



Ecuador – Noviembre 2017 - ISSN: 1696-8352

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE  
INSTALACIÓN DE REDES ELÉCTRICAS PARA LAS COCINAS DE  
INDUCCIÓN Y SERVICIOS ELÉCTRICO EN GENERAL EN LA CIUDAD  
DE GUAYAQUIL, URBANIZACIONES DE LA PARROQUIA TARQUI. ”**

**Autores:**

**Rafael Paul Uruchima Toala**

**Dalton Enrique Naranjo Coronel**

**Tutor:**

**Manuel Eduardo Jibaja Camacho Mba.**

Guayaquil - Ecuador

Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil

Facultad De Administración

Carrera De Ingeniería Comercial

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Rafael Paul Uruchima Toala, Dalton Enrique Naranjo Coronel y Manuel Eduardo Jibaja Camacho (2017): “Plan de negocios para la creación de una empresa de instalación de redes eléctricas para las cocinas de inducción y servicios eléctrico en general en la ciudad de Guayaquil, urbanizaciones de la parroquia Tarqui”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (noviembre 2017). En línea:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/creacion-empresa-electrica.html>

## **RESUMEN**

El presente proyecto se desarrolló con el propósito de cubrir la alta demanda de los servicios que existen por aquellos consumidores que adquieren las cocinas de inducción, estos artefactos que han desplazado sin lugar a dudas a las cocinas tradicionales, a pesar de los cambios en el hogar que deben realizarse para poder empezar a utilizar este tipo de cocina, así como el mantenimiento, ya que son pocos los negocios que

ofertan estos servicios, se pudo conocer que la problemática existente es este aspecto, al existir pocas las empresas que ofertan los servicios de mantenimiento y de instalación eléctricas de cocinas de inducción, el costo suele ser muy alto, por lo que es un verdadero reto para los compradores adecuar la electricidad de sus hogares, esto se pudo comprobar gracias al marco metodológico, puesto que por medio de las encuestas se pudo conocer que los compradores carecen de conocimiento de lugares específicos que ofrezcan estos servicios pero que sin embargo son de alta solicitud en el mercado. En la propuesta se realizó el diseño de este negocio, con una estructura administrativa organizada, enfocada al crecimiento de la empresa y sobre todo a brindar un servicio de calidad, así como un análisis financiero que permitió conocer la factibilidad económica y financiera del proyecto a través del cálculo del TIR y VAN

**Palabras claves:** Instalación eléctrica, cocinas de inducción, negocio

## **ABSTRACT**

The present project was developed with the purpose of covering the high demand of the services that exist for those consumers who purchase the induction cookers, these devices that have undoubtedly displaced traditional kitchens, despite the changes in the home Which should be done to be able to start using this type of kitchen, as well as maintenance, since few businesses offer these services, it was possible to know that the existing problem is this aspect, since there are few companies that offer the services of Maintenance and installation of induction cookers, the cost is usually very high, so it is a real challenge for buyers to adjust the electricity of their homes, this could be verified thanks to the methodological framework, since through the surveys It was possible to know that the buyers lack knowledge of specific places that offer these services but that nevertheless are d E high request in the market. In the proposal the design of this business was carried out, with an organized administrative structure, focused on the

growth of the company and above all a quality service, as well as a financial analysis that allowed knowing the economic and financial feasibility of the project through of the calculation of the TIR and VAN

**Keywords:** Electrical installation, induction cookers, business

## **INTRODUCCIÓN**

Actualmente la nueva propuesta del cambio de matriz productiva es reemplazar 3.5 millones de cocinas, esto creara una alta demanda del servicio de instalación de redes eléctricas para cocinas de inducción y revisión de redes eléctricas en general, por lo cual se generan necesidades de obtener este servicio en los hogares ecuatorianos. Como parte del cambio de matriz productiva y energética, el Ecuador planea ahorrar 800 millones al año, gracias al proyecto de cambio de cocinas a gas por cocinas de inducción. Este plan inició a partir de agosto de 2014, desde el inicio de este plan, los usuarios han solicitado el cambio de cocinas de consumo de gas licuado a cocinas de inducción y beneficiarse con los incentivos del Gobierno, como, el financiamiento de las cocinas de inducción, 80 kilovatios y 20 kilovatios por cambio del calefón a ducha eléctrica, al mes y a partir del 2018 los usuarios pagarían USD 0.04 por kWh.

Actualmente la presente indagación se direcciona las urbanizaciones de la parroquia Tarqui, luego de esto, se espera que la propuesta pueda abarcar mayor mercado, es decir las urbanizaciones que se encuentran en la vía Salitre, puesto que las familias de estas zonas también presentan gran interés en adquirir y mantener estos tipos de cocinas.

### **Objetivo general.**

- Diseñar un plan de negocios para una empresa de instalación de redes eléctricas principalmente para las cocinas de inducción.

### **Hipótesis de la investigación**

El diseño de un plan de negocios para una empresa que se dedique a la instalación de redes eléctricas teniendo como prioridad la instalación de las cocinas de inducción en la ciudad de Guayaquil específicamente la parroquia Tarqui.

### **Plan de negocios**

Lo determinado por Muñiz (2012), “el plan de negocio es un instrumento de labor que admite valorar la posibilidad de un pensamiento, exige especular en opciones y ordenamientos” (pág.15)

Según Muñiz se establece que el procedimiento de comercio es estimado un documento de trayecto que permiten instituir con anticipación cual es la ruta que se tiene de elegir para lograr obtener el propósito terminal, así mismo es este que accede concretar las deducciones presentadas debido a que suministra los procesos que se tienen que usar para imposibilitar las probables frustraciones.

De acuerdo Thomsen (2012), “un procedimiento de actividades comerciales es una especificación del mercado que se pretende comenzar” (pág.7)

El propósito de mercado se logra precisar como el método operacional mediante ésta la "compañía precisa sus finalidades, luego de un estudio de la posibilidad y la rentabilidad proveniente, y las actividades para lograrlos, los propósitos, así mismo, se consiguen precisar como la renta venidera, deducciones conmensurables, que se desean obtener en un período establecido (su espacio de época).

## **Las Cocinas de Inducción en Ecuador**

De acuerdo Bastian (2011), indica que: Los fogones de vitroc eramicas abarca por abajo una l amina de inducción esta forma un espacio electromagnético alternativo a través de un cilindro. Las electricidades que se crean en la base de la cazuela avivan la vasija. Como la vitrocerámica no es dirigente energética ni magnética, la l amina no se caldea. Para avivar la comida que se va a preparar es obligatorio que esa cazuela sea de herramienta ferromagnético, es decir, de otra forma que esta sea de acero o hierro fundido. (Pág. 422)

Afortunadamente las l aminas que alcanzan estas muestras de fogones no existe un alto riesgo de heridas con correlación a los distintos fogones comunes. Los fogones de inducción logran la conservación energética, por la cual se prende la l amina e inmediatamente transporta ligeramente la fuerza total. Cuando se quiere sofocar, se interrumpe precipitadamente la obtención de fuego. A veces, el campo magnético procede únicamente en la hondura de la vasija, y de esta forma se logra manipular la vasija de varios lados.

## **METODOLOGICO**

El trabajo investigativo precisa de una investigación absoluta, puesto que menester conocer datos puntuales sobre la aceptación de las cocinas de inducción y todo lo que se relación con la acción de instalación que desarrolla el comercio. Por otro lado, es esencial lograr una perspicacia sobre el progreso de una forma de compraventa y todas las concepciones que se conciernen con el mismo.

El enfoque de la investigación es un proceso sistemático, disciplinado y controlado y está directamente relacionada a los métodos de investigación que son dos: Método inductivo, generalmente asociado con la investigación cualitativa que consiste en ir de los casos particulares a la generalización; mientras que el método deductivo es asociado habitualmente con la investigación cuantitativa cuya característica es ir de lo general a lo particular. (Cegarra Sánchez, 2015)

El tipo de investigación cualitativa tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno, no buscando probar o medir el grado en que una determinada cualidad se haya en un acontecimiento dado, sino de descubrir todas las cualidades que sean posibles.

En el caso de la investigación cuantitativa se sustenta en el uso de número y métodos estadísticos. Se parte de casos concretos para arribar a una descripción general o probar una hipótesis.

En esta investigación se emplearan ambos procedimientos: cuantitativos y cualitativos con el objetivo de disminuir los sesgos de cada uno. Se utilizará la investigación cualitativa para el análisis y descripción del mercado y de los servicios que se pretende ofrecer y la cuantitativa en el análisis de los resultados de las encuestas que se utilicen con vistas a cuantificar la demanda proyectada y las porciones del mercado a los que se orientarán los servicios de la empresa.

La encuesta es la técnica a aplicar para la recolección de datos, debido a que se encuentra conformado por preguntas cerradas que conllevan al conocimiento exacto de los datos a través del cuestionario.

### **Viabilidad financiera**

Los activos fijos precisan una inversión de \$ 9.332,00, que corresponde a la compra de cada uno de los materiales para poner en funcionamiento el negocio. El capital de trabajo precisa de un total de \$ 5.289,32. El proyecto en total precisa de \$14.621,32 para existir en el medio competitivo. Para obtener el financiamiento del proyecto se recurrirá a dos partes, el 30% a los recursos propios y de accionistas y el 70% a los recursos de terceros como préstamos bancarios.

Las proyecciones de las ventas a 5 años radican en base al crecimiento del 5% de proporcionalidad, durante el año 2018 se espera vender 3.408 y el 2022 vender 4.142.

Para medir la rentabilidad de un proyecto se lo hace por medio del cálculo de la tasa interna de retorno (TIR) el cual corresponde a 37, 46% sobre la tasa mínima esperada por las accionistas de 15%, al ser mayor el TIR se considera que el proyecto es financieramente rentable. La factibilidad económica se lo mide cuando el valor actual neto (VAN), que es de \$26.681 es mayor a la inversión de \$14.621.

La tasa de descuento o costo de capital se la obtuvo de la división de la acciones para la deuda financiera, repartido en un 30% y 70% respectivamente, así como el porcentaje con impuesto que resulto de 5,35% y 9%, dando como resultado una tasa de descuento de 7,80%.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **Conclusiones**

- Se realizó un estudio del mercado que permita medir la demanda potencial para la creación de una empresa de instalación de redes eléctricas principalmente para cocinas de inducción, donde se pudo conocer que las cocinas de inducción están teniendo ese auge en el mercado, cada vez existe interés en adquirirla y por ende surge la necesidad de cubrir la demanda de darles ese mantenimiento así como la instalación eléctrica para el correcto uso del artefacto.
- Se diseñó una estructura administrativa que responda a los requerimientos para el manejo del negocio, en donde se planteó el desarrollo estructural de la empresa que ofrecerá los servicios de mantenimiento y también de instalación eléctrica de las cocinas de inducción.
- Se evaluó el análisis de viabilidad financiero y económico del proyecto a través del cálculo de algunos indicadores como el VAN y el TIR y el periodo de recuperación, en donde se pudo encontrar que el proyecto cumple la factibilidad económica y financiera, también que el payback es al mes 48.

### **Recomendaciones**

- Realizar un análisis de mercado de forma trimestral para evaluar la demanda de los servicios de instalación y mantenimiento de las cocinas de inducción, esto permitirá conocer si existe la posibilidad de aumentar el negocio.
- Establecer un manual de políticas para la contratación de personal de la empresa, con el propósito de que el servicio sea siempre de calidad para la satisfacción de los clientes.

- Determinar un periodo de reinversión en el negocio, con el propósito de mantener todos los implementos así como infraestructura de forma adecuada.

## **Bibliografía**

Aguirre, S. (03 de Marzo de 2015). Más de 1.400 electricistas serán proveedores del Estado para el cambio de cocinas de inducción. *El Telegáfo*.

Villavicencio, A. (2014). *Un cambio neodesarrollista de la matriz energética* . Quito, Ecuador: Lecturas críticas.

Abascal, E., & Grande, I. (2013). *Análisis de encuestas*. Madrid: ESIC.

Angelelli. (2013). *Funciones de las pymes*. Perú: Lim.

Barrow, P. (2013). *Cómo preparar y poner en marcha planes de negocio*. Catalunya: Gestión .

Bastian, P. (2011). *Electrotecnia*. Alemania: AKAL.

Cegarra Sánchez, J. (2015). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA*. España: Díaz de Santos.

Cleri, C. (2011). *Libro de las Pymes*. Madrid: Esic.

Cuerpo de Bomberos de Guayaquil . (13 de Enero de 2011).  
<http://www.bomberosguayaquil.gob.ec/>. Obtenido de  
<http://www.bomberosguayaquil.gob.ec/> : <http://www.bomberosguayaquil.gob.ec/>

DEL POZO BARREZUETA, H. E. (20 de Mayo de 2014). *LEY ORGÁNICA PARA EL FORTALECIMIENTO Y OPTIMIZACIÓN DEL SECTOR SOCIETARIO Y BURSÁTIL*. Recuperado el 25 de Marzo de 2015, de <http://181.198.3.74/wps/wcm/connect/9eafee03-f322-4bf3-9b51->

f104153e811e/S249\_20140520\_LEY\_ORG%C3%81NICA\_SECTOR\_SOCIETA  
RIO\_BURS%C3%81TIL.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=9eafee03-f322-4bf3-  
9b51-f104153e811e

Duffus, D. (2011). *Estudio de factibilidad para la producción de Fundente Fundido al Manganeso en Cuba*. Santa Clara: Universidad Central "Marta Abreu" de las Villas.

El Ciudadano. (10 de Febrero de 2015). *Notimundo*. Recuperado el 27 de Abril de 2015, de [http://www.notimundo.com.ec/articulo/12480/gobierno\\_propone\\_introducir\\_un\\_millon\\_de\\_cocinas\\_de\\_induccion\\_en\\_2015](http://www.notimundo.com.ec/articulo/12480/gobierno_propone_introducir_un_millon_de_cocinas_de_induccion_en_2015)

El Comercio. (28 de 7 de 2014). Gobierno financiará las cocinas de induccion a tres años. *El Comercio*, págs. <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/gobierno-financiara-cocinas-de-induccion.html>.

El telégrafo. (24 de 10 de 2014). EL Telégrafo. *Cinco empresas ya fabreican cocinas de induccion en el pais*, págs. <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/cinco-empresas-ya-fabrican-cocinas-de-induccion-en-el-pais.html>.

Freire, A. (2012). *Pasión por emprender: De la idea a la cruda realidad*. Argentina : Penguin Random House.

Gallego, J. F. (2012). *Gestión de alimentos y bebidas para hoteles, bares y restaurantes*. Madrid: Paraninfo.

García, F. (2011). *El cuestionario*. Ciudad de México: Limusa.

Gonzalez, R. M. (2013). *Las Pymes*. Lima: Linm.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metdología de la Investigación. 6ta Edición*. Estados Unidos: Mc Graw Hill.

Hernández Rodríguez, S. (2012). *Administración: pensamiento, proceso, estrategia y vanguardia*. Mc Graw Hill.

<http://www.sri.gob.ec/web/guest/32>. (2012). *Las PYMES*. Obtenido de Las PYMES:  
<http://www.sri.gob.ec/web/guest/32>

Impact Media Comercial. (2012). *Crear un plan de negocios*. Barcelona: Impact Media Comercial.

INEC. (2010). *Resultados del Censo 2010 de población y vivienda de Ecuador*. Quito, Ecuador.

Johnson, G. (2011). *Dirección Estratégica*. Pearson Educación.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de Marketing*. Pearson College Division.

Lent, D. (2012). *Análisis y proyecto de mecanismos*. Catalunya: Reverte.

Ley de Compañías . (19 de junio de 2013). <https://www.supercias.gov.ec>. Obtenido de <https://www.supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/CODIFIC%20%20LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf>

Malhotra, N. (1997). *Investigación de mercados, 5ta Edición*. Prentice Hall.

Marketing Publishing Center . (2012). *El plan de negocios*. Catalunya: Díaz de Santos.

Más de 1.400 electricistas serán proveedores del Estado para el cambio de cocinas de inducción. (2015 de Marzo de 2015). *El Telégrafo*.

Ministerio de Electricidad y energía renovable. (16 de Febrero de 2017). <http://www.cnelep.gob.ec>. Obtenido de <http://www.cnelep.gob.ec>:  
<http://www.cnelep.gob.ec/2017/01/mas-80-mil-familias-tienen-cocinas-induccion-guayaquil/>

Ministerio de Salud Pública. (10 de Enero de 2011). <http://www.salud.gob.ec/>. Obtenido de <http://www.salud.gob.ec/>: <http://www.salud.gob.ec/>

Municipalidad de Guayaquil . (18 de Enero de 2010). *alcaldiadeguayaqui*. Obtenido de [alcaldiadeguayaqui: http://alcaldiadeguayaquil.blogspot.com/p/guia-de-tramites.html](http://alcaldiadeguayaquil.blogspot.com/p/guia-de-tramites.html)

Muñiz, L. (2012). *Guía práctica para mejorar un plan de negocio: Cómo diseñarlo, implantarlo y evaluarlo*. Barcelona: Profit.

NACIONAL, H. C. (5 de Noviembre de 1999). Codificación No. 000. RO/ 312 de 5 de noviembre de 1999. Quito, Ecuador.

Servicio de Rentas Internas. (2012). *RUC*. Guayaquil: Servicio de Rentas Internas.

SNELL, B. (2014). *LIDERAZGO Y COLABORACIÓN EN UN MUNDO COMPETITIVO*.

Stutely, R. (2012). *Plan de negocios: la estrategia inteligente*. UOC: Pearson.

Superintendencia de Compañías. (2014). *Pasos para la Constitución de una Compañía*. Quito: Superintendencia de Compañías.

*Superintendencia de Compañías, valores y seguros*. (25 de Marzo de 2015). Recuperado el 2015 de Marzo de 2015, de <http://www.supercias.gob.ec/portal/>

Thomsen, M. (2012). *El Plan de Negocios Dinámico*. Barcelona: Thomsen Business Information.

Velasco, F. (2012). *Aprender a elaborar un plan de negocio*. Catalunya: Paidós.

Villafuerte, D. B. (2006). *BIBLIOTECA VIRTUAL de Derecho, Economía y Ciencias Sociales*. Obtenido de <http://www.eumed.net/>

Yoguel, G. (2014). *Características de las Pymes*. Perú: Line.

