

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD



Inversión frente a la formalización del servicio de internet de las empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

Eliane Rosangela Lopez Santa Maria

ASESOR

Flor De Maria Beltran Portilla

<https://orcid.org/0000-0002-7161-4208>

Chiclayo, 2024

**Inversión frente a la formalización del servicio de internet de las
empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe
en el periodo 2021**

PRESENTADA POR

Eliane Rosangela Lopez Santa Maria

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo,
para optar el título de

CONTADOR PÚBLICO

APROBADA POR

Eduardo Rojas Saenz

PRESIDENTE

Jorge Alberto Garces Angulo

SECRETARIO

Flor De Maria Beltran Portilla

VOCAL

Dedicatoria

A Dios por acompañarme y permitirme cumplir uno de mis primeros sueños y sobre todo haberme brindado mucha fortaleza para no rendirme.

A mis bisabuelos Beatriz y Lázaro, mis ángeles que siempre me protegieron para poder lograr mis objetivos y guiarme por el camino correcto para vencer cualquier obstáculo y

 Mi madre Norma, por ser mi mayor motivación, por siempre brindarme su amor y confianza incondicional, por enseñarme que todo lo que me proponga lo puedo lograr.

 Mi padre Cristóbal, por ser la fuerza que me impulsa a ser mejor persona cada día, por todo el esfuerzo que hizo porque logre concluir esta etapa de mi vida profesional.

 Mis hermanos Karleysi, Karen y Kevin por cada uno de sus consejos brindados, por ser mi felicidad y por brindarme su apoyo en cada momento.

 Mi sobrino Alejandro, porque al llegar a este mundo le dio un giro a mi vida, por motivarme a seguir adelante cada día.

 Mis mascotas Nieve y Valiente, por ser mis amigos fieles durante las noches de desvelo, por no dejarme sola y recargarme siempre de alegría.

Agradecimiento

A mis docentes por su conocimiento compartido que han obtenido a lo largo de su carrera profesional y consejos acertados para contribuir con mi formación profesional, en especial agradecer a mi asesor Flor De María Beltrán Portilla por su dedicación en la elaboración de este trabajo de investigación.

Inversión Frente a la Formalización

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

| | | |
|---|--|----|
| 1 | idoc.pub Fuente de Internet | 3% |
| 2 | www.tknika.net Fuente de Internet | 2% |
| 3 | es.slideshare.net Fuente de Internet | 2% |
| 4 | dspace.esPOCH.edu.ec Fuente de Internet | 1% |
| 5 | www.slideshare.net Fuente de Internet | 1% |
| 6 | deyvicontador.blogspot.com Fuente de Internet | 1% |
| 7 | fr.slideshare.net Fuente de Internet | 1% |
| 8 | www.buwaki.org Fuente de Internet | 1% |
| 9 | tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet | 1% |

Índice

| | |
|--|-----------|
| Resumen | 9 |
| Abstract | 10 |
| I. Introducción | 11 |
| II. Revisión de Literatura | 13 |
| 2.1. Antecedentes..... | 13 |
| 2.2. Bases teóricas preliminares | 14 |
| III. Metodología | 25 |
| 3.1. Tipo y nivel de investigación..... | 25 |
| 3.2. Diseño de investigación..... | 25 |
| 3.3. Población, muestra y muestro..... | 25 |
| 3.4. Criterios de selección..... | 25 |
| 3.5. Operacionalización de variables | 26 |
| 3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos | 27 |
| 3.7. Procedimientos | 27 |
| 3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos..... | 28 |
| 3.9. Matriz de consistencia | 29 |
| 3.10. Consideraciones éticas | 30 |
| IV. Resultados y discusión | 30 |
| V. Conclusiones | 43 |
| VI. Recomendaciones | 44 |
| VII. Referencias | 45 |
| VIII. Anexos | 49 |

Lista de tablas

| | | |
|------------------|---|----|
| Tabla 1 | Operacionalización de Variables | 26 |
| Tabla 2: | Matriz de Consistencia | 29 |
| Tabla 3: | Factores socio- económicos de las empresas del sector telecomunicaciones | 08 |
| Tabla 4: | Agentes de las empresas del sector telecomunicaciones..... | 38 |
| Tabla 5: | Clasificación del sector las empresas del sector telecomunicaciones | 39 |
| Tabla 6: | Requisitos de formalidad de las empresas del sector telecomunicaciones..... | 36 |
| Tabla 7: | Características de formalidad de las empresas del sector telecomunicaciones | 37 |
| Tabla 8: | Modelo de negocio Canva de las empresas del sector telecomunicaciones..... | 35 |
| Tabla 9: | Características de inversión de las empresas del sector telecomunicaciones..... | 30 |
| Tabla 10: | Estudio de inversión de las empresas del sector telecomunicaciones | 31 |
| Tabla 11: | Viabilidad de inversión de las empresas del sector telecomunicaciones | 33 |

Lista de figuras

| | |
|---|----|
| Figura 1: Precios de empresas competidoras que brindan el servicio de internet | 30 |
| Figura 2: Efectivo de inversión por empresa de internet 2021..... | 30 |
| Figura 3: Porcentaje de financiamiento de empresas brindan el servicio de internet 2021... | 32 |
| Figura 4: Colaboradores en las empresas que brindan el servicio de internet 2021..... | 32 |

Lista de anexos

| | |
|--|----|
| Anexo 01: Guía de entrevista..... | 50 |
| Anexo 02: Modelo Canva..... | 52 |

Resumen

En el Perú, el sector telecomunicaciones es un sector que representa una participación importante en la economía del país, el aumento de la población al acceso de información y el incremento de nivel competitivo es debido al desarrollo de la industria de redes de telecomunicaciones. El operador no sabe invertir a la hora de investigar la realidad en la que se encuentra el mercado, su finalidad es posicionar su empresa para ofrecer su servicio de internet en la ciudad, pero sin el conocimiento de normas y leyes, significa que la entidad no será constituida de manera formal. Ofrecer el servicio de internet no es una tarea fácil, se tiene que tener muchos cuidados con la instalación de torres y los equipos que se van a utilizar con la finalidad de no poner el peligro a la población.

La presente investigación tuvo como objetivo principal determinar la inversión frente a la formalización del servicio de internet de las empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021.

Por otro lado, la investigación un enfoque cualitativo, de tipo aplicada y diseño no experimental. Las técnicas utilizadas en la recolección de los datos fue la entrevista aplicada a los gerentes de cada empresa analizada.

Finalmente, en base a la información recopilada y el análisis realizado, se pudo concluir que existe una baja inversión en las empresas de telecomunicación debido a la falta de conocimientos sobre formalidad, por ello se recomienda realizar capacitaciones por distintitos medios a las micro y pequeñas empresas que desean invertir en su negocio, pero no saben cómo formalizarlo.

Palabras clave:

Inversión, Formalización, servicio de internet, sector telecomunicaciones.

Abstract

In our Peru, the telecommunications sector is a sector that represents an important participation in the country's economy, the increase in the population to access information and the increase in the competitive level is due to the development of the telecommunications network industry. The operator does not know how to invest when investigating the reality in which the market finds itself, its purpose is to position its company to offer its internet service in the city, but without knowledge of regulations and laws it means that the entity will not be formally established. Offering internet service is not an easy task, you have to be very careful with the installation of towers and the equipment that is going to be used in order not to endanger the population.

The main objective of this research was to determine the investment against the formalization of the internet service of companies in the telecommunications sector in the city of Ferreñafe in the period 2021.

On the other hand, the research was basic, with a qualitative approach and non-experimental design. The instruments used in data collection was the interview guide applied to the managers of each company analyzed.

Finally, based on the information collected and the analysis carried out, it was possible to conclude that there is no investment in telecommunication companies due to the lack of knowledge about formality, for this reason it is recommended to carry out training by different means for micro and small companies. who want to invest in their business, but do not know how to formalize it.

Keywords:

Investment, Formalization, internet service, telecommunications sector.

I. Introducción

En la actualidad, la falta de conocimiento de inversión en el sector telecomunicaciones genera el incremento informal de empresas proveedoras del servicio de internet, generando diversas situaciones problemáticas.

Chamalé, R. (2018) señala los problemas de gestión ambiental son debido al aumento de proyectos informales de telecomunicaciones las cuales no cumplen los procedimientos debidos para su construcción. De igual manera Salazar, L. (2020) nos da a conocer el impacto en la valoración de estrategias para la toma de decisiones de inversión en una empresa de TLC es importante para evitar un impacto negativo si no cuenta con estructuras más flexibles debido a no presentar una buena gestión.

Así mismo Navío, J. & Solórzano, M. (2017) menciona sobre la poca inversión en infraestructura del sector telecomunicaciones, es debido a que en la actualidad no permite una mejora en el desarrollo de banda ancha, lo cual genera un aumento de necesidades. En cuanto a Jadue, A. (2019) afirma la falta de responsabilidad social empresarial de las empresas de telecomunicación genera problemas por la emisión de radiaciones electromagnéticas. De igual manera Vázquez, S. (2017) expresa que las telecomunicaciones permiten el crecimiento de cualquier nación, pero se han visto afectados ya que el mercado mexicano se encuentra dominado por uno o dos servicios debido a la escasa entrada de competidores, pagando altas tarifas por el servicio.

Además, Chanaluísa, R. (2017) da a conocer la ausencia de un proveedor de servicio de internet está generando molestias a la cooperativa Esperanza debido a que no pueden acceder a todo tipo de comunicación digital, por ello se debe invertir en dicho proyecto. Fonseca, M. & Rubiela, F. (2020) señalan a través de diseño de indicadores, se genera una mala gestión como la exposición de residuos sólidos dañino para la salud humana, las empresas de telecomunicación al realizar cambios en los equipos que se utilizan para adquirir el servicio, olvidan que estos se convierten en residuos peligrosos generando impactos negativos al ambiente. Así mismo San Román, C. (2018) señala asegura en su tesis la falta de acceso a servicios de telecomunicación a hogares en zonas rurales genera impacto debido a que el poblador tiene que moverse a otra localidad para acceder al servicio.

Otárola, I., Soto, R., & Tarrilo, M. (2018) mencionan que la carencia de un control interno genera que las empresas telecomunicaciones puedan tener una mejor protección de sus intereses y sin una gestión financiera no existirá una buena rentabilidad. Por último, la carencia de una red de telecomunicación a la población de Motupe de internet y señal de telefonía móvil está dificultando el desarrollo socioeconómico y educativo, por ello se debe diseñar una red dorsal de fibra óptica de acceso para el distrito. Núñez, A. (2017).

En la actualidad, la falta de conocimiento de inversión en el sector telecomunicaciones genera el incremento de la informalidad de empresas proveedoras del servicio de internet. Debido a la coyuntura por el Covid-19 en la ciudad de Ferreñafe la población se ha visto en la necesidad de adquirir el servicio para realizar sus clases virtuales y otros para trabajar desde casa, sin darse cuenta estos proveedores no se encuentran con la capacidad para brindar este servicio. El incremento de estas empresas es debido a la ineficiencia para formalizar, no tienen el conocimiento para cumplir con todos los requisitos de una empresa formal. Además, la falta de inscripción en SUNAT impide que la entidad no tenga un nombre ni RUC para identificarse. Así mismo una mala inversión es debida a la ausencia de un plan estratégico, pero sobre todo por el desconocimiento de las normas. Sin embargo, el desconocimiento de inversión genera pérdida de beneficios laborales. Además, al evadir impuestos, se le podrán asignar multas o sanciones o peor aún la clausura del negocio. Por otro lado, el no saber invertir genera una inadecuada gestión, la falta de recursos ocasiona problemas económicos en la empresa y las municipalidades no le otorguen el permiso de funcionamiento.

Por ello, se planteó conocer ¿Cómo la formalización influye en la inversión en las empresas de servicio de internet de las empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021?, planteándose como objetivo general: determinar la inversión frente a la formalización del servicio de internet de las empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021 y como objetivos específicos: Describir las características, Describir el conocimiento sobre formalización, Analizar el modelo de negocio, y Analizar la inversión que presenta las empresas del sector telecomunicaciones.

La justificación teórica del presente estudio permitirá conocer las normas de formalidad y los conceptos del desconocimiento de inversión a tener en cuenta las empresas de telecomunicación para mejorar su desarrollo en la ciudad de Ferreñafe. Como justificación Práctica, los resultados permitirán ayudar a las empresas informales del sector telecomunicaciones - brindan el servicio de internet, a realizar una adecuada inversión

empresarial y como esta incide en su desarrollo económico para poder posicionarse como una entidad formal de calidad. La investigación se justifica metodológicamente porque se realizará la propuesta de un plan de inversión que ayude a conocer el impacto que tendrá frente a la formalización del servicio de internet que brindan las empresas de telecomunicación en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021.

II. Revisión de Literatura

2.1. Antecedentes

Romero, A. (2019) nos señala en su investigación tuvo como objetivo ofrecer el servicio de internet para lugares en donde las compañías no prestan ese servicio, su aplicación es cualitativa y se concluyó que no existe la suficiente oferta que satisfaga a la población brindándole dicho servicio. Por otro lado, Yanguas, P. (2021) nos dice su objetivo es describir y analizar si la inversión extranjera destinada al área de las telecomunicaciones es un factor estratégico de desarrollo, para ello se aplicó el método cualitativo. Se concluyó el supuesto de que los capitales extranjeros fluirán en la medida este registre porcentaje elevados en su productividad y expansión, mediante la incorporación de tecnología intensiva.

Así mismo Castillo, M. (2022) nos da a conocer lo importante de realizar un proyecto de inversión que ayude a la creación de una empresa y ofrezca el servicio de internet, aplicando un método descriptivo y empírico, demostrando en la ciudad de Zipaquirá solo existe un proveedor que brinde dicho servicio el cuál se encuentra con deficiencias. Nuñez, A. (2018) menciona el objetivo de su tesis es conocer si se está realizando una inversión en infraestructura de telecomunicación pese a los diversos peligros de informalidad concluyendo que aún se sigue analizando las inversiones en ese sector.

De igual modo Salazar, M. (2019) nos señala que el objetivo de su investigación es en algunas zonas del Perú se pueda se pueda desarrollar una red de fibras ópticas, pero terminó concluyendo que existe una variación en la volatilidad, debiendo esperar dos años para poner en marcha la inversión. De la misma forma Costa, M., Armijos, V., Loaiza, F., & Aguirre, I. (2018) nos indica la mejora obtenida en el Ecuador invirtiendo en TICS, la cuales son vitales para la gestión empresarial, su estudio fue descriptivo y exploratorio, concluyendo que es el uso de la tecnología parte importante de desarrollo de una empresa.

De igual modo Navío, J. & Solórzano, M. (2017) nos dice el objetivo de su artículo es buscar estrategias para ayudar a realizar una buena inversión en la microempresa de telecomunicación AMERICA E.I.R.L, siendo un estudio descriptivo-aplicada, concluyendo que la empresa si se puede realizar un préstamo bancario para aplicar dicha inversión.

Además, Ben, I. (2020) nos informa el objetivo del artículo es la revisión de la literatura que se centra en el impacto que genera una inversión en las nuevas tecnologías, siendo un estudio econométrico y concluyendo se deba realizar más investigaciones antes de invertir. Por otro lado, Suarez, H., & Velastegui, J. (2021) nos da a saber en su investigación se tuvo como objetivo como ayuda para las personas vulnerables del país se les pueda brindar un servicio formal de internet, por ello se utilizó el método analítico y sintético, concluyendo que esa inversión será favorable en un plazo de cinco años.

Taco, P., & Velasco, D. (2020) nos menciona el objetivo en su trabajo es hallar los factores que impiden se realice una inversión en las infraestructuras de telecomunicación en el Perú, para ello la investigación fue cualitativa, concluyendo la arbitrariedad de los municipios limita el crecimiento del sector. Por Cuadros, E., García, G., Hilario, P., Méndez, E., & Zea, J. (2020) nos indican en su tesis tuvo como objetivo innovar e invertir en el sector telecomunicación con el fin de mejorar el desarrollo de las empresas, concluyendo que los productos de alta gama generaran una mejor producción en el mercado.

2.2. Bases teóricas preliminares

2.2.1. Inversión

Hernández, A., Hernández, A., & Hernández, A., (2017) mencionan que una inversión es el empleo productivo de bienes económicos, que dan como resultado una magnitud de estos mayores que la empleada.” (Pág. 3).

Por otro lado, Gitman, L., & Joehnk, M. (2019) señala que “una inversión es esencialmente cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que genere ingresos positivos y/o conserve o aumente su valor” (Pág. 4).

Dentro de inversión es importante conocer cuáles son las características de inversión en la que se considere a los beneficios, tiempo y riesgo; por otro lado, también conocer los diversos estudios de inversión que son el estudio de mercado, administrativo, financiero y técnico, así mismo es importante conocer cuales la viabilidad de inversión en que se encuentran la

viabilidad financiera, técnica, comercial y económica, con el fin de conocer que es conveniente para su beneficio futuro.

Características de Inversión

Según Johnson (1981), como se citó en Morales, A., & Morales, J. (2019) todas las inversiones presentan las siguientes características:

Beneficios: el resultado se espera obtener después de realizar una inversión, con el fin de que el resultado obtenido sea mayor a lo invertido.

Tiempo: es el lapso de tiempo de recuperación como resultados de una inversión, la cual se espera los beneficios aparezcan en el corto plazo y no a largo plazo.

Riesgo: Es la probabilidad de perder todos los recursos invertidos, por ello se deben de buscar estrategias para ayudar a respaldar en el caso exista alguna pérdida económica.

Estudios que conforman una inversión

Por otro lado, Morales, A., & Morales, J. (2019) señala “los estudios que integran un proyecto de inversión son los siguientes:

Estudio de Mercado

El estudio de mercado tiene como principal objetivo determinar si el producto y/o servicio que se pretende fabricar o vender será aceptado en el mercado, y si los posibles consumidores están dispuestos a adquirirlos. En ocasiones, los productos o servicios deben ser modificados porque los consumidores los prefieren con características diferentes de las que ostentan; por ello, las empresas deben conocer con exactitud lo que en realidad se demanda. Este conocimiento se logra a través del análisis del mercado, es uno de los más importantes y determinantes que debe realizar el investigador o el inversionista. Esta herramienta permite recopilar información proporcionando perspectivas importantes que culminarán en un estudio que será la base de los siguientes estudios del proyecto.

Los Objetivos del estudio de mercado son:

- Verificar la existencia de una necesidad insatisfecha y determinar la posibilidad de los productos que elabora o servicios que presta la empresa puedan satisfacerla, además proponer productos o servicios con mejores características de los que brinda la competencia.

- Estimar la cantidad de productos que el mercado demanda y conocer los canales de comercialización adecuados, así mismo conocer los precios de los productos similares, sustitutos y complementarios.
- Observar los riesgos que puedan afectar que el producto o servicio no sea aceptado en el mercado, así como realizar estrategias que nos beneficien y nos ayuden a mantenernos en el mercado a pesar de la presencia de competidores.

Estudio administrativo

El estudio administrativo ayuda a conocer el tema legal de la entidad y además ayuda a mantener un orden de los bienes que hacen falta. El presente estudio comprende la constitución legal de la empresa y los trámites que se deben realizar, en conclusión, ayuda al funcionamiento legal de la organización.

Estudio técnico

Ayuda a conocer el lugar en el que se ofrecerá el servicio, además conocer esta etapa comprende aquellas actividades en que se definen las características de los activos fijos (en este caso equipo, maquinaria, instalaciones, terrenos, edificios etc.) son necesarios para llevar a cabo el proceso de producción de determinado bien o servicio. También en ella se incluye la definición de la materia prima y de los insumos necesarios para elaborar el producto y poner en marcha (y mantener) el funcionamiento de la factoría. Mediante el estudio técnico se determina la mejor localización de las instalaciones, esto es, se debe detectar un sitio que ofrezca todas las características que permitan que el proceso de producción se desarrolle de manera eficiente.

El estudio técnico se enfoca principalmente en evaluar el lugar más conveniente para fabricar los productos, así como los procesos y factores que intervienen en la conformación de la cadena productiva.

Estudio financiero

Es importante porque ayuda a conocer la cantidad invertida para el proyecto planteado alcance su objetivo, los elementos que integran el estudio financiero son la estimación de financiamiento de la inversión, inversión necesaria de activos, estimación de efectivo, determinación de costos de venta o fabricación.

Viabilidad

Zorita, E. (2020) nos menciona que todo proyecto de creación de una empresa se realiza una serie de análisis, una de ellas es saber si en el futuro será viable, ya que se debe conocer si la puesta en marcha del negocio tendrá éxito o no.

Por ello Zorita, E. (2020), nos señala el análisis de viabilidad se realiza en cuatro campos:

- Viabilidad Financiera: se refiere si la entidad tiene la capacidad de financiarse con sus propios recursos o no.
- Viabilidad Técnica: Consiste en determinar si la empresa tiene capacidad productiva para este posible producto, si tiene posibilidades técnicas para hacerlo o cuánto costaría conseguirlo y si resulta factible la obtención de los materiales necesarios.
- Viabilidad comercial: se refiere a de que forma se venderá el producto en el mercado de acuerdo a la necesidad de los consumidores.

Elaboración de un modelo CANVAS

Caldas, M., Carrión, R., Heras, A. (2017) menciona que existen muchas técnicas para diseñar un modelo de negocio. Una de las sencillas y visuales es el modelo Canvas, el cual estructura el modelo de negocio en módulos básicos, que reflejan la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos.

Según Pigneur, Y., & Osterwalder, A. (2021) nos da a conocer que la mejor manera de describir un modelo de negocio es dividirlo en nueve módulos básicos que reflejen la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos. Estos nueve módulos cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica. El modelo de negocio es una especie de anteproyecto de una estrategia que se aplicará en las estructuras, procesos y sistemas de una empresa, por ello los divide en:

Segmentos de mercado

Es aquel grupo de personas a quien va dirigido nuestro servicio, los clientes siempre son importantes para una empresa ya sin ellos no podrían sobrevivir en el mercado y no podrían ser rentables en el tiempo.

Propuestas de valor

Se refiere a la creación de un servicio o producto que crean valor para un mercado en específico, logrando satisfacer una primordial necesidad de los clientes, siendo una ventaja lo que las empresas ofrecen a los clientes.

Es debido a la propuesta, el factor hace que un cliente se decante por una u otra empresa; su finalidad es solucionar un problema del cliente.

Canales

En el siguiente módulo se explica el modo en que una empresa se comunica con los diferentes segmentos de mercado para llegar a ellos y proporcionarles una propuesta de valor. Los canales de comunicación, distribución y venta establecen el contacto entre la empresa y los clientes. Son puntos de contacto con el cliente que desempeñan un papel primordial en su experiencia.

Los canales tienen, entre otras, las funciones siguientes:

Dar a conocer a los clientes los servicios de una empresa, también evaluar la propuesta de valor, así mismo permitir que los clientes comprendan productos y servicios específicos y ofrecer un servicio de atención posventa.

Relación con clientes

Nos ayuda a conocer de qué manera se podrá mejorar la relación con los clientes con el fin de obtener más ingresos y mejoren en la empresa. Por ello no solo se debe tener la captación de los clientes sino también su fidelización y así poder generar un aumento de las ventas, por ello es importante que las empresas puedan establecer el tipo de relación que desean establecer con cada segmento de mercado.

Fuente de ingresos

El presente módulo se refiere al flujo de caja que genera una empresa en los diferentes segmentos de mercado (para calcular los beneficios, es necesario restar los gastos a los ingresos). Si los clientes constituyen el centro de un modelo de negocio, las fuentes de ingresos son sus arterias.

Las empresas deben preguntarse lo siguiente: ¿por qué valor está dispuesto a pagar cada segmento de mercado? Si responde correctamente a esta pregunta, la empresa podrá crear una o varias fuentes de ingresos en cada segmento de mercado. Cada fuente de ingresos puede tener un mecanismo de fijación de precios diferente: lista de precios fijos, negociaciones, subastas, según mercado, según volumen o gestión de la rentabilidad.

Recursos Clave

En este módulo se describen los activos más importantes para que un modelo de negocio funcione. Todos los modelos de negocio requieren recursos clave que permiten a las empresas crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados, establecer relaciones con segmentos de mercado y percibir ingresos.

Cada modelo de negocio requiere recursos clave diferentes. Un fabricante de microchips necesita instalaciones de producción con un capital elevado, mientras que un diseñador de microchips depende más de los recursos humanos. Los recursos clave pueden ser físicos, económicos, intelectuales o humanos. Además, la empresa puede tenerlos en propiedad, alquilarlos u obtenerlos de sus socios clave.

Actividades Clave

Se refiere aquellas acciones importantes que debe emprender una empresa con el fin de que el modelo de negocio pueda mejorar y funcionar en el mercado, estas acciones son necesarias para que la empresa pueda tener éxito, estableciendo buenas relaciones con clientes y percibir ingresos.

Asociaciones clave

Se refiere a que es importante la unión entre las empresas y proveedores para que se pueda realizar un buen funcionamiento del negocio. Estas alianzas mejoran sus modelos de negocio, disminuyen sus riesgos y adquieren mayores recursos. En este módulo se describe la red de proveedores y socios que contribuyen al funcionamiento de un modelo de negocio.

Las empresas se asocian por múltiples motivos y estas asociaciones son cada vez más importantes para muchos modelos de negocio.

Estructura de costes

En este último módulo se describen todos los costes que implica la puesta en marcha de un modelo de negocio. En este módulo se describen los principales costes en los que se incurre al trabajar con un modelo de negocio determinado. Tanto la creación y la entrega de valor como el mantenimiento de las relaciones con los clientes o la generación de ingresos tienen un coste. Estos costes son relativamente fáciles de calcular una vez que se han definido los recursos clave, las actividades clave y las asociaciones clave. No obstante, algunos modelos de negocio implican más costes que otros. Las compañías aéreas de bajo coste, por ejemplo, han desarrollado modelos de negocio completamente centrados en estructuras de costes reducidos.

2.2.2. Formalización

La formalización se refiere a cuando una entidad sigue paso a paso todos los procedimientos necesarios para constituirse legalmente como una empresa formal, ayudando a su desarrollo económico y así evitan problemas futuros. Howald, F. (2021)

Así mismo, la organización Internacional del trabajo (2017) señala que la formalización es el proceso que llevan a cabo las empresas para incorporarse a la economía formal, teniendo un registro y concesión de licencias por parte de las autoridades nacionales, provinciales y municipales.

Para la inversión de un negocio es necesario seguir distintos requisitos para considerarse como entidad formal en el mercado, tomando diversas decisiones como el tipo de sociedad que será su empresa, cuál será su actividad o servicio comercial a realizar, entre otros aspectos, con el fin de evitar futuras sanciones o clausura del negocio.

Requisitos de formalidad de una empresa

Según Zeballos, E. (2017) los requisitos para constituirse como una empresa formal son:

- a) Adoptar la decisión de constituir una empresa
- b) Elegir el tipo de empresa, sea esta sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada, etc.
- c) Elaborar la minuta de constitución de acuerdo a la forma jurídica adoptada, la cual debe ser autorizada por un abogado y suscrito ante un notario público, para luego ser inscrita en registros públicos.

- d) Con la copia simple de la minuta firmada por el notario público, se tramitará para la obtención del RUC en la SUNAT. También es necesario el D.N.I del representante legal de la empresa para la firma de solicitud.
- e) Con el número del RUC se requerirá a la SUNAT la impresión de sus comprobantes de pago.
- f) Posteriormente se solicitará la licencia de funcionamiento en la municipalidad donde se ubica la empresa, presentando diversos documentos.
- g) Solicitar la ficha de “contrato de afiliación” si el trabajador decide afiliarse a una A.F.P. a fin de que le administre su fondo de pensiones y tener derecho a las prestaciones de jubilación, invalidez, sobrevivencia y gastos de sepelio.
- h) Obtenido el registro patronal se debe inscribir a los trabajadores que deben laboral en la empresa, para lo cual se solicitará a ESSALUD el formulario inscripción de asegurados.
- i) Solicitar al registro nacional de centros de trabajo la autorización del centro de funcionamiento ante el ministerio de trabajo

Clasificación de las empresas formales

(Zeballos, 2017) señala que una empresa formal se clasifica según su tipo de sociedad, tipo de actividad, y tipo de tamaño, los cuáles se explicaran a continuación:

Tipos de sociedades

Según Zeballos, E. (2017) nos menciona que existen 4 tipos de sociedades para constituirse un negocio, los cuales son:

- Sociedad anónima: allí el capital aportado por los socios está representado en la escritura pública que la empresa puede aportar ya sea un bien o dinero.
- Sociedad colectiva: responden solidariamente a las operaciones que realiza la empresa. Además, la participación de los socios no puede ser trasladada a terceros sin que los socios puedan haber aceptado o llegado a un acuerdo.
- Sociedades en comandita: En la cual se encuentra dos tipos de socios, los colectivos responden de manera solidaria por las obligaciones y los comanditarios responden solo hasta el límite de capital que aportaron.
- Sociedad comercial de responsabilidad limitada: En la que las participaciones acumulables no son incorporadas en títulos valores ni llamarse acciones.

Tipos actividad económica

Zeballos, E. (2017) nos da a conocer el desarrollo de las empresas según sus actividades:

- Empresa industrial: Son los bienes finales que satisfacen las necesidades de un hombre, es decir se forman con la finalidad de transformar los recursos naturales o intermediarios.
- Empresa comercial: Son aquellas que compran bienes para luego ofertarlas a otras empresas o a un consumidor intermedio o final.
- Empresa financiera: Son las empresas que facilitan las operaciones mercantiles mediante créditos o relaciones financieras como cuenta corriente, ahorros, cheques, tarjeta de crédito, etc.
- Empresa de servicios personales: Son aquellas que prestan servicios a cambio de una retribución e ingresos tales como las empresas de transporte, etc.

Tipos de tamaño según la empresa

Además, Zeballos, E. (2017) señala que “según su tamaño se trata de pequeñas medianas o grandes empresas. Referente al tamaño existen varios criterios para su medición. Sin embargo se suele tomar como referencia universal el número de trabajadores como veremos a continuación: una microempresa posee de 1 a 10 trabajadores; pequeña empresa presenta de 11 a 50 trabajadores, mediana empresa de 51 a 250 trabajadores y grande empresa tiene más de 250 trabajadores.”

2.2.3. Sector telecomunicaciones

Según (Figueiras, 2020) define que los servicios de telecomunicación son conjunto de medios que ayudan a mantener la comunicación en distintos dispositivos tecnológicos, el cual es dirigido por un proveedor que brinda dicho servicio, y facilita las necesidades de los seres humanos para mantenerse informado.

Por otro lado, la Unión Internacional de telecomunicaciones (2018), nos da a conocer que “los servicios que ofrece el sector telecomunicaciones son aquellos que permiten establecer la comunicación digital entre diversos sistemas o personas. Estos servicios pueden ser prestaciones, usos y aplicaciones del grupo de capacidades y facilidades de la telecomunicación que se encuentran destinados a satisfacer necesidades de los usuarios y al mejoramiento de la calidad de vida de la población.”

Dentro del sector telecomunicación se encuentran los factores socioeconómicos, los agentes en los que se encuentran los usuarios y las empresas de ese servicio y su clasificación la cual son los servicios públicos y privados.

Factores socio-económicos que inciden en el sector telecomunicación

El crecimiento del sector de las telecomunicaciones

Según Ramírez, R. (2021) en el crecimiento del sector telecomunicaciones se consideran los siguientes aspectos y sus consecuencias:

Como aspectos se tiene incremento de infraestructuras debido a las inversiones realizadas para satisfacer a los clientes para comunicarse y poder también aumentar la velocidad, como también se espera es el aumento de la demanda, por otro lado, se genera como el aumento de competidores y el ingreso de otras entidades financieras por invertir en dicho sector.

Como consecuencias es el interés de otras empresas de servicios (agua, gas, electricidad, ferrocarriles) con infraestructuras de comunicaciones propias, en entrar en el sector, también es el interés de los operadores presentes por incrementar su volumen de negocio, por otro lado, se tiene el interés de las entidades financieras en invertir en los negocios de dicho sector y por ultimo y no menos importante es el marco reglamentario liberalizado que propicia la entrada de nuevos operadores.

Agentes del sector de las telecomunicaciones

Para el autor Ramírez, R. (2021) los agentes del sector telecomunicaciones son:

a) Los usuarios de los servicios de telecomunicaciones

Usuarios del sector Empresarial. Aspectos cualitativos

Servicios

- Usuarios del servicio telefónico, fijo y móvil
- Usuarios de los servicios de transmisión de datos
- Usuarios de nuevos servicios, en particular internet
- Usuarios de servicios de comunicaciones internacionales

Equipos

- Consumidores de terminales de voz y de datos
- Consumidores crecientes de equipos para realizar funciones de redes de datos

b) Las empresas de servicios de telecomunicación

- Operadores de telefonía vocal fija.
- Operadores de telefonía móvil.
- Operadores de telecomunicaciones por cable.
- Operadores de otros servicios de telecomunicación.

Análisis y clasificación de los servicios de telecomunicación

Según Ramírez, R. (2021) los servicios de telecomunicación se clasifican en:

a) Servicios públicos

- Para establecimiento o explotación de redes públicas de telecomunicación, fijas y móviles.
- Para la prestación de servicio telefónico disponible para el público.
- Para la prestación de servicios o el establecimiento o explotación de redes telecomunicaciones que impliquen el uso del dominio público radioeléctrico.

b) Servicios privados

- Los que se prestan dentro de una misma propiedad privada.
- Los que se establecen entre servicio de un mismo titular, que no utilizan el dominio público radioeléctrico y cuya conexión se realiza exclusivamente a través de los servicios portales.
- Los pertenecientes a empresas de servicios públicos (agua, gas, electricidad, ferrocarriles) para su propio uso. Estas empresas pueden crear sus propias redes e infraestructuras para la realización de dichos servicios.

III. Metodología

3.1. Tipo y nivel de investigación

La presente investigación tendrá un enfoque cualitativo ya que mediante la recolección de información se podrá comprender la realidad a investigar de las empresas del sector telecomunicación que brindan el servicio de internet en la ciudad de Ferreñafe.

El tipo de investigación es aplicada porque se busca la utilización de los conocimientos adquiridos, después de implementar la práctica basada en investigación. Así mismo, el nivel de investigación es descriptivo ya que se utiliza la recolección de información para contestar preguntas de investigación y probar la hipótesis previamente planteada.

3.2. Diseño de investigación

La investigación es de diseño no experimental debido a que no se van a manipular las variables, además está enfocada en recolectar información para posteriormente ser analizada y obtener resultados que ayuden a resolver las interrogantes de la presente investigación.

3.3. Población, muestra y muestro

La población de estudio son las empresas del sector telecomunicación en la ciudad de Ferreñafe, tomando como muestra a tres empresas: Wispnet, Wibrave Y Jroque Soluciones, dedicadas a ofrecer el servicio de internet en dicha ciudad.

Fue un muestreo no probabilístico por conveniencia, puesto que se escogió las empresas del sector telecomunicación que brindan el servicio de internet en la ciudad de Ferreñafe, por motivos de tener un contacto cercano a este servicio y porque vivo en dicha ciudad.

3.4. Criterios de selección

La selección de la muestra se realizó de acuerdo con la conveniencia de aplicación para la tesis, las empresas escogidas son de la ciudad de Ferreñafe por que actualmente vivo en dicha ciudad, así mismo se emplearon esas tres entidades porque mediante un contacto familiar mantiene amistad con los dueños de cada una de las empresas, quienes me apoyaron en el desarrollo de mi trabajo.

3.5. Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de Variables

| OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES | | | | | | |
|---|---|--------------------------------------|---|------------------------------|--------------------------------|--|
| VARIABLE | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DIMENSIÓN | DEFINICIÓN OPERACIONAL | INDICADORES | TÉCNICA / INSTRUMENTO | |
| Variable Independiente: Formalización | (Holwald, 2021), menciona que la formalidad es aquella que incluye todos los procedimientos que deberán llevarse a cabo para la constitución legal de una empresa, es decir, todos los requisitos con los que hay que cumplir para que la entidad se encuentre formalizada, ayudando a su desarrollo económico. | Requisitos de formalización | Para la inversión de un negocio es necesario seguir distintos requisitos para considerarse como entidad formal en el mercado, realizando inscripciones públicas de su negocio ante Sunat y así mismo solicitando permisos a la municipal local con el fin de evitar futuras sanciones o clausura del negocio. | Inscripción pública | Entrevista: Guía de entrevista | |
| | | | | Permisos municipales | | |
| | | Caraterísticas de empresas formales | Para la formalidad de una empresa se encuentra clasificada según su tipo de sociedad, tipo de actividades y según su tipo de tamaño. | Tipos de sociedades | | |
| | | | | Tipos de actividad económica | | |
| | | Tipo de tamaño | | | | |
| Variable dependiente: Inversión | Según (Gitman & Joehnk, 2019) señala que "una inversión es esencialmente cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que genere ingresos positivos y/o conserve o aumente su valor" | Características de inversión | Las características de una inversión son detallas por sus beneficios, tiempo y riesgo | Beneficios | Entrevista: Guía de entrevista | |
| | | | | Tiempo | | |
| | | | | Riesgo | | |
| | | Estudios de inversión | Los estudios que conforman una inversión son el estudio de mercado, el estudio administrativo, el estudio técnico y financiero | Estudio de mercado | | -Necesidad del público -Demanda del servicio -Competencia del servicio -Precio de servicios similares |
| | | | | Estudio Financiero | | -Estimación de la inversión -Determinación de costos de fabricación |
| | | | | Estudio técnico | | -Identificación de lugar -Materias primas -Equipos y maquinaria |
| Modelo de negocio | Existen muchas técnicas para diseñar un negocio, siendo uno de los mas sencillos y visuales el modelo canva, el cuál esta dividido por nueve elementos | Elementos del modelo CANVA: | -Segmento de mercado -Propuesta de valor -Relaciones con clientes -Fuentes de ingresos -Recursos clave -Actividades clave -Asociaciones clave -Estructura de costes | | | |
| Viabilidad de inversión | Todo proyecto de creación debe pasar por un proceso de análisis, el cuál llevará a determinar la viabilidad del proyecto y la configuración futura de la empresa. | Viabilidad financiera | -Recursos propios -Préstamos (Tiempo plazo) | | | |
| | | Viabilidad Técnica | Recursos humanos | | | |
| | | Viabilidad comercial | -Existencia del mercado -Estructura comercial | | | |
| Variable interviniente: Sector telecomunicación | (Figueiras, 2020), nos da a conocer que los servicios de telecomunicación son conjuntos de facilidades y medios (Físicos y lógicos) operados y/o gestionados por un proveedor de servicio que éste pone a disposición de los usuarios, con unas normas de acceso y utilización, para satisfacer las necesidades de telecomunicaciones de los clientes | Factores socio-Económicos del sector | Como factor socioeconómico que indice en el sector es el crecimiento económico | Crecimiento del sector | Entrevista: Guía de entrevista | |
| | | Agentes del sector | En los agentes del sector se encuentran los usuarios y empresan del servicio | Usuarios del servicios | | |
| | | | | Empresas del servicio | | |
| | | Clasificación del sector | Los servicios de telecomunicación se clasifican en servicios públicos y privados | Servicios públicos | | |
| | | | | Servicios privados | | |

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas son los medios empleados para recolectar información. En la presente investigación se empleó una técnica:

- Entrevista: El instrumento utilizado es una guía de entrevista que se realizó al gerente de las 3 entidades del sector telecomunicación con la finalidad de recolectar información acerca de que tanto es su nivel de conocimiento de inversión del servicio de internet y sobre la formalización de las empresas de dicho sector.

3.7. Procedimientos

Para estudiar la inversión en las empresas del sector telecomunicaciones del servicio de internet en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021 se aplicará las técnicas de entrevista, poniendo en práctica los instrumentos de guía de entrevista dirigida al gerente para obtener una mejor recopilación de información y resolver las interrogantes planteadas en la presente investigación.

Para analizar el modelo de negocio de las empresas del sector telecomunicaciones del servicio de internet en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021 se aplicará las técnicas de entrevista, poniendo en práctica los instrumentos de guía de entrevista dirigida al gerente para obtener una mejor recopilación de información y resolver las interrogantes planteadas en la presente investigación.

Para describir el conocimiento sobre formalización de las empresas del sector telecomunicaciones que brindan el servicio de internet en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021 se aplicará las técnicas de entrevista, poniendo en práctica los instrumentos de guía de entrevista dirigida al gerente para obtener una mejor recopilación de información y resolver las interrogantes planteadas en la presente investigación.

Para describir las características que presenta las empresas del sector telecomunicaciones del servicio de internet en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021 se aplicará la técnica de entrevista, poniendo en práctica el instrumento de guía de entrevista dirigida al gerente para obtener una mejor recopilación de información y resolver las interrogantes planteadas en la presente investigación.

3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos

En relación a la técnica de entrevista dirigida a los gerentes de las empresas, se analizará la inversión, el modelo de negocio, la formalización y las características recopiladas del sector telecomunicación siendo plasmado en Microsoft Word y Excel para luego comparar sus respuestas obtenidas y posteriormente poder interpretarlas.

3.9. Matriz de consistencia

Tabla 2:

Matriz de Consistencia

| TÍTULO | PROBLEMA | JUSTIFICACIÓN | MARCO TEÓRICO | OBJETIVOS | HIPÓTESIS | DISEÑO METODOLÓGICO |
|---|--|---|---|--|---|--|
| Inversión frente a la formalización del servicio de internet de las empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021 | ¿Cuál es la inversión frente a la formalización del servicio de internet de las empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021? | La investigación permite conocer las normas de formalidad y los conceptos del desconocimiento de inversión que deben tener en cuenta las empresas de telecomunicación para mejorar su desarrollo, además los resultados analizados permitirán ayudar a las empresas informales del sector a posicionarse como una entidad formal y así mejorar su desarrollo económico. | Inversión: Características Estudios Viabilidad Modelo de negocio Formalidad Características Requisitos Sector telecomunicación Clasificación Agentes Factor socio económico | Objetivo General | La formalización influye de manera positiva en la inversión de las empresas del servicio de internet en el sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021 | Tipo de investigación Cualitativa- Básica Diseño de investigación No experimental Técnicas de investigación Entrevista Instrumentos de investigación Guia de entrevista |
| | | | | Determinar la inversión frente a la formalización del servicio de internet de las empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021 | | |
| | | | | Objetivos Específicos | Variables | |
| | | | | Describir las características que presenta las empresas del sector telecomunicaciones del servicio de internet Describir el conocimiento sobre formalización de las empresas del sector telecomunicaciones del servicio de internet Analizar el modelo de negocio de las empresas del sector telecomunicaciones del servicio de internet Analizar la inversión en las empresas del sector telecomunicaciones del servicio de internet | Independiente Formalidad Dependiente Inversión Interviniente Sector telecomunicaciones | |

3.10. Consideraciones éticas

La entrevista fue realiza a las entidades de servicio de internet, las cuales tuvieron conocimiento previo del trabajo realizado, pero solicitando que las entrevistas realizadas sean de manera confidencial, con el fin de proteger los datos de los entrevistados. Por otro lado, dichas entrevistas fueron realizadas a los gerentes de cada una de las entidades, solo de uso exclusivo para el presente trabajo de investigación.

IV. Resultados y discusión

Resultados

El resultado enfocado al objetivo específico 1 hace referencia a la descripción de características que presentan las empresas del sector telecomunicaciones

Factores socio-económicos

Tabla 3: Factores socio- económicos de las empresas del sector telecomunicaciones

| RESULTADOS | | | |
|-------------------------------|--|--|--|
| INDICADORES | EMPRESA WISPNET | EMPRESA WIBRAVE | EMPRESA JROQUE SOLUCIONES |
| Crecimiento del sector | - Servicio de calidad - Atención al cliente - Cocimiento de permisos - Funcionamiento de equipos - Instalaciones - Configuración de model | - Gerente con conocimiento del rubro - Cocimiento en redes - Mejores marcas de equipos - Población sin internet | - Recurso humano debe dominar el tema - Cuales son los pro y contra |
| | - Servicio de Movistar Perú | - Servicio de claro | - Proveedor el servicio de movistar |

Nota: Resultados de la descripción de los factores socio- económicos del servicio de internet de las empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021.

Para pertenecer al sector telecomunicaciones y exista un crecimiento económico, se debe de tener conocimientos del rubro al que se va a pertenecer, además debe brindar un servicio de calidad, debe conocer cuáles son los permisos que debe solicitar, así mismo conocer del funcionamiento de equipos, estudiar a la población que no cuenta con el servicio de internet y sobre todo conocer cuáles son las ventajas y desventajas de pertenecer a dicho sector. Por otro lado, señalan que es fundamental conocer que empresa de internet nos va a proveer la línea para poder brindar el servicio a la población.

Agentes del sector

Tabla 4: Agentes de las empresas del sector telecomunicaciones

| RESULTADOS | | | |
|-------------------------------|--|---|---|
| INDICADORES | EMPRESA WISPNET | EMPRESA WIBRAVE | EMPRESA JROQUE SOLUCIONES |
| Usuarios del servicios | <ul style="list-style-type: none"> - Distracción en tiempo libre - Estudios - Investigación de un trabajo - Trámite - Promocionar negocio | <ul style="list-style-type: none"> - Educación - Trabajo - Entretenimiento | <ul style="list-style-type: none"> - Distintas actividades - Estudios - Trabajo - Entretenimiento |
| Empresas del servicio | <ul style="list-style-type: none"> - Costos elevados - Infraestructura telefónica - Permisos del estado | <ul style="list-style-type: none"> - Telefonía no rentable - Llamadas con internet. | <ul style="list-style-type: none"> - Internet como prioridad - Usado para llamadas, videollamadas, etc. |

Nota: Resultados de la descripción de los agentes del sector del servicio de internet de las empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021.

Los agentes del sector telecomunicaciones se encuentran conformados por los usuarios que reciben el servicio, ya que ellos tienen la necesidad de mantenerse comunicados mediante el servicio de internet y pueda ser utilizado para estudios, trabajo, distracción u otro motivo.

Por otro lado, se tiene a las empresas del servicio, las cuales solo se dedican a brindar el servicio de internet y no el de telefonía porque los costos son más elevados y los permisos son diferentes, además las llamadas telefónicas actualmente no son rentables ya que mediante las redes sociales como Whatsapp o Messenger se puede realizar una llamada sin ningún problema, solo contando con internet.

Clasificación del sector

Tabla 5: Clasificación del sector las empresas del sector telecomunicaciones

| RESULTADOS | | | |
|---------------------------|---|--|---|
| INDICADORES | EMPRESA WISPNET | EMPRESA WIBRAVE | EMPRESA JROQUE SOLUCIONES |
| Servicios públicos | <ul style="list-style-type: none"> - Mayor beneficio público - Mejores ingresos - Contrato duradero | <ul style="list-style-type: none"> - Ambos sectores tienen beneficios - Ningun problema | <ul style="list-style-type: none"> - Sector público mayor ingresos - Sector privado demora en pago - Demora de pago |
| | <ul style="list-style-type: none"> - 5 GHz | <ul style="list-style-type: none"> - 0.05 mw | <ul style="list-style-type: none"> - Desconocimiento de porcentaje - Radiaciones mayor de un microondas que una antena de internet |
| Servicios privados | <ul style="list-style-type: none"> - Tipo de fallas - Acciones - Prevención | <ul style="list-style-type: none"> - Falla constante - Cambio de equipos - Mala impresión | <ul style="list-style-type: none"> - Domicilio del cliente - Soluciones rápidas |
| | <ul style="list-style-type: none"> - Defensa civil - Accidentes - Peligro a la población - Instalación inadecuada | <ul style="list-style-type: none"> - Municipalidad - Levantamiento de estructura - Adecuada instalación | <ul style="list-style-type: none"> - Área de instalación - Solicitud de permiso - Permiso de los habitantes - Ministerio de transporte y telecomunicaciones |

Nota: Resultados de la clasificación del servicio de internet de las empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021.

Las empresas del sector telecomunicaciones nos manifestaron que ofrecer el servicio de internet para una entidad pública les genera mayores beneficios, mejores ingresos económicos, un contrato de mayor durabilidad, aunque tiene desventajas como la demora de pago, mientras que en sector privado hay una menor ganancia, pero se cancela en la fecha indicada. Por otro lado, independiente del sector al que se pertenezca se encuentran atentos ante una falla de conexión buscando una solución inmediata, así mismo el proceso de instalación de una torre que provee el internet debe ser supervisada por defensa civil, con el fin de cuidar la integridad física de los habitantes del lugar de instalación y así evitar accidentes.

El resultado enfocado al objetivo específico 2 hace referencia a la descripción del conocimiento sobre formalización de las empresas del sector telecomunicaciones

Requisitos de formalidad

Tabla 6:

Requisitos de formalidad de las empresas del sector telecomunicaciones

| INDICADORES | RESULTADOS | | |
|-----------------------------|---|--|---|
| | EMPRESA WISPNET | EMPRESA WIBRAVE | EMPRESA JROQUE SOLUCIONES |
| Inscripción pública | - Dificultad de trámites | - Proceso de documentación - Constitución formal | - Costos elevados de formalidad |
| Permisos municipales | - Desconozco requisitos | - Permiso de comutación de datos - Elaboración de minuta | - Contar con Ruc - Solicitar permiso al ministerio de transporte |
| | - Beneficios financieros - Crecer empresarialmente | - Supervisión de defensa civil - Intalación de torres - Evitar riesgos | - Permiso municipal - Internet inalámbrico |

Nota: Resultados de la descripción del conocimiento de formalidad del servicio de internet de las empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021.

Las empresas del sector telecomunicaciones nos dieron a conocer que el problema principal para convertirse en una empresa formal es la dificultad y demora para realizar los documentos de formalización y los elevados costos que genera el proceso de trámites, así mismo conocen muy poco sobre los requisitos para ser formal, solo la elaboración de minuta, contar con Ruc y solicitar permiso al ministerio de transporte, estos permisos le otorgarían la facilidad de brindar el servicio de internet, evitando riesgos a la población, que puedan crecer como empresa y además que la infraestructura de instalación de torres sea supervisada por defensa civil.

Características de empresas formales

Tabla 7:

Características de formalidad de las empresas del sector telecomunicaciones

| INDICADORES | RESULTADOS | | |
|-----------------------------|--|--|--|
| | EMPRESA WISPNET | EMPRESA WIBRAVE | EMPRESA JROQUE SOLUCIONES |
| Tipo de sociedades | - Sin inscripción Sunarp | - No cuento con una sociedad | - No cuento con una sociedad |
| | - Servicio de comunicación | - Servicio de comunicación inalámbrica | - Empresa que brinda servicio de TLC |
| Tipo de actividad económica | - Ampliación de red - Mejorar equipos | - Equipos desgastados - Renovación de equipos | - Ejecutar proyecto - Base del proyecto |
| | - Desconozco porcentaje de impuesto | - Porcentaje 4% - Elevado | - Desconocimiento de porcentaje - Las empresa grandes deben dinero al estado |
| | - Cierre del negocio | - Desconocimiento de sanciones | - Evitar cierre de negocio - Evitar multas |
| Tipo de tamaño | - Mayor conocimiento - Disminuir la informalidad | - Ventaja de formalidad - Evitar problemas futuros | - Papeles en regla - Consecuencias en el negocio como su cierre |
| | - Optar por la informalidad - Aumentar la formalidad | - Contribuye tributariamente | - Sancion para aquellos informales. - Justicia para aquellos que tienen todo en regla |
| | - Ser confiable al cliente - Otorgar comprobantes - Empresa comprometida | - Mostrar confiabilidad - Adquisición del servicio - Publico general | - Acceder a créditos - Invertir más |

Nota: Resultados de las características de formalidad del servicio de internet de las empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021.

Las empresas del sector telecomunicaciones señalaron las características de las empresas formales es que se deben encontrar inscritos como una sociedad ante Sunarp, aunque desconocen de dichos requisitos. Por otro lado, su actividad económica a la que se dedican, es brindar el servicio de comunicación, aunque desconocen el porcentaje de impuesto que se debe pagar por dicho servicio, sin embargo si tienen presente que el no ser formales les podría generar multas o el cierre de su negocio, así mismo conocen las ventajas que tendrían al ser formales: como mostrar mayor confiabilidad a sus clientes, acceder a créditos, otorgar comprobantes al cliente que lo solicite, etc.

El resultado enfocado al objetivo específico 3 hace referencia al Análisis del modelo de negocio de las empresas del sector telecomunicaciones

Modelo Canva

Tabla 8:

Modelo de negocio Canva de las empresas del sector telecomunicaciones

| INDICADORES | RESULTADOS | | |
|-------------------------------|--|--|--|
| | EMPRESA WISPNET | EMPRESA WIBRAVE | EMPRESA JROQUE SOLUCIONES |
| Segmento de mercado | - Zonas rurales | - Zonas rurales | - Caseríos - Electricidad - Medio tecnológico |
| | - Estudiantes - Trabajadores remotos | - Público general - Desconexión de redes | - Operadoras grandes - Bajos recursos |
| Canales de propuesta de valor | - Escasez - Estabilidad de servicio de internet | - Problema de equipos - Activos óptimos - Servicio de calidad | - Economía del hogar |
| | - Conexión estable - Precio justo - Pandemia | - Servicio de calidad - Vender por internet - Estudiar a distancia | - Distracción - Estudios - Trabajo virtual |
| Canales | - Atención al cliente - Llamada telefónica - Redes sociales - Publicidad | - Publicidad - Redes sociales - Población | - Publicidad - Recomendación familiar |
| | - Contacto personalizado - Compañía contestadora | - Atención personalizada - Llamada telefónica | - Buen servicio - Más conocidos - Mayor ingresos |
| Relaciones con clientes | - Promociones - Beneficios - Atención inmediata | - Atención Post Venta - Atención 24 horas - Descuentos | - Atención instantánea - Tiempo de cobertura |
| Fuentes de ingresos | - Precio mayor S/ 60. - Máquina malograda | - Precio hasta S/120 - Cantidad de negas | - Precio máximo S/. 50 - Plan solicitado |
| | - Capacitación - Negocio - Servicio al cliente | - Equipos de comunicación - Baja calidad - Compra de equipo para el cliente | - Línea constante - Incomodidad al cliente |
| Recursos clave | - Recursos intelectuales - Recursos humanos | - Recursos físicos - Recursos intelectuales | - Recursos humanos - Recursos intelectuales - Recursos tecnológicos |
| Actividades clave | - Instalación rápida - Mantenimiento de equipos - Conexión estable | - Registro de inconvenientes - Soluciones alternas - Capacitación constante - Mantenimiento de red. | - Servicio inalámbrico - Buena actitud al cliente - Buscar soluciones inmediatas - Verificar conexión |
| Asociaciones clave | - Proveedor de línea - Proveedor de cables, modem y router | - Proveedor de línea claro, movistar y wow - Proveedor de equipos de instalación | - Proveedor de línea - Proveedor de equipos |
| | - Empresa de venta de equipos | - Ninguna empresa | - Ninguna empresa |
| Estructura de costes | - Empresas competidoras - Beneficio común | - Ninguna asociación | - Ninguna asociación - Relación amical |
| | - Cálculo promedio - S/ 20 000 | - Recursos empleados - Analisis promedio - S/ 23 000 | - Materiales empleados - Funcionamiento de inversión - S/ 15 000 |
| | - Equipos tecnológicos - Pagos de alquiler - Servicio eléctrico - Servicio de línea de internet | - Pago de alquiler - Pago mano de obra - Pago de línea de internet | - Alquiler de techo - Pago de servicio Electrico - Servicio de línea |

Nota: Resultados del análisis del modelo Canva del servicio de internet de las empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021.

El modelo de negocio Canva que manejan las empresas del sector telecomunicaciones es compuesto por 9 elementos, su segmento de mercado son aquellas zonas rurales alejadas de la ciudad, su propuesta de valor es poder ofrecer el servicio de internet de calidad a la población que lo necesita para que puedan tener una conexión estable y a un precio que este a su alcance; su canal es mayormente por llamadas telefónicas o redes sociales; con respecto a la relación con sus clientes, ofrecen atención personalizada, promociones y solución rápida de un problema; su fuente de ingresos es mediante la venta del servicio de internet el cual tiene precios entre 60 y 120 soles debido a la MB que el cliente solicite, así mismo sus recursos claves son los recursos intelectuales, humanos, físicos y tecnológicos, sus actividades claves son las instalación rápida del servicio, el mantenimiento de equipos, buena actitud con el cliente y supervisión de la conexión. Por otro lado, sus asociaciones claves son aquellos proveedores que les ofrecen la línea de internet, los cables, los módems y los equipos, sin embargo no se encuentran asociados a empresas competidoras, y referente a su estructura de costos cuentan el pago de alquiler de lugar, pago del servicio eléctrico, pago de la línea de internet, entre otros.

El resultado enfocado al objetivo específico 4 hace referencia al Análisis de inversión de las empresas del sector telecomunicaciones

Características de inversión

Tabla 9:

Características de inversión de las empresas del sector telecomunicaciones

| INDICADORES | Resultados | | |
|-------------|--|---|--|
| | EMPRESA WISPNET | EMPRESA WIBRAVE | EMPRESA JROQUE SOLUCIONES |
| BENEFICIO | - Ingreso mensual - Estabilidad económica | - Negocio autónomo - Disponibilidad de tiempo para otras actividades | - Experiencia en el tema de Inversión - Ingresos económicos |
| TIEMPO | - Medio plazo | - Medio plazo | - Medio y largo plazo |
| RIESGO | - Capital de respaldo | - Buscar otra población - Invertir en menor escala | - Trabajar con capital propio - Evitar préstamo |

Nota: Resultados de las características de inversión del servicio de internet de las empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021.

Las empresas del sector telecomunicación al realizar una inversión para brindar el servicio de internet, buscan obtener beneficios como una estabilidad económica futura, además al ser un servicio autónomo puedan tener disponibilidad para otras actividades. Los resultados se empezaron a observar a mediano plazo y para evitar riesgos futuros se trabajó con capital propio, se contó con un capital de respaldo o se buscó a otra población que también tengan la necesidad de adquirir el servicio de internet.

Estudio de inversión

Tabla 10:

Estudio de inversión de las empresas del sector telecomunicaciones

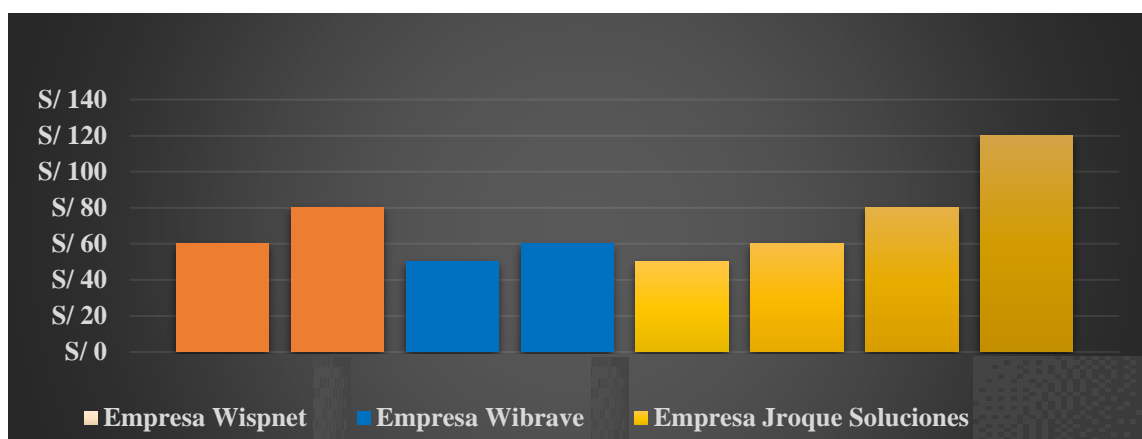
| INDICADORES | Resultados | | |
|---|---|---|--|
| | EMPRESA WISPNET | EMPRESA WIBRAVE | EMPRESA JROQUE SOLUCIONES |
| ESTUDIO DE MERCADO - Necesidad de público - Demanda del servicio - Competencia del servicio - Precio empresas competidoras | - Encuesta | - Encuesta | - Encuesta |
| | - Calidad del servicio de internet - Buena atención | - Servicio Pos Venta - Señal ininterrumpida | - Instalación menos costosa |
| | - S/. 60 - S/. 80 | - S/. 50 a más | - S/. 50 - S/. 60 - S/. 80 - S/.120 |
| ESTUDIO FINANCIERO -Estimación de la inversión -Determinación de flujo de efectivo | - Menores deudas por ingreso extra - Menor tiempo posible | - El negocio genera al menos la mitad de lo invertido | - No existen deudas - Recursos propios |
| | - S/. 20,000 para 75 clientes | - S/. 23,000 para 100 clientes | - S/. 15,000 para 55 clientes |
| ESTUDIO TÉCNICO -Identificación de equipos -Proceso de instalación del servicio | - Los servidores - La estructura - Los administradores - Equipo de radio enlace | - Equipo de inicio de servicio - Enrutadores de tráfico | - Línea del operador - Antenas sectoriales. - Routers |
| | - Transmisión por conexión inalámbrica - Frecuencia de 2.4 SB - 5 Mhz - Antenas - Extensores de señal | - Conexión inalámbrica - Antena receptora - Cableado UTP - Transmisión de datos - Conectores - Routers | - Contrato de cliente - Precio del servicio - Antena - Cableado de señal - Router - Configuración |

Nota: Resultados de los estudios de inversión del servicio de internet de las empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021.

Las empresas del sector telecomunicación realizaron diversos estudios para poder invertir en un negocio, uno de ellos es el estudio de mercado, en el cual se pudo conocer mediante una encuesta, que la necesidad de la población es tener acceso a un servicio de internet eficiente, sin interrupciones y aun buen precio, pero sobre todo que pueda estar al alcance de su economía; sin embargo cada empresa competidora del mercado presenta distintos precios por su servicio ya sea por S/ 50, S/ 60 o más. Por otro lado, en el estudio financiero se pudo conocer que es mejor invertir con recursos propios y evitar deudas con el banco y que el efectivo promedio de inversión esta entre S/ 15 000 y S/ 23 000. En el estudio técnico se conoció el uso de equipos como routers, antenas, radio enlaces, entre otros, importantes para ofrecer un servicio de internet de calidad.

Figura 1

Precios de empresas competidoras que brindan el servicio de internet

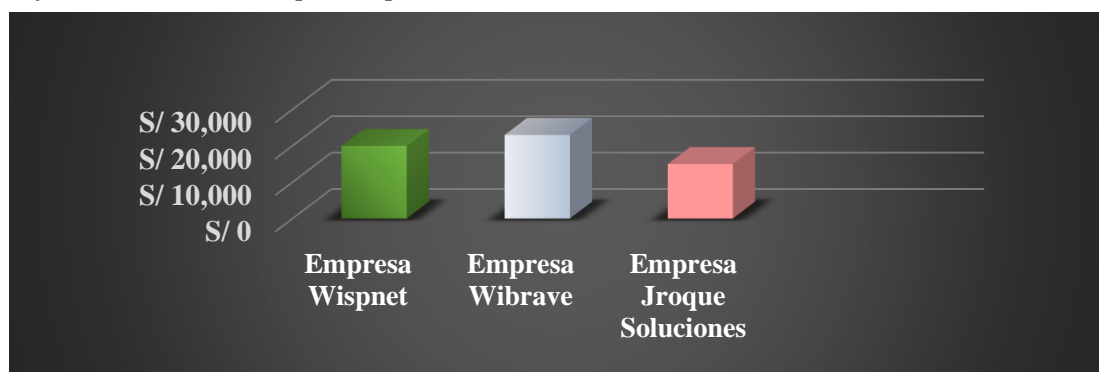


Nota: Resultados de los precios de las empresas competidoras que brindan el servicio de internet del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021.

En la figura 1 podemos observar que la empresa Wispnet, considera que los precios de las empresas competidoras que brindan el servicio de internet son de S/. 60 y S/. 80, por otro lado, la empresa Wibrave señala que los precios de su competencia son de S/ 50 y S/ 60 a más, así mismo la empresa Jroque soluciones señala que el precio de empresas competidoras son de S/ 50, S/. 60, S/. 80 y S/120.

Figura 2

Efectivo de inversión por empresa de internet 2021



Nota: Resultados de la cantidad efectiva que invirtieron para brindar el servicio de internet las empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021.

En la figura 2 se puede observar que la empresa Wispnet, para poder brindar el servicio de internet contó con un efectivo de S/ 20 000 para una población de 75 clientes, por otro lado, la empresa Wibrave contó con un efectivo de S/ 23 000 para 100 clientes, así mismo la empresa Jroque soluciones contó con un efectivo de S/ 15 000 para un total de 55 clientes.

Viabilidad de inversión

Tabla 11:

Viabilidad de inversión de las empresas del sector telecomunicaciones

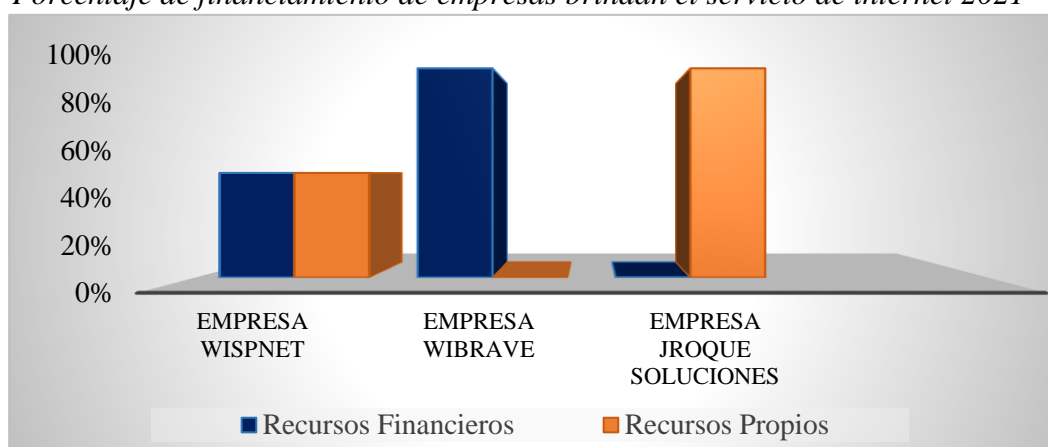
| INDICADORES | Resultados | | |
|---|---|---|---|
| | EMPRESA WISPNET | EMPRESA WIBRAVE | EMPRESA JROQUE SOLUCIONES |
| VIABILIDAD FINANCIERA -Recursos propios -Préstamos (Plazo de tiempo) | - 50 % Recursos propios - 50% Recursos propios | - 100 % Recursos financieros | - 100 % Recursos propios |
| VIABILIDAD TÉCNICA -Recursos humanos | - 3 colaboradores | - 1 Colaborador | - 1 colaborador |
| VIABILIDAD COMERCIAL -Existencia del mercado competidor -Estructura comercial | - Empresa Wibrave - Empresa Paimar soluciones - Wifinet - Servicio tecnológico | - Empresa JRoque soluciones - Empresa Marco Quintana EIRL | - Empresa Leonel SAC - Empresa Jonny tec - Empresa MV Telecomunicaciones |
| | - Función de administrador - Soporte técnico - Configuración de equipos | - Administración de usuarios - Área de averías técnicas - Área de marketing | - Administración en general - Supervisor de equipos - Configuración de Software - Funcionamiento del servicio - Servicio Post Venta |

Nota: Resultados de la viabilidad de inversión del servicio de internet de las empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021.

Las empresas del sector telecomunicaciones nos dieron a conocer con respecto a la viabilidad financiera, que utilizaron diferentes combinaciones entre 100% de recursos financieros y 100% de recursos propios, aunque algunos utilizaron un 50% de cada recurso para evitar deudas con el banco. Así mismo en sus empresas cuentan con 1 o 3 colaboradores que ayudan a brindar el servicio, en el caso de ser personal, él mismo mantiene las funciones de administrador de usuarios, soporte técnico, manejo de marketing, supervisor de equipos, etc.

Figura 3

Porcentaje de financiamiento de empresas brindan el servicio de internet 2021

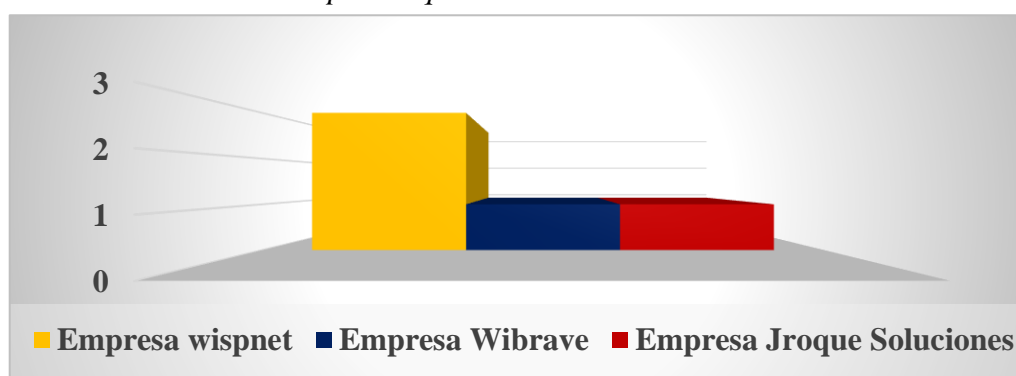


Nota: Resultados del porcentaje de financiamiento del servicio de internet de las empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021.

En la figura 3 se puede observar que la empresa Wispnet para realizar su inversión contó un 50% de recursos financiados y 50% de recursos propios, a diferencia de la empresa Wibrave contó con un 100% de recursos financieros mientras que la empresa Jroque soluciones contó el 100% de recursos propios.

Figura 4

Colaboradores en las empresas que brindan el servicio de internet 2021



Nota: Resultados de los colaboradores del servicio de internet de las empresas del sector telecomunicaciones en la ciudad de Ferreñafe en el periodo 2021.

En la figura 4 se puede observar que la empresa Wispnet cuenta que 3 colaboradores que la ayuden a brindar el servicio de internet, la empresa Wibrave cuenta con 1 trabajador al igual que la empresa Jroque soluciones.

Discusión

La presente investigación es importante porque inició con el objetivo general de analizar la inversión frente a la formalización del servicio de internet de las empresas del sector telecomunicación de la ciudad de Ferreñafe 2021, la cual nos ayudó a conocer de qué manera actúan las empresas de telecomunicaciones a la hora de invertir, saber cuáles son los estudios que realizan para que su negocio pueda tener un futuro económico y conocer que motivos conllevan a las empresas a no incurrir en la formalidad.

Respecto al análisis de inversión de las empresas del sector telecomunicaciones del servicio de internet en la ciudad de Ferreñafe, se pudo determinar que las empresas buscan invertir en el servicio de internet con la finalidad de tener una estabilidad económica futura y para evitar incurrir en riesgos contaron con capital de respaldo y con otra población que tenga la necesidad del servicio, así mismo se diferencian de otras empresas por la calidad de servicio que ofrecen y a un precio de acuerdo a las megas solicitadas por el cliente. Para dicha inversión se contó con recursos propios y financiados, el cual les va a permitir la compra de equipos, antenas, etc., la inversión realizada es personal, por eso se conoció que ellos mismos cumplen las funciones de administrador de usuarios, de soporte técnico y de supervisión de equipos. Por ende, se considera que las empresas si realizaron una buena estimación de inversión para brindar el servicio de internet, ya que buscaron una población que tenga la necesidad de dicho servicio y conozcan de equipos e infraestructuras que eran importantes para ofrecer a sus clientes un servicio de internet de calidad.

De acuerdo a los autores Navío, J. & Solórzano, M. (2017) afirman que una buena inversión en una empresa de telecomunicación, obtienen beneficios futuros si realizan o plantean buenas estrategias previas, y para ello si no se cuenta con recursos económicos propios, se puede realizar un préstamo bancario que ayude a aplicar dicha inversión. Del mismo modo, Gitman, L., & Joehnk, M. (2019) afirman que una inversión es esencialmente cualquier instrumento en el que se depositan fondos, con la expectativa de que genere ingresos positivos o aumente su valor. (Pág. 4).

Referente al análisis de modelo de negocio de las empresas del sector telecomunicaciones, se conoció que el modelo de negocio Canva sería el más beneficioso de utilizar para las empresas, ya que se pudo determinar que las empresas de telecomunicación prefieren brindar el servicio de internet de calidad en las zonas rurales y a un precio acomodado a su economía; su comunicación con sus clientes son mediante las llamadas telefónicas o redes sociales y para mantener la venta del servicio ofrecen atención personalizada y solución rápida de un problema, además el precio de su servicio es debido a las megas que el cliente solicite. Así mismo, deben realizar la instalación rápida del servicio, el mantenimiento de equipos y supervisión de la conexión a internet. Por ello, sería de mucha ayuda que las empresas aplicaran el modelo de negocio Canva, ya que les ayuda a conocer mejor la idea de negocio que tienen en mente, con el fin de crecer y hacer conocido su servicio en el mercado.

De acuerdo al autor Castillo, M. (2022) informa la importancia de realizar un modelo de negocio de inversión que ayude a la creación de una empresa que ofrezca el servicio de internet, ya que en la ciudad de Zipaquirá solo existe un proveedor que brinde el servicio, el cual se encuentra con deficiencias. Del mismo modo Pigneur, Y., & Osterwalder, A. (2021) da a conocer que la mejor manera de describir un modelo de negocio es dividirlo en nueve módulos básicos que reflejen la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos.

Con respecto al conocimiento sobre formalización de las empresas del sector telecomunicaciones, se determinó que la falta de formalidad de las empresas del sector telecomunicaciones se debe al poco conocimiento de trámites de inscripción pública ante Sunarp, puesto que consideran elevados los costos de documentación de la minuta, solicitud de RUC, inscripción de una sociedad, etc., esto ocasiona que tampoco conozcan el porcentaje de impuesto que se debe pagar por brindar el servicio, generando poca confiabilidad en sus clientes. Por otro lado, no conocen de los permisos municipales que se le debe otorgar, el cuál es importante para que la infraestructura de torre de internet pueda ser supervisada por defensa civil y así evitar riesgos a la población, sin embargo si mantienen conocimiento que la desventaja de no ser formal, es que se le pueda asignar una multa elevada o peor aún el cierre definitivo de su negocio. Por ello, las empresas deben tener mayores capacitaciones sobre tema de formalidad porque se encuentran con escasos conocimientos, lo cual no les permite formalizar su negocio y aportar al país pagando sus tributos correspondientes.

De acuerdo al autor Nuñez, A. (2018) menciona la importancia de conocer si se está realizando una buena inversión en infraestructura de telecomunicación, debido a los diversos peligros por la falta de formalidad, por lo que aún se sigue analizando las inversiones en dicho sector. Del mismo modo Howald, F. (2021) afirma que la formalidad se refiere cuando una entidad sigue paso a paso todos los procedimientos necesarios para constituirse legalmente como una empresa formal, ayudando a su desarrollo económico y evitan problemas futuros.

Referente al último objetivo, se describió las características que presentan las empresas del sector telecomunicaciones, se determinó que para brindar un servicio de internet del sector telecomunicación se debe tener conocimientos del rubro al que se va a pertenecer, además saber que permisos se debe solicitar, conocer del funcionamiento de equipos, saber qué empresa de internet va prever la línea y sobre conocer las ventajas y desventajas de dicho sector, además es mejor brindar el servicio de internet y no de telefonía porque allí los costos no son tal elevados y porque mediante las redes sociales como whatsapp o Messenger se puede realizar una llamada sin ningún problema, solo contando con internet. Por otro lado, se conoció que las presentes manifestaron que ofrecer el servicio de internet para una entidad pública les genera mayores beneficios, mejores ingresos económicos, un contrato de mayor durabilidad, aunque tiene desventajas como la demora de pago, mientras que en sector privado hay una menor ganancia, pero se cancela en la fecha indicada. Por ello, las empresas del sector telecomunicaciones si tiene conocimiento de la importancia de dicho sector, y además que prefieren enfocarme en brindar el servicio de internet y no de telefonía móvil porque le genera mayores beneficios en la actualidad.

Según Salazar, M. (2018) nos señala que en algunas zonas del Perú se pueda desarrollar una red de telecomunicación de fibras ópticas, aunque hasta el momento existe una variación en la volatilidad, teniendo que esperar dos años para en marcha la inversión. Mientras que Figueiras, A. (2020) refiere que los servicios de telecomunicación son conjuntos de facilidades y medios (Físicos y lógicos) operados y/o gestionados por un proveedor de servicio que éste pone a disposición de los usuarios, con unas normas de acceso y utilización, para satisfacer las necesidades de telecomunicaciones de los clientes.

V. Conclusiones

Acerca de las características del sector telecomunicaciones se determinó que para pertenecer a dicho sector se debe tener conocimiento del rubro para poder ofrecer un servicio de calidad, además conocer el funcionamiento de equipos y cuáles son las ventajas y desventajas del sector, por otro lado optan por dedicarse a brindar el servicio de internet y no el de telefonía por los costos elevados y porque las llamadas telefónicas no son tan rentables ya que mediante el uso de redes sociales se puede realizar una llamada sin ningún problema aumentando según el Ministerio de transportes y comunicaciones de 90 000 a 125 000 suscriptores, así mismo prefieren ofrecer el servicio a una entidad privada que pública ya que no existe demora y se cancela en la fecha indicada.

La falta de formalización de las empresas se determinó que es porque ellos consideran como problema principal, la dificultad y demora para realizar los documentos, además de los costos que genera el proceso de trámites, es por ello que no se toman el tiempo de adquirir conocimientos sobre la formalidad de su empresa, ya que no saben acerca de los permisos que otorga el ministerio de transporte y comunicaciones ni de su municipalidad, así mismo desconocen que el porcentaje de sanción es el 25 % UIT (5 150.00), lo que les va a generar en cierto tiempo sino cancelan el cierre definitivo de su negocio.

En el modelo de negocio Canva que realizan las empresas, se determinó que su segmento de mercado son aquellas zonas rurales alejadas de la ciudad, a las cuáles les tiene como propuesta ofrecer el servicio de internet de calidad para que tenga una conexión estable y aun precio que este a su alcance mínimo de S/50 hasta máximo S/120, además para mantener una buena relación con sus clientes ofrecen atención personalizada, promociones y solución rápida de problemas.

Las empresas de telecomunicaciones al realizar su inversión para brindar el servicio de internet, tienen como objetivo primordial obtener beneficios y generar una estabilidad económica futura, por ello de acuerdo a lo analizado, las empresas realizan de manera eficiente los estudios de mercado determinando que se requiere un monto igual o mayor a S/ 15 000 para ofrecer el servicio a 55 clientes a más, es decir, los ayuda a conocer las necesidades de la población y cuánto es el precio máximo que ellos están

dispuestos a pagar por el servicio ya sea S/50, S/60, S/80 o S/120, además quienes serán su competencia directa, que equipos son los más adecuados para ofrecer un servicio de calidad y sobre todo conocer el lugar de instalación de la torre eléctrica que no ponga en riesgo a la población. Finalmente, deciden de qué manera será financiada su inversión mediante recursos propios o préstamos bancarios.

VI. Recomendaciones

Se debe optar como primera acción para la formalización, obtener la documentación que contenga la información de la red del sector telecomunicaciones y poder presentarlos en las entidades correspondientes con la finalidad de obtener los permisos del ministerio de transporte y comunicaciones, así mismo de su municipalidad y así poder trabajar de manera tranquila, cumpliendo lo que la documentación nos exige y poder trabajar de una manera tranquila y correcta.

La municipalidad distrital de Ferreñafe, debe realizar cursos de charlas o capacitaciones sobre como formalizar una entidad, el motivo es porque para el año 2024 se está asignando una nueva normal del Ministerio de transporte y comunicaciones, ya se está estableciendo ahora multen a los que brindan el servicio de internet de manera informal, y esto representa un riesgo para este tipo de empresas de este sector.

Se sugiere a los propietarios de las empresas para comprender mejor un modelo de negocio, el modelo Canvas es una herramienta que ayuda a tener una mejor estructura del negocio, además ayudará a visualizar la información de sus clientes, que propuestas de valor tiene para ofrecerles, a través de que canales se realizará la venta con la finalidad de obtener mayores ingresos, así mismo sirve para conocer si las decisiones que se han tomado son adecuadas y han generado resultados o hay que replantearlas.

Las empresas deben invertir más en la protección de la corriente eléctrica, es decir en estabilizar la corriente para proteger los equipos de los apagones, bajones eléctricos, y alzas de corriente sino sería una inversión en vano lo que se ha realizado ya que, si se empiezan a malograr los equipos que son utilizados, se empezarían a obtener más pérdidas que beneficios porque el precio de cada uno de los equipos empleados para brindar el servicio es elevado.

VII. Referencias

- Baca, G. (2001). *Evaluación de proyectos*. México: Cuarta edición McGRAW-HILL/INTERAMERICANA. Parte II -Pág 14.
- Ben, I. (2020). *Regulación e inversión en instalaciones de infraestructura de redes de telecomunicaciones desarrollos y debates reciente*. Túnez: MPRA Paper.
- Caldas, M., Carrión, R., & Heras, A. (2017). *La idea emprendedora. El modelo Canvas (Empresa e iniciativa emprendedora)*. Madrid: Editex.
- Castillo, M. (2022). *EVALUACIÓN DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PROVEEDORA DE SERVICIOS DE INTERNET EN LA CIUDAD DE ZIPAQUIRA, CUNDINAMARCA*. Bogotá: UNIVERSIDAD DE SAN BUENAVENTURA.
- Castillo, V. (2018). *Factores que impulsan la inversión en telecomunicaciones en el Perú: desempeño interno, calidad regulatoria y contexto macroeconómico*. Lima: Pontificia universidad Católica del Perú.
- Celani, M. (2014). *Determinantes de la inversión en telecomunicaciones en argentina*. Argentina: CEPAL.
- Chamalé, R. (2018). *Gestión ambiental en infraestructura de telecomunicaciones*. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala.
- Chanaluusa, R. (2017). *Estudio de factibilidad para la implementación de un proveedor de servicio de internet (ISP) basado en tecnología inalámbrica en cooperativa nueva esperanza sector 1 y 2 del cantón San Jacinto de Buena Fe*. Ecuador: Universidad regional autónoma de los Andes.
- Cherres, S., Córdor, D., Villegas, J., & Lezama, M. (2017). *El Valor Compartido en las Empresas del Sector Telecomunicaciones en el Perú*. Lima.: Universidad Católica del Perú.

- Costa, M., Armijos, V., Loaiza, F., & Aguirre, I. (2018). Inversión en TICS en las empresas del Ecuador para el fortalecimiento de la gestión empresarial Periodo de análisis 2012-2015. *Revista Espacios*, Vol.39 (N°47). Pág. 5.
- Cuadros, E., García, G., Hilario, P., Méndez, E., & Zea, J. (2020). *Innovación y retorno de la inversión en el sector de telecomunicaciones*. Lima: Universidad del pacífico.
- Figueiras, A. (2020). *Una panorámica de las telecomunicaciones*. España: Pearson Educación.
- Fonseca, M., & Rubiela, F. (2020). *Evaluación de la gestión ambiental en el sector de las telecomunicaciones a través del diseño de indicadores*. Bogotá: Universidad EAN (Escuela de administración de negocios).
- Gallardo, S. (2019). *Elementos de sistemas de telecomunicaciones 2.edición*. España: Ediciones Paraninfo.
- Gitman, L., & Joehnk, M. (2019). *Fundamentos de inversiones*. Madrid: Pearson Educación.
- Graham, B. (2019). *El inversor inteligente: Un libro de asesoramiento práctico*. España: HarperCollins Espanol.
- Hernández, A., Hernández, A., & Hernández, A. (2017). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*. México: Thomson.
- Howald, F. (2021). *Obstáculos al desarrollo de la Pyme causados por el estado*. México: Fundes.
- Jadue A, I. (2019). *Responsabilidad Social de las Empresas de Telecomunicaciones y su Relación con el Costo Social de la Contaminación por Radiación Electromagnética de Antenas Base en la Ciudad de Sucre*. Bolivia: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Kotler, P., Bloom, P., & Hayes, T. (2004). *El marketing de servicios profesionales*. España: Ediciones paidós Ibérica, S.A., Pág. 98.
- Mellado, A. (2016). *La infraestructura de telecomunicaciones y el desarrollo económico de los países*. Lima: Universidad del Pacifico.
- Ministerio de transporte y comunicaciones. (26 de Marzo de 2007). *gob.pe*. Obtenido de TEXTO ÚNICO ORDENADO DEL REGLAMENTO GENERAL DE LA LEY DE TELECOMUNICACIONES: https://portal.mtc.gob.pe/comunicaciones/regulacion_internacional/regulacion/documentos/servicios_publicos/TUOReglamento-delaLey.pdf
- Moguillansky, G. (2014). *Las reformas del sector de telecomunicaciones en Chile y el comportamiento de la inversión*. Chile: CEPAL.
- Morales, A., & Morales, J. (2019). *Proyectos de inversión. Evaluación y formulación*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES.

- Navío, J., & Solórzano, M. (2017). Las limitaciones de inversión en telecom: ¿fuente de innovación? *Telos. Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales.*, vol. 14, núm. 1, pp. 104-122.
- Núñez, A. (2018). *Diseño de una red de telecomunicaciones para servicios de internet y telefonía móvil en el distrito de motupe en el departamento de Lambayeque*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Otárola, I., Soto, R., & Tarrilo, M. (2018). *EL CONTROL INTERNO Y LA GESTIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA TELECOMUNICACIONES GYS EIRL- PERIODO 2015-2016*. Lima: Universidad nacional del Callao.
- Organización Internacional del trabajo (2017). *La formalización de las empresas. Enabling Environment for Sustainable Enterprises*
- Pigneur, Y., & Osterwalder, A. (2021). *Generación de modelos de negocio*. España: Grupo Planeta Spain.
- Prieto, J. (2009). *Investigación de mercados*. Bogotá: Ecoe Ediciones- Pág. 35.
- Ramírez, R. (2021). *Gestión del desarrollo de sistemas de telecomunicación e informáticos*. Madrid: Thomson Editores Spain.
- Romero, A. (2019). “*PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA VENTA DEL SERVICIO DE INTERNET EN ALMOLOYA DE JUÁREZ MÉXICO 2019*”. México: UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE EL ESTADO DE MÉXICO.
- Roque, E. (2019). *IMPACTO DEL ACCESO Y USO DEL SERVICIO DE INTERNET EN LA ZONA URBANA Y RURAL DEL PERÚ, AÑO 2015 - 2017*. Lima: Universidad Ricardo Palma.
- Salazar, L. (2020). *Valoración de un proyecto de inversión a través de opciones reales para una empresa colombiana del sector de telecomunicaciones*. Medellín: Revista EIA.
- Salazar, M. (2019). Valoración de un proyecto de inversión a través de opciones reales para una empresa colombiana del sector telecomunicaciones. *Revista soluciones de Postgrado EIA*, pag. 61-74.
- San Román, C. (2018). *Evaluación de los beneficios del acceso a servicios de telecomunicaciones sobre el ingreso disponible de los hogares en zonas rurales*. Lima: Universidad peruana de ciencias y pol.
- Sánchez, D. (2020). *ANÁLISIS FODA O DAFO*. Madrid: Bubok.
- Sapag, N. (2011). *Proyectos de inversión: Formulación y evaluación* . Chile: Segunda edición-Pearson Educación.
- Schiffman, L., & Kanuk, L. (2005). *Comportamiento del consumidor*. España: 8va edición, editorial Pearson Educación/ Pág. 8.

- Suarez, H., & Velastegui, J. (2021). *Proyecto de inversión de un proveedor de internet inalámbrico en la ciudad de Guayaquil*. Guayaquil-Ecuador: Escuela superior politécnica del litoral ESPOL.
- Taco, P., & Velasco, D. (2020). *Factores que limitan la inversión extranjera directa en el desarrollo de infraestructura de Telecomunicaciones en el Perú durante el periodo 2014 - 2019*. Lima: UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS.
- Unión Internacional de Telecomunicaciones (2018). *Ámbito de las telecomunicaciones básicas y de los servicios con valor añadido*.
- Vázquez, S. (2017). *Análisis de la evolución regulatoria de las telecomunicaciones en México, su impacto en el desarrollo nacional y particularmente en el aspecto tecnológico*. México: Universidad nacional autónoma de México.
- Weinberger, K. (2009). *Plan de negocios: Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. Perú: Primera edición-USAID.
- Yanguas, P. (2021). *Inversión directa extranjera: Factor de desarrollo de las telecomunicaciones en Bolivia*. Bolivia : Universidad mayor de San Andres.
- Zeballos, E. (2017). *Contabilidad General* . Lima: Biblioteca nacional del Perú N°2014- 02927.
- Zorita, E. (2020). *Plan de negocio*. Madrid: ESIC EDITORIAL.

VIII. Anexos

Anexos 01: Guia de entrevista

GUIA DE ENTREVISTA

Datos Básicos

| | |
|----------------------------|--|
| Cargo o Puesto | |
| Nombre y apellido | |
| Fecha | |
| Lugar de entrevista | |

| Preguntas | Respuestas |
|---|------------|
| <i>Inversión</i> | |
| 1. ¿Cuáles son los beneficios que le generó su inversión respecto a sus resultados obtenidos? | |
| 2. ¿Cuándo empezó a generar resultado en lo invertido en el corto, medio o largo plazo? | |
| 3. ¿Qué medidas deben tomar ante un posible riesgo de pérdida de inversión? ¿En que afectaría más? | |
| 4. ¿Qué acciones se realizaron para conocer las necesidades de la población? ¿Quiénes demandan el servicio? | |
| 5. ¿Qué considera que marca diferencia su empresa de la competencia para ser aceptado en el mercado? | |
| 6. ¿Cuáles son los precios que mantiene su competencia por brindar el servicio de internet? | |
| 7. ¿Cuánto vas a poder endeudarse si la inversión estimada sale mal y no genera resultados? | |
| 8. ¿Cuánto es el efectivo con él que cree se debe contar para la inversión del servicio? | |
| 9. ¿Cuáles son los equipos importantes y primordiales para poner en marcha el servicio de internet? | |
| 10. ¿Cuál es el proceso de transmisión del internet a los clientes? | |
| 11. ¿Cómo estimó el porcentaje de financiamiento de su inversión mediante préstamo o recursos propios? | |
| 12. ¿Cuántos colaboradores tiene para brindar el servicio o solo es tu persona? | |
| 13. ¿Cuáles son las empresas competidoras que brindan el servicio de internet? | |
| 14. ¿Cuáles son las funciones que asume como gerente de su propia empresa de servicio? | |
| <i>Modelo de Negocio</i> | |
| 1. ¿Qué segmento de mercado considera como prioridad para ofrecer el servicio de internet? | |
| 2. ¿Cuáles son las características del grupo de personas a quienes se dirige el servicio? | |
| 3. ¿Cuál es el problema que presenta el sector de mercado escogido? | |
| 4. ¿Qué beneficios considera usted que trae consigo la propuesta de valor a la población? | |
| 5. ¿Por qué medios se contactan y atienden a sus clientes sobre su propuesta de valor? | |
| 6. ¿Por qué considera que la estrategia del canal utilizado ayuda a incrementar la competitividad de su inversión? | |
| 7. ¿Qué tipo de relación establece una empresa con sus clientes? | |
| 8. ¿Cuál es el valor máximo que el cliente está dispuesto a pagar por el servicio ofrecido? | |
| 9. ¿Cuáles son los activos o recursos más importantes para que la inversión realizada en el negocio funcione? | |
| 10. ¿Qué recursos considera más importantes, los físicos, económicos, intelectuales o humanos? | |
| 11. ¿Qué acciones importantes se deben emprender para que funcione en una empresa su modelo de negocio? | |
| 12. ¿Cuántos proveedores tiene para el correcto funcionamiento de su modelo de negocio? | |
| 13. ¿Con qué empresas se encuentra asociado para alcanzar el óptimo en su negocio? | |
| 14. ¿Por qué mantienes una relación asociativa con empresas competidoras? | |
| 15. ¿Cuánto fue el cálculo de los costos después de haber definido los recursos, actividades y asociaciones clave para el funcionamiento del negocio? | |
| 16. ¿Cómo fue la estructura de costos del modelo de negocios que se utilizó? | |

| | |
|---|--|
| Formalización | |
| 1. ¿Cuál es el motivo para que las empresas informales que brindan el servicio de internet no opten por la formalidad? | |
| 2. ¿Qué conocimientos tiene acerca de los requisitos que deben tener las empresas que brindan el servicio de internet para ser del sector formal? | |
| 3. ¿Por qué considera usted importante obtener la licencia de funcionamiento por parte de su municipalidad? | |
| 4. ¿Cuál es el tipo de sociedad al que pertenece según lo establecido por ley? | |
| 5. ¿según sunat a que actividad económica a la que pertenece? | |
| 6. ¿en que situación usted solicitaría un préstamo bancario? | |
| 7. ¿Cuál es el porcentaje de impuesto a la renta asignado por brindar el servicio considerable? ¿lo cree considerable o elevado? | |
| 8. ¿Cuáles son las sanciones que impone Sunat ante la informalidad? | |
| 9. ¿Por qué considera importante o no la asesoría de un experto en formalidad empresarial? | |
| 10. ¿Por qué son necesarias las sanciones que impone Sunat ante la informalidad? | |
| 11. ¿Cuáles son las ventajas que se tiene al pertenecer al sector formal? | |
| Sector telecomunicación | |
| 1. ¿Cuáles son las características que debe reunir una empresa para pertenecer al sector telecomunicación? | |
| 2. ¿Qué entidad es la que le provee el internet para poder brindarle a la población? | |
| 3. ¿Por qué considera importante que la población tenga acceso al servicio de internet? | |
| 4. ¿Por qué solo se dedica a brindar el servicio de internet y no telefonía? | |
| 5. ¿Cuál considera usted sería más beneficioso para su negocio: vincularse al sector público o al sector privado? | |
| 6. ¿Cuánto es el porcentaje máximo de radiaciones electromagnéticas que pueda estar expuesta la población? | |
| 7. ¿Qué acciones realiza con sus clientes en el caso en el que falle la conexión a internet? | |
| 8. ¿Cómo es el proceso de instalación de la infraestructura de torres? Y ¿Por qué entidad debe ser supervisada? | |

Anexo 02: Modelo Canva

EMPRESA WISPNET

| | | | | |
|---|---|--|---|--|
| <p>Key Partners</p> <ul style="list-style-type: none"> - Las empresas proveedoras de la línea de internet. - Las empresas proveedoras de router, cables y Módem. - Las empresas proveedoras de equipos de telecomunicación. - Las empresas competidoras del servicio de internet para que ambas puedan obtener un beneficio. | <p>Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> - Instalación rápida de internet al hogar. - Mantenimiento de equipos instalados. - Verificar si se mantiene estable la conexión a internet. | <p>Value Propositions</p> <ul style="list-style-type: none"> - Servicio de internet inalámbrico para los clientes y a un precio justo. - Acceso a una buena conexión de internet para distintas actividades que requieran utilizar el servicio. - La estabilidad de un servicio eficiente de internet para los sectores con escasos del servicio y más en tiempo de pandemia que fue primordial. | <p>Customer Relationships</p> <ul style="list-style-type: none"> - Atención inmediata al cliente ante la presencia de un problema de conexión de internet. - Se ofrece a los clientes promociones y beneficios con el fin de mantener su adquisición del servicio. | <p>Customer Segments</p> <ul style="list-style-type: none"> - Usuarios de la zona rurales donde tienen necesidad de mantenerse comunicados. - Estudiantes que se encuentren en cualquier nivel educativo y necesiten del uso del internet para obtener mayores conocimientos. - Usuarios que trabajan mediante la conexión internet, ya sea para vender sus productos entre otros motivos. |
| <p>Cost Structure</p> <ul style="list-style-type: none"> - Determinar los costos de los equipos tecnológicos. - Pagos de Alquiler de local - Pagos de servicios eléctricos. - Pagos de la línea de internet adquirida. | <p>Revenue Streams</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pago de servicio de internet brindado. - Arreglo de máquinas. - Arreglo de celulares. | | | |
| <p>Key Resources</p> <p>Considero que los recursos más importantes son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recursos Humanos: Personal que ayude a poner su mano de obra para dar inicio con la inversión proyectada. - Recursos Intelectuales: Personal profesional que ponga en práctica los conocimientos adquiridos y estudiados en su carrera. | <p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mediante redes sociales para promocionar nuestro servicio. - Llamadas telefónicas - Mensaje de texto - Mayor contacto personalizado después de haber visualizado la publicidad. | | | |

EMPRESA WIBRAVE

| | | | | |
|--|---|--|--|---|
| <p>Key Partners</p> <ul style="list-style-type: none"> - Las empresas proveedoras que otorgan la línea de internet: Claro, Movistar y Wow. - Las Empresas proveedoras de equipos de conexión para la instalación de internet. | <p>Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> - Atención rápida al cliente ante una emergencia. - Capacitación constante sobre el servicio de internet. - Publicidad constante del servicio ofrecido. - Mantenimiento de la red. | <p>Value Propositions</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ofrecer un servicio de calidad a mi población establecida. - El acceso a internet permite que los usuarios puedan trabajar, o ya sea para estudiar incluso a la distancia como se dio en la pandemia. - Soluciones al instante de conexión a internet y personalizadas. | <p>Customer Relationships</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ofrecer a mis clientes una buena atención post venta de forma inmediata para que puedan seguir adquiriendo mi servicio. - Se mantiene activa la comunicación eficiente ante algún problema de conexión las 24 horas. - Descuento especial del precio del servicio, para aquel usuario o cliente con menor recursos económico. | <p>Customer Segments</p> <ul style="list-style-type: none"> - La Población que se encuentra en zonas rurales en la ciudad de Ferreñafe, donde los operadores más grandes no llegan. - Se ofrece el servicio al público en general, ya que hoy en día no se puede vivir desconectado. |
| | <p>Key Resources</p> <p>Considero que los recursos más importantes son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recursos físicos: Contar con los materiales necesarios que se utilizarán para la inversión. - Recursos Intelectuales: Importante para poner en marcha el negocio con conocimientos previos. | | <p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mediante la publicidad en distintas redes sociales ya sea por Facebook o WhatsApp con el fin de que mi propuesta de valor pueda ser más conocida por la población. - Atención personas ya que respecto a otras entidades solo lo hacen a través de llamadas telefónicas. | |
| <p>Cost Structure</p> <ul style="list-style-type: none"> - Calcular el costo de los recursos empleados en el negocio. - Pago de alquiler - Pago de mano de obra - Pago de la línea de internet. | | <p>Revenue Streams</p> <ul style="list-style-type: none"> - Instalación del servicio de internet. - Compras de equipos para el cliente. - Mayor nivel de megas solicitado por el cliente. | | |

EMPRESA JROQUESOLUCIONES

| | | | | |
|---|--|--|---|--|
| <p>Key Partners</p> <ul style="list-style-type: none"> - El Proveedor que me otorga línea de internet. - El Proveedor que me otorga los equipos de funcionamiento o cambios por su pérdida de valor. - Las empresas competidoras que le permiten conocer en que lugares ya se encuentra la cobertura de internet. | <p>Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> - Instalación inalámbrica del servicio de internet. - Verificar constantemente la conexión en los usuarios. - Buscar soluciones rápidas e informarme sobre un problema existente de conexión de internet. | <p>Value Propositions</p> <ul style="list-style-type: none"> - Otorgar un buen servicio de internet, el cual traerá consigo diversos beneficios. - Acceso de servicio de internet accesible para aquellos que no cuentan con los medios económicos para contratar el servicio. - Eficiente servicio para quienes requieren de internet ya sea para distraerse viendo videos en nuestros ratos libres, estudiando o también aún importante para trabajar. | <p>Customer Relationships</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se mantiene el buen trato con los clientes atendiéndolos de manera eficaz y eficiente. - Se trata mayormente de atenderlos en cualquier parte del día si nos necesita o desean alguna consulta. - Se ofrece beneficios principalmente a aquellos usuarios que ya cumplen con un mayor tiempo de cobertura de internet. | <p>Customer Segments</p> <ul style="list-style-type: none"> - La población abocada son los caseríos de la ciudad Ferreñafe, donde la operadoras grandes no llegan a ofrecer el servicio por ser de bajos recursos. - La población cuenta con el servicio de electricidad y con los medios para adquirir un dispositivo. |
| | <p>Key Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> - Considero que los recursos mas importantes son: - Recursos Humanos: Mano de obra que ayude en las instalaciones. - Recursos intelectuales: Contar con conocimientos de lo que se requiere realizar y a donde se quiere llegar. - Recursos tecnológicos: El constante avance tecnológico de equipos beneficia para poder brindar un servicio de calidad. | | <p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mayormente es la publicidad en Facebook sobre el servicio brindado. - Considero importante la recomendación de los usuarios, por ello se trata de ofrecer un servicio óptimo para que puedan recomendar a familiares v amigos. - Al ofrecer un buen servicio obtendré mayor clientela y también mayores ingresos. | |
| <p>Cost Structure</p> <ul style="list-style-type: none"> - Determinar el cálculo de materiales empleados para el funcionamiento de la inversión. - Pago de alquiler de techo de la torres. - Pago de servicio eléctrico. - Pago de adquisición de la línea de internet. | | <p>Revenue Streams</p> <ul style="list-style-type: none"> - Servicio de internet ofrecido - Alquiler de equipos. - La deuda de pago mensual aumenta debido a la fecha de vencimiento. | | |