



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS “ESPOG”

MAESTRÍA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

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

PROYECTO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DE MAGISTER

Título del proyecto:
Plan de negocio para la creación de un Proveedor de Servicio de Internet no cableado para áreas rurales en la provincia de Imbabura
Línea de Investigación:
Gestión integrada de organizaciones y competitividad sostenible
Campo amplio de conocimiento:
Administración
Autor/a:
Diana Carolina Flores Solano
Tutor/a:
Mg. Ana Lucía Tulcán

Quito – Ecuador

2024

APROBACIÓN DEL TUTOR



Yo, **Ana Lucia Tulcán Pastás** con C.I: **0401371083** en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación titulado: **Plan de negocio para la creación de un Proveedor de Servicio de Internet no cableado para áreas rurales en la provincia de Imbabura.**

Elaborado por: **Diana Carolina Flores Solano**, de C.I: **1714736624**, 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., mayo del 2024

Firma

DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE



Yo, Diana Carolina Flores Solano con C.I: 1714736624, autor/a del proyecto de titulación denominado: Plan de negocio para la creación de un Proveedor de Servicio de Internet no cableado para áreas rurales en la provincia de Imbabura. 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 autor@ 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., _7 mayo de 2024


Firma

Tabla de contenidos

APROBACIÓN DEL TUTOR	I
DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE	II
INFORMACIÓN GENERAL	4
Contextualización del tema	4
Problema de investigación.....	5
Objetivo general.....	5
Objetivos específicos.....	5
Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos	5
CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.....	7
1.1 Contextualización de los fundamentos teóricos	7
1.2 Proceso investigativo metodológico	8
1.3 Análisis de resultados	10
CAPÍTULO II: PROPUESTA.....	13
2.1. Fundamentos teóricos aplicados	13
2.2 Descripción de la propuesta	14
2.3 Validación de la propuesta	30
2.4 Matriz de articulación de la propuesta.....	33
CONCLUSIONES.....	34
RECOMENDACIONES	35
BIBLIOGRAFÍA	36
ANEXOS.....	38

Índice De Tablas

Tabla 1. Tabla de respuestas a preguntas cerradas.....	10
Tabla 2. Expectativa respecto al servicio ofertado	11
Tabla 3. Tabla de respuestas a la pregunta de precio de plan básico	12
Tabla 4. Respuesta a la pregunta de manejo de fallas del servicio	12
Tabla 5. Cantidad de parroquias rurales de la Provincia de Imbabura	18
Tabla 6. Datos para proyección de Ventas	21
Tabla 7. Estimación de crecimiento de usuarios.....	22
Tabla 8. Estimación de ventas durante el primer año	23
Tabla 9. Tiempo de lanzamiento.....	27
Tabla 10. Presupuesto de inversión inicial.....	27
Tabla 11. Proyección de Ingresos	28
Tabla 12. Proyección de Gastos	28
Tabla 13. Estado de Resultados	29
Tabla 14. Resultados VAN y TIR	30
Tabla 15. Perfil descriptivo de expertos validadores	31
Tabla 16. Criterios evaluativos	31
Tabla 17. Matriz de articulación	33

Índice de Figuras

Figura 1. Datos estadísticos Censo 2022 INEC	9
Figura 2. Propuesta estructura General.....	15
Figura 3. Mapa del Sector Rural de la Provincia de Imbabura.....	17
Figura 4. Cuota de Mercado.....	19
Figura 5. Medios de comunicaciones.....	19
Figura 6. Matriz FODA.....	20
Figura 7, Proyección de crecimiento de usuarios	22
Figura 8. Diagrama Organizacional	23
Figura 9. Diseño de la Estructura Principal	26
Figura 10. Diseño de la instalación en el cliente.....	26

INFORMACIÓN GENERAL

Contextualización del tema

La tecnología está en constante desarrollo y crecimiento a nivel mundial, las grandes potencias crean y diseñan equipos, soluciones que permiten tener acceso a una mayor cantidad de información e interactuar con aplicaciones que interconectan a millones de usuarios en cualquier lugar. Se realizará un enfoque particular en el acceso al internet, partiendo de la problemática rural de acceso a este servicio.

Sin embargo, dicha tecnología no está disponible para todas las personas de la misma manera debido a las brechas tecnológicas y sobre todo por las condiciones geográficas, sociales, económicas, políticas y culturales de los habitantes, según datos del (Mundial, 2023) el Ecuador presenta una diferencia en porcentaje de 22% con Estados Unidos y 24% con España.

En el caso particular del acceso a internet cabe mencionar que a pesar de contar con varias compañías privadas y estatales proveedoras de este servicio, no todos los ecuatorianos pueden contar con este tipo de conectividad, esta problemática se debe entre otros factores a que dichas compañías no disponen de infraestructura desplegada en todo el territorio ecuatoriano, también es importante destacar que debido a los costos de este servicio no todas las personas pueden contar con el mismo.

El presente trabajo se enfoca en la creación de una empresa que brinde servicios de internet no cableado en la provincia de Imbabura, la misma que tiene comunidades rurales que no tienen acceso al servicio tradicional, es decir a través de una empresa proveedora con equipamiento para hogar. En este sector de la población, los habitantes actualmente contratan internet móvil para poder conectarse, esta problemática no solo limita la conectividad ya que dependen de si existe o no cobertura del proveedor de telefonía móvil sino también está sujeta a la disponibilidad de un equipo móvil.

Es importante que la población rural pueda tener acceso al servicio de internet, como el resto de la población, de esta manera se puede mejorar la educación y tener la información actualizada en cualquier momento, en la actualidad el servicio de internet es un servicio básico que toda persona debe tener acceso, debido a la pandemia se pudo evidenciar que las necesidades de conectividad incrementaron y más aún en la población que nunca tuvo acceso a la misma, muchos de los estudiantes quedaron aislados al no poder continuar con sus estudios de manera virtual.

Según cifras mostradas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en la Encuesta Multipropósito (INEC, Encuesta Multipropósito, 2019-2020), los porcentajes de la población con acceso a internet a nivel rural 42,9% siguen siendo menores a los del área urbana 66,7%, a pesar de haber un

crecimiento considerable desde el 2010 que fue un 1,3% en el área rural respecto al 16,7% en el área urbana.

Problema de investigación

De acuerdo al estudio realizado por (Ecuador H. , 2022), indica que solo el 35% de los hogares rurales tienen conectividad a internet a través de un plan de servicio fijo, cuyos principales proveedores son operadores pequeños e incluso por operadores informales, adicional a este dato también es importante destacar que en comparación con el servicio de internet que se ofrece en el área urbana las velocidades de internet fijo varían de manera significativa en contraste con las rurales donde la velocidad y disponibilidad de dicho servicio es hasta un 20% menor.

Debido a la escasez de cobertura por parte de las compañías proveedoras de servicios de internet en los sectores rurales de la provincia de Imbabura, se plantea un plan de negocio para la creación de un proveedor de servicio de internet no cableado.

¿Cómo el plan de negocio para la creación de un Proveedor de Servicio de Internet no cableado para áreas rurales en la provincia de Imbabura mejorará la conectividad de sus habitantes?

Objetivo general

Diseñar un plan de negocio para la creación de un Proveedor de Servicio de Internet no cableado para áreas rurales en la provincia de Imbabura.

Objetivos específicos

Contextualizar los fundamentos teóricos relacionados al plan de negocio planteado

Realizar una investigación del nicho de mercado existente en las zonas rurales de la provincia de Imbabura.

Elaborar un plan de negocios para una empresa proveedora de servicio de internet a través de estudio para demostrar la viabilidad del negocio

Validar el impacto según criterios de especialistas la propuesta planteada.

Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos

El plan de negocio planteado permitirá a las familias que viven en zonas rurales de la provincia de Imbabura sin acceso a infraestructura de internet convencional tener la opción de contratar un plan mensual para uso familiar, el mismo que será totalmente inalámbrico al conectarse a través de una

antena satelital, de esta manera la familia podrá conectarse a internet para sus diversas actividades a través de varios dispositivos, con un costo accesible.

Permitiendo de esta manera a las comunidades poder difundir información de los productos que cosechan y conseguir futuros compradores, capacitarse para mejorar sus cultivos, realizar estudios en línea sin necesidad de salir de sus hogares de esta manera mejorar su estilo de vida y a la empresa obtener ganancias al vender este servicio.

La principal vinculación con la sociedad es aportar con el crecimiento de las comunidades rurales con el resto de la población ya que haciendo uso del internet pueden crear diversos negocios y dar a conocer los productos que cosechan y producen, así como también mostrar las diferentes opciones de turismo que pueden ofrecer, de esta manera promoviendo el crecimiento económico de su población.

También hay que considerar que a través de la conectividad a internet pueden tener la información de primera mano, realizar trámites con mayor velocidad, realizar capacitaciones, entre varias opciones que les permitirá mejorar su estilo de vida.

CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

1.1 Contextualización de los fundamentos teóricos

La Constitución de la República del Ecuador (CRE) en su artículo 11, séptimo numeral indica que “los derechos y garantías establecidos en la CRE y en los instrumentos internacionales de derechos humanos, no excluirá los demás derechos derivados de la dignidad de las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades, que sean necesarios para su pleno desenvolvimiento” (Ecuador C. d., 2008), para lo cual se tomará esta referencia para el uso y acceso a internet como derecho derivado de la dignidad humana.

Del mismo modo en el numeral 2 del artículo 16 de la CRE, se indica que: “2. El acceso universal a las tecnologías de información y comunicación” (Ecuador C. d., 2008), es un derecho para todas las personas.

Partiendo de estos artículos se puede evidenciar la importancia que tiene ante el Estado Ecuatoriano el poder acceder a este servicio en sus diferentes opciones, considerado dentro de los sectores estratégicos y reservando el derecho de normar, regularizar, gestionar y administrar en bienestar de su población.

De toda la población el área rural del territorio ecuatoriano es el más desatendido, debido a su brecha tecnológica, (España) denomina de esta manera debido a la desigualdad al acceso, uso e impacto a consecuencia de la geografía, recursos, leyes, etc.

En cifras publicadas por el INEC al año 2020, el 56,9% de la población rural del Ecuador tiene acceso al servicio de internet, de este porcentaje el 72,0% de hombres utilizó internet, a diferencia del 69,5% de mujeres, dejando la brecha digital entre hombres y mujeres en el 2020 de 2,5.

El presente trabajo plantea diseñar un plan de negocio para una empresa para lo cual es importante entender los conceptos fundamentales necesarios para este fin.

(VILLARÁN, 2019) Señala en su libro que un plan de negocio es un documento en el cual se detalla de manera clara y sencilla el resultado de una planeación completa, capaz de guiar a un negocio ya sea nuevo o en marcha tomando en cuenta cada uno de los actores y actividades que realizarán con el fin de sacar a flote la empresa con los mejores resultados.

Según (Quaranta, 2020) todo proyecto tiene como objetivo reducir la incertidumbre ante la decisión de inversión, por lo que, aportar con la mayor cantidad de conocimiento de calidad es fundamental para reducir dicha incertidumbre; debido a la complejidad de dichos procesos sumados a la competitividad del mercado e innovación constante es importante aclarar las dudas que surgen para determinar si es o no adecuada la inversión.

Existen varios tipos de planes de negocio que básicamente se distinguen por enfoque, extensión y tipos de objetivos (Hubspot, 2023), sin embargo, cada negocio es diferente y depende de la profundidad del análisis que se desea realizar para cubrir completamente a todas las áreas y sus acciones.

Adicional se hará énfasis en las 5 fuerzas de Porter; entrantes potenciales, poder de los clientes, sustitutos, poder de los proveedores y competencia del sector, (Cadiat, 2016) menciona que es importante entender cómo impactan las 5 fuerzas en el negocio identificando las competencias a través del trazo de estrategias a largo plazo.

1.2 Proceso investigativo metodológico

Según (Soria, 2020) el tipo de investigación depende del tipo de variable y la profundidad del proceso, está directamente relacionada a conseguir los objetivos planteados durante dicha investigación.

Enfoque Cualitativo tiene su base fundamentada en diferentes estrategias y procedimientos para la recolección de la información estadística según (Solis, 2019).

Alcance descriptivo: Según (Maimone, 2011) es analizar variables encontradas en el proyecto de investigación, mientras que (Martins, 2021), indica que el alcance de un proyecto ayuda al investigador a determinar límites, plantear los objetivos, plazos y definir los entregables.

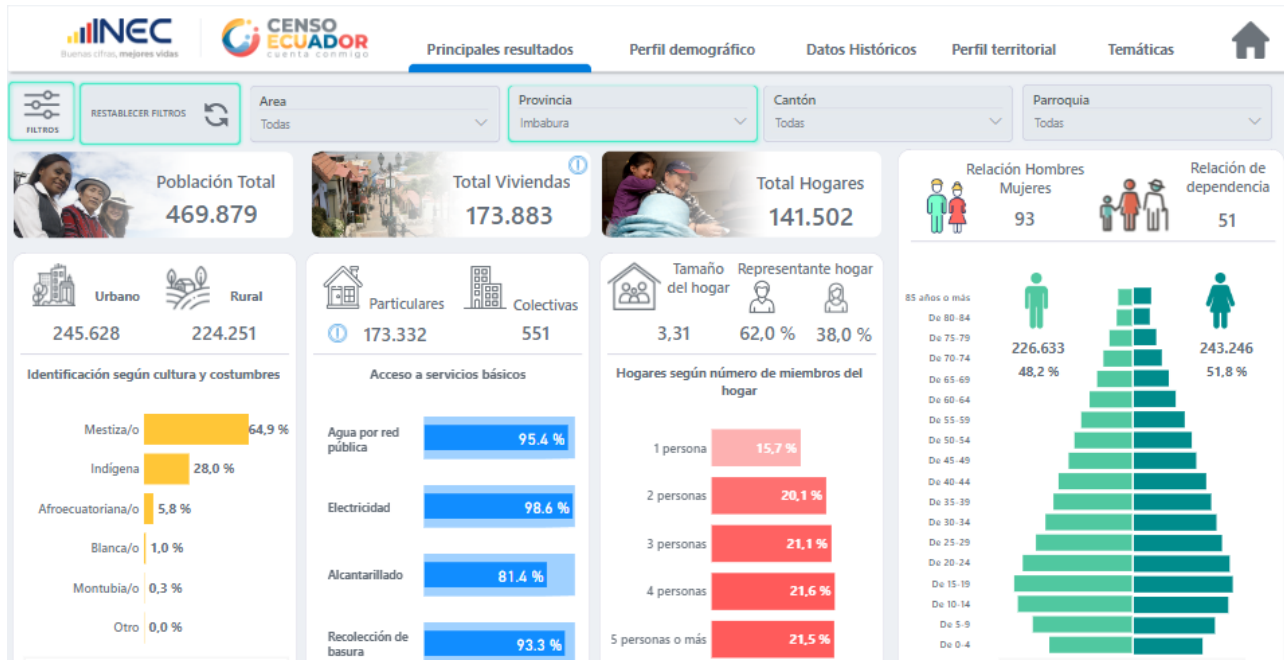
En la presente investigación se tendrá en cuenta el alcance descriptivo de las variables a analizar, ya que de esta manera se detallará los procesos involucrados en la creación de un plan de negocio, así como también un enfoque cualitativo, ya que para obtener información relevante se realizará una encuesta a parte de la población rural de la provincia de Imbabura.

Población y Muestra

Los autores (Sampieri, 2020) definen a la muestra como la parte o porción de la población objeto de investigación, en este caso la población se considera a los habitantes rurales de la provincia de Imbabura

y basados en último Censo realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos son 224.251 habitantes. (INEC, Censo Poblacional Ecuador, 2022)

Figura 1. Datos estadísticos Censo 2022 INEC



Fuente: INEC 2023

A continuación, se presenta la fórmula para determinar la muestra:

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

n = Tamaño de la muestra a encuestar

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, 224.251 (INEC, Proyeccion Poblacion INEC 2020, 2021)

$$n = \frac{(1,96)^2 * (0,5)(0,5)(224251)}{(0,05)^2(224251 - 1) + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$n = 384$

Del proceso matemático anterior se concluye que la muestra a ser encuestada debe ser de 384 personas habitantes del área rural de la Provincia de Imbabura.

Técnicas

Como se mencionó anteriormente se aplicará la técnica de una encuesta a los posibles clientes que habitan en el área rural de la Provincia de Imbabura, permitiendo de esta manera recolectar la información necesaria para saber si el proyecto planteado como objetivo en este documento tiene interés de la población.

Análisis de recolección de datos

Para realizar el análisis de los datos recolectados a través de la encuesta se elaborarán tablas de cada una de las preguntas realizadas con el fin de definir en porcentaje el impacto o interés de la información obtenida para tomar decisiones el momento de plantear el producto con el cual se presentará al cliente.

1.3 Análisis de resultados

Una vez realizada la encuesta a la muestra seleccionada, se tabulan los resultados en una tabla porcentual, estos datos permiten determinar el potencial que tendrá presentar un plan de negocio para crear una empresa proveedora de servicios de internet en el área rural de la provincia de Imbabura, a continuación, se detallan los porcentajes y totales de las preguntadas planteadas, cuyas respuestas eran Si o NO.

Tabla 1. Tabla de respuestas a preguntas cerradas

PREGUNTA	SI	NO	TAL VEZ	TOTAL
1. ¿Tiene usted acceso a internet fijo en su hogar?	12%	88%	NA	100%
2. ¿Cree usted que el servicio de internet es un servicio básico?	17%	83%	NA	100%
3. ¿Considera necesario contar con este servicio en su hogar?	96%	4%	NA	100%
4. ¿Tiene hijos escolares que	58%	42%	NA	100%

necesiten este servicio?

5. ¿Conoce alguna empresa que preste servicio de internet para hogares en su localidad?	20%	80%	NA	100%
6. ¿Si existiera una empresa nueva en su localidad que ofrezca un plan de servicio de internet para hogar, lo contrataría	60%	30%	10%	100%
8. ¿Valoraría tener un proveedor de servicio de internet para el hogar localmente?	91%	9%	NA	100%

De acuerdo con los porcentajes obtenidos en las preguntas antes indicadas, se observa la intención de contratación del servicio a ofertar, tomando en cuenta que el 60% de los encuestados si contrataría el plan de internet para el hogar.

Tabla 2. Expectativa respecto al servicio ofertado

	Precio Bajo	Velocidad mayor a 10Mbps	TOTAL
7. ¿Cuáles serían sus expectativas respecto a la oferta de un nuevo proveedor de servicios de internet para el hogar? (escoja la más destaque para usted)	76%	24%	100%

En esta tabla se puede ver que la preferencia y expectativa de los encuestados es de tener un servicio de internet para el hogar a bajo costo con un 76% del total, dejando con un 24% a la velocidad de conexión fijada en 10Mbps.

Tabla 3. Tabla de respuestas a la pregunta de precio de plan básico

	\$20	\$25	\$30	TOTAL
9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por un plan de internet para hogar?	73%	21%	6%	100%

Nota: En la Tabla 3 se muestran los porcentajes de respuestas respecto al precio del servicio de internet para hogar.

Es importante destacar la información de la pregunta 9 en la Tabla 3, ya que la mayoría de los encuestados 73% indican que estarían dispuestos a pagar por el servicio de internet para el hogar un valor mensual de 20 dólares, adicional se planteará la opción de un servicio premium con un valor de 30 dólares para las personas que así lo deseen ya que si hay aceptación de un 6% ante este precio.

Tabla 4. Respuesta a la pregunta de manejo de fallas del servicio

	Mensaje de Whats App	Llamada Telefónica	Reportarlo directamente en oficina	TOTAL
10. ¿Cuál considera sería la mejor opción para reportar fallas técnicas en el servicio contratado?	48%	52%	0%	100%

Nota: En la Tabla 4 se muestran los porcentajes de respuestas respecto a la consulta sobre la comunicación con servicio técnico.

Para el proyecto planteado es necesario conocer cuál sería la mejor opción para los clientes el momento de reportar una falla técnica en el servicio ofertado y como resultado a esta pregunta se tienen dos opciones muy cercanas en porcentaje; de esta manera, el momento de realizar la implementación del proyecto se debe tener en cuenta disponer un número de celular con WhatsApp activo para poder receptar las llamadas y mensajes para soporte y avisos de fallas técnicas.

CAPÍTULO II: PROPUESTA

2.1. Fundamentos teóricos aplicados

La propuesta planteada en el presente documento de presentar un plan de negocio para la creación de Internet Service Provider ISP no cableado para la zona rural de la Provincia de Imbabura está basado en la metodología de procesos y planificación y fundamentada en la investigación del mercado y sus futuros potenciales clientes.

De manera detallada se indicará los componentes que formaran parte del plan, destacando su participación e impacto, vender la idea, que es para lo que se prepara un plan de negocios de una manera atrayente y que destaque a quien se lo presenta. (Quaranta, 2020) Señala varios estudios que se indican a continuación.

Estudio de mercado

A través de este estudio se puede conocer a los potenciales clientes, sus características más destacadas, así como también a la competencia; es muy importante hacerlo antes de iniciar un producto o servicio ya que según datos de (IEBSCHOOL, 2021) solo el 20% de productos nuevos logran posicionarse en el mercado de manera exitosa.

Con los datos obtenidos se puede tener una idea clara de la rentabilidad económica que conseguirá maximizar la inversión inicial e incluso atraer a inversionistas, tomando decisiones incluso predictivas sobre los clientes y la competencia.

Estudio Técnico

En este estudio se plasma toda la información a tener en cuenta durante la elaboración del producto o el servicio a ofertar, se deben definir aspectos como: ¿Cuáles serán las personas involucradas?, ¿Dónde se ubicará la empresa?, ¿Cuáles serán los proveedores?, ¿Qué tipo de maquinaria será necesaria?

Estudio ambiental y organizacional

Para este estudio se deben evaluar los siguientes aspectos

- Aspectos organizacionales y de gestión: son aquellos que están ligados estrictamente con la organización, estructura de la empresa.

- Aspectos legales e impositivos: son aquellos que son necesarios para estar apegados a la legislación, ¿Cómo se llamará la empresa?, ¿Quién será su representante legal? entre otras obligaciones

- Aspectos ambientales y de responsabilidad social: son aquellas acciones que se determinan con el fin de minimizar el impacto de las actividades que realiza una empresa, así como la contribución a la sociedad.

Inversiones

Los recursos financieros están destinados a la adquisición de activos iniciales del proyecto planteado posterior al inicio de las operaciones las inversiones permitirán una mayor rentabilidad a futuro y no para suplir una necesidad directa del negocio, según un estudio realizado por el Diario La Hora (HORA, 2023) abrir y mantener un negocio en el Ecuador se complicó aún más después de la pandemia, los sectores comerciales producen menos ganancias.

En la actualidad, los negocios en Ecuador de manera promedia tienen una rentabilidad sobre el patrimonio del 11,93%, lo que traduce a que por cada dólar invertidos se obtienen 12 centavos de ganancia.

Métodos de evaluación

En esta sección se hace referencia a los índices basados en los cálculos de los índices de fondos, los inversionistas concentran su atención en estos índices que les permite saber si su inversión es rentable, a que margen y el tiempo de recuperación de la inversión; para (Quaranta, 2020) los principales son:

1. VPN (valor presente neto).
2. TIR (tasa interna de retorno).
3. PRI (período de recupero de la inversión).
4. RBC (relación beneficio-costos).

Dependiendo de la guía o profundidad que se quiera dar al plan de negocios varían los componentes de este; sin embargo, en este documento se han tomado los básicos y principales considerados como mínimos para elaborar un plan de negocio.

2.2 Descripción de la propuesta

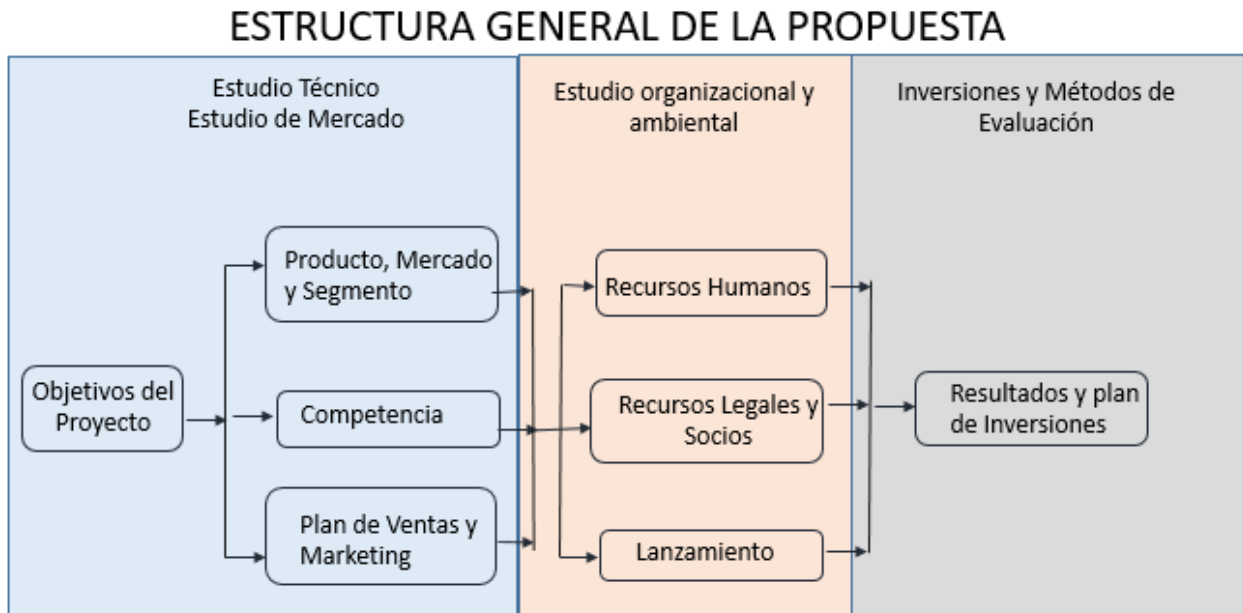
Basado en la información obtenida de los fundamentos explicados anteriormente se plantea realizar un Plan de Negocios para una empresa proveedora de servicios de Internet no cableado para un área

rural, que permita acceder a los pobladores a este servicio, mejorando su comunicación, información y capacitación con el resto de la población

a. Estructura general

Para mostrar la estructura general de la propuesta se realizó el siguiente organizador gráfico.

Figura 2. Propuesta estructura General



b. Explicación del aporte

Para el desarrollo del presente proyecto o tomarlo como referencia para realizar un plan de negocios, se presenta una estructura que se explicará de manera detallada cada uno de sus componentes y acciones conforme se vaya avanzando, cada uno de los componentes forman parte fundamental de la estructura aportando características y actividades claras con el fin de obtener un documento guía que sea conciso a la hora de poner en marcha la idea.

Los componentes iniciales son las bases para avanzar, de los estudios primarios se obtendrá la información de primera mano y real sin descuidar el objetivo principal para el cual se plantea la estructura.

Desarrollo del Plan de Negocios

En pleno siglo XXI sigue habiendo brechas de todo tipo y es complicado poder disminuirlas y más aún eliminarlas debido a varios factores, sin embargo, existen opciones que permiten que de alguna manera estos problemas puedan ser afrontados directamente por los seres humanos y de así mejorar sus condiciones de vida, de esta necesidad parte la idea de realizar un plan de negocios para proponer una empresa que brinde un servicio que en la actualidad los pobladores de áreas rurales de la Provincia de Imbabura no disponen, como es el caso de acceso a internet no cableado para el hogar.

El objetivo es crear una empresa que supla esta necesidad considerando las condiciones de conectividad y recursos de los pobladores de la zona, para ello se plantea la misión y visión.

Misión

Proveer servicio de acceso a internet a la población rural con responsabilidad tomando en cuenta las necesidades propias de la comunidad.

Visión

Ser el proveedor de servicios de internet recomendado por los usuarios año a año, basados en la excelencia en el servicio a la comunidad y con responsabilidad social y ambiental.

Producto, Mercado y Segmento

A lo largo de los años se ha visto una tendencia con incremento exponencial respecto a la cantidad de usuarios que se conectan al internet, las telecomunicaciones forman parte de los recursos estratégicos foco para el desarrollo de la población, permitiendo tener un enfoque a nivel del Estado con políticas regulatorias, de conectividad, capacidad de anchos de banda enfocados a disminuir la desigualdad digital.

Actualmente existen empresas proveedoras de servicios masivos públicos y privados que se enfocan donde existe una mayor concentración de usuarios y potenciales clientes, descuidando los sectores especialmente rurales donde el proyecto planteado a más de cubrir las necesidades del sector desatendido puede ser una empresa rentable y con crecimiento futuro.

Producto

El servicio para ofertar se basa en una conexión inalámbrica con antenas microondas capaces de conectarse con una base principal y un equipo decodificador en el hogar, cuyo detalle se explicará más adelante y para fines descriptivos se conocerá como: plan de internet básico para el hogar cuya velocidad será de 10 Mbps.

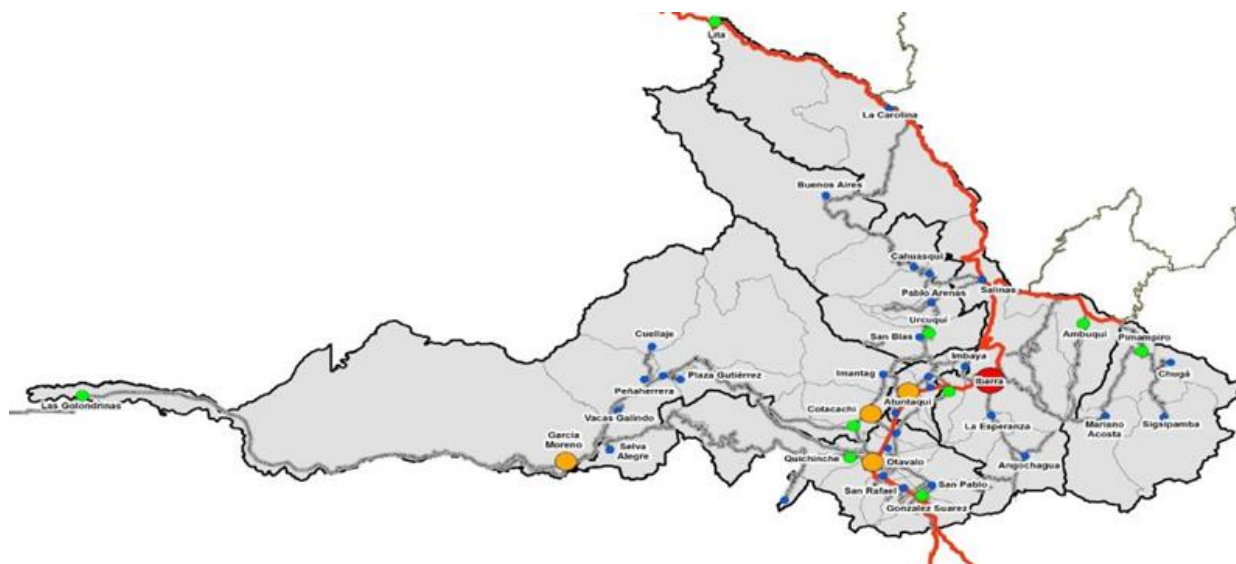
Crecimiento de Usuarios

De acuerdo con la Encuesta Multipropósito realizada por el INEC (INEC, Encuesta Multipropósito, 2019-2020) se indica el incremento que ha tenido el servicio de internet en Ecuador fue del 7.7 p.p., mientras que en área rural se tiene un incremento del 13.1 p.p.

Mercado Potencial

Como se ha mencionado a lo largo del desarrollo del proyecto, el mercado potencial son los hogares de los pobladores rurales de la Provincia de Imbabura, en la *Figura 2. Mercado Potencial Rural* se muestran las ubicaciones de los sectores donde se encuentra el mercado foco para este plan de negocios.

Figura 3. Mapa del Sector Rural de la Provincia de Imbabura



Fuente: MIES, 2019.

En la *Tabla 5 Cantidad de parroquias rurales de la Provincia de Imbabura*, se indican cuáles son las parroquias rurales de la Provincia de Imbabura, en las cuales se realizará el enfoque de estudio de

mercado para la propuesta planteada en el presente trabajo, adicional cabe indicar que según el último censo de Población realizado (INEC, Censo Poblacional Ecuador, 2022) concluyó que un hogar rural en esta provincia está formado por 3.31 personas.

Tabla 5. Cantidad de parroquias rurales de la Provincia de Imbabura

La Esperanza	San Roque	Peguche
Angochagua	Imbaya	Ilumán
San Antonio	Chaltura	San Pablo
Salinas	Natabuela	Espejo
Ambuquí	Chugá	Gonzalez Suarez
La Carolina	Sigsipamba	Pataquí
Lita	Mariano Acosta	Quichinche
Pablo Arenas	Tumbabiro	San Rafael
San Blas	Cahuasquí	Selva Alegre
Buenos Aires	Quiroga	Imantag
Apuela	Vacas Galindo	Peñaherrera
Cuellaje	García Moreno	Plaza Gutierrez

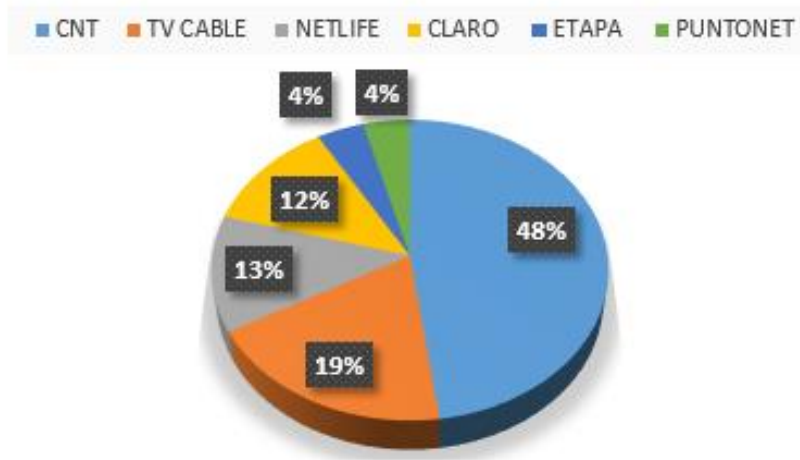
Fuente: MIES, 2019.

Competitividad

Actualmente existen empresas que brindan el servicio de internet satelital en sectores donde no es posible tener una infraestructura tradicional como en la ciudad; sin embargo, los precios son altos y poco accesibles para la población rural. Otra opción que tiene la población es contratar un plan celular que limita el uso; ya que generalmente es de uso del padre o madre del hogar y en términos de cobertura no todos los sectores tienen conectividad celular, por eso se considera que la competencia es baja, pero con altos retos.

Como principales proveedores de servicio de internet se tiene la *Figura 4 Cuota de Mercado* donde se muestran los porcentajes de participación que tienen cada uno de los proveedores tradicionales a nivel nacional, teniendo en cuenta que no todos tienen infraestructura en sectores rurales, basándose principalmente en la parte urbana donde existe mayor concentración de hogares.

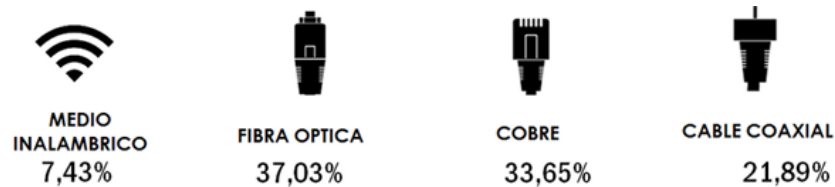
Figura 4. Cuota de Mercado



Fuente: Estadísticas Arcotel, 2020

Otro dato importante y relevante en este proyecto es indicar el porcentaje de conexiones inalámbricas registradas a nivel nacional.

Figura 5. Medios de comunicaciones



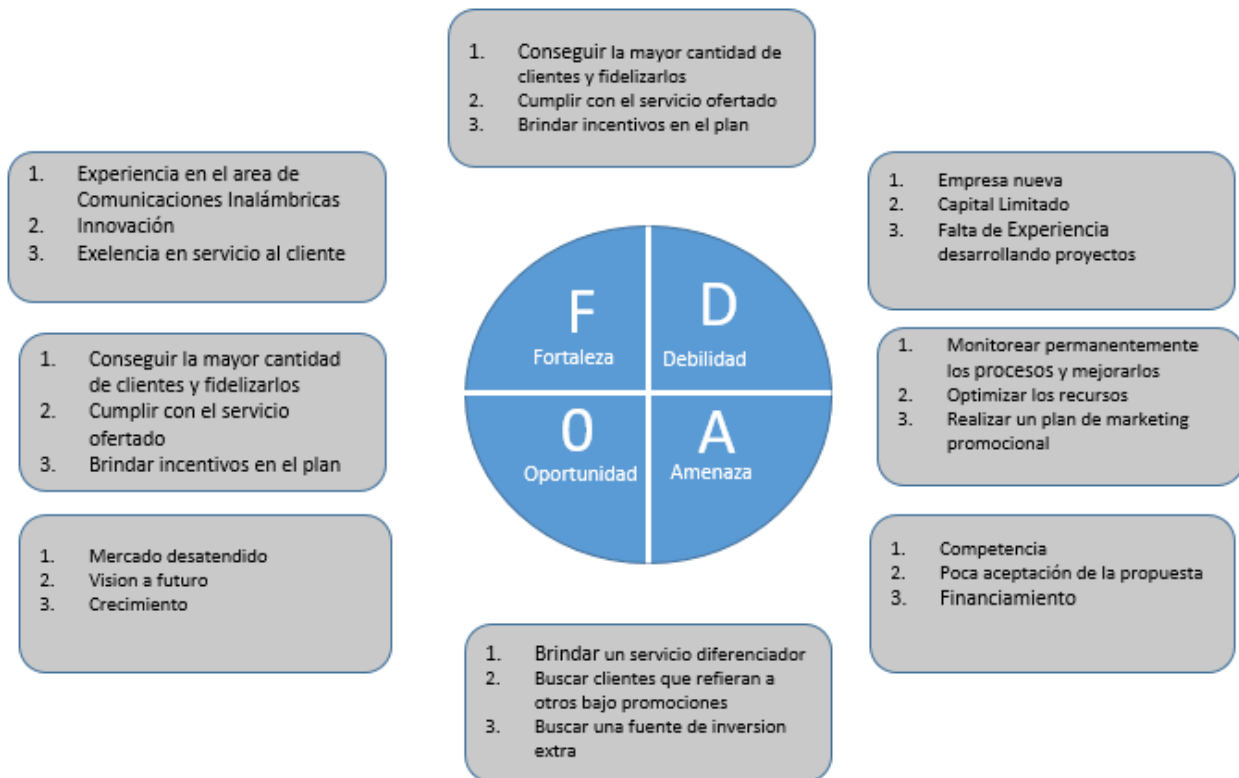
Fuente: Estadísticas Arcotel, 2020

Los datos antes mostrados confirman el déficit de conexiones inalámbricas actuales, considerando que este tipo de conexiones son las usadas en los sectores rurales debido al tipo de geografía y distancias propias del lugar.

Plan de Marketing

Para esta parte del proyecto se hará énfasis en la matriz FODA, que permite tener una relación del entorno interno y externo, de las fortalezas y debilidades.

Figura 6. Matriz FODA



Penetración en el mercado

Inicialmente para poder ingresar al mercado se realizarán campañas publicitarias en las que se indicarán el servicio que se ofrece, qué obtiene el plan ofertado y las promociones de lanzamiento para incentivar a la contratación y que se reconozca a la empresa como un proveedor de internet para el hogar en la localidad.

Estrategia de ventas

La estrategia se dividirá en tres etapas principales que son:

- Lanzamiento: en esta etapa se enfocarán las acciones a dar a conocer la empresa, informando a la comunidad el objetivo y que servicios que se va a ofrecer, cómo pueden contratar y los beneficios de estos.

Se realizarán campañas informativas en las sesiones mensuales realizadas por las comunidades rurales, donde se repartirán volantes con la información del servicio que la empresa está ofreciendo, se tomarán datos para posteriormente hacer llamadas a los potenciales clientes.

- Captación de clientes: en esta etapa se realizará una explicación más a detalle con grupos de potenciales clientes en sesiones presenciales; del mismo modo se harán campañas puerta a puerta a través de vendedores, para obtener más información y cerrar ventas diarias, dando promociones de inicio como un mes con descuento al 50%.
- Fidelización de clientes: en esta etapa se debe enfocar en los clientes existentes de la empresa, dando un servicio acorde al contratado, con respuesta rápida a sus requerimientos y dando un valor agregado como parte de la innovación y permanencia en el mercado, en esta etapa es importante conocer las opiniones de los clientes y que se podría mejorar con el fin de brindar un servicio de calidad para tener una relación duradera.

Estimación y proyección de Ventas

Para esta parte del plan de tomaran en cuenta los datos recolectados anteriormente, a continuación, se resume la información.

Tabla 6. Datos para proyección de Ventas

	Cantidad
Habitantes	224251.00
Número de Hogares	67749.55
Porcentaje de encuestados que si contratarían el servicio	47424.68
Porcentaje considerado para iniciar operaciones	474.25

Nota: En la Tabla 6 se muestran los datos relevantes para el análisis de ventas

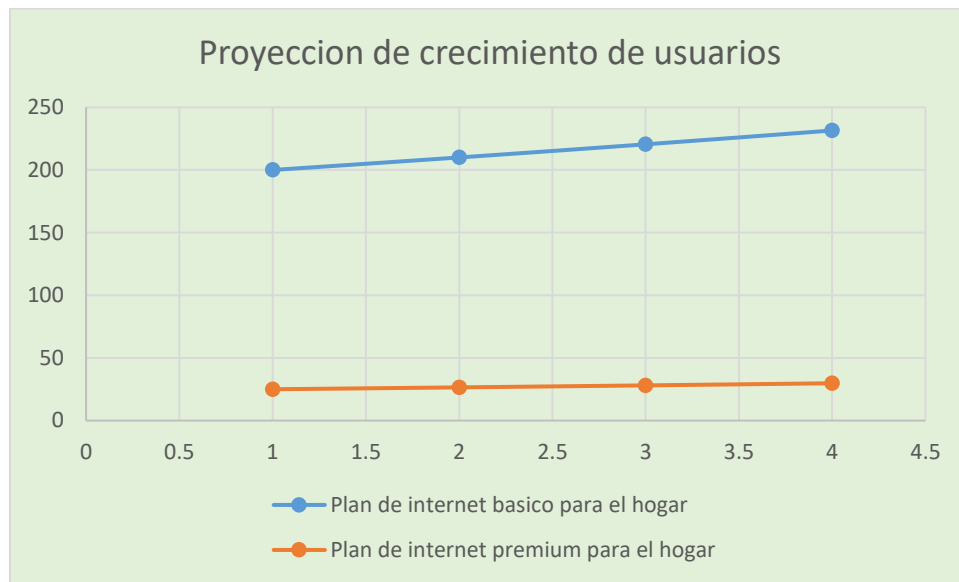
De la información anterior se obtiene que el porcentaje a ser considerado para iniciar operaciones es de 475 hogares; sin embargo, al tratarse de un estudio de mercado se determina que se tomara en cuenta para continuar con el desarrollo del proyecto a 225 hogares. También se ha realizado una estimación en el crecimiento de los clientes durante un año respecto de los dos planes que se

comercializara inicialmente, detallando trimestralmente un crecimiento del 5% durante el primer año, cabe indicar que este porcentaje es bajo debido a las condiciones socio económicas de los clientes potenciales.

Tabla 7. Estimación de crecimiento de usuarios

Descripción	T1	T2	T3	T4
Plan de internet básico para el hogar	200	210	221	232
Plan de internet Premium para el hogar	25	27	28	30

Figura 7, Proyección de crecimiento de usuarios



En la encuesta realizada a la muestra, se preguntó cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de internet para el hogar y la mayoría 73% respondió a \$20 (veinte dólares), lo cual se consideró para tomar el valor del plan básico a ofertar, adicional el 6% de los encuestados respondieron a \$30 (treinta dólares), por lo que se propone también un plan Premium de internet para el hogar con este valor, a continuación se muestra la proyección de ventas del primer año dividida en trimestres con las dos opciones a comercializar en la empresa propuesta.

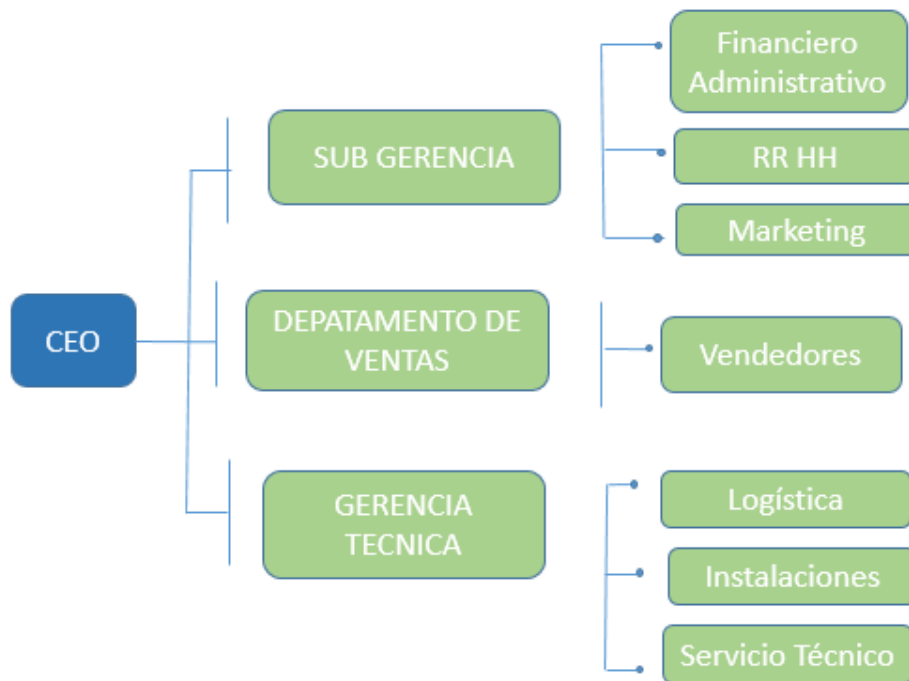
Tabla 8. Estimación de ventas durante el primer año

Descripción	T1	T2	T3	T4
Ventas del plan básico de internet para el hogar	\$ 12,000.00	\$ 12,600.00	\$ 13,230.00	\$ 13,891.50
Ventas del plan Premium de internet para el hogar	\$ 750.00	\$ 795.00	\$ 842.70	\$ 893.26
TOTAL	\$ 12,750.00	\$ 13,395.00	\$ 14,072.70	\$ 14,784.76

Organización y RR: HH.

Al tratarse una empresa nueva, se deben optimizar cada uno de los recursos, por tal razón la contratación de personal será la mínima necesaria y cuyos miembros realizaran varias funciones dentro de la misma, se plantea el siguiente organigrama horizontal.

Figura 8. Organigrama horizontal de la empresa



Es importante indicar que para ciertas actividades se contratara personal temporal y bajo demanda, dependiendo la cantidad de las necesidades que se vayan desarrollando y las proyecciones propias de la empresa, como partida se necesitaran al menos 6 personas.

- CEO 1
- Ventas 2
- Administrativo 1
- Instalaciones 2

Aspectos Legales y Societarios

La empresa estará conformada por dos socios principales, se tomará en cuenta la necesidad de incorporar uno externo adicional como apoyo financiero, y sus características legales son las siguientes:

- Se conocerá con el nombre de Atupa Net S.A.

Figura 9. Logo de la empresa



- Se instalará en la provincia de Imbabura, Cantón García Moreno, Parroquia Cielo Verde.
- Tendrá un área de 500 metros cuadrados donde se colocarán los equipos repetidores, antenas y centro de datos principales, así como también una oficina para atención al cliente, soporte técnico y ventas.
- El financiamiento será propio.

Obligaciones legales

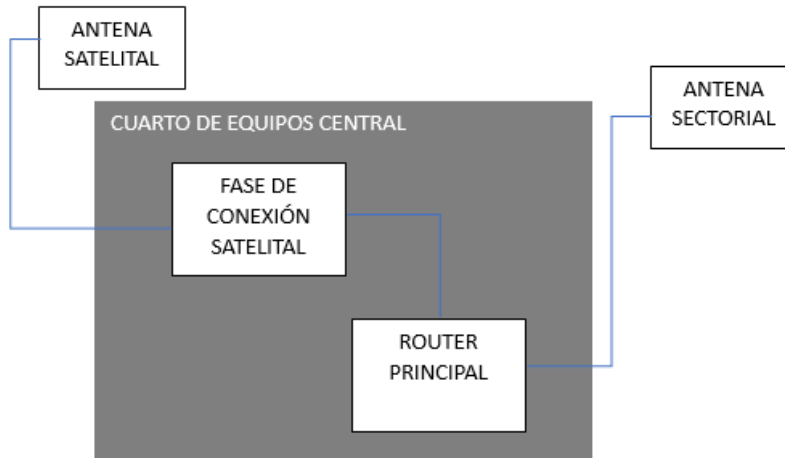
Par poder crear legalmente una empresa en Ecuador es necesario cumplir los siguientes puntos según (Ecuador R. B., 2024):

- Selección del Tipo de Empresa
- Reserva del Nombre Comercial
- Preparación de Documentación
- Capital Mínimo Necesario
- Registro en la Superintendencia de Compañías
- Obtención del RUC (Registro Único de Contribuyentes)
- Registro de Empleados
- Cumplimiento de Obligaciones Contables y Tributarias
- Tener la aprobación de la Arcotel para poder usar la banda de transmisión para datos.

Establecimiento, lanzamiento

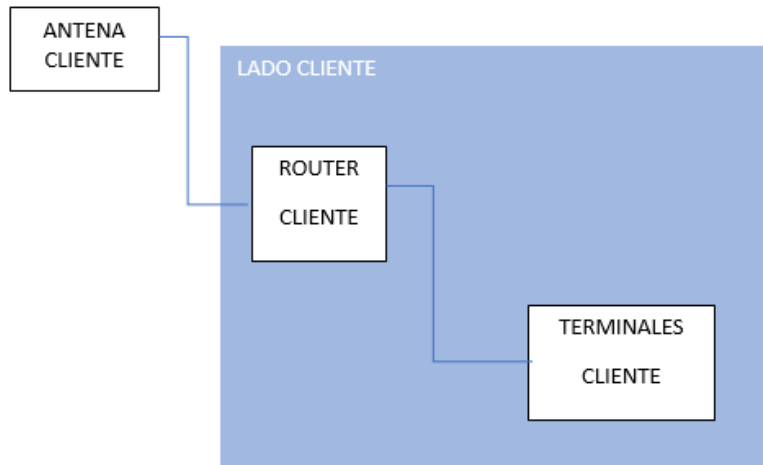
Una vez determinado el sector donde se instalará la empresa, se iniciará ubicando los equipos en un cuarto principal donde se colocarán los materiales de tal manera que se optimicen las distancias de cobertura y potencia de las antenas, se definen los equipos principales dentro de las instalaciones.

Figura 10. Diseño de la Estructura Principal



Así también se tiene el diseño de cómo será la instalación en el lugar del cliente, que equipos se colocaran.

Figura 11. Diseño de la instalación en el cliente



Se plantea la siguiente información en la Tabla 9 en el tiempo detallado en semanas para el lanzamiento y puesta en marcha del equipamiento principal, en el cual se realizarán diversas actividades de acuerdo a la lista señalada, para de ésta manera tener orden y planificación del proyecto planteado.

Tabla 9. Tiempo de lanzamiento

Acciones	Lanzamiento			
	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Delegación de acciones y responsabilidades	■			
Instalación de equipos	■	■		
Configuración de Equipos	■	■	■	
Pruebas	■	■	■	
Inicio de operaciones	■	■	■	

Plan de Inversiones y Resultados

La inversión inicial se destinará para la compra de equipamiento de telecomunicaciones, material de publicidad, cables, pago de servicio de arrendamiento de banda ancha corporativa de 3 meses, muebles, e imprevistos considerada como mínima para el inicio de la empresa.

Tabla 10. Presupuesto de inversión inicial

Descripción	Valor
Inversión Fija	\$57,100
Arrendamiento de Banda Ancha	\$36,000
Equipos de telecomunicaciones para la empresa	\$4,800
Equipos de computación	\$2,900
Equipos de telecomunicaciones para el cliente	\$13,200
Cables y accesorios	\$200
Inversión Variable	\$900
Publicidad	\$600
Imprevistos	\$300
TOTAL	\$58,000

Partiendo de la inversión indicada y tomando en cuenta la proyección de ventas realizada se detallan las proyecciones de ingresos, así como de egresos a 5 años.

Tabla 11. Proyección de Ingresos

Proyeccion de ingresos en los 5 primeros años						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Ingresos	\$55,002	\$60,503	\$66,553	\$73,208	\$80,529	\$335,796
Venta de planes basicos	\$ 51,722	\$56,894	\$62,583	\$68,841	\$75,725	\$315,765
Venta de planes Premium	\$ 3,281	\$3,609	\$3,970	\$4,367	\$4,804	\$20,031
TOTAL	\$55,002	\$60,503	\$66,553	\$73,208	\$80,529	\$335,796

Tabla 12. Proyección de Gastos

Proyeccion de gastos en los 5 primeros años						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Costos Fijos	\$42,800	\$46,620	\$46,620	\$46,620	\$46,620	\$229,280
Sueldos y Salarios	\$3,800	\$4,200	\$4,200	\$4,200	\$4,200	\$20,600
Gastos Administrativos	\$1,200	\$1,200	\$1,200	\$1,200	\$1,200	\$6,000
Pago de servicios	\$1,800	\$2,580	\$2,580	\$2,580	\$2,580	\$12,120
Arriendo de Ancho de Banda	\$36,000	\$38,640	\$38,640	\$38,640	\$38,640	\$190,560
Costos Variables	\$2,700	\$3,300	\$3,500	\$3,800	\$4,200	\$17,500
Transporte	\$1,600	\$1,900	\$2,000	\$2,200	\$2,300	\$10,000
Crecimiento de usuarios	\$1,100	\$1,400	\$1,500	\$1,600	\$1,900	\$7,500
TOTAL	\$45,500	\$49,920	\$50,120	\$50,420	\$50,820	\$246,780

Estado de Resultados a 5 años

De la información analizada de ingresos y gastos proyectados en los cinco primeros años de operación de la empresa se tiene el Estado de resultados que se muestran a continuación.

Tabla 13. Estado de Resultados

Estado de Resultados y Flujo de Caja proyectado a los 5 primeros años					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	\$55,002.46	\$60,502.71	\$66,552.98	\$73,208.28	\$80,529.10
Ventas	\$55,002.46	\$60,502.71	\$66,552.98	\$73,208.28	\$80,529.10
Costos Variables	\$2,700.00	\$3,300.00	\$3,500.00	\$3,800.00	\$4,200.00
Transporte	\$1,600.00	\$1,900.00	\$2,000.00	\$2,200.00	\$2,300.00
Crecimiento de usuarios	\$1,100.00	\$1,400.00	\$1,500.00	\$1,600.00	\$1,900.00
Margen de Contribucion	\$52,302.46	\$57,202.71	\$63,052.98	\$69,408.28	\$76,329.10
Costos Fijos	\$42,800.00	\$46,620.00	\$46,620.00	\$46,620.00	\$46,620.00
Sueldos y Salarios	\$3,800.00	\$4,200.00	\$4,200.00	\$4,200.00	\$4,200.00
Gastos Administrativos	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00
Pago de servicios	\$1,800.00	\$2,580.00	\$2,580.00	\$2,580.00	\$2,580.00
Arriendo de Ancho de Banda	\$36,000.00	\$38,640.00	\$38,640.00	\$38,640.00	\$38,640.00
Depreciación y Amortizaciones	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00
Beneficios Antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización	\$9,502.46	\$10,582.71	\$16,432.98	\$22,788.28	\$29,709.10
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$8,302.46	\$9,382.71	\$15,232.98	\$21,588.28	\$28,509.10
Impuestos	\$8,250.37	\$9,075.41	\$9,982.95	\$10,981.24	\$12,079.37
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	\$52.09	\$307.30	\$5,250.03	\$10,607.04	\$16,429.74
INVERSIONES	\$20,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$5,000.00
Inversion Inicial					
Inversion en Equipamiento y Maquinaria	\$20,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$5,000.00



Resultados Económicos

Estos resultados permiten tener una idea de primera mano acerca de si el proyecto planteado es viable o no financieramente hablando, luego de haber realizado la planificación completa.

Tabla 14. Resultados VAN y TIR

DESCRIPCION	UNIDAD	VALOR
VAN	DOLARES	\$6,359
TIR	%	14%

b. Estrategias y/o técnicas

Durante el desarrollo del proyecto planteado como un plan de negocios se hizo uso de diversas investigaciones previas, así como también de guías realizadas por estudiantes de la Universidad Israel de las cuales se recolecto información importante para la estructura del presente documento.

Como instrumento se planteó una encuesta que permitió recolectar información relevante respecto a la investigación de mercado y potenciales clientes que revelaron la viabilidad del proyecto debido a la necesidad de acceder al servicio de internet para sus hogares, las estadísticas reveladas por parte de las instituciones estatales que son de conocimiento público son fundamentales para la investigación de mercado y tener los datos actualizados para la toma de muestras.

Se estructuro un análisis de las partes que interactúan para que el proyecto se dé a acabo y de la mejor manera, permitiendo tener una visión clara de las necesidades de la población rural de Provincia de Imbabura, así como de una proyección a futuro

2.3 Validación de la propuesta

En esta parte del proyecto se validará la propuesta a 3 especialistas quienes con su conocimiento en el área y experiencia brindaran sus comentarios acerca de la propuesta planteada, los resultados de las evaluaciones se presentan en los anexos.

Tabla 15. Perfil descriptivo de expertos validadores

Apellidos y Nombres	Años de experiencia	Titulación Académica	Cargo
Carlos Antonio Fustillos Gallardo	18	MBA	Administrador centro infantil Pequeñitos del Presente
Rolando Bladimir Tupiza Cabezas	10	Administrador de Proyectos de Telecomunicaciones	Administrador de Proyectos de Radio Frecuencia SESTEL

Fuente: Elaboración del autor.

Tabla 16. Criterios evaluativos

Criterio	Descripción
Impacto	El alcance que tendrá la propuesta y su representatividad en la generación de valor
Aplicabilidad	La capacidad de implementación de la propuesta considerando que los contenidos sean aplicables
Conceptualización	La base de conceptos y teorías propias de la propuesta de manera sistémica y articulada
Actualidad	Los procedimientos actuales y los cambios científicos y tecnológicos considerados en la propuesta
Calidad Técnica	Los atributos cualitativos del contenido de la propuesta para satisfacer las expectativas de sus beneficiarios
Factibilidad	El nivel de utilización de la propuesta por parte de la organización acorde a los recursos disponibles
Pertinencia	La contundencia y conveniencia de la propuesta para solucionar el problema planteado.

Fuente: Elaboración del autor.

Conforme los criterios evaluativos mostrados en la Tabla 16 se considera la siguiente escala ponderativa que mide el grado de aceptación para cada componente evaluativo propuesto.

A continuación, se describe los condicionantes cualitativos con su respectiva ponderación, la cual ha sido validada por cada experto, conforme su importancia y relevancia de los criterios expuestos:

Tabla 17. Resultados de Validación

Resultados de la validación

CRITERIOS	EXPERTO 1	EXPERTO2	EXPERTO 3	TOTAL	Porcentaje
Impacto	5	5	5	15	16
Aplicabilidad	5	4	3	12	13
Conceptualización	5	4	4	13	14
Actualidad	5	4	4	13	14
Calidad Técnica	5	4	4	13	14
Factibilidad	5	5	3	13	14
Pertenencia	5	5	5	15	16
Total	35	31	28	94	100

Nota: estos son los resultados acordes al instrumento de validación (Anexo)

Fuente: Elaboración del autor.

Al tabular las calificaciones entregadas por cada uno de los validadores se tiene la Tabla 17, en la cual se pondera con una puntuación de 5 como máximo y mínimo 1, en general la propuesta es interesante y relevante para los 3, dejando sus comentarios en los anexos individuales.

2.4 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 18. Matriz de articulación

EJES O PARTES PRINCIPALES	SUSTENTO TEÓRICO	SUSTENTO METODOLÓGICO	ESTRATEGIAS / TÉCNICAS	DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS	INSTRUMENTOS APLICADOS
Capítulo I: Descripción del proyecto	Para realizar un plan de negocios es necesario realizar investigaciones previas respecto a los temas relevantes a tratar y desarrollar.	Se realizó un enfoque metodológico-cuantitativo basado en análisis.	Investigación de información y documentos	A través del plan de negocios se plasma una idea de negocio para un emprendimiento fijando el objetivo del mismo a través de los procesos indicados	Encuesta
Capítulo II: Propuesta	Basada en investigación y en metodologías administrativas	Estudios de procesos para el desarrollo y análisis financiero	Metodologías de evaluación y desarrollo de proyectos administrativos-financieros	Diseño de un plan de negocio para una proveedora de servicios de internet no cableado en al área rural.	

CONCLUSIONES

A continuación, se detallan las principales conclusiones que se han obtenido a lo largo del desarrollo del presente proyecto

- La disponibilidad y variedad de documentación existente sobre cómo desarrollar un plan de negocios debe ser abordado por las personas que están planeando emprender, ya que con ayuda de esta información se detallaran las acciones necesarias para abordar los temas involucrados en el desarrollo, planeación, organización, prevención y optimización de la inversión.
- La investigación realizada durante el desarrollo del plan de negocios es fundamental para obtener información de primera mano, es así que se puede conocer el mercado potencial a quienes se ofrecerá el producto o servicio que comercializará la empresa, basándose en una metodología que más se adapte a las necesidades de la futura empresa permitiendo de esta manera orientarse a la permanencia en el mercado.
- El objetivo es diseñar un plan de negocios para una empresa proveedora de servicios de internet no cableado basado en planes tanto administrativos, comerciales y técnicos, con análisis de la situación actual y las necesidades de la población, sin dejar de lado la responsabilidad social y el crecimiento del sector debido a la disminución de la brecha digital, demostrando con la investigación la viabilidad de la propuesta.
- Finalmente, el criterio de los especialistas es muy importante ya que determinara si la investigación planteada generara un impacto positivo en la sociedad, se aplicaron de una manera adecuada los conceptos y procesos, dando opción a que el presente trabajo sea una guía para proyectos futuros relacionados a las telecomunicaciones en el Ecuador.

RECOMENDACIONES

Se detallan a continuación las recomendaciones obtenidas durante el desarrollo del presente trabajo

- Cualquiera que sea la empresa que se está intentando desarrollar debe contar con un plan de negocios previo a su inicio, ya que de esta manera se pueden detallar las acciones necesarias para que su permanencia en el mercado sea constante y pueda obtener ganancias en el menor tiempo posible.
- Al desarrollar un plan de negocios se debe considerar los factores principales y más relevantes, así como los responsables de las acciones que son determinantes ya que de esta manera se tendrá una mirada fija en el objetivo y se encaminara si es necesario al equipo.
- Revisar al plan de negocios con los socios es importante ya que de esta manera se tendrán observaciones que quizá no se tomaron en cuenta o son necesarias incluirlas, es así que se tiene una mejora continua desde el inicio con capacidad de adaptación.
- Considerar los comentarios de los especialistas permitirá ver con otros ojos el análisis planteado tomando en cuenta que un plan de negocios puede ser actualizado constantemente con el fin de mejorar y dar un entorno sano al personal que iniciará en el grupo de emprendedores.

BIBLIOGRAFÍA

- Arias. (2020). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: www.economipedia.com/definiciones/tipos-deinvestigacion
- Cadiat, S. M.-C. (2016). *Las cinco fuerzas de Porter: Cómo distanciarse de la competencia con éxito (Gestión y Marketing) (Spanish Edition)*. Washington .
- Ecuador, C. d. (2008). *Registro Oficial*. Quito.
- Ecuador, H. (2022). La conectividad en Ecuador y el internet satelital como herramienta para cerrar la brecha digital. *IT Ahora*.
- Ecuador, R. B. (2024). *russellbedfordecuador.com.ec*. Obtenido de russellbedfordecuador.com.ec:
<https://russellbedford.com.ec/requisitos-para-constituir-una-empresa-en-ecuador/>
- España, C. R. (s.f.). *Brecha Digital*. Obtenido de <https://www2.cruzroja.es/web/ahora/brecha-digital>
- HORA, L. (Diciembre de 2023). <https://www.lahora.com.ec/pais/cada-dolar-invertido-promedio-negocio-ecuador-12-centavos-retorno/>. Obtenido de <https://www.lahora.com.ec/pais/cada-dolar-invertido-promedio-negocio-ecuador-12-centavos-retorno/>: <https://www.lahora.com.ec>
- Hubspot. (2023). *Hubspot Marketing Tipos de Negocios*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/marketing/tipos-planes-negocios>:
- IEBSCHOOL. (2021). <https://www.iebschool.com/>. Obtenido de <https://www.iebschool.com/>:
<https://www.iebschool.com/estudio-de-mercado>
- INEC. (2019-2020). *Encuesta Multipropósito*.
- INEC. (2021). *Proyeccion Poblacion INEC 2020*. Obtenido de www.inec.gob.ec
- INEC. (2022). *Censo Poblacional Ecuador*.
- Maimone. (marzo de 2011). *Metodologia de la Investigacion*. Obtenido de <https://sites.google.com/site/metodologiadelainvestigacionb7/capitulo-5-sampieri>
- MArtins. (enero de 2021). Obtenido de <https://asana.com/es/resources/project-scope>

- Mundial, B. (2023). *Banco Mundial* . Obtenido de Banco Mundial:
<https://datos.bancomundial.org/indicador/IT.NET.USER.ZS>
- OCDE, L. O. (2010). *OCDE ECUADOR*. Obtenido de OCEDE ECUADOR: www.oecd.org
- Parra, H., & Diaz, J. A. (2021). Modelo de negocio para el suministro de internet a través de fibra óptica hasta el hogar para la empresa GIGANAV CONNECTIONS S.A.S, en el área urbana del municipio de San Alberto.
- Quaranta. (2020). *Planes de Negocio*. Universidad Adventista del Plata. Adventista del Plata.
- Sampieri, M. (2020). *Metodología de la Investigación*. Mc Graw Hill.
- Solis. (2019). *Investigaliacr*.
- Soria. (2020).
- Soria, D. M. (Septiembre de 2022). MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA DE SERVICIOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS “ELECTRICITY” EN LA CIUDAD DE YAGUACHI PROVINCIA DEL GUAYAS-ECUADOR.
- VILLARÁN, K. W. (2019). *PLAN DE NEGOCIOS Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. Lima : MYPE CoMPEtItIvA.

ANEXOS



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS “ESPOG”

TRABAJO DE TITULACION EN OPCION A GRADO DE MAGISTER

Objetivo: Estudio de mercado para la creación de una empresa proveedora de servicios de internet no cableado para el hogar.

1. ¿Tiene usted acceso a internet fijo en su hogar?
Si
No
2. ¿Cree usted que el servicio de internet es un servicio básico?
Si
No
3. ¿Considera necesario contar con este servicio en su hogar?
Si
No
4. ¿Tiene hijos escolares que necesiten este servicio?
Si
No
5. ¿Conoce alguna empresa que preste servicio de internet para hogares en su localidad?
Si
No
6. ¿Si existiera una empresa nueva en su localidad que ofrezca un plan de servicio de internet para hogar, lo contrataría?
Si
No
Tal vez

7. ¿Cuáles serían sus expectativas respecto a la oferta de un nuevo proveedor de servicios de internet para el hogar? (escoja la más destaque para usted)

Precio Bajo

Velocidad mayor a 10 Mbps

8. ¿Valoraría tener un proveedor de servicio de internet para el hogar localmente?

Si

No

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por un plan de internet para hogar?

\$20

\$25

\$30

10. ¿Cuál considera sería la mejor opción para reportar fallas técnicas en el servicio contratado?

Mensaje de Whatsapp

Llamada Telefónica

Reportarlo directamente en oficina

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS “ESPOG”

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación: **Plan de negocio para la creación de un Proveedor de Servicio de Internet no cableado para áreas rurales en la provincia de Imbabura**. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: Ing. Carlos Antonio Fustillos Gallardo MSc.

Título obtenido: Magister en Administración de Empresas

C.I.: 1721869640

E-mail: kfustter@hotmail.com

Institución de Trabajo: Pequeñitos del Presente

Cargo: Administrador

Años de experiencia en el área: 18 años

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:

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto	X				
Aplicabilidad	X				
Conceptualización	X				
Actualidad	X				
Calidad Técnica	X				
Factibilidad	X				
Pertinencia	X				
TOTAL	35				

Observaciones: considero que la propuesta es muy importante para el desarrollo empresarial y de la localidad, permitiendo a las personas tener un mejor conocimiento y aplicando lo aprendido en el desarrollo de negocios y emprendimientos.

Recomendaciones: recomiendo que se ponga en práctica el presente proyecto.

Lugar, fecha de validación: Quito, 01 marzo 2024.

Ing. Carlos Fustillo MSc.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS “ESPOG”

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación: **Plan de negocio para la creación de un Proveedor de Servicio de Internet no cableado para áreas rurales en la provincia de Imbabura**. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: Rolando Bladimir Tupiza Cabezas

Título obtenido: Ing. Electrónica y Telecomunicaciones

C.I.: 1716450844

E-mail: rolanverd@hotmail.com

Institución de Trabajo: SESTEL-KONECTADO

Cargo: Administrador de Proyectos de Radio Frecuencia

Años de experiencia en el área: 10 años

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.

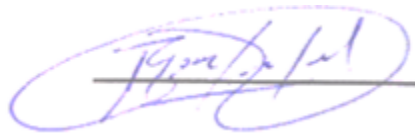
Tema:

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto	X				
Aplicabilidad		X			
Conceptualización		X			
Actualidad		X			
Calidad Técnica		X			
Factibilidad	X				
Pertinencia	X				
TOTAL	15	16			

Observaciones: Desde el punto de vista técnico, el proyecto es bastante aplicable debido al enfoque en zonas rurales que se le da a mismo, los conceptos, si bien no se los ha tomado a profundidad, son los necesarios para poder entender los que se quiere hacer mediante la aplicación del mismo.

Recomendaciones: Si bien este proyecto está encaminado en la aplicación general de negocios (no estamos muy enfocados en la parte técnica), el momento de su aplicación, se debe tener más detalle de los aspectos técnicos ya que las personas que instalan y ponen en funcionamiento esta clase de proyectos pueden tener muchas confusiones al hacerlo.

Lugar, fecha de validación: Quito, 03 marzo 2024.



Rolando Tupiza Cabezas

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS “ESPOG”

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación: **Plan de negocio para la creación de un Proveedor de Servicio de Internet no cableado para áreas rurales en la provincia de Imbabura**. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: Dennys Magdalena Zambrano Rosado

Título obtenido: Ing. Electrónica y Telecomunicaciones MBA

C.I.: 0926340472

E-mail: dennys@konectado.com

Institución de Trabajo: SESTEL-KONECTADO

Cargo: Ingeniera de Proyectos de Infraestructura

Años de experiencia en el área: 8 años

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:

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto	X				
Aplicabilidad			X		
Conceptualización		X			
Actualidad		X			
Calidad Técnica		X			
Factibilidad			X		
Pertinencia	X				
TOTAL	10	12	6		

Observaciones: El enfoque realizado me parece claro, enfocado en el servicio a ofertar, sin dejar de lado la información obtenida de los procesos investigativos referentes al tema, si bien los resultados económicos son positivos veo que son bajos, sería importante si se va a emprender con este proyecto se trate de aumentar la cantidad de usuarios y diversificar el servicio.

Recomendaciones: considero sería bueno promover el servicio a ofertar a través de apoyo de las autoridades locales quienes sean los principales clientes, ya que podrían contratar el servicio para centros de salud, escuelas, asociaciones, dando a conocer a la empresa a través de su servicio y obteniendo clientes permanentes.

Lugar, fecha de validación: Quito, 07 marzo 2024.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Dennys Zambrano', with a stylized, cursive script.

Dennys Zambrano