



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**  
**FACULTAD DE CIENCIA ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

**TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIO A LA**  
**OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN CONTADURIA PUBLICA**  
**Y AUDITORIA-CPA**

**EMPRENDIMIENTO**

**TEMA: PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA**  
**PLATAFORMA VIRTUAL ACADÉMICA.**

**Autores:**

**KEVIN ALEJANDRO ZAMBRANO MENDÍA**  
**ANTHONY GABRIEL LEON PLUA**

**Tutora: PhD. ROMERO CARDENAS ERIKA JADIRA**

**Milagro, Octubre 2019**

**ECUADOR**

## DERECHOS DE AUTOR

### DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.  
Fabricio Guevara Viejó, PhD.  
**RECTOR**  
**Universidad Estatal de Milagro**  
Presente.

Yo, Kevin Alejandro Zambrano Mendía en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales de la alternativa de Titulación – Emprendimiento modalidad presencial, mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Emprendimiento realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Grado, como aporte a la Línea de Investigación Emprendimiento, de conformidad con el Art. 114 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, concedo a favor de la Universidad Estatal de Milagro una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo a la Universidad Estatal de Milagro para que realice la digitalización y publicación de este Emprendimiento en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

El autor declara que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

Milagro, 31 de octubre de 2019



Zambrano Mendía Kevin Alejandro  
Autor 1  
C.I: 0940120017

# DERECHOS DE AUTOR

## DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.  
Fabricio Guevara Viejó, PhD.  
**RECTOR**  
**Universidad Estatal de Milagro**  
Presente.

Yo, Anthony Gabriel León Plua en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales de la alternativa de Titulación – Emprendimiento modalidad presencial, mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Emprendimiento realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Grado, como aporte a la Línea de Investigación Emprendimiento , de conformidad con el Art. 114 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, concedo a favor de la Universidad Estatal de Milagro una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo a la Universidad Estatal de Milagro para que realice la digitalización y publicación de este Emprendimiento en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

El autor declara que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

Milagro, 31 de octubre de 2019



---

León Plua Anthony Gabriel  
Autor 2  
C.I: 0927004747

## APROBACIÓN DEL TUTOR DE EMPRENDIMIENTO

### APROBACIÓN DEL TUTOR DE EMPRENDIMIENTO

Yo, PhD. Erika Jadira Romero Cárdenas en mi calidad de tutor del Emprendimiento, elaborado por los estudiantes Zambrano Mendía Kevin Alejandro y León Plua Anthony Gabriel , cuyo tema de trabajo de Titulación es plan de negocio para la creación de una plataforma virtual académica, que aporta a la Línea de Investigación Emprendimiento previo a la obtención del Grado Ingeniero En Contaduría Pública Y Auditoria-CPA ; trabajo de titulación que consiste en una propuesta innovadora que contiene, como mínimo, una investigación exploratoria y diagnóstica, base conceptual, conclusiones y fuentes de consulta, considero que el mismo reúne los requisitos y méritos necesarios para ser sometido a la evaluación por parte del tribunal calificador que se designe, por lo que lo APRUEBO, a fin de que el trabajo sea habilitado para continuar con el proceso de titulación de la alternativa de Emprendimiento de la Universidad Estatal de Milagro.

Milagro, 31 de octubre de 2019



---

PhD. Erika Jadira Romero Cárdenas  
Tutor  
C.I: 0916577067

# APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

El tribunal calificador constituido por:

Phd. Erika Jadira Romero Cárdenas

MAE. Medina Hinojosa Deysi Janet

MAE. Campuzano Rodríguez María Auxiliadora

Luego de realizar la revisión del Emprendimiento, previo a la obtención del título (o grado académico) de INGENIERO EN CONTADURIA PUBLICA Y AUDITORIA-CPA presentado por el estudiante Zambrano Mendía Kevin Alejandro

Con el tema de trabajo de Titulación: PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA PLATAFORMA VIRTUAL ACADÉMICA



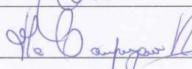
Otorga al presente Emprendimiento, las siguientes calificaciones:

Estructura	[ 70 ]
Defensa oral	[ 30 ]
Total	[ 100 ]

Emite el siguiente veredicto: (aprobado/reprobado) APROBADO

Fecha: 31 de octubre de 2019

Para constancia de lo actuado firman:

	Nombres y Apellidos	Firma
Presidente	Phd. Erika Jadira Romero Cárdenas	
Secretario (a)	MAE. Medina Hinojosa Deysi Janet	
Integrante	MAE. Campuzano Rodríguez María Auxiliadora	

# APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

El tribunal calificador constituido por:

Phd. Erika Jadira Romero Cárdenas

MAE. Medina Hinojosa Deysi Janet

MAE. Campuzano Rodríguez María Auxiliadora

Luego de realizar la revisión del Emprendimiento, previo a la obtención del título (o grado académico) de INGENIERO EN CONTADURIA PUBLICA Y AUDITORIA-CPA presentado por el estudiante León Plua Anthony Gabriel

Con el tema de trabajo de Titulación: PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA PLATAFORMA VIRTUAL ACADÉMICA.



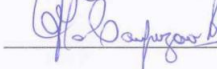
Otorga al presente Emprendimiento, las siguientes calificaciones:

Estructura	[ 70 ]
Defensa oral	[ 30 ]
Total	[ 100 ]

Emite el siguiente veredicto: (aprobado/reprobado) APROBADO

Fecha: 31 de octubre de 2019

Para constancia de lo actuado firman:

	Nombres y Apellidos	Firma
Presidente	Phd. Erika Jadira Romero Cárdenas	
Secretario (a)	MAE. Medina Hinojosa Deysi Janet	
Integrante	MAE. Campuzano Rodríguez María Auxiliadora	



## **DEDICATORIA**

El presente trabajo se lo dedico a mis padres por ser mi pilar fundamental y darme el apoyo necesario e incondicional a través de los años, a mi hermano por siempre apoyarme en mis decisiones e incitarme a salir adelante y a mis amigos más cercanos por hacer que los años pasaran siempre de manera amena.

Kevin Alejandro Zambrano Mendía

Dedico este trabajo Primero a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional, a mis tres madres por ser el pilar más importante y por demostrar siempre su cariño y apoyo incondicional, a mi padre progenitor y el de crianza por quererme, mi tío considerado como un padre más, siempre está en los momentos que lo necesito, a mis hermanos y a mis primos que siempre me han apoyado, de no ser por todos ellos no hubiera logrado esta meta.

Anthony Gabriel León Plua

## **AGRADECIMIENTO**

Les agradezco a mi papa por apoyarme siempre en el curso de la carrera y en toda la vida en general y es por esto que he llegado hasta este punto de mi vida por esa razón muchas gracias, agradezco a mi madre por darme siempre su atención y apoyo además de inculcarme valores para que sepa sobrellevar la vida como una buena persona y le debo mi crianza. A mi hermano por ser mi mejor amigo y confidente por enseñarme que hay que ser decidido en la vida y luchar por las metas que se propone en la vida.

Un gran agradecimiento a Dios por guiar mi camino, también a mis amigos por siempre apoyarnos mutuamente durante la carrera y por hacer que estos años sean muy alegres. Y mi gran amor por siempre estar a mi lado en las buenas y malas, haciendo todos estos años los más felices de mi vida, es por esto que agradezco a todas estas personas, Gracias.

Kevin Alejandro Zambrano Mendía

Agradezco a Dios por protegerme durante todo mi camino darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de toda mi vida.

A mis madres, que con su demostración de unas madres ejemplares me han enseñado a no desfallecer ni rendirme ante nada.

A mis hermanos y primos por demostrar su apoyo incondicional y por demostrar la gran fe que tienen en mí.

A mi tío por acompañarme durante todo este arduo camino y compartir conmigo alegría y fracasos.

A mi amigo por ser parte de esta titulación y poder ser ingeniero junto a él y a ti porque a pesar de todo siempre estarás hay.

Anthony Gabriel León Plua



## ÍNDICE GENERAL

DERECHOS DE AUTOR .....	II
DERECHOS DE AUTOR .....	III
APROBACIÓN DEL TUTOR DE EMPRENDIMIENTO .....	IV
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR .....	V
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR .....	V
DEDICATORIA .....	VI
AGRADECIMIENTO .....	VIII
ÍNDICE GENERAL.....	IX
ÍNDICE DE FIGURAS .....	X
ÍNDICE DE TABLAS.....	XI
Plan de negocio para la creación de una plataforma virtual académica.....	1
RESUMEN.....	1
ABSTRACT .....	2
INTRODUCCIÓN .....	3
1. PRESENTACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO .....	5
2. MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN .....	9
3. UBICACIÓN Y UTILIZACIÓN DE FACTORES PRODUCTIVOS.....	22
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO .....	26
5. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL .....	30
6. ESTUDIO ECONÓMICO DEL EMPRENDIMIENTO .....	33
7. ESTUDIO FINANCIERO .....	41
CONCLUSIONES .....	46
RECOMENDACIONES.....	47
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	48
Bibliografía.....	48

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1:

Imagen 1 Gráfico Encuesta N°1.....	11
Imagen 2 Gráfico Encuesta N°2.....	12
Imagen 3 Gráfico Encuesta N°3.....	13
Imagen 4 Gráfico Encuesta N°4.....	13
Imagen 5 Gráfico Encuesta N°5.....	14
Imagen 6 Gráfico Encuesta N°6.....	15
Imagen 7 Gráfico Encuesta N°7.....	15
Imagen 8 Gráfico Encuesta N°8.....	16
Imagen 9 Gráfico Encuesta N°9.....	17
Imagen 10 Gráfico Encuesta N°10.....	17
Imagen 11 Logotipo.....	19
Imagen 12 Instalaciones .....	23
Imagen 13 Macro Localización .....	24
Imagen 14 Micro Localización .....	25

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 FODA.....	7
Tabla 2 Matriz FO FA DO DA.....	8
Tabla 3 Marcado de la Demanda.....	10
Tabla 4 Encuesta N°1 .....	11
Tabla 5 Encuesta N°2 .....	12
Tabla 6 Encuesta N°3 .....	12
Tabla 7 Encuesta N°4 .....	13
Tabla 8 Encuesta N°5 .....	14
Tabla 9 Encuesta N°6 .....	14
Tabla 10 Encuesta N°7 .....	15
Tabla 11 Encuesta N°8 .....	16
Tabla 12 Encuesta N°9 .....	16
Tabla 13 Encuesta N°10 .....	17
Tabla 14 Las 6 “P” .....	18
Tabla 15 Las cinco fuerzas de Porter .....	20
Tabla 16 Cuadro de Costos .....	21
Tabla 17 Especificaciones de los usuarios a Utilizarse.....	22
Tabla 18 Funciones y responsabilidades de Gerencia General .....	26
Tabla 19 Funciones y responsabilidades de jefe del área de Logística .....	27
Tabla 20 Funciones y responsabilidades de Analista Búsqueda de Información.....	27
Tabla 21 Funciones y responsabilidades de Analista de Mantenimiento de Sitio Web ....	27
Tabla 22 Funciones y responsabilidades de jefe del área de Creación .....	27
Tabla 23 Funciones y responsabilidades de Asistente Creativo.....	28
Tabla 24 Funciones y responsabilidades de Jefe de Area Comercial .....	28
Tabla 25 Funciones y responsabilidades de Analista de Marketing .....	28
Tabla 26 Instalación, equipos y maquinarias para el personal administrativo.....	29
Tabla 27 Mitigación .....	32
Tabla 28 Compensación .....	32
Tabla 29 Inversiones .....	33
Tabla 30 Depreciación.....	34
Tabla 31 Amortización.....	34
Tabla 32 Proyección de Ventas .....	37
Tabla 33 Costos Cursos Acreditados .....	38
Tabla 34 Costos Capacitaciones .....	38
Tabla 35 Costos Proyectados .....	39
Tabla 36 Gastos Administrativos .....	39
Tabla 37 Gastos Generales .....	40
Tabla 38 Estado de situación Financiera.....	41
Tabla 39 Estado de Resultados .....	42
Tabla 40 Estado de Situación Financiera Proyectado.....	43
Tabla 41 Estado de Resultado Proyectado .....	44
Tabla 42 VAN - TIR .....	44
Tabla 43 ROA - ROE.....	45
Tabla 44 Análisis de Sensibilidad .....	45

# **Plan de negocio para la creación de una plataforma virtual académica.**

## **RESUMEN**

Como proyecto final de la carrera se procedió a la realización de una plataforma virtual para poder ayudar a aquellos que necesiten de un curso o capacitación de aquellas cátedras que más se le compliquen ya sea a los estudiantes o incluso quienes hayan culminados sus estudios ya que dentro de los cursos y capacitaciones que se darán están la prueba Ser bachiller, matemáticas, ingles entre otras, incluso habrá una base de datos para aquellos que ingresen a hacer el preuniversitario para que puedan tener una base sobre que se trata la carrera que ha seleccionado, para aquellas personas que prefieran información adicional tendrán la opción de poder ser usuarios premium el cual tendrá un bajo costo mensual, también para aquellos amantes de las noticias tendrá una sección con las noticias más importantes del día, para que la experiencia dentro de la plataforma, esta será de fácil uso e interactiva.

**PALABRAS CLAVE:** Plataforma virtual, cursos, capacitaciones, estudiantes.

# **Plan de negocio para la creación de una plataforma virtual académica.**

## **ABSTRACT**

As a final project of the race, a virtual platform was carried out to help those who need a course or training of those chairs that are more complicated either to the students or even those who have completed their studies since within of the courses and trainings that will be given are the test Be a bachelor, math, English among others, there will even be a database for those who enter to do the pre-university so they can have a base on which the career they have selected is about, For those people who prefer additional information they will have the option of being able to be premium users which will have a low monthly cost, also for those news lovers will have a section with the most important news of the day, so that the experience within the platform, This will be easy to use and interactive.

**KEY WORDS:** Virtual platform, courses, trainings, students.

## INTRODUCCIÓN

El presente proyecto se ha realizado para poder impartir conocimiento a los estudiantes de todas las categorías, ya que la plataforma virtual dará el servicio de cursos o capacitaciones para que aquellos estudiantes que tengan dificultades con alguna asignatura o algún curso en general puedan visitar de la página web para poder resolver esa inquietud o esa duda que le quedo ya sea en escuelas, colegios e incluso universidades.

Con la llegada de internet es muy fácil que se pueda dar información errónea respecto a lo que se quiere buscar, también muchas de las páginas web no son sencillas de ser usada suelen ser confusas, difíciles de poder encontrar dentro del internet y en muchas de las ocasiones contienen publicidad molesta que es molesto para quien este visitando la plataforma virtual.

La creación de la plataforma virtual surge con la idea de poder dar una ayuda mas ya que en muchos casos sea en cualquier institución educativa en tiempo no alcanza para poder enseñar todo lo que se requiere y saben quedar vacíos en los estudiantes por el poco tiempo que se da para la catedra.

Fácilmente se podría haber generado un curso o capacitaciones presenciales, pero con la facilidad que da internet y la comodidad hacia los estudiantes de poder tener un recurso tan importante como lo son una computadora y acceso a internet de puede ingresar en cualquier momento a buscar información respecto a algo que no entendió o capto de las clases.

No solamente los estudiantes pueden acceder a la página web ya que, a pesar de haber culminados los estudios universitarios, dentro del ámbito laborar se necesita hacer un recuerdo de lo aprendido, que de pronto con el pasar de los días se pudo haber quedado en el olvido, pero cuando llegue el momento de reforestas ese tema puede fácilmente ingresar a la plataforma virtual ya que contara con amplio contenido, especialmente para aquellos que lo necesiten.

De los puntos más importante a tratar es el examen Ser Bachiller ya que los estudiantes que están por culminar los estudios de secundaria necesitan aprobar dicho examen para poder tener su título bachiller y también para poder optar por una carrera universitaria, la

plataforma virtual también contara con un espacio donde se podrá acceder a un curso especial solo para aquellos que deseen rendir el examen ya que contara con toda lista de materias que esta incluidas en el examen, al culminar el curso podrá demostrar tus conocimientos adquiridos mediante jugos dinámicos para agilizar y hacer que la experiencia sea única.

Últimamente las personas prefieren leer una noticia importante que se publique por redes sociales o por alguna plataforma virtual, ya que está al alcance de manera más rápida y se llega a enterar de la noticia en ese preciso instante, por ello de añadirá una sección a la plataforma virtual donde se podrá acceder a las noticias más importantes del momento ya sea de manera local o internacional.



# CAPÍTULO 1

## 1. PRESENTACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

### 1.1. Descripción del negocio

Una plataforma virtual que busca ser de utilidad para poder impartir conocimientos a los estudiantes de diferentes niveles de educación, con un toque innovador ya que contara con una interfaz dinámica fácil de ser usada por cualquier persona que esté interesado en adquirir información enfocada a las diferentes necesidades del estudiante, ya que la pagina contara con diversas secciones para cada tipo de exigencia como lo son los estudiantes de último nivel de colegio la cual tendrán acceso a las diferentes asignaturas en las que serán evaluados en el examen ser bachiller ( dominio matemático, lingüístico, científico, social y aptitud abstracta).

Contará con una sección para aquellos que se encuentran realizando el pre universitario, ellos contaran con una pequeña base de conocimiento generan dependiendo de la carrera que haya aplicado, para aquellos estudiantes que están cursando el semestre tendrán a su disposición una información de su carrera más profunda a sus necesidades

Para aquellos estudiantes que se les dificulta el aprendizaje del inglés esta plataforma también contara con esa opción para poder dar una catedra adecuada para poder impartir de manera novedosa y dinámica para el rápido aprendizaje del estudiante, para poder ser más dinámicos se incluirán diversos juegos educativo para que de esa forma pueda practicar ya que por medio del juego el estudiante aprende de una forma rápida, la plataforma también contara con un espacio especial para dar a conocer las noticias de la actualidad en el país y el mundo entero, asi como información sobre fecha de inscripción, postulación, días a rendir la evaluación, etc. del proceso para rendir el examen Ser bachiller, ya que es el cual dará un cupo para poder realizar le ingreso a la Universidad deseada ya que con un buen puntaje podrías acceder a la carrera que se desee por eso es tan importante obtener un buen puntaje dentro de el examen.

La plataforma dará la opción de poder ser cliente premium, mismos que contarán con un beneficio especial la cual consiste en dar información precisa a su requerimiento, también tendrá opción a nuestro servicio de ayuda virtual que se encarga de resolver algunas de las inquietudes que tengan el usuario premium.

Al finalizar cada curso se procederá a dar un certificado por todo el esfuerzo hecho en el proceso por la calificación obtenida durante el proceso y la importancia que le ha dado a la misma.

## **1.2. Misión**

Vender cursos en línea a través de la página web de manera oportuna y adecuada a los estudiantes que cuenta con diferentes secciones dinámicas para todos los niveles de educación incluyendo varias materias como son la matemática, inglés, administración, contabilidad, no solo se busca que solo ingresen estudiantes también se buscan personas fuera para poder recordar o reforzar sus conocimientos.

## **1.3. Visión**

Expandir el nivel de recepción del negocio a nivel nacional y ser uno de los mejores para esto se expandirá la gama de materias de la plataforma virtual a un nivel superior para así poder mejorar el conocimiento de los estudiantes con las modalidades que se irán implementando para ser de esta página un sitio web donde no solo los estudiantes o personas fuera del área de estudio la visiten si no que cualquier persona interesada en instruirse acceda a la página de cualquier lugar independientemente de las barreras territoriales

## **1.4. Objetivo General**

Impartir cursos online con un servicio de calidad que sea interactivos para nuestros clientes, proporcionando variedad de información acorde a las necesidades que se vayan surgiendo.

### 1.5. Objetivos Específicos

Crear la plataforma virtual en la cual se proporcionarán los cursos online de manera gratuita.

Dar información actualizada y de primera mano, fiable para brindar la atención adecuada

Innovar la plataforma constantemente, complaciendo las necesidades de los clientes en el momento que lo requieran.

### 1.6. Valores

Potenciar el equipo de trabajo

Orientación hacia resultados exitosos

Arriesgarse a ser únicos

Liderazgo en todo momento

Colaboración en momentos de apuros

Efectivo

### 1.7. FODA

Tabla 1 FODA

<b>FORTALEZA</b> Información útil e importante Capacitaciones de primer nivel	<b>OPORTUNIDADES</b> Amplia variedad de clientes Diferentes segmentos de mercados
<b>DEBILIDADES</b> No contar con reconocimiento de la plataforma Ancho de banda	<b>AMENAZAS</b> Ciberataques a la página web Aparición de nuevas plataformas en el mercado

Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

Fuente: (López & Flores, 2013)

## 1.8. MATRIZ FO FA DO DA

Tabla 2 Matriz FO FA DO DA

<p>INTERNO</p> <p>EXTERNO</p>	<p>FORTALEZA</p> <p>1. Información útil e importante</p> <p>2. Capacitaciones de primer nivel</p>	<p>DEBILIDAD</p> <p>1. No tener reconocimiento de la plataforma</p> <p>2. Ancho de banda</p>
<p>OPORTUNIDAD</p> <p>1. Amplia variedad de clientes</p> <p>2. Fácil acceso a internet</p>	<p>F2O1 Dar cursos y capacitaciones gratuitas</p> <p>F1O2 A diferencia de todo lo que se encuentra por internet se ofrecerá la mejor información, concisa y la más necesaria.</p>	<p>D1O2 Realizar publicidad por medio de internet en las redes sociales más usadas como lo son (Facebook, WhatsApp, etc.)</p> <p>D2O1 Contratar un internet adecuado para poder tener contactos con los clientes sin dificultades.</p>
<p>AMENAZA</p> <p>1. Ciberataques a la página web</p> <p>2. Aparición de nuevas plataformas en el mercado</p>	<p>F2A2 Dar certificados de culminación de cursos para garantizar la calidad del servicio a ofrecer</p> <p>F1A1 Realizar de manera aleatoria mantenimientos a la página web, evitando hackeos o ciberataques.</p>	<p>D1A2 Dar a conocer nuestro servicio junto con promociones explosivas cada cierto tiempo para que más personas puedan integrarse a la página.</p> <p>D2A1 Obtener información de primera mano para poder ser los numero uno teniendo el reconocimiento que se quiere tener</p>

Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

Fuente: (López & Flores, 2013)

## CAPÍTULO 2

### 2. MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

#### 2.1. Análisis del mercado

En el Ecuador la educación ha tenido una tendencia de crecimiento muy importante en los últimos años siendo actualmente una de las preferencias a nivel nacional y que las personas dependen mucho del estudio para poder tener un buen negocio o puesto de trabajo, la cual para eso se debe tener una carrera universitaria misma que para poder ingresar se debe dar una prueba (ser bachiller) la cual consta de diversas materias, para ello muchos estudiantes optan por ingresar a un curso donde puedan adquirir el conocimiento necesario para poder dar una buena prueba e ingresar a la carrera deseada.

El segmento de mercado de consumo de preferencia son los estudiantes que entran al pre universitario los cuales cada semestre aumentan en número hasta el punto que el espacio físico de las universidades es suficiente para poder albergar a todos en clases presenciales, además dado que en los colegios no se imparten materias avanzadas como las que verán en el pre y eventualmente en el semestres por esto que los cursos que se encontraran en la plataforma serán enfocados a este grupo de consumidores. Las materias a impartir serán una guía general de la carrera elegida y el perfil profesional de su carrera.

Dentro de la plataforma existirán varios tipos de consumidores de los cuales los importantes a mencionar son:

- Consumidores por temporada son uno de los más importantes ya que cuando se inicia el proceso ser bachiller son los que más necesitan de una capacitación adecuada para poder obtener un buen resultado en la evaluación
- Consumidores fieles son aquellos que siempre están usando la plataforma por búsqueda de información actualizada del día a día ya que siempre quieren enterarse de lo que sucede en el país o el resto del mundo.

Nuestro mercado potencial es el país, posteriormente podemos expandir a otros países ya que se llegará gracias al avance de la tecnología de hoy en día por lo cual no solo se limitará el alcance al territorio nacional si no fuera de esa barrera física y debido a que estudiantes y personas que quieren adquirir conocimientos hay en cualquiera parte del mundo estos serán quienes darán el reconocimiento y la aceptación de la plataforma virtual conforme a las necesidades que se les surjan.

La demanda del mercado está comprendida por cursos de formación en diferentes materias los cuales dependen del mercado y sus consumidores los cuales quieren información útil y un sitio web fácil de utilizar.

Como Sitio web hemos tomado la necesidad del cliente que se lo debe complacer por ese motivo ofrecemos una página de calidad, con excelente información, fácil uso de dicha plataforma, y con variedad de asignaturas de manera gratuita

Para aquellos que quieran tener una cuenta Premium se les otorgara la facilidad de tener un ayudante virtual e información más profunda de lo que necesite nuestro cliente. Entre las ventajas competitivas tenemos la plataforma virtual fácil de usar con información de primera mano.

## 2.2. Mercado de la demanda

*Tabla 3 Mercado de la Demanda*

Variable	Segmentó de mercado de consumo de preferencia
Edad	Todas las edades
Genero	Masculino, femenino e indistinto
Nivel Económico	Todo tipo de ingresos
Educación	Básica, media, superior
Ocupación	Empresario, profesionales, estudiantes

Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

### 2.3. Investigación de Mercado

Considerando el desarrollo comercial en la ciudad de Milagro, se supo que existen escasas páginas web que promuevan cursos y capacitaciones adecuadas para estudiantes, ya que teniendo en cuenta las nuevas necesidades de los estudiantes y personas en general, las actuales tendencias en el mercado han indicado que existe una gran necesidad de poder encontrarse con un sitio web cómodo, apto para el uso de cualquiera que esté interesado en adquirir cursos, capacitaciones u obtener información útil.

Considerando que en la ciudad de Milagro la población de 7 a 60 años según censo realizado el año 2010 por parte del INEC (Instituto nacional de estadísticas y censos) es de 89040 mil habitantes. (INEC, 2010). Aplicando la fórmula muestral se genera un número de habitantes al cual se le procederá a realizar una encuesta misma que está comprendida en 383 habitantes.

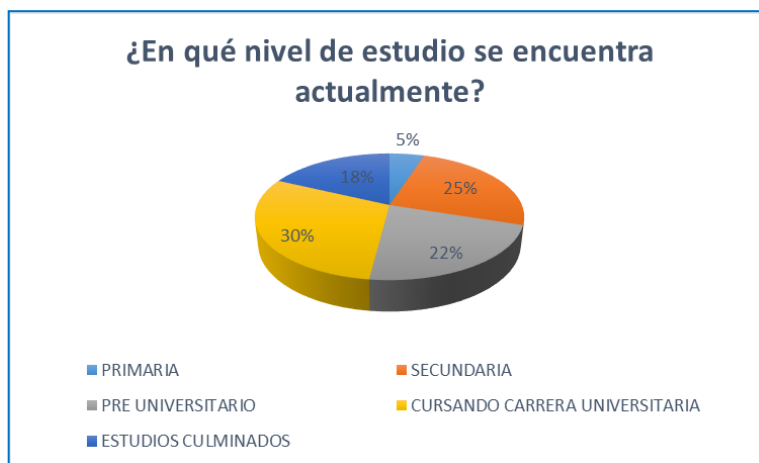
#### Tabulación del resultado de las encuestas

Tabla 4 Encuesta N°1

Pregunta 1 ¿En qué nivel de estudio se encuentra actualmente?		
	Personas encuestadas	Porcentaje
<b>PRIMARIA</b>	19	5%
<b>SECUNDARIA</b>	96	25%
<b>PRE UNIVERSITARIO</b>	84	22%
<b>CURSANDO CARRERA UNIVERSITARIA</b>	115	30%
<b>ESTUDIOS CULMINADOS</b>	69	18%
<b>TOTAL</b>	383	100%

Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

Imagen 1 Gráfico Encuesta N°1



Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano



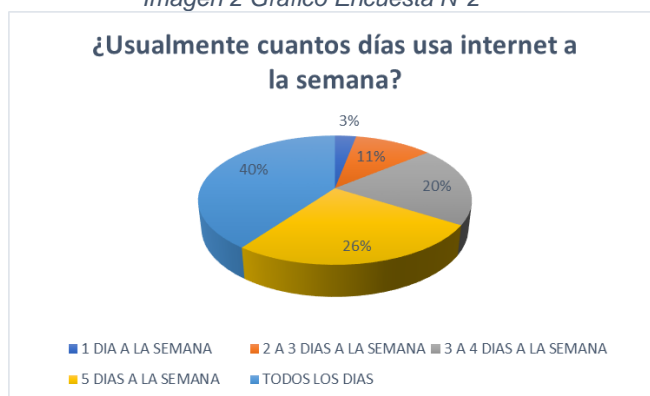
Análisis: del total de 383 personas encuestadas se puede notar que la mayor concentración es en los estudiantes del colegio con un 25% siguiendo con los que se encuentran cursando alguna carrera universitaria con un 30%

Tabla 5 Encuesta N°2

<b>Pregunta 2 ¿Usualmente cuantos días usa internet a la semana?</b>		
	Personas encuestadas	Porcentaje
<b>1 DÍA A LA SEMANA</b>	11	3%
<b>2 - 3 DÍAS A LA SEMANA</b>	42	11%
<b>3 - 4 DÍAS A LA SEMANA</b>	77	20%
<b>5 DÍAS A LA SEMANA</b>	100	26%
<b>TODOS LOS DÍAS</b>	153	40%
<b>TOTAL</b>	383	100%

Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

Imagen 2 Gráfico Encuesta N°2



Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

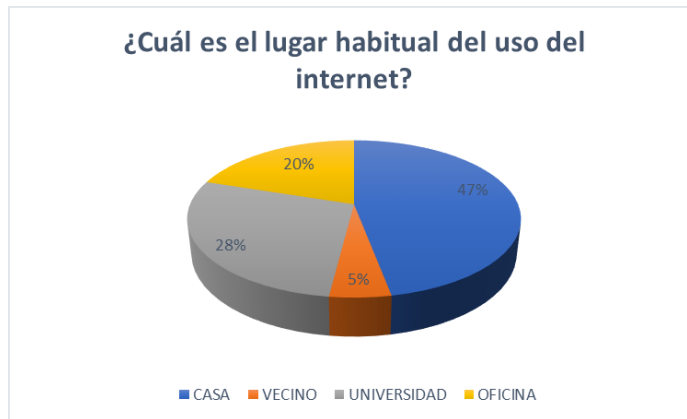
Análisis: lo que favorece a la creación de la página web es que en un 40% de la población tienen facilidad al uso del internet y otro 26% por lo menos 5 días a la semana lo cual corresponde que es de gran ayuda ya que así podrán visitar casi todos los días la plataforma virtual.

Tabla 6 Encuesta N°3

<b>Pregunta 3 ¿Cuál es el lugar habitual del uso del internet?</b>		
	Personas encuestadas	Porcentaje
<b>CASA</b>	180	47%
<b>VECINO</b>	19	5%
<b>UNIVERSIDAD</b>	107	28%
<b>OFICINA</b>	77	20%
<b>TOTAL</b>	383	100%

Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

Imagen 3 Gráfico Encuesta N°3



Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

Análisis: se puede analizar que casi el 50% de la población encuestada usa internet desde la comodidad de su hogar eso quiere decir que podría ingresar a la plataforma virtual en cualquier momento diferencia de los universitarios ya que con un 28% solo pueden hacerse uso dentro de los horarios establecidos dentro de la Universidad

Tabla 7 Encuesta N°4

<b>Pregunta 4 ¿Cree usted que es necesario la creación de una página web donde se pueda explicar variedad de asignaturas y así poder ayudar a que se comprenda mejor?</b>		
	Personas encuestadas	Porcentaje
<b>SI ES NECESARIO</b>	192	50%
<b>ES POCO NECESARIO</b>	149	39%
<b>NO ES NECESARIO</b>	42	11%
<b>TOTAL</b>	383	100%

Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

Imagen 4 Gráfico Encuesta N°4



Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

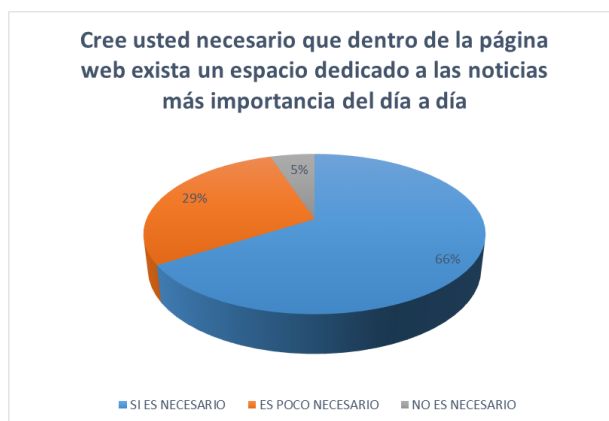
Análisis: la mitad de la población encuestada está de acuerdo en la creación de una página web que les sea facilitados en ciertas asignaturas, por lo que se realizaran cursos, siendo un %39 los que no estarías decidíos o no tendrían una idea clara de lo que se quiere proponer.

Tabla 8 Encuesta N°5

<b>Pregunta 5 ¿Cree usted necesario que dentro de la página web exista un espacio dedicado a las noticias más importancia del día a día?</b>		
	Personas encuestadas	Porcentaje
<b>SI ES NECESARIO</b>	253	66%
<b>ES POCO NECESARIO</b>	111	29%
<b>NO ES NECESARIO</b>	19	5%
<b>TOTAL</b>	383	100%

Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

Imagen 5 Gráfico Encuesta N°5



Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

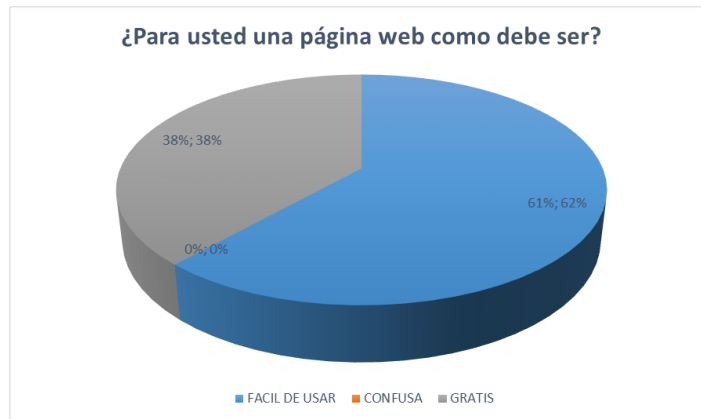
Análisis: podemos ver que un 66% está de acuerdo con que exista un espacio dedicado a las noticias más destacadas del país y del mundo en general, luego con un 29% que corresponde a que creen que es poco necesario tener un espacio dedicado a noticias.

Tabla 9 Encuesta N°6

<b>Pregunta 6 ¿para usted una página web como debe ser?</b>		
	Personas encuestadas	Porcentaje
<b>FACIL DE USAR</b>	234	61%
<b>CONFUSA</b>	0	0%
<b>GRATIS</b>	146	38%
<b>TOTAL</b>	380	99%

Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

Imagen 6 Gráfico Encuesta N°6



Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

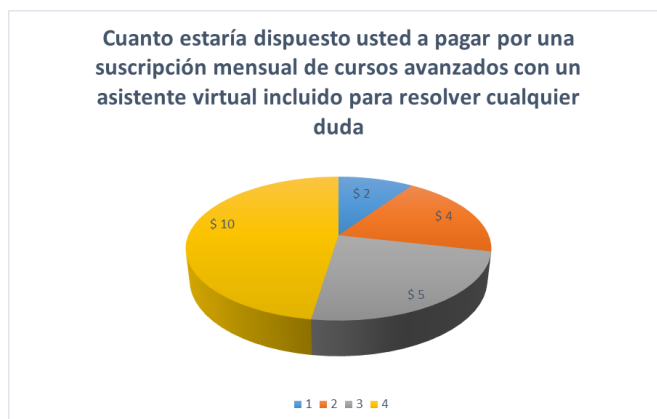
Análisis: con un resultado de 61% de los secuestrados dan a conocer que prefieren una plataforma virtual que sea de fácil uso a que sea gratuita, ya que en muchos de los casos las páginas gratuitas son confusas o no dan información necesaria.

Tabla 10 Encuesta N°7

Pregunta 7 ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por una suscripción mensual de cursos avanzados con un asistente virtual incluido para resolver cualquier duda?		
	Personas encuestadas	Porcentaje
\$ 2	184	48%
\$ 4	134	35%
\$ 5	38	10%
\$ 10	27	7%
<b>TOTAL</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

Imagen 7 Grafico Encuesta N°7



Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

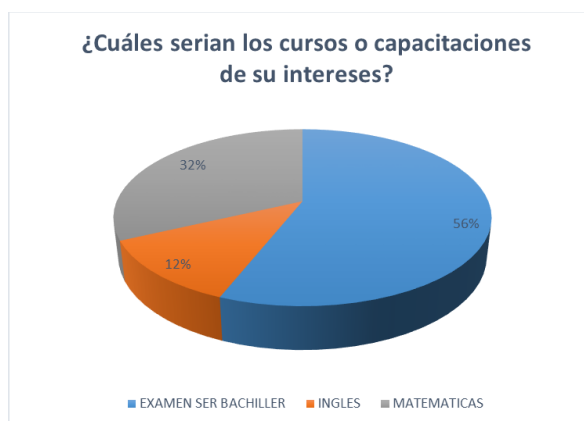
Análisis: el 48% de los encuestados están dispuestos a pagar una suscripción de 2 dólares, seguido de un 35% los cuales están en la posibilidad de poder pagar 4 dólares de manera mensual por los beneficios especiales para quien adquiera una cuenta premium.

Tabla 11 Encuesta N°8

<b>Pregunta 8 ¿ ¿Cuáles serian los cursos o capacitaciones de su intereses??</b>		
	Personas encuestadas	Porcentaje
<b>EXAMEN SER BACHILLER</b>	214	56%
<b>INGLES</b>	46	12%
<b>MATEMATICAS</b>	123	32%
<b>TOTAL</b>	383	100%

Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

Imagen 8 Gráfico Encuesta N°8



Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

Análisis: el 56% de los encuestados que corresponden a 214 encuestados dicen que su interés en cursos o capacitaciones por aprender es la prueba Ser Bachiller la cual es la que sirve para poder graduarse y poder seleccionar una carrera Universitaria.

Tabla 12 Encuesta N°9

<b>Pregunta 9 ¿Cree usted que está preparado para las asignaturas que se impartirán en el pre universitario?</b>		
	Personas encuestadas	Porcentaje
<b>PREPARADO</b>	57	15%
<b>POCO PREPARADO</b>	184	48%
<b>NADA PREPARADO</b>	142	37%
<b>TOTAL</b>	383	100%

Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

Imagen 9 Gráfico Encuesta N°9



Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

Análisis: se puede notar como un 48% de los encuestados no se encuentran al 100% preparados para poder hacer su ingreso al Pre universitario, y un 37% no se encuentran nada preparados.

Tabla 13 Encuesta N°10

<b>Pregunta 10 ¿Cual crees que sea la mejor manera de poder medir los conocimientos adquiridos en el transcurso de la capacitación o curso realizado?</b>		
	Personas encuestadas	Porcentaje
<b>PRUEBAS O LECCIONES ONLINA</b>	130	34%
<b>JUEGOS DINAMICOS</b>	253	66%
<b>TOTAL</b>	383	100%

Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

Imagen 10 Gráfico Encuesta N°10



Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

Análisis: la mejor manera de ser evaluados los conocimientos según los encuestados con un 66% son los juegos dinámicos ya que consideran que la mejor manera de medir el conocimiento adquirido durante todo el proceso del curso o capacitación.

## 2.4. Estrategias de Marketing

### Análisis de Marketing Mix

Se realizará una descripción detallada de la plataforma virtual, sus principales competidores, el perfil de sus clientes y otros, para luego proceder a hacer un análisis situacional tanto de su parte estratégica para poder promocionar la página mediante medios que sean usados diariamente por los clientes.

### Objetivo general

Realizar una propuesta de marketing basada en factores de las 6p del marketing y su mediante una investigación de mercado, que le permita a la página web posicionarse como un competidor más entre los demás negocios actual, dando a conocer todo lo que estamos dispuesto a capacitaciones con información de primera mano y de un modo dinámico para nuestros clientes.

### MISION

Adoptar una propuesta de marketing que permita integrar las “6 P” relacionadas con el marketing Mix para publicitar y posicionar el sitio web en el mercado de manera eficaz a nivel cantonal.

### ESTRATEGIAS DEL MARKETING MIX

Tabla 14 Las 6 “P”

Precio	Plaza
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Recaudar a través de Ads de Google ingresos los cuales son en base al número de visitas por mes</li><li>➤ Cobrar los cursos avanzados por un precio de \$2 mensuales</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Adjuntar por medio de la publicidad en redes sociales links de acceso a la página.</li><li>➤ Remitir contraseñas de los cursos a los correos de las personas que se inscriban en estos.</li></ul>



<b>Producto</b>	<b>Publicidad</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Manejo rápido y dinámico sin dificultad alguna el cual proveerá diferentes materias de acuerdo al nivel al que quieran acceder.</li> <li>➤ Cursos avanzados para suscriptores mediante claves de acceso.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Publicitar la página a través de la creación de imágenes y mensajes que harán conocer a la empresa a través de las redes sociales.</li> <li>➤ Impulsar el alcance de la página por medio de Ads de Google para hacer conocer la plataforma en otros sitios web.</li> </ul>
<b>Promoción</b>	<b>Proceso</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Realizar sorteos con los suscriptores para dar 3 membresías gratis por mes.</li> <li>➤ Liberar una vez cada 6 meses por 3 horas todos los cursos de paga.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Construir un modelo dinámico y sencillo de navegar en la página.</li> <li>➤ Implementar un método de pago seguro.</li> </ul>


Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

## Logo



Imagen 11 Logotipo

## Descripción

La plataforma virtual tendrá el nombre de  nacido del acrónimo de los nombres de los fundadores del emprendimiento, la variedad de colores tanto en el nombre como en el logo indican lo dinámica e interactiva que puede llegar a ser la plataforma virtual.

## Slogan

En el conocimiento, prospera la vida

## Descripción

El conocimiento que se adquiere a través de los años estudiando o cuando las personas se instruyen por sí mismas es el que permite prosperar a las personas en el mundo actual en el que vivimos, el cual día tras día se actualiza y deja lo ya conocido como obsoleto es por esto que es muy importante actualizar lo que ya se conoce para poder tener una vida plena.

## Análisis De Las Cinco Fuerzas De Porter

*Tabla 15 Las cinco fuerzas de Porter*

Poder de negociación de los compradores o clientes.	Dar a nuestros clientes la satisfacción que ellos se merecen ya que gracias a ellos se expandirá más la página web para así poder alcanzar todos los rincones del país y llegar a otros países.
Poder de negociación de los proveedores o vendedores	Conseguir un dominio web que sea de calidad sin que existen inconsistencias para evitar que los clientes elijan otras plataformas virtuales, al igual que obtener una banda ancha de calidad para poder tener en constante actualización de información la plataforma.
Amenaza de nuevos competidores Entrantes	Hay que tener en cuenta de que existen plataforma relacionadas a la educación y muchas más que se están creando lo cual puede

	que tenga una mayor acogida dentro del mercado
Amenaza de productos sustitutos	Existe amenaza de poder ser sustituido, pero también seremos una amenaza ya que daremos una fuerte competitividad ya que seremos los numero 1
Rivalidad entre los competidores	Para competir con varias plataformas virtuales al mismo tiempo, se debe tener ganado al cliente tomando en cuenta el análisis de las 4 fuerzas de Porter anteriores.

Elaborado por: Anthony León y Kevin Zambrano

## Cuadro de costos

Tabla 16 Cuadro de Costos

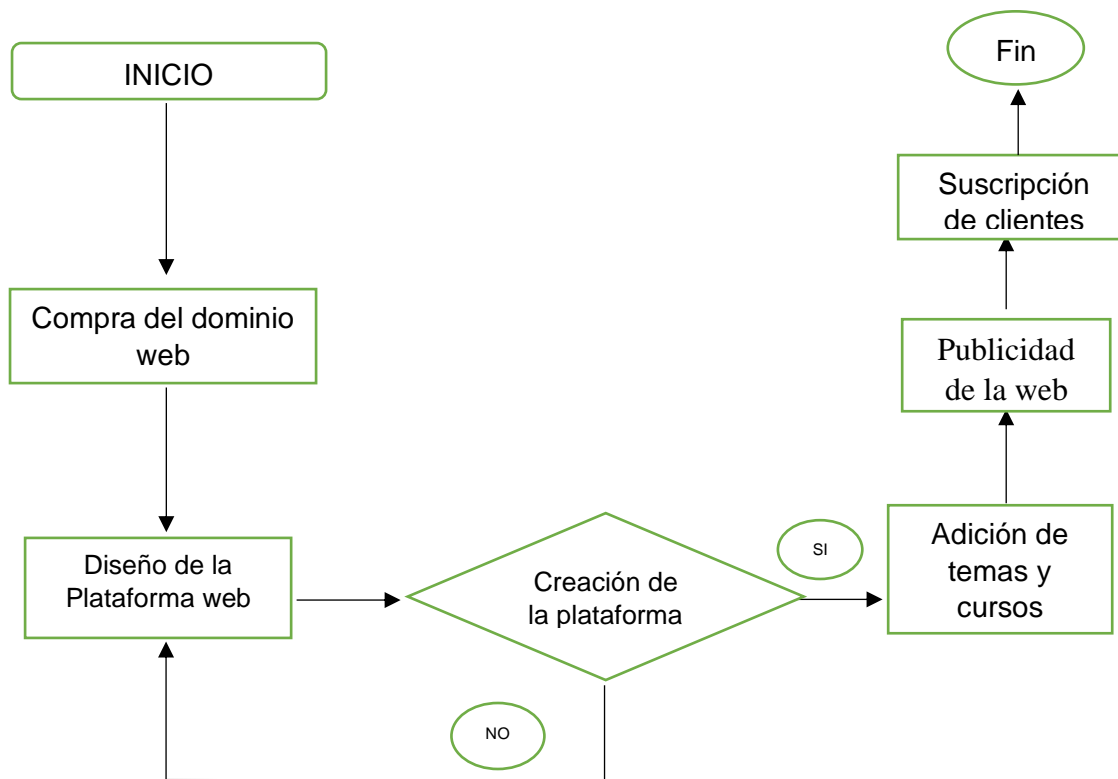
<b>Costo</b>	<b>Valor mensual</b>
<b>Publicidad por Facebook, Instagram</b>	<b>\$280</b>
<b>Creación de video publicitario</b>	<b>\$150</b>
<b>Dominio web</b>	<b>\$10</b>
<b>Alojamiento web</b>	<b>\$50</b>

Elaborado por: Anthony León y Kevin Zambrano

## CAPÍTULO 3

### 3. UBICACIÓN Y UTILIZACIÓN DE FACTORES PRODUCTIVOS

#### 3.1. Diagrama del flujo del proceso del bien o servicio



#### 3.2. Especificaciones de los usuarios a utilizarse

*Tabla 17 Especificaciones de los usuarios a Utilizarse*

Equipos	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Computadora	HP 14 Intel Core I5 ,2.4ghz 8 Gb de RAM ,1tb almacenamiento	1	\$ 1200	\$ 1200
Cámara	Nikon Semi profesional 32mm	1	\$400	\$400
Conexión internet	Fibra óptica, Velocidad 50mbs	1	\$ 40	\$40
Total				\$1640

Elaborado por: Anthony León y Kevin Zambrano

### 3.3. Instalaciones

*Imagen 12 Instalaciones*



Elaborado por: Anthony León y Kevin Zambrano



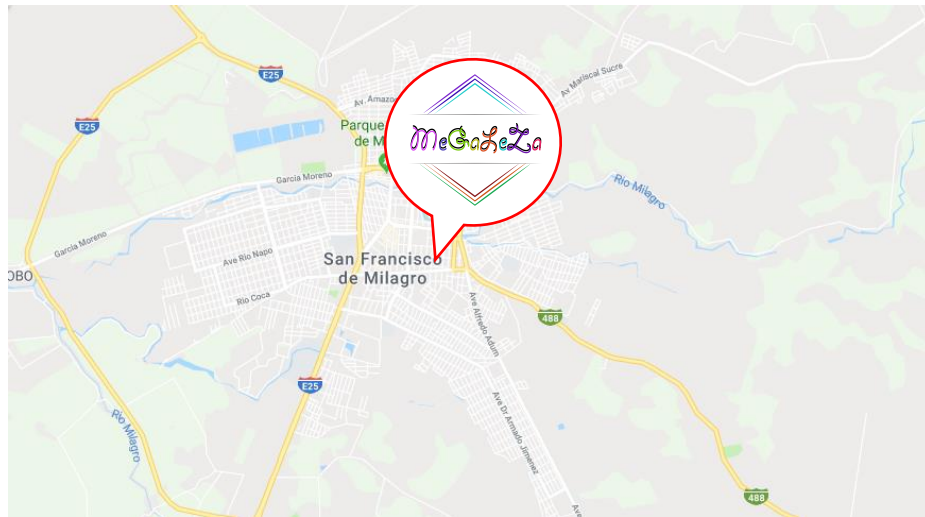
Elaborado por: Anthony León y Kevin Zambrano

El local contará con 3 divisiones el cual cada uno de ellos será para el jefe de cada área, contará cada división con oficinas para cada trabajador y sus funciones establecidas, con todas las comodidades, también contarán con una mesa de reuniones para poder realizar la toma de decisiones.

### 3.4. Localización del negocio: macro y micro localización

Las oficinas del negocio en las cuales se encontrarán los servidores y la parte administrativa se ubicarán en Ecuador en la provincia Guayas, cantón Milagro.

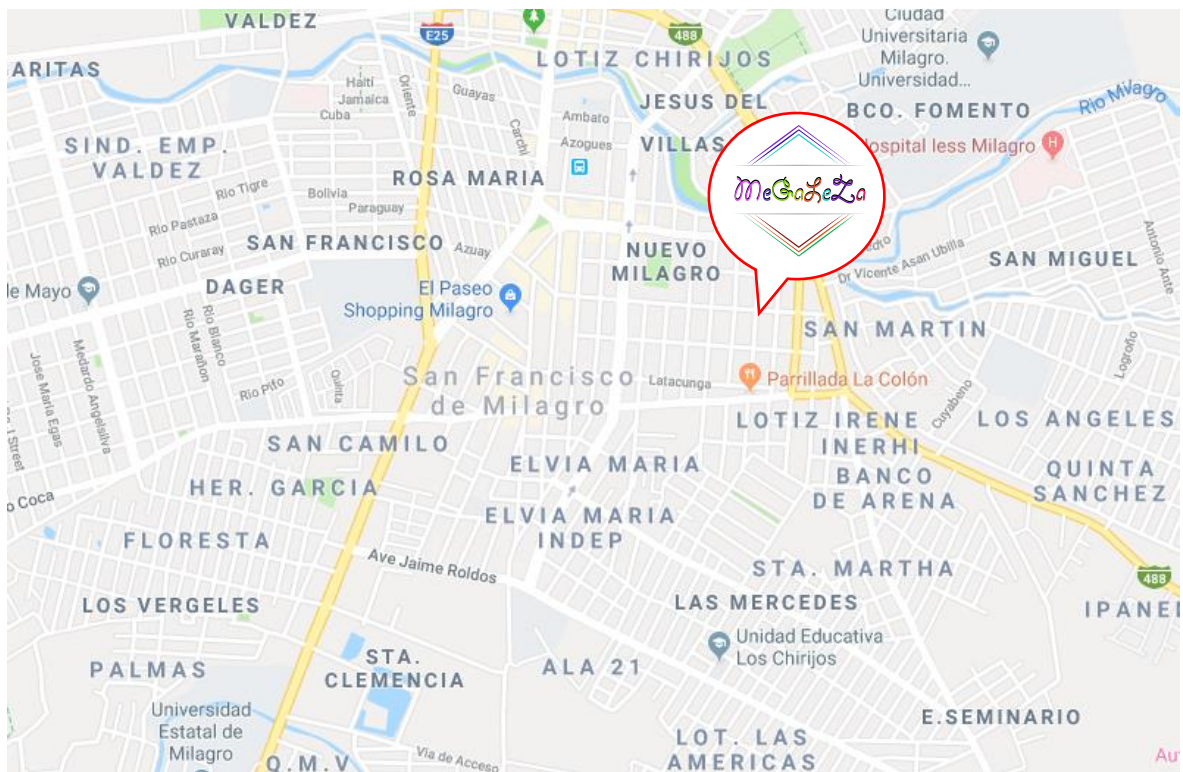
Imagen 13 Macro Localización



Fuente: (Google.com, 2019)

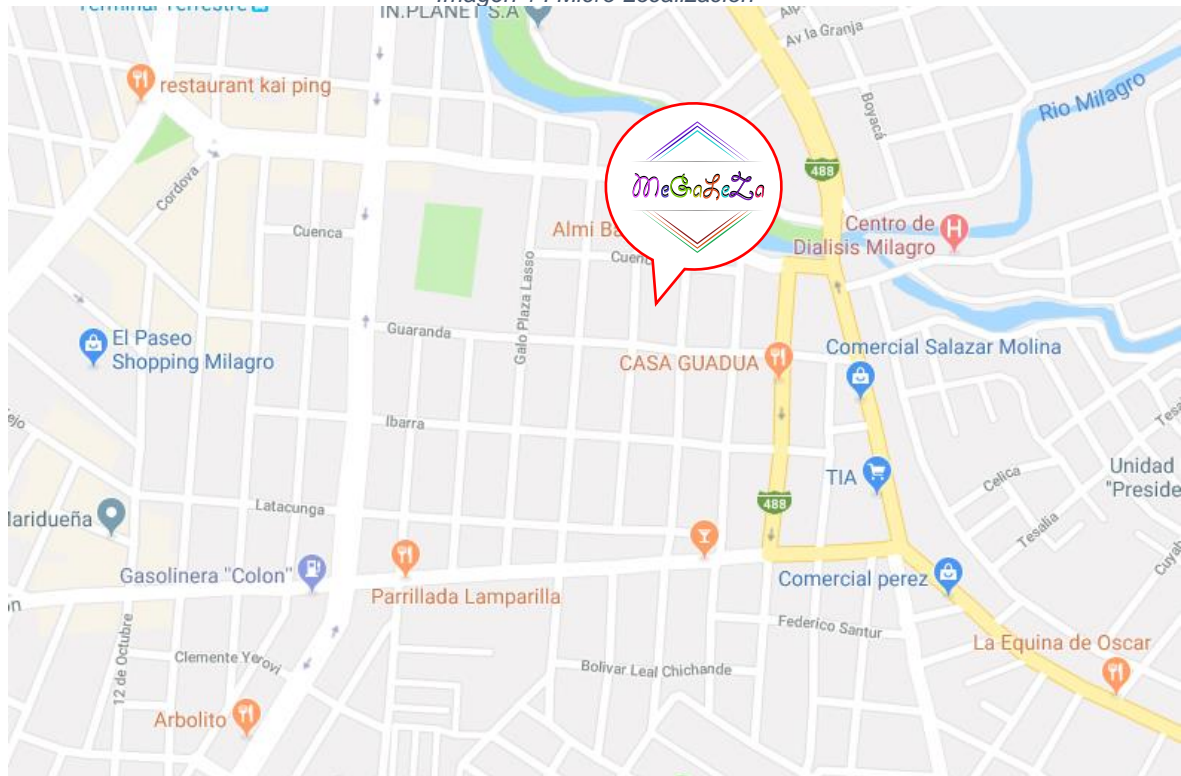
Localización Micro:

Ubicada en Milagro en la ciudadela Nuevo Milagro calles AV, Colon e Ignacio de Veintimilla



Fuente: (Google.com, 2019)

Imagen 14 Micro Localización



Fuente: (Google.com, 2019)

### 3.5. Tamaño

Una microempresa conformada por dos socios accionistas:

Anthony Gabriel León Plua

Kevin Alejandro Zambrano Mendía

Los cuales también se encargan de los cursos que se subirán a la plataforma además de darle mantenimiento a la misma para que siempre este accesible a cualquier persona que tenga una conexión a internet.

Físicamente el local consta de 42m<sup>2</sup>.



## CAPÍTULO 4

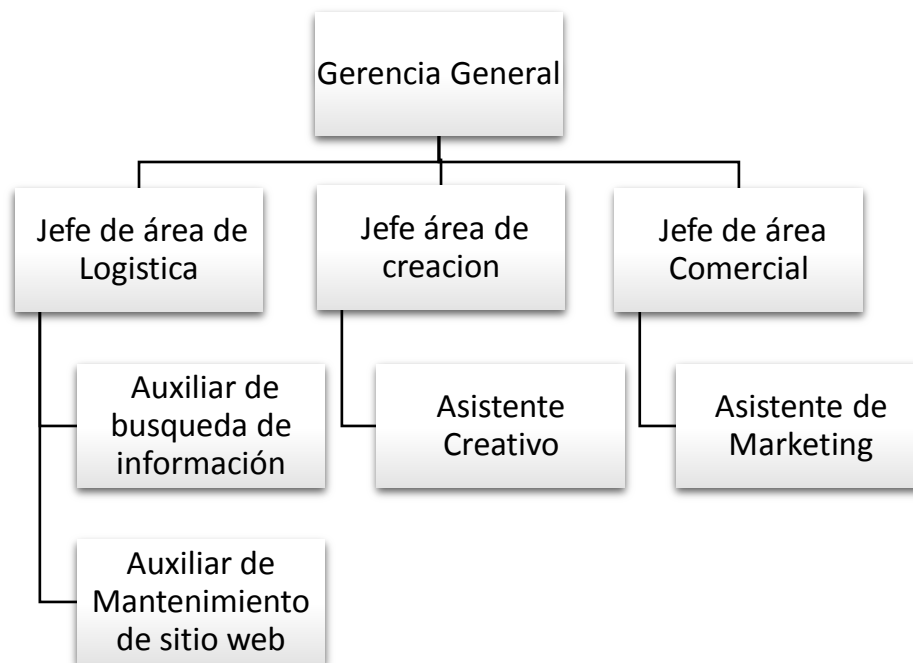
### 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

#### 4.1. Tipo de organización

Sociedad Anónima conformada por dos socios en su creación que espera abrirse a más socios para así incrementar capital en el futuro de ser necesario.

Dada la naturaleza de la misma el monto de creación no excede las capacidades económicas de los socios actuales esa es la razón de elegir esta constitución jurídica para el negocio.

#### 4.2. Estructura organizacional



#### 4.3. Funciones y responsabilidades

Tabla 18 Funciones y responsabilidades de Gerencia General

Gerencia General	
Título	Graduado en Economía
Experiencia	Años de experiencia
Funciones	Tomar decisiones cuando la situación lo amerite
Responsabilidades	Dar soluciones rápidas y favorables

Tabla 19 Funciones y responsabilidades de jefe del área de Logística

<b>Jefe de área de logística</b>	
Titulo	Graduado en sistemas informáticos
Experiencia	3 años en cargos similares
Funciones	Encararse de las decisiones que se presenten a quienes se tienen a cargo dentro del área
Responsabilidades	Tomar correctas decisiones

Tabla 20 Funciones y responsabilidades de Analista Búsqueda de Información

<b>Analista búsqueda de información.</b>	
Titulo	Graduado en sistemas informáticos
Experiencia	6 meses en cargos similares
Funciones	Funciones: Encargado de realizar la búsqueda de información actualizada y relevante de noticias y cursos verificar que la información obtenida sea de una fuente confiable.
Responsabilidades	Mantener actualizada la información de cursos y noticias día a día

Tabla 21 Funciones y responsabilidades de Analista de Mantenimiento de Sitio Web

<b>Analista de mantenimiento de sitio web</b>	
Titulo	Egresado o Título de tercer nivel en sistemas informático
Experiencia	1 año en cargos similares
Funciones	Encargado de realizar mantenimiento y cuidado al sitio web, verificando que no exista inconveniente.
Responsabilidades	Realizar mantenimiento de 3 veces por semana revisando que no se encuentren fallos.

Tabla 22 Funciones y responsabilidades de jefe del área de Creación

<b>Jefe área de creación</b>	
Titulo	Título de tercer nivel en diseño
Experiencia	2 año en cargos similares
Funciones	Toma de decisiones de la página web haciendo más fácil dinámica y complaciendo la facilidad de los clientes.
Responsabilidades	mantener la página web didáctica, hacer que sea cómoda de usar.

Tabla 23 Funciones y responsabilidades de Asistente Creativo

<b>Asistente creativo</b>	
Titulo	Egresado o Título de tercer nivel en diseño
Experiencia	1 año en cargos similares
Funciones	Realizar actualizaciones de la página web haciendo más fácil dinámica y complaciendo la facilidad de los clientes.
Responsabilidades	mantener la página web didáctica, hacer que sea cómoda de usar.

Tabla 24 Funciones y responsabilidades de Jefe de Area Comercial

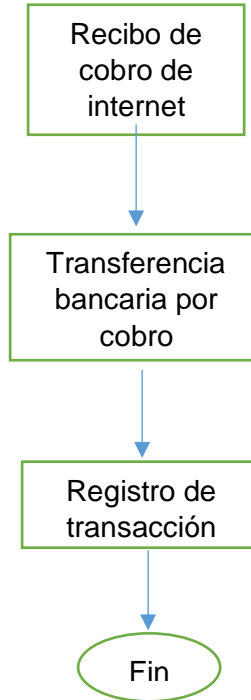
<b>Jefe de área comercial</b>	
Titulo	Título de tercer nivel en Ingeniero en Marketing
Experiencia	2 año en cargos similares
Funciones	Correcta toma de decisiones
Responsabilidades	Realizar estrategias para poder llamar la atención del cliente.

Tabla 25 Funciones y responsabilidades de Analista de Marketing

<b>Analista de Marketing</b>	
Titulo	Egresado o Título de tercer nivel en Ingeniero en Marketing
Experiencia	1 año en cargos similares
Funciones	Analizar cuáles son las necesidades dispuestas por los clientes y así poder dar un resultado que sea de utilidad para nuestros clientes
Responsabilidades	Realizar estrategias para poder llamar la atención del cliente.

#### 4.4. Flujo de procesos administrativo

##### PAGO DE INTERNET



#### 4.5. Instalación, equipos y maquinarias para el personal administrativo

Tabla 26 Instalación, equipos y maquinarias para el personal administrativo

Cantidad	Características	Precio Unitario	Precio Total
7	HP 16 Intel Core I3 ,2.4ghz 8 Gb de RAM ,500GB almacenamiento	\$ 1000	\$7000
8	Escritorios L	\$ 60	\$480
8	Sillas giratorias	\$25	\$200
1	Impresora Epson	\$300	\$300
2	Aire acondicionado LG invertir	\$600	\$1200
<b>TOTAL</b>			<b>\$9180</b>

## **CAPÍTULO 5**

### **5. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL**

#### **5.1. Normativa relacionada con el emprendimiento**

##### **REQUISITOS TRIBUTARIOS**

La obtención del Registro Único de Contribuyentes, RUC, en el SRI es la primera obligación tributaria si se pretende ejercer actividades económicas en el país. La función de este documento es registrar e identificar a los contribuyentes, naturales o jurídicas, frente a la Administración Tributaria, a efectos del pago de impuestos por el ejercicio de alguna actividad económica en el país, permanente o temporal. Sin embargo, existe la opción de aplicar al Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano, RISE, mismo que se adapta únicamente para un determinado sector de contribuyentes, y cuyo objetivo es facilitar y simplificar el pago de impuestos. (Quito, 2019)

Si el proceso es realizado por tercera persona, debe presentarse además una carta de autorización, y la cédula original de la persona que realiza el trámite. (Quito, 2019)

Si la inscripción en el RUC es gestionada por un artesano calificado, debe adjuntarse, además, original y copia de la calificación artesanal emitida por la Junta Nacional de Defensa del Artesano. (Quito, 2019)

##### **REQUISITOS MUNICIPALES**

La primera obligación municipal del emprendedor es obtener su registro de patente, mediante la inscripción del Registro de Actividades Económicas Tributarias (RAET), que no es más que el número de patente otorgado por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito al contribuyente natural o jurídico, para efectos de cumplir con las declaraciones del sistema impositivo municipal. (Quito, 2019)

## **PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO**

El principal y primer permiso a ser obtenido es la LUAE, Licencia Metropolitana Única para el ejercicio de Actividades Económicas en el Distrito Metropolitano de Quito (O. M. No. 308 del 31 de marzo de 2010). (Quito, 2019)

La LUAE es el acto administrativo con el que el Municipio de Quito autoriza al emprendedor, el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento ubicado en dicha jurisdicción. Esta licencia se obtiene mediante tres procesos administrativos: simplificado (bajo riesgo), ordinario (mediano riesgo) y especial (alto riesgo), dependiendo de la categoría de la actividad económica. (Quito, 2019)

Siendo la LUAE el documento habilitante para el ejercicio de cualquier actividad económica, debe ser obtenido de forma anual, hasta el 30 de abril, e integra las diferentes autorizaciones administrativas tales como: (Quito, 2019)

### **Permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud**

Actualmente, este permiso es otorgado por el Ministerio de Salud a través del ARCSA, Agencia de Regulación y Control Sanitario, a aquellos establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario. (Quito, 2019)

El proceso de obtención de este permiso se lo hace mediante del sistema automatizado de ARCSA <http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/> enviando la solicitud que consta en el mismo sistema y los requisitos escaneados y avalados por el solicitante. (Quito, 2019)

### **Permiso de Ministerio del Interior**

El Permiso Anual de Funcionamiento (PAF), que otorgan las Intendencias de Policía de cada provincia, a los locales donde se expenden alimentos y bebidas, y servicio de alojamiento, siempre que no estén bajo la jurisdicción del Ministerio de Turismo, requiere la presentación de los siguientes requisitos: (Quito, 2019)

## REGISTRO DE MARCA

La marca es un signo que distingue a un producto o servicio de otros que subsisten en el mismo mercado. El registro de la marca en el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, IEPI, concede al emprendedor titular, una serie de derechos y beneficios. (Quito, 2019)

Para registrar la marca es recomendable que previo a la presentación de la solicitud de registro, el interesado realice una Búsqueda Fonética, la cual permite verificar que no exista en el mercado signos parecidos o similares que impidan su registro. La tasa por esta verificación es de 16 dólares, misma que debe ser cancelada en el Banco del Pacífico. (Quito, 2019)

### 5.2. Descripción del impacto ambiental

En términos generales el negocio no genera un impacto inicial en su actividad principal el cual es el sitio web, pero no obstante en el ámbito administrativo si genera un daño al ambiente al repartir volantes los cuales son desechados luego de leerlos además del papel que se genera por la impresión de informes y otros documentos.

### 5.3. Plan de control ambiental (compensación y/o mitigación)

*Tabla 27 Mitigación*

PROBLEMA	MITIGACION	COSTO
Energía Eléctrica	3 paneles solares a \$ 600 cada uno.	\$1800

*Tabla 28 Compensación*

PROBLEMA	COMPENSACIÓN	COSTO
Papeles consumidos	Donar 50 árboles olivo a \$3 cada uno cada 6 meses al municipio	\$300

## CAPÍTULO 6

### 6. ESTUDIO ECONÓMICO DEL EMPRENDIMIENTO

#### 6.1. Inversión y fuente de financiamiento

##### Inversiones

Como se observa corresponde a cada uno de los activos iniciales los cuales se necesitan para el giro del negocio en el cual consta el equipo fotográfico, el equipo informático, y los muebles y enseres respectivos para la oficina, además del valor del terreno y edificio. Para cubrir las necesidades de operación los socios aportan un capital de trabajo de 15000 que junto al préstamo bancario forman nuestra inversión total.

El préstamo realizado será pedido al banco del pacifico el cual en su plan emprendedores nos otorga un préstamo hasta de \$100000 a un plazo de 7 años y un interés del 8.5% el cual es necesario para cubrir nuestras necesidades de inversión.

Tabla 29 Inversiones

INVERSIONES DEL PROYECTO		
Activo Fijo		
Terreno		26000
Edificio		15000
Muebles y Enseres		680
Equipo de Oficina		1500
Equipo de computo		8200
Equipo Fotografico		400
<b>Total Activo no corriente</b>		<b>51780</b>

CAPITAL DE TRABAJO	
Aporte Socios	15000

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO		
Activo Fijo		51780
Capital de Trabajo		15000
<b>Inversion Total</b>		<b>66780</b>

Financiamiento		
Financiamiento	51780	78%
Aporte Propio	15000	22%
<b>Inversion Total</b>	<b>66780</b>	<b>100%</b>



## Depreciación

Dado a naturaleza de los activos los cuales van deteriorándose y perdiendo el valor en el tiempo se aplica el porcentaje respectivo a cada uno de los que constan en la empresa dando esto como resultado un valor anual el cual nos servirá para poder completar el balance general más adelante explicado además de conocer el valor real del activo con el pasar de los años.

Tabla 30 Depreciación

ACTIVOS	COSTO	% DEPREC.	TOTAL ANUAL
Muebles y Enseres	\$ 680,00	10%	\$ 68,00
Equipo de Oficina	\$ 1.500,00	10%	\$ 150,00
Equipo de computo	\$ 8.200,00	33%	\$ 2.733,33
Edificio	\$ 15.000,00	5%	\$ 750,00
Equipo Fotografico	\$ 400,00	33%	\$ 133,33

Año	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Equipo fotografico	\$ 68,00	\$ 68,00	\$ 68,00	\$ 68,00	\$ 68,00
Muebles y enseres	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
Equipo de computacion	\$ 2.733,33	\$ 2.733,33	\$ 2.733,33		
Equipo de oficina	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00		
Edificio	\$ 133,33	\$ 133,33	\$ 133,33	\$ 133,33	\$ 133,33
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.834,66</b>	<b>\$ 3.834,66</b>	<b>\$ 3.834,66</b>	<b>\$ 351,33</b>	<b>\$ 351,33</b>

## Amortización

En este apartado se calcula el valor a pagar mensual por interés además de la devolución de capital por el préstamo bancario realizado el cual se extiende a 84 periodos con un valor del dividendo de \$820, Esto nos arroja un valor de interés pagado de \$17101 el cual se verá reflejado al final del plazo estimado del préstamo.

Tabla 31 Amortización

TABLA DE AMORTIZACION	
<b>Capital</b>	<b>\$51.780</b>
<b>Tasa de interés m</b>	<b>0,71% 8,5 % anual</b>
<b>Plazo en años</b>	<b>7</b>
<b>Forma de Pago</b>	<b>MENSUAL</b>
<b>Total Periodos</b>	<b>84</b>
<b>Periodos de Gracia</b>	<b>0</b>
<b>Periodos Normales</b>	<b>84</b>
<b>Valor Dividendo</b>	<b>\$820</b>

<b>Dividendos</b>	<b>Intereses</b>	<b>de Capital</b>	<b>Dividendo</b>	<b>Capital</b>
<b>0</b>				<i>\$51.780</i>
<b>1</b>	\$367	\$453	\$820	\$51.327
<b>2</b>	\$364	\$456	\$820	\$50.870
<b>3</b>	\$360	\$460	\$820	\$50.411
<b>4</b>	\$357	\$463	\$820	\$49.948
<b>5</b>	\$354	\$466	\$820	\$49.481
<b>6</b>	\$350	\$470	\$820	\$49.012
<b>7</b>	\$347	\$473	\$820	\$48.539
<b>8</b>	\$344	\$476	\$820	\$48.063
<b>9</b>	\$340	\$480	\$820	\$47.583
<b>10</b>	\$337	\$483	\$820	\$47.100
<b>11</b>	\$334	\$486	\$820	\$46.614
<b>12</b>	\$330	\$490	\$820	<b>46.124</b>
<b>13</b>	\$327	\$493	\$820	45.631
<b>14</b>	\$323	\$497	\$820	45.134
<b>15</b>	\$320	\$500	\$820	44.634
<b>16</b>	\$316	\$504	\$820	44.130
<b>17</b>	\$313	\$507	\$820	43.622
<b>18</b>	\$309	\$511	\$820	43.111
<b>19</b>	\$305	\$515	\$820	42.597
<b>20</b>	\$302	\$518	\$820	42.079
<b>21</b>	\$298	\$522	\$820	41.557
<b>22</b>	\$294	\$526	\$820	41.031
<b>23</b>	\$291	\$529	\$820	40.502
<b>24</b>	\$287	\$533	\$820	<b>39.968</b>
<b>25</b>	\$283	\$537	\$820	39.432
<b>26</b>	\$279	\$541	\$820	38.891
<b>27</b>	\$275	\$545	\$820	38.346
<b>28</b>	\$272	\$548	\$820	37.798
<b>29</b>	\$268	\$552	\$820	37.246
<b>30</b>	\$264	\$556	\$820	36.689
<b>31</b>	\$260	\$560	\$820	36.129
<b>32</b>	\$256	\$564	\$820	35.565
<b>33</b>	\$252	\$568	\$820	34.997
<b>34</b>	\$248	\$572	\$820	34.425
<b>35</b>	\$244	\$576	\$820	33.849
<b>36</b>	\$240	\$580	\$820	<b>33.269</b>
<b>37</b>	\$236	\$584	\$820	32.684
<b>38</b>	\$232	\$589	\$820	32.096
<b>39</b>	\$227	\$593	\$820	31.503
<b>40</b>	\$223	\$597	\$820	30.906
<b>41</b>	\$219	\$601	\$820	30.305
<b>42</b>	\$215	\$605	\$820	29.700
<b>43</b>	\$210	\$610	\$820	29.090
<b>44</b>	\$206	\$614	\$820	28.476
<b>45</b>	\$202	\$618	\$820	27.858
<b>46</b>	\$197	\$623	\$820	27.235
<b>47</b>	\$193	\$627	\$820	26.608
<b>48</b>	\$188	\$632	\$820	<b>25.976</b>

49	\$184	\$636	\$820	25.340
50	\$179	\$641	\$820	24.700
51	\$175	\$645	\$820	24.055
52	\$170	\$650	\$820	23.405
53	\$166	\$654	\$820	22.751
54	\$161	\$659	\$820	22.092
55	\$156	\$664	\$820	21.429
56	\$152	\$668	\$820	20.760
57	\$147	\$673	\$820	20.087
58	\$142	\$678	\$820	19.410
59	\$137	\$683	\$820	18.727
60	\$133	\$687	\$820	18.040
61	\$128	\$692	\$820	17.348
62	\$123	\$697	\$820	16.650
63	\$118	\$702	\$820	15.948
64	\$113	\$707	\$820	15.241
65	\$108	\$712	\$820	14.529
66	\$103	\$717	\$820	13.812
67	\$98	\$722	\$820	13.090
68	\$93	\$727	\$820	12.363
69	\$88	\$732	\$820	11.630
70	\$82	\$738	\$820	10.893
71	\$77	\$743	\$820	10.150
72	\$72	\$748	\$820	9.402
73	\$67	\$753	\$820	8.648
74	\$61	\$759	\$820	7.890
75	\$56	\$764	\$820	7.125
76	\$50	\$770	\$820	6.356
77	\$45	\$775	\$820	5.581
78	\$40	\$780	\$820	4.800
79	\$34	\$786	\$820	4.014
80	\$28	\$792	\$820	3.223
81	\$23	\$797	\$820	2.426
82	\$17	\$803	\$820	1.623
83	\$11	\$809	\$820	814
84	\$6	\$814	\$820	-0

## 6.2. Proyección de Ingresos

### Ventas o ingresos

Aquí se plantea el principal sustento económico del negocio dado que nos da el dinero que se recibirá en los primeros años por el giro del negocio destacando los cursos donde las unidades anuales se cuentan como el número de personas que tomaran los mismo en el año esto posiciona a estos como la fuente principal de ingresos con un total de \$61600 al año luego se encuentra los adsenses de Google con \$15000 resultado de los clics en la página y finalmente están las capacitaciones las cuales de la misma forma que los cursos se cuentan por el número de personas que entraran reflejando un valor de \$3200 en el primer año, cabe recalcar que en los siguientes años se tomó como referencia un incremento del 10% por cada año.

Tabla 32 Proyección de Ventas

<i>McGaleza</i>						
VENTAS						
Ventas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
<b>Cursos Acreditados</b>						
SER BACHILLER	262	289	317	350	386	
CONTABILIDAD	91	99	107	117	133	
ECONOMIA	114	126	138	152	166	
FISICA	69	76	83	90	97	
QUIMICA	116	126	139	153	167	
MATEMATICA	73	82	94	104	114	
<b>TOTAL CURSOS ACREDITADOS</b>	<b>725</b>	<b>798</b>	<b>878</b>	<b>966</b>	<b>1063</b>	
PRECIO	\$ 80,00	\$ 84,00	\$ 88,20	\$ 92,61	\$ 97,24	
INGRESO	\$ 58.000,00	\$ 67.032,00	\$ 77.439,60	\$ 89.461,26	\$ 103.366,12	
<b>Capitaciones</b>						
ECONOMIA	176	192	210	230	251	
FISICA	155	172	189	208	227	
QUIMICA	197	217	239	264	292	
MATEMATICA	272	299	330	363	402	
<b>TOTAL CAPACITACIONES</b>	<b>800</b>	<b>880</b>	<b>968</b>	<b>1065</b>	<b>1172</b>	
PRECIO	\$ 4,00	\$ 4,20	\$ 4,41	\$ 4,63	\$ 4,86	
INGRESO	\$ 3.200,00	\$ 3.696,00	\$ 4.268,88	\$ 4.930,95	\$ 5.695,92	
<b>Adsences</b>						
Adsences	Unidades	13000	14300	15730	17303	19033
	Precio	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 1,25
	Ingresos	\$ 16.250,00	\$ 17.875,00	\$ 19.662,50	\$ 21.628,75	\$ 23.791,25
<b>Total de Ingreso</b>		<b>\$ 77.450,00</b>	<b>\$ 88.603,00</b>	<b>\$ 101.370,98</b>	<b>\$ 116.020,96</b>	<b>\$ 132.853,29</b>

Tabla 33 Costos Cursos Acreditados

Cursos Acreditados Mensual AÑO 1													
CURSOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SER BACHILLER	0	0	21	31	58	0	0	0	0	26	47	79	262
CONTABILIDAD	12	1	8	12	8	21	3	4	3	3	8	8	91
ECONOMIA	3	15	11	8	21	21	8	6	3	3	8	7	114
FISICA	4	4	6	2	8	1	5	6	11	3	3	16	69
QUIMICA	2	5	21	6	11	2	4	16	6	11	16	16	116
MATEMATICA	3	5	7	3	9	13	3	5	6	5	6	8	73
<b>TOTAL CURSOS</b>	<b>24</b>	<b>30</b>	<b>74</b>	<b>62</b>	<b>115</b>	<b>58</b>	<b>23</b>	<b>37</b>	<b>29</b>	<b>51</b>	<b>88</b>	<b>134</b>	<b>725</b>
Cursos Acreditados Mensual AÑO 2													
CURSOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SER BACHILLER	0	0	23	34	64	0	0	0	0	29	52	87	289
CONTABILIDAD	13	1	9	13	9	23	3	4	3	3	9	9	99
ECONOMIA	3	17	12	9	23	23	9	7	3	3	9	8	126
FISICA	4	4	7	2	9	1	6	7	12	3	3	18	76
QUIMICA	2	6	23	7	12	2	4	18	7	9	18	18	126
MATEMATICA	3	6	8	3	10	14	3	6	7	6	7	9	82
<b>TOTAL CURSOS</b>	<b>25</b>	<b>34</b>	<b>82</b>	<b>68</b>	<b>127</b>	<b>63</b>	<b>25</b>	<b>42</b>	<b>32</b>	<b>53</b>	<b>98</b>	<b>149</b>	<b>798</b>
Cursos Acreditados Mensual AÑO 3													
CURSOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SER BACHILLER	0	0	25	37	70	0	0	0	0	32	57	96	317
CONTABILIDAD	14	1	10	14	10	25	3	4	3	3	10	10	107
ECONOMIA	3	19	13	10	25	25	10	8	3	3	10	9	138
FISICA	4	4	8	2	10	1	7	8	13	3	3	20	83
QUIMICA	2	7	25	8	13	2	4	20	8	10	20	20	139
MATEMATICA	3	7	9	3	11	15	6	7	8	7	8	10	94
<b>TOTAL CURSOS</b>	<b>26</b>	<b>38</b>	<b>90</b>	<b>74</b>	<b>139</b>	<b>68</b>	<b>30</b>	<b>47</b>	<b>35</b>	<b>58</b>	<b>108</b>	<b>165</b>	<b>878</b>
Cursos Acreditados Mensual AÑO 4													
CURSOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SER BACHILLER	0	0	28	41	77	0	0	0	0	35	63	106	350
CONTABILIDAD	15	1	11	15	11	28	3	5	3	3	11	11	117
ECONOMIA	3	21	14	11	28	28	11	9	3	3	11	10	152
FISICA	4	4	9	2	11	1	8	9	14	3	3	22	90
QUIMICA	2	8	28	9	14	2	4	22	9	11	22	22	153
MATEMATICA	3	8	10	3	12	17	6	8	9	8	9	11	104
<b>TOTAL CURSOS</b>	<b>27</b>	<b>42</b>	<b>100</b>	<b>81</b>	<b>153</b>	<b>76</b>	<b>32</b>	<b>53</b>	<b>38</b>	<b>63</b>	<b>119</b>	<b>182</b>	<b>966</b>
Cursos Acreditados Mensual AÑO 5													
CURSOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SER BACHILLER	0	0	31	45	85	0	0	0	0	39	69	117	386
CONTABILIDAD	17	1	12	15	12	31	10	5	3	3	12	12	133
ECONOMIA	3	23	15	12	31	31	12	10	3	3	12	11	166
FISICA	4	4	10	2	12	1	9	10	15	3	3	24	97
QUIMICA	2	9	31	10	15	2	4	24	10	12	24	24	167
MATEMATICA	3	9	11	3	13	19	6	9	10	9	10	12	114
<b>TOTAL CURSOS</b>	<b>29</b>	<b>46</b>	<b>110</b>	<b>87</b>	<b>168</b>	<b>84</b>	<b>41</b>	<b>58</b>	<b>41</b>	<b>69</b>	<b>130</b>	<b>200</b>	<b>1063</b>

Tabla 34 Costos Capacitaciones

Capacitaciones Mensual AÑO 1													
Capacitacione	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
ECONOMIA	21	12	8	5	15	16	16	15	22	13	17	16	176
FISICA	4	5	5	16	11	15	22	22	16	11	11	17	155
QUIMICA	14	1	16	9	25	22	14	18	22	19	16	21	197
MATEMATICA	26	24	21	31	25	16	34	31	14	16	13	21	272
<b>TOTAL CURSOS</b>	<b>65</b>	<b>42</b>	<b>50</b>	<b>61</b>	<b>76</b>	<b>69</b>	<b>86</b>	<b>86</b>	<b>74</b>	<b>59</b>	<b>57</b>	<b>75</b>	<b>800</b>
Capacitaciones Mensual AÑO 2													
Capacitacione	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
ECONOMIA	23	13	9	6	17	18	18	17	20	14	19	18	192
FISICA	4	6	6	18	12	17	24	24	18	12	12	19	172
QUIMICA	15	1	18	10	28	24	15	20	24	21	18	23	217
MATEMATICA	29	26	23	34	28	18	37	34	15	18	14	23	299
<b>TOTAL CURSOS</b>	<b>71</b>	<b>46</b>	<b>56</b>	<b>68</b>	<b>85</b>	<b>77</b>	<b>94</b>	<b>95</b>	<b>77</b>	<b>65</b>	<b>63</b>	<b>83</b>	<b>880</b>
Capacitaciones Mensual AÑO 3													
Capacitacione	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
ECONOMIA	25	14	10	7	19	20	20	19	20	15	21	20	210
FISICA	4	7	7	20	13	19	26	26	20	13	13	21	189
QUIMICA	17	1	20	11	31	26	17	22	26	23	20	25	239
MATEMATICA	32	29	25	37	31	20	41	37	17	21	15	25	330
<b>TOTAL CURSOS</b>	<b>78</b>	<b>51</b>	<b>62</b>	<b>75</b>	<b>94</b>	<b>85</b>	<b>104</b>	<b>104</b>	<b>83</b>	<b>72</b>	<b>69</b>	<b>91</b>	<b>968</b>
Capacitaciones Mensual AÑO 4													
Capacitacione	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
ECONOMIA	28	15	11	8	21	22	22	21	20	17	23	22	230
FISICA	4	8	8	22	14	21	29	29	22	14	14	23	208
QUIMICA	19	1	22	12	34	29	19	24	29	25	22	28	264
MATEMATICA	35	32	28	41	34	22	45	41	19	23	15	28	363
<b>TOTAL CURSOS</b>	<b>86</b>	<b>56</b>	<b>69</b>	<b>83</b>	<b>103</b>	<b>94</b>	<b>115</b>	<b>115</b>	<b>90</b>	<b>79</b>	<b>74</b>	<b>101</b>	<b>1065</b>
Capacitaciones Mensual AÑO 5													
Capacitacione	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
ECONOMIA	31	17	12	9	23	24	24	23	20	19	25	24	251
FISICA	4	9	9	24	15	23	32	32	24	15	15	25	227
QUIMICA	21	1	24	13	37	32	21	26	32	30	24	31	292
MATEMATICA	39	35	31	45	37	24	50	45	21	25	19	31	402
<b>TOTAL CURSOS</b>	<b>95</b>	<b>62</b>	<b>76</b>	<b>91</b>	<b>112</b>	<b>103</b>	<b>127</b>	<b>126</b>	<b>97</b>	<b>89</b>	<b>83</b>	<b>111</b>	<b>1172</b>

## Costo

En este se toma en cuenta el cobro por transferencia bancario por el cobro de los cursos también se toma en cuenta la acreditación del curso el cual es el costo más importante que el negocio realiza ya que es su fuente de ingreso principal, se detallan los costos de las personas que darán la ponencia de los cursos a los cuales se pagara un valor de 250 por cada materia que desarrollen.

Tabla 35 Costos Proyectados

Cursos y Capacitaciones	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nota de debito	\$ 227,50	\$ 238,88	\$ 250,82	\$ 263,36	\$ 276,53
Acreditacion	\$ 160,00	\$ 168,00	\$ 176,40	\$ 185,22	\$ 194,48
Ponente Ser Bachiller	\$ 375,00	\$ 393,75	\$ 413,44	\$ 434,11	\$ 455,82
Ponente Contabilidad	\$ 225,00	\$ 236,25	\$ 248,06	\$ 260,46	\$ 273,48
Ponente Economia	\$ 225,00	\$ 236,25	\$ 248,06	\$ 260,46	\$ 273,48
Ponente Fisica	\$ 225,00	\$ 236,25	\$ 248,06	\$ 260,46	\$ 273,48
Ponente Quimica	\$ 225,00	\$ 236,25	\$ 248,06	\$ 260,46	\$ 273,48
Ponente Matematica	\$ 225,00	\$ 236,25	\$ 248,06	\$ 260,46	\$ 273,48
Capacitaciones	\$ 250,00	\$ 262,50	\$ 275,63	\$ 289,41	\$ 303,88
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.137,50</b>	<b>\$ 2.244,38</b>	<b>\$ 2.356,59</b>	<b>\$ 2.474,40</b>	<b>\$ 2.598,11</b>

## 6.3. Proyección de egresos

### Gasto Administrativo

Este se conforma por los gastos administrativos el cual se conforma del personal administrativo y operativo indispensable para el funcionamiento de la empresa el cual asciende a un valor de \$39816 este mismo crecerá dado que se estableció para fines de proyección un incremento del 1% por año.

Tabla 36 Gastos Administrativos

Gastos Administrativos		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Personal Administrativo</b>	<b>Sueldo mensual</b>					
Gerente	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.060,00	\$ 6.120,60	\$ 6.181,81	\$ 6.243,63
Jefe comercial	\$ 410,00	\$ 4.920,00	\$ 4.969,20	\$ 5.018,89	\$ 5.069,08	\$ 5.119,77
Asistente de marketing	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 4.848,00	\$ 4.896,48	\$ 4.945,44	\$ 4.994,89
<b>Personal operativo</b>						
Jefe de area logistica	\$ 410,00	\$ 4.920,00	\$ 4.969,20	\$ 5.018,89	\$ 5.069,08	\$ 5.119,77
Auxiliar de busqueda de informacion	\$ 396,00	\$ 4.752,00	\$ 4.799,52	\$ 4.847,52	\$ 4.896,00	\$ 4.944,96
Auxiliar de mantenimiento de sitio web	\$ 396,00	\$ 4.752,00	\$ 4.799,52	\$ 4.847,52	\$ 4.896,00	\$ 4.944,96
Jefe de area de creacion	\$ 410,00	\$ 4.920,00	\$ 4.969,20	\$ 5.018,89	\$ 5.069,08	\$ 5.119,77
Asistente creativo	\$ 396,00	\$ 4.752,00	\$ 4.799,52	\$ 4.847,52	\$ 4.896,00	\$ 4.944,96
<b>Total</b>		<b>\$ 39.816,00</b>	<b>\$ 40.214,16</b>	<b>\$ 40.616,31</b>	<b>\$ 41.022,49</b>	<b>\$ 41.432,71</b>
APORTE AL IEES	11,15%	\$ 4.439,48	\$ 4.483,88	\$ 4.528,72	\$ 4.574,01	\$ 4.619,75
DECIMO TERCERO		\$ 3.318,00	\$ 3.351,18	\$ 3.384,69	\$ 3.418,54	\$ 3.452,73
DECIMO CUARTO		\$ 396,00	\$ 396,00	\$ 396,00	\$ 396,00	\$ 396,00
VACACIONES		\$ 1.659,00	\$ 1.675,59	\$ 1.692,35	\$ 1.709,27	\$ 1.726,36
<b>Gasto de Personal con Beneficios</b>		<b>\$ 49.628,48</b>	<b>\$ 50.120,81</b>	<b>\$ 50.618,07</b>	<b>\$ 51.120,31</b>	<b>\$ 51.627,55</b>

## Gasto Generales

Conformado por todos los desembolsos que se generan por la operatividad de la empresa en esto constan algunos que destacan como la electricidad, mitigación ambiental este es uno especial ya que se lo efectúa únicamente en el primer año y la publicidad realizada. Los demás gastos son pequeños en comparación a los ya mencionado, pero también son muy necesarios para correcto funcionamiento del negocio.

Tabla 37 Gastos Generales

Gastos Generales	Valor mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Electricidad	\$ 120,00	\$ 1.440,00	\$ 1.443,60	\$ 1.447,21	\$ 1.450,83	\$ 1.454,46
Dominio	\$ 5,00	\$ 60,00	\$ 60,15	\$ 60,30	\$ 60,45	\$ 60,60
Seguros	\$ 22,00	\$ 264,00	\$ 264,66	\$ 265,32	\$ 265,98	\$ 266,64
Mitigación Ambiental	\$ 150,00	\$ 1.800,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Compensación Ambiental	\$ 25,00	\$ 300,00	\$ 300,75	\$ 301,50	\$ 302,25	\$ 303,01
Alojamiento web	\$ 50,00	\$ 600,00	\$ 601,50	\$ 603,00	\$ 604,51	\$ 606,02
Publicidad	\$ 230,00	\$ 2.760,00	\$ 2.766,90	\$ 2.773,82	\$ 2.780,75	\$ 2.787,70
<b>GASTOS GENERALES</b>		<u>\$ 7.224,00</u>	<u>\$ 5.437,56</u>	<u>\$ 5.451,15</u>	<u>\$ 5.464,77</u>	<u>\$ 5.478,43</u>

## CAPÍTULO 7

### 7. ESTUDIO FINANCIERO

#### 7.1. Estado de situación inicial

En este se detalla la situación de la empresa en su año 0 antes de empezar sus operaciones como se observa el balance está conformado por el activo y pasivo con sus respectivas clasificaciones teniendo así en el activo los corrientes y no corrientes además del activo intangible esto sumado nos da un valor de \$120060. Por otro lado, tenemos el pasivo corriente en el cual se encuentra el préstamo bancario el cual es parte de la financiación del negocio y también podemos ver el patrimonio donde se especifica el aporte de los socios junto con el capital de la empresa estos dos valores reflejan el mismo valor del activo cuadrando el balance.

*Tabla 38 Estado de situación Financiera*

*MeGableza*

Estado de Situación Financiera

ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja	15000	Prestamos Bancarios	<u>51780</u>
Banco	51780	Total Corriente	51780
Total Corriente			
	66780		
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO	
Terreno	26000	Aporte Socios	15000
Edificio	15000	Capital	<u>53280</u>
Muebles y Enseres	680	Total Patrimonio	<u>68280</u>
Equipo de Oficina	1500		
Equipo de computo	8200		
Equipo Fotografico	<u>400</u>		
Total Activo no corriente	51780		
ACTIVO INTAGIBLE			
Patente	<u>1500</u>		
Total Activo Intangible	<u>1500</u>		
TOTAL ACTIVO		TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	
	<u>120060</u>		<u>120060</u>

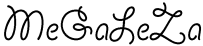


## 7.2. Estados financieros proyectados

### Resultados

Pronostico del resultado de las operaciones del negocio donde podemos ver que al restar los ingresos por ventas y costos además de los gastos de personal y otros gastos esto junto con las depreciaciones y otros valores que se descuentan dado la naturaleza del estado de resultados nos da al final un saldo de \$6.230,16 en el primer año luego al siguiente se ve un incremento grande dado que los costos se mantienen fijos así como el leve incremento de los gastos en comparación de los ingresos, este ciclo se repetirá en los siguientes años.

Tabla 39 Estado de Resultados

 ESTADO DO DE RESULTADO del 1 de Enero al 31 de Diciembre En Dolares					
Estado de Resultado	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 77.450,00	\$ 88.603,00	\$ 101.370,98	\$ 116.020,96	\$ 132.853,29
Costos	-\$ 2.137,50	-\$ 2.244,38	-\$ 2.356,59	-\$ 2.474,40	-\$ 2.598,11
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$ 75.312,50</b>	<b>\$ 86.358,62</b>	<b>\$ 99.014,39</b>	<b>\$ 113.546,56</b>	<b>\$ 130.255,18</b>
Gastos de Personal	-\$ 49.628,48	-\$ 50.120,81	-\$ 50.618,07	-\$ 51.120,31	-\$ 51.627,55
Otros Gastos	-\$ 7.224,00	-\$ 5.437,56	-\$ 5.451,15	-\$ 5.464,77	-\$ 5.478,43
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>\$ 18.460,02</b>	<b>\$ 30.800,25</b>	<b>\$ 42.945,17</b>	<b>\$ 56.961,48</b>	<b>\$ 73.149,20</b>
Depreciaciones	-\$ 3.834,66	-\$ 3.834,66	-\$ 3.834,66	-\$ 351,33	-\$ 351,33
Gastos Financieros	-\$ 4.184,33	-\$ 3.684,40	-\$ 3.140,29	-\$ 2.548,08	-\$ 1.903,53
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>\$ 10.441,02</b>	<b>\$ 23.281,18</b>	<b>\$ 35.970,22</b>	<b>\$ 54.062,06</b>	<b>\$ 70.894,34</b>
Impuesto a la Renta	-\$ 2.297,03	-\$ 5.121,86	-\$ 7.913,45	-\$ 11.893,65	-\$ 15.596,75
<b>Resultado antes de reserva legal</b>	<b>\$ 8.144,00</b>	<b>\$ 18.159,32</b>	<b>\$ 28.056,77</b>	<b>\$ 42.168,41</b>	<b>\$ 55.297,59</b>
Reserva legal	-\$ 814,40	-\$ 1.815,93	-\$ 2.805,68	-\$ 4.216,84	-\$ 5.529,76
<b>Resultado antes de utilidades</b>	<b>\$ 7.329,60</b>	<b>\$ 16.343,39</b>	<b>\$ 25.251,09</b>	<b>\$ 37.951,57</b>	<b>\$ 49.767,83</b>
Reparticion de utilidades	-\$ 1.099,44	-\$ 2.451,51	-\$ 3.787,66	-\$ 5.692,74	-\$ 7.465,17
<b>Resultado del Ejercicio</b>	<b>\$ 6.230,16</b>	<b>\$ 13.891,88</b>	<b>\$ 21.463,43</b>	<b>\$ 32.258,83</b>	<b>\$ 42.302,65</b>

### Balance Proyectado

Como se puede ver se observa el valor de los activos propios de la inversión inicial además del valor de las depreciaciones correspondientes a los mismos además de esto se hace énfasis en el los valores del activo corriente en el cual se encuentra tesorería o bancos con el valor correspondiente de la liquidez de la empresa el cual se incrementa debido a que las salidas de dinero que la empresa efectúa son menores a las recibidas.

En el pasivo y patrimonio tenemos nuestro aporte propio además de tener los ingresos por medio de las reservas que se agregan al capital porcentualmente además se proyecta los préstamos que se realizaran para gastos contingentes.

Tabla 40 Estado de Situación Financiera Proyectado

<i>McGaleza</i>					
Estado de Situación Financiera					
del 1 de Enero al 31 de Diciembre					
En Dolares					
Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>					
Caja	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
Banco	<u>\$ 58.102,83</u>	<u>\$ 73.941,06</u>	<u>\$ 99.132,63</u>	<u>\$ 134.360,30</u>	<u>\$ 182.072,59</u>
<b>Total Corriente</b>	<b>\$ 73.102,83</b>	<b>\$ 88.941,06</b>	<b>\$ 114.132,63</b>	<b>\$ 149.360,30</b>	<b>\$ 197.072,59</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>					
Terreno	\$ 26.000,00	\$ 26.000,00	\$ 26.000,00	\$ 26.000,00	\$ 26.000,00
Edificio	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
Muebles y Enseres	\$ 680,00	\$ 680,00	\$ 680,00	\$ 680,00	\$ 680,00
Equipo de Oficina	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Equipo de computo	\$ 8.200,00	\$ 8.200,00	\$ 8.200,00	\$ 8.200,00	\$ 8.200,00
Equipo Fotografico	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
(Depreciacion Acumulada)	<u>-\$ 3.834,66</u>	<u>-\$ 7.669,33</u>	<u>-\$ 11.503,99</u>	<u>-\$ 11.855,32</u>	<u>-\$ 12.206,66</u>
<b>Total no Corriente</b>	<b>\$ 47.945,34</b>	<b>\$ 44.110,67</b>	<b>\$ 40.276,01</b>	<b>\$ 39.924,68</b>	<b>\$ 39.573,34</b>
<b>ACTIVO INTAGIBLE</b>					
Patente	<u>\$ 1.500,00</u>	<u>\$ 1.500,00</u>	<u>\$ 1.500,00</u>	<u>\$ 1.500,00</u>	<u>\$ 1.500,00</u>
<b>Total Activo Intangible</b>	<b>\$ 1.500,00</b>	<b>\$ 1.500,00</b>	<b>\$ 1.500,00</b>	<b>\$ 1.500,00</b>	<b>\$ 1.500,00</b>
<b>Total Activos</b>	<b>\$ 122.548,17</b>	<b>\$ 134.551,74</b>	<b>\$ 155.908,64</b>	<b>\$ 190.784,97</b>	<b>\$ 238.145,93</b>
<b>PASIVO</b>					
<b>PASIVO CORRIENTE</b>					
Prestamo Bancario	<u>\$ 46.124,17</u>	<u>\$ 39.968,41</u>	<u>\$ 33.268,55</u>	<u>\$ 25.976,47</u>	<u>\$ 18.039,84</u>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 46.124,17</b>	<b>\$ 39.968,41</b>	<b>\$ 33.268,55</b>	<b>\$ 25.976,47</b>	<b>\$ 18.039,84</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
Reserva Legal	\$ 814,40	\$ 2.630,33	\$ 5.436,01	\$ 9.652,85	\$ 15.182,61
Capital	\$ 53.280,00	\$ 53.280,00	\$ 53.280,00	\$ 53.280,00	\$ 53.280,00
Aporte	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
Utilidad del Ejercicio	\$ 6.230,16	\$ 13.891,88	\$ 21.463,43	\$ 32.258,83	\$ 42.302,65
Utilidades Retenidas	\$ 0,00	\$ 6.230,16	\$ 20.122,04	\$ 41.585,47	\$ 73.844,30
Reparto de Utilidades	<u>\$ 1.099,44</u>	<u>\$ 3.550,95</u>	<u>\$ 7.338,61</u>	<u>\$ 13.031,35</u>	<u>\$ 20.496,52</u>
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 76.424,00</b>	<b>\$ 94.583,32</b>	<b>\$ 122.640,09</b>	<b>\$ 164.808,50</b>	<b>\$ 220.106,09</b>
<b>TOTAL PASIVO PATRIMONIO</b>	<b>\$ 122.548,17</b>	<b>\$ 134.551,74</b>	<b>\$ 155.908,64</b>	<b>\$ 190.784,97</b>	<b>\$ 238.145,93</b>

### 7.3. Flujo de Caja

#### Flujo del efectivo o tesorería

En este tenemos la cuenta de banco y la liquidez que posee el negocio el cual dado los beneficios obtenidos en el año harán de este un flujo estable el cual tendrá en sus arcas siempre efectivo para responder a las necesidades de la empresa aun después de sus respectivos débitos como se puede observar en la imagen.

Tabla 41 Estado de Resultado Proyectado

<i>MeGañeLa</i> ESTADO DO DE RESULTADO del 1 de Enero al 31 de Diciembre En Dolares						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		\$ 77.450,00	\$ 88.603,00	\$ 101.370,98	\$ 116.020,96	\$ 132.853,29
Costos		-\$ 2.137,50	-\$ 2.244,38	-\$ 2.356,59	-\$ 2.474,40	-\$ 2.598,11
Gastos de Personal		-\$ 49.628,48	-\$ 50.120,81	-\$ 50.618,07	-\$ 51.120,31	-\$ 51.627,55
Otros Gastos		-\$ 7.224,00	-\$ 5.437,56	-\$ 5.451,15	-\$ 5.464,77	-\$ 5.478,43
<b>TOTAL OPERATIVO</b>		<b>\$ 18.460,02</b>	<b>\$ 30.800,25</b>	<b>\$ 42.945,17</b>	<b>\$ 56.961,48</b>	<b>\$ 73.149,20</b>
Credito		\$ 51.780,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Aporte Propio		\$ 15.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>Total Financiamiento</b>		<b>\$ 66.780,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>
Activos Fijos	-\$ 51.780,00					
Capital de Trabajo	-\$ 15.000,00					
Pago de dividendos		-\$ 9.840,16	-\$ 9.840,16	-\$ 9.840,16	-\$ 9.840,16	-\$ 9.840,16
Impuestos		-\$ 2.297,03	-\$ 5.121,86	-\$ 7.913,45	-\$ 11.893,65	-\$ 15.596,75
<b>Total de Inversion</b>		<b>-\$ 12.137,18</b>	<b>-\$ 14.962,02</b>	<b>-\$ 17.753,61</b>	<b>-\$ 21.733,81</b>	<b>-\$ 25.436,91</b>
<b>Total Flujo de Caja</b>	<b>-\$ 66.780,00</b>	<b>\$ 6.322,83</b>	<b>\$ 15.838,23</b>	<b>\$ 25.191,57</b>	<b>\$ 35.227,67</b>	<b>\$ 47.712,29</b>
<b>Total Flujo de Caja Acumulado</b>	<b>51780</b>	<b>\$ 58.102,83</b>	<b>\$ 73.941,06</b>	<b>\$ 99.132,63</b>	<b>\$ 134.360,30</b>	<b>\$ 182.072,59</b>

### 7.4. Análisis de la rentabilidad (VAN – TIR – Tiempo de recuperación – Otros)

#### VAN – TIR

Tabla 42 VAN - TIR

Tasa de Riesgo	10%
VAN	\$ 24.670,82
TIR	20%

Dada la tasa de riesgo que se observa la tabla y en comparación a la TIR se puede identificar una ganancia del 10 % esto expresa que es rentable obtener ganancias del doble del riesgo de la inversión.

El Van como tal nos da a saber que el monto recuperado e la inversión total al momento actual proyectado será de \$24670,82 el cual representa más del 100% del capital propio y el 47% del financiamiento externo

Tabla 43 ROA - ROE

ROA	0,16730841	0,24213538	0,26083042	0,26592241	0,26513763
ROE	0,66513328	1,35315356	1,78926062	2,45068484	2,98426963

## ROE

Como se puede observar poco a poco se incrementa la rentabilidad de la empresa sobre su capital propio lo que indica que está en un buen proceso del uso de los mismos.

## ROA

El incremento del valor de este indica que la empresa hace un uso efectivo de los activos el cual mejora cada año dado el incremento que se observa llegando un máximo de 0.16 al año 5 lo cual es bueno porque indica que se obtiene un 16% más de 100%

## 7.5. Análisis de sensibilidad

Tabla 44 Análisis de Sensibilidad

Tasa de Riesgo	7%	Tasa de Riesgo	10%	Tasa de Riesgo	15%
VAN	\$ 34.419,96	VAN	\$ 24.670,82	VAN	\$ 11.120,93
TIR	20%	TIR	20%	TIR	20%

## CONCLUSIONES

Tomando en cuenta el entorno actual en el que vivimos y la competencia que cada día surgen más, se consideró lo que está predominando últimamente no solo en el país sino en todo el mundo como lo es la tecnología, el internet, los celulares, computadoras, redes sociales, información online así mismo se consideró lo más importante que tiene todo ser humano lo cual es su inteligencia y el conocimiento, por ello se procedió a la creación de la plataforma virtual lo cual aportará el conocimiento necesario.

El desarrollo de la plataforma virtual promueve que cualquier persona pueda ingresar libremente y poder hacer uso de la misma, ya que casi todos tienen acceso a internet por ello permitirá mantener esa relación entre clientes y la plataforma virtual.

La plataforma virtual será de fácil uso para todos aquellos quienes lo deseen hacer uso de la misma ya que será de una forma didáctica que todos podrán hacer uso, al momento de encontrar ingresar a la página se podrá acceder a diversas opciones que seguramente serán de agrado o de mucha ayuda para la quien lo esté necesitando.

Al terminar el curso seleccionado y luego de demostrar que destrezas adquiridas mediante pruebas virtuales y juegos online para poder ampliar más el conocimiento se entregará un certificado de finalización de curso, dando a conocer que se cumplió un cronograma de curso materias horario.

## RECOMENDACIONES

La creación de la plataforma virtual surge con la idea de poder dar una ayuda más ya que en muchos casos sea en cualquier institución educativa en tiempo no alcanza para poder enseñar todo lo que se requiere y saben quedar vacíos en los estudiantes por el poco tiempo que se da para la cátedra.

Fácilmente se podría haber generado un curso o capacitaciones presenciales, pero con la facilidad que da internet y la comodidad hacia los estudiantes de poder tener un recurso tan importante como lo son una computadora y acceso a internet de puede ingresar en cualquier momento a buscar información respecto a algo que no entendió o captó de las clases.

No solamente los estudiantes pueden acceder a la página web ya que, a pesar de haber culminados los estudios universitarios, dentro del ámbito laboral se necesita hacer un recuerdo de lo aprendido, que de pronto con el pasar de los días se pudo haber quedado en el olvido, pero cuando llegue el momento de reforestas ese tema puede fácilmente ingresar a la plataforma virtual ya que contara con amplio contenido, especialmente para aquellos que lo necesiten.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### Bibliografía

- Google.com. (6 de Agosto de 2019). *Google Maps*. Obtenido de <https://www.google.com/maps/@-2.1370861,-79.5908216,16z?hl=es-419>
- INEC. (2010). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>
- López, T. G., & Flores, M. C. (2013). EL FODA: UNA TÉCNICA PARA EL ANÁLISIS DE PROBLEMAS EN EL CONTEXTO DE LA PLANEACIÓN EN LAS ORGANIZACIONES. *IIESCA*, 96-98.
- Quito, C. d. (Enero de 2019). *CCQ*. Obtenido de *CCQ*: <http://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/10/Instructivo-Emprendedores-2017-2.pdf>
- Superintendencia de compañías, v. y. (Junio de 2018). *Supercia*. Obtenido de <https://www.supercias.gob.ec>