



Uleam
UNIVERSIDAD LAICA
ELOY ALFARO DE MANABÍ

**UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO
DE MANABÍ**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN MARKETING

**PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL GRADO
DE INGENIERO EN MARKETING**

**“PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE FORMACIÓN
ESPECIALIZADO EN EL SISTEMA BRAILLE PARA VIDENTES EN LA CIUDAD DE
PORTOVIEJO.”**

AUTORA: ZAMBRANO PEÑARRIETA JOSSELYN

JAMILETH

TUTOR: MAGISTER PERICLES MEJÍA

MANTA – ECUADOR

ABRIL 2019

Autoría De Responsabilidad

Yo, **Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth**, con cédula de identidad N° **135012364-0**, puedo declarar que el trabajo de titulación **“Plan de negocio para la creación de un Centro de Formación Especializado en el Sistema Braille para videntes en la ciudad de Portoviejo”**, de la modalidad Proyecto de Emprendimiento ha sido desarrollado considerando los métodos de investigación existentes, así como también se ha respetado los derechos intelectuales de terceros considerándose en las citas bibliográficas.

Consecuentemente declaro que este trabajo es de mi autoría, en virtud de ello me declaro responsable del contenido, veracidad y alcance de la investigación mencionada.

Manta, 18 de Febrero del 2019

Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

C.I.: 135012354-0

Dedicatoria

A Dios, por haberme permitido llegar a este punto de mi vida, darme la fortaleza día a día de lograr mis objetivos y sobre todo colocar en mi camino aquellas personas que durante el proceso de formación profesional han sido un soporte y compañía para mí.

A mis padres por ser los pilares fundamentales en mi vida, por creer siempre en mí, brindarme su apoyo incondicionalmente y darme la motivación necesaria para seguir adelante a pesar de cualquier obstáculo.

A mis hermanos y familiares por ser parte de este proceso brindándome de una u otra manera su apoyo incondicional.

A esa persona incondicional que durante mi proceso universitario y hasta ahora me ha brindado su apoyo y me regalo una segunda familia, gracias por el cariño y apoyo brindado

A mi amiga incondicional por ser mi apoyo y brazo derecho en los momentos más importantes de la carrera, por hacerme un miembro más en su hogar y regalarme una tercera familia

Por último y no menos importante a mis compañeros, amigos y docentes que hicieron de estos 5 años de formación una familia.

Agradecimiento

A Dios por ser el complemento perfecto en mi vida, porque sin él nada de esto fuera posible y darme la fortaleza día a día para seguir adelante, a mis padres por ser mis guías cada día, darme el apoyo necesario para luchar por mis sueños y creer siempre en mí, a cada uno de los docentes que son parte fundamental del proceso para convertirnos en profesionales, a mi tutor Pericles Mejía por su tiempo y guía durante el proceso del desarrollo de mi tesis, a mis amigos y compañeros que hicieron de este trayecto una experiencia maravillosa.

Firma del Tribunal de Grado

Mgs. Alberto Álvarez
Miembro de Tribunal

Mgs. Wagner Villafuerte Muñoz
Miembro de Tribunal

Mgs. Pericles Mejías
Docente Tutor

Contenido

Abstract.....	13
Antecedentes Metodológicos.....	14
Resumen Ejecutivo	15
1. Organización Estratégica	17
1.1 Visión y misión.....	17
1.2 Objetivos.....	18
1.3 Actividad.....	20
1.4 Oportunidad de negocio detectada.....	21
1.5 Organigrama estructural y funcional	22
1.6 Descripción del emprendedor	23
1.6.1 Equipo, Formación y experiencia.....	23
1.7 Alianzas estratégicas.....	25
1.8 Análisis FODA	25
1.8.1 Puntos Fuertes.....	27
1.8.2 Puntos Débiles	27
1.8.3 Oportunidades.....	27
1.8.4 Amenaza	27
1.9 Legal Jurídico y fiscal.....	29
1.9.1 Antecedentes de la empresa y las partes constituyentes.....	29
1.9.2 Aspectos legales (forma jurídica de la empresa, forma jurídica de trabajo con alianzas).....	29
1.9.3 Equipo directivo.	33
1.9.4 Modalidad contractual (emprendedor y empleado).....	33
1.9.5 Permisos y licencias necesarios para el funcionamiento del centro de formación.	38
1.9.6 Cobertura de responsabilidad (seguros).	40
1.9.7 Patentes, marcas y otros tipos de registros (protección legal).....	42
2. Mercado	46
2.1 Investigación de mercado	46
2.1.1 Evidencia de mercado.....	46
2.1.2 Binomio producto-mercado.....	50
2.1.3 Segmentación.....	50
2.1.4 Perfil del consumidor.....	51
2.1.5 Tamaño actual y proyectado.....	51
2.1.6 Tendencias de mercado	63
2.1.7 Factores de Riesgos	66

2.1.8	Ingresos en base al análisis de mercado	67
2.2	Análisis de la competencia	69
2.2.1	Descripción de la competencia	69
2.2.2	Comparación de la competencia.....	70
2.2.3	Ventajas competitivas.....	71
2.2.4	Barreras de entrada	71
2.2.5	Análisis 5 fuerzas de Porter	72
2.3	Precio	73
2.3.1	Variable para la fijación del precio.....	73
2.3.2	Determinación del precio.....	73
2.4	Distribución y localización	73
2.5	Estrategia de promoción	74
2.5.1	Clientes claves	74
2.5.2	Estrategia de captación de cliente.....	74
3.	Operaciones	90
3.1	Producto.....	90
3.1.1	Descripción del producto	90
3.1.2	Diseño del producto.....	97
3.1.3	Aspectos diferenciales	98
3.2	Proceso productivo	99
3.2.1	Proceso de Servucción.....	99
3.2.2	Capacidad instalada o tamaño	100
3.2.3	Tecnologías necesarias para la producción	102
3.2.4	Cronograma de Servucción	103
3.2.5	Control de calidad.....	103
3.3	Equipos e infraestructura necesarios	105
3.4	Requerimientos de mano de obra	107
3.5	Requerimientos de insumos productivos	109
3.6	Seguridad industrial y medio ambiente	110
3.6.1	Normativa de prevención de riesgos	110
3.6.2	Normativa ambiental	111
4.	Financiero	113
4.1	Sistemas de cobros y pagos	113
4.1.1	Sistemas de cobro	113
4.1.2	Sistemas de pago	113
4.2	Presupuesto de ingresos y costos.....	114
4.2.1	Presupuesto de ingresos.....	114

4.2.2	Presupuesto de costos	115
4.2.3	Estado proforma de pérdidas y ganancias	120
4.2.4	Análisis de punto de equilibrio	121
4.3	Inversiones	123
4.3.1	Análisis de inversiones	125
4.3.2	Cronograma de inversiones	126
4.4	Plan de financiamiento	127
4.4.1	El costo del proyecto y su financiamiento	127
4.4.2	Fuentes y usos de fondos	129
4.4.3	Estado Balance General	130
4.5	Evaluación	131
4.5.1	Valor actual neto o valor presente neto	131
4.5.2	Tasa Interna de Retorno	133
4.5.3	Periodo de Recuperación de la inversión	134
5.	Anexos	138
	Anexo 1: Fuente datos generales del proyecto	138
	Anexo 2: Herramienta Hoja de Vida	139
	Anexo 3: Diseño de encuesta	140
	Anexo 4: Herramientas variables de mercado	144
	Anexo 5: Herramienta competencia.....	145
	Anexo 6: Herramienta Promoción	146
	Anexo 7: Herramienta diagrama	147
	Anexo 8 Herramienta de Organigrama	148
	Anexo 9 Herramienta FODA	148
	Anexo 10: Fuentes de consulta	149
	Anexo 11: Estado de pérdidas y ganancias	149
	Anexo 12 Evidencia de encuesta	150
	Bibliografía	151

Tabla 1 Objetivos estratégicos	19
Tabla 2 Modelo lienzo de Canvas.....	20
Tabla 3 Equipo, formación y experiencia	23
Tabla 4 Formación y experiencia.....	24
Tabla 5 Análisis DAFO invertida con estrategias combinadas	28
Tabla 6 Segmentación.....	50
Tabla 7 Género y Rango de edades.....	53
Tabla 8 ¿Usted trabaja?.....	54
Tabla 9 ¿Tiene algún familiar con discapacidad visual?	55
Tabla 10 ¿Tiene conocimiento del Sistema Braille?.....	56
Tabla 11 ¿Conoce alguna institución pública o privada que enseñen el Sistema Braille?.....	57
Tabla 12 Si existiera un centro de formación especializada en la enseñanza del Sistema Braille y técnicas pedagógicas para videntes ¿Le gustaría aprender?.....	58
Tabla 13 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?	59
Tabla 14 ¿Cuáles son tus preferencias de pagos?	60
Tabla 15 ¿Por qué medio de comunicación utiliza con mayor frecuencia?.....	61
Tabla 16 Tamaño de mercado.....	62
Tabla 17 Ingresos en base al análisis de mercado.....	67
Tabla 18 Ingreso en base al análisis del mercado	68
Tabla 19 Comparación de la competencia	70
Tabla 20 Cotización de costos Facebook.....	76
Tabla 21 Cronograma de publicidad.....	77
Tabla 22 Cronograma de publicidad.....	78
Tabla 23 Cronograma de publicidad.....	78
Tabla 24 Programación Eventos	81
Tabla 25 Cotización de costos Página Web.....	85
Tabla 26 N° de personas atendidas de Lunes a Viernes	101
Tabla 27 N° de personas atendidas de Sábado.....	101
Tabla 28 Equipos necesarios.....	102
Tabla 29 Cronograma de Servucción.....	103
Tabla 30 Ficha de avances y observaciones	104
Tabla 31 Adecuación del local.....	105
Tabla 32 Infraestructura	105
Tabla 33 Maquinaria	106
Tabla 34 Seguridad	106
Tabla 35 Mobiliario	107

Tabla 36 Salario	108
Tabla 37 Rol de pago anual	108
Tabla 38 Rol de pago anual	109
Tabla 39 Servicios Básicos	109
Tabla 40 Presupuesto de ingresos	114
Tabla 41 Presupuesto para el primer año	115
Tabla 42 Presupuesto para el segundo año	116
Tabla 43 Presupuesto para el tercer año	117
Tabla 44 Presupuesto para el cuarto año.....	118
Tabla 45 Presupuesto para el quinto año	119
Tabla 46 Estado de pérdidas y ganancias	120
Tabla 47 Punto de equilibrio mensual	121
Tabla 48 Punto de equilibrio mensual	122
Tabla 49 Inversiones	123
Tabla 50 Plan de inversión y origen de fondos.....	125
Tabla 51 Cronograma de inversiones	126
Tabla 52 Origen de fondos.....	127
Tabla 53 Costo del proyecto	127
Tabla 54 Origen de fondos.....	128
Tabla 55 Tabla de amortización del crédito.....	128
Tabla 56 Flujo de caja.....	129
Tabla 57 Balance General	130
Tabla 58 Flujo de fondos netos	132
Tabla 59 VAN.....	133
Tabla 60 TIR.....	134
Tabla 61 Periodo de Recuperación de la inversión.....	135
Tabla 62 ROI.....	136

<i>Figura 1</i> Organigrama estructural y funcional.	22
<i>Figura 2</i> Tipo de discapacidad.	47
<i>Figura 3</i> Grado de Discapacidad. Tipo de discapacidad.	47
<i>Figura 4</i> Grupos Etario.	47
<i>Figura 5</i> Porcentaje de Discapacidad Visual en Manabí. (Consejo Nacional para la Igualdad de Discapacidades, 2010)	48
<i>Figura 6</i> Porcentaje de Discapacidad de la Ciudad de Portoviejo.....	48
<i>Figura 7</i> Personas con Discapacidad Laboralmente Activas	49
<i>Figura 8</i> Género y Rango de Edades.	53
<i>Figura 9</i> ¿Usted trabaja?	54
<i>Figura 10</i> ¿Tiene algún familiar con discapacidad visual?	55
<i>Figura 11</i> ¿Tiene conocimiento del Sistema Braille?.....	56
<i>Figura 12</i> ¿Conoce alguna institución pública o privada que enseñen el Sistema Braille?	57
<i>Figura 13</i> Si existiera un centro de formación especializada en la enseñanza del Sistema Braille y técnicas pedagógicas para videntes ¿Le gustaría aprender?	58
<i>Figura 14</i> ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?	59
<i>Figura 15</i> ¿Cuáles son tus preferencias de pagos?	60
<i>Figura 16</i> ¿Por qué medio de comunicación utiliza con mayor frecuencia?.....	61
<i>Figura 17</i> 5 Fuerzas de Porter	72
<i>Figura 18</i> Página Facebook	76
<i>Figura 19</i> Gmail	79
<i>Figura 20</i> Stand	81
<i>Figura 21</i> Volante parte delantera	82
<i>Figura 22</i> Volante parte posterior	83
<i>Figura 23</i> Trípticos.....	84
<i>Figura 24</i> Páginas web	86
<i>Figura 25</i> Página Web	87
<i>Figura 26</i> Página Web	88
<i>Figura 27</i> Página Web	89
<i>Figura 28</i> Signo generador	90
<i>Figura 29</i> Tildes en vocales.....	90
<i>Figura 30</i> Vocales.....	91
<i>Figura 31</i> Abecedario	91
<i>Figura 32</i> Numeración de una cifra.....	92
<i>Figura 33</i> Numeración con varias cifras	92
<i>Figura 34</i> Signos de puntuación y otros más.....	93
<i>Figura 35</i> Notas, figuras y silencios	93

<i>Figura 36</i> Signos Matemáticos.....	94
<i>Figura 37</i> Bliseo	95
<i>Figura 38</i> Indicación de cada punto	96
<i>Figura 39</i> Logo	97
<i>Figura 40</i> Isotipo	98
<i>Figura 41</i> Proceso de Servucción	99
<i>Figura 42</i> Punto de equilibrio.....	123

Abstract.

PRADETI is a training center specialized in the Braille System for seer, aimed at training teachers, entrepreneurs and the general public in order, to have the necessary preparation to support people with visual disabilities at the time of its educational formation, professional and labor. In addition to this, include them in society and give them equal treatment as any other person who does not suffer from any type of disability, because this is not an impediment for these people to have a good education and a good job.

PRADETI aims to make a change in society and that education for people with visual disabilities improves, so they can attend any educational institution, whether private or fiscal.

"WE ARE PART OF THE CHANGE, FOR AN INCLUSIVE PORTOVIEJO"

Keywords: Inclusion, training, formation, society and equality

Antecedentes Metodológicos

Como antecedente se puede decir que en la actualidad el gobierno de este país está estableciendo leyes que fomentan la igualdad de condiciones a través del Plan del Buen Vivir se han determinado leyes que respaldan la inclusión de personas con algún tipo de discapacidad visual en la sociedad ya sea en lo laboral y académicamente, es por ello que, el Sistema Braille como estrategia metodológica en las instituciones, empresas y en los hogares permite mejorar el proceso de enseñanza-aprendizaje de jóvenes con discapacidad y también de un mejor desarrollo en las actividades laborales.

Esta idea de emprendimiento se realizó con el fin que en la ciudad de Portoviejo las empresas, instituciones y demás personas sean parte del Plan del Buen Vivir “TODO EL MUNDO MEJOR”, con esta idea se representa una oportunidad de crear recursos económicos que permiten generar empleo, además de fomentar la igualdad de los derechos e inclusión de estas personas en la sociedad.

El propósito de este emprendimiento es que al crear el Centro de Formación Especializado en el Sistema Braille donde los estudiantes, docentes, empresarios y demás personas tengan una herramienta para que por medio del Sistema Braille ellos puedan apoyar y respaldar aquellas personas con discapacidad visual y teniendo como fin una integración en la sociedad.

Resumen Ejecutivo

En el actual trabajo de titulación se muestra una idea de emprendimiento para la ciudad de Portoviejo, que representa la oportunidad de crear recursos económicos, oportunidades de empleo, sobre todo fortalecer la educación inclusiva en las instituciones y la inclusión laboral de las personas invidentes.

La idea de negocio es crear un Centro de Formación Especializado en el Sistema Braille y sus diferentes técnicas pedagógicas para una mejor enseñanza-aprendizaje de las personas invidentes, este centro de formación está dirigido a personas videntes como son: docentes, empresarios y público en general.

Esta propuesta se da debido que el incremento de leyes hacia la igualdad de derechos, trato, oportunidades e integración de las personas con diferentes tipos de discapacidades se está desarrollando cada vez más en nuestro país, siendo las instituciones educativas con más propuestas y reformas para la aplicación de metodologías para la integración en la sociedad de las personas con discapacidad visual.

Dicha propuesta mediante un estudio de mercado realizado en la ciudad de Portoviejo dio como resultado una aceptación de 47%. Siendo el tamaño del mercado potencial de 20.552 considerando que la proyección de consumo mensual es de 76 unidades de servicio mensual.

Para llevar a cabo el emprendimiento se requiere de una inversión de \$14.486 los cuales el 55% son recursos propios y el 45% se obtendrá por medio de un crédito bancario. Cuya inversión cuenta con un periodo de recuperación de 3 años 2 meses y 4 días, un Van positivo de 9.037 y un TIR de 30,02% superando la tasa de descuento y convirtiendo el emprendimiento viable.

1. Organización Estratégica

1.1 Visión y misión

Misión

PRADETI tiene como misión la implementación de técnicas pedagógicas que facilitan el aprendizaje y enseñanza del mismo, tanto práctico como teórico. Brindando la experiencia de palpar la realidad de las personas con discapacidad visual.

Visión

En el 2024 ser un centro de formación de aprendizaje de sistema braille reconocida por ser influyente en la igualdad de condiciones e integración de personas con discapacidad a nivel provincial.

Valores:

- Responsabilidad
- Honestidad
- Puntualidad
- Empatía
- Liderazgo
- Disciplina

1.2 Objetivos

Objetivo General

Desarrollar un plan de negocio para la creación de un centro de formación especializado en el Sistema Braille para videntes en la ciudad de Portoviejo

Objetivos Específicos

- ✓ Determinar el potencial del mercado en cuanto a los clientes y los competidores
- ✓ Analizar las opciones de financiamiento en el medio para el montaje de la empresa y la estructura del mismo
- ✓ Desarrollar un análisis económico-financiero, para conocer la rentabilidad y viabilidad del proyecto a realizar.

Objetivos Estratégicos:

Los objetivos estratégicos que el centro de formación “PRADETI” se proyecta alcanzar se presentan a continuación:

Tabla 1
Objetivos estratégicos

<i>Tipo De Objetivo</i>	<i>Objetivo</i>	<i>Indicador</i>	<i>Meta</i>
<i>Corto plazo</i>	• Captar clientes	• Base de datos de clientes	• 9% del mercado meta
	• Crear identidad y reconocimiento de marca	• Nivel de preferencia	• 50% del mercado meta
<i>Mediano plazo</i>	• Aumentar el volumen de ventas	• Volumen de venta	• 5%
	• Recuperar inversión	• Estados financieros	• 75%
	• Ampliar el servicio	• %	• 100%
<i>Largo plazo</i>	• Aumentar participación de mercado	• % de participación de mercado	• 10%
	• Aumentar el volumen de ventas a partir del quinto año	• Volumen de venta	• 10%

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

1.3 Actividad

Tabla 2

Modelo lienzo de Canvas

8.- Asociaciones Clave	7.- Actividades clave	2.- Propuesta de Valor	4.- Relaciones con los clientes	1.- Segmentos de mercado
Asociaciones con instituciones (escuelas y colegio) y empresas privadas en la ciudad de Portoviejo	Desarrollar técnicas pedagógicas para la enseñanza y aprendizaje del Sistema Braille y sus componentes.	Brindar capacitaciones prácticas y teóricas para el aprendizaje del sistema braille, ofreciendo un servicio altamente personalizado.	<ul style="list-style-type: none"> - Base de datos - Contacto telefónico - Postventa - Recibir sugerencia o comentarios por redes sociales y buzón de sugerencias - Atención personalizada 	<i>Hombres y mujeres de todas las edades, de clase media y media-alta</i>
	<p>6.- Recursos clave</p> <p>Se cuenta con personal altamente especializado y cualificado para brindar un servicio de excelencia.</p>		<p>3.- Canales</p> <p>Los medios de redes, sociales, eventos y página web</p>	
<p>9.- Estructura de costos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costo fijo - Costo variable - Costo de marketing y publicidad 		<p>5.- Fuentes de ingresos</p> <p>Forma de pago: al contado y crédito (tarjeta de crédito)</p>		

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

El modelo que se utilizó es el lienzo de Canvas que permite determinar la función de las actividades de PRADETI en nueve puntos estructurales que sustentan el desarrollo del proyecto.

Este proyecto cuyo modelo de negocio está enfocado en fortalecer a las instituciones, empresas y hogares, además de fomentar la igualdad e integración de las personas con discapacidad visual en la sociedad y actividades laborales, a través de la creación de un Centro de Formación Especializado en el Sistema Braille para videntes.

Esta idea surge debido que en la actualidad la normativa de trabajo en el Ecuador dictamina que las personas con algún tipo de discapacidad deben ser incluidas en las empresas y así mismo, existe una ley de inclusión en la sociedad de las personas con discapacidad sin ningún tipo de discriminación.

Por ello, PRADETI nace de la necesidad por la inexperiencia de los docentes, empresarios y parte de la sociedad para ayudar a la persona invidente ya sea en su proceso de formación, crecimiento laboral e integración con la sociedad, además de no entender su simbología o forma de comunicarse a través de su escritura.

1.4 Oportunidad de negocio detectada

El Ecuador se encuentra implementando políticas y leyes que tienen como finalidad mejorar la calidad de vida a través del plan llamado Buen Vivir con el lema “TODO EL MUNDO MEJOR”. Estas leyes tienen un interés social como es la igualdad de derechos y

oportunidades, ya sea en las empresas como los establecimientos educativos para generar un mejor entorno de convivencia. (SEMPLADES, 2013)

Existen una gran oportunidad de crecimiento en el mercado de formación para la igualdad e inclusión en la sociedad, debido que en la actualidad es un tema que cada vez toma más fuerza en el país, según las leyes ecuatorianas indican que el 4% de los empleados públicos y privados deben ser personas con discapacidad; mientras que la inclusión educativa y el aumento de la tasa de escolaridad son temas que en la actualidad se siguen evaluando.

1.5 Organigrama estructural y funcional

PRADETI utiliza un organigrama funcional de forma vertical, mostrando los diversos puestos organizacionales de forma ascendente jerárquicamente.

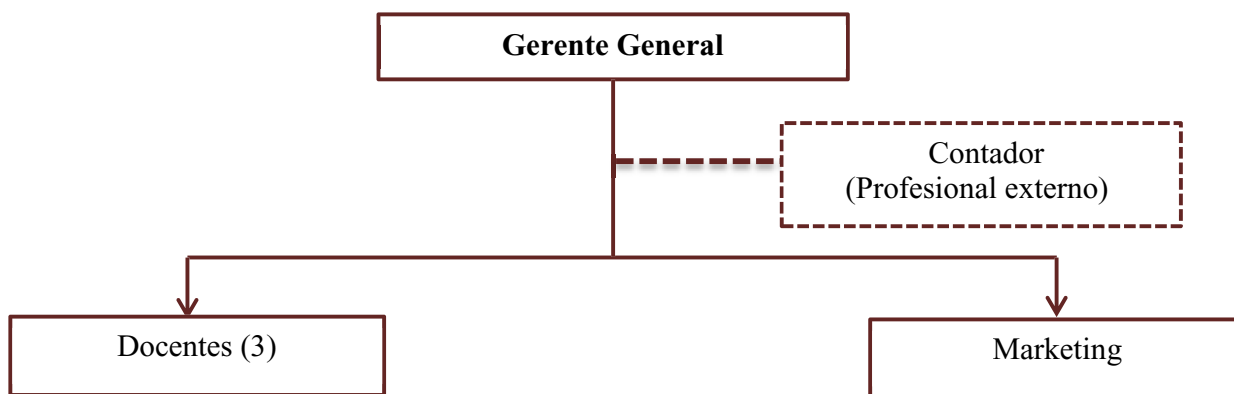


Figura 1 Organigrama estructural y funcional.
Por Zambrano (2019)

1.6 Descripción del emprendedor

1.6.1 Equipo, Formación y experiencia

Tabla 3
Equipo, formación y experiencia

<i>Cargo</i>	<i>Conocimientos</i>	<i>Responsabilidad</i>	<i>Función</i>
<i>Gerente General</i>	Conocimientos en informática, comercialización, ventas, administración y finanzas	Responsable de planificar, organizar, dirigir, coordinar, analizar.	Organizar la estructura de la empresa actual y futura, tomar decisiones y ser un líder.
<i>Docentes</i>	Conocimientos en manejar situaciones con personas invidentes, sistema braille	Planear e implementar técnicas pedagógicas para el desarrollo de las actividades	Capacitar a los clientes, enseñarles técnicas de aprendizaje y enseñanza del sistema braille.
<i>Marketing</i>	Conocimiento en marketing, ventas y publicidad.	Responsable de crear estrategias, publicidad y atención al cliente.	Realizar alianzas estratégicas con instituciones privadas, atención al cliente, diseño y manejo de medios de comunicación
<i>Contador</i>	Conocimiento en contabilidad y tributación	Responsable de la contabilidad del negocio	Llevar en regla la contabilidad del negocio

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Formación y experiencia

Tabla 4

Formación y experiencia

<i>Cargo</i>	<i>Experiencia</i>	<i>Formación</i>	<i>Conocimiento empresarial</i>
<i>Gerente General</i>	Tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.	Título de tercer nivel Ingeniero Comercial o Ingeniero en Administración de Empresas.	Conocimientos en administración, finanzas y recursos humanos
<i>Docentes</i>	Tenga 1 año de experiencia como máximo en enseñanza de técnicas braille.	Título de segundo nivel o tercer nivel	Conocimientos en técnicas de aprendizaje del sistema braille, actividades físicas, técnicas de enseñanza en varias actividades.
<i>Marketing</i>	Experiencia mínima de 1 año	Título de tercer nivel mercadotecnia, ingeniería comercial o carreras similares.	Conocimientos en Publicidad, atención al cliente, redes sociales, estrategias de persuasión y comunicación
<i>Contador</i>	Experiencia mínima de 1 año	Título de tercer nivel	Contabilidad y tributación

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

1.7 Alianzas estratégicas

PRADETI mantendrá una alianza estratégica con:

Las instituciones privadas (colegio y escuela) en la ciudad de Portoviejo, con el fin de que aquellos estudiantes o futuros estudiantes con discapacidad visual tengan una mejor enseñanza y aprendizaje, haciendo de estas instituciones inclusivas.

Las empresas privadas con el fin que las personas con discapacidad visual tengan más oportunidades de empleo y facilidades a la hora de cumplir con este.

Otra alianza estratégica es con la fundación Oswaldo Loor con el fin de obtener los materiales a un precio considerado para PRADETI y así ofrecer un mejor servicio.

1.8 Análisis FODA

En el presente análisis se observa la situación de PRADETI en lo que respecta a sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas las mismas que ayudaran a implementar medidas y acciones correctivas para las mejoras sustanciales.

Factores Internos

Fortaleza:

- Servicio de calidad.
- Únicos en el mercado

- Facilidad de pago
- Equipo de trabajo capacitado.
- Servicio altamente personalizado

Debilidades:

- Poca diversificación
- Establecimiento no propio
- Empresa nueva en el mercado

Factores Externos**Oportunidades:**

- Alianzas estratégicas
- Demanda creciente
- Nuevos mercados.
- Entidades financieras dispuestas a emitir créditos.
- Presiones legales para la inclusión

Amenaza:

- Problemas sociales.
- Ambiente político y económico cambiante
- Mercado desinteresado

1.8.1 Puntos Fuertes

Dentro de los puntos fuertes se puede destacar que PRADETI tendrá un servicio de calidad y que va hacer único en el mercado que brinda facilidades de pago, comprometido con los clientes ofreciendo un servicio personalizado ya que cuenta con un equipo de trabajo altamente capacitado.

1.8.2 Puntos Débiles

Uno de los puntos débiles que tiene PRADETI tiene poca diversificación en su servicio, no cuenta con un establecimiento propio.

1.8.3 Oportunidades

PRADETI cuenta con alianzas estratégicas con instituciones privadas (escuelas y colegios), teniendo en cuenta las presiones legales de igualdad e inclusión hace de esto una demanda creciente en el mercado. Dentro de las oportunidades de desarrollo también se puede mencionar las entidades financieras dispuestas a emitir créditos.

1.8.4 Amenaza

Los problemas sociales son una amenaza para la empresa debido que aún existe discriminación, esto puede causar desinterés en las personas por obtener el servicio y es una problemática que no podemos eliminar, pero si concientizar a las personas sobre la inclusión y de los derechos que las personas de diversas discapacidades poseen.

Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA.

Tabla 5

Análisis DAFO invertida con estrategias combinadas

	FORTALEZAS (F)	DEBILIDADES (D)
MATRIZ FODA	(F1) Servicio de calidad.	(D1) Poca diversificación
	(F2) Únicos en el mercado	(D2) Establecimiento no propio
	(F3) Facilidad de pago	(D3) Empresa nueva en el mercado
	(F4) Equipo de trabajo capacitado	
	(F5) Servicio altamente personalizado	
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS (FO)	ESTRATEGIAS (DO)
(O1) Alianzas estratégicas	(F5-O1) Realizar alianzas	(D2-O4) Construir un establecimiento propio
(O2) Demanda creciente	estratégicas para dar a conocer el servicio	(D1-O3) Plantear nuevos temas de capacitación
(O3) Nuevos mercados		
(O4) Entidades financieras dispuestas a emitir créditos	(F4-O3) Instruir al personal para mantener una buena imagen y atraer nuevos clientes.	
(O5) Presiones legales para la inclusión		
AMENAZAS	ESTRATEGIAS (FA)	ESTRATEGIAS (DA)
(A1) Problemas sociales.	(F2, F5-A3) Realizar campañas para concientizar	(D1,D3-A1,A3) Aumentar la difusión y comunicación del servicio y sus características
(A2) Ambiente político y económico cambiante	(F3-A2) Ofrecer diferentes formas de pagos	
(A3) Mercado desinteresado		

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

1.9 Legal Jurídico y fiscal

1.9.1 Antecedentes de la empresa y las partes constituyentes

Para la constitución de “PRADETI” como microempresa se regirá en la Ley de compañías.

Art 1.- Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades. Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil. (Super Intendencia de Compañías, 1999, pág. 1)

1.9.2 Aspectos legales (forma jurídica de la empresa, forma jurídica de trabajo con alianzas)

Para la constitución de “PRADETI” como una empresa se ha elegido constituir la como compañía de Responsabilidad Limitada, debido a que el capital estará dividido en acciones no negociables, formado por las aportaciones de los socios que no serán inferiores al monto fijado por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Las disposiciones generales de esta compañía indican que:

Art. 92.- La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirán, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar. (Super Intendencia de Compañías, 1999, pág. 17)

En la formación de una compañía limitada no podrán intervenir los padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges. La participación de los socios en la compañía de responsabilidad limitada es transferible por acto entre vivos solamente si obtuviera el consentimiento unánime del capital social, la participación de cada socio es transmisible por herencia. (Super Intendencia de Compañías, 1999, pág. 17)

Para la constitución de la compañía el proceso a seguir es el siguiente:

- Reserva un nombre. Este trámite se realiza en la Superintendencia de Compañías.
- Elabora los estatutos. Es el contrato social que regirá a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado.

- Obtener el “certificado de cuenta de integración de capital”. Esto se realiza en cualquier banco del país.
- Eleva a escritura pública. Acude donde un notario público y lleva la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.
- Aprueba el estatuto. Lleva la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución.
- Publica en un diario. La Superintendencia de Compañías te entregará 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.
- Obtén los permisos municipales.
- Inscribe tu compañía. Con todos los documentos antes descritos, anda al Registro Mercantil del cantón donde fue constituida tu empresa, para inscribir la sociedad.
- Realiza la Junta General de Accionistas. Esta primera reunión servirá para nombrar a los representantes de la empresa (presidente, gerente, etc.), según se haya definido en los estatutos.
- Obtén los documentos habilitantes. Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías te entregarán los documentos para abrir el RUC de la empresa.

- Inscribe el nombramiento del representante.
- Obtén el RUC.
- Obtén la carta para el banco. Con el RUC, en la Superintendencia de Compañías te entregarán una carta dirigida al banco donde abriste la cuenta, para que puedas disponer del valor depositado. (Super Intendencia de Compañías, 1999)

Requisitos para conformar el centro de Formación

1. Escritura de Constitución de la Empresa (copia notariada)
2. Nombramiento del Representante Legal inscrito en el Registro Mercantil (copia notariada)
3. Certificado de Registro de Sociedades, existencia legal y cumplimiento de obligaciones de la Superintendencia de Compañías (copia notariada)
4. Registro Único de Contribuyentes (RUC) (original o copia notariada) que mencione actividades de capacitación;
5. Un certificado de experiencia de la empresa como capacitadora en cada una de las áreas en las que solicita la calificación. Por lo menos, cinco certificados en total (copias notariadas).

1.9.3 Equipo directivo.

“PRADETI” tendrá 2 inversionistas, los cuales aportarán de la siguiente manera:

- Inversionista 1: 55%
- Inversionista 2: 45%

Los inversionistas conformarán el equipo directivo los cuales de manera conjunta se encargarán de velar por el buen funcionamiento de todas las actividades de la empresa.

1.9.4 Modalidad contractual (emprendedor y empleado).

La forma de contratar a los empleados se realizará mediante un contrato de trabajo indefinido.

Contrato De Trabajo Indefinido

En la ciudad de Portoviejo, a los ___días del mes de___ del año _____, comparecen, por una parte _____ (Escriba los nombres completos del EMPLEADOR. Si se trata de una persona jurídica colocar el nombre de la compañía, seguida de la frase “debidamente representada por [nombre del representante legal”]) portadora de la cédula de ciudadanía N° _____ (Escriba la cédula de identidad del EMPLEADOR) en calidad de EMPLEADOR; y por otra parte, el/la señor(a/ita) _____ (Escriba el nombre del TRABAJADOR), portador de la cédula de ciudadanía N° _____ (Escriba el número de cédula de ciudadanía del

TRABAJADOR) en calidad de TRABAJADOR. Los comparecientes son ecuatorianos, domiciliados en la ciudad de _____ciudad de domicilio de las partes) y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar este CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO INDEFINIDO con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas:

Al EMPLEADOR y TRABAJADOR en adelante se los denominará conjuntamente como “Partes” e individualmente como “Parte”.

Primera. - Antecedentes:

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las tareas propias de su actividad necesita contratar los servicios laborales de un _____ (ingresar cargo requerido).

Segunda. - Objeto Del Contrato:

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades contrata al TRABAJADOR en calidad de _____ (Ingresar cargo del TRABAJADOR). Revisados los antecedentes de _____ (Escriba los nombres completos del TRABAJADOR), éste declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y por lo expresado en los numerales siguientes, El EMPLEADOR y el TRABAJADOR proceden a celebrar el presente Contrato de Trabajo.

Tercera. - Jornada Y Horario De Trabajo:

EL TRABAJADOR cumplirá sus labores en la jornada ordinaria máxima, establecida en el artículo 47 del Código de Trabajo, de lunes a viernes en el horario de _____ (detalle las horas de la jornada de trabajo), con descanso de _____ (detalle la hora de descanso, ejemplo: una hora para el almuerzo), de acuerdo al artículo 57 del mismo cuerpo legal, el mismo que declara conocerlo y aceptarlo.

Las Partes podrán convenir que el TRABAJADOR labore tiempo extraordinario y suplementario cuando las circunstancias lo ameriten, para lo cual se aplicará las disposiciones establecidas en el artículo 55 de este mismo Código.

El horario de labores podrá ser modificado por el empleador cuando lo estime conveniente y acorde a las necesidades y a las actividades de la empresa, siempre y cuando dichos cambios sean comunicados con la debida anticipación, conforme el artículo 63 del Código del Trabajo.

Los sábados y domingos serán días de descanso forzoso, según lo establece el artículo 50 del Código de la materia.

Cuarta. - Remuneración:

El Empleador, de acuerdo a los artículos 80 y 83 del Código de Trabajo, cancelará por concepto de remuneración a favor del trabajador la suma de _____ (colocar la cantidad que será la remuneración en letras y números, ejemplo: SEISCIENTOS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, USD 600,00), mediante _____ (detallar la forma de pago, ejemplo: acreditación a la cuenta bancaria del trabajador, efectivo, cheque).

Además, el Empleador cancelará los demás beneficios sociales establecidos en los artículos 97, 111 y 113 del Código de Trabajo, conforme el Acuerdo Ministerial No. 0046 del Ministerio de Relaciones Laborales. Asimismo, el Empleador reconocerá los recargos correspondientes por concepto de horas suplementarias o extraordinarias, de acuerdo a los artículos 49 y 55 del Código de Trabajo, siempre que hayan sido autorizados previamente y por escrito.

Quinta. - Plazo Del Contrato:

El presente contrato, conforme el artículo 14 del Código de Trabajo, es de plazo indefinido.

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

Sexta. - Lugar De Trabajo:

El TRABAJADOR desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en _____ (Escriba la dirección de la compañía), en la ciudad de _____ (Ingresar la ciudad), provincia de _____ (Ingresar Provincia y barrio) para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

Séptima. - Obligaciones De Los Trabajadores Y Empleadores:

En lo que respecta a las obligaciones, derechos y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de Trabajo en su Capítulo IV “De las obligaciones del Empleador y del Trabajador”, a más de las estipuladas en este contrato.

Octava. - Legislación Aplicable:

En todo lo no previsto en este Contrato, las partes se sujetan al Código del Trabajo.

Novena. - Jurisdicción Y Competencia:

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo entre las Partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

Décima. - Suscripción:

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

Suscrito en la ciudad de _____ (Escriba la ciudad), el día ____ del mes de ____ del año _____.

El Empleador

El Trabajador

CC.: _____ (Ministerio de Trabajo)

1.9.5 Permisos y licencias necesarios para el funcionamiento del centro de formación.

Los permisos y licencias necesarios para el funcionamiento de PRADETI serán:

a) Registro único del contribuyente

- Original de los formularios debidamente llenos y firmados por el representante legal.

- Original y copia de escritura de constitución.
- Original y copia de nombramiento de representante legal.
- Original y copia de cédula del representante legal.
- Documento de copia de ubicación de la sociedad. (Servicio de Rentas Internas, 2018)

b) Patente municipal

- Formulario de patente de actividades
- Original y copia de la cedula y papeleta de votación.
- Original y copia del RUC.
- Copia permiso de cuerpo de bomberos.
- Copia del acta de Constitución de la empresa.
- Copia de la carta del impuesto predial del local donde funciona el negocio.

c) Permiso del Cuerpo de Bomberos

- Copia del RUC
- Copia del Registro Municipal.
- Factura de la compra de un extintor de 10lb o el extintor físico.
- Copia del predio urbano donde se encuentra el local.

- Visto bueno de la inspección (realizada por el inspector asignado).

d) Permiso sanitario

- Categorización (locales nuevos) otorgado por el área de control sanitario.
- Comprobante de pago de patente.
- Certificado de salud
- Informe del control sanitario sobre cumplimiento de requisitos para la actividad.
- Copia de la cedula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada.
(IEES, 2009)

1.9.6 Cobertura de responsabilidad (seguros).

En la contratación del personal la empresa podrá hacer uso de la normativa que permite un periodo de tres meses de prueba, con el fin de evaluar la capacidad y desempeño del empleado previo a la firma de un contrato establecido bajo la prestación de servicios por el periodo de un año.

Los empleados del PRADETI tendrán los siguientes beneficios:

- Capacitaciones

- Descuentos para familiares (conyugue e hijos.)
- Seguro Social Ecuatoriano.
- Beneficios de ley
- Uniforme de trabajo.

Trámites para la afiliación de los empleados al seguro social ecuatoriano:

Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral: (solicitud de clave para Empleador)

- Ingresar a la página web www.iess.gob.ec Servicios por Internet
- Escoger Empleadores
- Actualizar datos del registro patronal.
- Escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico)
- Ingresar los datos obligatorios que tienen asterisco
- Digitar el número de RUC.
- Seleccionar el tipo de empleador
- En el resumen del Registro de Empleador al final del formulario se visualizará imprimir solicitud de clave.
- Una vez registrados los datos solicitados, tiene que acercarse a las oficinas de Historia Laboral del Centro de Atención Universal del IESS a solicitar la clave de empleador, con los siguientes documentos:

1. Solicitud de Entrega de Clave (impresa del Internet)
2. Copia del RUC (excepto para el empleador doméstico).
3. Copias de las cédulas de identidad a color del representante legal y de su delegado en caso de autorizar retiro de clave.
4. Copias de las papeletas de votación de las últimas elecciones o del certificado de abstención del representante legal y de su delegado, en caso de autorizar el retiro de clave.
5. Copia de pago de un servicio básico (agua, luz o teléfono)
6. Original de la cédula de ciudadanía. (IEES, 2009)

1.9.7 Patentes, marcas y otros tipos de registros (protección legal).

Requisitos para la obtención de la patente comercial.

- Copia de RUC o RISE
- Copia de servicio básico (del lugar donde funcionara la actividad económica)
- Presentar el pago de los predios en caso de ser propietario y contrato de arriendo debidamente registrado si el local es alquilado. (Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, 2018)

Requisitos para realizar el registro de una marca de propiedad intelectual.

“El derecho de propiedad intelectual brinda al autor, a la persona que creo o invento determinado hecho, bien o servicio el derecho a ser reconocido como el único titular de su creación y obtener los beneficios por el mismo”. (Servicio Nacional de Derechos Intelectuales , 2018)

“En nuestro país es el Servicio Nacional de Derechos Intelectuales (SENADI) es quien se encarga de proteger y conducir al buen uso de la Propiedad Intelectual, desde varios enfoques como: Derecho de autor, las obtenciones vegetales y la propiedad intelectual”. (Servicio Nacional de Derechos Intelectuales , 2018)

Los requisitos son los siguientes:

1. Ingresar en la página del IEPI: www.propiedadintelectual.gob.ec
2. Seleccione PROGRAMA/SERVICIOS
3. Ingrese opción CASILLERO VIRTUAL
4. Llene los datos que le solicitan en el CASILLERO VIRTUAL (Si es persona natural ponga sus datos con su número de cédula de ciudadanía y si es persona jurídica coloque los datos con el RUC de la empresa)
5. Una vez que haya dado este procedimiento le llegara a su correo el usuario y contraseña; así como un enlace de MI CASILLERO para proceder a cambiar la contraseña; obteniendo su casillero Virtual.

6. Después de haber realizado este procedimiento; regresar a la página principal; y, usted podrá ingresar a SOLICITUDES EN LINEA.
7. Ingrese con su usuario y contraseña
8. Ingrese a la opción PAGOS
9. Opción TRAMITES NO EN LINEA
10. Opción GENERAR COMPROBANTE
11. Se despliega una plantilla que usted tiene que llenar los datos; le solicitan que Ingrese el código o al menos 3 caracteres de la descripción de la Tasa de Pago: (Ingrese el código 1.1.10.)
12. Ingrese los datos y Botón GENERAR COMPROBANTE
13. Imprima el comprobante
14. Y asista el BANCO DEL PACIFICO a pagar la tasa de \$16,00
15. Escanee los comprobantes de pago (tanto el que imprimió del IEPI, como el que le entregaron en el Banco del Pacífico después de haber pagado)
16. Envíe vía mail a la siguiente dirección foneticoquito@iepi.gob.ec, así como el NOMBRE EXACTO DE LA MARCA, que desea verificar.
17. Se le enviará el informe de búsqueda a su correo.
18. Trámite para el registro de la marca
19. Una vez que usted verifique en el listado de marcas, que no esté registrado o en trámite de registro el nombre de su marca.

20. Ingrese a solicitudes en línea con su usuario y contraseña
21. Opción REGISTRO
22. Del listado escoja la opción SOLICITUD DE SIGNOS DISTINTIVOS
23. Y proceda a llenar la plantilla que se va a desplegar en el sistema con los datos de su marca
24. Después de haber ingresado los datos
25. Botón GUARDAR
26. Botón VISTA PREVIA
27. Botón GENERAR COMPROBANTE DE PAGO, que tiene un costo de \$208,00.
28. Cancele en el Banco del Pacífico (Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, 2018)

2. Mercado

2.1 Investigación de mercado

2.1.1 Evidencia de mercado

El alumno con discapacidad visual tiene más dificultades para su aprendizaje debido que estos no pueden acceder a la información a través de la vista. Por tanto, se requiere fomentar el desarrollo y el manejo de otras técnicas a través de la utilización de los demás sentidos para compensar la discapacidad visual. (Instituto de Tecnologías Educativas, 2012)

El mayor porcentaje de atención de alumnos con discapacidad visual se lleva a cabo en los centros educativos ordinarios, siendo un 5% de alumnos con discapacidad visual escolarizados en centros específicos y muchos de estos suelen estar de manera transitoria. Es decir, estos alumnos con discapacidad visual asisten a instituciones educativas fiscales o particulares al igual que el resto de niños sin ninguna discapacidad visual, siendo las instituciones las que deberían proporcionar los recursos humanos y materiales necesarios para atender las necesidades educativas de los alumnos con discapacidad para una inclusión educativa (Instituto de Tecnologías Educativas, 2012)

Según Consejo Nacional para la Igualdad de Discapacidades (2010), en Ecuador existen 52,243 personas con discapacidad visual el cual comprende un 11,90% de la población. El 34,82% de la población que presentan un grado de 30% a 40% de discapacidad visual que son

18.192 habitantes. El 28,73% de la población poseen un grado de discapacidad de 75% a 85% que son 15.010 habitantes, siendo estos el grado de discapacidad visual de más altos porcentajes.



Figura 2 Tipo de discapacidad.

(Consejo Nacional para la Igualdad de Discapacidades, 2010)

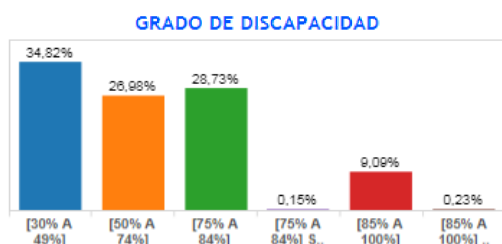


Figura 3 Grado de Discapacidad. Tipo de discapacidad.

(Consejo Nacional para la Igualdad de Discapacidades, 2010)

Según Consejo Nacional para la Igualdad de Discapacidades (2010), los Grupos Etarios en el país existen niños y jóvenes con discapacidad visual, en el cual el mayor índice de discapacidad visual es de 63,91% entre edades de 18 a 29 años.



Figura 4 Grupos Etario.

(Consejo Nacional para la Igualdad de Discapacidades, 2010)

En la provincia de Manabí existen 6.293 personas invidentes que comprende un 12,05% de la población, siendo la tercera provincia con mayor número de habitantes con discapacidad visual (Consejo Nacional para la Igualdad de Discapacidades, 2010)



Figura 5 Porcentaje de Discapacidad Visual en Manabí. (Consejo Nacional para la Igualdad de Discapacidades, 2010)

En la ciudad de Portoviejo existen 1.341 personas con discapacidad visual comprendiendo el 21,31% de la población, siendo las edades entre 30 a 65 años el mayor porcentaje de personas con discapacidad visual. (Consejo Nacional para la Igualdad de Discapacidades, 2010)



Figura 6 Porcentaje de Discapacidad de la Ciudad de Portoviejo. (Consejo Nacional para la Igualdad de Discapacidades, 2010)

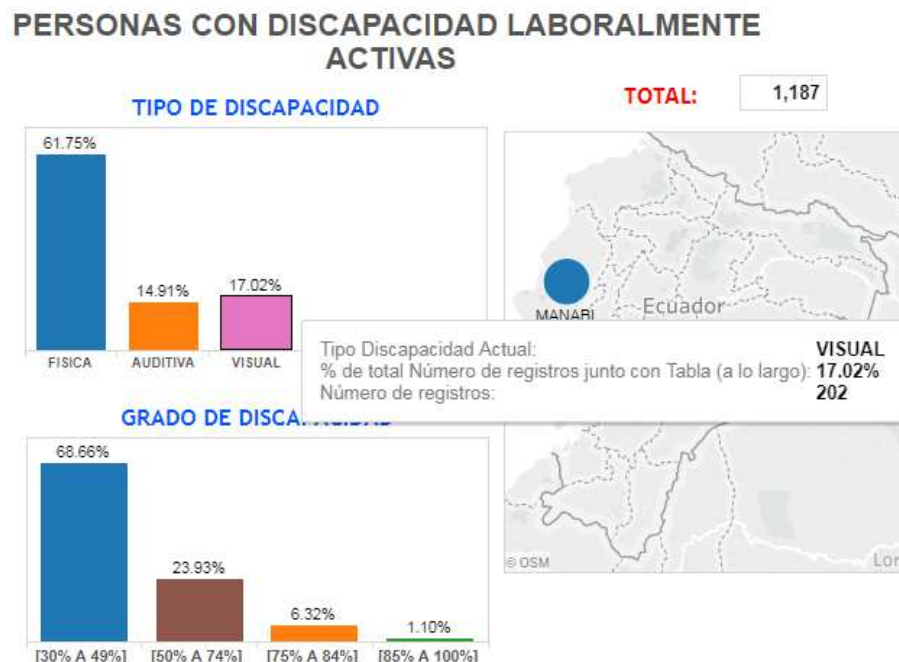


Figura 7 Personas con Discapacidad Laboralmente Activas
(Consejo Nacional para la Igualdad de Discapacidades, 2010)

El 17,02% de los portovejenses con discapacidad visual están activos laboralmente, siendo el 68,75% de estos con un grado de discapacidad visual de 30% a 49% activas laboralmente y el 1,10% de los portovejenses con un alto grado de discapacidad visual laboralmente activa.

Como se puede denotar las personas con menos grados de discapacidad visual tienen más oportunidad de trabajo mientras que las personas con mayor grado de discapacidad visual tienen poca oportunidad de trabajo.

2.1.2 Binomio producto-mercado

Aprendizaje Braille para videntes en la Ciudad de Portoviejo, puntualmente a instituciones educativas, empresas y familiares que se encuentran interesados en la escritura Braille para fomentar la inclusión e igualdad de condiciones.

2.1.3 Segmentación

El segmento de mercado se divide en tres variables como son:

Tabla 6
Segmentación

<i>Tipo de variable</i>	<i>Descripción de la variable</i>
<i>Geográfica</i>	País: Ecuador Provincia: Manabí Cantón: Portoviejo
<i>Demográfica</i>	Edad: sin preferencia de edad Sexo: Masculino y Femenino
<i>Pictográfica</i>	Clase socioeconómica: Todas
<i>Comportamiento</i>	Beneficio buscado, disposición de compra, actitud hacia el servicio

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

El emprendimiento se realizará en el cantón de Portoviejo, mediante el estudio de mercado se determinó que existe una gran demanda en la población.

En la variable Demográfica el segmento de mercado no tiene preferencia de edades. En la variable psicográfica esta segmentada para toda la clase socioeconómica de Manabí.

2.1.4 Perfil del consumidor

El Perfil del consumidor son instituciones educativas, empresas y familiares los cuales se encuentran interesados en la escritura Braille para fomentar la inclusión e igualdad de condiciones.

2.1.5 Tamaño actual y proyectado

Muestreo

En método de muestreo a utilizar es el no probabilístico intencional, debido a que la investigación se realizara el cantón de Portoviejo, de un grupo de personas de una investigación específica, son seleccionados para el estudio sólo porque son más fáciles de reclutar y el investigador no está considerando las características de inclusión de los sujetos que los hace representativos de toda la población.

Muestra

Se puede observar que para la realización de la muestra de esta investigación se seleccionó la población económicamente activa de la ciudad de Portoviejo 135,520 personas. También se consideró una desviación estándar de la población del 0.5 un nivel de confianza del 95% para obtener datos que se acerquen a la realidad y con un límite de aceptable de error muestral del 5% del número de encuestas que se deben realizar.

N 135.520 Tamaño de la población

σ 0,5 Grado de variación

Z 1,96 Nivel de confianza

e 5% Limite aceptable de error maestral

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5)^2 (135.520)}{(0,05)^2 (135.520-1) + (1,96)^2 (0,5)^2}$$

$$n = \frac{(3,8416) (0,25) (135.520)}{(0,0025) (135.519) + (3,8416) (0,25)}$$

$$n = \frac{130,153,41}{338,79 + 4,09}$$

$$n = \frac{130,153,41}{339,76}$$

$$n = 383$$

Presentación de resultados e interpretación

1) Género y Rango de Edades

Tabla 7

Género y Rango de edades

<i>Rango de Edades</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
16-25	67	17%
26-35	111	29%
36-45	126	33%
45 en adelante	79	21%
Total	383	100%

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

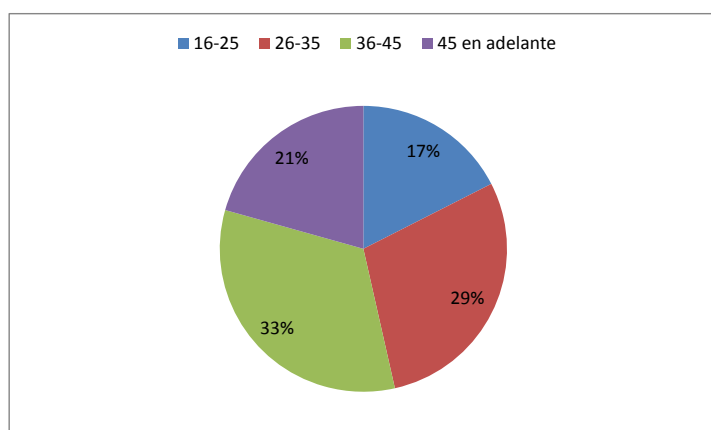


Figura 8 Género y Rango de Edades.
(Zambrano, 2019)

Análisis e interpretación:

En el gráfico se observa que el 33% de los encuestados están entre un rango de edad entre 36-45 años, mientras que el 29% están entre un rango de edad de 26-35 años y el restante con un 21% se encuentra en edad de 45 años en adelante. Dando a conocer que las personas en edad madura son los más interesados.

2) ¿Usted trabaja?

Tabla 8

¿Usted trabaja?

<i>Alternativa</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
No	34	9%
Si	349	91%
Total	383	100%

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

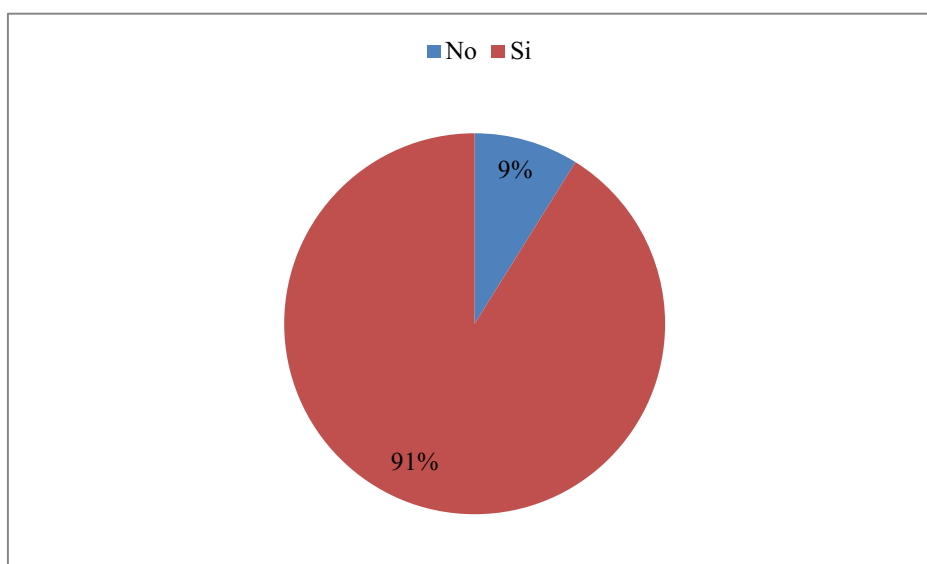


Figura 9 ¿Usted trabaja?
(Zambrano, 2019)

Análisis e interpretación.

En el gráfico se observa que el 91% de los encuestados poseen un trabajo y los recursos económicos para adquirir el servicio, mientras que el 9% desempeña ninguna carga laboral.

3) ¿Tiene algún familiar con discapacidad visual?

Tabla 9

¿Tiene algún familiar con discapacidad visual?

<i>Frecuencia</i>	<i>Total</i>	<i>%</i>
No	280	73%
Si	103	27%
Total	383	100%

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

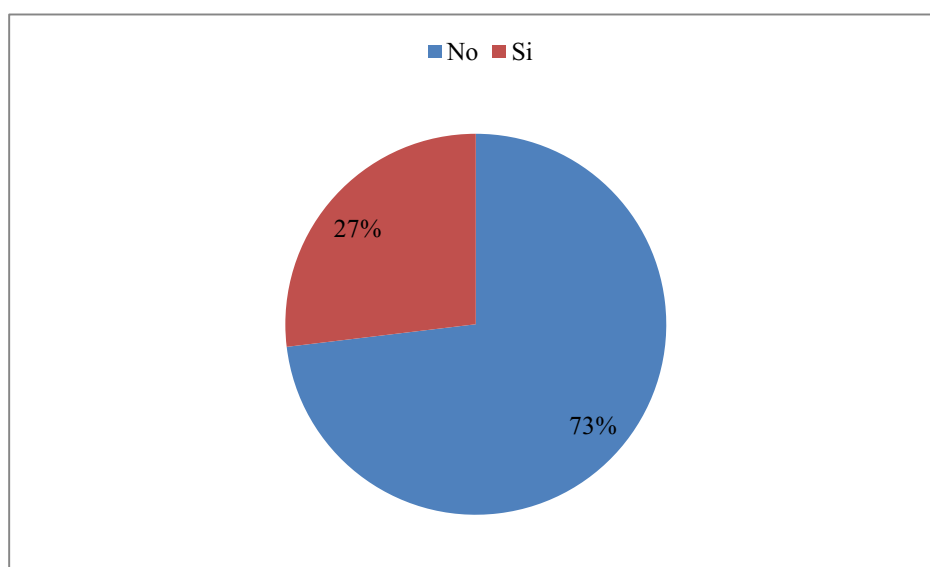


Figura 10 ¿Tiene algún familiar con discapacidad visual? (Zambrano, 2019)

Análisis e interpretación.

Como se puede observar en la gráfica el 73% de las personas encuestadas no tienen familiares con discapacidad visual, mientras que el 27% si tiene familiares con discapacidad visual.

4) ¿Tiene conocimiento del Sistema Braille?

Tabla 10

¿Tiene conocimiento del Sistema Braille?

<i>Alternativa</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
No	198	52%
Si	185	48%
Total	383	100%

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

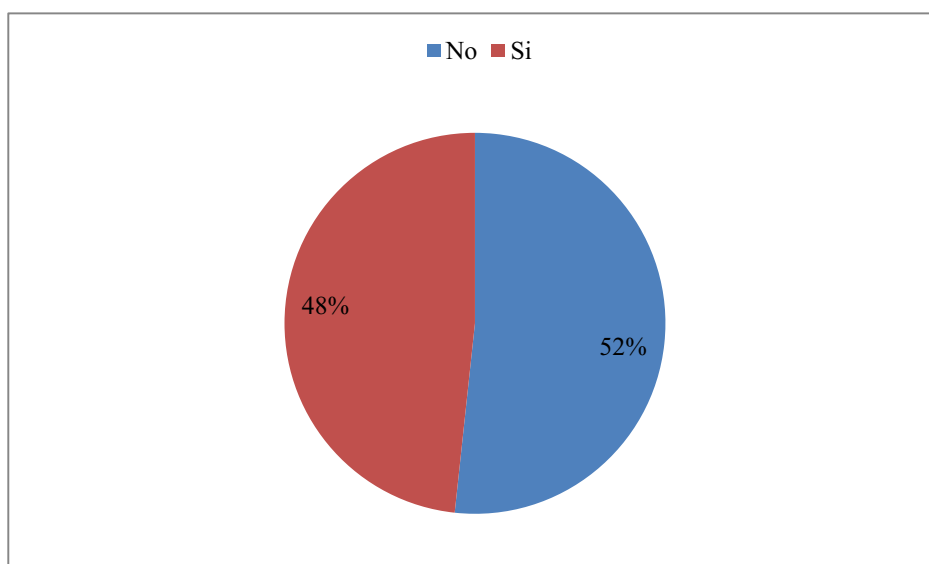


Figura 11 ¿Tiene conocimiento del Sistema Braille?
(Zambrano, 2019)

Análisis e interpretación.

En la gráfica se observa que el 48% tienen un alto grado de desconocimiento acerca del Sistema Braille, mientras el 52% no conocen tanto de este.

5) ¿Conoce alguna institución pública o privada que enseñen el Sistema Braille?

Tabla 11

¿Conoce alguna institución pública o privada que enseñen el Sistema Braille?

<i>Alternativa</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
No	128	33%
Si	255	67%
Total	383	100%

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

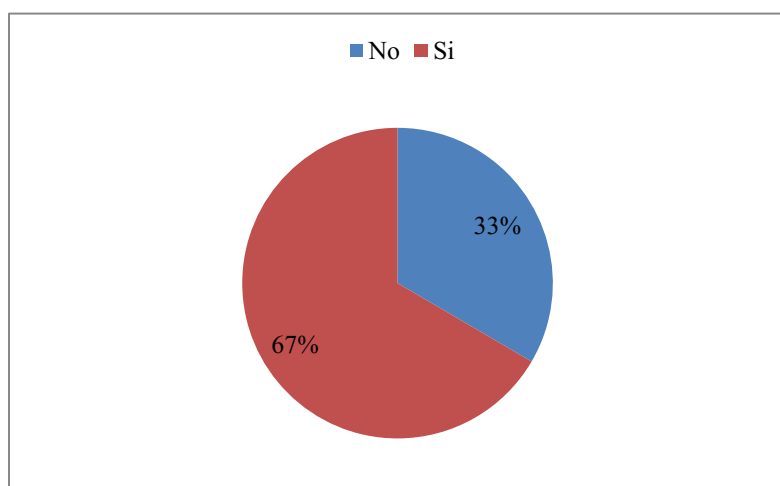


Figura 12 ¿Conoce alguna institución pública o privada que enseñen el Sistema Braille? (Zambrano, 2019)

Análisis e interpretación.

En la gráfica se observa que un 67% no tiene idea si existe alguna institución que enseñe el Sistema Braille, mientras que el 33% si conocen el cual es la Fundación Oswaldo Loor que solo ofrecen ayudan a las personas invidentes

6) **Si existiera un centro de formación especializada en la enseñanza del Sistema Braille y técnicas pedagógicas para videntes ¿Le gustaría aprender?**

Tabla 12

Si existiera un centro de formación especializada en la enseñanza del Sistema Braille y técnicas pedagógicas para videntes ¿Le gustaría aprender?

<i>Alternativa</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
Si	180	47%
No	203	53%
Total	383	100%

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

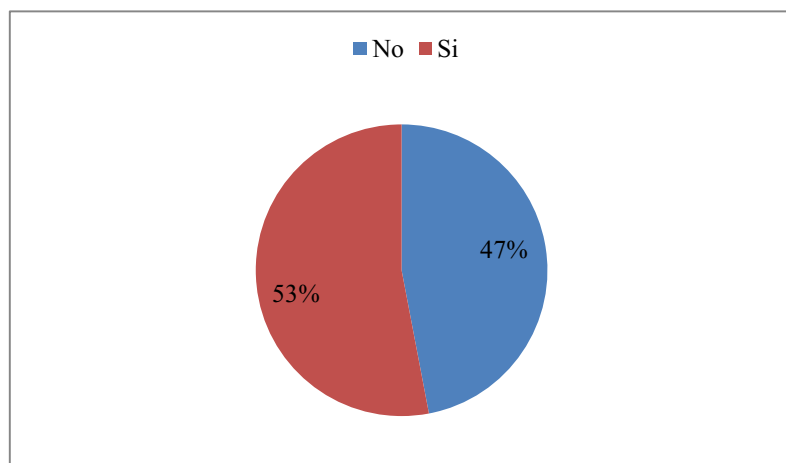


Figura 13 Si existiera un centro de formación especializada en la enseñanza del Sistema Braille y técnicas pedagógicas para videntes ¿Le gustaría aprender?
(Zambrano, 2019)

Análisis e interpretación.

El resultado arrojado en la encuesta realizada se puede observar que el 47% de encuestados si les gustaría aprender del Sistema Braille para así de esta forma ser parte de una sociedad inclusiva.

7) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?

Tabla 13

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?

<i>Alternativa</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
20	72	19%
30	85	22%
40	98	26%
50	128	33%
Total	383	100%

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

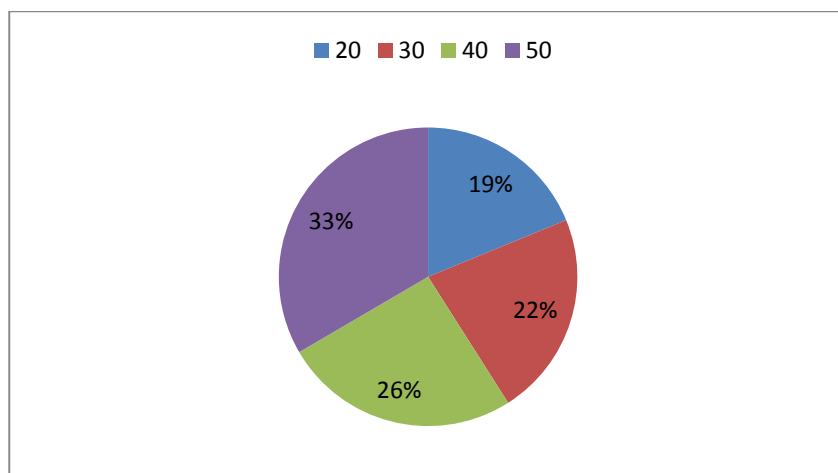


Figura 14 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?
(Zambrano, 2019)

Análisis e interpretación.

Se puede observar en la gráfica que el 33% de las personas encuestadas le dieron mayor aceptación al precio de \$50 el mes, por lo cual este será el precio a aplicar para el cobro del servicio a brindar.

8) ¿Cuáles son tus preferencias de pagos?

Tabla 14

¿Cuáles son tus preferencias de pagos?

<i>Alternativa</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
Diario	8	2%
Semanal	88	23%
Quincenal	123	32%
Mensual	164	43%
Total	383	100%

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

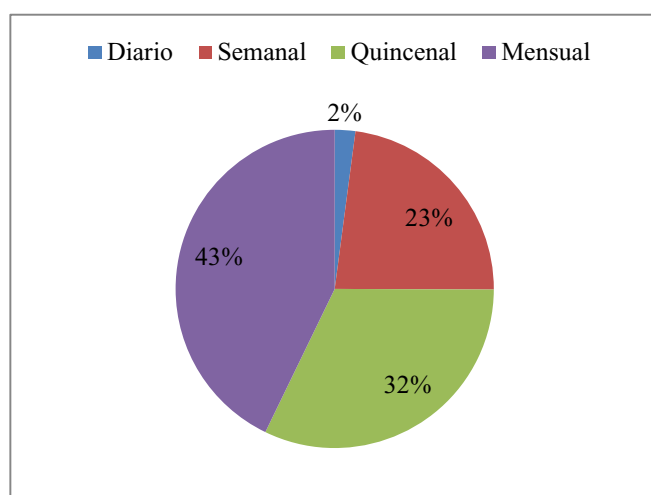


Figura 15 ¿Cuáles son tus preferencias de pagos?
(Zambrano, 2019)

Análisis e interpretación.

Como se puede observar la preferencia de pago es mensual con un 43%, pero cabe recalcar que las facilidades de pago que da la empresa son escogidas por los clientes ya sea un pago: diario, semanal, cada quincena o mensual.

9) ¿Por qué medio de comunicación utiliza con mayor frecuencia?

Tabla 15

¿Por qué medio de comunicación utiliza con mayor frecuencia?

<i>Alternativa</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
Redes sociales	182	28%
Radio	157	24%
Medios Impresos	144	22%
Televisión	168	26%
Total	651	100%

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

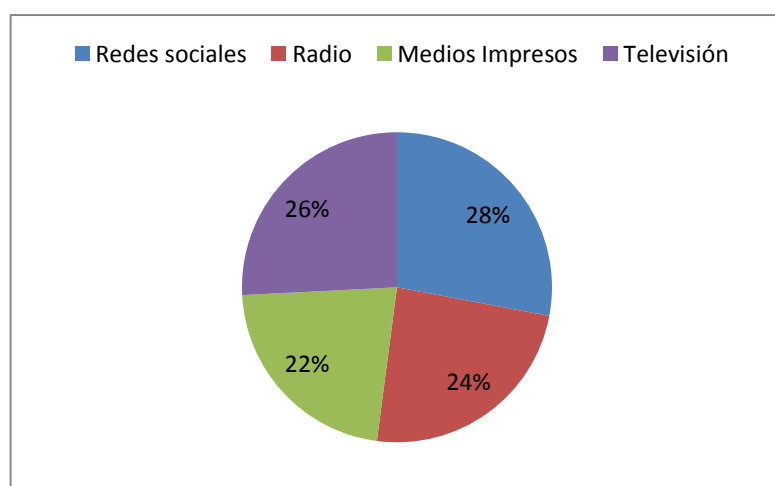


Figura 16 ¿Por qué medio de comunicación utiliza con mayor frecuencia? (Zambrano, 2019)

Análisis e interpretación.

A través de la encuesta se determinan los medios sociales más utilizados por los encuestados para promocionar a la empresa, debido que el 44% de los encuestados utiliza con mayor frecuencia las redes sociales y el 31% ven televisión

Tamaño de mercado

Tabla 16

Tamaño de mercado

<i>Mercado</i>	<i>Detalle</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Personas</i>
<i>Mercado Total</i>		100,00%	280.029
<i>Población económicamente activa</i>	% de personas que padecen con ingresos fijos.	48%	135.534
<i>Personas videntes en Portoviejo</i>	% de personas videntes en Portoviejo	79%	106.652
<i>Mercado Disponible Calificado</i>	Mercado dispuesto a un precio promedio	41%	43.727
<i>Mercado potencial</i>	% de personas que aceptan el servicio	47%	20.552
<i>Mercado meta proyectado a 5 años</i>	Mercado que la empresa está dispuesta a atender en 5 años	23%	4.727
<i>Mercado meta proyección anual</i>	Mercado que la empresa está dispuesta a atender cada año	21%	993
<i>Mercado meta proyectado mensualmente</i>	Mercado que la empresa está dispuesta a atender mensualmente	9%	84

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

El mercado meta del PRADETI es de 84 personas a las que se está dispuesto atender mensualmente, este servicio busca llegar a ese mercado meta, más que acaparar gran participación de mercado se propone un servicio con nicho de mercado específico y dispuesto a atender a pequeños grupos de personas que gusten pagar por el excelente servicio brindado.

2.1.6 Tendencias de mercado

La Convención Internacional sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad, y su protocolo facultativo establecen un tratado internacional que acogen a los derechos de las personas con discapacidad y las obligaciones de los Estados miembros que mediante la revalidación del acuerdo se comprometen a promover, proteger y asegurar el pleno ejercicio de todos los derechos de las personas con discapacidad. Ecuador es parte de los miembros de La Convención Internacional sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad, que históricamente entre los Estados miembros elaboraron, analizaron y definieron los contenidos de la convención con la participación de organizaciones de la sociedad civil, instituciones nacionales de derechos humanos y organizaciones intergubernamentales. (Kligman & Barbeito, 2017)

El movimiento de educación inclusiva constituye un paso más en el ejercicio del pleno derecho a una educación de calidad, esto no solo busca que las personas con discapacidad se eduquen, sino que las instituciones transformen sus culturas, políticas y prácticas educativas para mejorar la plena participación y aprendizaje de estos. (Kligman & Barbeito, 2017)

Ecuador está en un proceso de transformación hacia una educación inclusiva, a través de la consulta popular en el 2006 se aprobó el Plan Decenal de Educación con más del 66% de votaciones. El cual se enfoca en garantizar el derecho a la educación de las personas con discapacidad como son:

- Universalización de la Educación Inicial de 0 a 5 años.
- Universalización de la Educación General Básica de primero a décimo.
- Incremento de la población estudiantil del Bachillerato hasta alcanzar al menos el 75% de los jóvenes en la edad correspondiente.
- Erradicación del analfabetismo y fortalecimiento de la educación de adultos.
- Mejoramiento de la infraestructura y el equipamiento de las instituciones educativas.
- Mejoramiento de la calidad y equidad de la educación e implementación de un sistema nacional de evaluación y rendición social de cuentas del sistema educativo.
- Revalorización de la profesión docente y mejoramiento de la formación inicial, capacitación permanente, condiciones de trabajo y calidad de vida.
- Aumento del 0,5% anual en la participación del sector educativo en el PIB hasta el año 2012, o hasta alcanzar al menos el 6% del PIB. El gobierno actual se ha comprometido y ha tomado acciones para afrontar la atención de las personas con discapacidad estableciendo como una prioridad dentro de sus políticas de Estado la educación inclusiva. (Miministerio de Educación, 2011)

Ecuador ha aplicado leyes que respaldan la inclusión de personas discapacitadas en la sociedad, por ello el Art. 47 dictamina que el Estado debe garantizar las políticas de prevención de las discapacidades de manera conjunta con la sociedad y la familia; además de procurar la

equiparación de oportunidades para las personas con discapacidad y su integración social.

(Miministerio de Educación, 2011)

Otra de las leyes que reconoce a las personas con discapacidad dentro del Art. 47 es el derecho al trabajo con igualdad de oportunidades y condiciones, que fomenten sus capacidades y potencialidades, a través de políticas que permitan su incorporación en entidades públicas y privadas. (Miministerio de Educación, 2011)

El Ministerio de Educación en el 2010 desarrollo un proceso de reestructuración, con una nueva propuesta organizativa y curricular en todos los niveles y modalidades, que permite fortalecer la educación inclusiva. (Miministerio de Educación, 2011)

En el 2011 se aprueba la Ley Orgánica de Educación Intercultural, haciendo efectivo el derecho a la educación que tienen las personas con discapacidad, garantizando la inclusión en todas las instituciones educativas dentro del marco del Buen Vivir, estableciendo que la educación que se les da a las personas con discapacidad se desarrolle sus potencialidades y habilidades para su integración y participación en igualdad de condiciones. (Miministerio de Educación, 2011)

2.1.7 Factores de Riesgos

“Los aspectos que más preocupan en este sentido son los más visibles, como pueden ser los logotipos, logo símbolos y otros elementos relativos al aspecto visual externo de la organización. Sin embargo, no hay que olvidar que todas las estrategias vinculadas a la gestión de activos intangibles se traducen en instrumentos de un valioso potencial empresarial a medio y largo plazo.” (Zavala & Vega, 2016, pág. 11)

Como principal factor de riesgo es que las instituciones privadas y empresas no cuenten con grandes recursos económicos para capacitarse y capacitar a su personal en temas de inclusión y priorizar los recursos para otras actividades que para ellos tienen una mayor importancia.

Otro factor de riesgo son las acciones humanas como son la discriminación, bullying o discofabia que puedan generar un rechazo o acciones secundarias como un boca a boca mal intencionada.

Por esto, la empresa estará generando contenido que concientice a la sociedad y atraiga al cliente como son los eventos participativos realizados en 4 veces en el año, además de ir a las instituciones y empresas a dar pequeñas charlas que motiven a ser parte del cambio y requerir el servicio.

2.1.8 Ingresos en base al análisis de mercado

Tabla 17

Ingresos en base al análisis de mercado

<i>Proyección Consumo Mensual de Portoviejo</i>											
<i>Mercado Meta</i>		84									
<i>Uso Diario</i>		1									
<i>Factor -----></i>		30	4,2	2	1	0,5	0,33	0,17	0,08		
<i>Servicio</i>	<i>Uso</i>	<i>Diario</i>	<i>Semanal</i>	<i>Quincenal</i>	<i>Mensual</i>	<i>Bimen</i>	<i>Trim</i>	<i>Semest</i>	<i>Anual</i>	<i>Total personas</i>	<i>Total unidades</i>
<i>Servicio A</i>	100%	<i>Peso</i>	0%	0%	0%	100%					
	1	<i>Preferencia</i>	0	0	0	84	0	0	0	0	84
		<i>Servicios</i>	0	0	0	84	0	0	0	0	

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Análisis: El uso diario de este servicio es de 1, una persona puede capacitarse 2 vez a la semana, mediante las encuestas que se realizaron a la muestra específica se pudo determinar la proyección de consumo mensual de Portoviejo o la proyección de la demanda siendo de 84.

Tabla 18
Ingreso en base al análisis del mercado

<i>Incremento Volumen</i>		<i>5%</i>	<i>5%</i>	<i>5%</i>	<i>10%</i>		
<i>Incremento Precios</i>		<i>0%</i>	<i>0%</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>		
<i>Inflación</i>		<i>2,39</i>	<i>2,49%</i>	<i>2,59%</i>	<i>2,69%</i>	<i>2,74%</i>	
<i>Producto</i>	<i>Mensual</i>	<i>Año1</i>	<i>Año2</i>	<i>Año3</i>	<i>Año4</i>	<i>Año5</i>	
<i>Producto A</i>	<i>Cantidad</i>	84	1.011	1.062	1.115	1.171	1.288
	<i>Precio</i>	50,00	50,00	51,25	52,57	53,99	55,47
	<i>Total</i>	<i>4.214</i>	<i>51.660</i>	<i>54.428</i>	<i>58.617</i>	<i>63.222</i>	<i>71.445</i>

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Análisis: Los ingresos en base al análisis del mercado irán determinados entre otras variables por un 5% de incremento a partir del segundo año hasta el cuarto año en el volumen de venta del servicio y el 10% en el quinto año esto está establecido en los objetivos estratégicos del emprendimiento como un logro a alcanzar, considerando que el precio a cobrar se mantendrá durante el primer año, la inflación debe ser considerada en base al último año que fue de un 2,39%. Para determinar los ingresos también se tomó en cuenta el valor del servicio por su unidad que en este caso es de \$50, de esta forma se brinda un total de ingresos en base al análisis del mercado de \$71.445

2.2 Análisis de la competencia

2.2.1 Descripción de la competencia

En Portoviejo no existe ningún centro de formación especializados en el Sistema Braille, sin embargo, se tiene como competencia indirecta:

Fundación Oswaldo Loor que es una organización privada sin fines de lucro que recibe personas con discapacidad visual para brindarles la ayuda necesaria para un mejor aprendizaje, es decir que, el nicho de mercado que esta se dirige son solo personas con algún grado de discapacidad visual.

Centro de Educación Popular Especial “San Gregorio” al igual que la fundación antes mencionada esta es una organización sin fines de lucro especializada solo en la enseñanza del abecedario Braille y no ofrece otros servicios de aprendizaje.

Los productos sustitutos:

APPS en la actualidad encontramos un sin número de aplicaciones que ofrecen el servicio de aprendizaje del abecedario braille y cada vez se desarrollan nuevas tecnologías que pueden llegar a sustituir las clases particulares.

2.2.2 Comparación de la competencia

Tabla 19
Comparación de la competencia

<i>Grupo</i>	<i>Subgrupo</i>	<i>Pradeti</i>	<i>Fundación Oswaldo Loor</i>	<i>Centro de Educación San Gregorio</i>
<i>Producto/ Servicio</i>	<i>Característica</i>	10	9	9
	<i>Calidad</i>	10	9	9
	<i>Garantía</i>	10	10	9
	<i>Facturación</i>	9	10	10
<i>Sub total</i>		39	38	37
<i>Precio</i>	<i>Lista de Precios</i>	9	10	10
	<i>Descuentos</i>	10	10	10
<i>Sub total</i>		19	20	20
<i>Promoción</i>	<i>Promoción de venta</i>	10	9	8
	<i>Publicidad</i>	9	9	8
	<i>Relaciones Publica</i>	10	9	8
	<i>Mkt Directo</i>	10	9	8
<i>Sub total</i>		39	36	32
<i>Distribución</i>	<i>Canales</i>	9	8	8
	<i>Localización</i>	10	8	9
	<i>Transporte</i>	9	10	10
<i>Sub total</i>		28	26	27
MEDIA		31.25	30	29

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

2.2.3 Ventajas competitivas

La ventaja competitiva esencial y primordial de PRADETI es la diferenciación, se logrará crear un servicio con ventajas diferenciadoras en comparación con la competencia, para hacerlo más atractivo para el mercado objetivo, su diferenciación se desarrollará desde diferentes áreas enumerando las siguientes:

- Servicio altamente personalizado, se desarrollará puerta a puerta brindándole la comodidad a los clientes.
- Servicio altamente especializado, basado en diversas técnicas pedagógicas que facilitan la enseñanza y aprendizaje del sistema braille.
- Compromiso con la necesidad de cada cliente.
- Facilidades de pago

2.2.4 Barreras de entrada

La principal barrera de entrada en estos momentos es el ámbito económico, debido a la inversión necesaria para la entrada del servicio al mercado.

Otra barrera de entrada es que al existir dos organizaciones sin fines de lucro y orientadas a otro segmento de mercado, los posibles clientes no deseen pagar por el servicio a ofrecer.

2.2.5 Análisis 5 fuerzas de Porter

“Michael Porter identifico cinco fuerzas que determinan el atractivo intrínseco a largo plazo de un mercado o segmento de mercado: competencia sectorial, competidores potenciales, sustitutos, compradores y proveedores”. (Kotler, 2006)

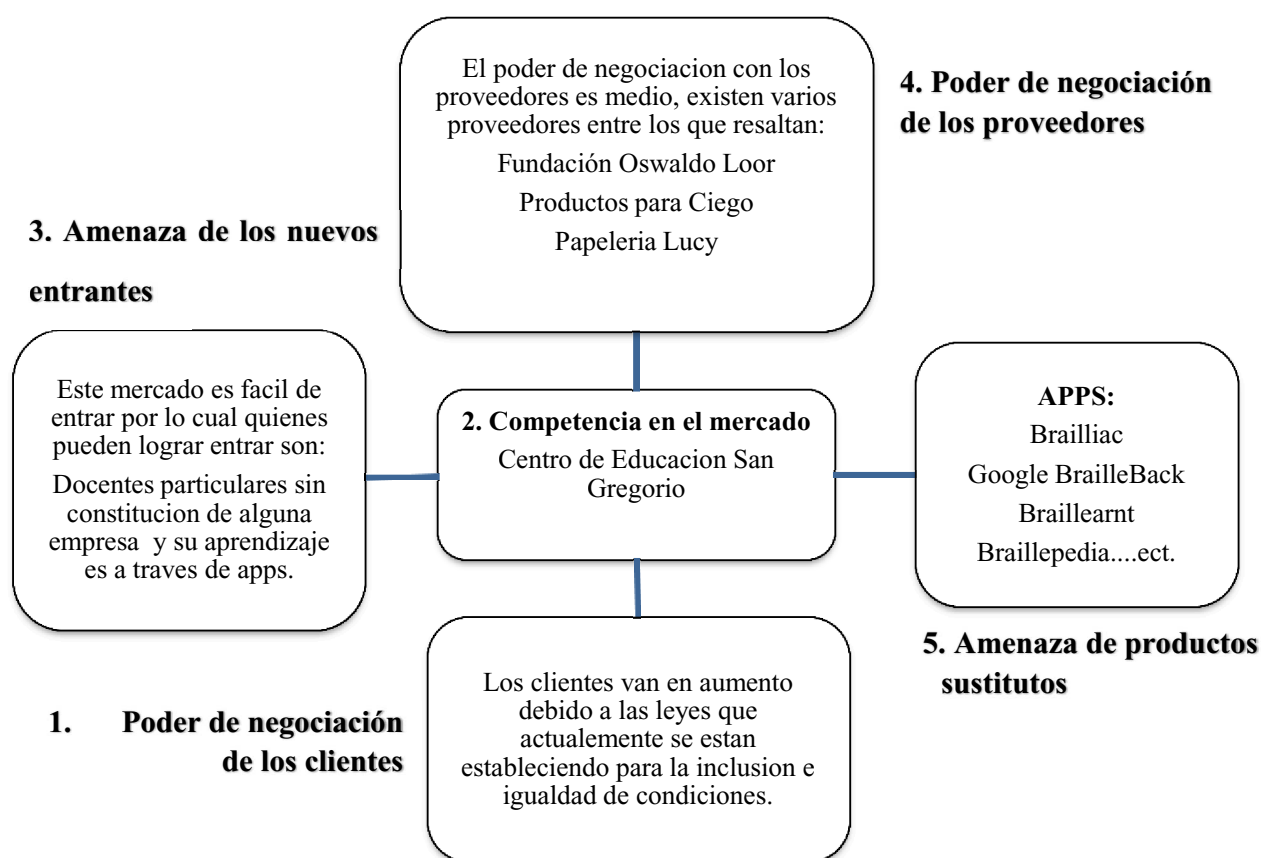


Figura 17 5 Fuerzas de Porter
Por Zambrano (2019)

2.3 Precio

2.3.1 Variable para la fijación del precio

- **Precio sugerido por la demanda:**

Mediante un estudio realizado a través de encuestas se logró obtener un dato importante en cuanto al precio, se consultó a las personas cual es el precio que estarían dispuesto a pagar por el servicio propuesto en el que la mayor parte de la muestra concluyo en el valor de \$50,00 mensual

2.3.2 Determinación del precio

- **Fijación del precio basado en el valor:**

Este método se basa en el precio que se cree que los clientes están dispuestos a pagar, pero en base a los beneficios que el servicio ofrece, es por ello que PRADETI busca que la fijación de precio transmita la calidad que este ofrece en sus servicios.

2.4 Distribución y localización

PRADETI estará localizada en la zona céntrica de la ciudad debido a que la mayor parte de las instituciones y empresas están ubicadas cercas. Esta tendrá su oficina en la calle 9 de octubre y Pedro Gual.

2.5 Estrategia de promoción

2.5.1 Clientes claves

Los clientes claves de PRADETI son familiares de las personas con discapacidad visual, instituciones y empresas ya sean públicas y privadas que tengan el deseo de aprender y ser partes del proceso de una inclusión real.

2.5.2 Estrategia de captación de cliente

Alcanzar llegar al mercado objetivo y persuadir es fundamental para el éxito de una empresa, es por ello que la estrategia de captación de clientes se enfocara en ganar reconocimiento en el mercado. En el cual, el 2% de las ganancias anual es destinada a la estrategia publicitaria de la empresa, esta se divide de la siguiente manera:

- 300 para la Página Web
- 600 Redes Sociales
- 800 Relaciones Públicas

Estrategia publicitaria

- **Objetivo general:**

Crear identidad de marca a través de los diferentes medios de comunicación

Las Redes Sociales:

A través de la investigación realizada por medio de las encuestas se determinó que 44% de los encuestados utilizan las redes sociales para mantenerse comunicado de lo que pasa en la actualidad.

Facebook

Se realizará publicidad a través de la página de Facebook de PRADETI teniendo como objetivos los siguientes:

Objetivo específico:

- Proporcionar información respecto a la empresa y el servicio
- Aumentar la visibilidad de la marca
- Ofrecer contenido de valor y relevante para el usuario
- Escuchar a la audiencia.
- Aumentar la cuota de mercado
- Alcanzar 3.000 suscriptores de la página
- Aumentar la cartera de clientes



Figura 18 Página Facebook
Por Zambrano (2019)

Cotización de costos:

Tabla 20

Cotización de costos Facebook

<i>Alcance de Personas por Día</i>	<i>Precio</i>
639-3.823	\$1,00
2.592-10.911	\$4,00
4.740-19.538	\$10,00
6.344-25.991	\$15,00
7.840-32.018	\$20,00
9.336-38.045	\$25,00

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

El costo de la publicidad de PRADETI será de \$1,00 diarios por 30 días con un alcance 639 a 3.823 vistas por día, siendo el coste de la publicidad de \$30 al mes.

Cronograma de publicidad

Tabla 21

Cronograma de publicidad

<i>Actividades</i>	<i>Enero</i>																														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
Información sobre la empresa	■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		
Información del servicio		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■	
Información de la fecha de apertura	■					■					■					■					■					■					
Información del proceso metodológico						■	■	■	■											■	■	■	■								
Responder preguntas	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Actividades de los siguientes meses:

Febrero, Marzo y Abril,

Tabla 22

Cronograma de publicidad

ACTIVIDADES	DIAS DEL MES																													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Información sobre la empresa	■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■	
Información del servicio		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■
Responder preguntas	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Mayo, Junio, Julio, Agosto, Septiembre, Octubre, Noviembre y diciembre

Tabla 23

Cronograma de publicidad

ACTIVIDADES	DIAS DEL MES																													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Información del servicio		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■
Responder preguntas	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Gmail.

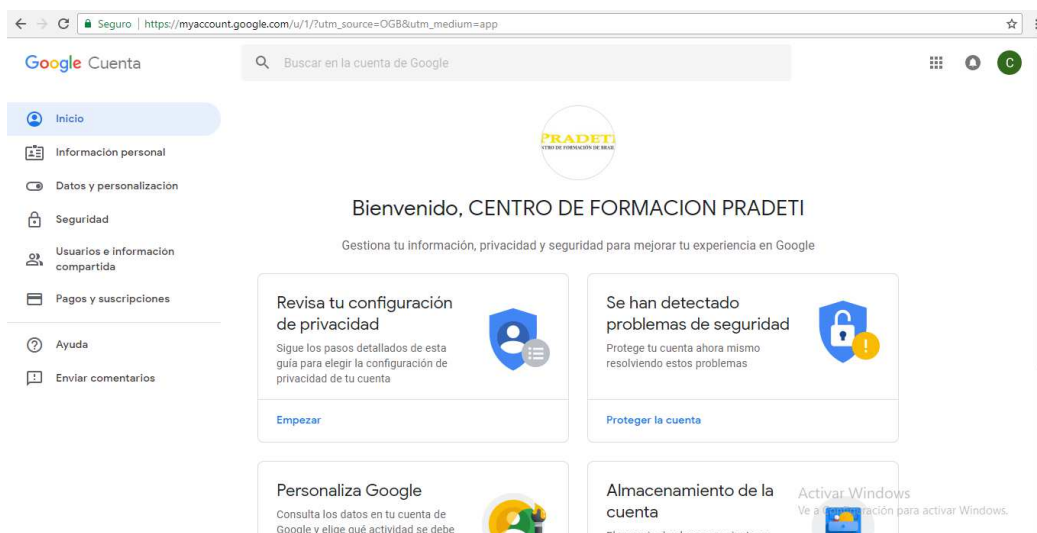


Figura 19 Gmail
Por Zambrano (2019)

PRADETI contará con su gmail propio que será de uso exclusivo para la empresa

centrodeformacionpradeti@gmail.com

Marketing de Contenido

- **YouTube**

Los eventos se realizarán 4 veces en el año, estos serán filmados y subidos a la cuenta que PRADETI tendrá, además de esto se realizará un convenio con el municipio de Portoviejo con el fin de compartir estas experiencias en la página PORTOVIEJO NACE DE TI, para así utilizar las canchas que se encuentran en el parque la rotonda.

Marketing Experimental

- **Eventos**

Los eventos y experiencias son otra forma de captar clientes y estos se realizarán 4 veces por año, en el mes de Enero, Abril, Agosto y Octubre en el parque la rotonda que es un establecimiento público y las personas asisten con regularidad.

Actividades de alto relieve

- Reconocimiento de colores
- Juego de mesa
- Juego con el Abaco
- Código secreto
- Gobblet
- Domino de Relieve

Juego con balón sonoro

Exposición de información del servicio

Tabla 24
Programación Eventos

<i>Programación</i>	
<i>Hora</i>	<i>Actividades</i>
10:00 am a 11:00 am	Actividades de juegos en alto relieve y explicación del servicio
10:30 am a 11:00 am	Juego de futbol con ojos vendados
<i>Hora</i>	<i>Actividades</i>
15:00 pm a 16:00 pm	Actividades de juegos en alto relieve y explicación del servicio
15:30 pm a 16:00 pm	Juego de futbol con ojos vendados
<i>Hora</i>	<i>Actividades</i>
18:00 pm a 19:00 pm	Actividades de juegos en alto relieve y explicación del servicio
18:30 pm a 19:00 pm	Juego de futbol con ojos vendados

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Stand

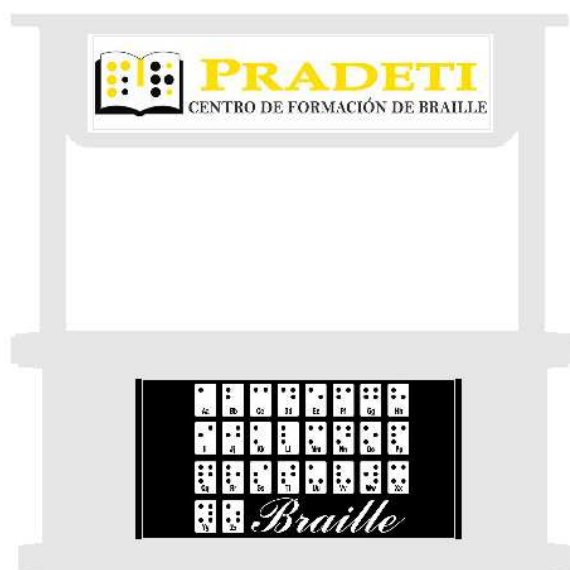


Figura 20 Stand
 Por Zambrano (2019)

Volantes



PRADETI

CENTRO DE FORMACIÓN DE BRAILLE

	●	●	●
	●		

	●	●	●
		●	
	●		

	●	●	●
		●	
	●	●	●

C F P

● En PRADETI nos encargamos de brindar la información necesaria a las instituciones, empresas y demás personas sin ninguna discapacidad visual con el fin de capacitar mediante diversas técnicas pedagógicas, para un mejor aprendizaje y enseñanza del sistema braille, de esta manera podemos ayudar a las personas con discapacidad visual a tener una mejor preparación académicamente y profesionalmente para que puedan desempeñarse con normalidad en sus actividades.

“Solo porque un hombre carezca del uso de sus ojos, no significa que carezca de visión”

Stevie Wonder


0999777020


centrodeformacionpradeti@gmail.com


Centro de Formación Pradeti


www.centrodeformacionpradeti.com

Figura 21 Volante parte delantera
Por Zambrano (2019)



PRADETI

CENTRO DE FORMACIÓN DE BRAILLE

	●	●	●
	●		

	●	●	●
		●	
	●		

	●	●	●
		●	
	●	●	

C F P

ENSEÑANZAS:

<p>La signografía Braille</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tildes en vocales • Abecedario • Numeración • Signos de puntuación • Signos matemáticos <p>Mejorar habilidades auditivas</p>	<p>Bliseo</p> <p>Forma de lectura y escritura</p> <p>Sistema háptico</p> <p>Material de relieve</p> <p>Cálculos con Abaco</p> <p>Psicología</p> <p>Educación artística</p>
--	--


0999777020


centrodeformacionpradeti@gmail.com


Centro de Formación Pradeti


www.centrodeformacionpradeti.com

Figura 22 Volante parte posterior
Por Zambrano (2019)

Trípticos

PRADETI
CENTRO DE FORMACIÓN DE BRAILLE

Misión
PRADETI tiene como misión la implementación de técnicas pedagógicas que facilitan el aprendizaje y enseñanza del mismo, tanto práctico como teórico. Brindando la experiencia de palpar la realidad de las personas con discapacidad visual.

Valores:

- Responsabilidad
- Honestidad
- Puntualidad
- Empatía
- Liderazgo
- Disciplina

En PRADETI nos encargamos de brindar la información necesaria a las instituciones, empresas y demás personas sin ninguna discapacidad visual con el fin de capacitar mediante diversas técnicas pedagógicas, para un mejor aprendizaje y enseñanza del sistema braille, de esta manera podemos ayudar a las personas con discapacidad visual a tener una mejor preparación académicamente y profesionalmente para que puedan desempeñarse con normalidad en sus actividades.

C F P

"Las personas con discapacidad, no somos ni tenemos capacidades diferentes. Todos, con o sin discapacidad, tenemos capacidades diferentes y si, somos diferentes, como lo son cada ser humano, que es único y valioso en sus distintas diferencias"

Ángela Carolina

"Solo porque un hombre carezca del uso de sus ojos, no significa que carezca de visión"

Stevie Wonder

ENSEÑANZAS:

La signografía Braille

- Tildes en vocales
- Abecedario
- Numeración
- Signos de puntuación
- Signos matemáticos

Bliseo

Forma de lectura y escritura

Sistema háptico

Material de relieve

Cálculos con Abaco

Psicología

Educación artística

Mejorar habilidades auditivas

"La discapacidad no es una lucha valiente o coraje en frente de la adversidad. La discapacidad es un arte. Es una forma ingeniosa de vivir"

Neil Marcus

Figura 23 Trípticos
Por Zambrano (2019)

Los trípticos serán entregados en las Relaciones Públicas con las instituciones y empresas, además de dar una breve charla de quienes somos, cual es el trabajo que realiza el Centro de Formación y el servicio que ofrece.

Páginas web

Se realizará publicidad de la página web a través de la página de Facebook de PRADETI teniendo como objetivos los siguientes:

Objetivo específico:

- Proporcionar información respecto a la empresa y el servicio
- Aumentar la visibilidad de la marca
- Ofrecer contenido de valor y relevante para el usuario

Cotización de precios:

Tabla 25

Cotización de costos Página Web

<i>Alcance de Personas por Día</i>	<i>Precio</i>
467– 2.890	\$0,66
3.505 – 15.140	\$4,00
4.111 – 23.163	\$5,00
5.098 – 28.572	\$10,00
6.085 – 33.981	\$15,00
7.072 – 38.042	\$20,00

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

El costo de la publicidad de PRADETI será de \$0,66 diarios por 30 días con un alcance de 467 a 2.890 vistas por día, siendo el coste de la publicidad de \$19,89 al mes.

PRADETI
CENTRO DE FORMACIÓN DE BRAILLE

NOSOTROS SERVICIO INFORMACION CONTACTO

¿QUIENES SOMOS?

Misión

PRADETI tiene como misión la implementación de técnicas pedagógicas que facilitan el aprendizaje y enseñanza del mismo, tanto práctico como teórico. Brindando la experiencia de pal-

Valores:

- Responsabilidad
- Honestidad
- Puntualidad
- Empatía
- Liderazgo
- Disciplina

f WhatsApp Email **PRADETI**
CENTRO DE FORMACIÓN DE BRAILLE

Figura 24 Páginas web
Por Zambrano (2019)

www.centrodeformacionpradeti.com

PRADETI
CENTRO DE FORMACIÓN DE BRAILLE

NOSOTROS **SERVICIO** INFORMACION CONTACTO

NUESTROS SERVICIOS

En PRADETI nos encargamos de brindar la información necesaria a las instituciones, empresas y demás personas sin ninguna discapacidad visual con el fin de capacitar mediante diversas técnicas pedagógicas para un mejor aprendizaje y enseñanza del sistema braille, de esta manera podemos ayudar a las personas con discapacidad visual a tener una mejor preparación académicamente y profesionalmente para que puedan desempeñarse con normalidad en sus actividades

“Seamos parte del cambio, por un Portoviejo inclusivo”

MATERIAL DE APRENDIZAJE

La signografía Braille	Forma de lectura y escritura
Tildes en vocales	Sistema háptico
Abecedario	Material de relieve
Numeración	Cálculos con Abaco
Signos de puntuación	Psicología
Signos matemáticos	Educación artística
Bliseo	Mejorar habilidades auditivas

f **PRADETI**
CENTRO DE FORMACIÓN DE BRAILLE

Figura 25 Página Web
Por Zambrano (2019)

 **PRADETI**
CENTRO DE FORMACIÓN DE BRAILLE

NOSOTROS SERVICIO **INFORMACION** CONTACTO

SOLICITA MÁS INFORMACIÓN

NOMBRES Y APELLIDOS

EMPRESA

DIRECCION DE CORREO

TELÉFONO/CELULAR

    **PRADETI**
CENTRO DE FORMACIÓN DE BRAILLE

Figura 26 Página Web
Por Zambrano (2019)

PRADETI
CENTRO DE FORMACIÓN DE BRAILLE

NOSOTROS SERVICIO INFORMACION CONTACTO

SOLICITA MÁS INFORMACIÓN

0999777020

centrodeformacionpradefi@gmail.com

Centro de Formación Pradeti

PRADETI
CENTRO DE FORMACIÓN DE BRAILLE

Figura 27 Página Web
Por Zambrano (2019)

3. Operaciones

3.1 Producto

3.1.1 Descripción del producto

Se realizarán diferentes metodologías del Sistema Braille que faciliten la enseñanza y aprendizaje del mismo, enfatizando en las diferentes técnicas pedagógicas de la misma, ya sea práctica y teórica. A continuación, se describe las diferentes metodologías según el caso lo requiera:

Signo generador

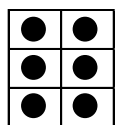


Figura 28 Signo generador
Por Zambrano (2019)

La signografía Braille: El código braille se basa en la combinación de 6 puntos en relieve, sobre un espacio o celdilla.

- **Tildes en vocales**

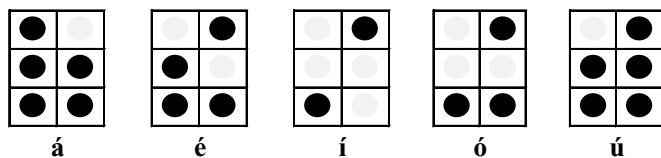


Figura 29 Tildes en vocales
Por Zambrano (2019)

• Abecedario

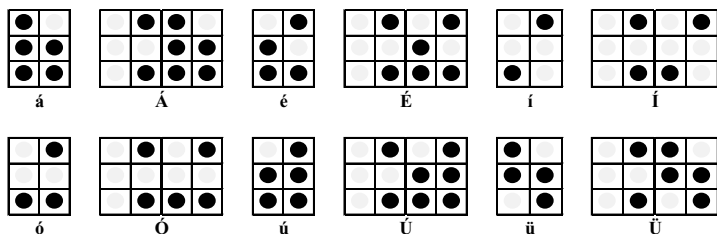


Figura 30 Vocales
Por Zambrano (2019)

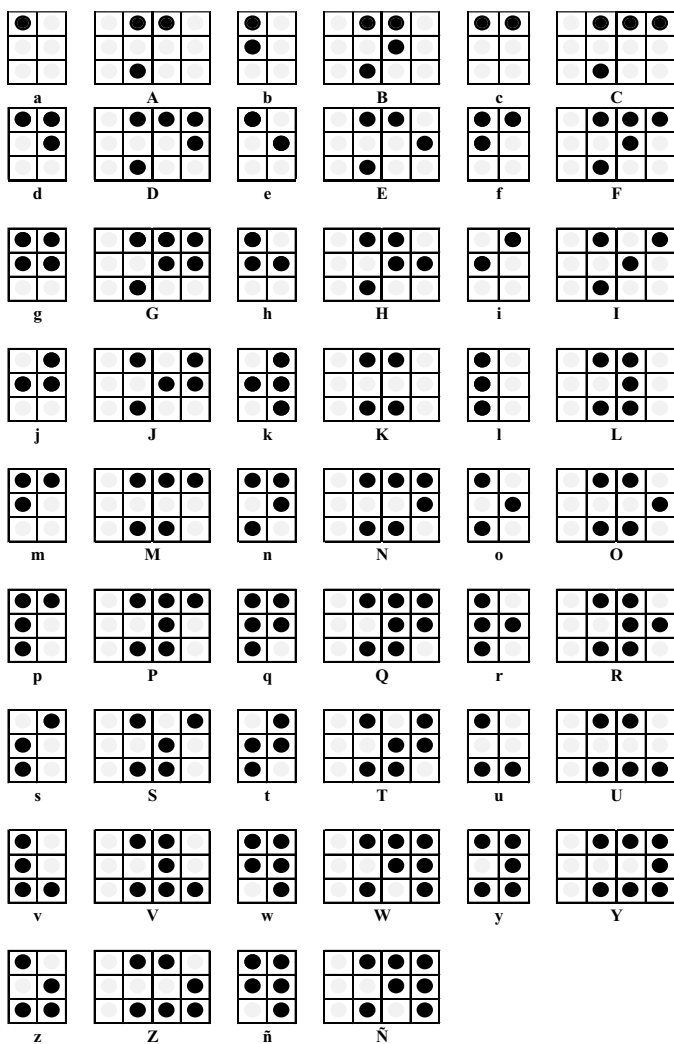


Figura 31 Abecedario
Por Zambrano (2019)

• Numeración

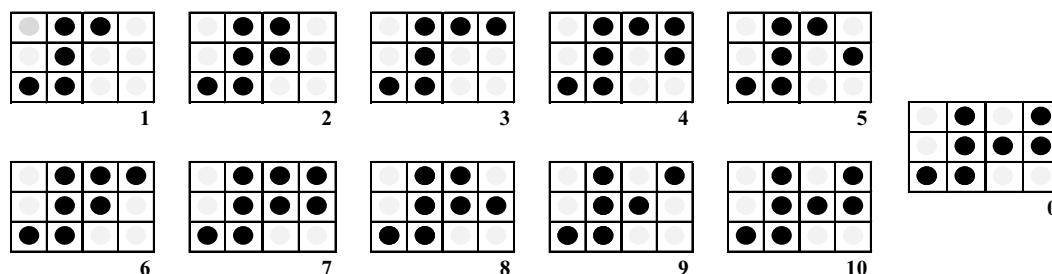


Figura 32 Numeración de una cifra
Por Zambrano (2019)

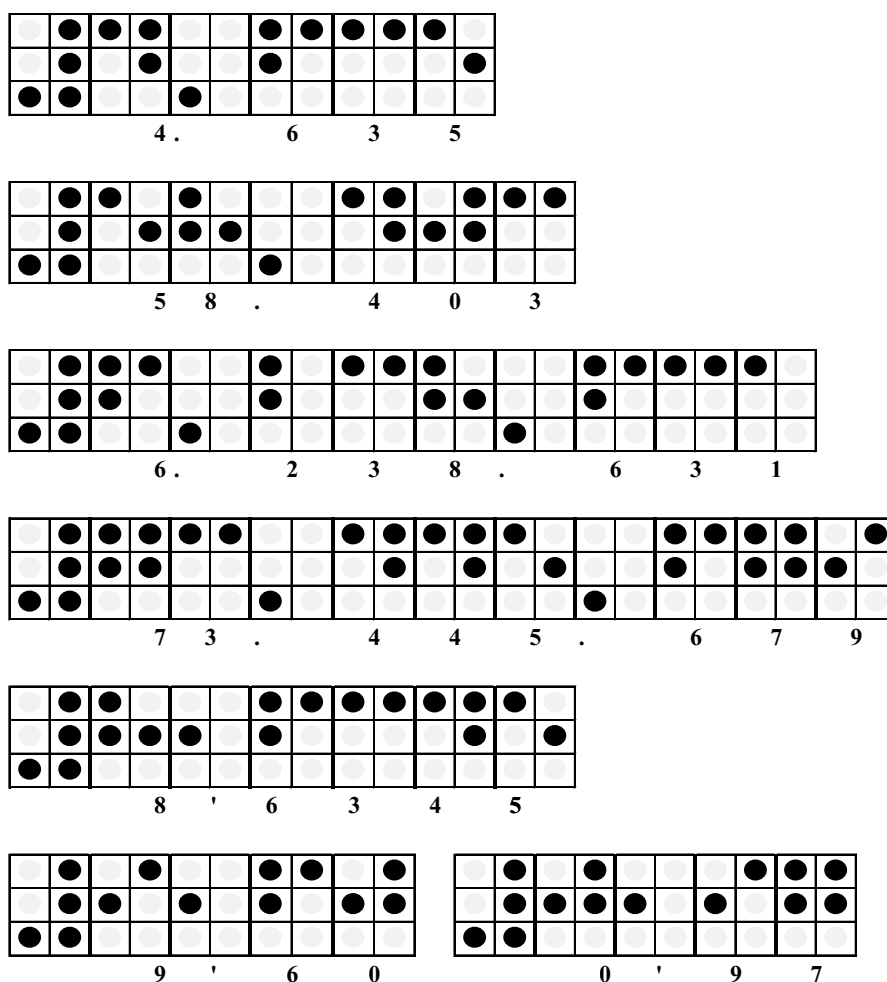


Figura 33 Numeración con varias cifras
Por Zambrano (2019)

Signos de puntuación

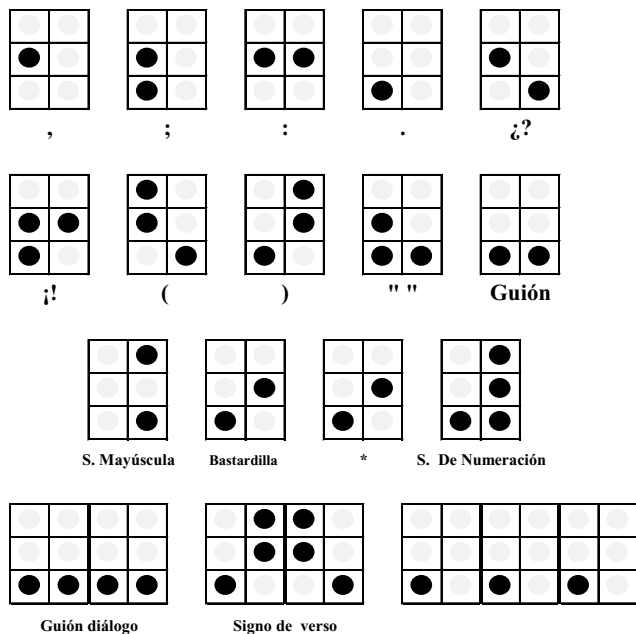


Figura 34 Signos de puntuación y otros más
Por Zambrano (2019)

Notas, figuras y silencios

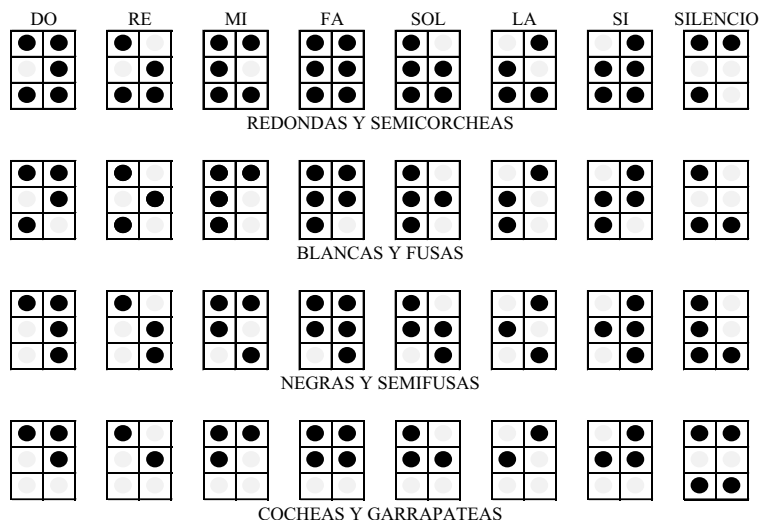


Figura 35 Notas, figuras y silencios
Por Zambrano (2019)

Signos matemáticos

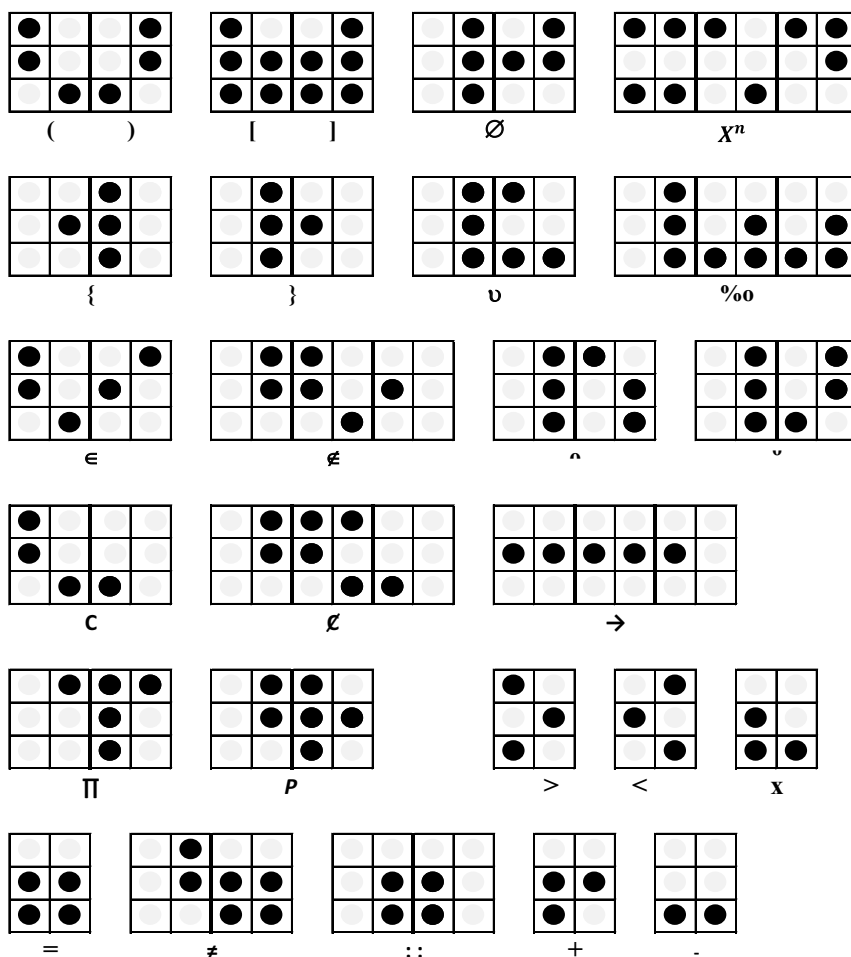


Figura 36 Signos Matemáticos
Por Zambrano (2019)

Bliseo: Es una técnica de aprendizaje del Sistema Braille para adultos alfabetizados, que se empieza profundizando en el conocimiento especial del signo generador introduciendo la primer serie tomando en cuenta los 4 puntos, luego introduciendo la segunda serie hasta el punto 5 y así hasta ir introduciendo cada una de las cinco series.

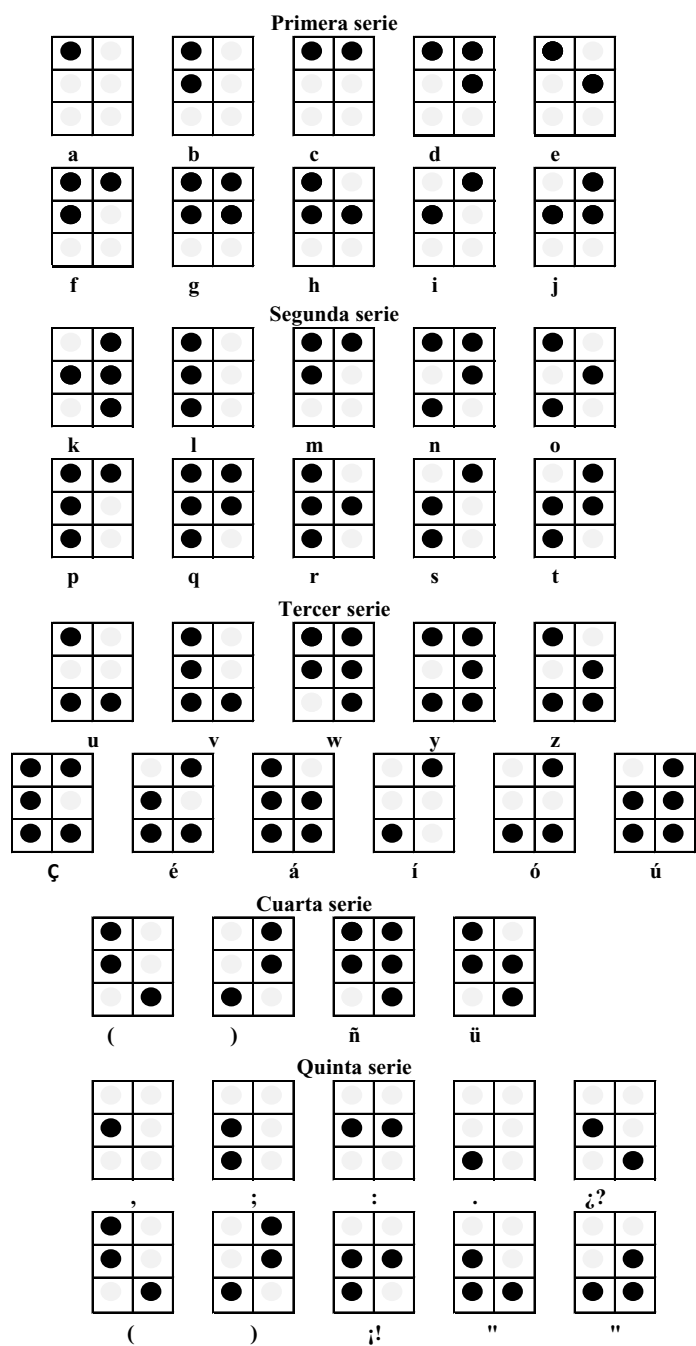


Figura 37 Bliseo
Por Zambrano (2019)

Forma de lectura y escritura:

- Conocimiento de una estructura formada por tres parejas de puntos alineadas verticalmente).
- Orientación espacial de cada uno de los seis puntos:
 1. Primer punto ARRIBA/EN MEDIO/ABAJO
 2. Segundo punto ARRIBA/EN MEDIO/ABAJO
- Identificación de cada punto con un número, del 1 al 6:

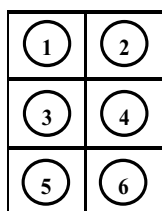


Figura 38 Indicación de cada punto
Por Zambrano (2019)

Sistema háptico: Este sistema o técnica ayuda a fortalecer el sentido del tacto. Donde se desarrollan diversas actividades.

- Figuras geográficas
- Texturas
- Juegos de ubicar las figuras en su lugar
- Reconocimiento de monedas

Estimulación multisensorial: Consiste en un amplio abanico de técnicas como:

- Material de relieve

- Fútbol
- Cálculos con Abaco
- Psicología
- Educación artística
- Técnicas de orientación y movilidad

La orientación es una técnica que permite a la persona desarrollar más sus otros sentidos para establecer su posición y relación con los objetos del medio y tener una mejor movilidad para desplazarse en su entorno (Hill, 1986)

3.1.2 Diseño del producto

Logo



Figura 39 Logo
Por Zambrano (2019)

Pradeti: Significa el inicio o principio de algo nuevo y sus colores son el amarillo y el negro.

Amarillo: Que representa la luz

Negro: Que representa la formalidad

Isotipo:

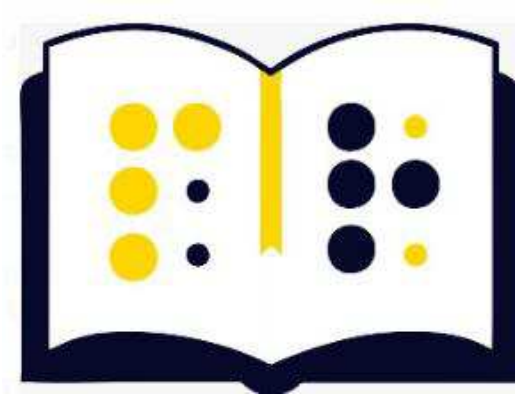


Figura 40 Isotipo
Por Zambrano (2019)

El Isotipo es un libro que representa enseñanza y los puntos representan los signos del braille.

3.1.3 Aspectos diferenciales

PREDETI es el primer Centro de Formación del Sistema Braille dirigido a videntes en la ciudad de Portoviejo, teniendo varios aspectos diferenciadores como son:

- **Innovación:** La principal diferencia que ofrece este centro de formación es las diferentes técnicas pedagógicas tanto teórica como práctica
- **Mejor atención al cliente:** Otro aspecto a tener en cuenta será la atención al cliente, que será muy personalizada, asesorándoles ofreciendo un trato amable y respetuoso en todo momento.
- **Personal cualificado:** Además, el equipo de trabajo con el que contará la empresa estará formado por profesionales experiencia en este campo, con lo que se

consigue transmitir a la clientela la tranquilidad de recibir un servicio de calidad

- **Ubicación:** estará ubicado en un lugar céntrico de la Ciudad de Portoviejo como lo es en la calle 9 de octubre y Pedro Gual, estará a la vista del público será de fácil acceso llegar.

3.2 Proceso productivo

3.2.1 Proceso de Servucción

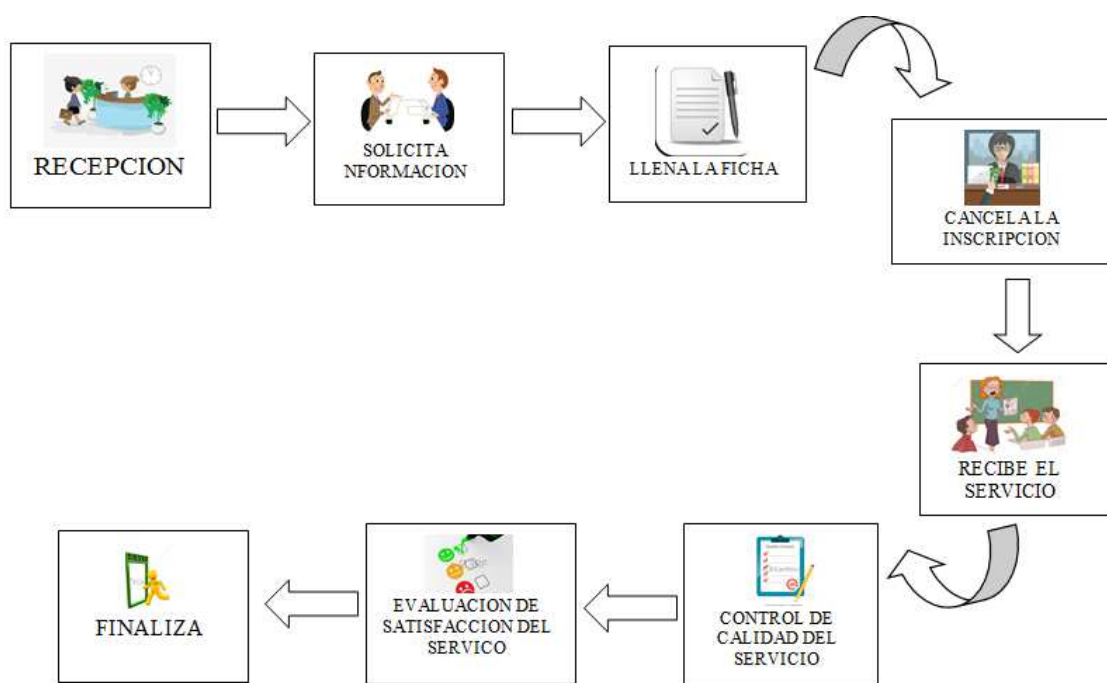


Figura 41 Proceso de Servucción
Por Zambrano (2019)

Aquí podemos observar el proceso que se realiza en el centro de formación PRADETI ofreciendo los servicios desde que el cliente ingresa hasta su finalización del servicio.

3.2.2 Capacidad instalada o tamaño

El tamaño del centro de formación consta de un espacio físico de 8 metros cuadrados, donde se distribuyen en 3 áreas que son:

- La sala de espera
- La oficina del gerente general
- Oficina de Marketing

Cabe recalcar que PRADETI no cuenta con espacio físico para impartir clases debido a que estas serán clases particulares.

- El servicio de la oficina se dará de 8:00 am a 17:00 pm
- Las clases comenzaran de 7:00 am a 20:30 pm.

La capacidad para brindar el servicio es la siguiente:

- Mensual → 84 personas
- Anual → 1.008 personas

Detalle:

Se dará 1 hora de clases por cada persona los horarios de clases serán de 7:00 am a 20:30 pm

En el cual el docente tendrá 30 minutos para trasladarse al lugar requerido por el cliente para recibir su clase y se atenderá 11 personas diariamente durante 6 días laborables de la semana y cada cliente recibirá 2 clases por semana

Tabla 26

Nº de personas atendidas de Lunes a Viernes

<i>Horarios</i>	<i>Nº de personas atendidas de Lunes a Viernes</i>			<i>Total de clases diarias</i>
	<i>Profesor (1)</i>	<i>Profesor (2)</i>	<i>Profesor (3)</i>	
7:00-8:00	1	1	1	3
8:30-9:30	1	1	1	3
10:00-11:00	1	1	1	3
11:30-12:30	1	1	1	3
13:30-14:30	1	1	1	3
15:00-16:00	1	1	1	3
16:30-17:30	1	1	1	3
18:00-19:00	1	1	1	3
19:30-20:30	1	1	1	3
	<i>Total</i>			25

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Tabla 27 ^o de personas atendidas de Sábado

Nº de personas atendidas de Sábado

<i>Horarios</i>	<i>Nº de personas atendidas de Sábado</i>			<i>Total de clases diarias</i>
	<i>Profesor (1)</i>	<i>Profesor (2)</i>	<i>Profesor (3)</i>	
7:00-9:00	1	1	1	3
9:30-11:30	1	1	1	3
13:30-15:30	1	1	1	3
16:00-18:00	1	1	1	3
	<i>Total</i>			12

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

3.2.3 Tecnologías necesarias para la producción

Tabla 28
Equipos necesarios

<i>Equipos necesarios</i>			
<i>Cantidad</i>	<i>Equipo</i>	<i>Valor unitario</i>	<i>Valor total</i>
3	Puntero y regleta	\$20,00	\$ 60,00
3	Balón con cascabel	\$40,00	\$120,00
3	Abaco	\$10,00	\$30,00
1	Extintor de 10 lb	\$12,00	\$12,00
2	Señaléticas	\$2,00	\$4,00
1	Botiquín de emergencia	\$22,45	\$22,00
3	Juego de Ajedrez con relieve	\$20,00	\$ 60,00
3	Juego de Domino Táctil	\$25,00	\$75,00
3	Juego de Domino con Relieve	\$22,00	\$66,00
3	Gobblet	\$18,00	\$54,00
12	Pedazos de Tela	\$0,05	\$1,00
12	Antifaz	\$2,55	\$31,00
12	Pañolones	\$1,00	\$12,0
		Total	\$547

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

3.2.4 Cronograma de Servucción

Tabla 29

Cronograma de Servucción

Descripción	Tiempo	Simbolo					Observaciones
		○	□	D	⇨	▽	
Recepción	0:00:30	●					
Solicitud de información	0:02:00	●					el tiempo puede variar
Llena la ficha	0:05:00	●					el tiempo puede variar
Cancela la inscripción	0:02:00				●		
Recibe el servicio	1:00:00	●					
Control de calidad	0:05:00		●				
Evaluación de satisfacció	0:03:00		●				
Termina (Salida)	0:00:30	●					

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

3.2.5 Control de calidad

El control de calidad se efectuará a través de la medición de satisfacción de los clientes, utilizando una herramienta que permitirá recopilar, analizar y cuantificar los datos de manera rápida y fácil.

La herramienta a utilizar es el CALIFICADOR DE ATENCION O DE SERVICIO que permite llevar un mejor seguimiento y a tiempo real, siendo fácil y rápido para los clientes.

Otra forma de llevar el control es a través de una ficha de registro y observaciones que se llenaran clase a clase para mediar avances y la satisfacción de los clientes, esta ficha constará de actividades, fecha, lugar, hora, y observaciones con el fin de llevar cada registro

3.3 Equipos e infraestructura necesarios

Tabla 31

Adecuación del local

<i>Adecuación del Local</i>	
<i>Detalle</i>	<i>Valor</i>
Pintura	\$100,00
TOTAL	\$200,00

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Tabla 32

Infraestructura

<i>Infraestructura</i>	
<i>Detalle</i>	<i>Valor</i>
Arriendo de local	\$200

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

En el centro de formación PRADETI tendrá los equipos necesarios para desarrollar el servicio como son:

Tabla 33
Maquinaria

<i>Equipos Necesarios</i>			
<i>Cantidad</i>	<i>Equipo</i>	<i>Valor unitario</i>	<i>Valor total</i>
1	Puntero y regleta	\$25,00	\$25,00
1	Balón con cascabel	\$35,00	\$35,00
1	Abaco	\$10,00	\$10,00
1	Extintor de 10 lb	\$12,00	\$12,00
2	Señaléticas	\$2,00	\$5,00
1	Botiquín de emergencia	\$22,45	\$22,45
1	Juego de Ajedrez con relieve	\$20,00	\$20,00
1	Juego de Domino Táctil	\$25,00	\$25,00
1	Juego de Domino con Relieve	\$22,00	\$22,00
1	Gobbet	\$18,00	\$18,00
12	Pedazos de tela	\$0,05	\$1,00
1	Antifaz	\$2,55	\$2,55
1	Pañuelos	\$1,00	\$1,00
TOTAL			\$198,00

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Tabla 34
Seguridad

<i>Seguridad</i>			
<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Valor Unitario</i>	<i>Total</i>
Extintor de 10 lb	1	\$ 12,00	\$ 12,00
Señaléticas	2	\$ 2,00	\$ 4,00
Botiquín de Emergencia	1	\$ 22,45	\$ 22,45
TOTAL			\$ 38,45

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Tabla 35
Mobiliario

<i>Mobiliario</i>			
<i>Cantidad</i>	<i>Equipo</i>	<i>Valor unitario</i>	<i>Valor total</i>
2	Computadora	\$250,00	\$500,00
1	Impresora	\$180,00	\$180,00
1	Teléfono	\$60,00	\$60,00
1	Aire acondicionado	\$250,00	\$250,00
1	Wireles Router	\$25,00	\$25,00
TOTAL			\$1.015,00

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

3.4 Requerimientos de mano de obra

Docentes: Para la producción del servicio se requiere de 3 docentes para atender los diferentes requerimientos del cliente.

Perfil:

- **Función a realizar:** brindar las capacitaciones según sean las necesidades del cliente.
- **Requerimientos:** persona invidente o tener experiencia en el sistema braille
- **Cualidades personales:** responsable, comprometido, paciente.

Sueldo del personal

Tabla 36

Salario

Salario		
Cargo	Sueldo por mes	Sueldo por año
Gerente General	\$450,00	\$5.400,00
3 Docentes	\$394,00	\$4.728,00
Marketing	\$425,00	\$5.100,00
Contador (externo)	\$250,00	\$3.000,00
TOTAL	\$ 2.307,00	\$18.228,00

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Rol de pago anual

Tabla 37

Rol de pago anual

Sueldos Empleados Primer Año								
Cargo Personal	Remuneración \$				Beneficios \$			Total anual
	Mensual	Comisiones	T. Anual	13er S.	14to S.	Vacac.	A. Patronal	
Gerente General	450	-	5.400	450	394	225	602,1	7.071
Docente	394	-	4.728	394	394	197	527,2	6.240
Docente	394	-	4.728	394	394	197	527,2	6.240
Docente	394	-	4.728	394	394	197	527,2	6.240
Marketing	425	-	5.100	425	394	213	568,7	6.700
Total	2.057	-	24.684	2.057	1.970	1.029	2.752	32.492

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Tabla 38
Rol de pago anual

<i>Cargo Personal</i>	<i>Sueldos Empleados a Partir del Segundo Año</i>							
	<i>Remuneración \$</i>			<i>Beneficios \$</i>				<i>Total anual</i>
	<i>Mensual</i>	<i>T. Anual</i>	<i>13er Sueldo</i>	<i>14to Sueldo</i>	<i>Vaca.</i>	<i>F. reserva</i>	<i>A. Patronal</i>	
Gerente General	500	- 6.000	500	394	225	500	669	8.313
Docente	400	- 4.800	400	394	197	400	535	6.729
Docente	400	- 4.800	400	394	197	400	535	6.729
Docente	400	- 4.800	400	394	197	400	535	6.729
Marketing	450	- 5.400	450	394	200	450	602	7.521
Total	2.150	- 25.800	2.150	1.970	622	2.150	2.877	36.021

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

3.5 Requerimientos de insumos productivos

Al ser una empresa que brinda servicios de capacitación y más que nada el conocimiento de los encargados de dar servicio, necesita de pocos insumos para su elaboración entre los que tenemos:

Tabla 39
Servicios Básicos

<i>Detalle</i>	<i>Servicios Básicos</i>	
	<i>Mensual</i>	<i>Anual</i>
Luz	\$20,00	\$240,00
Agua	\$15,00	\$180,00
Teléfono	\$20,00	\$240,00
Internet	\$20,00	\$240,00
TOTAL	\$75,00	\$900,00

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

3.6 Seguridad industrial y medio ambiente

3.6.1 Normativa de prevención de riesgos

“La Dirección de Seguridad y Salud en el Trabajo surge como parte de los derechos del trabajo y su protección. El programa existe desde que la ley determinara que “los riesgos del trabajo son de cuenta del empleador” y que hay obligaciones, derechos y deberes que cumplir en cuanto a la prevención de riesgos laborales”. (Ministerio del trabajo, 2018)

“La seguridad industrial y la salud ocupacional de los trabajadores deben estar enmarcado dentro de las leyes vigentes de seguridad industrial. Los empleadores estarán obligados a otorgar a los trabajadores, las condiciones de seguridad que eviten el peligro para su salud o su vida, según lo indica el Art. 410 del código de trabajo Registro Oficial N° 75, 2 de mayo del 2007” (Ministerio del Trabajo, 2018).

Art. 13.- Obligaciones de los Trabajadores.

1. Participar en el control de desastres, prevención de riesgos y mantenimiento de la higiene en los locales de trabajo cumpliendo las normas vigentes.
2. Asistir a los cursos sobre control de desastres, prevención de riesgos, salvamento y socorrismo programados por la empresa u organismos especializados del sector público.
3. Usar correctamente los medios de protección personal y colectiva proporcionados por la empresa y cuidar de su conservación.

4. Informar al empleador de las averías y riesgos que puedan ocasionar accidentes de trabajo. Si éste no adoptase las medidas pertinentes, comunicar a la Autoridad Laboral competente a fin de que adopte las medidas adecuadas y oportunas. (Ministerio del Trabajo, 2018)

3.6.2 Normativa ambiental

De acuerdo a la Ley de Gestión Ambiental establecida por el ministerio de trabajo que establece los principios y directrices de política ambiental:

Art. 19.- Las obras públicas, privadas o mixtas, y los proyectos de inversión públicos o privados que puedan causar impactos ambientales, serán calificados previamente a su ejecución, por los organismos descentralizados de control, conforme el Sistema Único de Manejo Ambiental, cuyo principio rector será el precautelatorio.

Art. 20.- Para el inicio de toda actividad que suponga riesgo ambiental se deberá contar con la licencia respectiva, otorgada por el Ministerio del ramo.

Art. 24.- En obras de inversión públicas o privadas, las obligaciones que se desprendan del sistema de manejo ambiental, constituirán elementos del correspondiente contrato. La evaluación del impacto ambiental, conforme al reglamento especial será formulada y aprobada, previamente a la expedición de la autorización administrativa emitida por el Ministerio del ramo.

Art. 42.- Toda persona natural, jurídica o grupo humano podrá ser oída en los procesos penales, civiles o administrativos, que se inicien por infracciones de carácter ambiental, aunque no hayan sido vulnerados sus propios derechos (Ministerio de ambiente, 2018)

4. Financiero

4.1 Sistemas de cobros y pagos

4.1.1 Sistemas de cobro

El cobro por la prestación del servicio se realizará de dos formas:

- Efectivo
- Tarjeta de crédito

El cobro se realizará de esta manera para brindarles a los clientes las facilidades de pago que más les convenga. A demás los resultados que arrojaron las encuestas dictamino que el 43% prefiere pagar mensualmente y el 2% diariamente, así que, se ha tomado en cuenta cada uno de las opiniones del público encuestado.

4.1.2 Sistemas de pago

El pago a los proveedores se realizará en efectivo por el motivo que los pagos no serán de montos muy elevados y a parte que los proveedores así lo han requerido.

4.2 Presupuesto de ingresos y costos

4.2.1 Presupuesto de ingresos.

Tabla 40

Presupuesto de ingresos

		<i>Incremento Volumen</i>	<i>5%</i>	<i>5%</i>	<i>5%</i>	<i>10%</i>	
		<i>Incremento Precios</i>	<i>0%</i>	<i>0%</i>	<i>0%</i>	<i>0%</i>	
		<i>Inflación</i>	<i>2,39</i>	<i>2,49%</i>	<i>2,59%</i>	<i>2,69%</i>	<i>2,74%</i>
<i>Servicio</i>	<i>Mensual</i>	<i>Año1</i>	<i>Año2</i>	<i>Año3</i>	<i>Año4</i>	<i>Año5</i>	
<i>Servicio A</i>	<i>Cantidad</i>	84	1.011	1.062	1.115	1.171	1.288
	<i>Precio</i>	50,00	50,00	51,25	52,57	53,99	55,47
		<i>4.214</i>	<i>51.660</i>	<i>54.428</i>	<i>58.617</i>	<i>63.222</i>	<i>71.445</i>

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Análisis: Los ingresos en base al análisis del mercado irán determinados entre otras variables por un 5% de incremento el segundo, tercer año y cuarto año, y 10% de incremento el quinto año en el volumen de venta del servicio esto está establecido en uno de los objetivos estratégicos del emprendimiento como un logro a alcanzar, considerando que el precio a cobrar se mantendrá durante el primer año, la inflación debe ser considerada en base al último año que fue de un 2,39%. Para determinar los ingresos también se tomó en cuenta el valor del servicio por su unidad que en este caso es de \$50, de esta forma se brinda un total de ingresos en base al análisis del mercado de \$71.445,00.

4.2.2 Presupuesto de costos

Tabla 41

Presupuesto para el primer año

		<i>Presupuestos de Gastos Anuales</i>				
		<i>Año 1</i>				
	<i>Costos/Gastos</i>	<i>Directo</i>	<i>Indirecto</i>	<i>Administ.</i>	<i>Ventas</i>	<i>Total</i>
<i>Fijos</i>	Gastos de Personal	25.421	-	7.071	-	32.492
	Servicios Prestado	-	3.000	-	-	3.000
	Servicios Básicos	-	-	900	-	900
	Arriendos	-	-	2.400	-	2.400
	Materiales y Útiles de Oficina	-	-	193	-	193
	Implementos de Limpieza	-	-	71	-	71
	Mantenimientos	-	-	720	-	720
	Publicidad				1.700	1.700
	Seguro por Siniestros	-	-	-	-	-
	<i>Subtotal</i>	<i>25.421</i>	<i>3.000</i>	<i>11.355</i>	<i>1.700</i>	<i>41.475</i>
<i>Variables</i>	Gastos de Personal	-	-	-	-	-
	Servicios Prestados	4.733				4.733
	Servicios Básicos	-		-		-
	Costo de la Materia Prima	-				-
	<i>Subtotal</i>	<i>4.733</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>4.733</i>
<i>TOTAL</i>		<i>30.154</i>	<i>3.000</i>	<i>11.355</i>	<i>1.700</i>	<i>46.208</i>

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Considerando los costos directos, indirectos, costos administrativos y las ventas de los activos fijos y variables se obtiene un presupuesto de costos de \$46.208 para el primer año.

Tabla 42
Presupuesto para el segundo año

<i>Presupuestos de Gastos Anuales</i>						
<i>Año 2</i>						
	<i>Costos/Gastos</i>	<i>Directo</i>	<i>Indirecto</i>	<i>Administ.</i>	<i>Ventas</i>	<i>Total</i>
<i>Fijos</i>	Gastos de Personal	27.725	-	8.318	-	36.043
	Servicios Prestado	-	3.002	-	-	3.002
	Servicios Básicos	-	-	901	-	901
	Arriendos	-	-	2.401	-	2.401
	Materiales y Útiles de Oficina	-	-	193	-	193
	Implementos de Limpieza	-	-	71	-	71
	Mantenimientos	-	-	720	-	720
	Publicidad	-	-	-	-	-
	Seguro por Siniestros	-	-	-	-	-
	<i>Subtotal</i>	27.725	3.002	12.604	-	43.331
<i>Variables</i>	Gastos de Personal	-	-	-	-	-
	Servicios Prestados	4.736	-	-	-	4.736
	Servicios Básicos	-	-	-	-	-
	Costo de la Materia Prima	-	-	-	-	-
	<i>Subtotal</i>	4.736	-	-	-	4.736
<i>TOTAL</i>		32.461	3.002	12.604	-	48.067

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Tabla 43
Presupuesto para el tercer año

<i>Presupuestos de Gastos Anuales</i>						
<i>Año 3</i>						
	<i>Costos/Gastos</i>	<i>Directo</i>	<i>Indirecto</i>	<i>Administ.</i>	<i>Ventas</i>	<i>Total</i>
<i>Fijos</i>	Gastos de Personal	27.744	-	8.324	-	36.067
	Servicios Prestados	-	3.004	-	-	3.004
	Servicios Básicos	-	-	901	-	901
	Arriendos	-	-	2.403	-	2.403
	Materiales y Útiles de Oficina	-	-	193	-	193
	Implementos de Limpieza	-	-	71	-	71
	Mantenimientos	-	-	721	-	721
	Publicidad	-	-	-	-	-
	Seguro por Siniestros	-	-	-	-	-
	<i>Subtotal</i>	<i>27.744</i>	<i>3.004</i>	<i>12.613</i>	<i>-</i>	<i>43.360</i>
<i>Variables</i>	Gastos de Personal	-	-	-	-	-
	Servicios Prestado	4.739	-	-	-	4.739
	Servicios Básicos	-	-	-	-	-
	Costo de la Materia Prima	-	-	-	-	-
	<i>Subtotal</i>	<i>4.739</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>4.739</i>
<i>TOTAL</i>		<i>32.483</i>	<i>3.004</i>	<i>12.613</i>	<i>-</i>	<i>48.100</i>

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Tabla 44
Presupuesto para el cuarto año

<i>Presupuestos de Gastos Anuales</i>						
<i>Año 4</i>						
	<i>Costos/Gastos</i>	<i>Directo</i>	<i>Indirecto</i>	<i>Administ.</i>	<i>Ventas</i>	<i>Total</i>
<i>Fijos</i>	Gastos de Personal	27.764	-	8.33.	-	36.093
	Servicios Profesionales	-	3.006	-	-	3.006
	Servicios Básicos	-	-	902	-	902
	Arriendos	-	-	2.405	-	2.405
	Materiales y Útiles de Oficina	-	-	194	-	193
	Implementos de Limpieza	-	-	71	-	71
	Mantenimientos	-	-	721	-	721
	Publicidad	-	-	-	-	-
	Seguro por Siniestros	-	-	-	-	-
	<i>Subtotal</i>	<i>27.764</i>	<i>3.006</i>	<i>12.622</i>	<i>-</i>	<i>43.392</i>
<i>Variables</i>	Gastos de Personal	-	-	-	-	-
	Servicios Prestado	4.742	-	-	-	4.742
	Servicios Básicos	-	-	-	-	-
	Costo de la Materia Prima	-	-	-	-	-
	<i>Subtotal</i>	<i>4.742</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>4.742</i>
<i>TOTAL</i>		<i>32.506</i>	<i>3.006</i>	<i>12.622</i>	<i>-</i>	<i>48.134</i>

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Tabla 45
Presupuesto para el quinto año

<i>Presupuestos de Gastos Anuales</i>						
<i>Año 5</i>						
	<i>Costos/Gastos</i>	<i>Directo</i>	<i>Indirecto</i>	<i>Administ.</i>	<i>Ventas</i>	<i>Total</i>
<i>Fijos</i>	Gastos de Personal	27.785	-	8.336	-	36.121
	Servicios Profesionales	-	3.008	-	-	3.008
	Servicios Básicos	-	-	902	-	902
	Arriendos	-	-	2.407	-	2.407
	Materiales y Útiles de Oficina	-	-	194	-	194
	Implementos de Limpieza	-	-	71	-	71
	Mantenimientos	-	-	722	-	722
	Publicidad	-	-	-	-	-
	Seguro por Siniestros	-	-	-	-	-
	Subtotal	27.785	3.008	12.631	-	43.424
<i>Variables</i>	Gastos de Personal	-	-	-	-	-
	Servicios Prestado	4.746	-	-	-	4.746
	Servicios Básicos	-	-	-	-	-
	Costo de la Materia Prima	-	-	-	-	-
	Subtotal	4.746	-	-	-	4.746
<i>TOTAL</i>		32.531	3.008	12.631	-	48.170

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

4.2.3 Estado proforma de pérdidas y ganancias

Mediante el estado de resultados o también conocido como estado de pérdidas y ganancias obtendremos un informe financiero que muestra la rentabilidad de la empresa en un determinado periodo, en otras palabras, estas son las ganancias o pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener. A continuación, el detalle:

Tabla 46

Estado de pérdidas y ganancias

<i>Estado de Pérdidas y Ganancias</i>					
<i>Rubros</i>	1	2	3	4	5
<i>Ventas Netas</i>	51.660	54.428	58.617	63.222	71.445
<i>Costo de Ventas</i>					
(-)Costos directos	30.154	32.461	32.483	32.506	32.531
(-)Gastos indirectos	3.000	3.002	3.004	3.006	3.008
(-)Depreciación	427	427	427	99	99
<i>Utilidad bruta</i>	18.079	18.538	22.703	27.611	35.807
(-)Gastos de administración (A2)	11.355	12.604	12.613	12.622	12.631
(-)Gastos de venta (A2)	1.700	-	-	-	-
(-)Amort. de activos diferidos	170	170	170	170	170
<i>Utilidad Operativa</i>	4.855	5.764	9.920	14.819	23.006
(-)Gastos financieros (Tabla Amort)	785	661	523	368	194
<i>V.A.I.PE</i>	4.070	5.103	9.397	14.451	22.812
(-)Particip. Empl. 15%	611	765	1.410	2.168	3.422
<i>V.A Imp. Renta.</i>	3.460	4.337	7.988	12.284	19.390
(-)Impuesto a la renta 22%	-	-	-	2.702	4.266
<i>Utilidad Neta</i>	3.460	4.337	7.988	9.581	15.124

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

4.2.4 Análisis de punto de equilibrio

Tabla 47

Punto de equilibrio mensual

<i>Punto de Equilibrio Mensual</i>							
<i>Indicador</i>	<i>Producto A</i>						<i>Totales</i>
Unidades a Vender	84	0	0	0	0	0	84
% Participación	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
Precio de venta u.	50,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,00
Costo variable u.	4,68	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,68
M. de contribución	45,32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
MC Ponderado	45,32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	45,32
<i>Costos Fijos</i>							3456
<i>P. E. en unidades</i>	76	-	-	-	-	-	76
<i>P. E. en en US\$</i>	3.813	-	-	-	-	-	3.813
<i>Total Costos Variables</i>	394	-	-	-	-	-	394

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

La proyección del consumo mensual en la ciudad de Portoviejo es de 84 servicios prestados en el mes, de las cuales se hace necesaria la venta de 76 servicios para llegar al punto de equilibrio, como muestra la tabla la proyección de consumo mensual supera la cantidad de servicios necesaria para obtener un equilibrio dando como resultado la viabilidad del proyecto.

Tabla 48

Punto de equilibrio mensual

<i>Unidades</i>	<i>T. Costos</i>	<i>C. V. U</i>	<i>T.C.V</i>	<i>T. Costos</i>	<i>Ingresos.</i>	<i>Precio Prom.</i>	<i>Rentab.</i>
<i>Fijos</i>							
8	3.456	4,7	36	3.492	381	50,0	(3.111)
15	3.456	4,7	71	3.528	763	50,0	(2.765)
23	3.456	4,7	107	3.563	1.144	50,0	(2.419)
31	3.456	4,7	143	3.599	1.525	50,0	(2.074)
38	3.456	4,7	178	3.635	1.907	50,0	(1.728)
46	3.456	4,7	214	3.670	2.288	50,0	(1.383)
53	3.456	4,7	250	3.706	2.669	50,0	(1.037)
61	3.456	4,7	286	3.742	3.051	50,0	(691)
69	3.456	4,7	321	3.778	3.432	50,0	(346)
76	3.456	4,7	357	3.813	3.813	50,0	0
84	3.456	4,7	393	3.849	4.195	50,0	346
92	3.456	4,7	428	3.885	4.576	50,0	691
99	3.456	4,7	464	3.920	4.957	50,0	1.037
107	3.456	4,7	500	3.956	5.338	50,0	1.383
114	3.456	4,7	535	3.992	5.720	50,0	1.728
122	3.456	4,7	571	4.027	6.101	50,0	2.074
130	3.456	4,7	607	4.063	6.482	50,0	2.419
137	3.456	4,7	642	4.099	6.864	50,0	2.765
145	3.456	4,7	678	4.134	7.245	50,0	3.111
153	3.456	4,7	714	4.170	7.626	50,0	3.456

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Punto de equilibrio

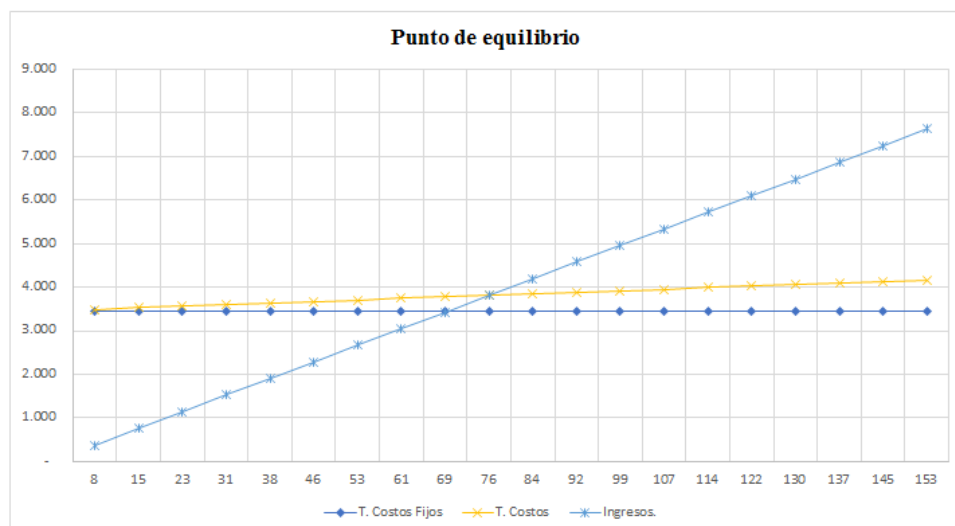


Figura 42 Punto de equilibrio
Por Zambrano (2019)

El punto de equilibrio se obtiene en 76 unidades de servicios prestados lo cual tiene ingresos de \$3.813 como se muestra en la tabla y gráfico.

4.3 Inversiones

Tabla 49

Inversiones

Inversión	Inversiones	
	\$	%
Activo Fijo	2.934	20%
Activo Circulante	11.552	80%
TOTAL	14.486	100%

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

La inversión considerando todos los costos y gastos suma un total de \$14.486, de los cuales el 20% son de activos fijos y el 80% de activo circulante.

Activo fijo. Son los bienes que posee la empresa que no puede convertirse en liquidez a corto plazo estos son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no están destinados a la venta, del total de la inversión el 20% representa el activo circulante siendo este un total en dólares de \$2.934,00

Activo circulante. Estos son los bienes líquidos que posee la empresa o que puede convertirse en líquido en menos de un año, es decir que este dinero lo tiene para disponer en el momento que desee, el activo circulante que posee PRADETI es del 80% representado por \$11.552,00

4.3.1 Análisis de inversiones

Tabla 50

Plan de inversión y origen de fondos

<i>Plan de Inversión y Origen de Fondos</i>				
<i>Plan De Inversión</i>				
<i>Inversión Fija</i>	<i>Monto</i>	<i>Aporte</i>	<i>Crédito</i>	<i>Total</i>
<i>Activos</i>				
Terreno	-	-	-	-
Edificio	-	-	-	-
Adecuaciones	100	100	-	100
Maquinarias, equipos y herramientas	1.532	1.592	-	1.592
Vehículo	-	-	-	-
Muebles y equipos de oficina	394	394	-	394
Gastos de Constitución	848	848	-	848
TOTAL	2.874	2.934	1.412	2.934
<i>Capital de Trabajo</i>				
Costo directo	7.538	1.000	6.538	7.538
Costo indirecto	750	750	-	750
Gastos Administrativos	2.839	2.839	-	2.839
Gastos de ventas	425	425	-	425
TOTAL	11.552	5.014	6.538	11.552
<i>Inversión Total = Inv. Fija. + Cap. Trabajo</i>				14.486

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

El Plan de inversión propuesto da como resultado que se requiere de \$14.486 para llevar a cabo este emprendimiento, Inversión que va destinada a cubrir todos los costos, directos, indirectos, administrativos y gastos de ventas, así mismo para cubrir el costo de todos los activos fijos como maquinarias, equipos, herramientas, muebles de oficina o los gastos en permiso o constitución del emprendimiento.

4.3.2 Cronograma de inversiones

Tabla 51

Cronograma de inversiones

<i>Cronograma de Inversión</i>						
<i>Inversión</i>	<i>Año 0</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Compra de maquinarias y equipos	X					
Adecuación del local	X					
Compra de muebles de oficinas y enseres	X					
Compra de equipos de computación	X					
Obtener los permisos correspondientes.	X			X		

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

4.4 Plan de financiamiento

El plan de financiamiento propuesto es el siguiente:

Tabla 52
Origen de fondos

<i>Origen De Fondos</i>		
<i>Detalle</i>	<i>Monto</i>	<i>%</i>
Recursos propio	7.948	55%
Crédito bancario	6.538	45%
TOTAL		100%

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Como se detalla en la tabla el total de la inversión del 55% será recurso propio representado en dólares por \$7.948. El 45% de la inversión restante será cubierto por un crédito bancario por la cifra de \$6.538

4.4.1 El costo del proyecto y su financiamiento

El costo total del proyecto es el siguiente:

Tabla 53
Costo del proyecto

<i>Costo del Proyecto</i>	14.486,40
---------------------------	-----------

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Tabla 54 Origen de fondos

<i>Origen De Fondos</i>		
<i>Detalle</i>	<i>Monto</i>	<i>%</i>
Recursos propio	7.948	55%
Crédito bancario	6.538	45%
TOTAL		100%

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

El crédito Bancario por el valor de \$6.538 que representa el 45% de la inversión, el mismo que será realizado en un periodo de 5 años plazo con un interés del 12%. A continuación, el detalle de la tabla de amortización.

Tabla 55

Tabla de amortización del crédito

<i>Tabla de Amortización del Crédito</i>					
<i>Crédito Bancario En Dólares</i>					
<i>Forma de Pago: En Amortizaciones Anuales Iguales</i>					
		<i>Monto</i>	<i>Pago</i>		
			<i>Periodo</i>		
<i>Periodo</i>	<i>Saldo Inicial</i>	<i>Interés (Ie)</i>	<i>Periodo</i>	<i>Cuota Total</i>	<i>Saldo final</i>
0					
1	6.538	785		1.814	5.509
				1.029	
2	5.509	661		1.814	4.356
3	4.356	523		1.814	3.065
4	3.065	368		1.814	1.619
5	1.619	194		1.814	-0

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

4.4.2 Fuentes y usos de fondos

Tabla 56
Flujo de caja

<i>Rubros</i>	<i>Flujo de Caja</i>					
	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
<i>Ingresos Operativos</i>						
Ventas netas		51.660	54.428	58.617	63.222	71.445
<i>Total de Ingresos Operativos</i>	-	51.660	54.428	58.617	63.222	71.445
<i>Egresos Operativos</i>						
Costos de Fabricación (-Dep)		30.153,61	32.461,10	32.482,87	32.506,38	32.530,78
Gastos de Ventas		1.700,00	-	-	-	-
Gastos Adm. y Gener. (-A D)		14.354,80	15.606,17	15.616,64	15.627,86	15.639,47
<i>Total de Egresos Operativos</i>		46.208	48.067	48.100	48.134	48.170
<i>Superávit O (D) Opert./Año</i>		5.452	6.361	10.517	15.088	23.275
<i>Superávit O (D) Opert./Acum</i>		5.452	11.812	22.329	37.417	60.692
<i>Ingresos No Operativos</i>						
Crédito	6.538	-	-	-	-	-
Aporte Propio	7.948	-	-	-	-	-
<i>Total de Ingresos No Operat.</i>	14.486	-	-	-	-	-
<i>Egresos No Operativos</i>						
Inv. Fija	2.026					
Inv. Diferida	848					
Amortización Principal		1.029	1.153	1.291	1.446	1.619
Gastos Financieros		785	661	523	368	194
Pago Imp Renta y Part. Empl			611	765	1.410	4.870
<i>Total Egreso No Operat.</i>	2.874	1.814	2.424	2.579	3.223	6.684
<i>Superávit O (D) No Opert./Año</i>	11.613	-1.814	-2.424	-2.579	-3.223	-6.684
<i>Superávit O (D) No Opert./Acu</i>	11.613	9.799	7.375	4.795	1.572	-5.112
<i>Superávit O (D) Total/Año</i>	11.613	3.638	3.936	7.938	11.864	16.591
<i>Superávit O (D) Total/Acum</i>	11.613	15.251	19.187	27.125	38.989	55.580

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

4.4.3 Estado Balance General

Tabla 57

Balance General

<i>Balance General</i>			
<i>Activos</i>		<i>Pasivos</i>	
<i>Activos Corriente</i>		<i>Pasivo Corriente</i>	
Caja	11.552		
Total Act. Cte.	11.552	Total Pasivo Cte	
<i>Activos Fijos</i>		<i>Pasivo A Largo Plazo</i>	
Maquinarias, Equipos Y Herramienta	1.532	Crédito Bancario	6.538
Muebles Y Equipos De Oficina	394	Total Pasivo Largo Plazo	6.538
Adecuaciones	100	Total Pasivo	6.538
Terrenos	-		
Edificios	-		
Vehiculos	-		
Total Act. Fijos	2.026	<i>Patrimonio</i>	
<i>Activos Diferidos</i>		Capital	7.948
Gastos De Puesta En Marcha.	848	Total Patrimonio	7.948
Total Act. Diferidos	848		
Total Activos	14.426	Total Pas.Y Patr.	14.486

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

4.5 Evaluación

4.5.1 Valor actual neto o valor presente neto

El Valor Presente Neto permitirá determinar y evaluar si la inversión cumple con el objetivo financiero que es maximizar la inversión.

Se emplea la siguiente formula:

$$VAN = I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t}$$

Dónde:

F_t = Los flujos de dinero en cada periodo t

I_0 = La inversión realiza en el momento inicial ($t = 0$)

n = Número de periodos de tiempo

k = Tipo de descuento o tipo de interés exigido a la inversión

La siguiente tabla que registra los flujos de fondos netos del proyecto permitirá calcular este indicador.

Tabla 58
Flujo de fondos netos

<i>Flujo de Fondos Netos</i>						
<i>Rubros</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Cantidad de servicios		1.011	1.062	1.115	1.171	1.288
Promedio de precio		51,08	51,26	52,57	54,00	55,48
<i>Ingresos de Operación</i>	-	<i>51.660</i>	<i>54.428</i>	<i>58.617</i>	<i>63.222</i>	<i>71.445</i>
(-)Costo de Operación		33.154	35.463	35.487	35.512	35.539
(-)Costo de Adm. y venta		13.055	12.604	12.613	12.622	12.631
(-)Depreciación		427	427	427	99	99
(-)Amortización		170	170	170	170	170
(-)Pago de Int. por Crédito R.		785	661	523	368	194
<i>Utilidad Antes de Part & Imp. R.</i>		<i>4.070</i>	<i>5.103</i>	<i>9.397</i>	<i>14.451</i>	<i>22.812</i>
(-)15% de Part. Trabajadores		611	765	1.410	2.168	3.422
<i>(=)Utilidad Antes de I.Renta</i>		<i>3.460</i>	<i>4.337</i>	<i>7.988</i>	<i>12.284</i>	<i>19.390</i>
(-)22% Impuesto a la Renta		-	-	-	2.702	4.266
<i>Utilidad Neta</i>		<i>3.460</i>	<i>4.337</i>	<i>7.988</i>	<i>9.581</i>	<i>15.124</i>
(+)Depreciación		427	427	427	99	99
(+)Amort. de activos diferidos		170	170	170	170	170
(-)Costo de inversión fija	2.934	-	-	-	-	-
(-)Capital de trabajo	11.552	-	-	-	-	-
(-)Pago del capital (amortización) Prestamo		1.029	1.153	1.291	1.446	1.619
<i>Flujo de fondos Netos</i>	<i>-14.486</i>	<i>3.027</i>	<i>3.782</i>	<i>7.294</i>	<i>8.404</i>	<i>13.604</i>

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Considerando la tasa de descuento que es igual a:

$T D$ = Tasa de interés pasivo + Riesgo País

$T D$ = 4,99% + 7,61% = 12,6%

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

Y el total de flujos de fondos netos de los 5 años se presenta el cálculo del VAN.

VAN obtenido:

Tabla 59

VAN

<i>VAN</i>	9.037
------------	--------------

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Determinando que el Valor Actual Neto (VAN) de la inversión es de \$14.486 como es positiva conviene que se realice la inversión.

4.5.2 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno (TIR) es una tasa de rendimiento que se utiliza en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones.

Una vez que se ha obtenido el Valor Actual Neto, se procede a calcular la TIR esta se calcula despejando el tipo de descuento (r) que iguala el VAN a cero

La TIR muestra un valor de rendimiento interno del emprendimiento, este se representa en porcentaje y se la compara a la tasa de interés.

$$TIR = \sum_{t=0}^n \frac{F_n}{(1+i)^n} = 0$$

TIR= 30,02%

Tabla 60

TIR

<i>TIR</i>	<i>30,02%</i>
------------	---------------

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

El 30,02% de la tasa interna de retorno es superior al 12,6% de la tasa de descuento brindando así una medida relativa de rentabilidad, en este caso positiva.

4.5.3 Periodo de Recuperación de la inversión

El PRI permitirá medir el plazo de tiempo que se necesita para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o su inversión inicial.

Tabla 61

Periodo de Recuperación de la inversión

<i>Periodo de Recuperación de la Inversión</i>					
<i>Años</i>	<i>Inversión</i>	<i>FFN</i>	<i>VP FFN</i>	<i>VP Acum.</i>	<i>Recup.</i>
<i>0</i>	-14.486				-14.486
<i>1</i>		3.027	2.703	2.703	-11.783
<i>2</i>		3.782	3.015	5.718	-8.769
<i>3</i>		7.294	5.192	10.909	-3.577
<i>4</i>		8.404	5.341	16.250	1.763
<i>5</i>		13.604	7.719	23.969	9.483

Fórmula:

$$PR = a + [(b - c) / d]$$
 Donde:
 a= Año anterior inmediato a que se recupera la inversión.
 b= Inversión inicial.
 c= Suma de lo flujos de efectivo anteriores.
 d= FNE del año en que se satisface la inversión.

<i>a</i>	3
<i>b</i>	14.486
<i>c</i>	10.909
<i>d</i>	16.250
PRI	3,22

3 años 2 meses 4 días

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

Aplicación de la fórmula:

$$PR = a + [(b - c) / d]$$

$$PR = 3 + [(14.486 - 10.909) / 16.250]$$

$$PR = 3,22 //$$

El periodo de recuperación es de 3 años, 2 meses y 4 días.

Retorno de la Inversión ROI.

El ROI determina el porcentaje de recuperación de la inversión realizada en tal año, a continuación, se detalla el respectivo cálculo:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Utilidad neta (E.PyG)}}{\text{Capital socia (Balance)}} * 100$$

$$\text{ROI} = \frac{9.037}{-14.486} * 100$$

$$\text{ROI} = 62$$

Tabla 62

ROI

<i>RATIO</i>	<i>0,62</i>
<i>ROI</i>	<i>62%</i>

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn Jamileth

En el primer año se recuperará el 62% de la inversión quedando el 38% para recuperar entre el segundo y tercer año.

Conclusión

Concluido el proyecto, se llega a la siguiente conclusión:

Mediante la investigación de mercado se logra determinar que existe un alto índice de personas con discapacidad visual en la ciudad de Portoviejo siendo 1.341 habitantes que sufren de problemas visuales, de los cuales 202 personas con discapacidad visual están laboralmente activas. Entonces, dada la situación del mercado se ha identificado la oportunidad de ingresar a un nicho de mercado incomprensido, debido que en Portoviejo no existe un centro de capacitación que ayude a las empresas e instituciones a tener la preparación necesaria para atender las necesidades de las personas con discapacidad visual.

Dado los resultados del estudio de mercado un 47% del objeto estudio determina que existe un mercado potencial en la ciudad de Portoviejo. En el cual están dispuestos a pagar un precio determinado, como lo son \$50,00 y mediante el estudio financiero realizado se determina que el proyecto si es viable para ponerlo en marcha.

5. Anexos

Anexo 1: Fuente datos generales del proyecto

<i>Sector</i>
<input type="checkbox"/> Alimentos frescos y preparados: diversificación y mayor valor agregado
<input type="checkbox"/> Agricultura no alimentaria: silvicultura y flores (nuevas variedades)
<input type="checkbox"/> Energía renovable (biocombustible y servicios ambientales)
<input type="checkbox"/> Servicios estratégicos para exportación con valor agregado: biotecnología, bioquímica, fertilizantes, plásticos, etc.
<input type="checkbox"/> Software y Consultoría
<input type="checkbox"/> Turismo, artesanía y actividades recreacionales y deportivas
<input type="checkbox"/> Logística y transporte
<input type="checkbox"/> Construcción
<input type="checkbox"/> Manufacturas: textiles y confecciones, cuero y calzado, madera, aceite para jabones, entre otros
<input type="checkbox"/> Metalmecánica
<input type="checkbox"/> Fabricación de plaguicidas y otros productos químicos agropecuarios
<input type="checkbox"/> Fabricación de productos farmacéuticos
<input type="checkbox"/> Fabricación de productos transmisores de radio y televisión
<input type="checkbox"/> Fabricación de partes y piezas y accesorios para vehículos automotores
<input type="checkbox"/> Elaboración de almidones y productos derivados del almidón
<input type="checkbox"/> Fabricación de pasta y otros artículos de papel, papel y cartón
<input type="checkbox"/> Fabricación de sustancias químicas básicas
<input type="checkbox"/> Tecnologías de la Información y Comunicación

Fuente: Guía del proyecto otorgado por la carrera

Anexo 2: Herramienta Hoja de Vida

Hoja de Vida



Información Personal

Nombres: Josselyn Jamileth
Apellidos: Zambrano Peñarrieta
Cédula De Ciudadanía: 135012364-0
Fecha De Nacimiento: 24 de Agosto de 1995
Nacionalidad: Ecuatoriana
Celular: 0990751287
Correo: joisy_zambrano@hotmail.com

Información Académica

Primaría: Escuela Particular Mixto los Olivos (Portoviejo)
Secundaria: Colegio Particular Mixto Manabí Tecnológico
Bachiller: Colegio Particular Mixto Manabí Tecnológico
Especialidad: Físico Matemático
Tercer Nivel: Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí
Carrera: Ingeniería en Marketing

Experiencia laboral

Empresa: Facultad Ciencias de la Educación (ULEAM)

Función: Asistente personal docente

Prácticas Pre-Profesionales

Empresa: MANALICOR S.A

Departamento: Marketing

Seminarios:

1. Realidad socioeconómica del país
2. Ética y valores
3. Medioambiente

Referencias:

1. Mg. Víctor Zambrano
 - **CARGO:** Director del DANU ULEAM
 - **CELULAR:** 0996711457
2. Ing. Adrián Zambrano
 - **CARGO:** Accionista de la Unidad Educativa “Manabí Tecnológico” y Empresario
 - **CELULAR:** 0994217272
3. Ing. Víctor Zambrano
 - **CARGO:** ECU 911 y Empresario
 - **CELULAR:** 0996639526

Anexo 3: Diseño de encuesta

Modelo de Encuesta

Modelo de encuesta**1) Genero**

Alternativa	X
Masculino	
Femenino	
LGBTI	

2) En que rango de edades se encuentra

Rango de edades	X
18-25	
26-33	
34-40	

3) ¿Usted trabaja?

Alternativa	X
Si	
No	

4) ¿Tiene algún familiar con discapacidad visual?

Alternativa	X
Si	
No	

5) ¿Tiene conocimiento del Sistema Braille?

Alternativa	X
Si	
No	

6) **¿Conoce alguna institución pública o privada que enseñen el Sistema Braille?**

Alternativa	X
Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

7) **Si existiera un centro de formación especializada en la enseñanza del Sistema Braille y técnicas pedagógicas que ayuden a fortalecer a las unidades educativas, empresas privadas y a la sociedad. ¿Le gustaría aprender?**

Alternativa	X
Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

8) **¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?**

Alternativa	X
20	<input type="checkbox"/>
30	<input type="checkbox"/>
40	<input type="checkbox"/>
50	<input type="checkbox"/>

9) **¿Cuáles son tus preferencias de pagos?**

Alternativa	X
Diario	<input type="checkbox"/>
Semanal	<input type="checkbox"/>
Quincenal	<input type="checkbox"/>
Mensual	<input type="checkbox"/>

10) ¿Por qué medio de comunicación utiliza con mayor frecuencia?

Alternativa	X
Televisión	
Radio	
Redes Sociales	
Medios Impresos	

Anexo 4: Herramientas variables de mercado

Existen diferentes variables de segmentación de mercados, el criterio a utilizar dependerá de los objetivos perseguidos.

<i>Tipo De Variable</i>	<i>Descripción de la Variable</i>
<i>Geográfica</i>	Zonas Tamaño de la zona Densidad Clima
<i>Demográfica</i>	Edad Sexo Tamaño de la familia Estado civil Profesión Nivel de estudios Religión Nacionalidad
<i>Económica</i>	Nivel de ingresos
<i>Psicograficas</i>	Clase socioeconómica Estilo de vida Personalidad Hobbies
<i>Comportamiento</i>	Momento de uso Beneficios Nivel de uso Frecuencia de uso Nivel de lealtad Disposición a la compra Actitud hacia tu producto Toma de decisión Fidelidad a marcas

Fuente: Guía del proyecto otorgado por la carrera

Anexo 5: Herramienta competencia

Esta herramienta te permite analizar los puntos fuertes y débiles de la empresa y los de la competencia. Para ello, se debe introducir una valoración (del 1 al 10) de cada aspecto de la empresa y de las empresas de la competencia.

<i>Grupo</i>	<i>Subgrupo</i>	<i>Mi empresa</i>	<i>Competencia 1</i>	<i>Competencia 2</i>	<i>Competencia 3</i>
<i>Producto/ Servicio</i>	Características				
	Calidad				
	Garantía				
	Diseño				
	Facturación				
<i>Sub total</i>		0	0	0	0
<i>Precio</i>	Lista de precios				
	Descuentos				
	Períodos de pago				
<i>Sub total</i>		0	0	0	0
<i>Promoción</i>	Promoción de venta				
	Publicidad				
	Relaciones públicas				
	MK directo				
<i>Sub total</i>		0	0	0	0
<i>Distribución</i>	Canales				
	Localización				
	Transporte				
<i>Sub total</i>		0	0	0	0
<i>Otras</i>					
<i>Sub total</i>		0	0	0	0
<i>MEDIA</i>		0	0	0	0

Fuente: Guía del proyecto otorgado por la carrera

Anexo 6: Herramienta Promoción

Las herramientas de promoción permitirán a la empresa dirigirse a un segmento determinado de clientes. La utilización de determinada herramienta va a depender del segmento al que la empresa quiere abordar y de los objetivos que se quieran alcanzar.





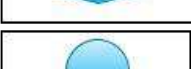
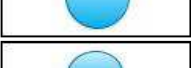
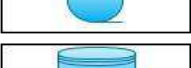




Los principales instrumentos de comunicación y medios de publicidad al que la empresa se dirige, son las siguientes:

<i>Instrumentos de Comunicación y Medios de Publicidad</i>	<i>Ventajas</i>	<i>Inconvenientes</i>
<i>Publicidad exterior</i>	Gran impacto visual Se sitúa en lugares Estratégicos.	Sólo se ve de paso. Sólo impacta a la vista.
<i>Internet</i>	No requiere de gran inversión. Expansión de la información de forma rápida.	No todos los visitantes del portal de internet estarán interesados en tu producto.
<i>Radio</i>	Gran audiencia. Repetición frecuente de los mensajes.	Es difícil seleccionar el público a que se dirige.
<i>Televisión local</i>	Facilita la demostración de los servicios. Gran alcance	Posible cambio de canal durante los comerciales.

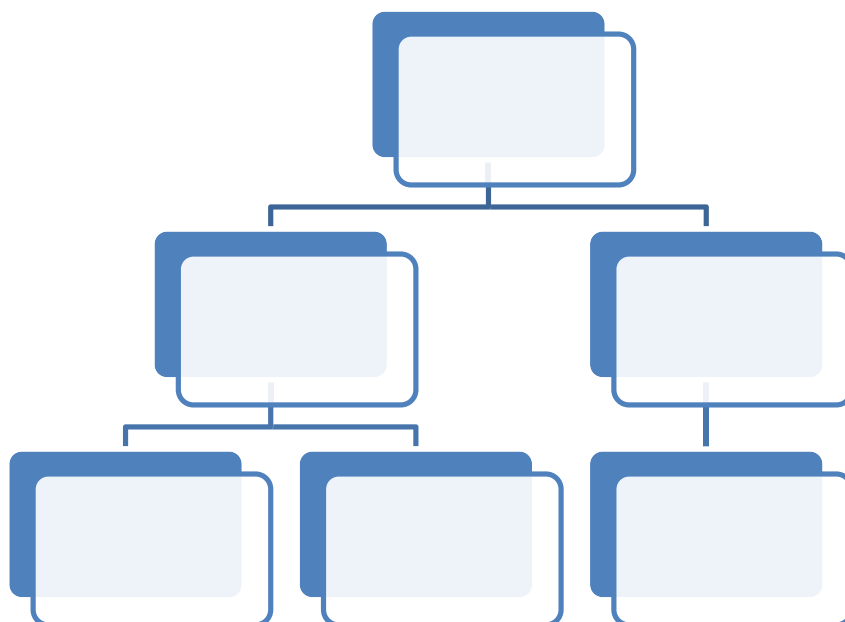
Fuente: Guía del proyecto otorgado por la carrera

Anexo 7: Herramienta diagrama

La simbología y significado del diagrama se presentan a continuación:

	Inicio o fin del programa
	Pasos, procesos o líneas de instrucción de programa de computo
	Operaciones de entrada y salida
	Toma de decisiones y Ramificación
	Conector para unir el flujo a otra parte del diagrama
	Cinta magnética
	Disco magnético
	Conector de pagina
	Líneas de flujo
	Display, para mostrar datos
	Envía datos a la impresora

Fuente: Guía del proyecto otorgado por la carrera

Anexo 8 Herramienta de Organigrama

Fuente: Guía del proyecto otorgado por la carrera

Anexo 9 Herramienta FODA

<i>Fortalezas</i>	<i>Oportunidades</i>
<i>Debilidades</i>	<i>Amenazas</i>

Fuente: Guía del proyecto otorgado por la carrera

Anexo 10: Fuentes de consulta

<i>Nombre</i>	<i>Enlace</i>
Instituto de Propiedad Intelectual	www.propiedadintelectual.gob.ec
Superintendencia de Compañías	www.supercias.gob.ec
Servicio de Rentas Internas	www.sri.gob.ec
Instituto Nacional de Estadísticas y Censos	www.inec.gob.ec
Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social	www.iess.gob.ec
Ministerio de trabajo	www.trabajo.gob.ec

Elaborado por: Zambrano Peñarrieta Josselyn

Anexo 11: Estado de pérdidas y ganancias

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
<i>Rubros</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
VENTAS NETAS	51.660	54.428	58.617	63.222	71.445
COSTO DE VENTAS					
(-)Costos directos	30.154	32.461	32.483	32.506	32.531
(-)Gastos indirectos	3.000	3.002	3.004	3.006	3.008
(-)Depreciación	427	427	427	99	99
UTILIDAD BRUTA	18.079	18.538	22.703	27.611	35.807
(-)Gastos de administración (A2)	11.355	12.604	12.613	12.622	12.631
(-)Gastos de venta (A2)	1.700	-	-	-	-
(-)Amort. de activos diferidos	170	170	170	170	170
UTILIDAD OPERATIVA	4.855	5.764	9.920	14.819	23.006
(-)Gastos financieros (Tabla amort)	785	661	523	368	194
V.A.I.PE	4.070	5.103	9.397	14.451	22.812
(-)Particip. Empl. 15%	611	765	1.410	2.168	3.422
V.A IMP. RENTA.	3.460	4.337	7.988	12.284	19.390
(-)Impuesto a la renta 22%	-	-	-	2.702	4.266
UTILIDAD NETA	3.460	4.337	7.988	9.581	15.124

Anexo 12 Evidencia de encuesta



Fuente: Zambrano Peñarrieta Josselyn

Bibliografía

Consejo Nacional para la Igualdad de Discapacidades. (2010). *Estadísticas de Discapacidad*.

Ecuador: CONADIS.

Hill, E. (1986). *Orientation and Mobility*. En Scholl. New York: American Foundation for the Blind.

IEES. (2009). *Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social*. Obtenido de Instituto Ecuatoriano de

Seguridad Social: <https://www.iess.gob.ec/en/web/afiliado/inscripcion-de-afiliacion>

Instituto de Tecnologías Educativas. (2012). *Educación inclusiva*. Obtenido de Educación

Inclusiva:

http://www.ite.educacion.es/formacion/materiales/129/cd/unidad_4/m4_alumno_discap_visual.htm

Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual. (28 de 07 de 2018). *Propiedad Intelectual*.

Obtenido de Propiedad Intelectual: <https://www.propiedadintelectual.gob.ec/tasas/>

Kligman, C., & Barbeito, I. (2017). *Hacia una educación especialmente inclusiva*. Argentina:

UNTREF.

Kotler, P. (2006). *Dirección de marketing*. México: Pearson Educación.

Miministerio de Educación. (2011). *Educación Inclusiva y Especial*. Quito: Mministerio de

Educación.

Ministerio de ambiente. (2018). *Ley de gestion ambiental*.

Ministerio del trabajo. (24 de 06 de 2018). *Ministerio del trabajo*. Obtenido de Seguridad y salud en el trabajo: <http://www.trabajo.gob.ec/seguridad-y-salud-en-el-trabajo/>

Ministerio del Trabajo. (2018). *Ministerio del Trabajo*. Obtenido de Ministerio de Trabajo: <http://www.trabajo.gob.ec>

SEMPLADES. (12 de 08 de 2013). *Plan Nacional del Buen Vivir*. Obtenido de Plan Nacional del Buen Vivir: <http://www.buenvivir.gob.ec/>

Servicio de Rentas Internas. (28 de 07 de 2018). *SRI*. Obtenido de SRI:

[file:///C:/Users/anybody/Downloads/4\)LEY%20DE%20CREACIO%C2%B4N%20DEL%20SERVICIO%20DE%20RENTAS%20INTERNAS.pdf](file:///C:/Users/anybody/Downloads/4)LEY%20DE%20CREACIO%C2%B4N%20DEL%20SERVICIO%20DE%20RENTAS%20INTERNAS.pdf)

Servicio Nacional de Derechos Intelectuales . (2018). *Servicio Nacional de Derecjos Intelectual*. Obtenido de Propiedad Intelectual: <https://www.propiedadintelectual.gob.ec/propiedad-intelectual/>

Super Intendencia de Compañías, V. y. (1999). *Ley de Compañías*. Quito : SC.

Zavala, A. H., & Vega, M. d. (2016). Pymes como modelo económico en la creación de estrategias de comunicación. *Ciencias de la Administración y Economía*, 16.