



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS “ESPOG”

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Resolución: RPC-SO-22-No.477-2020- CES

PROYECTO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DE MAGISTER

Título del proyecto:

MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE” ELECTRICITY” EMPRESA QUE PRESTARÁ SERVICIOS EN LAS AEREAS DE ELECTRICIDAD Y ELECTRÓNICA EN LA CIUDAD DE YAGUACHI PROVINCIA DEL GUAYAS-ECUADOR.

Línea de Investigación:

Gestión integrada de organizaciones y competitividad sostenible.

Campo amplio de conocimiento:

Administración.

Autor/a:

DAYANNA MISHHELL SORIA ENCALADA

Tutor/a:

PhD. Miguel Aizaga

Quito – Ecuador

2022

APROBACIÓN DEL TUTOR



Yo, Phd. Miguel Aizaga con C.I: 1758070583 en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación titulado: MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE" ELECTRICITY" EMPRESA QUE PRESTARÁ SERVICIOS EN LAS AEREAS DE ELECTRICIDAD Y ELECTRÓNICA EN LA CIUDAD DE YAGUACHI PROVINCIA DEL GUAYAS-ECUADOR.

Elaborado por: Dayanna Mishell Soria Encalada, de C.I: 1715863088, estudiante de la Maestría: Administración de Empresas, de la **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL (UISRAEL)**, como parte de los requisitos sustanciales con fines de obtener el Título de Magister, me permito declarar que luego de haber orientado, analizado y revisado el trabajo de titulación, lo apruebo en todas sus partes.

Quito D.M., septiembre de 2022

Firma

DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE



Yo, Dayanna Mishell Soria Encalada con C.I: 1715863088, autor/a del proyecto de titulación denominado: **MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE" ELECTRICITY" EMPRESA QUE PRESTA SERVICIOS EN LAS AEREAS DE ELECTRICIDAD Y ELECTRÓNICA EN LA CIUDAD DE YAGUACHI PROVINCIA DEL GUAYAS-ECUADOR.**

Previo a la obtención del título de Magister en Administración de empresas.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las Instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar el respectivo trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Tecnológica Israel los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de titulación, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital como parte del acervo bibliográfico de la Universidad Tecnológica Israel.
3. Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de prosperidad intelectual vigentes.

Quito D.M., septiembre de 2022

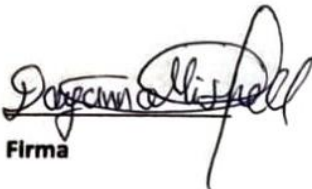

Firma

Tabla de contenidos

APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE¡Error! definido.	Marcador no
INFORMACIÓN GENERAL	4
Contextualización del tema.....	4
Problema de investigación	4
Objetivo general.....	5
Objetivos específicos.....	5
Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos:.....	6
CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.....	7
1.1. Contextualización general de los fundamentos teóricos y estado del arte	7
1.1.1. Teoría de Soporte	9
CAPÍTULO II: PROPUESTA	26
2.1. Fundamentos teóricos aplicados.....	26
2.2. Descripción de la propuesta	27
3.1. Validación de la propuesta	49
3.2. Matriz de articulación de la propuesta.....	53
CONCLUSIONES.....	54
RECOMENDACIONES.....	55
BIBLIOGRAFÍA.....	56
Bibliografía	56
ANEXOS.....	58
ANEXO 1.....	58
ANEXO 2.....	61
ANEXO 3.....	62

Índice de tablas

Tabla 1 Aporte de la investigación Elektrik life	12
Tabla 2: "Aporte del diseño de modelo de negocio para la creación de una empresa comercializadora de artículos de pesca artesanal en San Lorenzo"	12
Tabla 3: "Aporte del diseño de un modelo de negocio bajo la metodología CANVAS, para la empresa Clev Consultores Cía. Ltda."	13
<i>Tabla 4: Tabulación de los resultados de la encuesta realizada pregunta 1</i>	17
Tabla 5: Tabulación de los resultados de la encuesta realizada pregunta 2	18
Tabla 6: Tabulación de los resultados de la encuesta realizada pregunta 3	19
Tabla 7: Tabulación de los resultados de la encuesta realizada pregunta 4	20
Tabla 8: Tabulación de los resultados de la encuesta realizada pregunta 5	21
Tabla 9: Tabulación de los resultados de la encuesta realizada pregunta 6	22
Tabla 10: Tabulación de los resultados de la encuesta realizada pregunta 7	23
Tabla 11: Tabulación de los resultados de la encuesta realizada pregunta 8	24
Tabla 12: Valores corporativos	29
Tabla 13: Ubicación geográfica del negocio	29
Tabla 14: Factores de la Competencia Actual	31
Tabla 15: Competidores potenciales	32
Tabla 16 Análisis FODA	34
Tabla 17: Servicios usuales solicitados por tipo de edificación	35
Tabla 18: Criterios a considerar en los canales de comunicación	36
Tabla 19 Criterios para la elección del canal de distribución -transporte	37
Tabla 20: Mecanismos de fijación de precios	40
Tabla 21: Servicios ofrecidos por obra	40
Tabla 22: Asignación de responsabilidades	43
Tabla 23: Recursos necesarios de ejecución	44
Tabla 24: Formato de Actividades claves	45
Tabla 25: Gastos Varios Iniciales	47
Tabla 26: Proyección de gastos en 12 meses	48
Tabla 27: Costos considerando los sueldos de los técnicos	48
Tabla 28: proyección del modelo en octubre, noviembre y diciembre 2022	49
Tabla 29: Expertos validadores	50
Tabla 30: Escala para la evaluación de los expertos	50
Tabla 31: Criterios de Validación	51
Tabla 32: Preguntas a los criterios de validación	51
Tabla 33. Matriz de articulación	53

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 Mapa de Modelo de Negocio	7
Ilustración 2 Modelo de Negocio de la empresa eléctrica de Milagro	11
Ilustración 3: Resultados de la pregunta 1 de la encuesta.....	17
Ilustración 4:Resultados de la pregunta 2 de la encuesta	18
Ilustración 5:Resultados de la pregunta 3 de la encuesta	19
Ilustración 6:Resultados de la pregunta 4 de la encuesta	20
Ilustración 7: Resultados de la pregunta 5 de la encuesta.....	22
Ilustración 8:Resultados de la pregunta 6 de la encuesta	22
Ilustración 9: Resultados de la pregunta 7 de la encuesta.....	23
Ilustración 10: Resultados de la pregunta 8 de la encuesta.....	25
Ilustración 11: Introducción al modelo Canvas- Modelo de negocio	26
Ilustración 12: Estructura de la propuesta.....	28
Ilustración 13: Mapa del Cantón Yaguachi	29
Ilustración 14: Punto de geolocalización de la oficina en Yaguachi	30
Ilustración 15: Estructura General del negocio	42

INFORMACIÓN GENERAL

Contextualización del tema

A manera de prólogo se citará la frase del escritor Ernest Holmes (Holmes) al decir "La mente existe como un principio en el universo, así como la electricidad existe como un principio".

La energía o corriente eléctrica es una de las principales fuentes para el desarrollo de la sociedad que impulsa el crecimiento tecnológico, educativo y social. A nivel mundial y de forma general las industrias, utilizan la energía eléctrica ya sea por la utilización, de maquinaria característica de cada sector productivo, motores eléctricos, calderas o entre otras. En el Ecuador existen 11 empresas en el sector eléctrico, 10 de distribución, una de generación y transmisión CELEC EP (Recursos y energía, 2020). El desarrollo de la sociedad está relacionado directamente con el crecimiento de las industrias y a decir verdad todos utilizan la energía eléctrica ya sea que ofrezcan un producto o un servicio.

Actualmente en la ciudad de Yaguachi y en ciudades aledañas se presentan inconvenientes con la empresa eléctrica que es una compañía del estado ecuatoriano, la finalidad de esta es generar y abastecer de energía a varias partes del país, sin embargo, en el área de estudio se informa que hay reclamos hacia aquella empresa con más del 90% debido a apagones en el sector, el 3% por mantenimiento y el 2% por sitios web (Criterion, 2022), caso que se ha venido perpetuando con el transcurso del tiempo causando inconvenientes principalmente en las instituciones educativas, centros de salud, lugares comerciales, y hogares.

De allí la necesidad de una empresa que ayude a la comunidad de forma eficaz, que ofrecerá servicios en las áreas de electricidad y electrónica como instalaciones y mantenimientos eléctricos para oficinas, locales comerciales o viviendas, la misma que estará ubicada en la ciudad de Yaguachi. Una empresa que supere las expectativas del usuario, buscando innovar introduciendo el suministro verde yendo a la par con algunos puntos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible que permitan no solamente a la ciudad de Yaguachi y alrededores sino también a todo el país a contribuir a las medidas para erradicar la pobreza, proteger el planeta y garantizar paz y prosperidad en la nación (21gramos, 2020).

Problema de investigación

La electricidad es vital para una sociedad centralizada y en vías de desarrollo, por tal motivo privarla de este primordial recurso acarrea consigo problemas económicos grandes. En este proyecto se tomará en cuenta una pequeña empresa de electricidad que radicara en la ciudad

de Yaguachi, la misma que será de vital importancia para varios sectores productivos ya que impulsa el desarrollo financiero en la zona.

Se busca introducir un modelo de negocio en la empresa con el propósito de mejorar la calidad del servicio, de los materiales que se utilizan, de innovar en el marketing para captar la atención del cliente, promoviendo la seguridad ante cualquier riesgo y proporcionando un servicio garantizado que disminuya los problemas previamente mencionados.

El tipo de servicio va dirigido a empresas, casas, instituciones que necesitan disminuir gastos de uno de los principales servicios básicos en el país, y a su vez buscar desarrollarse en el marco de las ODS 7 (Energía asequible y no contaminante) y 11 (Ciudades y comunidades sostenibles), para obtener una sostenibilidad empresarial que influya en el desarrollo social, económico y medioambiental (Naciones Unidas, 2020).

En esta se identificará los impactos positivos y negativos que inciden en el nicho y en la sociedad que engloba a los empleados, clientes y proveedores de la empresa. De la misma forma evaluar los indicadores para conocer la rentabilidad del negocio lo que permitirá saber si se ha captado la atención del cliente o de nuevos inversores que quieran ser partícipes del negocio generando expansión de esta, así el proceso de productividad tiende a crecer y los costos por servicio a disminuir.

Aparte de buscar subsanar la demanda energética en el sector, se buscará incrementar el compromiso social empresarial ante la comunidad basándose en principios éticos, sustentabilidad del negocio sin dejar de lado la importancia de tener fundamentos eco amigables.

Pregunta Problemática

¿Cómo diseñar un modelo de negocios para la creación de una empresa de servicios en el área de electricidad y electrónica en la ciudad de Yaguachi, Ecuador?

Objetivo general

Diseñar un modelo de negocio para la creación de una empresa de servicios en el área de electricidad y electrónica en la ciudad de Yaguachi, Ecuador.

Objetivos específicos

- Analizar la fundamentación teórica y los principios sobre los modelos de negocio.
- Determinar mediante un estudio de mercado, la población objetivo de la empresa
- Elaborar un diseño de modelo de negocio viable para el desarrollo de la empresa

- Validar la propuesta del modelo de negocio mediante el un panel de expertos

Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos:

El segmento de mercado de este proyecto son las personas que habiten en la ciudad de Milagro, va dirigido a los consumidores que requieran de servicio eléctrico para sus hogares, negocios e instituciones públicas y privadas. Por lo tanto, los beneficiarios directos son para quienes se van a beneficiar del servicio, para los clientes y las empresas que se quieran dirigir por esa línea de mercado. Realizar una buena segmentación facilita adecuar a estos grupos según sus necesidades, características y capacidad de requerimiento de la prestación, a su vez, tener la facilidad de reconocer un nuevo grupo (Landerero, s.f.).

La empresa se encargará de prestar ayuda de ser el caso bajar el costo de los servicios al sector especificado, a menos que algún factor externo como una baja demanda de materia prima, factores que pongan en peligro los objetivos de la empresa, precios con la competencia, etc.

Para empezar, se realizarán reuniones con los implicados con los fundadores de la empresa, donde se les explicara en que radica un modelo de negocio, para que sirva, sus ventajas y beneficios para la misma, así mismo analizar el documento con los clientes potenciales, el modo de operar y cada una de las características propias de la empresa realizando un análisis FODA para identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas previo a la creación del modelo de negocio, esto se llevara en los primeros 2 meses.

Una vez analizado y detallado el modelo de negocio se expondrá los nuevos objetivos y beneficios de la empresa que aporten a la sociedad mediante charlas, dinámicas, videos a modo que también expongan las necesidades que posean en este ámbito y los requerimientos como parte fundamental en el mercado.

Mediante la utilización de redes sociales se expondrá el tipo de servicio que se ha venido promulgando y así mismo las nuevas metodologías y nuevos productos que se lanzaran al mercado, yendo de la mano con la consideración de costos sin aumentar demasiado, proporcionando métodos de pagos eficaces.

Es por todo lo expuesto que se explicara a detalle en este documento de forma descriptiva el proceso indicando cada paso para que este tipo de negocio no muera en el intento y mediante el estudio de las organizaciones se lleve a cabo el modelo de negocio para una empresa que ofrezca el servicio de electricidad.

CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

1.1. Contextualización general de los fundamentos teóricos y estado del arte

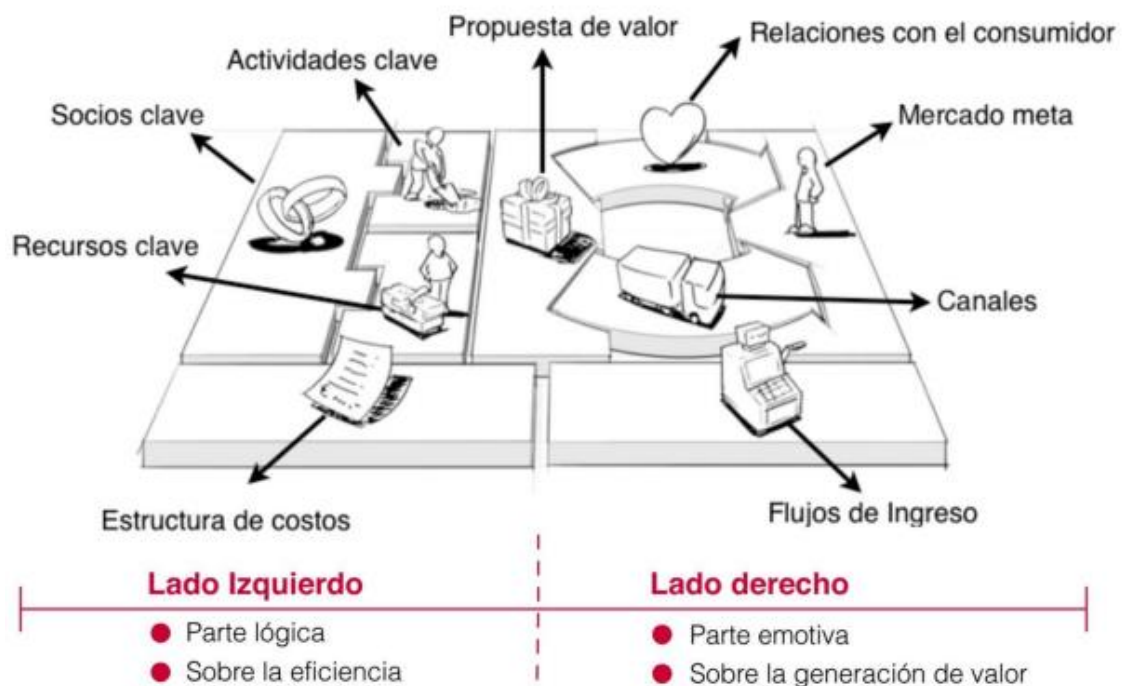
Son los fundamentos teóricos que se emplean en el Proyecto tales como: conceptos principales, fuentes teóricas consultadas y otras investigaciones similares.

Modelo de negocio

Un modelo de negocio es la forma en que una empresa logra obtener beneficios y genera ingresos con base en una lógica que ayuda a mantenerse estable con el tiempo. Este permite |crear un servicio o producto que aporte con un valor agregado al mercado, siendo capaz de utilizar vías de entrega de esta y componentes para ganar beneficios (Rodríguez & Ojeda, 2013).

Por lo general, un modelo de negocio consta de varios bloques;

Ilustración 1 Mapa de Modelo de Negocio



Fuente: Libro (Barg, 2021)

1. **Propuesta de valor**, esta describe el producto o servicio que se ha lanzado con un valor para un segmento detallado.
2. **Ciente objetivo**, es la persona, grupo de personas, entidades que la empresa desea alcanzar y proporcionar su servicio o bien.
3. **Canal de distribución**, es la forma en que la empresa tiene como comunicar la propuesta de valor.

4. **Relación**, es el proceso de describir el tipo de relación que la empresa instaure con un segmento del mercado.
5. **Configuración de valores**, plantea las acciones más relevantes para que el modelo opere sin ninguna preocupación.
6. **Red de socios**, enuncia las principales alianzas que permiten que el modelo de negocio marche.
7. **Recursos clave**, son los principales insumos que su empresa utiliza para crear su propuesta de valor.
8. **Estructura de costes**, ilustra los costes que se deben incidir en el modelo para que opere de buena forma.
9. **Modelo de ingresos**, tiene relación a los valores que la empresa maneja, la misma que proviene de los diferentes segmentos involucrados.

Modelo Canvas

Es una herramienta elaborada por Osterwalder y Pigneur (2010), esta ayuda a describir y analizar la forma de como una empresa crea, genera y obtiene valor. De tal manera que se implementará esta herramienta con el propósito de obtener un esquema de los componentes claves para el desarrollo de un negocio, ayudando a analizar varias hipótesis antes de lanzarse al mercado.

En nuestro caso, el negocio se relaciona de forma directa con el cliente, puesto que les proporciona un servicio de primera necesidad. Es por ello, que es menester informar al sector acerca de los nuevos objetivos y a su vez analizar la base de trabajo, la situación de cómo se encuentra en la ilustración 2.

Sostenibilidad empresarial

Es el esfuerzo que una empresa realiza con la finalidad de preservar el medio ambiente, fomentar una buena calidad de vida y hacer que el negocio sea rentable (DocuSign, 2021). De hecho, el implementarla asegura que la imagen de la entidad mejore, ya que fomenta la conciencia ambiental y social más aun en el caso de este estudio que se trata de energías renovables y sustentables para una zona en específico.

Los papers científicos consultados son; Plan de negocio Electrick Life debido a que plantea las bases del negocio, su avance y el proceso que tuvo que realizar para obtener una buena

sostenibilidad, analizando las estrategias, producción, distribución, análisis del mercado y por supuesto la factibilidad de esta.

1.1.1. Teoría de Soporte

1.1.1.1. La Teoría General de Sistemas

Es una forma sistemática de aproximación y representación de una situación real, ayudando a orientar para obtener un trabajo eficaz de tal manera que se desarrollen de forma organizada para realizar ocupaciones específicas y alcanzar objetivos que se han venido estableciendo con un plan puntual con el transcurso del tiempo.

Los enfoques que debe tener se basan; en la parte funcional de la empresa como la producción, clientela, recursos, administración y control de los recursos. Mediante la dirección y gestión se la orienta conforme la toma de decisiones y por medio el enfoque de información se redirige con la recopilación de los datos que ayudan a la buena gestión empresarial (Meneses, 2018).

Ilustración 2 Modelo de Negocio de la empresa eléctrica de Milagro

#MODELO DE NEGOCIO: EMPRESA ELECTRICA DE MILAGRO



Fuente: Elaboración Propia

Antecedentes del estado del arte

En esta sección se detallará los hallazgos encontrados en los diferentes documentos investigativos.

a) **Título:** *Plan de negocio Electrick Life*

Autor: Mariano Landero

Tabla 1 *Aporte de la investigación Electrick life*

Objetivo	Metodología	Conclusión	Aportes a esta investigación
Obtener sostenibilidad	Planeación de bases del negocio, como las estrategias, producción, distribución y análisis del mercado.	Existe el avance de la empresa por medio de las operaciones comerciales.	1. Diseño de investigación en el cual se establecen las generalidades. 2. Estudio de investigación de mercado. 3. Estudio técnico geográfico analizando la ubicación de le empresa frente al servicio que esta prestara. 4. Analisis financiero 5. Estudio administrativo

Fuente: *Elaboracion Propia*

b) **Título:** *“Diseño de modelo de negocio para la creación de una empresa comercializadora de artículos de pesca artesanal en San Lorenzo”* **Autor:** María Rentería

Tabla 2: *“Aporte del diseño de modelo de negocio para la creación de una empresa comercializadora de artículos de pesca artesanal en San Lorenzo”*

Objetivo	Metodología	Conclusión	Aportes a esta investigación
Conocer la oferta y la demanda para medir la factibilidad del negocio.	utilizando el análisis FODA, además de un análisis cuantitativo de muestreo.	En este estudio se evidencia la estructura orgánica funcional y los manuales de funciones de la empresa.	En esta investigación los aportes son la utilización del FODA, análisis de muestro, manual de funciones,

Fuente: *Elaboracion Propia*

c) **Título:** “Diseño de un modelo de negocio bajo la metodología CANVAS, para la empresa Clev Consultores Cía. Ltda.” **Autor:** Meneses Bastidas Miguel Alejandro

Tabla 3: “Aporte del diseño de un modelo de negocio bajo la metodología CANVAS, para la empresa Clev Consultores Cía. Ltda.”

Objetivo	Metodología	Conclusión	Aportes a esta investigación
Analizar la descripción de la aplicación de un modelo de negocio bajo la Metodología CANVAS	Utilización de la metodología CANVA,	Diseño del lienzo CANVAS, para aplicar métodos teóricos.	Modelo de negocio bajo el modelo CANVAS.

Fuente: Elaboración Propia

d) **Título:** MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE RESGUARDO DE INFORMACION DE LAS ENTIDADES BANCARIAS DEL ECUADOR

Autor: Santiago Fernando Quilachamin Simbaña

Objetivo	Metodología	Conclusión	Aportes a esta investigación
Analizar la descripción de la aplicación de un modelo de negocio bajo la Metodología CANVAS	Utilización de la metodología CANVA,	Diseño del lienzo CANVAS, para aplicar métodos teóricos.	Modelo de negocio bajo el modelo CANVAS.

Fuente: Elaboración Propia

1.2 Enfoque del problema a resolver

El presente proyecto tiene como finalidad principal dar una idea de creación de forma detallada de una empresa que ofrezca diferentes servicios relacionados con la electricidad y electrónica.

Se busca mejorar la calidad y seguridad de los habitantes de un determinado cantón el cual hay que considerar se está expandiendo a pasos agigantados por la cantidad de inmigrantes que han llegado después de la Pandemia 2020.

1.3 Proceso investigativo metodológico

Tipo de investigación

El tipo de investigación se refiere directamente a lo que se busca conseguir con los objetivos planteados del proyecto de investigación, dependerá de las variables y cuan profunda es la investigación. (Arias, 2020)

- **Investigación de campo:** Según (Cajal, 2011) es la recopilación de información fuera de un laboratorio o del lugar habitual de trabajo, es decir donde suceden los hechos, sin alterar o manejar variables a conveniencia del investigador. En este proyecto de investigación es de campo puesto a que se irá a investigar y desarrollar la idea en el cantón.
- **Enfoque cuantitativo:** Según (Solís, 2019) el enfoque cuantitativo se basa en los diferentes procedimientos y estrategias para la recolección de datos estadísticos. En este proyecto de investigación se tendrá un enfoque cuantitativo ya que se va a llevar a cabo la encuesta en la ciudad de Yaguachi para recolectar datos de los habitantes de dicha ciudad.
- **Alcance descriptivo:** El alcance descriptivo según, (Maimone, 2011) es buscar variables en el proyecto de investigación que sirvan para el análisis. Según (Martins, 2021), el alcance de un proyecto permite al investigador a establecer límites, definir los objetivos, plazos y entregables. En el estudio descriptivo se va a describir el o los fenómenos sucedidos con cada uno de los atributos, paso a paso tomando en cuenta todos los aspectos como características, elementos y su interrelación. (Hidalgo). De forma tal que el tipo de estudio será de campo para constatar los fenómenos a considerar para la creación de un modelo de negocio. En este proyecto de investigación se tendrá un alcance descriptivo puesto que se tienen algunas variables para medir o estudiar y explicar a detalle el proceso de creación de un modelo de negocio.

1.4. Técnicas e instrumentos de recolección de los datos

Según el portal web de la prefectura del Guayas, la ciudad de Yaguachi tiene un total de 78.204 habitantes, este número vendría a ser el valor N de la población. (Prefectura del Guayas, s.f.)

Se llevará un muestreo no probabilístico a conveniencia del investigador.

Determinación de Muestra para Encuesta

$$n = \frac{z^2 pqN}{e^2(N - 1) + z^2 pq}$$

≠

n = Tamaño de la muestra

z = Nivel de confianza 1,96

p = Proporción a estimar 0,5

q = 0,5

e = margen de error 0,05

N = Tamaño de la Población, son los 78,204 habitantes del cantón Yaguachi

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5)(0,5)(78,204)}{(0,05)^2(78,204 - 1) + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{75107.1216}{196.4704}$$

n = 382 encuestados

La población del cantón Yaguachi es de 78,204 se ha determinado 382 personas para ser encuestadas.

ENCUESTA

MODELO DE NEGOCIO PARA UNA EMPRESA DE SERVICIOS ELECTRICOS

Objetivo: Recolectar información de las preferencias de consumo de servicios electricos en la ciudad de Yaguachi en la provincia de Guayas en Ecuador.

Diseño de la encuesta

Escoja una opción de respuesta para cada una de las siguientes preguntas, en caso de que sea opción múltiple se le indicará.

1. Pregunta 1. ¿En qué rango de edad usted se ubica?

- entre 15 a 30 años
- entre 31 a 50 años
- entre 51 a 65 años
- mayor a 65 años

2. ¿Cuál es su género?

- Femenino
- Masculino
- Otro

3. ¿Ha requerido servicios eléctricos en el último año?

- Sí
- No

4. ¿En qué horario usted prefiere cotizar los servicios eléctricos?

- Matutino 6am a 2pm
- Vespertino 2pm a 10pm

5. ¿Cuáles serían los servicios eléctricos que más requería? Seleccione 2 opciones

- Planos eléctricos
- Instalación de puntos de luz
- Recableado
- Reparación de cortocircuitos
- Instalaciones y programación de variadores de frecuencia
- Mantemiento de PLC
- Mantemiento de motores electricos
- Otro

6. ¿Cuál es el factor más importante para elegir un centro de servicio eléctrico?

- Atención al cliente
- Calidad de servicio
- Servicio post venta
- Facilidad de pago
- Precio del servicio

7. ¿Tiene preferencia por alguna persona o empresa que preste servicios eléctricos?

- Sí
- No

8. ¿Le gustaría contar con una empresa local que preste servicios eléctricos con personal altamente calificado?

- Sí
- No

RESULTADOS Y ANALISIS DE LA ENCUESTA REALIZADA

Encuesta realizada durante desde el lunes 25 de julio hasta el lunes 1 de agosto del 2022 Con un de 382 encuestados en la ciudad de Yaguachi, teniendo como resultado lo siguiente:

Pregunta 1. ¿En qué rango de edad usted se ubica?

Tabla de los resultados obtenidos en la encuesta realizada con análisis pregunta1.

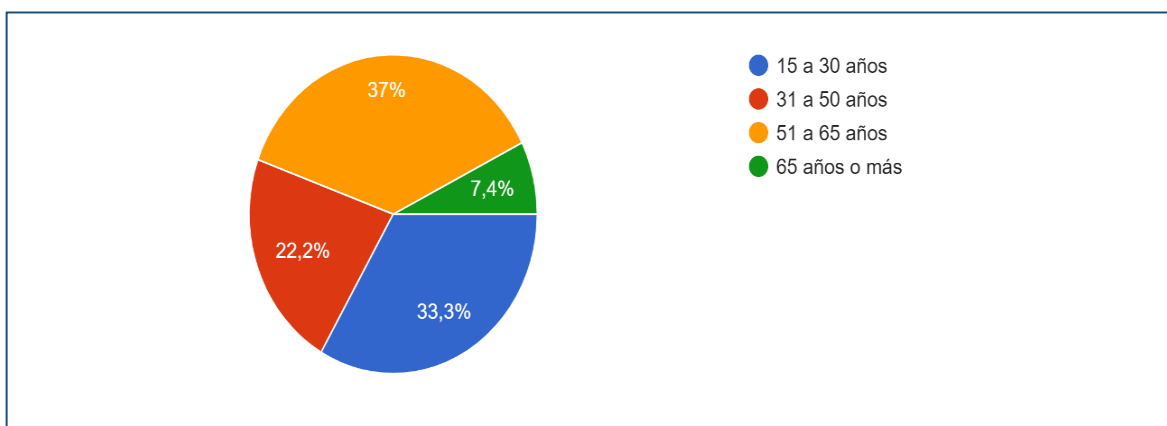
Tabla 4: Tabulación de los resultados de la encuesta realizada pregunta 1

Rango de edades	Porcentaje de respuesta	Cantidad de personas
▪ 15 años a 30 años	37,2%	142
▪ 31 años a 50 años	33,3%	127
▪ 51 a 65 años	22,1%	85
▪ Mayor a 65 años	7,4%	28
TOTAL	100%	382

Fuente: Elaboracion Propia

De acuerdo con la tabla4, los datos obtenidos son que la mayoría de las personas encuestadas se encuentran en un promedio de edad de 51 años a 65 años, dado como resultados que 142 personas encuestadas están en el grupo mayoritario de respuestas. En segundo lugar, se encuentran las personas de 15 a 30 años, dado como resultado un total de 127 personas. En tercer lugar, dado como resultado un total de 85 personas encuestadas de personas encuestas están las edades de 31 años a 50 años. Y por último grupo de 28 personas encuestadas están las personas mayores a 65 años.

Ilustración 3: Resultados de la pregunta 1 de la encuesta



Fuente: Elaboracion Propia

Según la ilustración 3, se puede observar los porcentajes de las edades de las personas encuestadas en la ciudad de Yaguachi, provincia de Guayas. Entre los porcentajes más visibles se puede destacar al grupo de personas entre 31 años a 50 años con un 37% de personas encuestadas y al grupo de 15 a 30 años con un porcentaje de 33,3% de personas encuestadas.

Pregunta 2. ¿Cuál es su género?

Tabla de los resultados obtenidos en la encuesta realizada con análisis pregunta 2.

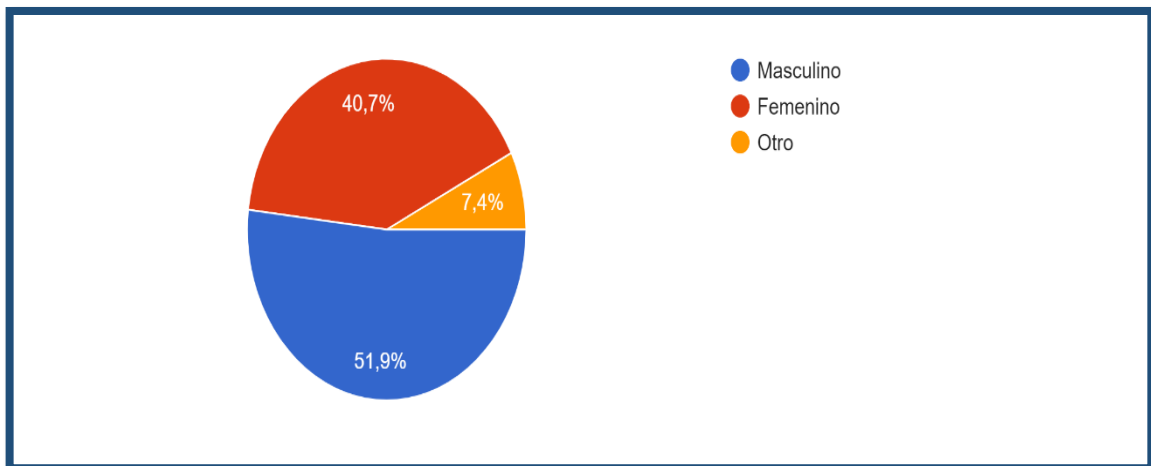
Tabla 5: Tabulación de los resultados de la encuesta realizada pregunta 2

<i>Datos</i>	<i>Porcentaje de respuesta</i>	<i>Cantidad de personas</i>
▪ MASCULINO	51,8%	198
▪ FEMENINO	40,6%	155
▪ OTRO	7,4%	29
TOTAL	100%	382 personas

Fuente: Elaboracion Propia

De acuerdo con los datos obtenidos se observa que la mayoría de las personas encuestadas son 198 personas del género masculino que representan el 51.8% del total de las personas encuestadas, el 40,6% son féminas que representan a 155 personas y el otro 7,4% de las 29 personas encuestadas no se definen ni como masculino ni femenino. Dando un total global de personas encuestadas de 382 personas en la ciudad de Yaguachi provincia de Guayas.

Ilustración 4: Resultados de la pregunta 2 de la encuesta



Fuente: Elaboracion Propia

Según la ilustración 4, se puede observar los porcentajes de los géneros de las personas encuestadas en la ciudad de Yaguachi, provincia de Guayas. Entre los porcentajes más visibles se puede destacar un 51,9% en el género masculino, un 40,7% en el género femenino y un total de 7,4% de personas no se define ni como masculino o femenino.

Pregunta 3. ¿Ha requerido servicios eléctricos en el último año?

Tabla de los resultados obtenidos en la encuesta realizada con análisis pregunta1.

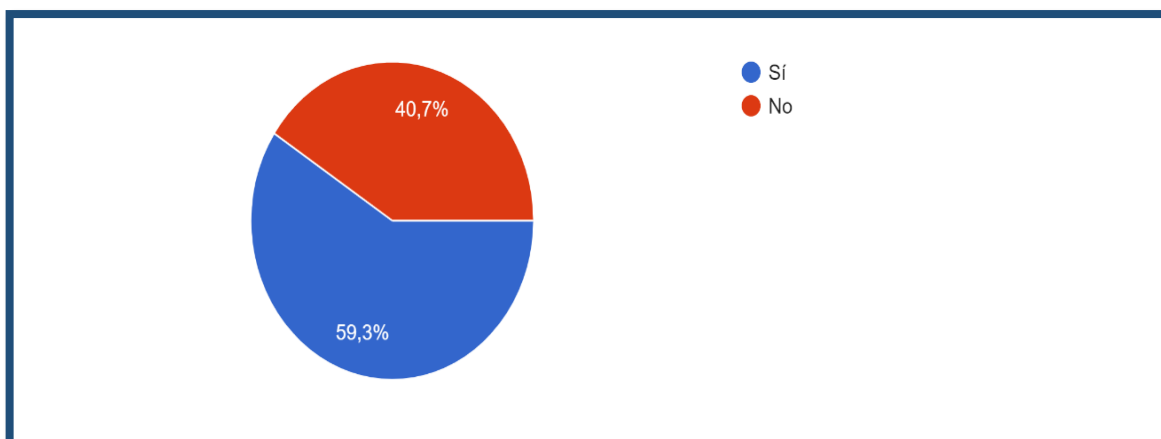
Tabla 6: Tabulación de los resultados de la encuesta realizada pregunta 3

Datos de la encuesta	Porcentaje de respuesta	Cantidad de personas
▪ SI	59,4%	227
▪ NO	40,6%	155
TOTAL	100%	382 personas

Fuente: Elaboracion Propia

Según la tabla 6, se logra visualizar 227 personas encuestadas han necesitado el servicio de alguna empresa o profesional que ofrezca servicios de electricidad durante el último año y 155 personas no han necesitado dichos servicios.

Ilustración 5:Resultados de la pregunta 3 de la encuesta



Fuente: Elaboracion Propia

Según ilustración 5, del total de las personas encuestadas el 59,3% si ha necesitado el servicio de electricidad durante el último año y el 40,7% no lo ha necesitado.

Pregunta 4. ¿En qué horario usted prefiere cotizar los servicios eléctricos?

Tabla de los resultados obtenidos en la encuesta realizada con análisis pregunta 1.

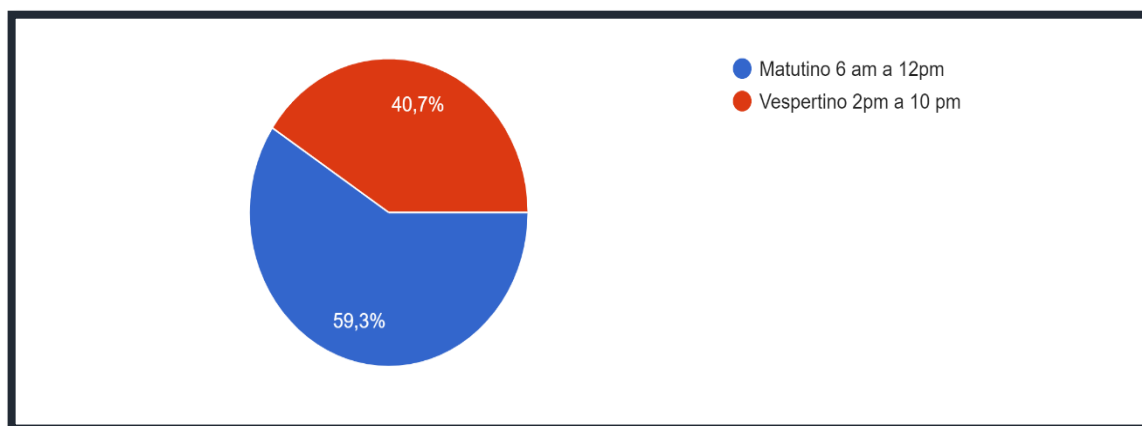
Tabla 7: Tabulación de los resultados de la encuesta realizada pregunta 4

Datos de la encuesta	Porcentaje de respuesta	Cantidad de personas
▪ Matutino 6am a 12pm	59,4%	227
▪ Vespertino 2pm a 10pm	40,6%	155
TOTAL	100%	382 personas

Fuente: Elaboracion Propia

De acuerdo con los datos obtenidos se observa que la mayoría de las personas encuestadas son 227 personas que representan el 59,4% del total de las personas encuestadas cotizan los servicios en el horario matutino, el 40,6% que representan a 155 personas prefieren el horario vespertino para cotizar. Dando un total global de personas encuestadas de 382 personas en la ciudad de Yaguachi provincia de Guayas.

Ilustración 6: Resultados de la pregunta 4 de la encuesta



Fuente: Elaboracion Propia

Según la ilustración 6, las personas encuestadas en la ciudad de Yaguachi en la provincia de Guayas, el 59,3% prefieren cotizar los servicios eléctricos en el horario matutino de 6 am a 12pm frente al 40,7% de las personas encuestadas prefieren solicitar cotizaciones en el horario vespertino de 2pm a 10pm.

Pregunta 5. Cuáles serían los servicios eléctricos que más requería. Seleccione 2 opciones

Tabla de los resultados obtenidos en la encuesta realizada con análisis pregunta1.

Tabla 8: Tabulación de los resultados de la encuesta realizada pregunta 5

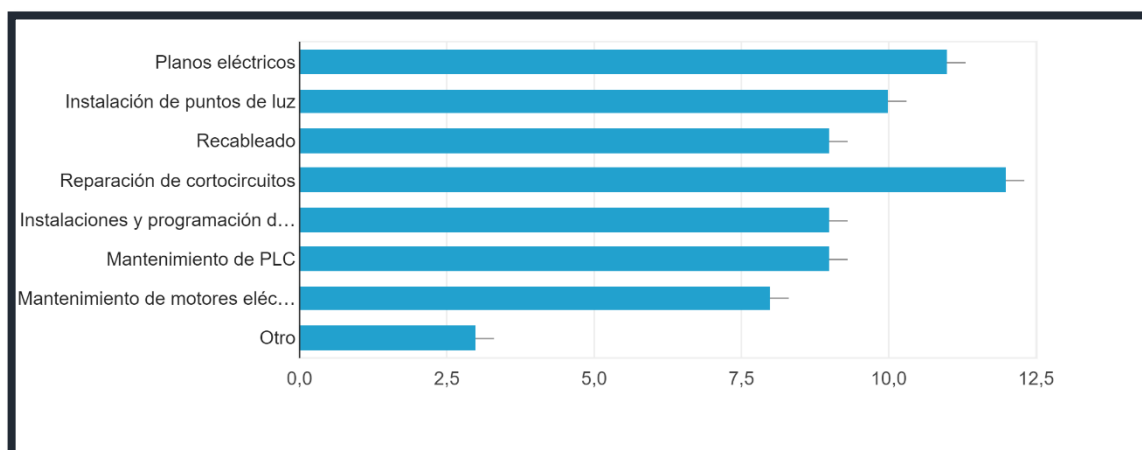
<i>Datos de la encuesta</i>	<i>Respuestas</i>
▪ Reparación de cortocircuitos	124
▪ Planos eléctricos	118
▪ Instalación de puntos de luz	105
▪ Recableado	97
▪ Instalación y programación	97
▪ Mantenimiento de PLC	97
▪ Mantenimiento de motores	89
▪ Otros	37
Totales	764 respuestas

Fuente: Elaboración Propia

Según la tabla 8, las personas encuestadas en la ciudad de Yaguachi en la provincia de Guayas, buscan empresas o profesionales para la reparación de cortocircuitos, planos eléctricos e instalación de puntos de luz en su mayoría.

Dando un total global de personas encuestadas de 382 personas con dos opciones de respuesta, de tal forma que hay 764 respuestas de los habitantes de la ciudad de Yaguachi provincia de Guayas.

Ilustración 7: Resultados de la pregunta 5 de la encuesta



Fuente: Elaboracion Propia

Según la ilustración 7, las personas encuestadas en la ciudad de Yaguachi en la provincia de Guayas, las personas buscan empresas o profesionales para la reparación de cortocircuitos, planos eléctricos e instalación de puntos de luz.

Pregunta 6. ¿Cuál es el factor más importante al elegir en un centro de servicio eléctrico?

Tabla de los resultados obtenidos en la encuesta realizada con análisis pregunta5.

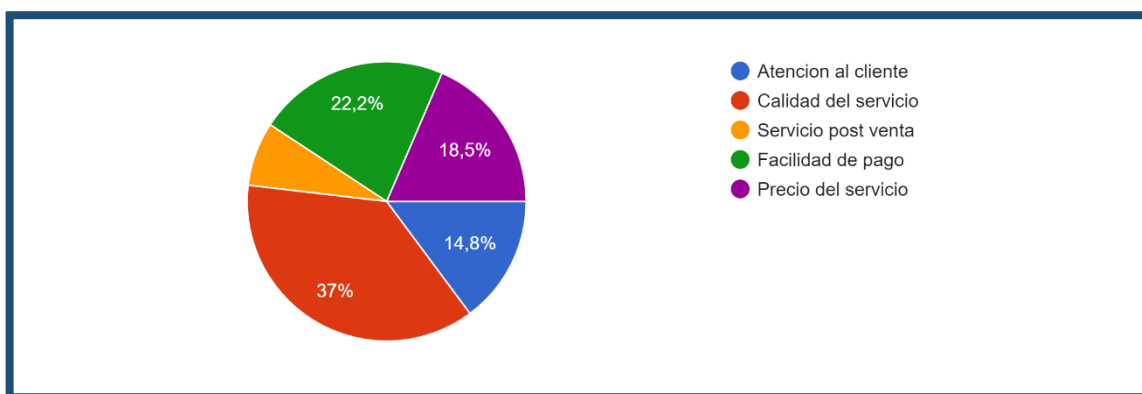
Tabla 9: Tabulación de los resultados de la encuesta realizada pregunta 6

Datos de la encuesta	Porcentaje de respuesta	Cantidad de personas
▪ Atención al cliente	14,9%	57
▪ Calidad del servicio	37,0 %	141
▪ Servicio post venta	7,5%	28
▪ Facilidad de pago	22,1%	85
▪ Precio del servicio	18,5%	71
Totales	100%	382 personas

Fuente: Elaboracion Propia

De acuerdo con los datos obtenidos en la tabla9, se observa que la mayoría de las personas encuestadas el 37% que son 141 personas prefieren la calidad de servicio, el 22,1% que son 85 personan prefieren la facilidad de pago, el 18.5% que son 71 personas prefieren el precio de servicio y el 14,8% que son 57 personas prefieren la atención al cliente. Dando un total global de personas encuestadas de 382 personas en la ciudad de Yaguachi provincia de Guayas.

Ilustración 8: Resultados de la pregunta 6 de la encuesta



Fuente: Elaboración Propia

Según la ilustración 8, las personas encuestadas en la ciudad de Yaguachi en la provincia de Guayas, el 37% prefieren la calidad de servicio, el 22,2% prefieren la facilidad de pago, el 18.5% prefieren el precio de servicio y el 14,8% prefieren la atención al cliente.

Pregunta 7. ¿Tiene preferencia por alguna persona o empresa que preste servicios eléctricos?

Tabla de los resultados obtenidos en la encuesta realizada con análisis pregunta 6.

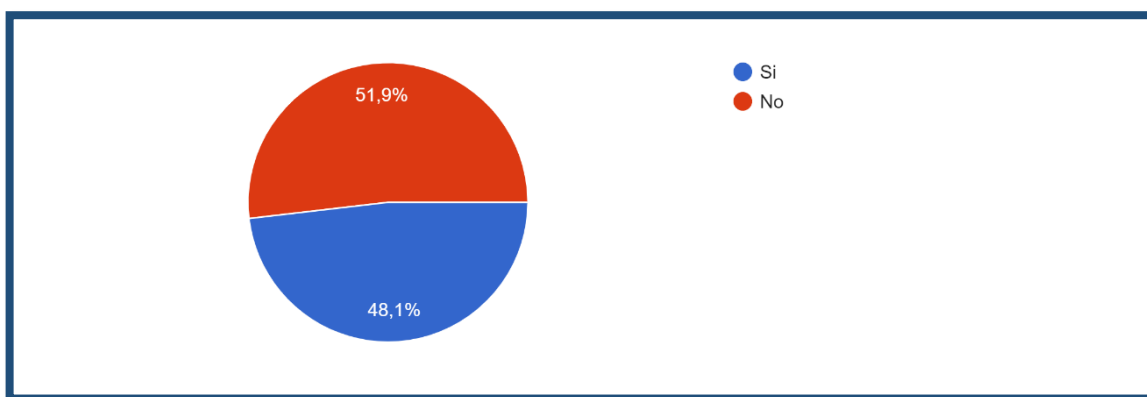
Tabla 10: Tabulación de los resultados de la encuesta realizada pregunta 7

Datos de la encuesta	Porcentaje de respuesta	Cantidad de personas
▪ SI	48,2%	184
▪ NO	51,8%	198
TOTALES	100%	382

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo con los datos obtenidos se observa que la mayoría de las personas encuestadas son 198 personas es decir el 51,8% prefieren empresas o profesionales conocidos para realizar los trabajos que ellos requieran, y el 48,2% que son 184 personas no tienen preferencia al momento de elegir. Dando un total global de personas encuestadas de 382 personas en la ciudad de Yaguachi provincia de Guayas.

Ilustración 9: Resultados de la pregunta 7 de la encuesta



Fuente: Elaboracion Propia

Según la ilustración 9, las personas encuestadas en la ciudad de Yaguachi en la provincia de Guayas, el 51,9% prefieren empresas o profesionales conocidos para realizar los trabajos que ellos requieran, y el 48,1% no tienen preferencia.

Pregunta 8. ¿Le gustaría contar con una empresa local que preste servicios eléctricos con personal altamente calificado?

Tabla de los resultados obtenidos en la encuesta realizada con análisis pregunta 8.

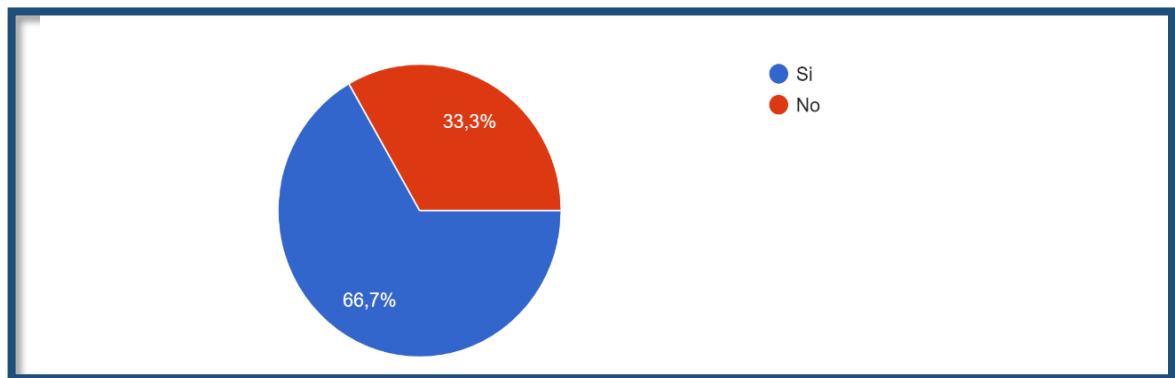
Tabla 11: Tabulación de los resultados de la encuesta realizada pregunta 8

<i>Datos de la encuesta</i>	<i>Porcentaje de respuesta</i>	<i>Cantidad de personas</i>
▪ SI	66,7%	255
▪ NO	33,3%	127
TOTALES	100%	3842 personas

Fuente: Elaboracion Propia

De acuerdo con los datos obtenidos en la tabla 11, se observa que la mayoría de las personas encuestadas son 255 personas, el 66,7% prefieren Le gustaría contar con una empresa local que preste servicios eléctricos con personal altamente calificado y el 33.3% que son 127 personas le es indiferente. Dando un total global de personas encuestadas de 384 personas en la ciudad de Yaguachi provincia de Guayas.

Ilustración 10: Resultados de la pregunta 8 de la encuesta



Fuente: Elaboracion Propia

Según la ilustración 10, las personas encuestadas en la ciudad de Yaguachi en la provincia de Guayas, el 66,7% prefieren Le gustaría contar con una empresa local que preste servicios eléctricos con personal altamente calificado y el 33.3% le es indiferente.

Posterior a realizar la encuesta se ha generado expectativa por parte de los habitantes mostrándose curiosos y contentos por la idea de creación de un negocio que cuente con personas capacitadas para realizar trabajos en las aéreas de electrónica y electricidad, ya que estas personas han sido testigos de la indiferencia en la seguridad con la que se realizan dichos trabajos actualmente.

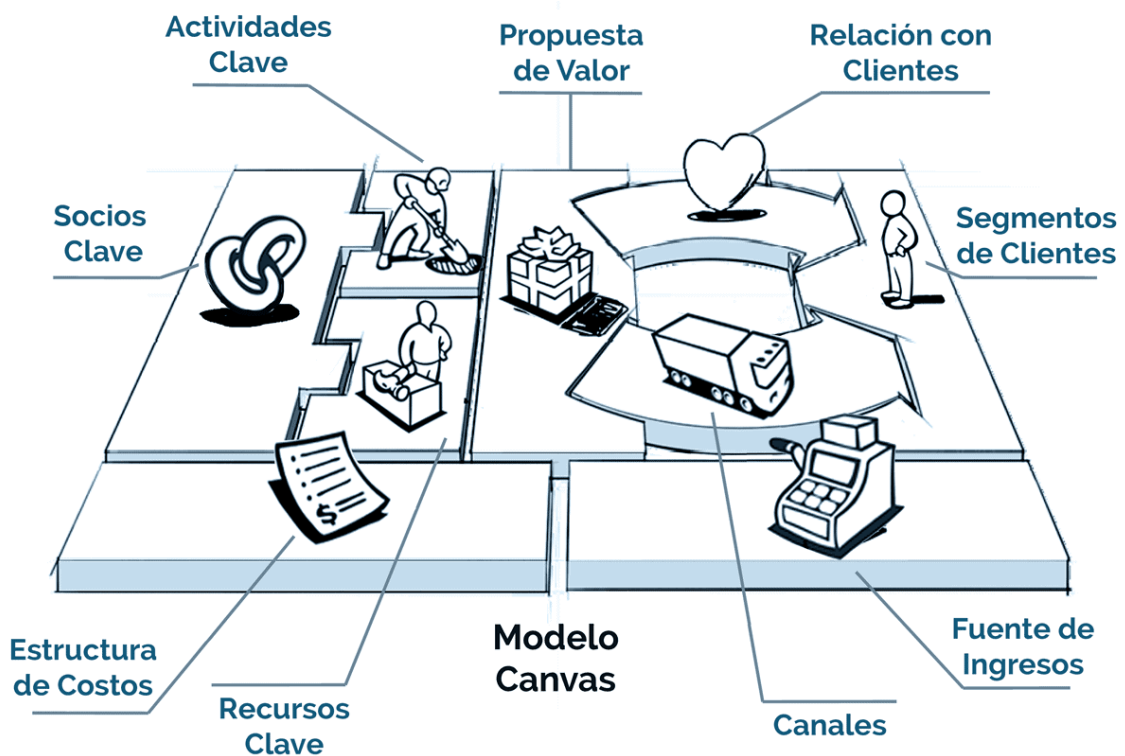
CAPÍTULO II: PROPUESTA

2.1. Fundamentos teóricos aplicados

Modelo CANVAS

Es una herramienta elaborada por Osterwalder y Pigneur (2010), esta ayuda a describir analizar la forma de como una empresa crea, genera y obtiene valor. De tal manera que se implementará esta herramienta con el propósito de obtener un esquema de los componentes claves para el desarrollo de un negocio, ayudando a analizar varias hipótesis antes de lanzarse al mercado. (Clavijo, 2022)

Ilustración 11: Introducción al modelo Canvas- Modelo de negocio



Fuente: (Factura Blog, 2016)

Los nueve componentes del modelo CANVAS

Según como se visualiza en la ilustración 11, existen diferentes puntos en el lienzo Canvas que se detallara a continuación:

1. **Propuesta de valor**, esta describe el producto o servicio que se ha lanzado con un valor para un segmento detallado.

2. **Cliente objetivo**, es la persona, grupo de personas, entidades que la empresa desea alcanzar y proporcionar su servicio o bien.
3. **Canal de distribución**, es la forma en que la empresa tiene como comunicar la propuesta de valor.
4. **Relación**, es el proceso de describir el tipo de relación que la empresa instaura con un segmento del mercado.
5. **Configuración de valores**, plantea las acciones más relevantes para que el modelo opere sin ninguna preocupación.
6. **Red de socios**, enuncia las principales alianzas que permiten que el modelo de negocio marche.
7. **Recursos clave**, son los principales insumos que su empresa utiliza para crear su propuesta de valor.
8. **Estructura de costes**, ilustra los costes que se deben incidir en el modelo para que opere de buena forma.
9. **Modelo de ingresos**, tiene relación a los valores que la empresa maneja, la misma que proviene de los diferentes segmentos involucrados.

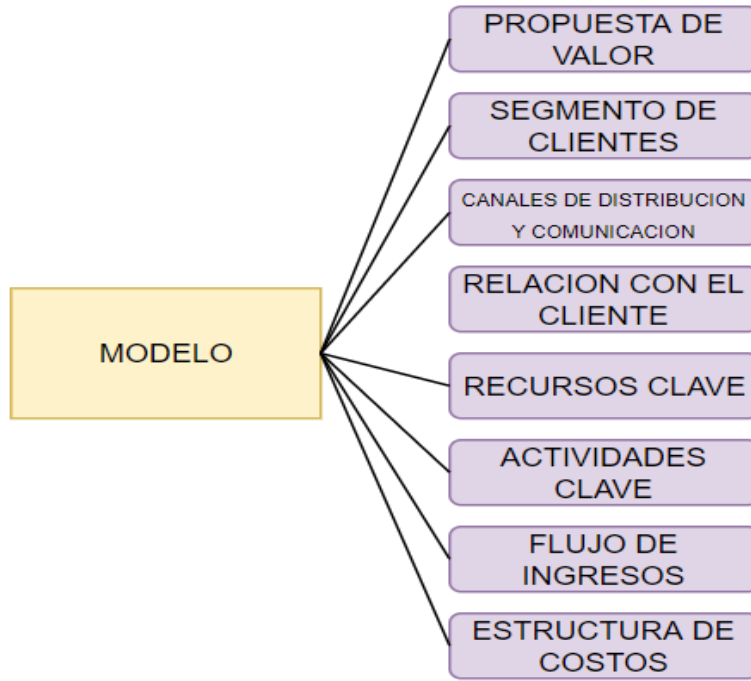
2.2. Descripción de la propuesta

Análisis FODA: es un cuadro el cual permite identificar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de un proyecto o un modelo de negocios como sus siglas lo indica, este tipo de análisis permite planificar las estrategias empresariales. (Raeburn, 2021)

Fuerzas de Porter: es una herramienta que permite mejorar las estrategias a fin de evaluar, medir y analizar los diferentes niveles de competencias entre el sector empresarial. (SIMLA, s.f.)

a. Estructura general

Ilustración 12: Estructura de la propuesta



Fuente: Elaboracion Propia

b. Explicación del aporte

Como se visualiza en la ilustración 12, es la estructura del aporte de este proyecto de investigación. El modelo de negocio presentado para la creación de la empresa que ofrecerá servicios de electricidad y electrónica. Se dará inicio con la creación del ruc y una cuenta bancario acto seguido se establecerá la misión, visión, estructura de la empresa, gestión de talento humano, análisis y proyecciones de ingresos.

Descripción de la empresa

- ✓ **Misión:** Mejorar la vida diaria de los habitantes en la ciudad de Yaguachi, garantizando un servicio eléctrico de calidad.
- ✓ **Visión:** Ser el negocio líder en ofertar el servicio eléctrico en la ciudad de Yaguachi.
- ✓ **Valores Institucionales** Todas las empresas alrededor del mundo manejan una cultura empresarial llena de valores corporativos, en este modelo de negocio se detallará los valores que van a caracterizar a la empresa. Uno de esos valores es el

sentido de compromiso en ofrecer trabajos de calidad con garantía a la población, excelente servicio al cliente, honestidad y ética como se muestra en la tabla 12 lo siguiente.

Tabla 12: Valores corporativos

Valores Institucionales	Características de los valores Corporativos
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Servicio al cliente 	✓ Cordialidad, amabilidad y seguimiento post venta.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Compromiso 	✓ Ofrecer trabajo de calidad.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Honestidad 	✓ Cobros justos.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ética 	✓ Información verídica previo a la adquisición del servicio.

Fuente: Elaboracion Propia

Ubicación

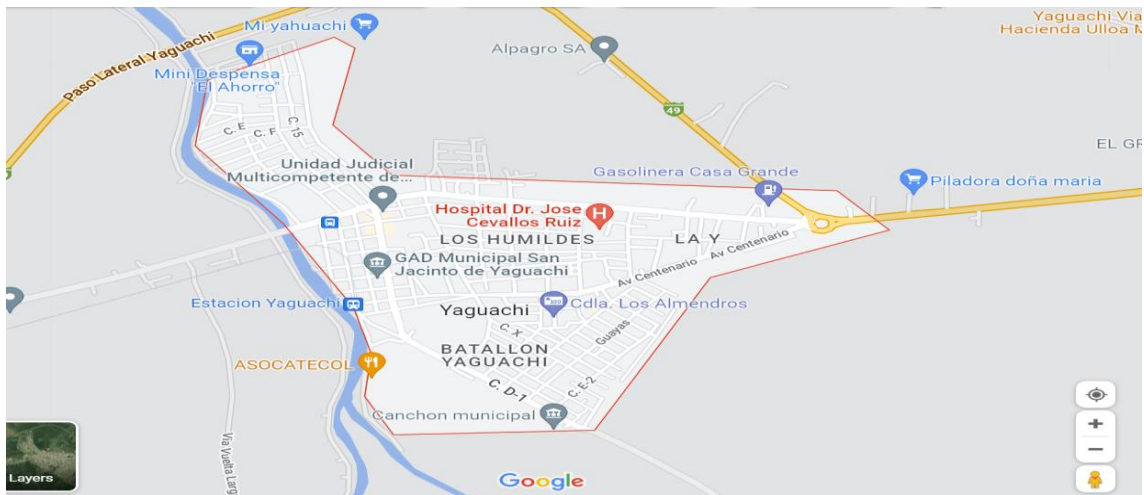
Se detalla a continuación en la tabla 13, la posición geográfica del lugar donde se ubicará el negocio. Y en la ilustración 13 y la ilustración 14 con ayuda de Google Maps.

Tabla 13: Ubicación geográfica del negocio

País	Ecuador
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Provincia 	✓ Guayas
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cantón 	✓ San Jacinto de Yaguachi
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Especificaciones 	✓ Vivienda de una planta

Fuente: Elaboración Propia

Ilustración 13: Mapa del Cantón Yaguachi



Fuente: Google Maps

Ilustración 14: Punto de geolocalización de la oficina en Yaguachi



Fuente: Google Maps

Requisitos legales

Los negocios deben cumplir ciertos requisitos para llevar un control de sus ingresos, impuestos por pagar, o salidas de dinero.

Según el portal único de tramites ciudadanos (SRI, 2020) es necesario obtener el RUC para persona natural profesional, dicho trámite lo puede realizar de forma presencial en las oficinas del SRI o de forma virtual por medio del portal Web.

Requisitos para el trámite

1. Cedula de identidad y certificado de votación.
2. Documento para registrar el establecimiento del contribuyente
3. Título profesional registrado del SENESCYT

Obtener una cuenta bancaria

1. Cedula de identidad y certificado de votación.
2. Copia de planilla de servicios básicos
3. Referencias familiares o personales
4. Monto en efectivo desde \$10 según sea el banco escogido.

Análisis de las cinco fuerzas de Porter

Intensidad de la competencia actual

Como se muestra en la tabla 14, se detalla a continuación aspectos, factores y variables para considerar de la competencia actual en el cantón.

Tabla 14: Factores de la Competencia Actual

Factores para considerar de la competencia actual	Descripción de los factores
1. Numero de competidores y equilibrio	➤ En la ciudad de Yaguachi existen muy pocos proveedores del servicio, muchos albañiles, plomeros o incluso mecánicos hacen el trabajo de electricista.
2. Crecimiento de la industria	➤ Se proyecta que desde junio a diciembre exista un incremento en el mercado. Julio y agosto con las fiestas de cantonización y los demás meses del año la gente se prepara para las ferias de comercio, ferias ganaderas y festividades como Navidad y Fin de año.
3. Barrera de Movilidad	➤ En este cantón las personas las personas no son muy exigentes con respecto a la persona que le haga trabajos en el hogar o en la oficina, entonces se proyecta la acogida por parte de la comunidad en recibir un buen servicio hecho por profesionales con el mismo precio de siempre.
4. Barrera de Salida	➤ Siendo un mercado poco explotado en esta área de la electricidad y la electrónica se tiene la proyección de

	<p>abarcarlo en un periodo de dos años en su totalidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ El primer año para darse a conocer y el segundo año para fidelizar a los clientes.
5. Diferenciación de servicios	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Este modelo tendrá un gran diferenciador frente a otros negocios similares, primero que hay tres profesionales con conocimientos sólidos, segundo los profesionales tienen muchos años de experiencia y tercero dichos profesionales son oriundos de localidades cercanas.

Fuente: Elaboracion Propia

Competidores potenciales

Como se detalla en la tabla 15, se describirá 3 factores a considerar de los competidores potenciales:

Tabla 15: Competidores potenciales

Factores para considerar de los competidores potenciales	Descripción de los factores
1.Barrera de entrada	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Es un mercado flexible y adaptable por lo que los competidores potenciales son proveedores de otras ciudades por ejemplo Milagro, Cone, Km26.
2.Diferenciación de producto	<ul style="list-style-type: none"> ➤ De inicio ofrecer mantenimientos periódicos de revisión de electrodomésticos, verificación periódica de un correcto voltaje en los electrodomésticos y garantía del servicio ofrecido.

3. Diferentes Motivos	<ul style="list-style-type: none"> ➤ El capital para empezar es bajo y la rentabilidad por trabajo realizado sea este visible o no, el negocio rápidamente vera rentabilidades. ➤ Ejemplo por inspección no se requiere utilizar materiales, entonces significa un ahorro de suministros a utilizar.
-----------------------	--

Fuente: Elaboracion Propia

Servicios Sustitutivos

En el cantón existen personas que ofrecen el servicio sin garantía además de no ser profesionales en el aérea. El modelo de negocio presentado luce atractivo para quienes desean un trabajo profesional y garantizado.

Poder de Negociación de los Proveedores

Se requiere de una estrategia de selección de proveedores, pero en este caso la oferta de personas que ofrezcan el servicio y además vendan el material es muy reducida en el cantón, lo ideal es buscar proveedores fuertes en ciudades cercanas.

Poder de Negociación con los clientes

Se requiere demostrar al cliente seguridad, conocimiento, compromiso, puesto que esto ayudara a que los habitantes o comerciantes de este punto turístico de la provincia del Guayas se sienta a gusto con el servicio contratado.

Componentes del modelo CANVAS para ELECTRICITY

1.Propuesta de Valor

Es la parte del modelo de negocio que hace que el valor financiero aumente considerando metas a mediano y largo plazo, sin embargo es importante analizar 4 aspectos vitales los cuales son amenazas, fortalezas, debilidades y oportunidades como se visualiza en la tabla 19.

- Abrir mercado en pueblos cercanos y resolver las necesidades del consumidor.

- Actuar de forma íntegra, honesta, respetuosa, con calidez en el servicio al cliente que integre el trato cordial, la amabilidad, el seguimiento post venta. Adicionalmente ofrecer al cliente la seguridad de contratación de un servicio profesional con cobros justos, y en cada revisión o cotización brindar al cliente la información correcta y oportuna.
- El personal cuenta con amplia experiencia en el campo eléctrico y electrónico, además de proveerles de capacitación continua.
- Mejorar y ampliar la infraestructura eléctrica en zonas rurales.

Tabla 16 Análisis FODA

<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Recursos humanos con conocimiento ▪ Experiencia profesional ▪ Capacitación continua 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Deficiencia de apoyo gubernamental ▪ Deficientes proveedores de suministros
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mejora en la calidad de los servicios ▪ Desarrollo tecnológico ▪ Ampliar la infraestructura eléctrica 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Inseguridad en la ciudad ▪ Limitación de vías pavimentadas.

Fuente: Elaboración Propia

Como se muestra en la tabla 16, este análisis FODA se realizó por observación directa al momento de efectuar las encuestas a la muestra obtenida de la población del cantón Yaguachi, este análisis permita conocer oportunidades para implementar la propuesta de valor.

2.Segmento de clientes

Esta propuesta de negocio establecerá como clientes a los habitantes o comerciantes de la ciudad de Yaguachi.

- **Los problemas del cliente y la posible solución brindada.**

Este modelo de negocio busca cubrir las necesidades del cliente respecto al uso de la energía eléctrica en viviendas, locales comerciales, escuelas, edificios del gobierno, colegios, hospital o cualquier cliente que lo requiera.

Tabla 17: Servicios usuales solicitados por tipo de edificación

TIPO DE OBRA	Servicios usuales solicitados	VENTA
<ul style="list-style-type: none"> ▪ VIVIENDA PEQUEÑA Una planta 	Puntos de luz Plano eléctrico Panel de distribución Construcción: 75m ²	\$165,00
<ul style="list-style-type: none"> ▪ VIVIENDA MEDIANA Una planta 	Puntos de luz Puntos especiales Plano eléctrico Panel de distribución Construcción: 200m ²	\$1500,00
<ul style="list-style-type: none"> ▪ VIVIENDA GRANDE 3 pisos de referencia 	Puntos de luz Puntos especiales Plano eléctrico Panel de distribución Portones eléctricos Aires acondicionados Domótica básica Construcción: 900m ²	\$5000
<ul style="list-style-type: none"> ▪ LOCAL COMERCIAL PEQUEÑO 	Puntos básicos de luz Plano eléctrico Construcción: 6m ²	\$165,00
<ul style="list-style-type: none"> ▪ LOCAL COMERCIAL MEDIANO 	Puntos básicos de luz Plano eléctrico Puntos especiales de luz Construcción: 50m ²	\$500
<ul style="list-style-type: none"> ▪ LOCAL COMERCIAL GRANDE 	Puntos básicos de luz Plano eléctrico Panel de distribución	\$1300

	Puntos especiales de luz Construcción: 150m ²	
--	---	--

Fuente: Elaboración Propia

Como se visualiza en la tabla 20, existe ya un promedio de metros cuadrados de construcción y de servicios según sea el tipo de edificio, esta tabla consta de tres columnas lugar donde se realizará los trabajos, una lista de servicios comunes requeridos y un costo aproximado.

➤ **Necesidades para resolver con este modelo de negocio**

Mediante el análisis FODA, se puede conocer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

➤ **Aporte hacia los clientes que hagan uso del servicio de electricidad**

El valor agregado de este modelo de negocio será el soporte, garantía y capacitación al cliente por requerir el servicio.

3. Canales de distribución y comunicación

El canal es el medio el cual permite conectarse directamente con el cliente.

Tabla 18: Criterios a considerar en los canales de comunicación

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Canales de distribución y comunicación 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ El servicio se comercializará por plataforma de redes sociales.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Factores que influyen en los canales de distribución y comunicación 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Este modelo está enfocado en ofrecer un servicio en las áreas de electricidad y electrónica.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Criterios para considerar de los canales de distribución 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Se debe verificar la necesidad del cliente.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Factores a elegir un canal 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Alcance del público.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Evaluación de los canales 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Se evaluará frecuentemente el alcance de las publicidades.

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Retroalimentación a los clientes sobre el servicio y cuidados posteriores.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Criterios para seleccionar un transporte 	Lugar de destino, hora de la visita, capacidad del vehículo y seguridad de la zona.

Fuente: Elaboracion Propia

Como se muestra en la tabla 18, existirá medios físicos de comunicación como la oficina, volantes o la atención en la oficina, y de forma digital se encuentra las redes sociales entre las cuales se tiene servicio de mensajería instantánea vía Messenger en Facebook, vía WhatsApp o direct message en Instagram. Para el canal de distribución se fijará dos aspectos a considerar el cliente se encuentra en el aérea urbana o rural como se indica en la tabla 19, hay criterios que se debe considerar previo al alquiler del tipo de transporte.

Tabla 19 Criterios para la elección del canal de distribución -transporte

SECTOR	VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ AREA URBANA 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Menos tiempo ➤ Facilidad de geolocalización. ➤ Mayor facilidad de conexión a internet, ➤ Señal abierta de telefónica. ➤ Facilidad de movilización <ol style="list-style-type: none"> 1. Tricimoto 2. Caminando 3. Auto 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Espacio del vehículo ➤ Costo de alquiler del vehículo.

	4. Moto	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ AREA RURAL 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mayor tiempo ➤ Poca facilidad de conexión a internet ➤ Señal interrumpida de celular ➤ Señal interrumpida de geolocalización. ➤ Movilización <ol style="list-style-type: none"> 1. Autos o camionetas 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Seguridad del sitio de la visita ➤ Capacidad del vehículo ➤ Lugares de difícil acceso

Fuente: *Elaboracion Propia*

4.Relación con el cliente

Se hace una promesa entre el representante del negocio y el cliente, será de forma amigable y amena, para que el cliente sienta la seguridad de calidad del servicio.

Relaciones que se deberán establecer entre las dos partes.

- La confianza ofrecida por parte del encargado del negocio.
- La ética, el compromiso y la honestidad al ofrecer los servicios, el mantenimiento o el acuerdo para futuras revisiones.
- Precios justos conjuntamente acordados previo a la visita técnica de revisión o de cotización.

Captación de clientes: Captación de clientes por ofrecimiento de descuentos, y ofreciendo garantía en los servicios a través de redes sociales o de forma física por el marketing boca a boca.

Fidelización de clientes: Un cliente feliz se mantiene feliz cuando se le da lo que el quiere, sin embargo, se busca superar las expectativas del cliente y mejorar la experiencia de compra.

5. Flujo de Ingresos

Fuentes de ingreso o flujo de ingreso este apartado sirve para el cálculo de los beneficios del negocio, en este caso se tendrán dos tipos de ingresos.

a. Ingreso por pago puntual en algún servicio adquirido: Serán todos los ingresos que surjan inmediatamente por pago del servicio, este tipo de pago es único.

b. Ingreso recurrente por mantenimiento periódicos: Serán todos los ingresos que se acuerden con un determinado cliente que requiera mantenimientos o revisiones por un periodo determinado.

Según (Pigneur, 2011), se debe responder algunas preguntas para conocer al cliente y sus gustos de pago.

a. ¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes?

Los clientes están dispuestos a pagar por el servicio ofrecido en soluciones eléctricas.

b. ¿Por qué pagan actualmente?

Actualmente pagan por el arreglo a corto plazo.

c. ¿Como pagan actualmente?

Los clientes actualmente pagan en efectivo a algún conocido que tenga un poco más de experiencia.

d. d. ¿Como les gustaría pagar?

El pago sería por transferencia bancaria previo a la realización del trabajo, para llevar un mejor control de los ingresos o en efectivo si el caso lo amerita.

Según (Pigneur, 2011) existen dos métodos para el Mecanismo de fijación de precios:

- 1. Fijo:** Precios fijos para el servicio ofertado, realización, mantenimiento o revisiones.
- 2. Dinámico:** Precios variables dependen del mercado, en este caso hay que considerar donde es el lugar de la obra.

En el caso de este modelo de negocio:

Tabla 20: Mecanismos de fijación de precios

Costo Fijo	Servicios ofrecidos	Costo Dinámico
\$15	Punto de luz	\$15-\$25
\$20	Punto de luz especial	\$20-\$35
\$40	Panel de distribución	\$40-\$55
\$300	Mantenimiento de motores pequeños	\$300-\$400
\$60	Planos eléctricos	\$60-\$85
\$10	Revisión de aparatos electrónicos	\$10-\$25

Fuente: Libro: Generación de Modelos de Negocio Alexander Oscarwalder

Como se visualiza en la tabla 20 el costo fijo unitario por servicio común prestado en la empresa Electricity, del lado derecho se encuentra el costo dinámico es decir cuanto mas el previo puede subir.

Tabla 21: Servicios ofrecidos por obra

TIPO DE OBRA SEGÚN EL EDIFICIO	Servicios usuales solicitados	VENTA
<ul style="list-style-type: none"> ▪ VIVIENDA PEQUEÑA Una planta 	Puntos de luz Plano eléctrico Panel de distribución Construcción: 75m ²	\$165,00
<ul style="list-style-type: none"> ▪ VIVIENDA MEDIANA Una planta 	Puntos de luz Puntos especiales Plano eléctrico Panel de distribución Construcción: 200m ²	\$1500,00
<ul style="list-style-type: none"> ▪ VIVIENDA GRANDE 	Puntos de luz Puntos especiales	\$5000

3 pisos de referencia	Plano eléctrico Panel de distribución Portones eléctricos Aires acondicionados Domótica básica Construcción: 900m ²	
▪ LOCAL COMERCIAL PEQUEÑO	Puntos básicos de luz Plano eléctrico Construcción: 6m ²	\$165,00
▪ LOCAL COMERCIAL MEDIANO	Puntos básicos de luz Plano eléctrico Puntos especiales de luz Construcción: 50m ²	\$500
▪ LOCAL COMERCIAL GRANDE	Puntos básicos de luz Plano eléctrico Panel de distribución Puntos especiales de luz Construcción: 150m ²	\$1300

Fuente: Elaboracion Propia

Como se visualiza en la tabla 21, ya existen referencias de los tamaños de vivienda o edificio de dicho cantón con un promedio en los metros de construcción y de servicios requeridos.

6.Recursos Clave

Todas aquellas variables por considerar que permita al negocio ofrecer un excelente servicio.

- a. **Recursos Físicos:** Son los activos del negocio como la computadora, la impresora, celular, materiales de trabajo.
- b. **Recursos Intelectuales:** El conocimiento y la experiencia de los técnicos e ingeniero, y los bienes intangibles.

c. Recursos Humanos: Las personas que participan interna y externamente en el modelo de negocio. En este modelo las personas son muy importantes puesto que ofrecen un servicio.

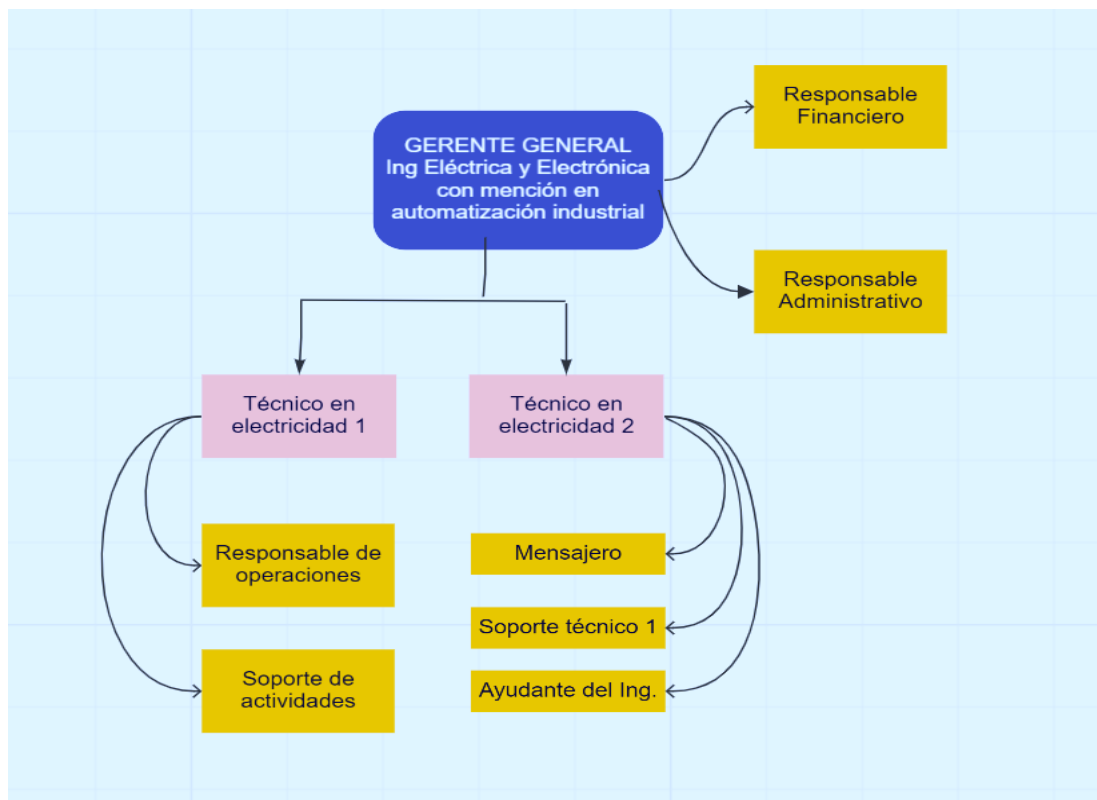
c.1. Contrato para los empleados: Los técnicos que laboren en el negocio tendrán que firmar un contrato con el patrono. Ver anexo 1.

Estructura: Este negocio cuenta con tres personas que trabajan según la demanda de los servicios en la ciudad de Yaguachi. El gerente es el Ingeniero encargado de realizar los trabajos en el campo, operaciones y gestiones administrativas como financieras. Un técnico que es asistente del ingeniero es responsable del inventario que se utiliza para cada trabajo por realizar. Un segundo técnico que da soporte al gerente o al técnico 1, este técnico es muchas veces el encargado de la mano de obra en trabajos grandes.

Talento Humano:

- El gerente general cuenta con su título de tercer nivel en eléctrica y electrónica con mención en automatización industrial, profesor universitario en materias de programación en Python, electricidad, electrónica, física y programación de redes.
- El primer técnico cuenta con su título Ingeniero en electricidad y experiencia laboral de 5 años en constructoras.
- El segundo técnico cuenta con su título es tecnólogo en electricidad y experiencia laboral de 2 años en empresas que ofertan servicios de internet comercial.

Ilustración 15: Estructura General del negocio



Fuente: Elaboracion Propia

Fuente: Elaboración Propia

Como se puede ver en la ilustración 12:

- El gerente general es el encargado del dinero en la parte financiera y también de la administración general del negocio.
- El técnico 1 es encargado de las operaciones diarias en las diferentes obras y también es el encargado de los suministros.
- El Técnico 2 es encargado de las gestiones como mensajería, es el soporte del técnico 1 y ayudante del ingeniero.

Tabla 22: Asignación de responsabilidades

Responsable	Responsabilidades
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Responsable Financiero 	Se encarga del pago de sueldos, y compra de las adquisiciones.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Responsable Administrativo 	Se encarga de la administración de suministros.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Responsable Operaciones 	Se encarga de las instalaciones, de las visitas técnicas y de las revisiones.

Fuente: Elaboración propia

Como se observa en la tabla 12, existen tres diferentes responsables, el financiero quien será el encargado de todos los pagos efectuar y de la gestión de cobros adicional de pagar con puntualidad a los trabajadores y comprar los materiales y herramientas como mejor crea conveniente. El responsable administrativo se encarga del buen uso de los materiales y herramientas en la obra a realizar. El responsable de operaciones se encarga de la realización de la obra eléctrica, mantenimiento, o revisión.

d. Recursos Económicos: Se indica que es el dinero, prestamos, ingresos adicionales o bienes.

Recursos necesarios para la ejecución.

Se detallará lo que se necesita para iniciar el modelo de negocio

Tabla 23: Recursos necesarios de ejecución

Físicos	Intelectuales	Humanos	Financieros
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Computadora ▪ Impresora ▪ Oficina ▪ Sillas ▪ Materiales de trabajo ▪ Materiales de protección ▪ Teléfono ▪ Internet 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Experiencia laboral. ▪ Conocimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ingeniero como gerente general. ▪ Técnico encargado de las operaciones ▪ Técnico 2 de soporte. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capital ▪ Ingresos ▪ Bienes

Fuente: Elaboracion Propia

Como se indica en la tabla 22, todas aquellas variables por considerar que permita al negocio ofrecer un excelente servicio.

7.Actividades Clave

Según (Pigneur, 2011) existen tres tipos de actividades que servirán como soporte fundamental para el correcto funcionamiento del negocio.

7.1 Producción: En este modelo de negocio no existe la producción o fabricación de un bien material.

7.2 Resolución de Problemas: Se refiere a la pronta solución con métodos eficaces y nuevos, se utilizará la capacitación continua para la actualización de la gestión de talento humano, se puede utilizar un cronograma de actividades importantes semanal como lo demuestra la tabla siguiente.

7.3 Red, plataformas, soporte tecnológico: Correcta gestión diaria, semanal y mensual de la banca en línea para verificar pagos por transacción, seguimiento de los clientes vía WhatsApp, redes sociales, llamadas. Tener conexión a internet.

Tabla 24: Formato de Actividades claves

Actividades	Semana 1	Semana2	Semana3	Semana4	Semana5	Semana 6
Actividad 1						
Actividad 2						
Actividad 3						
· · ...						
Actividad n+1						

Como se visualiza en la tabla 23 se debe llevar un registro semanal, o mensual de las actividades claves para que los integrantes de la empresa puedan ver lo que falta por realizar.

8. Socios o aliados clave

Relaciones interpersonales dentro de la industria eléctrica o electrónica para formar, gestionar o afianzar proyectos.

Competidores: Personas que habitan o trabajan en la ciudad de Yaguachi a los cuales se puede recurrir en caso de falta de mano de obra, ayudantes técnicos, o ingeniería eléctrica.

Distribuidores: Aquellos negocios que se encargan de vender los materiales para los trabajos eléctricos o electrónicos, como herramientas, artículos de protección o suministros. Como negocio se debe plantear los distribuidores de confianza sean estos dentro de la ciudad de Yaguachi que por ser un cantón pequeño no se podrá encontrar todo lo necesario todo el tiempo la otra opción sería ir fuera, a la ciudad cercana mas grande en este caso Guayaquil que se encuentra a 27 minutos en vehículo particular.

Tomar a consideración que al salir de la ciudad de Yaguachi el valor del peaje es de \$1, y el sector de las distribuidoras o mayoristas se encuentran al sur de la ciudad en la calle Venezuela a 20 minutos del puente de ingreso a Guayaquil.

9. Estructura de Costes

En esta sección se detallará los costos más relevantes del negocio.

Costos Fijos. - Costos que se mantiene durante toda la operación del modelo de negocio indistinto de la venta del servicio. En este modelo de negocio serían el alquiler de la oficina, el pago de internet y otros.

Costos Variables. - Costos que varían y dependen de la cantidad de personas que adquieren el servicio. En este modelo sería el costo por la cantidad de proveedores a requerir, impuestos específicos y otros.

Economías de escala. – A mayor producción menor el coste de operación, en este modelo de negocio si se oferta el mismo tipo de servicio al mismo o diferentes clientes se puede.

En esta sección se detalla los materiales, herramientas o artículos necesarios para la creación de este modelo.

1. Costos Varios

Tabla 25: Gastos Varios Iniciales

Artículos, Materiales o Equipos	Costo en dólares americanos
Escritorio	200
Sillas	100
Papelería	30
Laptop	500
Celular	100
Servicio Básicos	20
Movilización	100
Materiales	100
Herramientas	300
Alquiler de oficina	50
Total	1500.00

Fuente: Elaboración Propia

El costo inicial para dar marcha en el negocio como se muestra en la tabla 25, es de \$1500 dólares, el cual está previsto para los 30 primeros días y lo que incluye es la adquisición de escritorio, sillas, papelería, laptop, celular, servicios básicos, movilización materiales y herramientas. Se debe tomar a consideración gastos fijos para los siguientes meses estos no dependen de la actividad normal de negocio, como se puede visualizar en la tabla 28, los sueldos no se han considerado ya que se da un plazo inicial de 3 meses para que el negocio despegue y luego considerar la contratación fija de los técnicos.

Proyección de gastos a 12 meses

Tabla 26: Proyección de gastos en 12 meses

Material Equipos	Proyección meses	Costo \$ mensual	Costo \$
Servicios Básicos	12	20	240
Movilización	12	100	1200
Alquiler de oficina	12	50	600
TOTAL	12 meses	170	2040

Fuente: Elaboración Propia

Como se indica en la tabla 26 el costo mensual de operaciones sería de aproximadamente \$170 dólares mensuales y un costo anual de \$2040. Por lo que se llega a la conclusión que el negocio es altamente rentable puesto que las necesidades y requerimientos por casa, o edificio de dicho cantón supera por mucho al costo mensual invertido.

Tabla 27: Costos considerando los sueldos de los técnicos

Material Equipos	Proyección meses	Costo \$ mensual	Costo \$
Servicios Básicos	12	20	240
Movilización	12	100	1200
Alquiler de oficina	12	50	600
Sueldos	12	1200	14400
Total	12	1370	16440

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 28: proyección del modelo en octubre, noviembre y diciembre 2022

Proyección en 3 meses			
<i>Inversión Inicial</i>	\$1,500.00		
<i>Ingresos</i>	<i>Octubre</i>	<i>Noviembre</i>	<i>Diciembre</i>
Ingreso por servicio unitario	\$ 800.00	\$ 1,200.00	\$ 2,000.00
Ingreso por servicio en obra	\$3,000.00	\$ 5,000.00	\$ 7,000.00
Total, de Ingresos	\$3,800.00	\$ 6,200.00	\$ 9,000.00
<i>Costos</i>	<i>Octubre</i>	<i>Noviembre</i>	<i>Diciembre</i>
Costos Fijos	\$ 170.00	\$ 170.00	\$ 170.00
Costos variables	\$1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Total de Costos	\$1,370.00	\$ 1,370.00	\$ 1,370.00
UTILIDAD	\$ 930.00	\$ 4,830.00	\$ 7,630.00

Como se indica en la tabla 28 las proyecciones para los tres meses que quedan del año estos son octubre, noviembre y diciembre del 2022. Las utilidades serán de \$930, \$4830 y \$7630 dólares americanos respectivamente.

3.1. Validación de la propuesta

Se procedió con la verificación de la investigación por parte de especialistas con experiencia en áreas de electricidad y/o electrónica, administración de empresas.

Dichos expertos cumplen con la formación universitaria académica, experiencia laboral y participación colaborativa en temas investigativos.

Tabla 29: Expertos validadores

Nombres y Apellidos	Años de Experiencia	Titulación Académica	Cargo
Verónica Gabriela Vélez Reyes	7 años	MAGISTER EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS MENCION NEGOCIOS INTERNACIONALES	Sub-Gerente Operacional en MINSA
Carlos Julio Reyes Cueva	7 años	MAGISTER EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS MENCION PLANEACION	Oficial de la Armada Nacional del Ecuador, encargado directo del reparto de Abastecimientos.
Héctor Alejandro Atiaga Rueda	6.5 años	INGENIERO/A EN ELECTRONICA Y AUTOMATIZACION	Jefe de Monitoreo y rastreo de Seginter desde 2015. Jefe técnico operativo. Supervisor de seguridad integral
María de los Angeles Reyes Cueva	7 años	INGENIERA COMERCIAL MENCION EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS	Propietaria y Administradora de un lubricentro en la Ciudad de Loja Tractotunic.
Franco Hermel Loayza Camino	2 años	INGENIERO/A EN ELECTRONICA Y AUTOMATIZACION	Jefe Técnico de soluciones eléctricas en la ciudad de Piñas.

Fuente: Elaboración Propia

Con cada validador se efectuó una conversación previo a la entrega del proyecto y al cual se le dio una escala cualitativa para la respectiva evaluación de dicha investigación, en la cual se manejaron criterios para evaluar cómo se indican en las tablas siguientes.

Tabla 30: Escala para la evaluación de los expertos

Evaluación	Porcentajes
• En total desacuerdo	0%
• En desacuerdo	25%
• Ni acuerdo ni desacuerdo	50%
• De acuerdo	75%
• Totalmente de acuerdo	100%

Fuente: Elaboración Propia

Como se indica en la tabla 31 se consideró una escala de evaluación entendible y práctica para la evaluación del proyecto.

Tabla 31: Criterios de Validación

CRITERIO	En Total Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO
Impacto					
Aplicabilidad					
Calidad Técnica					
Factibilidad					
Conceptualización					

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 32: Preguntas a los criterios de validación

Criterio	Preguntas
Impacto	Como experto en el tema, ¿considera usted que el presente proyecto tendrá un impacto positivo y significativo al implementarlo?
Aplicabilidad	Como experto en el tema, ¿considera usted que el presente proyecto es aplicable en este sector?
Calidad Técnica	Como experto en el tema, ¿considera usted que el presente proyecto cuenta con la calidad, requerimientos para garantizar un proyecto técnico-científico?
Factibilidad	Como experto en el tema, ¿considera usted que el presente proyecto es factible para incorporar un modelo de negocio?
Conceptualización	Como experto en el tema, ¿considera usted que el presente proyecto cuenta con la base teórica y científica?

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 33: Matriz Resumen de las validaciones

CRITERIOS	Especialista en Administración	Especialista en Administración	Especialista en Administración	Especialista en Electricidad y Electrónica	Especialista en Electricidad y Electrónica	TOTAL	Porcentaje
Impacto	5	5	5	5	5	25	100%
Aplicabilidad	5	5	5	5	5	25	100%
Conceptualización	5	5	5	5	5	25	100%
Calidad Técnica	5	5	5	5	5	25	100%
Factibilidad	5	5	5	5	5	25	100%
Total	25	25	25	25	25	25	100%

Resultados de los evaluadores

Los evaluadores están totalmente de acuerdo con el plan de negocio por todo el sustento teórico y la conceptualización mencionada en el primer capítulo, su aplicabilidad, propuesta de valor, la innovación y factibilidad en el cantón Yaguachi, que se ve reflejado en la segunda parte del proyecto. Consideran que la idea del modelo de negocio cumplirá con las necesidades del consumidor urbano, y generará un impacto positivo y consciente por parte de los habitantes de zonas rurales. Ver anexo 3

3.2. Matriz de articulación de la propuesta

En la presente matriz se sintetiza la articulación del producto realizado con los sustentos teóricos, metodológicos, estratégicos-técnicos y tecnológicos empleados.

Tabla 34.
Matriz de articulación

EJES O PARTES PRINCIPALES	SUSTENTO TEÓRICO	SUSTENTO METODOLÓGICO	ESTRATEGIAS / TÉCNICAS	DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS	INSTRUMENTOS APLICADOS
CAPITULO I	El Negocio y sus Modelos. Antecedentes	Diseño de investigación de campo Enfoque cuantitativo Método deductivo Alcance descriptivo	Encuesta a la población de Yaguachi, una muestra de 382 personas encuestadas	La encuesta demuestra que las personas encuestadas se muestran amigables con el servicio que se desea ofrecer en la empresa Electricity.	Se realizó la encuesta en varios lugares de la ciudad de Yaguachi. Se observa el movimiento en lugares comerciales y zonas rurales.
CAPITULO II	Elaboración y diseño de la metodología Canvas para la creación de una empresa que ofrezca servicios en el aérea de electricidad y electrónica en la ciudad de Yaguachi	Explicación de cada componente del modelo Canvas.	Análisis de cada componente tomando el enfoque de las preferencias de las personas que realizaron la encuesta.	Desarrollado en cada componente de la metodología Canvas para la creación de una empresa que preste servicios en el aérea de electricidad y electrónica en la ciudad de Yaguachi	Presentación de la propuesta. Estimación de Flujo económico Validación de especialistas.

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

- EL apoyo de la metodología científica permitió que el proceso de este proyecto de investigación se vea positivamente formulado para la creación de un modelo de negocio en el cantón Yaguachi.
- Se llega a la conclusión que al implementar este modelo de negocio en el cantón de Yaguachi Provincia del Guayas se ha cubierto las necesidades de los clientes habitantes o comerciantes.
- El modelo de negocio de Oscarwalder en el que se basa este trabajo de investigación cubre todas las áreas que los clientes necesitan para proteger sus negocios o viviendas de posibles daños eléctricos o electrónicos.
- Utilizar las redes sociales genera confianza a los clientes y transmite identidad profesional de la marca, esto a su vez mejora la relación con los nuevos clientes y fideliza a los consumidores recurrentes.

RECOMENDACIONES

- La utilización del modelo Canvas en la creación de modelos de negocio permite al investigador ampliar los horizontes y enfocarse por componente para que no se pase por alto las diferentes variables a tratar.
- Existen diferentes métodos para la creación de modelos de negocio de distintos autores, a los cuales se pueden recurrir para implementar o gestionar ideas que mejoren el modelo planteado.
- Dar más información a los habitantes del cantón sean o no clientes, sobre la importancia de realizar trabajos con profesionales altamente capacitados.
- Hacer alianzas con los proveedores actuales del servicio para que en un futuro cercano se les capacite y puedan brindar un servicio responsable y ético.
- Mediante la utilización de las redes sociales hacer un seguimiento a los clientes comprobando mediante pequeñas encuestas para conocer la satisfacción del cliente en cuanto al personal y al trabajo realizado.

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía

- 21gramos. (2020). *¿Por qué tener en cuenta a los ODS como ejes de las memorias de sostenibilidad?* Obtenido de <https://21gramos.net/ods-ejes-memorias-sostenibilidad/>
- Arias, E. R. (05 de diciembre de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-investigacion.html#:~:text=Los%20tipos%20de%20investigaci%C3%B3n%20pueden,aspectos%20a%20tener%20en%20cuenta.>
- Barg, E. (2021). *Generación de ideas de negocio y emprendedorismo (Habilidades directivas, Modelos de negocios, herramientas diversas y plan de negocios)*. Obtenido de https://www.rlcu.org.ar/recursos/A_0000144_003_Taller_1.pdf
- Cajal, A. (2011). *Investigacion de Campo*. Obtenido de <https://s9329b2fc3e54355a.jimcontent.com/download/version/1545253266/module/9548087369/name/Investigaci%C3%B3n%20de%20Campo.pdf>
- Casas, W., & Poveda, J. (2017). *Modelo de Negocio para validar el emprendimiento "Verduritas" en la ciudad de Bogotá*. Obtenido de https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/11275/WILLIAN%20CASAS_JENIFER%20POVEDA%20PROYECTO%20DE%20GRADO.pdf?sequence=1
- Clavijo, C. (08 de Junio de 2022). Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/modelo-canvas>
- Criterion. (2022). *¿Está CNEL EP teniendo un apagón en Milagro, Provincia del Guayas?* Obtenido de <https://estafallando.ec/problemas/cnel-ep-ecuador/10792855-milagro-canton-milagro-provincia-del-guayas-ecuador>
- DocuSign. (2021). *Sostenibilidad empresarial: ¿por qué es rentable?* Obtenido de <https://www.docusign.mx/blog/sostenibilidad-empresarial#:~:text=Concepto%20de%20sostenibilidad%20empresarial,optimizar%20a%20rentabilidad%20del%20negocio.>
- Factura Blog. (17 de mayo de 2016). *Factura.com por neubox*. Obtenido de <https://factura.com/blog/introduccion-al-modelo-canvas-modelo-de-negocio/>
- Hidalgo, I. V. (s.f.). *Tipos de estudio y metodos de investigacion*. Obtenido de <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://nodo.ugto.mx/wp-content/uploads/2016/05/Tipos-de-estudio-y-m%C3%A9todos-de-investigaci%C3%B3n.pdf>
- Holmes, E. (s.f.). *Ernest Holmes La Ciencia de La Mente*.
- Landero, M. (s.f.). *Plan de negocio Electrick Life*. Obtenido de https://www.academia.edu/29506811/PLAN_DE_NEGOCIO_ELECTRICK_LIFE_copia
- Maimone, G. D. (23 de marzo de 2011). *Metodología de la investigación*. Obtenido de <https://sites.google.com/site/metodologiadelainvestigacionb7/capitulo-5-sampieri>
- Martins, J. (22 de enero de 2021). Obtenido de <https://asana.com/es/resources/project-scope>

- Meneses, M. (2018). *Diseño de un modelo de negocio bajo la metodología Canvas, para la empresa Clev Consultores Cía. Ltda.* Quito.
- MH EDUCATION. (2020). Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448134117.pdf
- Naciones Unidas. (2020). *Objetivos de desarrollo sostenible.* Obtenido de https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/#
- Oxford Languages. (s.f.).
- Pigneur, M. d. (2011). *Modelo de negocio* (tercera edición ed.). Barcelona.
- Prefectura del Guayas. (s.f.). Obtenido de https://guayas.gob.ec/cantones-2/yaguachi/
- Recursos y energía. (2020). *Transformación y situación actual del sector eléctrico.* Obtenido de https://www.recursosyenergia.gob.ec/wp-content/uploads/2020/01/2.-TRANSFORMACION-Y-SITUACION-ACTUAL-DEL-SECTOR-ELECTRICO.pdf
- Rentería, M. (2020). *Diseño de modelo de negocio para la creación de una empresa comercializadora de artículos de pesca artesanal en San Lorenzo.* Ibarra.
- Rodríguez, A., & Ojeda, E. (2013). *El modelo de Negocio: La lógica para hacer dinero y crear valor.* Obtenido de https://es.slideshare.net/AramisRodriguez/modelos-de-negocio-2013-45247163?from_action=save
- Solís, L. D. (2019). *Investigaliacr*, 3.
- SRI. (2020). Obtenido de https://www.gob.ec/sri/tramites/inscripcion-registro-unico-contribuyente-ruc-persona-natural-artesanos

ANEXOS

ANEXO 1

CONTRATO DE TRABAJO

En la ciudad de Guayaquil, _____, comparecen, por una parte _____ S.A. representada por _____ quien en adelante se lo podrá llamar como el patrono o el empleador y por la otra _____ con cédula de ciudadanía _____ a quién por efectos del contrato se lo podrá llamar como EL TRABAJADOR, de igual forma a EL EMPLEADOR y el TRABAJADOR, en adelante, se las podrá denominar conjuntamente como "LAS PARTES" e individualmente como "PARTE" Los comparecientes son capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar un CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO INDEFINIDO CON PERIODO DE PRUEBA sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas:

PRIMERA. ANTECEDENTES:

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las tareas propias de su actividad necesita contratar los servicios laborales de un AYUDANTE TÉCNICO. Revisados los antecedentes de EL TRABAJADOR, éste declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y por lo expresado en los numerales siguientes, EL EMPLEADOR y EL TRABAJADOR proceden a celebrar el presente CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO INDEFINIDO CON PERIODO DE PRUEBA.

SEGUNDA: OBJETO

El TRABAJADOR se compromete a prestar sus servicios lícitos y personales bajo la dependencia del EMPLEADOR, en calidad de **AYUDANTE TÉCNICO**, manifiesta que desarrollará sus labores con toda responsabilidad y esmero, que los desempeñará de conformidad con la Ley, las disposiciones generales, las órdenes e instrucciones que imparta el EMPLEADOR tomando en consideración la naturaleza del negocio de su EMPLEADOR, dedicando su mayor esfuerzo y capacidad en el desempeño de las actividades para las cuales ha sido contratado. Mantener el grado de eficiencia necesaria para el desempeño de sus labores, guardar reserva de los asuntos que por naturaleza tuviere esta calidad y qué con ocasión de su trabajo fueran de su conocimiento, manejo adecuado de documentos, bienes y valores del EMPLEADOR y que se encuentra bajo su responsabilidad.

TERCERA: JORNADA ORDINARIA Y HORAS EXTRAORDINARIAS

EL TRABAJADOR se obliga y acepta, por su parte, a laborar por jornadas de trabajo, las máximas diarias y semanal, en conformidad con la Ley, la cual se realizará EL TRABAJADOR se obliga y acepta, por su parte, a laborar en jornadas ordinarias de trabajo de lunes a viernes de 08h30 a 18h00, inicialmente, con una hora de descanso en conformidad con la Ley en los horarios establecidos por El EMPLEADOR de acuerdo a sus necesidades y actividades, debidamente aprobado por las autoridades del Ministerio de Relaciones Laborales. Así mismo, LAS PARTES podrán convenir que EL TRABAJADOR labore tiempo extraordinario y/o suplementario cuando las circunstancias lo ameriten y

cuando EL EMPLEADOR lo comunique a EL TRABAJADOR, tiempo extraordinario y/o suplementario que será pagado con los recargos determinados en el Código de Trabajo.

CUARTA: REMUNERACIÓN

EL EMPLEADOR, se compromete a pagar a EL TRABAJADOR, una remuneración total mensual de \$400,00 (CUATROCIENTOS 00/100) dólares americanos, que serán pagados \$100,00 semanales a EL TRABAJADOR, que en algunos meses dependiendo de cuantas semanas traiga el mes si el mes trae 5 semanas será mayor. Se cancelará por medio de transferencia bancaria.

QUINTA: DURACIÓN DEL CONTRATO

El TRABAJADOR ingresará en un periodo de prueba de (90) días contados desde la misma fecha de suscripción, culminando dicha fecha el contrato es indefinido, tiempo durante el cual cualesquiera de las dos partes pueden dar por terminado de acuerdo con lo dispuesto en la ley.

Durante el plazo de prueba, cualquiera de las partes lo podrán dar libremente por terminado de conformidad con el Art. 15 del código de trabajo.

Si el trabajador completare los noventa (90) días, y de continuar la relación laboral se entenderá prorrogado el presente contrato de manera indefinida.

Este contrato podrá terminar por las causales establecidas en el Art. 169, 172 y 173 del Código de Trabajo en cuanto sean aplicables para este tipo de contrato.

SEXTA. - LUGAR DE TRABAJO

EL TRABAJADOR desempeñara las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones en el Cantón de Yaguachi, para el cumplimiento cabal de las funciones encomendadas. Además, EL TRABAJADOR acepta que, de acuerdo con las necesidades del EMPLEADOR, se cambiará a prestar sus servicios en otro lugar, dentro de la ciudad de Guayaquil sin que ello implique cambio de ocupación.

SEPTIMA. - OBLIGACIONES DE EL TRABAJADOR Y DE EL EMPLEADOR

En lo que respecta a las obligaciones, derechos y prohibiciones de EL EMPLEADOR y de EL TRABAJADOR, éstos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de Trabajo en su Capítulo IV (De las Obligaciones del Empleador y del Trabajador), a más de las estipuladas en este contrato. Se consideran como faltas graves del trabajador, y por tanto suficientes para dar por terminadas la relación laboral.

OCTAVO. - LEGISLACIÓN APLICABLE

En todo lo no previsto en este Contrato, cuyas modalidades especiales las reconocen y aceptan las partes, éstas se sujetan al Código del Trabajo.

NOVENA: En caso de surgir cualquier controversia, en la aplicación de éste contrato, las partes se someten voluntariamente a la jurisdicción y competencia de los señores Jueces del Trabajo de Guayaquil y, a las disposiciones del Código de Trabajo.

Para esta constancia de todo lo expuesto, las partes lo suscribe el presente contrato en tres ejemplares, luego de ratificarse en el contenido íntegro del documento; y, se comprometen

formalmente a registrarlo ante el Inspector de Trabajo del Guayas, atento a lo dispuesto en el Art. 20 del Código de Trabajo.

DECIMA. - SUSCRIPCIÓN

LAS PARTES se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado, firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor.

EL EMPLEADOR

EL TRABAJADOR

ANEXO 2
FORMATO DE ENCUESTA

ENCUESTA

MODELO DE NEGOCIO PARA UNA EMPRESA DE SERVICIOS ELECTRICOS

Objetivo: Recolectar información de las preferencias de consumo de servicios electricos en la ciudad de Yaguachi en la provincia de Guayas en Ecuador.

Diseño de la encuesta

Escoja una opción de respuesta para cada una de las siguientes preguntas, en caso de que sea opción multiple se le indicará.

- 1. Pregunta 1. ¿En qué rango de edad usted se ubica?**
 - entre 15 a 30 años
 - entre 31 a 50 años
 - entre 51 a 65 años
 - mayor a 65 años

- 2. ¿Cuál es su género?**
 - Femenino
 - Masculino
 - Otro

- 3. ¿Ha requerido servicios eléctricos en el último año?**
 - Sí
 - No

- 4. ¿En qué horario usted prefiere cotizar los servicios eléctricos?**
 - Matutino 6am a 2pm
 - Vespertino 2pm a 10pm

- 5. ¿Cuáles serían los servicios eléctricos que más requería? Seleccione 2 opciones**
 - Planos eléctricos
 - Instalación de puntos de luz
 - Recableado
 - Reparación de cortocircuitos
 - Instalaciones y programación de variadores de frecuencia
 - Mantemiento de PLC
 - Mantemiento de motores electricos
 - Otro

- 6. ¿Cuál es el factor más importante para elegir un centro de servicio eléctrico?**
 - Atención al cliente
 - Calidad de servicio
 - Servicio post venta
 - Facilidad de pago
 - Precio del servicio

- 7. ¿Tiene preferencia por alguna persona o empresa que preste servicios eléctricos?**
 - Sí
 - No

8. ¿Le gustaría contar con una empresa local que preste servicios eléctricos con personal altamente calificado?
() Sí () No

ANEXO 3

Especialista: Carlos Reyes



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL ESCUELA DE POSGRADOS" ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS VALIDACIÓN DE LA PROPIUESTA

Estimado:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación Modelo de negocio para la creación de "Electricity" empresa que prestará servicios en las áreas de electricidad y electrónica en la ciudad de Yaguachi provincia del Guayas-Ecuador. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo.

Datos informativos

Validado por: REYES CUEVA CARLOS JULIO

C.I: 1723415251

Título de estudios: Magister en administración de empresas mención planeación

Cargo y/o lugar de trabajo: Oficial de la armada del Ecuador, encargado directo del reparto de abastecimientos.

Años de experiencia en el área: 7 años de experiencia

Instructivo

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y.
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5. Bastante adecuado equivale a 4, adecuado equivale a 3, poco adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema: " MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE " ELECTRICITY " EMPRESA QUE PRESTARÁ SERVICIOS EN LAS AEREAS DE ELECTRICIDAD Y ELECTRÓNICA EN LA CIUDAD DE YAGUACHI PROVINCIA DEL GUAYAS-ECUADOR."

CRITERIOS	EVALUACION SEGUN IMPORTANCIA Y REPRESENTATIVIDAD				
	En Total Desacuerdo	En Desacuerdo	Mi de Acuerdo Mi en Desacuerdo	En Acuerdo	Totalmente Acuerdo
Impacto					X
Aplicabilidad					X
Calidad Técnica					X
Factibilidad					X
Conceptualización					X

Observaciones:

Sin Observaciones

Recomendaciones

Sin recomendaciones

Fecha de Validación: 28 de agosto del 2022



Firma del especialista

REYES CUEVA CARLOS JULIO



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL
ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación Modelo de negocio para la creación de "Electricity" empresa que prestará servicios en las áreas de electricidad y electrónica en la ciudad de Yaguachi provincia del Guayas-Ecuador. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo.

Datos Informativos

Validado por: CUEVA REYES MARIA DE LOS ANGELES

C.I: 0703993105

Título de estudios: Ingeniera comercial mención en administración de empresas

Cargo y/o lugar de trabajo: Proietaria y administradora de un lubricentro en la ciudad de Loja.

Años de experiencia en el área: 7 años de experiencia

Instructivo

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y.
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5. Bastante adecuado equivale a 4, adecuado equivale a 3, poco adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema: "MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE "ELECTRICITY" EMPRESA QUE PRESTARÁ SERVICIOS EN LAS AEREAS DE ELECTRICIDAD Y ELECTRONICA EN LA CIUDAD DE YAGUACHI PROVINCIA DEL GUAYAS-ECUADOR."

CRITERIOS	EVALUACION SEGUN IMPORTANCIA Y REPRESENTATIVIDAD				
	En Total Desacuerdo	En Desacuerdo	NI de Acuerdo NI en Desacuerdo	No Acuerdo	Totalmente Acuerdo
Impacto					X
Aplicabilidad					X
Calidad Técnica					X
Factibilidad					X
Conceptualización					X

Observaciones:

Sin Observaciones

Recomendaciones

Sin recomendaciones

Fecha de Validación: 28 de agosto del 2022



Firma del especialista

CUEVA REYES MARIA DE LOS ANGELES

Especialista: Verónica Velez



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL
ESCUELA DE POSGRADOS" ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación Modelo de negocio para la creación de "Electricity" empresa que prestará servicios en las áreas de electricidad y electrónica en la ciudad de Yaguachi provincia del Guayas-Ecuador. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo.

Datos informativos

Validado por: REYES VELEZ VERONICA GABRIELA

C.I: 1712796836

**Título de estudios: MAGISTER EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS
MENCION NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Cargo y/o lugar de trabajo: Sub-Gerente Operacional en MINSA

Años de experiencia en el área: 7 años de experiencia

Instructivo

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y.
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5. Bastante adecuado equivale a 4, adecuado equivale a 3, poco adecuado equivale a 2 e inadecuado equivale a 1.

Tema: " MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE " ELECTRICITY " EMPRESA QUE PRESTARÁ SERVICIOS EN LAS AEREAS DE ELECTRICIDAD Y ELECTRONICA EN LA CIUDAD DE YAGUACHI PROVINCIA DEL GUAYAS-ECUADOR."

CRITERIOS	EVALUACION SEGUN IMPORTANCIA Y REPRESENTATIVIDAD				Totalmente Acuerdo
	En Total Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	
Impacto					X
Antealibilidad					X
Calidad Técnica					X
Factibilidad					X
Conceptualización					X

Observaciones:

Sin Observaciones

Recomendaciones

Sin recomendaciones

Fecha de Validación: 28 de agosto del 2022

Firma del especialista

REYES VELEZ VERONICA GABRIELA



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL
ESCUELA DE POSGRADOS" ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
VALIDACIÓN DE LA PROPIUESTA

Estimado:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación Modelo de negocio para la creación de "Electricity" empresa que prestará servicios en las áreas de electricidad y electrónica en la ciudad de Yaguachi provincia del Guayas-Ecuador. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo.

Datos informativos

Validado por: RUEDA ATIAGA HECTOR ALEJANDRO

C.I: 0924056625

Título de estudios: INGENIERO/A EN ELECTRONICA Y AUTOMATIZACION

Cargo y/o lugar de trabajo: jefe de Monitoreo de Seginter.

Años de experiencia en el área: 7 años de experiencia

Instructivo

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y.
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5. Bastante adecuado equivale a 4, adecuado equivale a 3, poco adecuado equivale a 2 e inadecuado equivale a 1.

Tema: "MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE "ELECTRICITY" EMPRESA QUE PRESTARÁ SERVICIOS EN LAS AEREAS DE ELECTRICIDAD Y ELECTRÓNICA EN LA CIUDAD DE YAGUACHI PROVINCIA DEL GUAYAS ECUADOR."

CRITERIOS	EVALUACION SEGUN IMPORTANCIA Y REPRESENTATIVIDAD				
	en total Desacuerdo	en Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	totalmente Acuerdo
Impacto					X
Aplicabilidad					X
Calidad Técnica					X
Factibilidad					X
Conceptualización					X

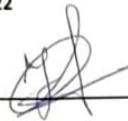
Observaciones:

Sin Observaciones

Recomendaciones

Sin recomendaciones

Fecha de Validación: 28 de agosto del 2022



Firma del especialista

RUEDA ATIAGA HECTOR ALEJANDRO



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL
ESCUELA DE POSGRADOS" ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación Modelo de negocio para la creación de "Electricity" empresa que prestará servicios en las áreas de electricidad y electrónica en la ciudad de Yaguachi provincia del Guayas-Ecuador. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo.

Datos informativos

Validado por: Loayza Camino Franco Hermel

C.I: 0705772671

Título de estudios: Ingeniero en electrónica y automatización

Cargo y/o lugar de trabajo: Jefe técnico de soluciones eléctricas de la ciudad de Piñas

Años de experiencia en el área: 2 años de experiencia

Instructivo

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y.
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5. Bastante adecuado equivale a 4, adecuado equivale a 3, poco adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema: " MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE " ELECTRICITY" EMPRESA QUE PRESTARÁ SERVICIOS EN LAS AERAS DE ELECTRICIDAD Y ELECTRONICA EN LA CIUDAD DE YAGUACHI PROVINCIA DEL GUAYAS-ECUADOR."

CRITERIOS	EVALUACION SEGUN IMPORTANCIA Y REPRESENTATIVIDAD				Totalmente Acuerdo X
	En Total Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	No Acuerdo	
Impacto					X
Aplicabilidad					X
Calidad Técnica					X
Factibilidad					X
Conceptualización					X

Observaciones:

Sin Observaciones

Recomendaciones

Sin recomendaciones

Fecha de Validación: 28 de agosto del 2022



Firma del especialista

Loayza Camino Franco Hermel

