	• V: < a \$100.000. P: 1 a 9.

Nota: <https://www.dsg.ec/wp-content/uploads/2019/01/clasificación-de-empresas-segun-tama%C3%B1o.jpg>

#### 2.2.3. Localización de la empresa.

El proyecto se desarrollará en Cantón Shushufindi, Provincia de Sucumbíos en el barrio Zenaida en la calle Avenida Unidad Nacional.

##### 2.2.3.1. Macro localización

El Cantón Shushufindi es uno de los principales cantones de la provincia de Sucumbíos, siendo así el segundo cantón con mayor población después del

cantón Lago Agrio. Su cabecera cantonal es la ciudad de Shushufindi. Su población es de 44328 habitantes, tiene una superficie de 2463,01 km<sup>2</sup>. Su alcaldesa actual para el período 2019 - 2023 es Esperanza Torres. La fecha de cantonización fue el 7 de agosto de 1984, de la provincia de Napo y desde 1989 de la provincia recién creada de Sucumbíos. Shushufindi, proviene de dos voces Cofanes: Shushu (puerco sahino) y findi (colibrí) por la existencia abundante de estas dos especies.

**Historia:** La fecha de cantonización fue el 7 de agosto de 1984, de la Provincia de Napo y desde 1989 de la provincia recién creada de Sucumbíos.

**Ubicación:** País: Ecuador, Región: Amazonia, Provincia: Sucumbíos, Latitud: -0.185994 y Longitud: -76.644090

**Límites:** Al norte con los cantones Lago Agrio y Cuyabeno, Al sur y oeste con la Provincia de Orellana, Al este con el Cantón Cuyabeno y la Provincia de Orellana.

**División política:** Parroquias urbanas, Shushufindi (cabecera cantonal)

**Parroquias rurales:** Shushufindi (cabecera cantonal), Limoncocha, Pañacocha, San Roque (Cab. en San Vicente), San Pedro de los Cofanes, Siete de Julio.

**Clima:** El clima que rodeada este lugar es agradable, presenta temperatura que oscila entre los 25° C. como mínimo hasta los 30° C. como máximo.

**Flora:** Se encuentra dentro de la zona de vida bosque húmedo Tropical y presenta varios tipos de formaciones vegetales como: bosque siempre verde de tierras bajas, bosque siempre verde de tierras bajas colinados bosques siempre verdes de tierras bajas inundado por aguas blancas, bosque siempre verde de tierras bajas inundadas por aguas negras, pantanos.

**Fauna:** Es uno de los parajes del Ecuador que ofrece mayor variedad de mamíferos y abundante número de especies de anfibios, aves y reptiles, entre los que se encuentran los cocodrilos (el caimán negro y el caimán de anteojos), tortugas y lagartijas. También habitan gallinazos de cabeza roja y amarilla cumpliendo su función purificadora al alimentarse de carroña y desperdicios.

Ilustración 2. Mapa Macro Localización.



Nota: GAD Provincial de Sucumbíos

### 2.2.3.2. Micro localización

Es la ubicación específica de la microempresa donde se va a implementar la microempresa en la Provincia de Sucumbíos Cantón Shushufindi barrio Zenaida en la calle Avenida Unidad Nacional.

Ilustración 3. Mapa Micro Localización.



Nota: Google Maps

#### **2.2.4. Filosofía empresarial.**

##### **2.2.4.1. Misión.**

Brindar el mejor servicio y variedad, dentro de un ambiente acogedor donde los clientes encuentren en un solo lugar los productos y servicios inherentes al mercado de Cybers.

##### **2.2.4.2. Visión.**

Convertirnos en el mejor establecimiento, con tecnología avanzada, alta velocidad de navegación y variedad de servicios, para así consolidarnos como una empresa pionera, capacitada, innovadora y comprometida que genere lazos permanentes de confianza con nuestros clientes.

##### **2.2.4.3. Valores.**

- **Confianza:** En Cyber Next el buen trato, el brindar varias soluciones alternativas a los problemas que tienen nuestros clientes será prioritario.
- **Calidad:** Mejorar constantemente los procesos hasta que el producto o servicio sea el mejor posible para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- **Responsabilidad:** La puntualidad en la entrega de los productos o servicios de nuestros clientes será compromiso de todos quienes laborarán en Cyber Next.
- **Integridad:** Dar lo mejor de cada uno a todos nuestros clientes.
- **Aprendizaje continuo:** Estar predispuestos a capacitación continua para brindar el mejor servicio a nuestros clientes.

#### **2.2.4.4. Objetivos.**

##### **2.2.4.4.1. Objetivos a corto plazo.**

- Fidelizar a los clientes.
- Impulsar la imagen corporativa de Cyber Next.
- Satisfacer al máximo las necesidades de nuestros clientes.
- Formar alianzas estratégicas con los proveedores, para brindar un precio accesible al cliente.
- Capacitar permanentemente al personal que laborará en Cyber Next.
- Crear técnicas de ventas por medios digitales y redes sociales.

##### **2.2.4.4.2. Objetivos a mediano plazo.**

- Aumentar las utilidades en un 20% con respecto al año anterior.
- Tener un crecimiento mensual del 5% en las ventas.
- Abrir una sucursal dentro de la misma ciudad.
- Crear una tienda online mediante la apertura de una página web.
- Diseñar una estrategia de ventas para incrementar las utilidades del negocio.

##### **2.2.4.4.3. Objetivos a largo plazo**

- Expandir el negocio a nivel provincial.
- Lograr ser una marca líder en el giro de negocio.
- Introducir la empresa en nuevos mercados a nivel nacional.
- Ofrecer paquetes de servicios a las empresas.

#### **2.2.5. Planificación estratégica empresarial.**

##### **2.2.5.1. Estrategia Comercial.**

- Generar una campaña de presentación del negocio en redes sociales.

- Convertir nuestros productos o servicios en una experiencia única en nuestros clientes.
- Ofrecer calidad máxima en los productos y servicios que comercializa Cyber Next.

#### **2.2.5.2. Estrategias Técnicas.**

- Crear una infraestructura atractiva, cómoda en la cual los clientes sientan confianza para realizar la compra de los productos y servicios que oferta Cyber Next.
- Concienciar al personal que el cliente es la razón de existencia de Cyber Next.
- Transmitir al cliente una imagen de confianza, credibilidad, amabilidad, diligencia y profesionalidad.

#### **2.2.5.3. Estrategias Operacionales.**

- Mejora continua.
- Calidad y servicio superior a la competencia.
- Diferenciación en la prestación de los productos y servicios.

#### **2.2.5.4. Estrategias Financieras.**

- Negociar con proveedores para aplazar las cuentas por pagar, sin perjudicar la imagen de la empresa.
- Diversificar la oferta de productos y servicios.
- Acelerar los cobros al máximo posible sin emplear técnicas coercitivas para no perder ventas futuras.

### 2.2.5. Análisis del entorno.

Tabla 3. Análisis Pestel

<b>POLÍTICOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nueva normativa fiscal y arancelaria.</li> <li>• Cambio de autoridades.</li> <li>• Variaciones en los tratados de comercio.</li> </ul>
<b>ECONÓMICOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Situación económica actual del país.</li> <li>• Aumento de precios en las tarifas de luz, internet.</li> </ul>
<b>SOCIALES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tendencias a nivel de consumo.</li> <li>• Nivel de ingresos.</li> </ul>
<b>TECNOLÓGICOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso a las TIC,</li> <li>• Innoovación tecnológica.</li> <li>• Mayor conectividad por parte del mercado objetivo.</li> </ul>
<b>MEDIOAMBIENTALES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Normas de protección al medio ambiente.</li> <li>• Cambios climáticos.</li> </ul>
<b>LEGALES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permisos legales.</li> <li>• Ordenanzas municipales.</li> </ul>

Nota: Macas Yordano

Tabla 4. Análisis FODA

DOFA	
Debilidades	Oportunidades
Falta de diferenciación	Ampliación de sucursales
Poca diversificación	Implementación de servicios
Concentración del mercado	Promociones y ofertas
Alta competencia	Nueva tecnología
Fortalezas	Amenazas
Buena ubicación	Competidores existentes
Poca competencia	Problemas eléctricos en la zona
Accesibilidad a horarios	Internet de poco alcance
Se manejan dos turnos	Falta de insumos y materiales
Estudio de factibilidad	Bloqueos

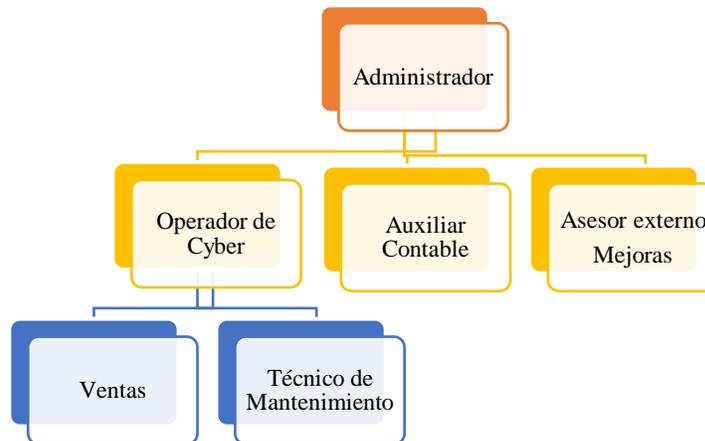
Nota: Macas Yordano

### 2.2.5.3. Estructura organizacional

La estructura del Cyber Next es lineal funcional y ha determinado el siguiente organigrama que muestra la distribución general del negocio, donde se observa la jerarquía de los puestos de trabajo y las funciones de cada proceso o área de trabajo. Su división está comprendida por tres niveles que son:

1. **Proceso Estratégico:** Administrador general de la microempresa.
2. **Procesos Operativos:** Encargado de ventas, operador de cyber, auxiliar contable.
3. **Procesos de Soporte:** Técnico de mantenimiento, Asesor externo para la mejora.

Tabla 5. Organigrama



Nota: Macas Yordano

#### 2.2.5.4. Mano de obra requerida

La mano de obra requerida para el presente proyecto es considerada dentro del cantón Shushufindi ya que cuenta con profesionales que pueden cubrir con este tipo de actividades.

Se maneja mano de obra directa que son las personas encargadas de la prestación del servicio y del mantenimiento de los equipos, y mano de obra indirecta que se determina al contador que visita la empresa una vez al mes.

#### 2.2.5.5. Funciones específicas del puesto

Cyber Next se proyecta a ser una empresa que proporcione el mejor servicio, enfrentando los retos laborales con dedicación, eficiencia, ética, compromiso y responsabilidad profesional que permita al micro emprendimiento sobre salir y ofrecer productos y/o servicios que sean relevantes y accesibles a la población en precio, tecnología y disponibilidad.

El propósito de la empresa es brindar una ayuda por parte del personal competente y capacitado para la realización de ciertas actividades de los potenciales consumidores y generar confianza que de paso a la fidelización entre cliente y empresa.

Se generan los manuales de funciones para los dos empleados con los que va a contar la empresa y adicional se deja generado los posibles cargos que pueden surgir con el crecimiento de la empresa.

## 2.2.6. Funciones específicas de los empleados.

Tabla 6. Manual de función del administrador

 <b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	
<b>Nombre del cargo:</b>	Administrador
<b>Área o departamento:</b>	Administración
<b>Número de cargos:</b>	1
<b>Jefe inmediato:</b>	Ninguno
<b>Reporta a:</b>	Ninguno
<b>Sueldo:</b>	\$ 450
<b>REQUISITOS</b>	
<b>Formación Académica:</b>	Título profesional en ingeniería comercial, administración de empresas.
<b>Conocimientos necesarios:</b>	Conocimientos en Administración, manejo de personal.
<b>Años de experiencia:</b>	Experiencia 2 años.
<b>Género:</b>	Indistinto
<b>OBJETIVO DEL PUESTO</b>	
Garantizar el correcto funcionamiento y organización del restaurante con la toma de decisiones vitales que ayuden al crecimiento y fortalecimiento de la organización.	
<b>FUNCIONES DEL CARGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definir, establecer y supervisar las políticas, normas y procedimientos generales a seguir en la organización.</li> <li>• Proponer estrategias de crecimiento.</li> <li>• Representar a la organización ante las autoridades, organismos públicos y privados.</li> <li>• Administrar eficientemente los recursos financieros en cada proceso.</li> <li>• Establecer funciones y responsabilidades a cada uno de los empleados de la empresa.</li> <li>• Supervisar al personal que labora.</li> <li>• Conciliar la información contable de los clientes.</li> <li>• Realizar las declaraciones de impuestos o cumplimiento legal en los sistemas respectivos.</li> </ul>	

Nota: Macas Jordano

Tabla 7. Manual de función del encargado de ventas

 <b>MANUAL DE FUNCIONES</b> <b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	
<b>Nombre del cargo:</b>	Encargado de ventas
<b>Área o departamento:</b>	Ventas
<b>Número de cargos:</b>	1
<b>Jefe inmediato:</b>	Administrador
<b>Reporta a:</b>	Administrador
<b>Sueldo:</b>	\$ 425
<b>REQUISITOS</b>	
<b>Formación Académica:</b>	Bachiller.
<b>Conocimientos necesarios:</b>	Conocimientos en ventas, atención al cliente
<b>Años de experiencia:</b>	Experiencia 2 años.
<b>Género:</b>	Indistinto
<b>OBJETIVO DEL PUESTO</b>	
Garantizar el correcto funcionamiento y organización del restaurante con la toma de decisiones vitales que ayuden al crecimiento y fortalecimiento de la organización.	
<b>FUNCIONES DEL CARGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Controlar y registrar las ventas realizadas.</li> <li>• Recibe el dinero por servicios prestados o venta de productos.</li> <li>• Vende y entrega la mercadería al cliente.</li> <li>• Evalúa el servicio, con el fin de mejorar las ventas.</li> <li>• Solicitar la reposición de stock de productos.</li> <li>• Administrar eficientemente los recursos financieros en cada proceso.</li> <li>• Realizar los requerimientos de compras a proveedores seleccionados.</li> <li>• Custodia la mercadería existente.</li> </ul>	

Nota: Macas Yordano

Tabla 8. Manual de función del operador de la sala



### IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

<b>Nombre del cargo:</b>	Operador de sala
<b>Área o departamento:</b>	Servicio de cyber
<b>Número de cargos:</b>	1
<b>Jefe inmediato:</b>	Administrador
<b>Reporta a:</b>	Administrador
<b>Sueldo:</b>	\$ 425

### REQUISITOS

<b>Formación Académica:</b>	Bachiller.
<b>Conocimientos necesarios:</b>	Conocimientos manejo de cyber, uso de paquetes informáticos, manejo de internet, atención al cliente
<b>Años de experiencia:</b>	Experiencia 2 años.
<b>Género:</b>	Indistinto

### OBJETIVO DEL PUESTO

Atender a la clientela siguiendo lineamientos para cumplir con las funciones del proceso.

### FUNCIONES DEL CARGO

- Realiza la activación del sistema de control y accesos.
- Verificación de altas y bajas del uso de computadoras.
- Imprime a requerimiento del cliente.
- Realiza las fotocopias.
- Realiza escaneos.
- Procura insumos.
- Realiza los cobros y registra en la caja.

Tabla 9. Manual de función de servicio tecnico



**MANUAL DE FUNCIONES**

**IDENTIFICACIÓN DEL CARGO**

<b>Nombre del cargo:</b>	Encargado de servicio técnico
<b>Área o departamento:</b>	Mantenimiento
<b>Número de cargos:</b>	1
<b>Jefe inmediato:</b>	Operador de sala
<b>Reporta a:</b>	Administrador
<b>Sueldo:</b>	\$ 425

**REQUISITOS**

<b>Formación Académica:</b>	Estudios superiores, Ingeniero en sistemas, tecnólogo o afines.
<b>Conocimientos necesarios:</b>	Conocimientos manejo de cyber, uso de paquetes informáticos, manejo de internet, atención al cliente
<b>Años de experiencia:</b>	Experiencia 2 años.
<b>Género:</b>	Indistinto

**OBJETIVO DEL PUESTO**

Dar mantenimiento preventivo y correctivo a las computadoras, fotocopiadoras, impresoras, redes y telefonía.

**FUNCIONES DEL CARGO**

- Verificar el buen funcionamiento en forma periódica de los equipos de cómputo y fotocopiadoras.
- Reparar a requerimiento y necesidad.
- Diseñar y establecer controles y rutinas que ayuden a mejorar el funcionamiento de los computadores.
- Implantar las mejores estrategias para lograr que los computadores trabaje óptimamente y por más tiempo.
- Presentar reportes precisos de las averías de los computadores y sus soluciones.

Tabla 10. Manual de función de auxiliar contable



### MANUAL DE FUNCIONES

#### IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

<b>Nombre del cargo:</b>	Auxiliar contable
<b>Área o departamento:</b>	Servicios profesionales
<b>Número de cargos:</b>	1
<b>Jefe inmediato:</b>	Administrador
<b>Reporta a:</b>	Administrador
<b>Sueldo:</b>	\$ 425

#### REQUISITOS

<b>Formación Académica:</b>	Estudios superiores, Ingeniero en sistemas, tecnólogo o afines.
<b>Conocimientos necesarios:</b>	Conocimientos manejo de cyber, uso de paquetes informáticos, manejo de internet, atención al cliente
<b>Años de experiencia:</b>	Experiencia 2 años.
<b>Género:</b>	Indistinto

#### OBJETIVO DEL PUESTO

Recopilar, clasificar y registrar sistemática y oportunamente los hechos económicos de acuerdo con los principios contables y normas legales.

#### FUNCIONES DEL CARGO

- Registro de facturas de compraventa y otros documentos legales.
- Recibir la documentación contable que sirve de soporte a las operaciones y transacciones
- Realizar actividades administrativas de archivo, control y elaboración de correspondencia, digitar y registrar las transacciones contables de los clientes revisando su exactitud y devolviendo aquellos que presentan datos ilegibles e incompletos.
- Contribuir con los procesos y procedimientos contables y financieros, con el fin de brindar información contable comprensible, útil, pertinente, confiable, veraz y oportuna para la toma de decisiones.

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

#### 3.1 Objetivo de mercadotecnia

Reconocer la oferta y demanda del servicio de suministro tecnológicos y de internet en el cantón Shushufindi, para verificar la presencia de una demanda insatisfecha de los servicios complementarios a la actividad que se desea ofertar, con el cual se de respuestas factibles para la creación del Cyber Next.

#### 3.2 Investigación de mercado

Cyber Next consideró En el presente proyecto se considera llevar a cabo un análisis de los datos referidos para la investigación realizando tabulaciones y gráficos de las encuestas las cuales ayudara a conocer y analizar puntos claves para el desarrollo de la propuesta. Además de analizar los diferentes proveedores y competidores existentes.

Las técnicas que se van a utilizar en la investigación son:

1. **Encuesta:** con el fin de obtener datos primarios, que contribuyen a conocer información necesaria para este proyecto. Esta encuesta se aplica a la población del cantón Lago Agrio.
2. **Entrevista:** la cual permite obtener una visión global cualitativa del ámbito de estudio a través de las percepciones y apreciaciones de los competidores, de la empresa quien para obtener esta información.

La población que se tomó como referencia para el establecimiento de la muestra es un total de 100 pobladores del cantón Shushufindi.

### 3.2.1 Modalidad.

Se realiza la encuesta durante una semana de manera virtual y de forma aleatoria por la plataforma Google Form, la cual está conformada por 12 preguntas cerradas.

### 3.3 Plan de Muestreo

Con el propósito de segmentar el mercado de una manera más adecuada, se ha considerado delimitar a las personas que están en la posibilidad de adquirir el servicio por las condiciones de trabajo que poseen. Y por eso se toma a la población económicamente activa, ya que ellos son el grupo objetivo al que espera llegar la microempresa.

Para la selección del número total de encuestas que se deben realiza 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

$$n = \frac{100 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (135 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{96}{1,2079}$$

$$n = 79,51$$

Por el monto que contiene decimales se aproxima a la mayor cantidad siendo estas 80 personas.

### 3.4 Análisis de las encuestas

#### Pregunta 1.

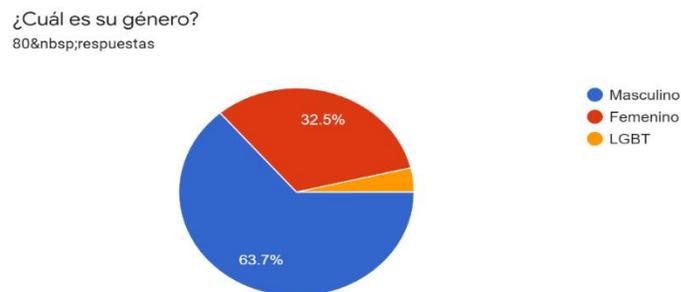
(Ver anexos 1 – 5)

Tabla 11. *Pregunta 1*

¿Cuál es su género?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Femenino	26	33%
Masculino	51	64%
LGBT	3	4%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

Macas, Y. (2022). *¿Cuál es su género?*. Shushufindi.

Ilustración 4. *Pregunta 1, gráfico circular.*



Macas, Y. (2022). *¿Cuál es su género?* Shushufindi.

**Análisis:** Según los datos proporcionados, el mayor porcentaje de encuestados son de género masculino, seguido por el género femenino y por último el 4% pertenecen al grupo LGBT. Analizando la información, se puede concluir que para el negocio que se desea implantar no existe preferencia de sexo, pues mujeres, hombres y demás géneros emplean servicios de cyber.

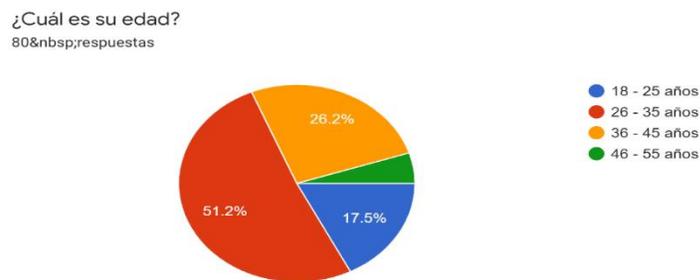
## Pregunta 2.

Tabla 12. Pregunta 2.

¿Cuál es su edad?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
18 - 25 años	14	18%
26 - 35 años	41	51%
36 - 45 años	21	26%
46 - 55 años	4	5%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

Macas, Y. (2022). ¿Cuál es su edad? Shushufindi.

Ilustración 5. Pregunta 2, gráfico circular.



Macas, Y. (2022). ¿Cuál es su edad? Shushufindi.

**Análisis:** Los resultados proporcionados por los encuestados, describen que el 17,50% de ellos están entre 18 a 25 años, seguido por el 51,20% que pertenece a la edad entre 26 a 35 años, el 26,20% corresponde a las edades entre 36 a 45 años, en menor porcentaje con 5% se encuentran los encuestados entre 46 a 55 años. Analizando la información se puede concluir que un porcentaje de la población es estudiantil y que la mayor parte de los encuestados son profesionales y cuentan con un trabajo estable, que emplean servicios de Cyber para lo cual se debe crear una propuesta llamativa se puede inclusive lograr captar más población que prefiere otras alternativas.

### Pregunta 3.

Tabla 13. *Pregunta 3*

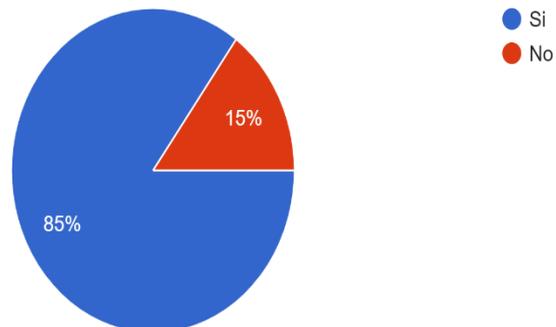
¿Usted utiliza los servicios de Cyber?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	68	85%
No	12	15%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

Macas, Y. (2022). *¿Usted utiliza los servicios de Cyber?* Shushufindi.

Ilustración 6. *Pregunta 3, gráfico circular.*

¿Usted utiliza los servicios de Cyber?

80 respuestas



Macas, Y. (2022). *¿Usted utiliza los servicios de Cyber?* Shushufindi.

**Análisis:** Como se puede ver en los datos que demuestra el gráfico anterior a la mayoría de las personas encuestadas 85% en el cantón Shushufindi utilizan el servicio. A partir de esta pregunta se puede interpretar que el proyecto es factible.

#### Pregunta 4.

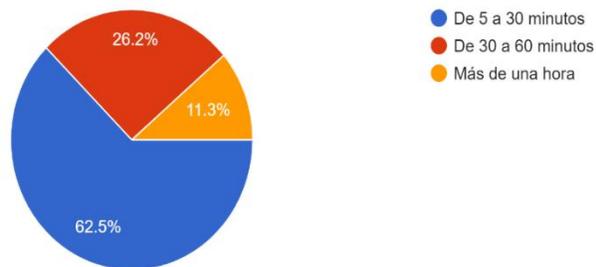
Tabla 14. *Pregunta 4*

¿Cuántas horas al día utiliza los servicios del Cyber?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
De 30 a 60 minutos	21	26%
De 5 a 30 minutos	50	63%
Más de una hora	9	11%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

Macas, Y. (2022). *¿Cuántas horas al día utiliza los servicios de Cyber?* Shushufindi.

Ilustración 7. *Pregunta 4, gráfico circular.*

¿Cuántas horas al día utiliza los servicios del Cyber?  
80 respuestas



Macas, Y. (2022). *¿Cuántas horas al día utiliza los servicios de Cyber?* Shushufindi.

**Análisis:** Según en la encuesta realizada a la Ciudadanía del cantón Lago Agrio la mayor parte de las personas 63% utilizan el cyber de 5 a 30 minutos. Esto permite al investigador identificar la cantidad de personal con el que debe contar y los días que debe reforzarse el equipo de trabajo. Además de ser otro punto importante para la factibilidad, por el consumo de los servicios constantes.

### Pregunta 5.

Tabla 15. *Pregunta 5*

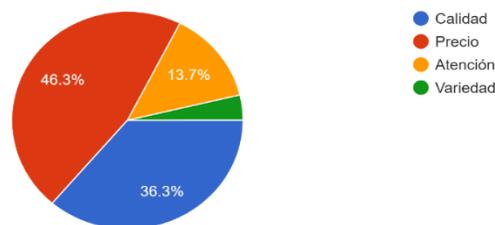
¿Señale la característica primordial para usted, al momento de elegir el servicio o producto que cumpla con sus expectativas?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Atención	11	14%
Calidad	29	36%
Precio	37	46%
Variedad	3	4%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

Macas, Y. (2022). *¿Señale la característica primordial para usted, al momento de elegir el servicio o producto que cumpla con sus expectativas?* Shushufindi.

Ilustración 8. *Pregunta 5, gráfico circular.*

¿Señale la característica primordial para usted, al momento de elegir el servicio o producto que cumpla con sus expectativas?

80 respuestas



Macas, Y. (2022). *¿Señale la característica primordial para usted, al momento de elegir el servicio o producto que cumpla con sus expectativas?* Shushufindi.

**Análisis:** Como se observa en el gráfico, la mayoría de las personas creen que la característica principal para adquirir un producto o servicio es el precio 46%, seguido por la excelencia de servicio y de buena calidad. Estos resultados dan a entender que se debe crear un servicio flexible para todo tipo de clientes, y para abarcar un nicho de mercado más extenso.

### Pregunta 6.

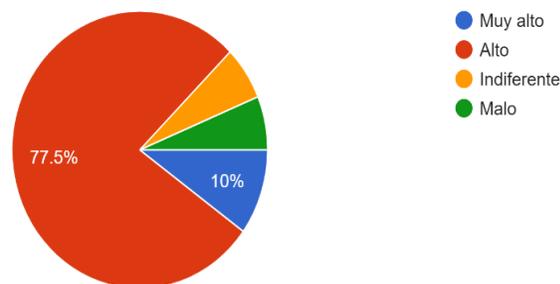
Tabla 16. *Pregunta 6*

¿Cómo califica usted el servicio prestado en los Cyber que ha visitado?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Alto	62	78%
Indiferente	5	6%
Malo	5	6%
Muy alto	8	10%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

Macas, Y. (2022). *¿Cómo califica usted el servicio prestado en los cyber que ha visitado?* Shushufindi.

Ilustración 9. *Pregunta 6, gráfico circular.*

¿Cómo califica usted el servicio prestado en los Cyber que ha visitado?  
80 respuestas



Macas, Y. (2022). *¿Cómo califica usted el servicio prestado en los cyber que ha visitado?* Shushufindi.

**Análisis:** De acuerdo con el análisis de esta pregunta se puede indicar que los servicios prestados en las cabinas de cyber de la ciudad abarcan perspectivas buenas con un 78% y malas 6%. Esta información debe alertar al emprendedor, ya que para poder entrar a competir es necesario que la propuesta sea innovadora.

### Pregunta 7.

Tabla 17. Pregunta 7

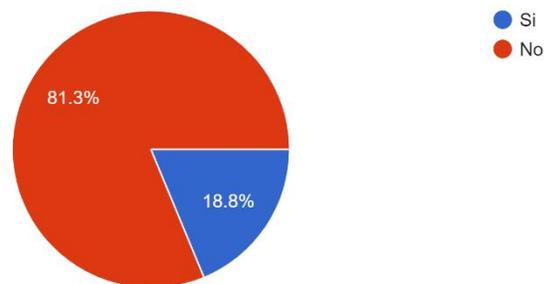
¿Conoce algún Cyber que tenga un servicio integral?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	15	19%
No	65	81%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

Macas, Y. (2022). *¿Conoce algún Cyber que tenga un servicio integral?* Shushufindi.

Ilustración 10. Pregunta 7, gráfico circular.

¿Conoce algún Cyber que tenga un servicio integral?

80 respuestas



Macas, Y. (2022). *¿Conoce algún Cyber que tenga un servicio integral?* Shushufindi.

**Análisis:** La mayoría de las personas 81% no tienen conocimiento de empresas que presten los mismos servicios que se pretenden lanzar al mercado, por lo tanto, es necesario dar a conocer mediante la publicidad todos los servicios que se quieren implementar a través de videos, ofertas y muestras gratis.

### Pregunta 8.

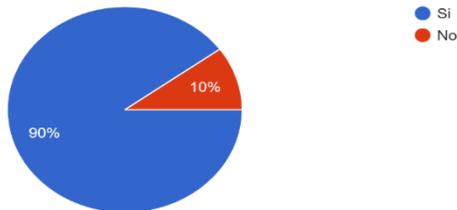
Tabla 18. *Pregunta 8*

¿Le gustaría que existiera una microempresa que se dedique a los servicios de Cyber con una propuesta innovadora, y más atributos en los servicios?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	72	90%
No	8	10%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

Macas, Y. (2022). *¿Le gustaría que existiera una microempresa que se dedique a los servicios de Cyber con una propuesta innovadora, y más atributos en los servicios?* Shushufindi.

Ilustración 11. *Pregunta 8, gráfico circular.*

¿Le gustaría que existiera una microempresa que se dedique a los servicios de Cyber con una propuesta innovadora, y más atributos en los servicios?  
80 respuestas



Macas, Y. (2022). *¿Le gustaría que existiera una microempresa que se dedique a los servicios de Cyber con una propuesta innovadora, y más atributos en los servicios?* Shushufindi.

**Análisis:** Según en la encuesta realizada el 90% de personas encuestadas les agrada la idea de un nuevo cyber con propuestas mejores a las actuales, razón por la cual, es importante para estos que exista una microempresa que pueda cubrir esta necesidad. El siguiente porcentaje permite conocer la viabilidad del proyecto y lo necesario de proyectar la promoción dirigida a conocer los beneficios.

### Pregunta 9.

Tabla 19. *Pregunta 9*

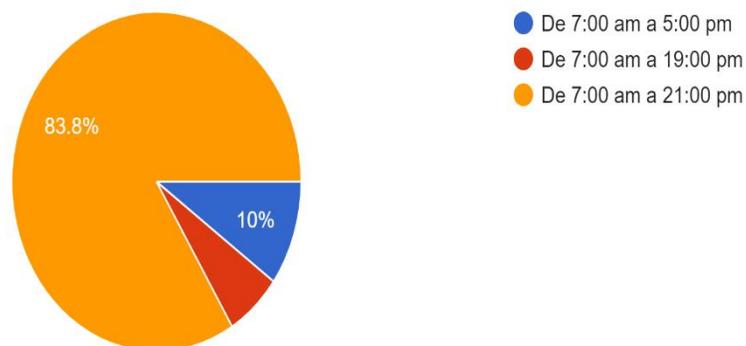
¿Cuál crees que debería ser el horario de Cyber dentro del cantón?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
De 7:00 am a 19:00 pm	5	6%
De 7:00 am a 21:00 pm	67	84%
De 7:00 am a 5:00 pm	8	10%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

Macas, Y. (2022). *¿Cuál crees que debería ser el horario de Cyber dentro del cantón?* Shushufindi.

Ilustración 12. *Pregunta 9, gráfico circular.*

¿Cuál crees que debería ser el horario de Cyber dentro del cantón?

80 respuestas



Macas, Y. (2022). *¿Cuál crees que debería ser el horario de Cyber dentro del cantón?* Shushufindi.

**Análisis:** Según en la encuesta realizada las personas prefieren adquirir este servicio desde las 7:00 de la mañana hasta las 9:00 de la noche. Lo que indica los horarios que se deben considerar en la apertura del cyber. Es muy importante conocer a partir de esta encuesta la necesidad de contar con turnos de colaboradores.

### Pregunta 10.

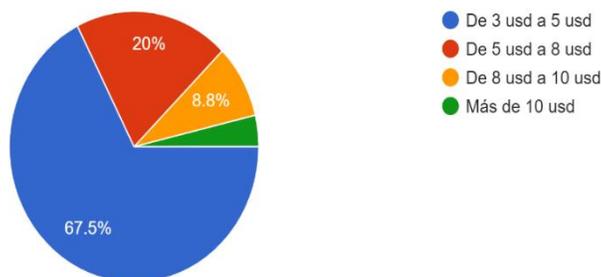
Tabla 20. *Pregunta 10*

<b>¿Cuánto dinero usted estaría dispuesto a pagar por hacer uso del servicio?</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
De 3 usd a 5 usd	54	68%
De 5 usd a 8 usd	16	20%
De 8 usd a 10 usd	7	9%
Más de 10 usd	3	4%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

Macas, Y. (2022). *¿Cuánto dinero usted estaría dispuesto a pagar por hacer uso del servicio?* Shushufindi.

Ilustración 13. *Pregunta 10, gráfico circular.*

¿Cuánto dinero usted estaría dispuesto a pagar por hacer uso del servicio?  
80 respuestas



Macas, Y. (2022). *¿Cuánto dinero usted estaría dispuesto a pagar por hacer uso del servicio?*  
Shushufindi.

**Análisis:** Según en la encuesta realizada en el cantón gran parte de las personas un 68% invierten en servicios de cyber un promedio de \$ 3 a \$ 5, tomando en cuenta que con la aplicación de un análisis de mercado se establecerá el precio más adecuado para establecer los paquetes y el PVP de algunos servicios y productos de la empresa, procurando obtener una buena rentabilidad económica.

**Pregunta 11.**Tabla 21. *Pregunta 11*

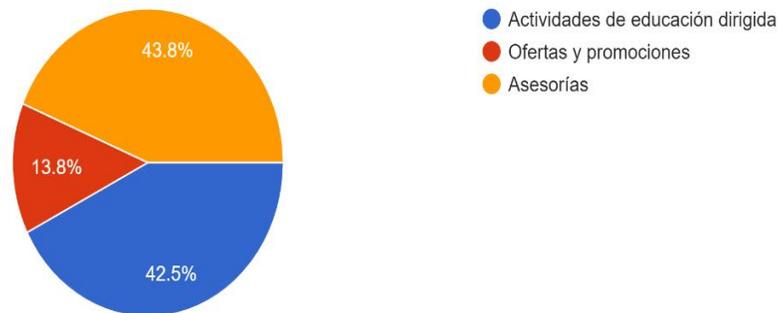
<b>¿Qué valor agregado le gustaría que implemente la microempresa?</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Actividades de educación dirigida	34	43%
Asesorías	35	44%
Ofertas y promociones	11	14%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

Macas, Y. (2022). *¿Qué valor agregado le gustaría que implemente la microempresa?* Shushufindi.

Ilustración 14. *Pregunta 10, gráfico circular.*

¿Qué valor agregado le gustaría que implemente la microempresa?

80 &nbsp;respuestas



Macas, Y. (2022). *¿Qué valor agregado le gustaría que implemente la microempresa?* Shushufindi.

**Análisis:** Al 42,50% de los encuestados les agradan las actividades de educación dirigidas, las asesorías cuentan con la acogida del 43,80% y las ofertas del 13,80%. Con esta inclinación a este tipo de servicios, se plantea la propuesta de valor.

### Pregunta 12.

Tabla 22. Pregunta 12

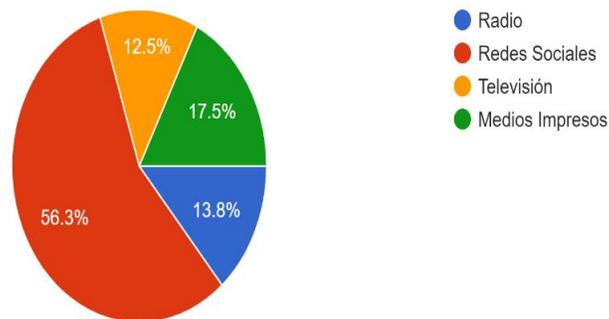
¿A través de que medio o medios le gustaría recibir publicidad sobre el servicio?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Medios Impresos	14	18%
Radio	11	14%
Redes Sociales	45	56%
Televisión	10	13%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

Macas, Y. (2022). ¿A través de que medio o medios le gustaría recibir publicidad sobre el servicio? Shushufindi.

Ilustración 15. Pregunta 10, gráfico circular.

¿A través de que medio o medios le gustaría recibir publicidad sobre el servicio?

80 respuestas



Macas, Y. (2022). ¿Qué valor agregado le gustaría que implemente la microempresa? Shushufindi.

**Análisis:** Más de la mitad de las personas encuestadas 56% prefieren los anuncios mediante las redes sociales, mientras que el resto de la población prefiere los otros medios. Mediante la información proporcionada podemos comprender que las redes sociales son la alternativa más viable y económica para establecer un plan de acción para la promoción y publicidad para dar a conocer a Cyber Next.

### 3.5 Análisis General.

- En cuanto a la encuesta planteada, se deduce que el 90% de la población encuestada acepta la creación de la microempresa ya que se puede observar como una gran oportunidad para los habitantes de la localidad.
- Se puede verificar que este servicio es algo innovador y directamente próspero, ya que ven en esto una puerta a otro tipo de manejo económico y direccionamiento empresarial, por lo que su interés en la aprobación se enmarca en el desarrollo institucional con un 85%.
- Los horarios que utilizan más el servicio son de las siete de la mañana hasta las nueve de la noche; lo que permite al investigador que pueda realizar ofertas especiales para determinados días con un 84%.
- En lo primero que se fijan los clientes al momento de utilizar el servicio es en el precio 46 % y la calidad 36%, lo que implica crear valor agregado enmarcado en estas características.
- Los valores que están dispuestos a pagar los clientes con 68% por el servicio es \$ 3 a \$ 5, lo que ayuda a establecer el PVP, de los servicios.
- Los medios con mayor frecuencia de uso de acuerdo con el 56% para la promoción y publicidad son las redes sociales, por lo que las estrategias comerciales se intentaran trabajar por este medio, además de crear una página web.

Por todos los resultados de la encuesta se puede considerar que el proyecto de crear una cyber en el Cantón Shushufindi es factible.

### 1.1.1.1.

## 3.6 Entorno empresarial

### 3.6.1 Microentorno.

El Cyber se ubicará en el Barrio Zenaida en la calle Avenida Unidad Nacional del cantón Shushufindi, en la provincia de Sucumbíos, esta zona cuenta con todos los servicios básicos indispensables para el buen funcionamiento del negocio, acceso a internet de banda ancha; ubicado estratégicamente; en sus alrededores se asientan varios locales que prestan servicios jurídicos.

- **Competencia**

Se identifica la competencia directa e indirecta en el mercado, en cuanto a las actividades de reventa de servicios de telecomunicaciones (suministro de servicios telefónicos y de internet en instalaciones abiertas al público: cabinas telefónicas y cibercafé, según datos proporcionados por el catastro único de contribuyentes establecido por el SRI, el cual registra 122 locales que se convierten en competencia indirecta, de los cuales 3 se encuentran por los alrededores de la ubicación de Cyber Next, que se convierten en competencia directa; de los cuales ninguno oferta, servicios complementarios, sin embargo, los que más se acercan a la propuesta que se pretende ofertar son los siguientes:

Tabla 23. *Competencia indirecta del sector*

<b>Nombre del cyber</b>	<b>Propietario</b>	<b>Ubicación</b>
Cyber One	Betancourt Perenguez Jessica Patricia	9 de octubre
Bazar y Papelería “Kayra”	Suarez Chillo Julio Armando	18 de noviembre
Cyber “Amarelis”	Villacis Chucchilan Rosa María	Manabí

Nota: Macas Yordano

Información proporcionada por el SRI

- **Sustitutos.**

Los servicios sustitutos que se encuentran dentro del mercado de Shushufindi son las tiendas de barrio o locales que ofrecen el servicio por separado como copias, impresiones, snack y servicio de internet. La principal competencia es la tienda la Unión, pero no se considera competencia porque su actividad principal es la venta de productos para el hogar y víveres.

- **Proveedores.**

Los proveedores que la empresa va a tener como aliados son reconocidos en el mercado y podrán cumplir con las necesidades que tienen los clientes.

Tabla 24. *Proveedores.*

<b>Proveedores</b>		
<b>Insumos</b>		
<b>Proveedor</b>	<b>Fiabilidad y beneficios</b>	<b>Producto</b>
Movistar	• Servicios de calidad	Internet
	• Experiencia en el mercado	
	• Pago contado y crédito	
	• Servicio domicilio.	
HP y Canon	• Productos de calidad.	Insumos para los equipos de computo
	• Experiencia en el mercado.	
	• Pago de contado y crédito.	
Faber Castell	• Variedad de productos	Implementos de papelería
	• Mejor marca y reconocida a nivel internacional	
	• Entrega al establecimiento.	

Nota: Macas Yordano

- **Intermediarios.**

Cyber Next no cuenta con un canal de distribución secundario, por lo que su servicio se presta directamente en el local.

- **Clientes.**

### **Sociodemográfica**

Edad: Población económicamente activa.

Sexo: Masculino, femenino, grupos GLBTI.

Nivel ocupacional: Dirigido a todo el público que desee adquirir el servicio, como agricultores, comerciantes, constructores, amas de casa, servicios de alimentación y vivienda, industria, administración pública, transporte, ejecutivos, oficinistas, padres de familia y estudiantes.

Clase social: Estratos A, estrato B, estrato C+ y estrato C-, D.

### **3.6.2 Macroentorno**

El factor macroentorno de la empresa Cyber Next son los mismos que no tiene control directo y que afecta de manera positiva o negativa en su funcionamiento.

Tabla 25. Analisis Pestel

<b>POLÍTICOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nueva normativa fiscal y arancelaria.</li> <li>• Cambio de autoridades.</li> <li>• Variaciones en los tratados de comercio.</li> </ul>
<b>ECONÓMICOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Situación económica actual del país.</li> <li>• Aumento de precios en las tarifas de luz, internet.</li> </ul>
<b>SOCIALES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tendencias a nive de consumo.</li> <li>• Nivel de ingresos.</li> </ul>
<b>TECNOLÓGICOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso a las TIC,</li> <li>• Innoovación tecnológica.</li> <li>• Mayor conectividad por parte del mercado objetivo.</li> </ul>
<b>MEDIOAMBIENTALES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Normas de protección al medio ambiente.</li> <li>• Cambios climáticos.</li> </ul>
<b>LEGALES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permisos legales.</li> <li>• Ordenanzas municipales.</li> </ul>

Nota: Macas Yordano

- **Factor Político.**

En el Ecuador existen normas sobre los servicios de telecomunicaciones y sobre todo el de las normas hacia las cabinas de internet están bien esclarecidas es así como la Ley Orgánica de Telecomunicaciones que prohíbe el acceso de menores de edad a páginas Web de contenido pornográfico y a cualquier otra forma de comunicación en red de igual contenido, en las cabinas públicas de Internet”, estableciendo el procedimiento sobre las medidas administrativas que permitan cautelar la integridad física, psicológica o que afecten su intimidad personal y/o familiar de los menores de edad.

Por ello el Cyber va a estar regulado y controlado por cada una de estas leyes.

- **Factor Económico.**

Ecuador sufre un fuerte golpe económico como el resto de los países por la pandemia que provocó que gran mayoría de la población quedara sin empleo y que cientos de empresas y emprendimientos cerraran sus puertas. Por lo que el ingreso al mercado se va a ver limitado en cuanto a este factor, sin embargo, por el costo del servicio su afectación no es mayor.

Por esta razón la empresa va a estar sujeta al desarrollo económico que presente el país por lo que la fijación de precios en sus productos y servicios dependerá de la tasa inflacionaria anual que presente el Ecuador, así como de la variación en los precios de los insumos.

- **Factor Sociocultural.**

El comportamiento cambiante del consumidor hace que su fidelidad con una marca o empresa prácticamente sea baja. Es decir, si se siente atraído por factores que influyen en su comportamiento de compra, no tendrá inconveniente en cambiar de lugar. Por este motivo es importante que el emprendimiento realice incorporaciones de valor agregado

- **Factor Tecnológico.**

La comercialización de equipos tecnológicos en el Ecuador se ha acelerado notablemente en los últimos años debido a dos hechos: la mejora en el poder adquisitivo de los consumidores y el gran portafolio de productos que ofrecen las compañías, con precios para todos los bolsillos. Este crecimiento del mercado tecnológico ha motivado que las grandes empresas mundiales abran oficinas en el Ecuador para atender la gran demanda existente.

El fuerte crecimiento en el consumo de tecnología de los últimos años ha impulsado a más marcas mundiales a abrir sus oficinas en el Ecuador, para atender la gran demanda y, a la par, estar atentas a los cambios de las estrategias comerciales. El

avance de las laptops. El constante avance de la tecnología seduce a los consumidores quienes están dispuestos a invertir en un nuevo producto con tal de recibir más funcionalidades.

«El mercado ecuatoriano, en poco tiempo, ha adoptado masivamente el procesador de segunda gama. Esto indica que el consumidor valora la tecnología y no necesariamente piensa en lo más económico», señala Santiago Cardona, gerente para el segmento de Consumo de Intel Cono Norte de América Latina.

Cardona agrega que, en el mercado de cómputo, el segmento de hogares (o consumidores domésticos) está creciendo alrededor del 40%, cifra considerada una de las más altas de América Latina. Por lo que este factor es bastante positivo para Cyber Next.

### **3.7 Producto y servicio**

La diversidad del producto y servicios es una gran ventaja ante la competencia, ya que puede disponer de un portafolio amplio frente al perfil del consumidor, generando una gran expectativa por la variedad de los componentes.

Los productos y servicios que ofertará Cyber Next son:

Tabla 26. Productos y servicios

SERVICIO	REF
Alquiler de Internet	15 minutos 30 minutos 60 minutos
Wi Fi o red inalámbrica	60 minutos
Consultas por internet	Libre
Programas educativos por internet	Libre
Digitación de textos, gráficos, etc.	Hoja
Impresiones en B/N	Hoja
Impresiones a color	A4 A3
Fotocopias	A4 A3
Fotocopias	Documentos
Scanner	Hoja
Enviar Correos	Hoja
Recibir correos	Hoja
Descargas	
Quemado de CD	-
Soporte técnico	Instalación Mantenimiento Reparación
Venta de Componentes	Cartuchos Tonners CD-room Memorias Teclados Mouse
Venta de suministros de oficina	Papelería
Venta de equipos de computo	Laptops Pc Impresoras
Pago servicios públicos	Recibo
Recargas	
Prestación de servicios profesionales	Declaración de impuestos, trámites SRI, IESS, SUT, SUIA, MT, MTS, ANT, GADMLA, GADPS

Nota: Macas Yordano

### 3.7.1 Ventas

Una vez conocida las necesidades del cliente, se procede a asesorar el producto a adquirir, se le presenta el producto, los beneficios que ofrece, de haber la satisfacción del cliente se cierra la venta.

### **3.7.2 Servicio de Cyber**

Proceso en el cual se le asigna una máquina, se registra el tiempo, se le da los accesos a internet y el equipo; si son otros servicios complementarios como copias, impresiones, entre otros, se procede a ejecutarlos de acuerdo con las necesidades del cliente.

### **3.7.3 Servicios Profesionales**

Proceso que comprende específicamente la prestación de servicios profesionales, donde se presta asesoría.

### **3.7.4 Calidad.**

Cyber Next mantendrá los más altos niveles de calidad para sus productos y servicios, para ello, contará con proveedores calificados, personal capacitado y actualizado permanentemente, garantizando de esta manera la calidad.

- Limpieza e higiene del local y áreas circundantes.
- El personal deberá presentar una imagen bien cuidada, aspecto saludable y profesional.
- Uso de técnicas de atención al cliente.
- Infraestructura adecuada, de alta tecnología y velocidad de navegación.

### 3.8 Plan de introducción al mercado

#### 3.8.1 Distintivos y Uniformes

Se recomienda la utilización de camisas polo con cuello que vayan con el logo bordado en un juego específico de color, estas deberán ser de color negro acompañadas de una gorra que resalte el logo bordado.

Ilustración 16. Uniformes.



Nota: Macas Yordano

### 3.8.2 Materiales de identificación.

### 3.8.3 Imagotipo.

*Ilustración 17. Imagotipo Cyber Next.*



Nota: Macas Jordano

### 3.8.4 Tarjetas de presentación.

*Ilustración 18. Tarjeta de presentación*

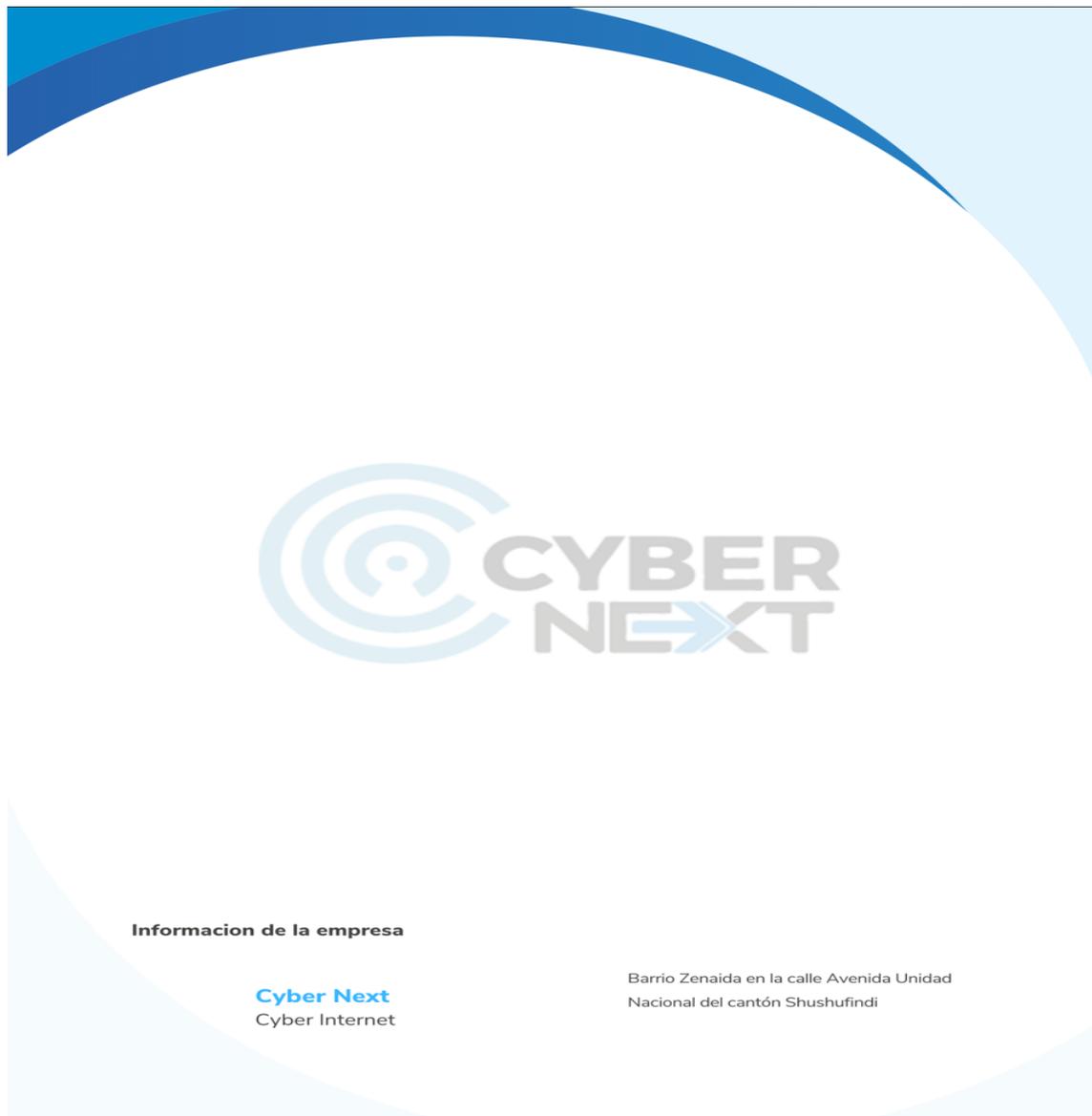


Nota: Macas Jordano

### 3.8.5 Hoja membretada.

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

Ilustración 19. Hoja membretada



Nota: Macas Yordano



- **Correspondencia.**

- \* A través de mail corporativo.

- **Negociación.**

- \* Mediante la visita al local o punto de hogar donde se preste el servicio.
- \* A través de videoconferencia. (Zoom).
- \* Vía telefónica.

- **Financiamiento.**

Tabla 27. Financiamiento de la publicidad

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL</b>
Volantes con cupón	100 unidades	\$10.00
Tarjetas de presentación	100 unidades	\$3.33
Publicidad Facebook	3 veces por mes	\$10.00
<b>TOTAL</b>		<b>\$23.33</b>
<b>TOTAL, ANUAL</b>		<b>\$280.00</b>

Nota: Macas Yordano

### 3.8.7 Riesgo y oportunidades del negocio

Los riesgos que la empresa puede incurrir son:

- \* Cierre por la pandemia del COVID -19
- \* Nuevas tecnologías que se puedan instalar en casa y que no requiera de un Cyber
- \* Poder adquisitivo del cliente que le permita comprar un computador y acceder al servicio de internet en el hogar

Las oportunidades que la empresa puede obtener son:

- \* Fidelización de marca
- \* Aceptación del cliente
- \* Crecimiento económico del emprendedor y su familia
- \* Inserción de nuevos productos que no limite la oferta existente.

### **3.9 Fijación de Precios**

#### **3.9.1 Fijación de precios por receta estándar.**

La fijación del precio para ingresar al mercado depende de tres variables importantes, donde interviene el cliente, los costos de producción propios del negocio y la competencia existente. Por medio de la interrogante 9 de la encuesta, proporciono que los encuestados tienen un precio referencial de consumo del servicio entre \$3,00 a \$ 5,00 USD incluyendo impresiones.

Tabla 28. Fijación de precios

<b>Servicios de Internet</b>	<b>Materiales de oficina</b>	<b>Servicios adicionales</b>
\$0,90	\$2,50	\$3,50

Nota: Macas Yordano

#### **3.10 Implementación del negocio**

Para la presentación del servicio de suministro de servicios telefónicos e internet se necesitará de varios implementos que son requeridos para que el Ciber sea puesto en marcha.

### 3.10.1 Maquinaria y Equipo

Son todos los bienes utilizados en la producción y servicio de la empresa.

Tabla 29. Maquinaria y equipo

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Fotocopiadora Ricoh MPc4504	1	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00
Anilladora	1	\$ 125,00	\$ 125,00
Emplasticadora	1	\$ 89,00	\$ 89,00
Aire Acondicionado TCL 24000 BTU	1	\$ 629,00	\$ 629,00
Dispensador de agua	1	\$ 135,00	\$ 135,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.678,00</b>

Nota: Macas Yordano

### 3.10.2 Suministros de Oficina

Son todas las herramientas necesarias para la utilización del servicio.

Tabla 30. Suministro de oficina

<b>Detalle</b>	<b>Cant.</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Valor Anual</b>
Papel bond Repopal A4	10	\$ 3,00	\$ 30,00	\$ 1.080,00
Grapado Ditech	4	\$ 1,58	\$ 6,32	\$ 119,83
Perforadora E&GLE	3	\$ 3,16	\$ 9,48	\$ 359,48
Dispensador de cinta bester	2	\$ 2,30	\$ 4,60	\$ 126,96
CD-RX100UDS	1	\$ 37,70	\$ 37,70	\$ 17.055,48
Esferos BIC precisión X24UDS	1	\$ 5,87	\$ 5,87	\$ 413,48
Caja de correctores	1	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 300,00
Caja de lápices staedtler Nórica HB2	1	\$ 2,04	\$ 2,04	\$ 49,94
Cuaderno universitario a cuadros AX100	12	\$ 0,70	\$ 8,40	\$ 70,56
Carpetas Ditech básicas	8	\$ 0,50	\$ 4,00	\$ 24,00
Archivador IDEAL	12	\$ 1,89	\$ 22,68	\$ 514,38
Tijera escolar lancer SH.TJ.103	6	\$ 0,20	\$ 1,20	\$ 2,88
Caja de resaltadores pelikan AMAX10USD	1	\$ 3,40	\$ 3,40	\$ 138,72
Sobre manila F2 IDEAL	1	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 6,75
Calculadora científica	2	\$ 6,00	\$ 12,00	\$ 864,00
<b>Total</b>			<b>\$ 153,44</b>	<b>\$ 21.126,46</b>

Nota: Macas Yordano

### 3.1.1 Herramientas y Utensilios

Son los aparatos que sirven para medir el funcionamiento de los equipos.

Tabla 31. Herramientas y utensilios

<b>DETALLE</b>	<b>Cant.</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Juego de herramientas	1	\$ 75,00	\$ 75,00
Multímetro	1	\$ 89,00	\$ 89,00
Detector de Voltage	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Pulsera antiestática	4	\$ 1,99	\$ 7,96
<b>Total</b>			<b>\$ 291,96</b>

Nota: Macas Yordano

### 3.1.2 Muebles y Enseres

Son los objetos que sirven para facilitar la utilización y actividades de la empresa.

Tabla 32. Muebles y enseres

<b>Detalle</b>	<b>Cant.</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Vitrina metálica	1	\$350,00	\$350,00
Counter curvo módulo registro y caja	1	\$160,00	\$160,00
Módulo de computo	6	\$125,00	\$750,00
Modulo con dos estaciones	1	\$240,00	\$240,00
Silla de espera triple	2	\$110,00	\$220,00
Sillas Grafitti	6	\$25,00	\$150,00
Mesa de centro	1	\$40,00	\$40,00
Punto Ecológico con 3 tachos de 25L	1	\$80,00	\$80,00
<b>Total</b>			<b>\$1.990,00</b>

Nota: Macas Yordano

### 3.1.3 Equipos de Computación

Son todas las herramientas tecnológicas que permiten transformar la información.

Tabla 33. Equipos de computación

<b>Detalle</b>	<b>Cant.</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Todo En Uno Aio Hp Celeron Hdd 1tb Ram 4gb 21 Fhd Win10	7	\$360,00	\$2.520,00
Fotocopiadora Ricoh MP c4504	1	\$1.200,00	\$1.200,00
Impresora Semi-Nueva Xerox 3215	1	\$140,00	\$140,00
Software administrativo cyber Planet	1	\$200,00	\$200,00
Telefono convencional	1	\$40,00	\$40,00
<b>Total</b>			<b>\$4.100,00</b>

Nota: Macas Yordano

### 3.1.4 Equipos de Seguridad.

Son todas las herramientas que proporcionan seguridad al negocio.

Tabla 34. Equipos de seguridad

Detalle	Cant.	Valor Unitario	Valor Total
Extintor PQS	2	\$60,00	\$120,00
Detectores de humo	3	\$12,00	\$36,00
Focos Ahorradores de energia	4	\$6,50	\$26,00
Lámparas de emergencia	3	\$15,00	\$45,00
Cámara Xiaomi Imilab Ip De Seguridad 1080p y 2k Alta Resolución	2	\$50,00	\$100,00
señaléticas de: salida, prohibido fumar, riesgo eléctrico, extintor, baño de mujer y hombre, medidas de bioseguridad , distanciamiento.	8	\$2,00	\$16,00
Dispensador Automático De jabón, Alcohol Para Pared	2	\$10,00	\$20,00
<b>Total</b>			<b>\$363,00</b>

Nota: Macas Yordano

### 3.1.5 Materiales de Limpieza.

Los materiales de limpieza son utilizados para mantener la higiene del área de trabajo.

Tabla 35. Materiales de limpieza

Detalle	Cant.	Valor Unitario	Valor Total	Valor Anual
Extintor PQS	2	\$60,00	\$120,00	\$1.440,00
Detectores de humo	3	\$12,00	\$36,00	\$432,00
Focos Ahorradores de energia	4	\$6,50	\$26,00	\$312,00
Lámparas de emergencia	3	\$15,00	\$45,00	\$540,00
Cámara Xiaomi Imilab Ip De Seguridad 1080p y 2k Alta Resolución	2	\$50,00	\$100,00	\$1.200,00
señaléticas de: salida, prohibido fumar, riesgo eléctrico, extintor, baño de mujer y hombre, medidas de bioseguridad , distanciamiento.	8	\$2,00	\$16,00	\$192,00
Dispensador Automático De jabón, Alcohol Para Pared	2	\$10,00	\$20,00	\$240,00
<b>Total</b>			<b>\$363,00</b>	<b>\$4.356,00</b>

Nota: Macas Yordano

### 3.1.6 Establecimiento de los costos indirectos de fabricación e infraestructura.

Dentro de estos están los servicios básicos y las adecuaciones al local.

Tabla 36. Costos indirectos de fabricación

<b>Detalle</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Valor anual</b>
Luz	\$50,00	\$600,00
Agua	\$15,00	\$180,00
Teléfono	\$20,00	\$240,00
Internet	\$45,00	\$540,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$130,00</b>	<b>\$1.560,00</b>

Nota: Macas Yordano

Tabla 37. Infraestructura

<b>Adecuaciones a la infraestructura</b>	<b>Cant.</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Baño	22	\$ 20,00	\$ 440,00
Área de ventas	65	\$ 28,00	\$1.820,00
Área de Administración	43	\$ 30,00	\$ 1.290,00
<b>Total</b>			<b>\$ 3.550,00</b>

Nota: Macas Yordano

Tabla 38. Gastos administrativos

DETALLE	CANT	V/UNITARIO	V/MENSUAL	V/TRIMESTRAL	CIF	GASTOS ADMINISTRATIVOS	GASTOS DE VENTAS
Teléfono	1	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 36,00		\$ 36,00	
Energía eléctrica Kw/h	1	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 90,00		\$ 90,00	
Agua Potable	1	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 30,00		\$ 30,00	
Impuestos	1	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 45,00		\$ 45,00	
Alcohol Antiséptico Linus Galón Al 70%	3	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 21,00		\$ 21,00	
Escoba de plástico	3	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 7,50		\$ 7,50	
Trapeador	3	\$ 2,85	\$ 2,85	\$ 8,55		\$ 8,55	
Pala de basura	2	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 3,00		\$ 3,00	
Jabón Líquido Antibacterial Dr. Clean Galón	3	\$ 5,90	\$ 5,90	\$ 17,70		\$ 17,70	
Desinfectante Kalipto Galón	3	\$ 6,20	\$ 6,20	\$ 18,60		\$ 18,60	
Publicidad en flyers y redes sociales	1	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 90,00			\$ 90,00
Mantenimiento técnico de las impresoras	1	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 135,00	\$135,00		
Fundas tipo camisa de almidón de maíz biodegradables medida mediana 100U.	3	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 24,00	24,00		
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 70,45</b>	<b>\$ 211,35</b>	<b>\$159,00</b>	<b>\$ 277,35</b>	<b>\$ 90,00</b>
<b>Fuente: Elaborado por:</b>		<b>Total, año</b>			<b>636,00</b>	<b>1.109,40</b>	<b>360,00</b>

Nota: Macas Yordano

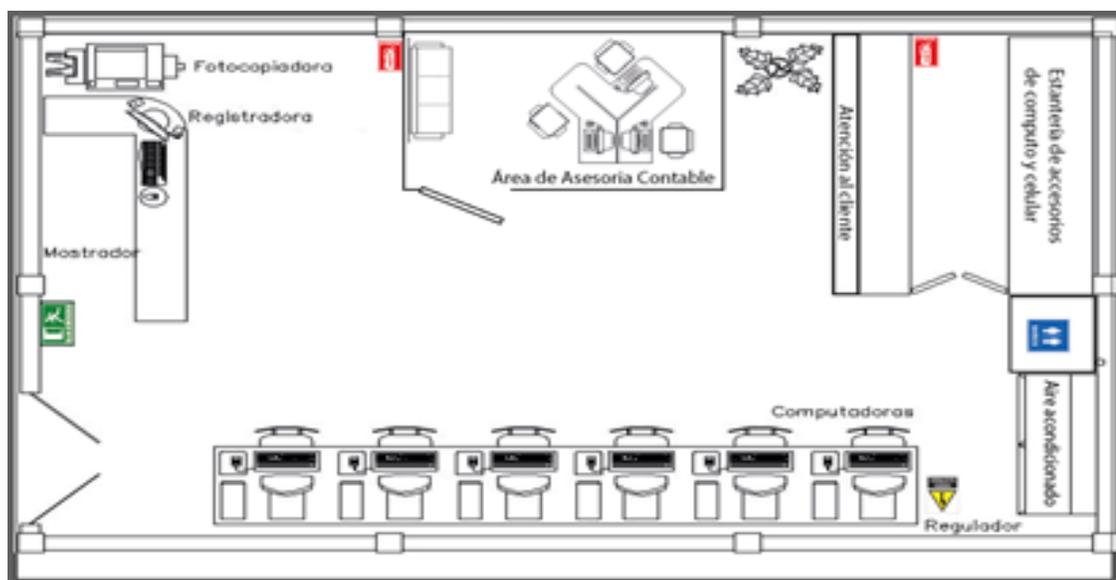
### 3.2 Estudio arquitectónico

Para ofrecer un servicio de calidad, se ha diseñado la distribución de la planta óptima del Ciber con las respectivas áreas, en la distribución se puede apreciar el área de atención al cliente y caja registradora, el área de cómputo con 6 estaciones, área de productos de cómputo y celular, área de asesoría profesional, baños; todos estos espacios son necesarios para el correcto funcionamiento, así como también para que los clientes se sientan cómodos y puedan disfrutar de la estadía.

El tamaño de la planta cuenta con 180mts<sup>2</sup>, 10mts de frente por 18mts de fondo.

#### 3.2.1 Estructura interna del establecimiento.

Ilustración 21. Estructura del establecimiento.



Nota: Macas Yordano

## **4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL**

### **4.1.Requisitos para apertura el RUC**

Este documento se debe solicitar ante las oficinas del Servicio de Rentas Internas (SRI), es un requisito principal para que la microempresa pueda iniciar con sus actividades económicas. Para su obtención como persona natural se procede a:

- Presentar el original y copia de la cédula de identidad.
- Presentar el último certificado de votación.
- Presentar original y copia de una planilla de agua, luz o teléfono (de los 3 últimos meses) para registrar el establecimiento de domicilio.
- Las personas naturales nacionales que ejerzan actividades comerciales o relacionadas deben presentar el original y copia del pago de la patente municipal.

### **4.2.Requisitos para obtener la Patente Municipal**

Para conseguir la Patente Anual Municipal por primera vez, la microempresa, deberá dirigirse a la Jefatura de Rentas del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal, presentando los siguientes documentos:

- Copia a colores de la cédula de ciudadanía y certificado de votación vigente.
- Obtener el formulario para la Patente en la Sección de Recaudación y presentarlo.
- Copia del permiso del Cuerpo de Bomberos actualizado.
- Listado de los bienes patrimoniales con lo que va a contar la empresa para su actividad comercial.
- El pago de la patente se realiza al momento de iniciar su funcionamiento y de esto, va a depender el valor a pagar del capital.

#### **4.3.Requisitos para conseguir el permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.**

Para iniciar con cualquier emprendimiento, también se requiere tramitar el permiso de funcionamiento. Este documento es emitido por el cuerpo de bomberos del cantón Lago Agrio, y se solicita con el fin de advertir cualquier tipo de eventualidad, incendios y desastre en el lugar de producción y comercialización.

Los requisitos para poder obtenerlo son:

- Cédula y papeleta de votación
- Copia de RUC Actualizado
- Solicitud de Inspección del Local
- Informe Favorable de Inspección

Cabe recalcar que para el favorable informe de inspección se debe cumplir con:

- Extintor con las debidas especificaciones.
- Señaléticas reglamentarias, lámparas de emergencia, detector de humo, entre otros.

#### **4.4.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.

## 5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

### 5.1. Criterios de selección y valoración de los impactos ambientales

La ejecución de este proyecto genera una serie de impactos ocasionados por acciones que para el estudio denominaremos Acciones Impactantes, sobre factores como el medio físico, biótico, aspectos socioeconómicos y relaciones ecológicas, que para el mismo fin anteriormente mencionado denominaremos Factores Impactados.

Las características de valor pueden ser de impacto positivo (+) cuando la acción resulta en el mejoramiento de la calidad de un factor ambiental. Y resulta un impacto negativo (-) cuando existe una degradación de la calidad del ambiente o del factor ambiental considerado.

### 5.2. Metodología utilizada para la valoración

El procedimiento para la realización de la valoración del Estudio de Impacto Ambiental utilizó una Matriz, donde por un lado se tienen identificados los factores impactados y por otro lado las acciones impactantes. Ambas se interaccionan en la matriz apareciendo una casilla donde se realiza la misma, la cual posee cuatro entradas en las que se valoran el impacto, la temporalidad, la magnitud y la importancia.

Tabla 39. Valoración

SIGNO	TEMPORALIDAD
MAGNITUD	IMPORTANCIA

Nota: Macas Yordano

La temporalidad corresponde a la duración del impacto en el tiempo y puede ser Permanente (P) cuando se prevé que su duración será de un período largo de tiempo; Semipermanente (SP) cuando el impacto se realiza, pero su duración no es

permanente en el tiempo, pero tampoco en un espacio breve de tiempo que corresponde a la última categoría, Temporal (T).

La magnitud se refiere a la escala o extensión del impacto. Se le aplican valores numéricos del 1 al 5, donde el 5 corresponde a una magnitud Muy Alta; 4 a una Alta; 3, Considerable; 2, Apreciable; 1, Despreciable.

La importancia está relacionada con lo significativo del impacto. La escala de importancia varía del 1 al 5, donde 5 corresponde a una importancia Máxima; 4, Muy Considerable; 3, Considerable; 2, Apreciable y 1, cuando es Despreciable.

La valoración final se obtiene multiplicando la magnitud por importancia teniendo en cuenta el signo sea este positivo o negativo. Luego se realiza la suma algebraica de los resultados por columna.



### 5.3. Plan de mitigación

Tabla 41. Plan de mitigación

Aspecto	Prevención	Medidas	Mitigación
Agua	Desechar los desechos de la manera correcta.	No arrojar productos no biodegradables en los desagües.	Usar absorbentes para derrames de agua.
	Cubrir el tanque de almacenamiento de agua.	Desinfectar los tanques y reservorios de agua.	Reducir el uso de productos químicos en el proceso de limpieza.
Uso del agua	Reutilizar el agua	Instalar dispositivos reductores de caudal de agua.	Recolección de agua de lluvia.
		Lavar la vajilla en un recipiente y no bajo el grifo abierto.	Reutilización de aguas residuales.
Suelo	Usar envases biodegradables	Limpieza semanal en las microempresas.	Implementar un sistema de reutilización de envases.
		Almacenar los contaminantes en un lugar adecuado.	Escoger productos con menos embalaje y evitar comprar productos desechables.

Nota: Macas Yordano

### 5.4. Dimensión social

Se realizará sin ningún costo una capacitación para fortalecer los modelos de negocios sustentables. Esta acción se va a medir con indicadores de eficiencia y cumplimiento frente al fortalecimiento de cada marca fundada en la sostenibilidad. Por lo tanto, se propone realizar alianzas con ONG, para que se pueda ofrecer estas

capacitaciones con la finalidad de que estas organizaciones puedan tener transferencia y gestión de conocimiento.

Así mismo, en la contratación de los colaboradores se tratará de que las personas diferenciadas positivamente en los procesos de vinculación, principalmente madres cabeza de hogar, y colaboradores con discapacidades motrices.

### **5.5. Dimensión ambiental**

Con relación a la extensión ambiental, se emanará a ejecutar dos líneas de operación dentro del proyecto como es la caracterización de talentos y disminución de impactos de este, en donde, se forjará uso de hosting web ecológico, lo que indica contratar aquellos proveedores que tienen una decisión de uso de energía ecológica para nutrir los servidores, sitios de trabajo y centros de datos del negocio.

Así mismo, todos los empaques de los productos y servicios prestados serán de representación ecológica.

También se propone que se pueda realizar un proyecto de siembra y reforestación de especies originarias del cantón, por tanto, se destinan recursos económicos determinados en la extensión económica de sostenibilidad.

Para finalizar se retomarán planes de identificación de talentos y disminución de impactos ambientales característicos, a través de la implementación del programa de gestión ambiental

### **5.6. Dimensión económica**

En esta fase se destinará el 1% de los recursos de cada año en la ejecución de los planes de las extensiones ambientales y sociales, avalando que su colaboración tenga una marca característico y ordenado a la plataforma trascendental de la empresa.

Esta extensión podrá verse irradiada en planes de reparación ecológica, instrucción ambiental para asociaciones, fortalecimiento de compras sostenibles en empresas privadas, etc.

## **6. PROCESO FINANCIERO**

### **6.1.1. Introducción**

A través del estudio financiero se puede determinar la viabilidad económica y financiera de Cyber Next, lo que permite generar una confianza en los inversionistas y determinar si este va a contar con la rentabilidad y crecimiento esperado, en un lapso de cinco años.

### **6.1.2. Objetivos**

- Establecer la inversión inicial y el capital de trabajo requerido para la actividad del negocio.
- Elaborar la proyección de estados financieros básicos para conocer el comportamiento económico que estos tendrán en un lapso de 5 años.
- Valorar la viabilidad de Cyber Next con la aplicación de los criterios de la evaluación financiera para observar la rentabilidad de la microempresa.

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 clínica veterinaria “Cyber Next”.

### **6.1.3. Mano de obra**

A continuación, se detalla la mano de obra y administrativa con la que cuenta el cyber. Es importante mencionar que dentro del requerimiento de manual de funciones se generan por todos los cargos que pueden existir dentro de la empresa, para que esta pueda estar preparada en el momento que requiera de la contratación adicional.

Tabla 42. Gastos administrativos

Detalle				Sueldo	Beneficios Sociales				Total, trimestre	Total, anual
Cargo	Cant.	RMU	Total, mes	Valor/ Trimestre	Aporte patronal	13er Sueldo	14to Sueldo	Fondos de reserva		
Administrador	1	\$450,00	\$ 450,00	\$ 1.350,00	\$ 150,53	\$ 112,50	\$ 106,25	\$ 112,46	\$ 1.831,73	\$ 7.326,92
<b>Total, General</b>			<b>\$ 450,00</b>	<b>\$ 1.350,00</b>	<b>\$ 150,53</b>	<b>\$ 112,50</b>	<b>\$ 106,25</b>	\$ 112,46	<b>\$ 1.831,73</b>	<b>\$ 7.326,92</b>

Nota: Macas Yordano

Tabla 43. Determinación mano de obra directa

Detalle				Sueldo	Beneficios Sociales				Total, Trimestre	Total, Año
Cargo	Cant.	RMU	Total, mes	Valor/ Trimestre	Aporte patronal	13er Sueldo	14to Sueldo	Fondos de reserva		
Auxiliar	1	\$425,00	\$ 425,00	\$ 1.275,00	\$ 142,16	\$ 106,25	\$ 106,25	\$ 106,21	\$ 1.735,87	\$ 6.943,48
<b>Total, General</b>			<b>\$ 425,00</b>	<b>\$ 1.275,00</b>	<b>\$ 142,16</b>	<b>\$ 106,25</b>	\$ 106,25	\$ 106,21	<b>\$ 1.735,87</b>	<b>\$ 6.943,48</b>

Nota: Macas Yordano

#### 6.1.4. Inversión fija.

En la inversión fija se muestran los activos fijos físicos necesarios para poner en marcha la microempresa como es la infraestructura y sus construcciones adicionales, maquinaria y equipo, muebles y enseres, equipos de computación, equipos de seguridad y herramientas y utensilios, los cuales, se encuentran detallados en el estudio técnico. Por ende, se describirá de forma general los siguientes activos:

Tabla 44. Inversión fija

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Infraestructura	\$ 3.550,00
Herramientas y Utensilios	\$ 291,96
Maquinaria y equipo	\$ 978,00
Muebles y Enseres	\$ 1.990,00
Equipos de computación	\$ 4.100,00
Equipos de seguridad	\$ 363,00
<b>Total</b>	<b>\$ 11.272,96</b>

Nota: Macas Yordano

#### 6.1.5. Inversión diferida.

Las inversiones diferidas engloban los valores monetarios utilizados en el estudio de mercado, además de gastos implicados en la constitución legal, patentes, permisos e imprevistos, los mismos que constituyen un factor importante para su legalización y ejecución.

Tabla 45. Inversion diferida

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Estudios del Proyecto	\$ 100,00
Gastos de Constitución	\$ 50,00
Imprevistos	\$ 20,00
<b>Total</b>	<b>\$ 170,00</b>

Nota: Macas Yordano

### 6.1.6. Capital de trabajo.

En el activo circulante se describen los recursos precisos para que la empresa pueda ejercer su actividad económica de manera correcta, estos insumos son los costos directos e indirectos de fabricación, la remuneración a colaboradores, gastos administrativos y ventas, entre otros. El establecimiento del capital de trabajo se realiza para tres meses.

Tabla 46. Capital de trabajo

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Costos Directos	\$ 2.247,30
Mano de Obra Directa	\$ 407,42
Costos Indirectos de fabricación	\$ 159,00
Sueldos Administrativos y de Ventas	\$ 429,82
Gastos Administrativos	\$ 277,35
Gastos de Ventas	\$ 90,00
<b>Total</b>	<b>\$ 3.610,88</b>

Nota: Macas Yordano

### 6.1.7. Inversión total.

La inversión total del negocio está constituida por un presupuesto de inversión que requiere de una inversión fija, circulante y diferida de 15.053,84 dólares, para su infraestructura e inicio de funciones. A continuación, se detalla:

Tabla 47. Capital de trabajo

<b>Inversión Total</b>	<b>Valor</b>
Inversión Fija	\$ 11.272,96
Capital de Trabajo	\$ 3.610,88
Inversión Diferida	\$ 170,00
<b>Total</b>	<b>\$ 15.053,84</b>

Nota: Macas Yordano

### 6.1.8. Financiamiento del Proyecto

Al obtener la inversión que presenta el proyecto que es de \$ 15.053,84; el emprendedor aportará con capital propio en un porcentaje del 66,79% siendo su valor \$ 10.053,84; mientras que el valor restante será financiado por una entidad bancaria que es el Banco Pichincha que representa el 33,21% equivalente a \$ 5.000,00 a una tasa del 13% anual con un lapso de cinco años.

Tabla 48. Financiamiento del proyecto

<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>	<b>Ponderación</b>
Capital Propio	\$ 10.053,84	66,79%
Capital Financiado	\$ 5.000,00	33,21%
<b>Total</b>	<b>\$ 15.053,84</b>	<b>100%</b>

Nota: Macas Yordano

### 6.1.9. Amortización del capital financiado.

Para el cálculo de la tabla de amortización francés se toma como base una tasa de interés del 13% establecida por el Banco Pichincha para el crédito a solicitar de un total de \$ 5.000,00.

Tabla 49. Amortización del credito

Capital inicial:	\$ 5.000,00
Tipo de interés nominal:	13,00%
Plazo años:	5
Periodicidad:	1
Cuota fija:	\$ 1.421,57
Resultados:	

Año	Capital	interés	Valor para pagar	Valor Acumulado por pagar	Capital Pendiente
0	-	-	-	-	5.000,00
1	\$ 771,57	\$ 650,00	\$ 1.421,57	\$ 1.421,57	\$ 4.228,43
2	\$ 871,88	\$ 549,70	\$ 1.421,57	\$ 2.843,15	\$ 3.356,55
3	\$ 985,22	\$ 436,35	\$ 1.421,57	\$ 4.264,72	\$ 2.371,33
4	\$ 1.113,30	\$ 308,27	\$ 1.421,57	\$ 5.686,29	\$ 1.258,03
5	\$ 1.258,03	\$ 163,54	\$ 1.421,57	\$ 7.107,86	\$ -

Nota: Macas Jordano

#### 6.1.10. Tasa Mínima de Rendimiento

La tasa mínima de rendimiento muestra el porcentaje que debe rendir la inversión durante el tiempo de emprendimiento, lo que ayuda a realizar la evaluación financiera del proyecto, para su respectivo cálculo se considera los indicadores del BCE del año 2021; conformados por la tasa activa con el 7,64%, tasa pasiva del 5,48% del mes de noviembre, la inflación del mes de septiembre con 0,21% y el riesgo país del mes de noviembre que es de 8,80 %, estos indicadores económicos servirán para calcular la TRM.

Cabe destacar que es necesario calcular el costo oportunidad con el fin de determinar cuál es el rendimiento mínimo que tiene el proyecto.

Tabla 50. TRM

Descripción	Valor	Participación de inversión	Tasa pasiva y activa	Tasa ponderada
Capital Financiado	10.053,84	0,668	5,48%	0,0366
Capital Propio	5.000,00	0,332	7,64%	0,0254
<b>Total</b>	<b>15.053,84</b>	<b>1,00</b>	<b>13,12%</b>	<b>0,0620</b>

Nota: Macas Yordano

Tabla 51. Tasa minimo de rendimiento

Inflación	0,021	oct-21
Costo de oportunidad	0,0620	nov-21
Riesgo País	0,0880	nov-21

$$\text{TRM} = (1+kp) ((1+\text{inf.})(1+R_{\text{pais}}) - 1)$$

$$(1+0,0604) (1+0,21) (880+1) -$$

$$\text{TRM} = 1$$

$$\text{TRM} = (1,0604) (1,021) (881) - 1$$

$$\text{TRM} = 0,179691971$$

$$\text{TRM} = 17,97\%$$

Nota: Macas Yordano

### 6.1.11. Presupuesto de Ingresos

En la estructuración de la siguiente tabla se emplea la demanda insatisfecha dentro del cantón Lago Agrio, cabe mencionar que Cyber Next está dispuesto a satisfacer el 0,1216% de los demandantes para lo cual deberá tener un total de 12 clientes diarios, lo que proyecta una demanda anual de 18.720 clientes, lo cual, expresa la proyección de ventas y los valores monetarios que se generarán durante cinco años.

Tabla 52. Presupuestos de ingresos

AÑO	Demanda Insatisfecha	Cantidad a cubrir el proyecto 0,1216%
2022	1.538.969	18.720
2023	1.568.822	19.083
2024	1.599.219	19.453
2025	1.630.170	19.829
2026	1.661.683	20.213
<b>Total</b>		<b>97.298,1</b>

Nota: Macas Yordano

### 6.1.12. Proyección de los ingresos.

Para la proyección de los ingresos en el tiempo establecido de cinco años del emprendiendo, se brinda al mercado calidad y excelencia de servicio para satisfacer las necesidades de los clientes, por lo cual, nuestro servicio se desglosa por servicios de internet, materiales de oficina y servicios adicionales para cubrir con la demanda insatisfecha. La siguiente tabla resume la proyección de las ventas en cantidades y valores monetarios, para el tiempo establecido.

Tabla 53. Proyección de ingresos

AÑO	Servicios de Internet			Materiales de oficina			Servicios adicionales		
	CANT	PRECIO	TOTAL	CANT	PRECIO	TOTAL	CANT	PRECIO	TOTAL
2022	11.232	0,92	10310,98	3.744	3,06	11456,64	3.744	4,08	15.275,52
2023	19.083	0,94	17868,68	3.817	3,12	11912,45	3.817	4,16	15.883,27
2024	19.453	0,96	18579,20	3.891	3,18	12386,13	3.891	4,24	16.514,84
2025	19.829	0,97	19317,55	3.966	3,25	12878,37	3.966	4,33	17.171,16
2026	20.213	0,99	20084,80	4.043	3,31	13389,87	4.043	4,42	17.853,16

Nota: Macas Yordano

### 6.1.13. Presupuesto de Egresos

La proyección del presupuesto de egresos se efectúa con el mismo proceso realizado anteriormente, calculando los costos y gastos necesarios para la empresa. Los resultados de los valores en la proyección de los costos son distintos cada año, debido a la tasa de crecimiento por la inflación que corresponde 1% y entre otros costos. Para su respectivo cálculo se utilizó la fórmula del monto.

### 6.1.14. Costos de prestación de servicios

Para el cálculo de la proyección de los costos de venta, se utilizó la fórmula del monto, y se consideró la inflación que equivale al 1,021%, obteniendo la siguiente información proyectada.

Tabla 54. Costos de prestación de servicios proyectados

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Materia Prima Directa	\$8.245,20	\$ 8.595,13	\$ 8.775,63	\$ 8.959,92	\$ 9.148,08
Mano de Obra Directa	\$6.518,65	\$ 1.809,54	\$ 1.847,54	\$ 1.886,34	\$ 1.925,95
CGF	\$ 636,00	\$ 662,99	\$ 676,92	\$ 691,13	\$ 705,64
<b>Costos del servicio proyectado</b>	<b>\$15.399,85</b>	<b>\$ 11.067,67</b>	<b>\$11.300,09</b>	<b>\$ 11.537,39</b>	<b>\$ 11.779,68</b>

Nota: Macas Yordano

### 6.1.15. Gastos administrativos.

Este tipo de gastos están relacionados los costos de MPD, MOD, gastos administrativos, de ventas y financieros varían en el segundo año porque se ha incluido todos los rubros de los colaboradores en el rol de pagos, sumado el incremento de inflación que corresponde 1%, cuyos rubros están estimados para cinco años

Tabla 55. Gastos administrativos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos Administrativos	\$ 1.109,40	\$ 1.156,48	\$ 1.180,77	\$ 1.205,57	\$ 1.230,88
Gastos de Ventas	\$ 360,00	\$ 375,28	\$ 383,16	\$ 391,21	\$ 399,42
Gastos Financieros	\$ 650,00	\$ 549,70	\$ 436,35	\$ 308,27	\$ 163,54
<b>GA y GV proyectado</b>	<b>\$ 2.119,40</b>	<b>\$ 2.081,46</b>	<b>\$ 2.000,28</b>	<b>\$ 1.905,05</b>	<b>\$ 1.793,85</b>

Nota: Macas Yordano

### 6.1.16. Depreciación de los activos fijos.

La depreciación de los activos fijos está sustentada por el reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno y se la realiza por el método de línea recta que autorizado por el SRI, el cual tiene un valor total en libros de todos los activos es de 6.143,17; a continuación, se muestra la tabla de la depreciación para un periodo establecido de 5 años:

Tabla 56. Depreciación de los activos fijos

Descripción	%	AVALUO	DEPRECIACIÓN ACUMULADA					VALOR EN LIBROS LIBROS
			2022	2023	2024	2025	2026	Total
Infraestructura	5%	\$ 3.550,00	\$ 168,63	\$ 168,63	\$ 168,63	\$ 168,63	\$ 168,63	\$ 2.706,88
Herramientas y Utensilios	10%	\$ 291,96	\$ 26,28	\$ 26,28	\$ 26,28	\$ 26,28	\$ 26,28	\$ 160,58
Maquinaria y equipo	10%	\$ 978,00	\$ 88,02	\$ 88,02	\$ 88,02	\$ 88,02	\$ 88,02	\$ 537,90
Muebles y Enseres	10%	\$ 1.990,00	\$ 179,10	\$ 179,10	\$ 179,10	\$ 79,10	\$ 179,10	\$ 1.094,50
Equipos de computación	33,33%	\$ 4.100,00	\$ 911,16	\$ 911,16	\$ 911,16			\$ 1.366,53
Equipos de seguridad	5%	\$ 363,00	\$ 17,24	\$ 17,24	\$ 17,24	\$ 17,24	\$ 17,24	\$ 276,79
<b>Total</b>		<b>\$11.272,96</b>	<b>\$ 1.390,42</b>	<b>\$1.390,42</b>	<b>\$1.390,42</b>	<b>\$479,26</b>	<b>\$479,26</b>	<b>\$6.143,17</b>

Nota: Macas Yordano

### 6.1.17. Flujo de Caja Proyectado

El flujo proyectado para Cyber Next en el periodo de los cinco años refleja todos los ingresos, costos y obligaciones de la microempresa, por lo cual refleja la utilidad neta, la inversión, la depreciación y la amortización del crédito.

Tabla 57. Flujo de caja

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión	- 15.053,84					
<b>Ingresos</b>						
Utilidad Neta		10.882,61	19.074,41	19.881,67	21.497,30	22.457,06
Depreciación		1.390,42	1.390,42	1.390,42	479,26	479,26
<b>TOTAL, INGRESOS</b>		<b>12.273,03</b>	<b>20.464,83</b>	<b>21.272,09</b>	<b>21.976,57</b>	<b>22.936,32</b>
(-) Pago Principal		1.421,57	1.421,57	1.421,57	1.421,57	1.421,57
+ Total valor depreciado de los activos fijos						6.143,17
<b>= FLUJO NETO</b>	<b>- 15.053,84</b>	<b>10.851,46</b>	<b>19.043,26</b>	<b>19.850,52</b>	<b>20.555,00</b>	<b>27.657,92</b>

Nota: Macas Yordano

### 6.1.18. Evaluación Financiera

La evaluación financiera es una parte fundamental del filtro financiero porque determina si el microemprendimiento es viable, este resultado puede ser posible por los indicadores financieros como el VAN, TIR, PRI, B/C y por último el punto de equilibrio, los mimos que se describen en las siguientes tablas:

### 6.1.19. Valor Actual Neto (VAN).

Consiste en convertir los flujos futuros a su valor presente; considerando un porcentaje fijo que representa el valor del dinero en el tiempo. Puede definirse como la sumatoria de los valores del flujo neto de fondos, con este método todos los flujos de fondos se descuentan para encontrar su valor actual. Que en el caso del proyecto es de \$ 42.637,97 lo que significa un VAN positivo, rentable y viable.

Tabla 58. VAN

Años	Flujos de Caja	Factor de Actualización	Flujos Netos de caja
0	- 15.053,84		- 15.053,84
1	10.851,46	0,847678907	9.198,55
2	19.043,26	0,718559529	13.683,72
3	19.850,52	0,609107756	12.091,11
4	20.555,00	0,516327796	10.613,12
5	27.657,92	0,437680182	12.105,32
<b>VAN</b>			<b>42.637,97</b>

Nota: Macas Yordano

### 6.1.20. Tasa Interna de Retorno (TIR).

Es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados, con la siguiente fórmula se logra identificar la TIR la misma que es  $T_i + (T_s - T_i) (VANT_i / VANT_i - VANT_s)$ .

El VAN debe ser calculado a una tasa superior, que la TRM la cual era de 17,97%, para efectos de cálculo se ha utilizado una tasa del 26%.

Tabla 59. VAN con el 26%

Años	FLUJO DE CAJA	FACTOR ACTUALIZACIÓN	FLUJO NETO ACTUALIZADO
0	- 15.053,84		- 15.053,84
1	10.851,46	0,7927071	8.602,03
2	19.043,26	0,6283845	11.966,49
3	19.850,52	0,4981249	9.888,04
4	20.555,00	0,3948671	8.116,49
5	27.657,92	0,3130140	8.657,32
<b>VAN</b>			<b>32.176,52</b>

Nota: Macas Yordano

TIR=	$Ti + (Ts - Ti) (VAN_{Ti} / VAN_{Ti} - VAN_{Ts})$
TIR=	22,63%

Ti	0,179691971
Ts	0,26
VAN Ti	42.637,97
VAN Ts	32.176,52

### Análisis

La TIR aplicando la fórmula arroja un 22,63%, esta tasa es superior a la tasa de rendimiento medio TRM del 17,97%, lo que nos indica que es aceptable para la ejecución del proyecto.

#### 6.1.21. Relación Beneficio-Costo B/C.

Para realizar el cálculo de B/C se toma como referencia los resultados proyectados del estado de resultados como son los ingresos y los costos y gastos que intervendrán durante la operatividad del negocio.

La fórmula que se aplicará es la siguiente:

$$B/C = \text{Ingresos Actualizados} / \text{Egresos Actualizados}$$

Tabla 60. Beneficio Costo

<b>Años</b>	<b>Ingresos Totales</b>	<b>Egresos Totales</b>	<b>Tasa de ponderación</b>	<b>Ingresos Actualizados</b>	<b>Egresos actualizados</b>
1	\$ 37.043,14	\$20.628,95	0,847678907	\$ 31.400,69	\$ 17.486,72
2	\$ 45.664,40	\$16.894,54	0,718559529	\$ 32.812,59	\$ 12.139,73
3	\$ 47.480,17	\$17.492,73	0,609107756	\$ 28.920,54	\$ 10.654,96
4	\$ 49.367,07	\$16.942,78	0,516327796	\$ 25.489,59	\$ 8.748,03
5	\$ 51.327,83	\$17.455,95	0,437680182	\$ 22.465,17	\$ 7.640,12
<b>Total</b>	<b>\$ 230.882,61</b>	<b>\$89.414,95</b>		<b>\$ 141.088,58</b>	<b>\$ 56.669,57</b>

Nota: Macas Yordano

$$\begin{aligned}
 & \text{Ingresos} \\
 \text{B/C} &= \frac{\text{actualizados}}{\text{Egresos actualizados}} \\
 \text{B/C} &= \frac{141.088,58}{71.723,41} \\
 \text{B/C} &= 1,97
 \end{aligned}$$

### **Análisis**

La relación beneficio costo, nos indica que por cada dólar invertido la microempresa tendrá una rentabilidad de \$ 0,97 ctvs. Entendiendo al proyecto que es rentable.

#### **6.1.22. Período de recuperación de la inversión.**

El indicador nos señala el tiempo en años, meses el cual se va a recuperar la inversión, de los flujos descontados en los periodos, el cual para este plan se puntualiza a continuidad.

Tabla 61. Periodo de recuperacion de la inversión

<b>Años</b>	<b>Flujos de Caja</b>	<b>Saldo</b>
0		- 15.053,84
1	10.851,46	- 4.202,39
2	19.043,26	14.840,87
3	19.850,52	34.691,40
4	20.555,00	55.246,39
5	27.657,92	82.904,31

Nota: Macas Yordano

	0,74763	0,03
<b>AÑOS</b>	<b>MESES</b>	<b>DIAS</b>
2	8,97	0,85
2	9,00	

### **Análisis**

El periodo de recuperación de inversión es un evaluador económico financiera, el cual permite conocer en qué tiempo en se recuperará la inversión, para desarrollarlo se toma en cuenta la tabla de flujo de caja proyectada.

Según en este estudio se demuestra que la inversión del proyecto se recuperará en 2 años y 9 meses donde la microempresa empezará a rendir utilidad.

### 6.1.23. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio hace referencia a los costos fijos y variables que el negocio maneja, siendo también un elemento importante para medir el nivel de ventas necesarias que cubrirán todos los costos totales.

Para este proyecto el punto de equilibrio del primer año en dólares es de \$ 7.837,26 mientras que las unidades son de 21764.

Tabla 62. Punto de Equilibrio

DETALLE	2022	2023	2024	2025	2026
<b>COSTOS FIJOS</b>					
Sueldos Administrativos	\$ 1.719,28	\$ 2.176,28	\$ 2.372,14	\$ 2.585,64	\$ 2.818,34
Gastos administrativos	\$ 1.109,40	\$ 1.318,08	\$ 1.566,01	\$ 1.566,01	\$ 1.706,95
Gastos de Ventas	\$ 360,00	\$ 392,40	\$ 427,72	\$ 466,21	\$ 508,17
Depreciaciones	\$ 1.390,42	\$ 1.390,42	\$ 1.390,42	\$ 479,26	\$ 479,26
<b>Total, costos fijos</b>	\$ 4.579,10	\$ 5.277,18	\$ 5.756,29	\$ 5.097,12	\$ 5.512,73
<b>COSTOS VARIABLES</b>					
Materia Prima Directa	\$ 8.245,20	\$ 8.595,13	\$ 8.775,63	\$ 8.959,92	\$ 9.148,08
Mano de Obra Directa	\$ 6.518,65	\$ 1.809,54	\$ 1.847,54	\$ 1.886,34	\$ 1.925,95
CGF	\$ 636,00	\$ 662,99	\$ 676,92	\$ 691,13	\$ 705,64
<b>Total, Costos Variables</b>	\$ 15.399,85	\$ 11.067,67	\$ 11.300,09	\$ 11.537,39	\$ 11.779,68
<b>Costo Total</b>	\$ 19.978,95	\$ 16.344,85	\$ 17.056,38	\$ 16.634,51	\$ 17.292,40
<b>Ingreso Total</b>	\$ 37.043,14	\$ 45.664,40	\$ 47.480,17	\$ 49.367,07	\$ 51.327,83
<b>Volumen de ventas</b>	\$ 37.043,14	\$ 45.664,40	\$ 47.480,17	\$ 49.367,07	\$ 51.327,83
<b>Precio Unitario</b>	\$ 0,92	\$ 0,94	\$ 0,96	\$ 0,97	\$ 0,99
<b>Costo Unitario</b>	\$ 1,07	\$ 0,86	\$ 0,88	\$ 0,84	\$ 0,86
<b>Punto Equilibrio dólares</b>	\$ 7.837,26	\$ 6.965,37	\$ 7.554,14	\$ 6.651,65	\$ 7.154,73
<b>Punto de Equilibrio en Unidades</b>	21764	17456	17858	17075	17403

Nota: Macas Yordano

Tabla 63. Costos fijos

Materia prima	8245,29
Arriendo	1109,4
Sueldos	8237,93
Ser. básicos	2386,42
	<b>19979,04</b>

Nota: Macas Yordano

Tabla 64. Precio referencial

Precio	2,69			
Costo	1,07			
Ganancia	1,62	MARGEN DE CONTRIBUCION		

Nota: Macas Yordano

Tabla 65. PE

**PE = COSTO FIJO / MARGEN DE CONTRIBUCION**

PE= 12333

12333 Servicios 411,1 diario

VENTA	12333	2,69	33175,1
COSTO	12333	1,07	13196,0
GASTO			19979,04

**PUNTO DE EQUILIBRIO 0**

Nota: Macas Yordano

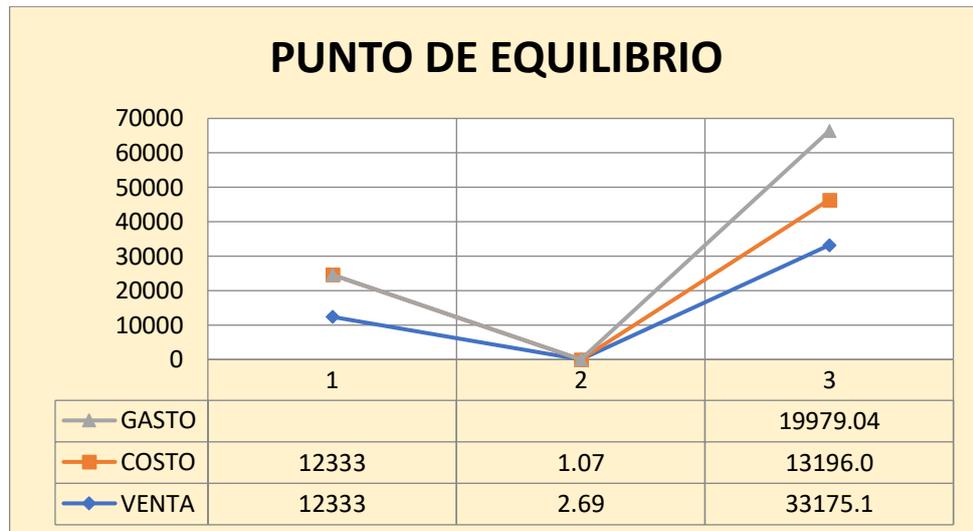
Tabla 66. Ventas proyectadas

Ventas proyectadas

14200	38198	458376	Ventas
14200	15194	182328	Costo

Nota: Macas Yordano

Ilustración 22. Punto de equilibrio



Nota: Macas Jordano

## 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 7.1. Conclusiones

- Al realizar el presente proyecto con la problemática ya descrita, se pudo identificar la aceptación de la creación de Cyber Next, juntamente con la segmentación de mercado y encuestas se delimito a las personas que están en las posibilidades de adquirir el servicio, los cuales admiten la necesidad del servicio.
- Para el desarrollo del proyecto en su etapa técnica, se procedió a determinar la distribución del cyber con sus respectivos compartimentos, además de estructurar su portafolio de los productos y servicios a ofertar para el eficiente funcionamiento del microemprendimiento.
- Para ejercer las actividades de la empresa se contará con los puestos de administrador y auxiliar cabe destacar que los colaboradores son preparados para brindar un servicio excelente y eficiente, además se estableció manuales de funciones para los miembros de cada área con el fin de evitar duplicidad en las horas laborales.
- Dentro del filtro económico-financiero se desarrolló la inversión total del proyecto con un valor de \$ 19.203,55 dólares, conjuntamente se desarrolló la evaluación financiera que son indicadores para determinar la factibilidad del proyecto, siendo este factible para su ejecución ya que presenta una rentabilidad de 0,97 centavos por cada dólar invertido, además se deben manejar adecuadamente los recursos económicos para el buen funcionamiento del cyber.
- En base a las actividades que va a desarrollar la empresa el impacto que genera es mínimo, por ende, se realizó medidas de prevención y buenas prácticas ambientales con las cuales contribuirá con las medidas acordadas para la conservación y protección del medio ambiente.

### 7.2.Recomendaciones

- Con los resultados obtenidos, se recomienda realizar un plan de negocios

porque a partir de este documento se logra definir correctamente la demanda insatisfecha del producto y se pueden evaluar las características propias del producto o negocio consolidando la empresa dentro del mercado.

- Así mismo, se recomienda que se pueda realizar este documento porque se conocen los datos proporcionados dentro de un estudio económico y financiero, que es necesario para realizar controles permanentes sobre la evolución, gestión y administración de los recursos y la recuperación de la inversión.
- Finalmente se recomienda elaborar el plan de negocios porque la empresa puede contar con un control administrativo que le permite crear no solo la dirección de la empresa sino un ambiente laboral propicio que se refleje en el servicio al cliente.

### 7.3. Bibliografía

#### Referencias

- Baca, G. (2010). *Evaluación de proyectos*. México: The McGraw Hill.
- Botero, M. (2010). *Estructura del plan de negocios*. Bogotá: Uniminuto virtual y distancia. Obtenido de <https://es.slideshare.net/microcreditostecnicaprofesional/libro-estructura-del-plan-de-negocios>
- Cervantes, J. (2002). *Evaluación Económica Y Financiera*. México: Unam.
- Chiavenato, I. (2007). *Administración de los recursos humanos*. Bogotá, Colombia: The McGraw Hill.
- Corvo, H. S. (12 de Octubre de 2018). *Descripción de la empresa: cómo se hace y ejemplo*. Obtenido de lifeder: <https://www.lifeder.com/descripcion-empresa/>
- Equipo Vértice. (2008). *Selección del personal*. España: Editorial Vértice. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=OoIIgbsxUs4C&pg=PA1&dq=seleccion+de+personal&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjs3t3O0ZXqAhW1RTABHaO6BPwQ6AEwAHoECAIQAg#v=onepage&q&f=false>
- Flores, V. (2014). *Análisis de estados financieros*. México: Editorial Digital UNID.
- Fuentes, J. (2006). *Estados financieros básicos*. México: UNACH.
- Gómez G, G. (2001). Los estados financieros básicos. *Gestiopolis*.
- Grados, J. (2014). *Reclutamiento: selección, contratación e inducción del personal*. México: Editorial El Manual Moderno.
- Kotler & Armstrong, G. y. (2001). *Fundamentos de Marketing*. Obtenido de [https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/14584/mod\\_resource/content/1/Fundamentos%20del%20Marketing-Kotler.pdf](https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/14584/mod_resource/content/1/Fundamentos%20del%20Marketing-Kotler.pdf)
- León, C. (2007). *Evaluación de Inversiones: Un enfoque privado y social*. Chiclayo: USAT. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=tG3cukDRiHUC&pg=PA47&dq=evaluacion+financiera&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj3NT2yZjqAhVomeAKHVJhD8k4ChDoATAAegQIABAC#v=onepage&q&f=false>

- Luna, C. (2016). *Plan estratégico de negocios*. México: Grupo Editorial Patria.
- Morales, C. (2010). *fydeproyectos*. Obtenido de [https://fyedeproyectos2.files.wordpress.com/2010/07/notas-de-clase\\_1.pdf](https://fyedeproyectos2.files.wordpress.com/2010/07/notas-de-clase_1.pdf)
- Orozco, J. d. (2005). *Evaluación Financiera de Proyectos*. Colombia: Eco Ediciones. Obtenido de [https://books.google.com.ec/books?id=CK9JDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=evaluacion+financiera&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwju4OHZqJjqAhXsRd8KHeK3B\\_0Q6AEwAXoECAUQAg#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=CK9JDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=evaluacion+financiera&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwju4OHZqJjqAhXsRd8KHeK3B_0Q6AEwAXoECAUQAg#v=onepage&q&f=false) pag.
- Pacífico, U. d. (21 de Junio de 2017). Obtenido de <http://upacifico.edu.ec/web/images/PDF/Organico-Funcional-21072017.pdf>
- Sánchez, P. (2012). *Organización empresarial y de recursos humanos*. Málaga, Spain: IC Editorial.
- Sapag, N. (2011). *Proyectos de inversión: Formulación y evaluación* . Chile: Pearson.
- Viniegra, S. (2007). *Entendiendo El Plan de Negocios*. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=JcoXAwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA8&dq=plan+de+negocios&ots=3Zzmeoscsp&sig=29NVzoSo9F-5ldig2ispviw7mW4#v=onepage&q=plan%20de%20negocios&f=false>

## 8. ANEXOS

## 8.1.Proformas

 <b>CUBRIENDO LA AMAZONÍA CON SERVICIO Y CALIDAD</b>		<b>PROFORMA</b>	
Avenida Colombia 1037 y Jorge Añazco 210150 Nueva Loja, Ecuador Cel. 097 900 7136		N° 0001- 00000100 RUC: 2100178537001	
Cliente: <b>Yordano Macas</b> Fecha: <b>Marzo 2022</b> Dirección: <b>Shushufindi</b>			
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
10	PAPEL BOND REPROPALA4	\$ 3,00	\$ 30,00
4	Grapado Ditech	\$ 1,58	\$ 6,32
3	Perforadora E&GLE	\$ 3,16	\$ 9,48
2	Dispensador de cinta bester	\$ 2,30	\$ 4,60
1	CD-RX100UDS	\$ 37,70	\$ 37,70
1	Esferos BIC PRECISIONX24UDS	\$ 5,87	\$ 5,87
1	CAJA DE CORRECTORES BESTERX12	\$ 5,00	\$ 5,00
1	CAJA DE LÁPICES STAEDTLER NÓRICA HB2	\$ 2,04	\$ 2,04
12	CUADERNO UNIVERSITARIO A CUADROS X100	\$ 0,70	\$ 8,40
8	Carpetas Ditech basicas	\$ 0,50	\$ 4,00
12	Archivador IDEAL	\$ 1,89	\$ 22,68
6	TIJERA ESCOLAR LANCER SH.TJ.103	\$ 0,20	\$ 1,20
1	CAJA DE RESALTADORES PELIKAN AMAX10USD	\$ 3,40	\$ 3,40
1	SOBRE MANILA F2 IDEAL	\$ 0,75	\$ 0,75
2	CALCULADORA CIENTÍFICA CASIO fx-82MS	\$ 6,00	\$ 12,00
1	Anilladora	\$ 125,00	\$ 125,00
1	Emplasticadora	\$ 89,00	\$ 89,00
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 367,44</b>

 <b>COMPUTIENDAS</b> Dirección: Nueva Loja Telf.: 0999600739		<b>PROFORMA</b>	
		N° 0001- 00000100 RUC: 2238489291001	
Dirección: <b>Shushufindi</b> Cliente: <b>Jordano Macas</b> Fecha: <b>Marzo 2022</b>			
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
7	Todo En Uno Aio Hp Celeron Hdd 1tb Ram 4gb 21 Phd Win10	\$ 360,00	\$ 2.520,00
1	Fotocopiadora Ricoh MP c4504	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00
1	Impresora Semi-Nueva Xerox 3215	\$ 140,00	\$ 140,00
1	Software administrativo	\$ 300,00	\$ 300,00
1	Telefono convencional	\$ 40,00	\$ 40,00
2	Camara Xiaomi Imilab Ip De Seguridad 1080p Y 2k Alta Resolución	\$ 50,00	\$ 100,00
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4.800,00</b>

		<b>PROFORMA</b>	
Dirección Nueva Loja Telf. 0991234590		N° 0001- 0000098 RUC: 2000242568001	
Dirección: Shushufindi Cliente: Jordano Macas Fecha: Marzo 2022			
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	Vitrina metálica	\$ 350,00	\$ 350,00
1	COUNTER CURVO módulo atención Cliente	\$ 160,00	\$ 160,00
1	COUNTER CURVO módulo registro y caja	\$ 160,00	\$ 160,00
6	Módulo de cómputo	\$ 125,00	\$ 750,00
1	Módulo con dos estaciones	\$ 240,00	\$ 240,00
1	Silla de espera triple	\$ 110,00	\$ 110,00
10	Sillas Grafitti	\$ 25,00	\$ 250,00
1	Punto Ecológico con 2 tachos de 25L	\$ 80,00	\$ 80,00
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.100,00</b>

		<b>PROFORMA</b>	
Dirección: Av. Amazonas y 12 de Febrero Telf. (06) 283-1250 Nueva Loja		N° 0001- 00000132 RUC: 2401625183001	
Dirección: Shushufindi Cliente: Jordano Macas Fecha: Marzo 2022			
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	Aire Acondicionado Inverter Tcl 24000btu Split	\$ 629,00	\$ 629,00
1	Dispensador De Agua Electrolux 15lt	\$ 135,00	\$ 135,00
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 764,00</b>

 <b>CONSUPLAST</b>		<b>PROFORMA</b>	
Dirección: Av. Venezuela y Jorge Añazco Tel. 09900058592		N° 0001- 00000100 RUC: 2400014825001	
Dirección: Shushufudi Cliente: Jordano Macas Fecha: Marzo 2022			
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
2	Escobas	\$ 1,25	\$ 2,50
2	Trapeadores	\$ 2,00	\$ 4,00
2	Dispensador Automatico De Jabon, Gel, Alcohol Para Pared	\$ 10,00	\$ 20,00
1	Jabon Liquido Antibacterial Dr Clean Galon	\$ 5,90	\$ 5,90
1	Alcohol Antiséptico Linus Galón Al 70%	\$ 9,00	\$ 9,00
2	Desinfectante Kalipto Galón	\$ 6,20	\$ 12,40
2	Fundas plasticas	\$ 3,00	\$ 6,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 59,80</b>

		<b>PROFORMA</b>	
Dirección: Jorge Añazco y Manabí - Lago Agrio Cel. 09362364884		N° 0001- 00000132 RUC: 2191625147001	
Dirección: Shushufudi Cliente: Jordano Macas Fecha: Marzo 2022			
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
3	Detectores De Humo Y Calor 4 Hilos Fotoelectrico D	\$ 12,00	\$ 36,00
3	Lamparas De Emergencia Luz Led Ul Estrobo Ledex	\$ 15,00	\$ 45,00
1	Extintor De 10L Polvo Químico Seco	\$ 60,00	\$ 60,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 141,00</b>

## 8.2. Encuestas formato y enlace

Enlace para ver respuestas.

[https://docs.google.com/forms/d/1s2wufGq9pWi\\_CpzQkDOJs2omWZpIBt2X1\\_rzEEEao4w/edit](https://docs.google.com/forms/d/1s2wufGq9pWi_CpzQkDOJs2omWZpIBt2X1_rzEEEao4w/edit)



Hola buenos días me podría ayudar contestando está encuesta. 7:41 ✓✓

**ENCUESTA DE FACTIBILIDAD**  
Factibilidad para la creación de un Ciber docs.google.com

[https://docs.google.com/forms/d/1s2wufGq9pWi\\_CpzQkDOJs2omWZplBt2X1\\_rzEEEao4w/edit](https://docs.google.com/forms/d/1s2wufGq9pWi_CpzQkDOJs2omWZplBt2X1_rzEEEao4w/edit) 7:41 ✓✓

Muchas gracias. 8:32 ✓✓

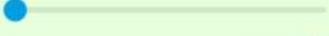
0:14 7:35 ✓✓

Hola buenos tardes me podría ayudar con la encuesta. 7:39 ✓✓

**ENCUESTA DE FACTIBILIDAD**  
Factibilidad para la creación de un Ciber docs.google.com

[https://docs.google.com/forms/d/1s2wufGq9pWi\\_CpzQkDOJs2omWZplBt2X1\\_rzEEEao4w/edit](https://docs.google.com/forms/d/1s2wufGq9pWi_CpzQkDOJs2omWZplBt2X1_rzEEEao4w/edit) 7:39 ✓✓

Muchas gracias. 8:32 ✓✓

   0:11 7:33 ✓✓

Hola buenas noches me podría ayudar con esta encuesta. 7:34 ✓✓

ENCUESTA DE FACTIBILIDAD  
Factibilidad para la creación de un Ciber

**\*Obligatorio**

¿Cuál es su género?\*

Masculino

Femenino

LGBT

¿Cuál es su edad?

18 - 25 años

26 - 35 años

 **ENCUESTA DE FACTIBILIDAD**  
Factibilidad para la creación de un Ciber  
docs.google.com

[https://docs.google.com/forms/d/1s2wufGq9pWi\\_CpzQkDOJs2omWZpIBt2X1\\_rzEEEao4w/edit](https://docs.google.com/forms/d/1s2wufGq9pWi_CpzQkDOJs2omWZpIBt2X1_rzEEEao4w/edit) 7:34 ✓✓

Muchas gracias. 8:32 ✓✓

Hola buenos días me podría ayudar contestando una encuesta sobre mi plan de negocio. 8:31 ✓✓

ENCUESTA DE FACTIBILIDAD  
Factibilidad para la creación de un Ciber

**\*Obligatorio**

¿Cuál es su género?\*

Masculino

Femenino

LGBT

¿Cuál es su edad?

18 - 25 años

26 - 35 años

 **ENCUESTA DE FACTIBILIDAD**  
Factibilidad para la creación de un Ciber  
docs.google.com

[https://docs.google.com/forms/d/1s2wufGq9pWi\\_CpzQkDOJs2omWZpIBt2X1\\_rzEEEao4w/edit](https://docs.google.com/forms/d/1s2wufGq9pWi_CpzQkDOJs2omWZpIBt2X1_rzEEEao4w/edit) 8:31 ✓✓

Muchas gracias 8:32 ✓✓

1 mensaje no leído

     okii 8:33



## FORMATO DE ENCUESTA

**La presente encuesta se hace con el propósito de realizar un proyecto de factibilidad de un ciber, ubicada en el cantón Shushufindi, Provincia de Sucumbíos, por eso es importante su sinceridad al responder cada una de las preguntas.**

**Objetivo:** Conocer la aceptación de engorde de ganado bovino definiendo características del producto, precio, promoción y plaza.

Marque con una X la respuesta, solo debe escoger una opción

**Pregunta 1:** ¿Cuál es su género?

Masculino

Femenino

LGBT

**Pregunta 2:** ¿Cuál es su edad?

18 - 25 años

26 - 35 años

36 - 45 años

46 - 55 años

**Pregunta 3:** ¿Usted utiliza los servicios de Cyber?

Si

No

**Pregunta 4:** ¿Cuántas horas al día utiliza los servicios del Cyber?

De 5 a 30 minutos

De 30 a 60 minutos

Más de una hora

**Pregunta 5:** ¿Señale la característica primordial para usted, al momento de elegir el servicio o producto que cumpla con sus expectativas?

Calidad

Precio

Atención

Variedad

**Pregunta 6:** ¿Cómo califica usted el servicio prestado en los Cyber que ha visitado?

Muy alto

Alto

Indiferente

Malo

**Pregunta 7:** ¿Conoce algún Cyber que tenga un servicio integral?

Si

No

**Pregunta 8:** ¿Le gustaría que existiera una microempresa que se dedique a los servicios de Cyber con una propuesta innovadora, y más atributos en los servicios?

Si

No

**Pregunta 9:** ¿Cuál crees que debería ser el horario de Cyber dentro del cantón?

De 7:00 am a 5:00 pm

De 7:00 am a 19:00 pm

De 7:00 am a 21:00 pm

**Pregunta 10:** ¿Cuánto dinero usted estaría dispuesto a pagar por hacer uso del servicio?

De 3 usd a 5 usd

De 5 usd a 8 usd

De 8 usd a 10 usd

Más de 10 usd

**Pregunta 11:** ¿Qué valor agregado le gustaría que implemente la microempresa?

Actividades de educación dirigida

Ofertas y promociones

Asesorías

**Pregunta 12:** ¿A través de que medio o medios le gustaría recibir publicidad sobre el servicio?

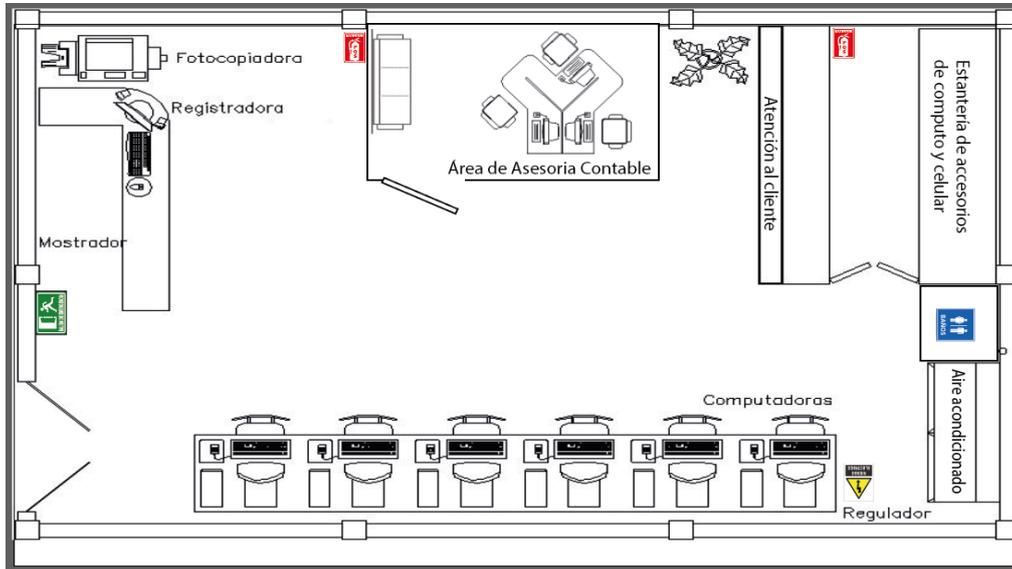
Radio

Redes sociales

Televisión

Medios impresos

### 8.3.Plano arquitectónico



#### 8.4. Características de activos

Fotocopiadora Ricoh MPC4504

\$790



Anilladora

\$120



Emplasticadora

\$88



Dispensador de agua

\$130



**SUMINISTRO DE OFICINA**

Papel bond repropal A4

\$30



Grapadora ditech

\$ 3,00



Perforadora E&GLE

\$ 2,67



Dispensador de cinta Vester

\$ 2,99



Esferos BIC precisionX24UDS

\$ 5,90



Caja de correctores BESTERX12

\$ 4,20



Caja de lápices STAEDTLER NORICA HB2

\$ 2,05



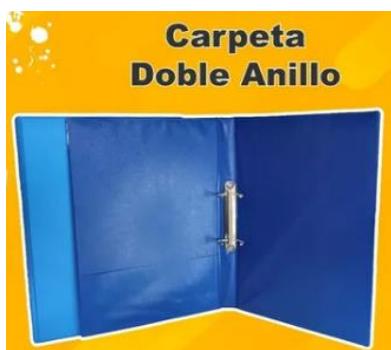
Cuaderno universitario a cuadros X100

\$ 1,00



Carpetas ditech básicas

\$ 1,94



Archivador ideal

\$ 2,80



Tijera escolar lancer SH. TJ. 103

\$ 0,75



Caja de resaltadores PELIKAN AMAX10USD

\$ 3,70



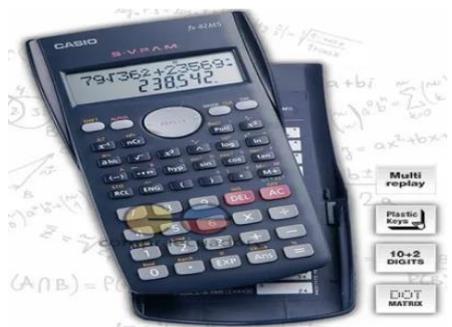
Sobre manila F2 IDEAL

\$ 2,00



Calculadora científica CASIO fx\_82MS

\$ 6,25



**MUEBLES Y ENSERES**

COUNTER CURVO modulo atención al cliente

\$ 260



COUNTER CURVO modulo registro y caja

\$ 280



Módulo de computo

\$ 110



Silla de espera triple

\$ 200



Sillas Grafiti

\$ 30



Punto ecológico con 2 tachos de 25L

\$ 90



## EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Todo En Uno Aio Hp Celeron Hdd 1tb Ram 4gb 21 Fhd Win10

\$ 360



Fotocopiadora Ricoh MP c4504

\$ 1300



Teléfono convencional

\$ 29



**Equipos de Seguridad**

\$ 45



Detectores de humo

\$ 12



Lámparas de emergencia

\$ 15



Cámara Xiaomi Imilab Ip De Seguridad 1080p Y 2k Alta Resolución

\$ 54



Señaléticas de: salida, prohibido fumar, riesgo eléctrico, extintor, baño de mujer y hombre, medidas de bioseguridad, distanciamiento

\$ 2,49



## MATERIALES DE LIMPIEZA

Escobas

\$ 1,25



Trapeadores

\$ 2,00



Dispensador Automático De Jabón, Gel, Alcohol Para Pared

\$ 10



Jabón Líquido Antimaterial Dr. Clean Galón

\$ 5,90



Alcohol Antiséptico Linus Galón Al 70%

\$ 9



## Desinfectante Kalityo Galón

\$ 6,20



## Fundas plásticas

\$ 3,00

