



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**OCTUBRE 2019- MARZO 2020**

**EMPRENDIMIENTO**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL**

**TEMA:**

SERVICIO DE CAPACITACIÓN Y PREPARACIÓN DE EXPOSITORES EN LA  
CIUDAD DE BABAHOYO.

**EGRESADO:**

LESLIE ARIANA JAIME CAMACHO

**TUTOR:**

ING.LUIS ALBERTO LOZANO CHAGUAY, MAE.

**AÑO:**

2019 - 2020

## **RESUMEN EJECUTIVO**

En la actualidad existe trabajo de tipo complementario en el ámbito educativo y profesional por los que las instituciones educativas debido a diversos factores, como el tiempo o la planificación impiden la formación integral de niños, jóvenes y profesionales que desarrollen actitudes propias para expresarse de manera adecuada frente a un auditorio con gran volumen de asistentes, así como la personalización de trabajos académicos que fomenten la autoeducación y adquisición de conocimientos reales entorno a su experiencia de vida. Estas causas permiten el desarrollo de la propuesta de emprendimiento de un centro de asesoría y capacitación de expositores “Ideary” en la ciudad de Babahoyo, debido a que son mínimos los negocios que ofertan este tipo de servicios, que genera una ventaja para la captación y fidelización de clientes, este se encontrará a disposición del público, con profesionales altamente calificados que serán los encargados de formar individuos con ideas claras referente a la situación actual además de ser y parecer un expositor que trasmite conocimientos durante su intervención.

**Palabras claves:** Modelo de negocio, emprendimiento, canvas, asesoría, expositore

## INTRODUCCIÓN

Este emprendimiento se basa en una investigación de mercado real que permita la implementación de un centro de asesoría y capacitación de expositores en la ciudad de Babahoyo dando solución a un problema que para muchos no requiere de atención inmediata, sin embargo, es notorio la falta de preparación para hacerle frente a una exposición o situaciones cotidiana que requiere expresiones claras y argumentos científicos que afirmen la postura de un individuo frente a un gran volumen de personas. Por lo tanto Ideary, centro de asesorías y capacitaciones busca preparar a niños, jóvenes y adultos en temas de dominio escénico, expresión corporal, asesoría de imagen y técnicas de autoestudio para obtener como producto final una persona que sea y parezca un expositor.

Mediante el desarrollo y análisis de las factibilidad de mercado, técnica, financiera, operativa, ambiental y social se determinó que el modelo de negocio que se busca implementar es positivo y mediante el paso de los años se espera escalar hacia los diversos cantones de la provincia de Los Ríos en sucursales con un mayor número de servicios como la apertura de vacacionales.

En la parte financiera el negocio se considera factible puesto que por cada dólar que el centro de capacitación invierte se obtiene un valor adicional de \$2.81, que es recuperada en tres años, nueve meses y cuatro días. Este emprendimiento se basa en dos objetivos de desarrollo sostenible de la Organización de Naciones Unidas como es el fin de la pobreza mediante la creación de plazas de empleo y educación de calidad.

## **1. CAPITULO I. IDEA DE NEGOCIO**

### **1.1.Descripción de la Idea de Negocio**

Las actividades complementarias en el ámbito académico o empresarial son tema cotidiano en la actualidad, sean estas asesorías para el desarrollo de proyectos, redacciones, diseño de presentaciones audiovisuales (Microsoft Power Point, Prezi), aplicación de estilos a archivos digitales en (Microsoft Word) y una de las más importantes la preparación de un expositor que permita sustentar un trabajo de manera óptima, más aun para aquellos estudiantes que se encuentran en proceso de formación (primaria, secundaria y superior).

Un trabajo académico o empresarial podrá ser excelente en cuanto a su redacción y desarrollo pero esto no garantiza un gran impacto en los receptores (público en sala), puesto que existen factores que aunque para muchos sonara extraño, son de vital importancia para la vista humana, en este caso el grado de conocimiento e imagen del individuo, puesto que es uno de los complementos para éxito en la sustentación de proyectos o trabajos.

Por lo antes expuesto, existen diversos factores que estimula a desarrollar un proyecto de emprendimiento que permita brindar asesoría al cliente, dar seguimiento y preparar un sustento lógico y entendible, siendo y pareciendo un expositor ante a los receptores; teniendo en cuenta que en la ciudad de Babahoyo existen pocas empresas que se dedican a la misma actividad.

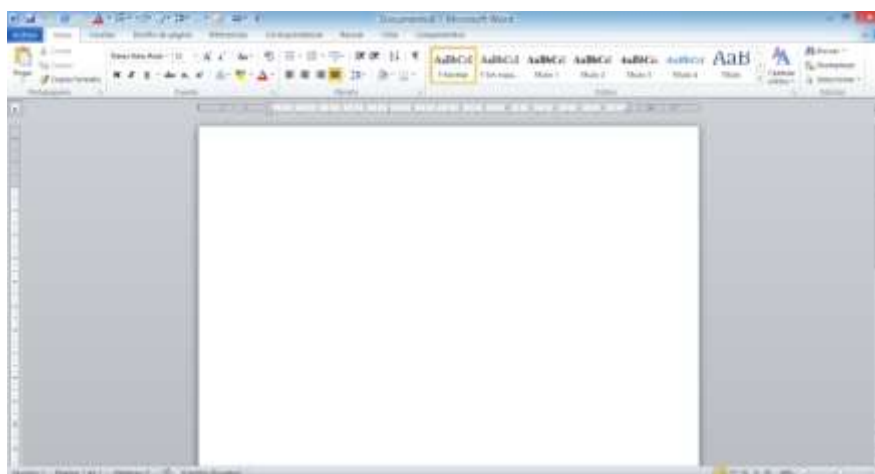
La idea de negocio consiste en trabajos académicos y proyectos de índole profesional, diseño de tablas en Excel, diseño de Power point, diseño de Trípticos bajo la herramienta Microsoft Publisher y el complemento y esencia de este emprendimiento preparación de expositor simulando el espacio, el equipo y las posibles interrogantes que surjan del tema.

## **1.2.Fundamento Teórico de la Idea de Negocio**

### ***1.2.1. Accesoria en desarrollo de actividades académicas***

La asesoría constituye una forma de organización de la preparación más ajustada a la práctica real y al contexto donde se desempeñe, permite renovar la atención a la diversidad de necesidades de aprendizaje, debe ser intencionada, diferenciada, contextualizada y desarrolladora, dirigida al aprender a saber hacer y a provocar cambios en las tareas a desarrollar. (Pérez, Baute, & Maldonado, 2017, pág. 103).

### ***1.2.2. Microsoft Word***



**Figura 1.** Microsoft Word

Word es un procesador de datos ampliamente conocido que ha ido ganando popularidad por sus excelentes prestaciones y sencillez de manejo en la creación de documentos. (Fuentes Innovación y Cualificación, 2003).

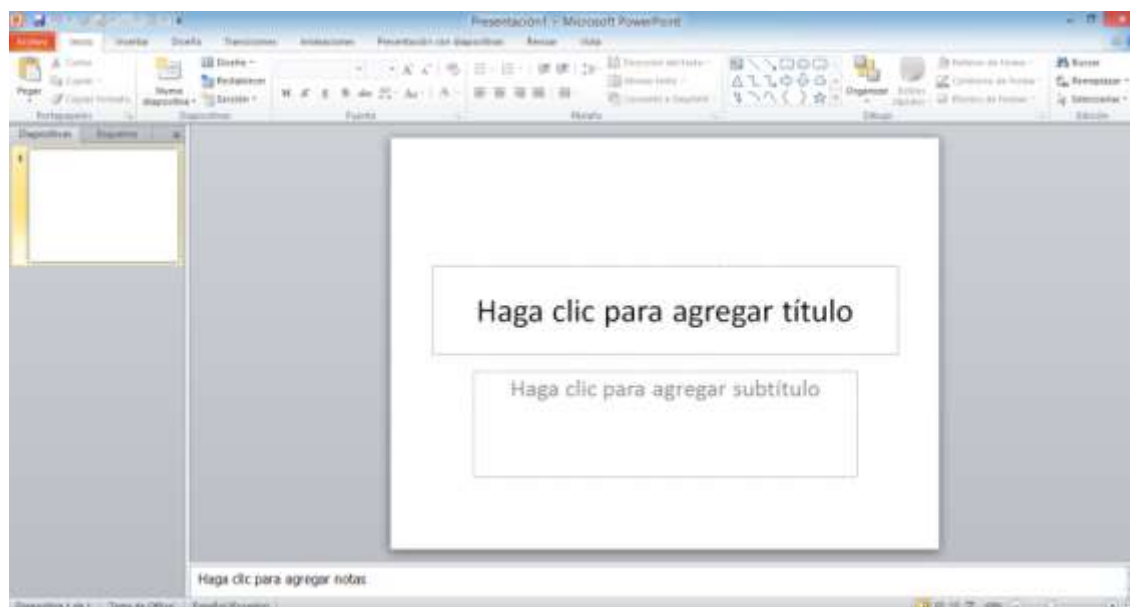
### ***1.2.3. Presentación audiovisual***

Es una estrategia educativa basada en el uso intensivo de las nuevas tecnologías, estructuras operativas flexibles y métodos pedagógicos eficientes, en el proceso enseñanza-aprendizaje, permite que las condiciones de tiempo, espacio, ocupación, edad de los estudiantes no sean factores limitantes o condicionantes para el aprendizaje. (Barros & Barros, 2015, pág. 29).

#### ***1.2.4. Presentación con acompañamiento de medios audiovisuales***

Los medios técnicos se utilizan como complemento en una intervención como Power point complemento ideal, para cualquier presentación sean estas tablas o gráficos mediante un retroproyector, permite la retención y comprensión de lo expuesto. (Montes, 2017).

#### ***1.2.5. Microsoft PowerPoint***



**Figura 2.** Microsoft PowerPoint

Es un programa de aplicación enfocado en presentaciones que se usan para organizar y presentar información e ideas de forma visual y atractiva. Ayuda al orador a presentar las ideas que desea llevar en su comunicación, de una forma atractiva e interactiva. (González, 2014, pág. 1).

#### ***1.2.6. Prezi***

Prezi es una herramienta para crear presentaciones dinámicas, con zoom, con movimiento y animación. Se trata de crear presentaciones secuenciales, no lineales. Podemos agrandar objetos, empequeñecerlos, enfocarlos, poner texto, imágenes, vídeos, música, etc. (Gutiérrez, 2016, pág. 1).

### ***1.2.7. Preparación o Capacitación***

La idea central de este proyecto de emprendimiento parte de los servicios de capacitación o preparación que es definida como “La capacitación es el medio o instrumento que enseña y desarrolla sistemáticamente, y coloca en circunstancias de competencia y competitividad a cualquier persona” (Siliceo, 2004, pág. 23).

Desde el punto de vista del autor es un conjunto de actividades que desarrolla un grupo de personas o individuo bajo especialidad que permita responder de forma didáctica a las necesidades de sus clientes en cuanto a mejorar aspectos como actitud, conocimiento o conducta ante alguna situación o evento específico.

### ***1.2.8. Preparar la ponencia o exposición***

Para (Barrio, Ruiz, & Borragán, 2006) un expositor debe tener en cuenta los siguientes pasos:

- a) Tener suficientes conocimientos sobre el tema.
- b) Preparar concienzudamente la exposición, teniendo en cuenta los principios de: claridad, concisión, sencillez, naturalidad y originalidad.
- c) Interes en comunicar el tema al auditorio.
- d) Ensayar hasta sentirse seguros.
- e) Preparar el inicio, un buen inicio favorece una buena continuación.
- f) Anticipar posibles preguntas, preparar respuestas pertinentes.

### ***1.2.9. ¿Qué es la oratoria?***

La oratoria se puede definirse con el termino retorica que viene del griego Heterike que es un conjunto de reglas e ideas referente al arte de hablar, también es una ciencia que trata y estudia el lenguaje humano refiriéndose a unos a los diferentes asuntos del comportamiento humano. (Benmalek & Belaidouni, 2015)

### ***1.2.10. Claves de una buena exposición***

Para (Goldvarg, 2017) realizar una buena exposición depende de tres puntos clave:

1. Ilustrar.- Ofrecer algún tipo de dato, conocimiento o información útil para el oyente.
2. Sorprender.- Provocar curiosidad y mostrar el interés genuino.
3. Entretener.- Cautivar la atención de forma dinámica

### ***1.2.11. Expositores***



**Figura 3.** El expositor

Es un individuo que se encarga de comunicar, dar a conocer y explicar un determinado tema al público, de forma concreta, clara y veras mediante el manejo de herramientas que permitan generar interés en los presentes.

### ***1.2.12. Importancia de ser un buen expositor***

Es importante pensar cuanto significa la confianza en cada persona, para desarrollar la capacidad de hablar y convencer. Si la comunicación es el elemento indispensable para la creación y modificación de actitudes en las personas; la comunicación oral, será por lo mismo, el instrumento más valioso con la cuenta del ser humano para crear actitudes positivas en sus similares. (Choque, 2014, pág. 10)

### ***1.2.13. Factores que debe tener en cuenta un expositor***

Para cuando se habla en público hay que tener en cuenta que:

- La mayoría de las personas se sienten nerviosas por la novedad y el auditorio
- La calidad de las exposiciones depende de su preparación



- Tenemos algo que decir y nuestra audiencia está interesada en ello. Si no, no estarían allí.

#### ***1.2.14. Requisitos de un buen expositor***

Un buen expositor se mantiene en constante preparación y perfeccionamiento de sus cualidades, destrezas y habilidades, que resalta su profesionalismo, (Mas, Olortegui, & Rojas, 2015) sostienen que debe poseer los siguientes requisitos:

- Conocer de gramática: habla y escribir correctamente.
- Posee un amplio vocabulario: dominar un conjunto de palabra desconocidas que permita variedad de palabras.
- Tener conocimientos de fraseología: Uso de frases simples, que capten la atención del público.
- Tener facundia: Es el arte de expresarse con facilidad independientemente de la situación en que se encuentre.

#### ***1.2.15. Pasos para el desarrollo de una capacitación efectiva***

Para (Kirkpatrick, 1999, pág. 3) es necesario considerar una serie de acciones de gran importancia con la finalidad de lograr una capacitación óptima, dentro de ellos:

1. Determinación de las necesidades
2. Fijación de objetivos
3. Determinación de los contenidos
4. Selección de los participantes
5. Determinación del mejor plan de trabajo
6. Selección de la infraestructura apropiada
7. Selección de los formadores apropiados
8. Selección y preparación de materiales audiovisuales

9. Coordinación de la acción formativa

10. Evaluación de la acción formativa

### 1.2.16. Aspectos en el proceso de capacitación

**Tabla1.** Aspectos en el proceso de capacitación

<b>Objetivo:</b>	Habilidades, conocimientos y actitudes que se deben cambiar.
<b>Disposición y motivación de los capacitadores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Madurez y experiencia</li> <li>Utilizar el refuerzo positivo</li> <li>Eliminar las amenazas y el castigo</li> <li>Ser flexible</li> <li>Fijar metas personales</li> <li>Diseñar instrucción interesante</li> <li>Analizar obstáculos físicos y psicológicos para aprendizaje</li> </ul>
<b>Principios del aprendizaje</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Principios psicológicos del aprendizaje</li> <li>características de los programas de capacitación</li> <li>Conocimiento del tema</li> <li>Adaptabilidad</li> </ul>
<b>Características de los instructores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sinceridad</li> <li>Sentido del humor</li> <li>Interes</li> <li>Instrucciones claras</li> <li>Ayuda Individual</li> <li>Entusiasmo</li> </ul>

Información recopilada de Bohlander, G., & Shell. (2008). *Administración de recursos Humanos*. México: Cengage Learning.

### 1.2.17. Código de vestimenta de un expositor



**Figura 4** Código de vestimenta

### ***Hombres***

La vestimenta debe ser traje completo, camisa blanca o en tonos pastel (lisas o con rayas). El color del traje preferentemente deberá ser azul marino, gris oscuro o negro, pueden incluir rayas de gris verticales o cuadros tenues. La corbata deberá ser de colores y figuras discretas. Los zapatos deberán combinar con el color del traje, siendo recomendable el color negro. (PriceWaterhouseCopers, 2011, pág. 5).

### ***Mujeres***

La vestimenta debe ser traje sastre (Falda, pantalón o vestido), completo o combinado y blusa de manga larga color azul marino, gris oscuro, negro o café oscuro. La falda o vestido deberá usarse a la altura de la rodilla. Se utilizarán de preferencia con medias lisas y sin figuras. Los zapatos deberán ser cerrados y con tacón. (PricewaterhouseCoopers, 2011, pág. 5).

#### ***1.2.18. La expresión corporal***

A través del conocimiento de nuestro cuerpo, es posible el acceso a ciertos contenidos de conocimiento, es decir, a ciertos contenidos informativos que configuran nuestras facultades cognitivas, emocionales, motrices, etc. Es de vital importancia el conocimiento de nuestras facultades físicas para un correcto funcionamiento del cuerpo. (Morales, 2016, pág. 11)

#### ***1.2.19. Postura***

El orador es un personaje que debe estar erguido, la cabeza levantada, manos seguras aunque flotantes y alejadas del micrófono, la mirada fija en el centro del auditorio, el ceño ligeramente fruncido, los hombros algo adelantados, los brazos en leve movimiento inicial, el cuerpo firme y a la vez elástico, debe ser con voz pausada y grave. Todo su aspecto debe denotar seguridad y dominio del tema.

### **1.3. Estudio de mercado**

El mercado objetivo donde se desarrolló la propuesta de emprendimiento es la ciudad de Babahoyo perteneciente al cantón del mismo nombre en la provincia de Los Ríos. El

segmento de cliente al cual está dirigido el servicio son aquellos niños y jóvenes que se encuentran en nivel primaria, secundaria y tercer nivel en su formación académica y de cierto modo requieren asesoría al momento de sustentar un trabajo o proyecto frente a un público así como profesional que requieren de técnica, métodos y asesorías en proyectos.

Según INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) a partir del último proceso de Censo en el año 2010 las proyecciones realizadas en cuanto a la población en la ciudad de Babahoyo corresponde a 107,718 personas, datos necesarios para el cálculo de la muestra poblacional a la que se aplicara una encuesta que permita obtener la factibilidad de mercado.

### ***1.3.1. Cálculo de la muestra de población finita:***

Para efectuar la aplicación y las respuestas de la encuesta, es necesario aplicar la fórmula para el cálculo de población finita donde se tiene el número de habitantes de la ciudad de Babahoyo

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2 \cdot (N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde corresponden a:

n= Muestra (¿?)

P= Porcentaje de ocurrencia de un suceso (0.50)

q= Porcentaje de no ocurrencia del suceso (0.50)

E= Margen de error (0.05)

z= constante de corrección de error (1.96)

N= Población (107,718)

$$n = \frac{1.96 \times 0.50 \times 0.50 \times 107,718}{0.05^2 \times (107,718 - 1) + 1.96^2 \times 0.50 \times 0.50}$$

$$n = \frac{52,781.82}{270.2529} = 195 \text{ personas encuestadas}$$

### 1.3.2. Resultados de la encuesta

#### 1. ¿Ha tenido Ud. en algún momento de su vida que realizar una exposición frente a un grupo de personas?

**Tabla 2.** ¿Ha tenido Ud. en algún momento de su vida que realizar una exposición frente a un grupo de personas?

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	%
Siempre	195	100%
A veces	0	0%
Nunca	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.



**Tabla 5.** ¿Ha tenido Ud. en algún momento de su vida que realizar una exposición frente a un grupo de personas?

#### Análisis:

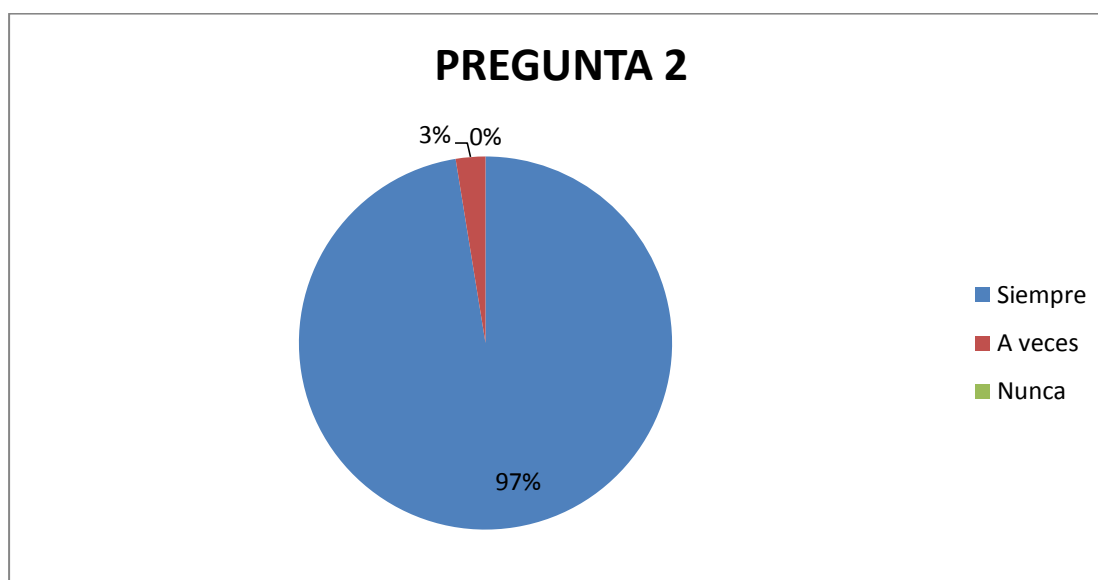
De las personas encuestadas el 100% mencionaron que siempre han tenido que realizar alguna exposición frente a un grupo de personas.

**2. ¿Ha sido Ud. objeto de burla o alguna expresión irrespetuosa por causa de su intervención en exposiciones?**

**Tabla 3** Objeto de burla o alguna expresión irrespetuosa por causa de su intervención en exposiciones

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	%
Siempre	190	97%
A veces	5	3%
Nunca	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración el autor



**Figura 6** Objeto de burla o alguna expresión irrespetuosa por causa de su intervención en exposiciones.

**Análisis:**

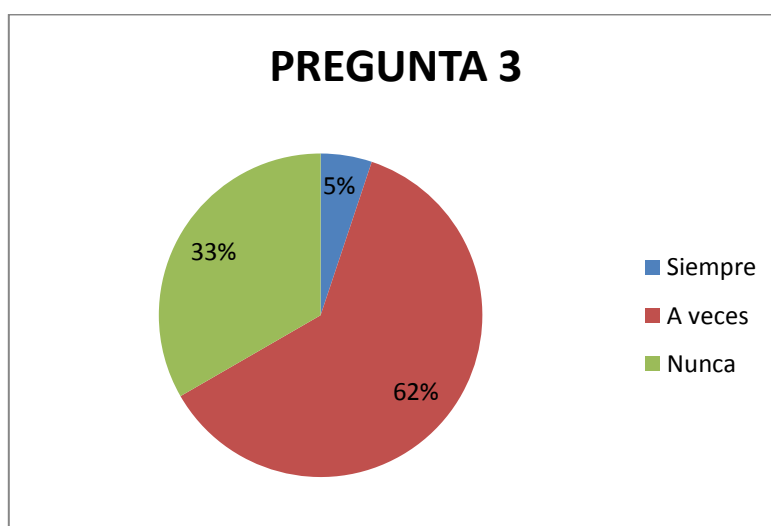
El 97% de los encuestados mencionaron que siempre que han realizado alguna exposición ha sido objeto de burla o alguna expresión irrespetuosa, seguido de un 3% que en ciertas ocasiones han experimentado esa situación.

### 3. ¿Cuándo va a realizar una exposición preparar el tema a tratar?

**Tabla 4.** ¿Cuándo va a realizar una exposición preparar el tema a tratar?

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	%
Siempre	10	5%
A veces	120	62%
Nunca	65	33%
<b>TOTAL</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Datos Obtenidos de la investigación. Elaboración del autor.



**Figura 7.** ¿Cuándo va a realizar una exposición preparar el tema a tratar?

#### **Análisis:**

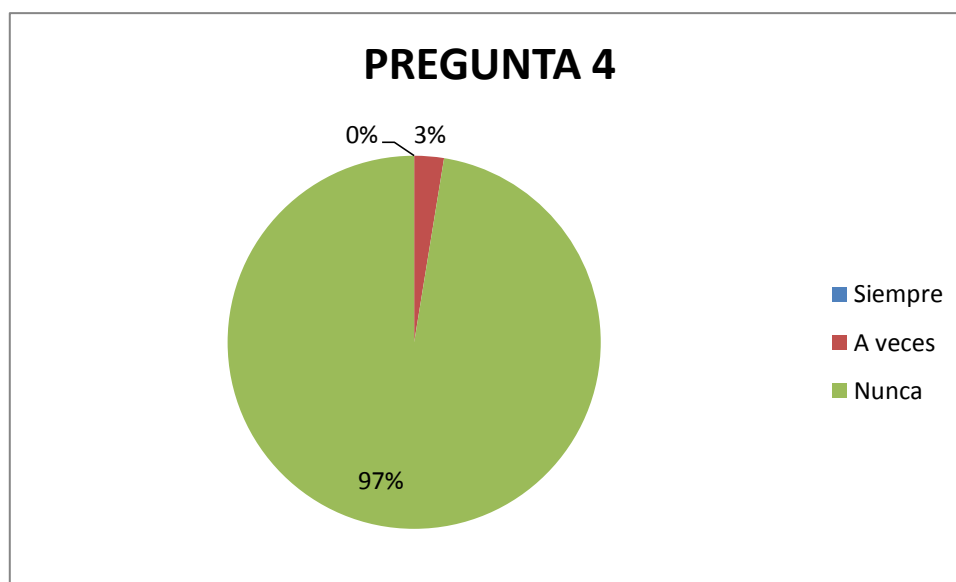
De la totalidad de las personas encuestadas el 62% a veces prepara el tema que va a tratar en una exposición, el 33% de nunca han preparado nada para alguna exposición y el 5% siempre lo realizan.

**4. ¿Elabora Ud. Un documento que le sirva como libreto para el desarrollo de la exposición?**

**Tabla 5** *¿Elabora Ud. Un documento que le sirva como libreto para el desarrollo de la exposición?*

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	%
Siempre	0	0%
A veces	5	3%
Nunca	190	97%
<b>TOTAL</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.



**Figura 8** *¿Elabora Ud. Un documento que le sirva como libreto para el desarrollo de la exposición?*

**Análisis:**

La personas encuestadas el 97% de nunca ha realizado un libreto que ayuden en el desarrollo de su exposición.

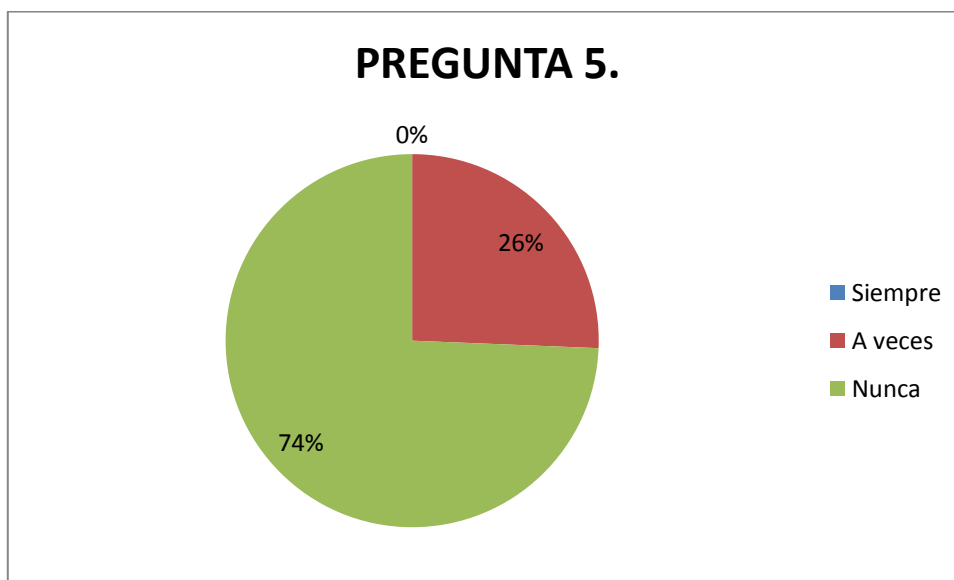


**5. ¿Acostumbra Ud. Realizar una presentación personal al iniciar una exposición?**

**Tabla 6** ¿Acostumbra Ud. Realizar una presentación personal al iniciar una exposición?

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	%
Siempre	0	0%
A veces	50	26%
Nunca	145	74%
<b>TOTAL</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.



**Figura 9** ¿Acostumbra Ud. Realizar una presentación personal al iniciar una exposición?

**Análisis:**

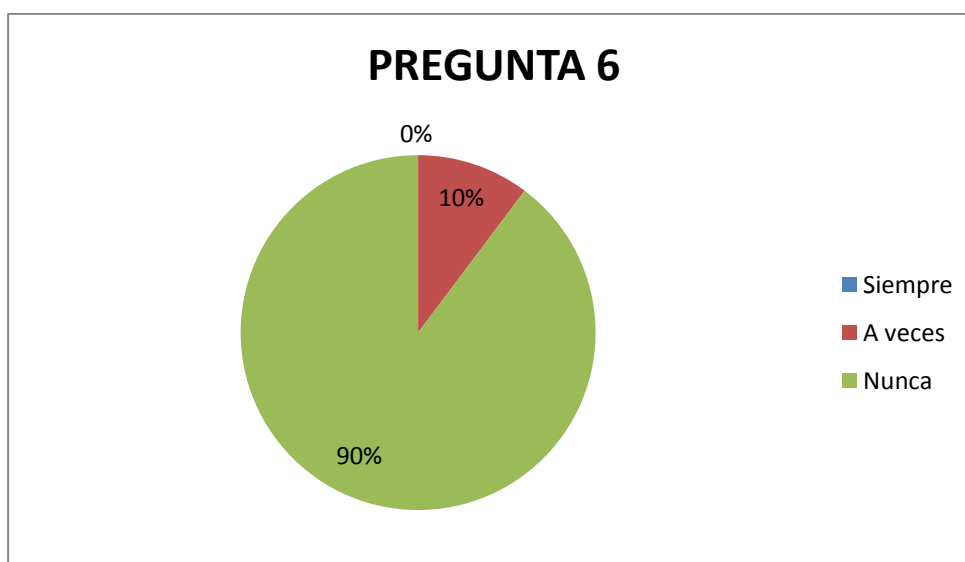
El 74% de las personas mencionaron que nunca realizan una presentación al iniciar sus exposiciones seguido del 26% que lo ha realizado a veces.

## 6. ¿Prepara material audiovisual claro, conciso y breve entendible para los receptores?

**Tabla 7** *¿Prepara material audiovisual claro, conciso y breve entendible para los receptores?*

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	%
Siempre	0	0%
A veces	20	10%
Nunca	175	90%
<b>TOTAL</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.



**Figura 10:** *¿Prepara material audiovisual claro, conciso y breve entendible para los receptores?*

### Análisis:

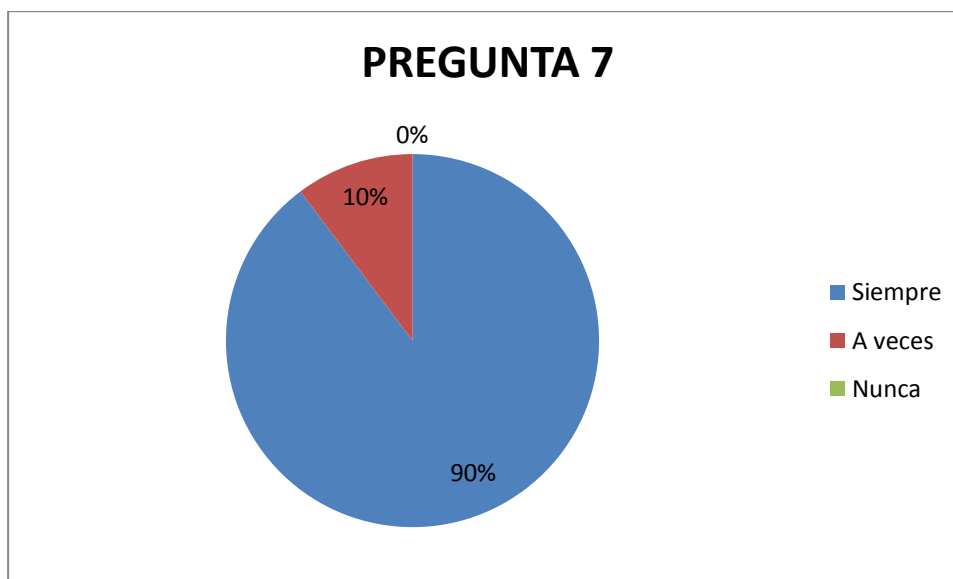
El 90% de los encuestados prepara material audiovisual claro, conciso y breve que el público que recepta la exposición pueda entender la intervención mientras que un mínimo de 10% lo realiza a veces.

**7. ¿Cree Ud. Que una presentación audiovisual con gran número de texto es un factor que afecta en una exposición?**

**Tabla 8.** ¿Cree Ud. Que una presentación audiovisual con gran número de texto es un factor que afecta en una exposición?

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	%
Siempre	175	90%
A veces	20	10%
Nunca	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.



**Figura 11** ¿Cree Ud. Que una presentación audiovisual con gran número de texto es un factor que afecta en una exposición?

**Análisis:**

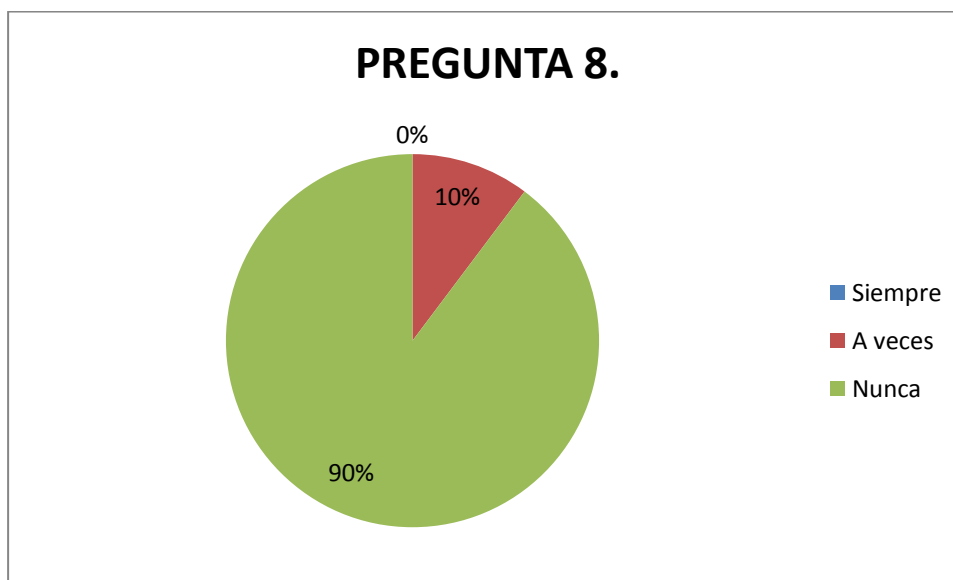
Los encuestados están conscientes que una presentación audiovisual con un gran número de texto es un factor que afecta siempre en una exposición mientras que el 10% considera que a veces puede afectar.

## 8. ¿Realiza una investigación al público el cual receptorá su exposición?

**Tabla 9:** ¿Realiza una investigación al público el cual receptorá su exposición?

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	%
Siempre	0	0%
A veces	20	10%
Nunca	175	90%
<b>TOTAL</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.



**Figura 12** ¿Realiza una investigación al público el cual receptorá su exposición?

### **Análisis:**

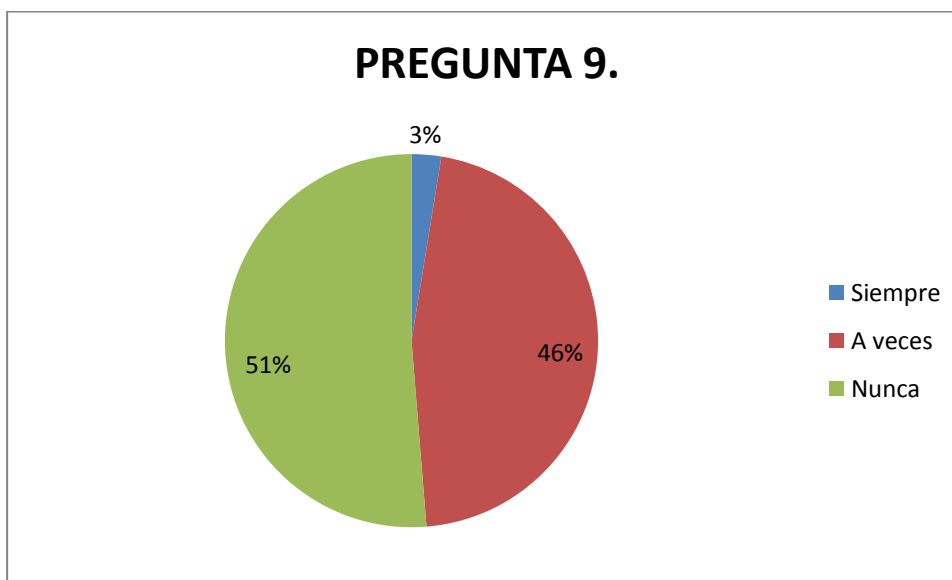
El 90% de las personas que han experimentado en exposiciones nunca ha investigado al público el cual receptorá su intervención mientras que el 10% a veces lo ha hecho.

**9. ¿Cree Ud. Que al realizar una exposición su vocalización, dicción y respiración son las adecuadas?**

**Tabla 10.:** ¿Cree Ud. Que al realizar una exposición su vocalización, dicción y respiración son las adecuadas?

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	%
Siempre	5	3%
A veces	90	46%
Nunca	100	51%
<b>TOTAL</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.



**Figura 13** ¿Cree Ud. Que al realizar una exposición su vocalización, dicción y respiración son las adecuadas?

**Análisis:**

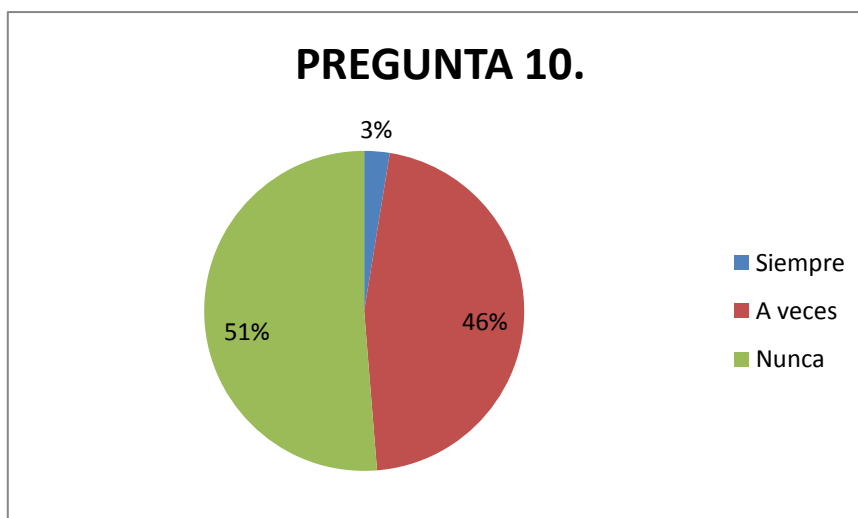
El 46% de las personas respondieron que durante sus exposiciones nunca han vocalizado bien las palabras es más la respiración no es normal debido a los nervios que estos con llevan mientras que un 46% a veces han controlado esos factores y un mínimo de 3% siempre intentan tener esos elementos bajo control.

**10. ¿Tiene Ud. En cuenta que la expresión corporal y dominio escénico son factores esenciales de un buen expositor?**

**Tabla 11** ¿Tiene Ud. En cuenta que la expresión corporal y dominio escénico son factores esenciales de un buen expositor?

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	%
Siempre	5	3%
A veces	90	46%
Nunca	100	51%
<b>TOTAL</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.



**Figura 14** ¿Tiene Ud. En cuenta que la expresión corporal y dominio escénico son factores esenciales de un buen expositor?

**Análisis:**

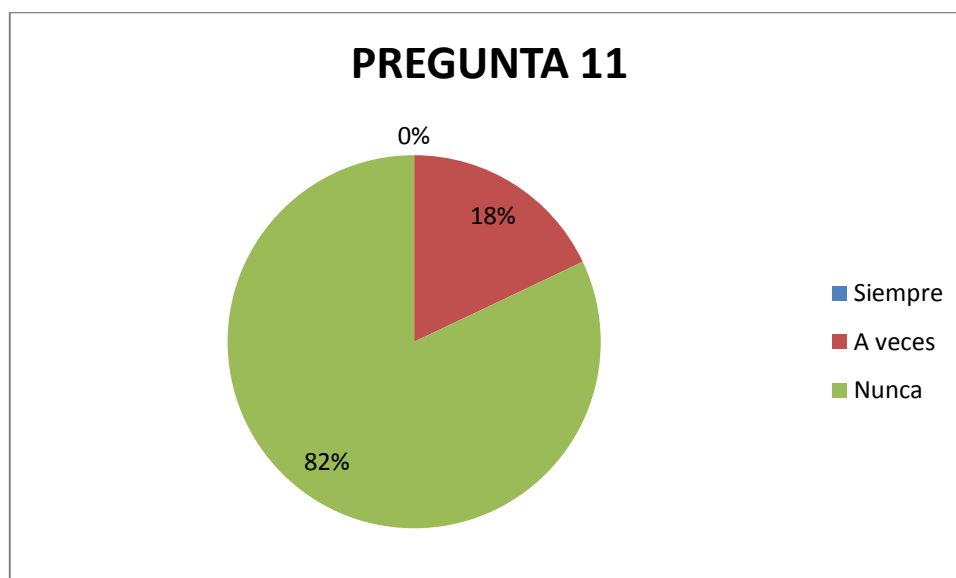
Del 100% de las personas encuestadas un 51% nunca han considerado que la expresión corporal y dominio escénico son factores que inciden en una exposición, el 46% considera que si consideran a veces es importante, y el 3% menciona ser el punto más importante en una intervención oral.

### 11. ¿Se prepara Ud. con argumentos sólidos para hacer frente a las posibles preguntas del público?

**Tabla 12** ¿Se prepara Ud. con argumentos sólidos para hacer frente a las posibles preguntas del público?

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	%
Siempre	0	0%
A veces	35	18%
Nunca	160	82%
<b>TOTAL</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.



**Figura 15:** ¿Se prepara Ud. con argumentos sólidos para hacer frente a las posibles preguntas del público?

#### Análisis:

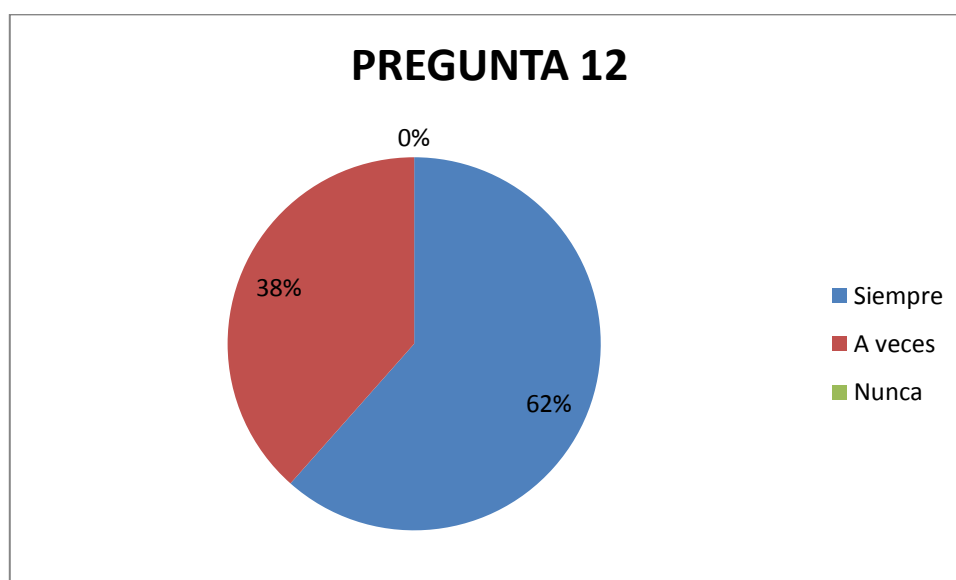
El 82% de los encuestados nunca han estado preparados con argumentos adecuados para responder alguna pregunta del público mientras que el 18% a veces se encuentra preparado

**12. ¿Cree Ud. Que el estilo y color de vestimenta influye al momento de realizar una exposición?**

**Tabla 13** *¿Cree Ud. Que el estilo y color de vestimenta influye al momento de realizar una exposición?*

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	%
Siempre	120	62%
A veces	75	38%
Nunca	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.



**Figura 16** *¿Cree Ud. Que el estilo y color de vestimenta influye al momento de realizar una exposición?*

**Análisis:**

Para el 62% de los encuestados el estilo y color de vestimenta utilizada al momento de realizar una exposición es factor que llama la atención de forma visual mientras que el 38% piensan que a veces, es necesario considerarlo

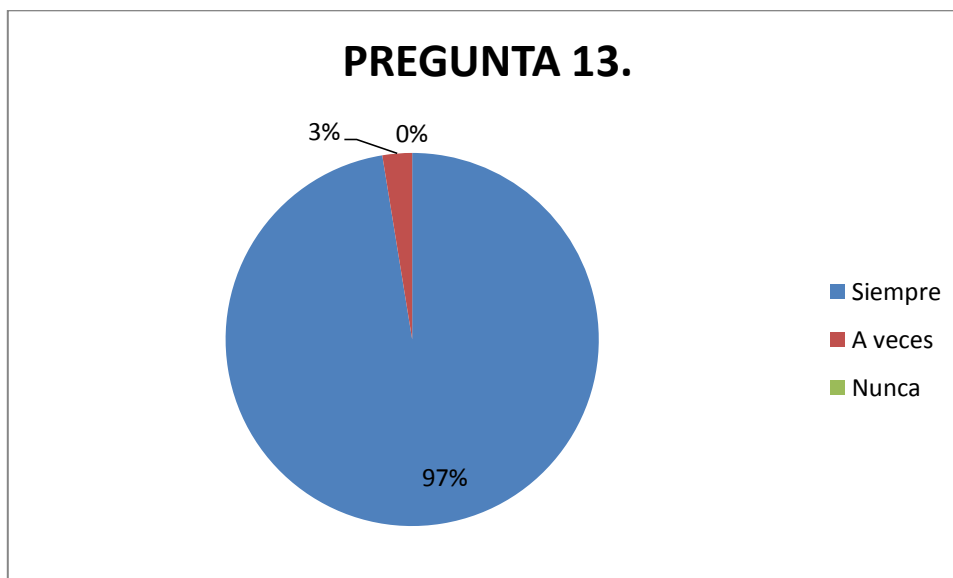


**13. ¿Considera Ud. Que es necesario prepararse bajo el criterio de un profesional con el fin de realizar una buena exposición?**

**Tabla 14** *¿Considera Ud. Que es necesario prepararse bajo el criterio de un profesional con el fin de realizar una buena exposición?*

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	%
Siempre	190	97%
A veces	5	3%
Nunca	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.



**Figura 17** *¿Considera Ud. Que es necesario prepararse bajo el criterio de un profesional con el fin de realizar una buena exposición?*

**Análisis:**

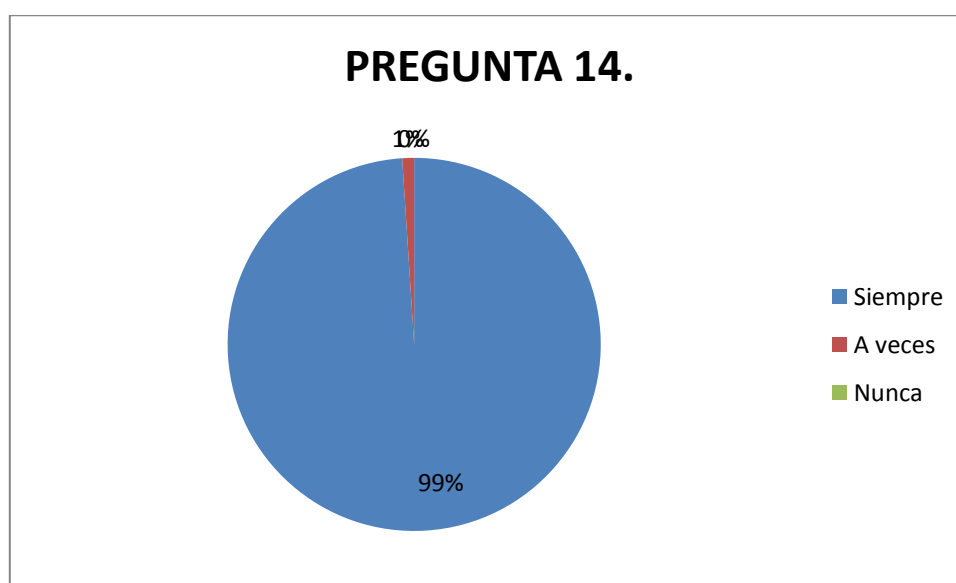
El 97% considera que siempre es necesario capacitarse mediante un profesional con la finalidad de generar exposiciones de alto nivel mientras que el 3% mencionan que en ciertas ocasiones es necesario acudir a un experto en el tema.

**14. ¿Estaría Ud. dispuesto a pagar por servicios de capacitación y formación para realizar una buena exposición?**

**Tabla 15** *¿Estaría Ud. dispuesto a pagar por servicios de capacitación y formación para realizar una buena exposición?*

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	%
Siempre	193	99%
A veces	2	1%
Nunca	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.



**Figura 18** *¿Estaría Ud. dispuesto a pagar por servicios de capacitación y formación para realizar una buena exposición?*

**Análisis:**

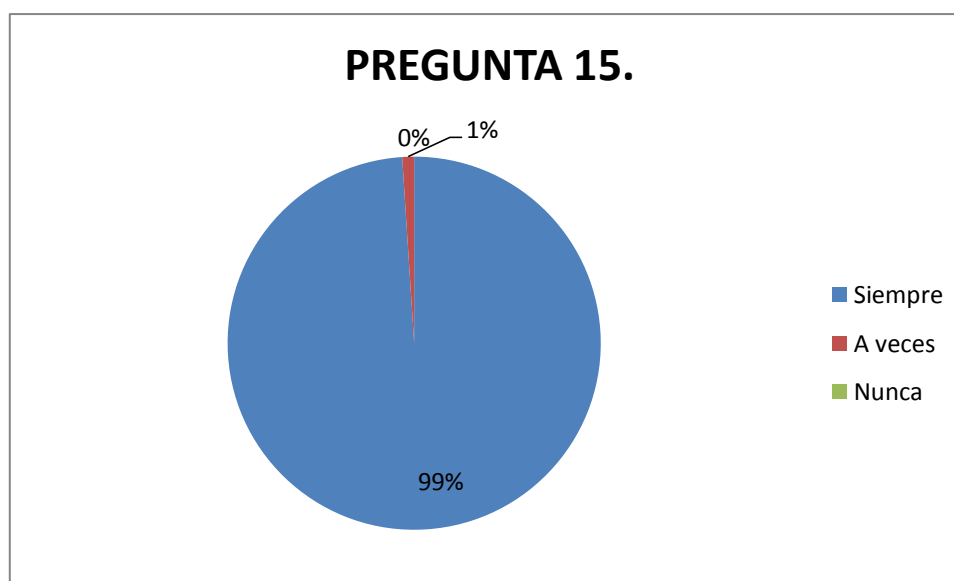
El 99% de las personas que respondieron las interrogantes mencionaron estar dispuestas a pagar por recibir servicios de capacitación con el objeto de realizar una buena exposición.

**15. ¿Le gustaría que en la ciudad de Babahoyo exista una empresa que lo ayude y direccione en la elaboración material audiovisual para exposición?**

**Tabla 16** *¿Le gustaría que en la ciudad de Babahoyo exista una empresa que lo ayude y direccione en la elaboración material audiovisual para exposición?*

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	%
Siempre	193	99%
A veces	2	1%
Nunca	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.



**Figura 19** *¿Le gustaría que en la ciudad de Babahoyo exista una empresa que lo ayude y direccione en la elaboración de material audiovisual para exposición?*

**Análisis:**

El 99% de las personas menciona que les gustaría que una persona profesional en el tema les ayude en el diseño de material audiovisual adecuado para sus exposiciones mientras que el 1% menciona que a veces estaría bien contar con un asesor de este tipo.

**16. ¿Le gustaría Ud. que en la ciudad de Babahoyo exista una empresa encargada de capacitar y formar expositores partiendo desde el asesoramiento en sus proyectos y trabajos académicos?**

**Tabla 17** *¿Le gustaría Ud. que en la ciudad de Babahoyo exista una empresa encargada de capacitar y formar expositores partiendo desde el asesoramiento en sus proyectos y trabajos académicos?*

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	%
Siempre	193	99%
A veces	2	1%
Nunca	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.



**Figura 20** *¿Le gustaría Ud. que en la ciudad de Babahoyo exista una empresa encargada de capacitar y formar expositores partiendo desde el asesoramiento en sus proyectos y trabajos académicos?*

**Análisis:**

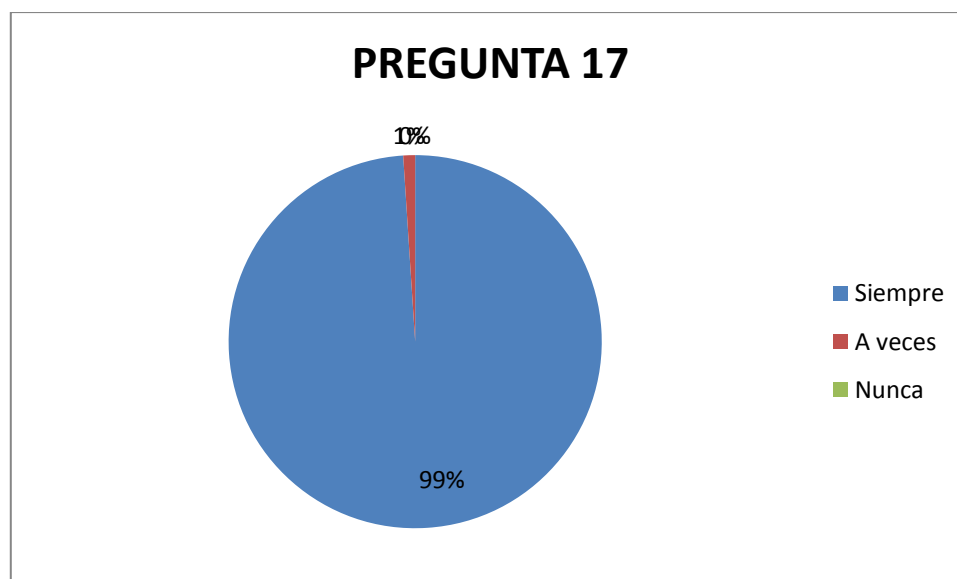
El 99% de los encuestados indicaron que es necesario que exista una empresa encargada de capacitar y guiar a los niños y jóvenes en proceso de preparación hacia la formación de buenos expositores.

**17. ¿Le gustaría que la empresa implemente una página Web, Para dar a conocer los servicios?**

**Tabla 18** *¿Le gustaría que la empresa implemente una página Web, Para dar a conocer los servicios?*

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	%
Siempre	193	99%
A veces	2	1%
Nunca	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.



**Figura 21** *¿Le gustaría que la empresa implemente una página Web, Para dar a conocer los servicios?*

**Análisis:**

De la totalidad de las personas encuestada el 99% les agradaría que la empresa cuente con una plataforma digital para conocer detalles referentes a la empresa.

### ***1.3.2. Análisis ejecutivo***

El método de recolección de información para determinar el estudio de mercado es la encuesta, por lo que se realizó, el cálculo de la muestra poblacional finita considerando las proyecciones de habitantes que muestra el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos para el año 2020 en la ciudad de Babahoyo, de lo que obtuvo una muestra de 195 personas para la aplicación del cuestionario estructurado de 17 preguntas, donde se obtuvo los siguientes resultados.

El 100% de ellos ha tenido algún momento que realizar una exposición frente a un grupo de personas y siempre han sido objeto de burla debido a factores como la preparación del tema, puesto que casi nunca se prepara el tema a tratar y un documento que sirva como libreto para el desarrollo de la misma, a estos se suma que nunca han considerado facilitar información personal como una carta de presentación al público.

Gran parte de ellos mencionan que nunca han preparado un material audiovisual claro, conciso y entendible para los receptores de la exposición, en más de una ocasión los asistentes manifiestan que el material posee un gran número de texto siendo inentendible a una distancia considerable y nunca realizan una investigación del público al cual se va a dirigir.

Consideran que al realizar una exposición jamás han cuidado una vocalización, dicción y respiración adecuada pero si tienen en cuenta que todos los factores cuentan desde la postura, hasta el dominio del escenario, más nunca lo han puesto en práctica así como preparar argumentos con base científica para responder posibles preguntas.

Muchos de ellos si conocen que el color de vestimenta y el estilo influyen en la percepción que tiene el público de un expositor y consideran es necesario prepararse bajo ayuda profesional en estos temas si se busca dar una exposición adecuada.

El 99% de ellos están dispuestos a pagar por servicios de capacitación y formación de expositores y les gustaría que una empresa como esta se encuentre en la ciudad e implemente una página web y use las redes sociales para dar conocer de manera detallada los servicios que ofrece.

### 1.3.3. Análisis de la competencia

Con la finalidad de conocer los posibles competidores se realizó una investigación de campo en la ciudad de Babahoyo, muchos de ellos no se dedican a la misma actividad que Ideary centro de asesoría y capacitación a excepción de Ateneo que posee servicios similares dentro de los encontrados tenemos los siguientes competidores:

**Tabla 19.** Análisis de la competencia

RAZÓN SOCIAL	DIRECCIÓN	ACTIVIDAD	PRECIO	OBSERVACIÓN
 <b>INNOVAC CONSULTORES</b>	Av. 5 de Junio entre 27 de Mayo y Calderón En la Corte Provincial de Justicia primer piso oficina A-1	Asesoría de proyecto de titulación varias modalidades y todo tipo de tareas académicas	Varía de acuerdo al trabajo académico	Publicidad no es muy llamativa, espacio interno reducido (5 escritorios independientes, pizarra, 4 sillas de espera)
 <b>ATENEO(Corporación Nacional de Educación Continua y profesional)</b>	García Moreno entre Calle I y Roldós	Cursos de diferentes Áreas, formación de menores en oratoria y redacción	Varía de acuerdo al curso solicitado	Espacio reducido, profesionales de la ciudad de Guayaquil



**INDER (Institutos de empresas del Real Molino)**

Cdla. Otto Arosemena, Av. Jorge Villegas (Oficina)

Cursos direccionados a la mejora continua empresarial

\$35.00 - 50.00  
Dependiendo la duración

Las capacitaciones son desarrollado en espacios de acuerdo a la demanda de aspirantes a cursos



**ALBERT EINSTEIN**

Calle Flores entre Av. 5 de Junio y García Moreno

Cursos de Contabilidad tributaria

Matrícula \$25.00  
Mensualidad \$40.00

Cursos duran 4 meses, domingo de 08:00 -12:00 a.m. Competidor Joven menos de 1 año en el mercado, instalaciones pequeñas.



**IFAP(Instituto de Formación Académica)**

Calle Juan X Marcos  
Frente a Inicial Las Mercedes

Cursos de Contabilidad y Tributación

Matricula \$50.00  
Mensualidad \$50.00  
Derecho de grado \$100.00  
Certificado de UMET \$100.00

Cursos duran 8 meses, Viernes de 14:00 -17:00 a.m.

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.



## 2. CAPITULO II. DISEÑO ORGANIZACIONAL DEL EMPRENDIMIENTO

### 2.1. Descripción del emprendimiento

La propuesta de emprendimiento se basa en la prestación de servicios de asesoría, capacitación y formación de expositores desde la asesoría sus trabajos académicos, el mismo que busca plasmar en cada uno de ellos la esencia del cliente siendo este un punto a favor para el desarrollo del tema elegido, este lugar de formación generará conocimientos referente a dominio escénico, expresión oral y corporal además de asesoría de imagen con la finalidad de mostrar a un auditorio o grupo de individuos a un expositor integral.

El modelo de negocio es direccionado como un centro de servicios de asesoría y capacitación de expositores en la ciudad de Babahoyo como incursión en el mercado, una de las metas de este negocio es escalar a cada una de las ciudades del Ecuador y fomentar comunidades cultas con facilidad de palabras y fundamentos lógicos de temas a tratar.

#### 2.1.1. Razón Social

El nombre que identifica a este emprendimiento es:

**ideary**

El nombre de esta Microempresa se debe dos razones específicas:

1. A la expresión en español ideario que se conceptualiza como un conjunto de ideas que caracterizan a una persona, colectividad, movimiento, cultura, religión o política puesto que, se busca que cada trabajo refleje el criterio en diversos ámbitos propios de los mismos clientes, mediante un conversatorio donde el cliente pueda expresar su punto de vista en cada trabajo académico y pueda ser objeto de análisis o reflexión que permitirá su rápida comprensión y facilidad al momento de realizar la exposición del mismo

## 2. A la composición de la palabra:

Ide= Idea

ary= el nombre de simplificado de la propietaria Ariana

En conclusión Ideary es un proyecto encaminado hacia el estímulo y amor a la literatura, al compromiso de generar criterios basados en el entorno en que se desenvuelve la sociedad, preparando a futuros expositores pues su lema es “Ser y parecer”, este se argumenta bajo aspectos como la seguridad, dominio escénico, imagen del individuo, criterio, facilidad de palabras, carisma y demás rasgos que acompañan y permiten convencer y vender su proyecto a la sociedad.

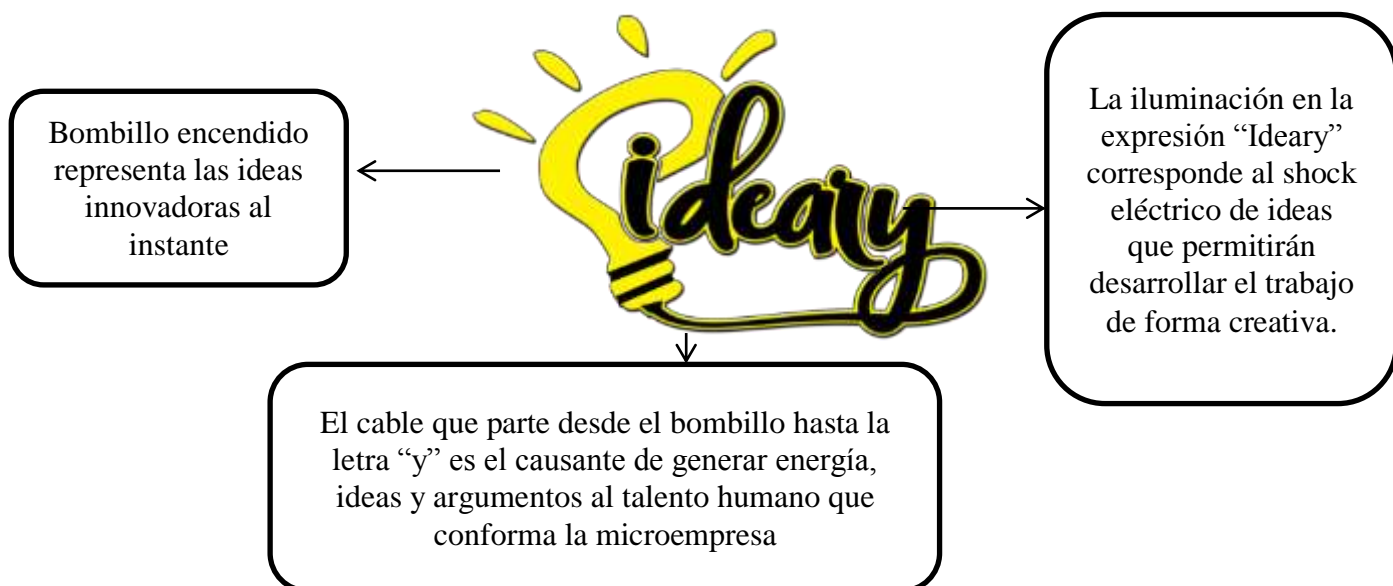
Su isologo estará compuesto por colores negro y Amarillo que en la psicología del marketing comprenden significados como:

Amarillo: es un color llamativo que señala la calidad a precios adecuados, la inteligencia del talento humano, estimula la actividad mental y promueve la acción.

Negro: Esta asociado al poder, la elegancia y la formalidad, refleja la sofisticación y misterio en el diseño, siendo cada trabajo único.

### 2.1.2. Isologo

Elementos del Isologo:



Esta expresión de identificación e imagen del negocio corresponde a un isologo debido a que se encuentra compuesto por imágenes y texto que forman parte de la imagen a proyectar ante los clientes.

### *2.1.3. Eslogan.*

El eslogan que acompañara al isologo del negocio es el siguiente: **Ser y parecer**

Un trabajo académico o empresarial podrá ser excelente en cuanto a su redacción y desarrollo pero esto no garantiza un gran impacto en los receptores (público en sala), puesto que existen factores que aunque para muchos sonara extraño, son de vital importancia para la vista humana.

#### *Ser*

El término “ser” hace referencia a que un expositor debe ser un expositor en todo el sentido de la palabra, prepararse y conocer el tema a desarrollar desde diferentes ángulos, con la finalidad de poseer un léxico apropiado, una elocuencia en el dialogo, evitar errores e incluso dar a notar al público que la persona frente está 100% preparado para afrontar y aclarar dudas.

#### *Parecer*

Un expositor no solo debe contar con conocimiento propio del tema sino lucir como tal, puesto que la apariencia tiene mucho que decir, la postura, el movimiento de las extremidades sean estas superiores o inferiores, lo movimientos y expresión del rostro y corporal, el dominio del espacio, la modulación de la voz y por último y tal vez las más importante el vestuario desde las prendas de vestir (color, estilo, accesorios) , el calzado, el peinado, maquillaje en caso de ser mujer, la higiene personal (uñas, boca).

La unión de los puntos anteriores genera un resultado óptimo, es decir el público notará la preparación en temas a tratar y el complemento en la imagen a proyectar, garantizando una exposición convincente, agradable y la atención de la sala.

#### ***2.1.4. Servicios.***

Esta propuesta es direccionada para aquel estudiante de primaria, secundaria o tercer nivel que no tiene idea de cómo iniciar sus actividades académicas entorno a tareas como: monografías, redacción de proyectos de aulas, diseño de presentaciones audiovisual, y preparación de expositores así como la asesoría en diseño de proyectos para profesionales.

#### ***Paquete Académico Completo***

Este paquete permite al cliente adquirir el servicio desde la fase de asesoría en diseño de un trabajo académico, el diseño de una presentación audiovisual, y la preparación de un expositor con técnicas de estudio además de asesoría en imagen, expresión corporal y postura. Entre los servicios de asesoría en trabajos académicos destacan:

- Asesoría en Redacción académicas.
- Asesoría especializada en trabajos de análisis en general.
- Asesoría especializada en diseño de proyectos.
- Diseño de Power point.
- Diseño de Trípticos.
- Preparación de expositor.
- Asesoría en Imagen y Código de vestimenta
- Asesoría en expresión corporal
- Asesoría en dominio escénico
- Plan estratégico de estudio
- Práctica y corrección en espacio adaptado
- Simulación de exposición

### *Preparación de Exposición*

En este tipo de servicio el cliente solicita servicios de preparación para una exposición, la misma que comprende:

- Diseño de PowerPoint
- Diseño de trípticos
- Asesoría en Imagen y Código de vestimenta
- Asesoría en expresión corporal
- Asesoría en dominio escénico
- Plan estratégico de estudio
- Práctica y corrección en espacio adaptado
- Simulación de exposición

#### *2.1.5. Servicios*

### *Nivel Primario*

**Tabla 20** paquete completo nivel primaria básico

PAQUETE COMPLETO				
INVESTIGACIÓN + PLAN DE ESTUDIO + ASESORIA EN EXPOSICIÓN + PRACTICA				
<b>Servicio</b>	Preparación Nivel Básico (Primaria)			
<b>Tiempo Total</b>	3 horas 15 minutos			
<b>INSUMOS</b>	<b>TIEMPO EMPLEADO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Investigación Bibliografica	15m	1	0,52	0,52
Asesoría en diseños de mapa conceptual	1h	1	3,45	3,45
Asesoría en exposición	1h	1	1,92	1,92
Plan estratégico de estudio	30m	1	2,02	2,02
Práctica	30m	1	1,24	1,24
<b>Costo Total</b>				9,15
<b>Margen de error</b>				0,46
<b>Costo Total del Servicio</b>				9,61
<b>Beneficio (30%)</b>				2,40
<b>IVA 12%</b>				1,15
<b>PRECIO DE VENTA REAL</b>				13,16
PROCESO				
1. Fase Investigativa				
2. Asesoría y Diseño de Mapa conceptual				
3. Asesoría en exposición (Expresión corporal, dominio escenico)				
4. Plan estrategico de estudio y autoestudio				
5. Práctica				

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.

**Tabla 21** paquete preparación de exposición nivel primaria básico

PREPARACIÓN DE EXPOSICIÓN				
ASESORIA EN EXPOSICIÓN + PRACTICA				
<b>Servicio</b>	Preparación Nivel Básico (Primaria)			
<b>Tiempo Total</b>	2 horas			
INSUMOS	TIEMPO EMPLEADO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Asesoría en exposición	1h	1	1,92	1,92
Plan estratégico de estudio	30m	1	2,02	2,02
Práctica	30m	1	1,24	1,24
<b>Costo Total</b>				5,18
<b>Margen de error</b>				0,26
<b>Costo Total del Servicio</b>				5,44
<b>Beneficio (30%)</b>				1,36
<b>IVA 12%</b>				0,65
<b>PRECIO DE VENTA REAL</b>				7,45
PROCESO				
3. Asesoría en exposición (Expresión corporal, dominio escénico)				
4. Plan estratégico de estudio y autoestudio				
5. Práctica				

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.

**Tabla 22** paquete completo nivel primaria exposición en exteriores

PAQUETE COMPLETO				
INVESTIGACIÓN + PLAN DE ESTUDIO + ASESORIA EN EXPOSICIÓN + PRACTICA				
<b>Servicio</b>	Preparación Nivel Primaria(EXPOSICIÓN EXTERIORES)			
<b>Tiempo Total</b>	5 horas 30 minutos			
INSUMOS	TIEMPO EMPLEADO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Investigación Bibliográfica	30m	1	1,04	1,04
Asesoría en material visual	1h	1	2,77	2,77
Asesoría en exposición	1h	1	1,92	1,92
Plan estratégico de estudio	1h	1	4,04	4,04
Práctica	2h	2	1,24	2,48
<b>Costo Total</b>				12,25
<b>Margen de error</b>				0,61
<b>Costo Total del Servicio</b>				12,86
<b>Beneficio (30%)</b>				3,22
<b>IVA 12%</b>				1,54
<b>PRECIO DE VENTA REAL</b>				17,62
PROCESO				
1. Fase Investigativa				
2. Asesoría y Diseño de Mapa conceptual				
3. Asesoría en exposición (Expresión corporal, dominio escénico)				
4. Plan estratégico de estudio y autoestudio				
5. Práctica				

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.

**Tabla 23** paquete preparación de expositores primaria exposición en exteriores

PREPARACIÓN DE EXPOSICIÓN				
ASESORIA EN EXPOSICIÓN + PRACTICA				
<b>Servicio</b>	Preparación Nivel Básico (Primaria)			
<b>Tiempo Total</b>	4 horas			
INSUMOS	TIEMPO EMPLEADO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Asesoría en exposición	1h	1	1,92	1,92
Plan estratégico de estudio	1h	1	4,02	4,02
Práctica	2h	2	1,24	2,48
<b>Costo Total</b>				8,42
<b>Margen de error</b>				0,42
<b>Costo Total del Servicio</b>				8,84
<b>Beneficio (30%)</b>				2,21
<b>IVA 12%</b>				1,06
<b>PRECIO DE VENTA REAL</b>				12,11
PROCESO				
3. Asesoría en exposición (Expresión corporal, dominio escénico)				
4. Plan estratégico de estudio y autoestudio				
5. Práctica				

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.

### *Nivel Secundario*

**Tabla 24** paquete completo nivel secundaria medio

PAQUETE COMPLETO				
INVESTIGACIÓN + PLAN DE ESTUDIO + ASESORIA EN EXPOSICIÓN + PRACTICA				
<b>Servicio</b>	Preparación Nivel Medio (Secundaria)			
<b>Tiempo Total</b>	5 horas 30 minutos			
INSUMOS	TIEMPO EMPLEADO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Investigación Bibliográfica	1h	1	2,05	2,05
Asesoría en material visual	2h	2	2,77	5,54
Asesoría en exposición	1h	1	1,92	1,92
Plan estratégico de estudio	45m	1	3,03	3,03
Práctica	45m	1	2,48	2,48
<b>Costo Total</b>				15,02
<b>Margen de error</b>				0,75
<b>Costo Total del Servicio</b>				15,77
<b>Beneficio (30%)</b>				3,94
<b>IVA 12%</b>				1,89
<b>PRECIO DE VENTA REAL</b>				21,61
PROCESO				
1. Fase Investigativa				
2. Asesoría y Diseño de material visual creativo y dinámico				
3. Asesoría en exposición (Expresión corporal, dominio escénico)				
4. Plan estratégico de estudio y autoestudio				
5. Práctica				

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.

**Tabla 25** paquete preparación de expositor nivel secundaria medio

<b>PREPARACIÓN DE EXPOSICIÓN</b>				
<b>ASESORIA EN EXPOSICIÓN + PRACTICA</b>				
<b>Servicio</b>	Preparación Nivel Medio (Secundaria)			
<b>Tiempo Total</b>	2 horas 30 minutos			
<b>INSUMOS</b>	<b>TIEMPO EMPLEADO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Asesoría en exposición	1h	1	1,92	1,92
Plan estratégico de estudio	45m	1	3,03	3,03
Práctica	45m	1	2,48	2,48
<b>Costo Total</b>				7,43
<b>Margen de error</b>				0,37
<b>Costo Total del Servicio</b>				7,80
<b>Beneficio (30%)</b>				1,95
<b>IVA 12%</b>				0,94
<b>PRECIO DE VENTA REAL</b>				10,69
<b>PROCESO</b>				
1. Asesoría en exposición (Expresión corporal, dominio escénico)				
2. Plan estratégico de estudio y autoestudio				
3. Práctica				

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.

**Tabla 26** paquete completo nivel secundaria avanzado

<b>PAQUETE COMPLETO</b>				
<b>INVESTIGACIÓN + PLAN DE ESTUDIO + ASESORIA EN EXPOSICIÓN + PRACTICA</b>				
<b>Servicio</b>	Preparación Nivel avanzado (Secundaria)			
<b>Tiempo Total</b>	28 horas			
<b>INSUMOS</b>	<b>TIEMPO EMPLEADO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Investigación Bibliográfica y estructura de proyecto	1h	1	2,00	2,00
Asesoría en material visual	1h	1	3,50	3,50
Asesoría en exposición	1h	1	1,92	1,92
Plan estratégico de estudio	1h	1	4,04	4,04
Práctica	2h	2	2,48	4,96
<b>Costo Total</b>				16,42
<b>Margen de error</b>				0,82
<b>Costo Total del Servicio</b>				17,24
<b>Beneficio (30%)</b>				4,31
<b>IVA 12%</b>				2,07
<b>PRECIO DE VENTA REAL</b>				23,62
<b>PROCESO</b>				
1. Fase Investigativa y construcción de proyecto bajo experiencia y aporte del autor				
2. Asesoría y Diseño de material visual creativo y dinámico				
3. Asesoría en exposición (Expresión corporal, dominio escénico)				
4. Plan estratégico de estudio y autoestudio				
5. Práctica				
6. Prueba Final				

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.



**Tabla 27** paquete preparación de expositores secundaria avanzado

PREPARACIÓN DE EXPOSICIÓN				
ASESORIA EN EXPOSICIÓN + PRACTICA				
<b>Servicio</b>	Preparación Nivel avanzado (Secundaria)			
<b>Tiempo Total</b>	5 horas			
INSUMOS	TIEMPO EMPLEADO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Asesoría en material visual	1h	1	3,5	3,5
Asesoría en exposición	1h	1	1,92	1,92
Plan estratégico de estudio	1h	1	4,04	4,04
Práctica	2h	2	2,48	4,96
<b>Costo Total</b>				14,42
<b>Margen de error</b>				0,72
<b>Costo Total del Servicio</b>				15,14
<b>Beneficio (30%)</b>				3,79
<b>IVA 12%</b>				1,82
<b>PRECIO DE VENTA REAL</b>				20,74
PROCESO				
1. Fase Investigativa y construcción de proyecto bajo experiencia y aporte del autor				
2. Asesoría y Diseño de material visual creativo y dinámico				
3. Asesoría en exposición (Expresión corporal, dominio escénico)				
4. Plan estratégico de estudio y autoestudio				
5. Práctica				
6. Prueba Final				

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.

### Nivel Superior

**Tabla 28** paquete completo nivel superior básico

PAQUETE COMPLETO				
INVESTIGACIÓN + PLAN DE ESTUDIO + ASESORIA EN EXPOSICIÓN + PRACTICA				
<b>Servicio</b>	Preparación Nivel superior (Básico)			
<b>Tiempo Total</b>	6 HORAS 30 MINUTOS			
INSUMOS	TIEMPO EMPLEADO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Investigación Bibliográfica	1 H 30 M	1	2	2
Asesoría en material audiovisual	2h	10	\$ 0,57	5,7
Asesoría en exposición	1h	1	1,92	1,92
Plan estratégico de estudio	1h	1	4,04	4,04
Práctica	1h	1	2,48	2,48
<b>Costo Total</b>				16,14
<b>Margen de error</b>				0,81
<b>Costo Total del Servicio</b>				16,95
<b>Beneficio (30%)</b>				4,24
<b>IVA 12%</b>				2,03
<b>PRECIO DE VENTA REAL</b>				23,22
PROCESO				
1. Fase Investigativa				
2. Asesoría y Diseño de material audiovisual creativo y dinámico en Microsoft PowerPoint				
3. Asesoría en exposición (Expresión corporal, dominio escénico)				
4. Plan estratégico de estudio y autoestudio				
5. Práctica				
6. Prueba Final				

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.

**Tabla 29** paquete preparación de expositor nivel superior básico

PREPARACIÓN DE EXPOSICIÓN				
ASESORIA EN EXPOSICIÓN + PRACTICA				
<b>Servicio</b>	Preparación Nivel superior (Básico)			
<b>Tiempo Total</b>	5 horas			
INSUMOS	TIEMPO EMPLEADO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Asesoría en material audiovisual	2h	10	\$ 0,57	5,7
Asesoría en exposición	1h	1	1,92	1,92
Plan estratégico de estudio	1h	1	4,04	4,04
Práctica	1h	1	2,48	2,48
<b>Costo Total</b>				14,14
<b>Margen de error</b>				0,71
<b>Costo Total del Servicio</b>				14,85
<b>Beneficio (30%)</b>				3,71
<b>IVA 12%</b>				1,78
<b>PRECIO DE VENTA REAL</b>				20,34
PROCESO				
1. Fase Investigativa				
2. Asesoría y Diseño de material audiovisual creativo y dinámico en Microsoft PowerPoint				
3. Asesoría en exposición (Expresión corporal, dominio escénico)				
4. Plan estratégico de estudio y autoestudio				
5. Práctica				
6. Prueba Final				

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.

**Tabla 30** paquete completo nivel superior intermedio

PAQUETE COMPLETO				
INVESTIGACIÓN + ASESORIA + DISEÑO DE PROYECTO + MATERIAL AUDIOVISUAL + PLAN DE ESTUDIO + ASESORIA EN EXPOSICIÓN + PRACTICA				
<b>Servicio</b>	Preparación Nivel superior (Intermedio)			
<b>Tiempo Total</b>	58 horas			
INSUMOS	TIEMPO EMPLEADO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Investigación Bibliográfica	1h	1	2	2
Asesoría en Diseño de proyectos	48 horas	48	\$ 1,00	48
Asesoría en material audiovisual	2h	10	\$ 0,57	5,7
Asesoría en exposición	1h	1	1,92	1,92
Plan estratégico de estudio	3h	3	4,04	12,12
Práctica	3h	3	2,48	7,44
<b>Costo Total</b>				77,18
<b>Margen de error</b>				3,86
<b>Costo Total del Servicio</b>				81,04
<b>Beneficio (30%)</b>				20,26
<b>IVA 12%</b>				9,72
<b>PRECIO DE VENTA REAL</b>				111,02
PROCESO				
1. Fase Investigativa				
2. Asesoría y Diseño de material audiovisual creativo y dinámico en Microsoft PowerPoint				
3. Asesoría en exposición (Expresión corporal, dominio escénico)				
4. Plan estratégico de estudio y autoestudio				
5. Práctica				
6. Prueba Final				

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.

**Tabla 31** paquete preparación de expositor nivel superior intermedio

PREPARACIÓN DE EXPOSICIÓN				
ASESORIA EN EXPOSICIÓN + PRACTICA				
<b>Servicio</b>	Preparación Nivel superior (Intermedio)			
<b>Tiempo Total</b>	5 horas			
INSUMOS	TIEMPO EMPLEADO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Asesoría en material audiovisual	2h	10	\$ 0,57	5,7
Asesoría en exposición	1h	1	1,92	1,92
Plan estratégico de estudio	3h	3	4,04	12,12
Práctica	3h	3	2,48	7,44
<b>Costo Total</b>				27,18
<b>Margen de error</b>				1,36
<b>Costo Total del Servicio</b>				28,54
<b>Beneficio (30%)</b>				7,13
<b>IVA 12%</b>				3,42
<b>PRECIO DE VENTA REAL</b>				39,10
PROCESO				
1. Fase Investigativa				
2. Asesoría y Diseño de material audiovisual creativo y dinámico en Microsoft PowerPoir				
3. Asesoría en exposición (Expresión corporal, dominio escenico)				
4. Plan estrategico de estudio y autoestudio				
5. Práctica				
6.Prueba Final				

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.

**Tabla 32** paquete completo nivel superior avanzado

PAQUETE COMPLETO				
INVESTIGACIÓN + ASESORIA +DISEÑO DE PROYECTO+MATERIAL AUDIOVISUAL+ PLAN DE ESTUDIO + ASESORIA EN EXPOSICIÓN + PRACTICA				
<b>Servicio</b>	Preparación Nivel superior (Avanzado)			
<b>Tiempo Total</b>	15 días			
INSUMOS	TIEMPO EMPLEADO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Investigación Bibliográfica	96 horas	96	1	96
Asesoría en Diseño de proyectos	200 horas	200	\$ 1,00	200
Asesoría en material audiovisual	6 horas	10	\$ 0,57	5,74
Asesoría en exposición	10 horas	10	1,92	19,2
Plan estratégico de estudio	24 horas	24	4,04	96,96
Práctica	24 horas	24	2,48	59,52
<b>Costo Total</b>				477,42
<b>Margen de error</b>				23,87
<b>Costo Total del Servicio</b>				501,29
<b>Beneficio (30%)</b>				125,32
<b>IVA 12%</b>				60,16
<b>PRECIO DE VENTA REAL</b>				686,77
PROCESO				
1. Fase Investigativa, citas bibliograficas				
2. Asesoría y Diseño de material audiovisual creativo y dinámico en Microsoft PowerPoint				
3. Asesoría en exposición (Expresión corporal, dominio escenicoe imagen)				
4. Plan estrategico de estudio y autoestudio				
5. Práctica				
6.Prueba Final				

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.

**Tabla 33** paquete preparación de expositor nivel superior avanzado

PREPARACIÓN DE EXPOSICIÓN				
ASESORIA EN EXPOSICIÓN + PRACTICA				
<b>Servicio</b>	Preparación Nivel superior (Avanzado)			
<b>Tiempo Total</b>	11 días			
INSUMOS	TIEMPO EMPLEADO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Asesoría en material audiovisual	6 horas	15	\$ 0,57	8,55
Asesoría en exposición	10 horas	10	1,92	19,2
Plan estratégico de estudio	24 horas	24	4,04	96,96
Práctica	24 horas	24	2,48	59,52
<b>Costo Total</b>				184,23
<b>Margen de error</b>				9,21
<b>Costo Total del Servicio</b>				193,44
<b>Beneficio (30%)</b>				48,36
<b>IVA 12%</b>				23,21
<b>PRECIO DE VENTA REAL</b>				265,01
PROCESO				
1. Fase Investigativa, citas bibliograficas				
2. Asesoría y Diseño de material audiovisual creativo y dinámico en Microsoft PowerPoint				
3. Asesoría en exposición (Expresión corporal, dominio escenico e imagen)				
4. Plan estrategico de estudio y autoestudio				
5. Práctica				
6. Prueba Final				

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.

### Nivel Profesional

**Tabla 34** paquete completo nivel profesional

PAQUETE COMPLETO				
INVESTIGACIÓN + ASESORIA + DISEÑO DE PROYECTO + MATERIAL AUDIOVISUAL + PLAN DE ESTUDIO + ASESORIA EN EXPOSICIÓN + PRACTICA				
<b>Servicio</b>	Preparación Nivel profesional			
<b>Tiempo Total</b>	16 días			
INSUMOS	TIEMPO EMPLEADO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Investigación Bibliografica	72 horas	72	2	144
Asesoría en Diseño de proyectos	192 horas	192	\$ 1,00	192
Asesoría en material audiovisual	6 horas	30	\$ 0,57	17,10
Asesoría en exposición	66 horas	66	1,92	126,72
Plan estratégico de estudio	24 horas	24	4,04	96,96
Práctica	24 horas	24	2,48	59,52
<b>Costo Total</b>				636,3
<b>Margen de error</b>				31,82
<b>Costo Total del Servicio</b>				668,12
<b>Beneficio (30%)</b>				167,03
<b>IVA 12%</b>				80,17
<b>PRECIO DE VENTA REAL</b>				915,32
PROCESO				
1. Fase Investigativa, citas bibliograficas				
2. Asesoría y Diseño de material audiovisual creativo y dinámico en Microsoft PowerPoint				
3. Asesoría en exposición (Expresión corporal, dominio escenico e imagen)				
4. Plan estrategico de estudio y autoestudio				
5. Práctica				
6. Prueba Final				

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.

**Tabla 35** paquete preparación de expositor nivel profesional

PREPARACIÓN DE EXPOSICIÓN				
ASESORIA EN EXPOSICIÓN + PRACTICA				
<b>Servicio</b>	Preparación Nivel profesional			
<b>Tiempo Total</b>	10 días			
INSUMOS	TIEMPO EMPLEADO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Asesoría en material audiovisual	6 horas	30	\$ 0,57	17,10
Asesoría en exposición	66 horas	66	1,92	126,72
Plan estratégico de estudio	24 horas	24	4,04	96,96
Práctica	24 horas	24	2,48	59,52
<b>Costo Total</b>				300,3
<b>Margen de error</b>				15,02
<b>Costo Total del Servicio</b>				315,32
<b>Beneficio (30%)</b>				78,83
<b>IVA 12%</b>				37,84
<b>PRECIO DE VENTA REAL</b>				431,98
PROCESO				
1. Fase Investigativa, citas bibliograficas				
2. Asesoría y Diseño de material audiovisual creativo y dinámico en Microsoft PowerPoint				
3. Asesoría en exposición (Expresión corporal, dominio escenico e imagen)				
4. Plan estrategico de estudio y autoestudio				
5. Práctica				
6. Prueba Final				

Datos obtenidos de la investigación. Elabora por el autor.

## 2.2. Fundamentación Gerencial del emprendimiento

Ideary preparación de expositores, tiene como finalidad estructurar un modelo organizacional solido que permita posicionarse en el mercado como un empresa seria y dinámica encaminada hacia la formación de personas con facilidad de palabras en todo momento, por lo tanto se identificó una misión, visión, objetivos y valores esenciales para el crecimiento de emprendimientos.

### 2.2.1 Misión

Ideary ofrece servicios de calidad en preparación de expositores y asesoría en diseño de trabajos académicos, que permita mejorar las habilidades, actitudes, competencia e imagen de un individuo en formación académica.

### **2.2.2. Visión**

Ser referente en el mercado de capacitación de expositores y asesoría en diseño de trabajos académicos de alta calidad en la ciudad de Babahoyo

### **2.2.3. Valores**

Un emprendimiento que busca obtener éxitos debe basar gran parte de sus procesos en la práctica de valores que reflejen el alto grado de compromiso, seriedad y trabajo para satisfacer necesidades de los consumidores dentro de ellos Ideary se destaca por practicar valores como:

- **Responsabilidad:** Es una forma de contribución activa al mejoramiento social mediante la educación y formación de personas con criterio en diferentes aspectos.
- **Respeto:** Respeto a cada una de las opiniones expresadas por los clientes
- **Tolerancia:** Va de la mano con el respeto debido a que nuestros asesores respetaran las opiniones, ideas y actitudes de las demás personas aún coinciden con las propias.
- **Compromiso:** Ideary se siente en la obligación de formar niños, jóvenes y dar las directrices a profesionales para conformar una sociedad culta.
- **Calidad:** Generar estrategias que permitan generar una plena satisfacción en cada uno de nuestros clientes.
- **Innovación:** Ideary no solamente trabajaron con equipos modernos sino también inculcando a sus clientes a generar propuestas nuevas que partan de cada una de sus experiencias como consumidor en un mercado de forma general.

### **2.2.4. Objetivos empresariales**

- Brindar a sus clientes servicios de asesoría y capacitación de calidad que permita satisfacer las necesidades de sus clientes
- Mantener una relación adecuada con los clientes mediante el uso de plataformas tecnológicas.

- Contribuir con la formación de niños, jóvenes y profesionales con desenvolvimiento y conocimiento referente a temas actuales.

### 2.2.5. *Análisis FODA*

Para la capacitación y formación de expositores es importante identificar los factores internos y externos que afectan al negocio, con la finalidad de generar estrategias que permitan mejorar los aspectos negativos y mantener los aspectos positivos.

**Tabla 36.** *Matriz FODA*

<b>MATRIZ FODA</b>	
<p style="text-align: center;"><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personal capacitado</li> <li>• Desarrollo de pasos a seguir para garantizar la calidad del servicio</li> <li>• Diseño de material y Capacitación Integral de expositores</li> <li>• Ambiente agradable para clientes</li> <li>• Plataforma virtual</li> <li>• Precios de servicios accesibles</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación del local en lugar no céntrico en la ciudad</li> <li>• Start up nueva en la localidad</li> <li>• Negocio fácil de clonar</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Oportunidades de crecimiento rápido</li> <li>• Apoyar el sector educativo</li> <li>• Inculcar a la comunidad hábitos adecuado en expresión Oral</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Curso de capacitación en diversas áreas</li> <li>• Situación económica del país</li> </ul>

Datos Obtenidos de la investigación. Elaboración del autor.

### 2.3. Estructura Organizacional y funcional

Ideary implementará una estructura gráfica donde se identifique cada una de las áreas y puestos de trabajo que se consideran para el desarrollo de las actividades de asesoría y capacitación.

#### 2.3.1. Organigrama

Esta corresponde a una estructura simple donde solo existirán 4 puestos fijos dentro del centro de asesoría y capacitación de expositores estas comprenden a:



**Figura 22.** Organigrama del centro de capacitación de expositores

**Fuente:** Elaboración del autor

#### 2.3.2. Estructura Funcional

Para la mejor distribución de tareas a desarrollar dentro del negocio es necesario identificar cada uno de los puestos de trabajo de la empresa además de las funciones y requisitos:



**Tabla 37. Estructura Funcional**

AREA	CARGO	FUNCIONES	REQUISITOS
ADMINISTRACIÓN	ADMINISTRADOR	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Toma de decisiones</li> <li>-Adquisición de materia prima</li> <li>-Contratación de personal</li> <li>-Delegación de actividades</li> <li>-Desarrollo de procesos contables</li> <li>-Formulación de estrategias de fidelización de clientes</li> <li>-Supervisión de Desarrollo correcto de actividades</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Estudios de tercer Nivel en mención administrativa</li> <li>-Conocimientos contables</li> <li>-Experiencia en Talento Humano</li> <li>-innovador y estrategia</li> <li>- Dominio de programas informáticos</li> </ul>
SECRETARÍA	SECRETARIA/ RECEPCIONISTA	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Elaboración de documentación</li> <li>- Atención al cliente</li> <li>-Reportes de actividades desarrolladas por auxiliares</li> <li>-Notificación de insumos e implementos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Estudios Mínimos en bachillerato</li> <li>- Experiencia en atención al cliente</li> <li>-Dominio de programas de informática básica</li> <li>-Buena presencia y dinámica</li> <li>- Experiencia en ventas</li> <li>-Personalidad extrovertida</li> </ul>
DISEÑO DE PROYECTOS	DISEÑADOR DE PROYECTOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Supervisión de actividades diarias</li> <li>-Distribución de trabajo a auxiliares</li> <li>-Manejo de materiales, insumos</li> <li>-Elaboración de informes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Estudios de tercer Nivel</li> <li>-Experiencia en desarrollo de proyectos</li> <li>-Don de liderazgo</li> <li>-Persona autocrítica, facilidad de palabras, analítica</li> <li>-Dominio de plataformas y programas informáticos</li> <li>- persona Creativa, innovadora, decisiva</li> <li>-Disposición de tiempo</li> </ul>
	ASESOR 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Planificación de actividades diarias</li> <li>-Desarrollo de servicios</li> <li>-Interacción con cliente mediante redes o en persona</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Estudios de tercer Nivel</li> <li>-Conocimientos de psicología y pedagogía</li> <li>-Experiencia en desarrollo de proyectos</li> <li>-Persona autocrítica, facilidad de palabras, analítica</li> </ul>
	ASESOR 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Asesoría en diseño de proyectos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Dominio de plataformas y programas informáticos</li> <li>- persona Creativa, innovadora, decisiva</li> <li>-Disposición de tiempo</li> </ul>

Datos obtenidos de la investigación. Elaborado por el autor

### 3. CAPITULO III. MODELO DE NEGOCIO

**Tabla 38.** Modelo de negocio del centro de preparación de expositores Ideary

<p><b>ALIADOS CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Proveedor de internet.</li> <li>-Proveedores de equipo de oficina.</li> <li>-Diseñador gráfico</li> <li>-Asesor de moda</li> <li>-Asesor de Imagen</li> <li>-Instituciones financieras.</li> </ul>	<p><b>ACTIVIDADES CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Asesoría y diseño de trabajos académicos</li> <li>-Asesoría y capacitación de expositores</li> </ul>	<p><b>PROPUESTA DE VALOR</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Asesoría personalizada para el diseño de trabajos académicos.</li> <li>-Asesoría personalizada en la preparación de expositores</li> <li>-Precios adecuados</li> <li>-Atención personalizada para práctica.</li> <li>-Instalaciones adecuadas</li> <li>-Ambiente de trabajo acogedor.</li> <li>-Área de cafetería</li> <li>-Facilidades de pago.</li> </ul>	<p><b>RELACIÓN CON EL CLIENTE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Promociones por temporadas</li> <li>-Interacción a través de redes sociales</li> <li>-Descuentos especiales</li> </ul>	<p><b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b></p> <p>Profesionales y estudiantes de los niveles primario, secundario y superior de la ciudad de Babahoyo</p>
<p><b>ESTRUCTURA DE COSTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Pago de patente.</li> <li>-Pago de sitio web.</li> <li>-Pago al personal.</li> <li>-Pago de servicios básicos.</li> <li>-Pago por adecuación y alquiler del local.</li> <li>-Pago de publicidad y promoción.</li> <li>-Pago de crédito mensual</li> </ul>		<p><b>ESTRUCTURA DE INGRESOS</b></p> <p>Venta de Servicios de asesoría en diseño de trabajos académicos y capacitación de expositores.</p>		

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor.

## 2. Segmento de mercado

El mercado en el que Ideary busca incursionar, es en la ciudad de Babahoyo y los sectores cercanos, se direcciona para los profesionales, jóvenes y niños que se encuentran en primaria, secundaria y tercer nivel de su formación académica.

### 3.1.1. Profesionales:



**Figura 23** Exposición de un profesional frente a una sala  
**Fuente:** Fotografía área administrativa de Hacienda Erikita.

Una de los retos más grandes de un profesional es a la hora de dirigirse a los colaboradores o a un sala con espectadores, puesto que cada persona posee características, reacciones y ve las cosas de forma diferente, por lo tanto es necesario que un profesional posea técnicas y métodos de expresión oral, dominio escénico, expresión corporal, código de vestimenta y asesoría de imagen en general, óptimos para que la recepción del mensaje sea completa; más aún desde la postura de un subordinado que busca llegar a los altos mandos transmitiendo ideas que permitan el crecimiento de la empresa, siendo y pareciendo un expositor convincente, considerando los adagios y factores que hacen hincapié en “somos lo que proyectamos”.

Ideary será un apoyo para que el profesional adquiera conocimientos y se desenvuelva en cualquier ámbito dentro de las organizaciones, genere propuestas bajo argumentos sólidos, claros y concisos que de seguro dará a notar el compromiso con el cumplimiento de objetivos.

### 3.1.2. *Primaria:*



**Figura 24.** Actividades de niños de primaria exponiendo a sus compañeros.  
**Fuente:** Elaboración propia.

Son clientes que corresponden a niños de educación en nivel primaria, se encuentran entre los 5 – 11 años de edad en unidades educativas sean estas públicas o privadas, y necesitan asesoramiento en el desarrollo de las actividades cotidianas de aula, la mismas que implican el diseño de trabajos académicas o la adquisición de destrezas y técnicas que permitan realizar un exposición coherente, que transmita conocimientos, mantenga un desplazamiento por el escenario, que sus expresiones estén acorde a el texto relatado y sea quien capte la atención del público.

Este segmento de clientes requiere de profesionales que posean conocimientos en pedagogía y psicología con la finalidad de determinar de forma rápida y precisa las técnicas o estrategias a utilizar para interactuar con el menor y sea el quien muestre su esencia en cada uno de sus trabajos, Ideary buscar incentivar a los menores a generar conocimientos sociales, políticos, culturales que pueden ser adquiridos desde corta edad, encaminándolos a ser gestores de la autoeducación y prácticas culturales.

Siendo una ayuda para aquellos padres que poseen una agenda de labores que impide dedicar largas horas para preparar a sus hijos en ocasiones que requieran participaciones orales en público como: proclamaciones, recitaciones, discursos escolares y demás.

### 3.1.3. Secundaria:



**Figura 25** Exposición de Estudiante de secundaria en casa Abierta  
**Fuente:** Fotografía proporcionada por padre de familia.

Trabajar con el segmento de clientes que se encuentran en la edad de cambios hormonales es uno de los retos tal vez más duros para padres de familia debido a que están entre los 12 – 17 años de edad, la etapa de cambios en aspectos físicos, enamoramiento y demás factores naturales, establecen un periodo de rebeldía al desarrollar actividades académicas, mientras que la participación en casas abiertas, exposiciones es cada vez más recurrentes debido a que se preparan para ser profesionales o incursionar en un nivel superior donde deben poseer destrezas, conocimientos y habilidades propias de la coyuntura social.

De la misma forma Ideary ofrece a sus clientes personal profesional con conocimiento de pedagogía y psicología que busquen el método adecuado para incentivar a los adolescentes al desarrollo correcto de las actividades no con solo con el desarrollo físico de documentos sino que a su vez adquiere conocimiento de la actividad académica a desarrollar, el código de vestimenta que Ideary tiene como propuestas para este tipo de cliente es inculcar al uso

correcto de uniformes, dominio del tema a tratar(conocimientos), dominio de escenario, facilidad de palabras, léxico adecuado, vocalización, dicción, expresión corporal (postura).

De esta forma el centro de capacitación contribuirá no solo con sus clientes en servicios de calidad sino también dando a la sociedad jóvenes cultos, que desenvuelvan de la mejor forma en cualquier situación, y posean criterio entorno a temas actuales.

### **3.1.4. Superior:-**



**Figura 26.** Exposición de estudiantes de nivel superior  
**Fuente:** Fotografía del autor

Los estudiantes de nivel superior que comúnmente corresponden a edades de 18-25 años de edad, y se encuentra en la etapa de la adultez y gran parte de ellos poseen perspectivas claras de la coyuntura social en la actualidad, mas sin embargo, no cuentan con conocimientos entorno al arte de un buen Expositor, puesto que se considera la etapa crucial para pulir todos aquellos conocimientos adquiridos en la etapa primaria y secundaria para desenvolverse en el campo laboral.

En el centro de asesoría y capacitación de expositores el estudiante de nivel superior aprenderá a elaborar su material audiovisual (PowerPoint, Prezi), expresión corporal, dominio de escenario, vocalización, dicción, modulación de la voz, asesoría de imagen (vestimenta,

maquillaje, accesorios), además de un entrenamiento en espacios adaptados (auditorio) con personal que receptara su exposición y realizara las correcciones y posibles preguntas de la sala.

### 3.2. Servicios como propuesta de valor

La estructura de este emprendimiento se basa en la siguiente propuesta de valor:

#### **Asesoría personalizada para el diseño de trabajos académicos:**

El servicio a ofrecer no consiste en la elaboración total del trabajo sino buscar que el cliente se involucre en el tema a elegir con la finalidad de que su esencia y forma de pensar se encuentre plasmada en ella, y al momento de argumentar ante un público posee el conocimiento necesario para defender el tema o interrogantes del público.

#### **Asesoría personalizada en la preparación de expositores:**



**Figura 27.** Preparación en dominio de emociones

**Fuente:** Material didáctico de taller de orador y el dominio de miedo escénico

Este puede iniciar desde la fase de diseño del trabajo académico o solo la asesoría y preparación de expositores en unas instalaciones que simulan el lugar en el cual se va desenvolver, el cliente adquirirá técnicas de autoestudio que facilitaran el aprendizaje de la información, asesoría en código de vestimenta, expresión oral, corporal, dominio escénico y

manejo de emociones factores que al ser considerados se obtendrá como resultado exposiciones de alto nivel.

### **Precios adecuados**

La ciudadanía podrá acceder a los servicios de asesoría en diseño de trabajos académicos y preparación de expositores a precios adecuados, es decir, la calidad del servicio y los resultados obtenidos después del proceso de preparación argumentaran el monto que cancelara el cliente, el mismo que podrá variar de acuerdo a las promociones y descuentos establecidos.

### **Atención personalizada**

La recepcionista que es la primera persona que atenderá los requerimientos de los clientes, realizara la recepción de los servicios que soliciten, explicara los procesos, métodos y precios de la manera más específica posible, en caso de aceptar el servicio un diseñador de proyectos o profesional capacitador estará trabajando con el cliente en todo momento, siendo su prioridad mientras dure el proceso y se obtenga resultados exitosos.

### **Instalación adecuada para práctica y Ambiente de trabajo acogedor**

El centro de asesoría y preparación de expositores contará con un espacio adecuado equipado con sillas, equipo audiovisual, climatización tipo auditorio y profesionales que evaluaran los conocimientos adquiridos, este se encontrara a disposición previo agendamiento mientras dure el proceso.

### **Área de Cafetería**

Ideary centro de asesoría y capacitación de expositores contará con un área de cafetería que estará equipada con cafetera, mini congelador, cocina, alacena e implementos que permitan la preparación de snack para hacer la estadía del cliente que se encuentra por varias horas en el local sea la más adecuada y además de que los colaboradores puedan tener un receso que le permita quitar el estrés del trabajo e integrarse cuando la situación lo amerite.



### **Facilidades de pago**

Esta idea de negocio permite a sus clientes realizar el pago por servicios obtenidos mediante modalidades entre ellas el pago en efectivo antes, durante o al finalizar el servicio o mediante tarjeta de crédito a un interés razonable si este excede a las 6 meses; el # de cuotas al cual puede ser diferido es en montón de \$30.00 -\$50.00 hasta 3 meses, en montos de \$50.00- 300.00 hasta 6 meses y en montos de \$300.00 en adelante hasta 24 meses.

### **3.3. Canales de comercialización**

#### **Directamente en las instalaciones del centro**



**Figura 28.** Centro de asesoría, diseño de trabajos académicos y preparación de expositores.  
**Fuente:** Maqueta de exterior del emprendimiento.

Los servicios podrán ser adquiridos acudiendo a la oficina de centro de asesoría y capacitación donde se facilitará precios, proceso, modalidad, promociones y descuentos.

#### **Medios sociales y plataformas digitales**

El cliente podrá visitar nuestras redes sociales en Facebook <http://www.facebook.com/Idearyexpositores>, en instagram @Idearyexpositores, WhatsApp 0939271624 para conocer servicios, promociones, descuentos, recomendaciones de servicios donde personal capacitado atenderá las dudas y requerimientos del cliente.



### **3.4. Relación con los clientes:**

Ideary expositores con la finalidad de fidelizar y captar clientes genera estrategias que permitan a los clientes sentirse a gusto con lo que oferta la empresa:

#### **Promociones por temporadas**

Ideary busca ser un ente de solución más aun considerando la situación económica, estatus, número de familias, por lo tanto busca aplicar promociones como:

- 2 x 1: Es decir por la inscripción de dos personas accede a un descuento del 50% en la segunda persona inscrita.

#### **Interacción a través de redes sociales**

El cliente podrá usara las redes sociales, mediante las video llamada podrá interactuar y practicar con un asesor especializado, cabe recalcar que solo se podrá aplicar esta modalidad en un 30% de los procesos, el cliente debe acudir mayoritariamente a las instalaciones del centro de capacitación para que realice prácticas en expresión oral en público y se trabaje temas de posturas, dominio de emociones y escenario.

#### **Descuentos especiales**

Por la inscripción y capacitación a más de una persona el cliente podrá acceder a planes como:

- Pago en efectivo: Este descuento de 30% aplica a cliente que cancelen el valor de la capacitación en un solo pago.
- Adquisición de paquete académico completo: Este descuento es de 20% a clientes que adquieran los servicios desde la fase inicial.

### **3.5. Fuentes de Ingreso**

La fuente de ingreso de Ideary expositores es mediante:

- Venta de servicios de paquetes académicos completos
- Asesoría y preparación de expositores

### 3.6. Activos para el funcionamiento del negocio

Los activos para el funcionamiento del emprendimiento corresponden a:

**Tabla 39.** Muebles de oficina

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Escritorio estación de trabajo tipo L mdf	Unidad	2	\$ 140,00	\$ 280,00
Escritorio personales	Unidad	2	\$ 120,00	\$ 240,00
Mesa de conferencia incluido sillas	Unidad	1	\$ 210,00	\$ 210,00
Sillas Giratorias de oficina	Unidad	5	\$ 58,50	\$ 292,50
Sillas de espera modelo Muha	Unidad	8	\$ 28,00	\$ 224,00
Sillas de auditorio tripersonal graffity	Unidad	10	\$ 109,00	\$ 1.090,00
Vitrina archivador para oficina acero	Unidad	4	\$ 135,00	\$ 540,00
Juego de Muebles Oficina (Cuero)	Unidad	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Libreros estantes modernos	Unidad	2	\$ 38,00	\$ 76,00
Estantería metálicas regulables	Unidad	2	\$ 35,00	\$ 70,00
Juego de comedor Sencillo Madera	Unidad	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Papelera metálica de 3 servicios	Unidad	4	\$ 15,00	\$ 60,00
Espiraladora, Anilladora y encuadernadora A4 metálica	Unidad	1	\$ 120,00	\$ 79,00
<b>Subtotal</b>				<b>\$ 3.911,50</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor.

**Tabla 40.** Equipos y materiales de audio visual

<b>EQUIPOS</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Computador de Escritorio	Unidad	4	\$ 609,00	\$ 2.436,00
Computador Portátil DELL	Unidad	1	\$ 499,00	\$ 499,00
Proyector infocus Epson 3600 wxga Lumens Hdmi	Unidad	1	\$ 850,00	\$ 850,00
Impresora Hp L3150 inalámbrica	Unidad	1	\$ 259,00	\$ 259,00
Copiadora Impresora Ricoh Mpc 300 color	Unidad	1	\$ 790,00	\$ 790,00
Teléfono convencional Negro/Silver Tekno	Unidad	2	\$ 16,90	\$ 33,80
Móvil huawei P20	Unidad	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Smart Tv 50" Innova	Unidad	1	\$ 559,00	\$ 559,00
Smart Tv 32" Innova	Unidad	1	\$ 339,00	\$ 339,00
Equipo de amplificación, consola peavey pv215	Unidad	1	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00
<b>Subtotal</b>				<b>\$ 7.615,80</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor.

**Tabla 41.** Equipos para funcionamiento de cafetería

<b>MAQUINARIAS</b>					
Refrigerador de 13" Mabe capacidad 250 L	Unidad	1	\$	389,00	\$ 389,00
Hornilla Eléctrica Hotplate doble TEKNO	Unidad	1	\$	16,99	\$ 16,99
Cafetera Eléctrica Oster Pro 35 tazas	Unidad	1	\$	79,90	\$ 79,90
Alacena mueble mdf	Unidad	1	\$	75,00	\$ 75,00
Dispensador de Agua Tekno	Unidad	1	\$	119,90	\$ 119,90
Central de aire acondicionado	Unidad	1	\$	1.200,00	\$ 1.200,00
<b>Subtotal</b>					<b>\$ 1.880,79</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor.

**Tabla 42.** Materiales de Oficina

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>					
Escritorio estación de trabajo tipo L mdf	Unidad	2	\$	140,00	\$ 280,00
Escritorio personales	Unidad	2	\$	120,00	\$ 240,00
Mesa de conferencia incluido sillas	Unidad	1	\$	210,00	\$ 210,00
Sillas Giratorias de oficina	Unidad	5	\$	58,50	\$ 292,50
Sillas de espera modelo Muha	Unidad	8	\$	28,00	\$ 224,00
Sillas de auditorio tripersonal graffity	Unidad	10	\$	109,00	\$ 1.090,00
Vitrina archivador para oficina acero	Unidad	4	\$	135,00	\$ 540,00
Juego de Muebles Oficina (Cuero)	Unidad	1	\$	500,00	\$ 500,00
Libreros estantes modernos	Unidad	2	\$	38,00	\$ 76,00
Estantería metálicas regulables	Unidad	2	\$	35,00	\$ 70,00
Juego de comedor Sencillo Madera	Unidad	1	\$	250,00	\$ 250,00
Papelera metálica de 3 servicios	Unidad	4	\$	15,00	\$ 60,00
Espiraladora, Anilladora y encuadernadora A4 metálica	Unidad	1	\$	120,00	\$ 79,00
<b>Subtotal</b>					<b>\$ 3.911,50</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor.

### 3.7. Actividades claves del negocio

Para el desarrollo del modelo de negocio es necesario considerar las actividades claves que permitan que funcione la propuesta para esto es necesario la realización de acciones que encaminen a la realización y ofrecimiento de los servicios, para esto se considera esencial el desarrollo de actividades como:

- Asesoría y diseño de trabajos académicos
- Asesoría y capacitación de expositores

### 3.8. Aliados claves

Para que el negocio posea éxito es importante poseer proveedores fijos que permitan mantener los materiales, equipos e implementos necesarios para ofrecer servicios óptimos de asesoría y preparación de expositores dentro de ellos destacan:

#### 3.8.1. Proveedor de internet.

El proveedor de internet que abastecerá cada una de las máquinas y dispositivos tecnológicos es: Internet para todos:



Figura 32 Proveedor de Internet, Grupo Internet para Todos

Fuente: <https://m.me/GrupoInternetparatodos>

Grupo internet para todos es una empresa encargada de abastecer de internet a la ciudad de Babahoyo previo contrato, ubicado en las calles 10 de Agosto, entre Flores y Olmedo, propiedad del Sr. Luis Riofrio, que mediante la fibra óptica permitirá el desarrollo de actividades online.

#### 2.2.2. Proveedores de muebles de oficina.



Figura 33: Expomuebles proveedores de equipos de oficina

Fuente: <https://www.megamobilier.com/productos>



### 2.2.3. Diseñador Gráfico

Ideary es una empresa que sus valores corporativos se basan en la credibilidad y responsabilidad en la entrega de diseños inéditos, más aun en la parte de diseño de imagen corporativa (Imalogo, Isotipos, etc...) por lo tanto es necesario realizar este tipo de diseños mediante profesionales por lo que Ideary cuenta con un aliado clave especializado en el área:



**Figura 34** Diseños gráficos Optopus

Fuente: Fotografía proporcionada por el propietario del local

Diseños gráficos Optopus propiedad del Sr. Gustavo Hinojosa Falconí especialista en diseño gráfico además en la actualidad se encuentra en formación académica de Tercer nivel en la Universidad Técnica de Babahoyo, Facultad de administración, Finanzas e Informática, carrera de Comercio, donde su principal objetivo es adquirir conocimientos en marketing y administración que le permitan fusionar con el diseño gráfico y proporcionar a sus clientes diseños de alta calidad.

### 2.2.4. Diseño y musicalización de comerciales

Ideary mediante la modalidad outsourcing cuenta con aliados importantes en el área de diseño y musicalización de comerciales, este corresponde a un estudio especializado en música y edición de spot publicitarios bajo el nombre HM STUDIOS propiedad del Sr. Hernán Molina que se encuentra en formación académica de tercer Nivel en la Universidad Católica de Guayaquil además cuenta con cursos y capacitaciones acorde a música y edición.



**Figura 35** HM STUDIO, diseño y musicalización de comerciales  
**Fuente:** Fotografía proporcionada por el propietario

Las instalaciones se encuentra climatizada, con tecnología moderna y bajo la supervisión de profesionales en el área, este servicio se contratara para la realización de anuncios publicitarios para la empresa que serán publicados en redes sociales o en caso de que alguna actividad académica que requiera de estos servicios.

#### ***2.2.5. Asesor de Moda***

Ideary a través de sus servicios de preparación de expositores brindara a sus clientes asesoría de imagen en cuanto a vestimenta, la misma que será realizada por la Tecnóloga Angie Jaime titulada en el Instituto Tecnológico Babahoyo en la carrera de diseño de Moda en el año 2015, es un miembro de las Junta de artesano de la provincia de los Ríos con calificación artesanal n° 003264, confecciona todo tipo de prenda desde alta costura hasta diseño de prendas simples.





**Figura 36** Diseñadora Angie Jaime en el desarrollo de su trabajo  
**Fuente:** Fotografía facilitada por el propietario

Este servicio se realizara bajo la modalidad outsourcing, es decir se obtendrá sus servicios más no será parte del personal de planta, la misma que facilitaría asesoría en estilos y accesorios de acuerdo a el evento, estación del año, clima, color de piel, contextura y demás parámetros establecidos en el código de vestimenta dependiendo el género.

#### **2.2.6. Asesor de Imagen (Maquillaje)**

El centro de asesoría y capacitación mediante la participación de una profesional en belleza brindara a su clientela femenina asesoría en maquillaje para cada una de sus exposiciones dependiendo la forma del rostro, color de piel y vestimenta.



**Figura 37** Asesora y maquilladora profesional María Vera  
**Fuente:** Fotografía proporcionada por propietaria

María Vera Make Up Artist bajo la atención de su propietaria del mismo nombre, profesional en maquillaje en la escuela de Karla Rosado, con capacitaciones en cursos de Automaquillaje, maquillaje profesional y Master Class en la ciudad de Guayaquil.

### ***2.2.7. Diseño me material didáctico***

Graficas Babahoyo en una empresa consolidada desde hace varios años atrás que se dedica a ofrecer a la ciudad de Babahoyo trabajos impresos como agendas, plumas, talonarios, blog de comprobantes, etc...



**Figura 38** Imprenta Gráficas Babahoyo  
**Fuente:** Fotos proporcionadas por el propietario

Esta empresa será la proveedora de material didáctico agendas y esferográficas diseñados bajo el nombre del emprendimiento, Graficas Babahoyo es propiedad del Eco. Carlos Bravo se encuentra ubicado en la Av. 5 de Junio entre Olmedo y Mejía.

### ***2.2.8. Instituciones financieras.***



**Figura 39** Instalaciones de BanEcuador agencia Babahoyo

**Fuente:** Fotografía del autor

La agencia Bancaria BanEcuador es una institución financiera que se dedica a otorgar créditos y microcrédito que permita financiar o refinanciar emprendimientos con un tasa de interés del 9.8% para proyectos de emprendimiento obtenido mediante requisitos que garanticen el pago de cada una de las mensualidades, la misma que se encuentra ubicada en Av. Malecón, 9 de Octubre y Eloy Alfaro Esquina.

**Tabla 43.** Proveedores

PROVEEDORES	SERVICIOS	CIUDAD	DIRECCIÓN
Cnel	Energía Eléctrica	Babahoyo	9 de Noviembre - General Barona
Emsaba	Agua Potable	Babahoyo	Abdón Calderón, 27 de Mayo - General Barona
Grupo Internet para todos	Internet	Babahoyo	Olmedo, Mejía - 10 de Agosto
Cnt	Telefonía Convencional	Babahoyo	Abdón Calderón, Bolívar - 10 de Agosto
Claro	Telefonía Móvil	Babahoyo	Flores - 10 de Agosto, General Barona
Comisariato de Libro	Materiales de Oficina	Babahoyo	Eloy Alfaro - General Barona
Expomuebles	Muebles de Oficina	Babahoyo	Av. 5 de Junio entre Juan Montalvo y Pedro Carbo
Almacenes Point	Tecnología	Babahoyo	Av. 5 de Junio entre Juan Montalvo y Pedro Carbo
Supermercados Gran Akí	Materiales de Limpieza	Babahoyo	Avenida Clemente Baquerizo - 9 de Octubre
Supermercados Gran Akí	Insumos	Babahoyo	Avenida Clemente Baquerizo - 9 de Octubre
BanEcuador	Microcrédito	Babahoyo	Malecón y Eloy Alfaro

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor.

### 3.9. Estructura de Costos

La estructura de Costos de la idea de negocio está basada en:

#### 3.9.1. Pago de patente.

Es considerado como un valor monetario que se cancela a los municipios o distritos metropolitanos por el desarrollo de una actividad comercial que se busca desarrollar por algún tiempo, este debe cancelarse de acuerdo al monto designado por el Municipio del cantón Babahoyo.

#### 3.9.2. Pago de sitio web.

Dentro de los rubros que se pagarán para el funcionamiento de Ideary es el pago del diseño de un sitio Web que se realizara en un solo pago al iniciar las actividades de la empresa, el mismo que será solicitado en caso de alguna actualización o innovación en diseños.

### **3.9.3. Pago al personal.**

Ideary contará con personal de planta como los son una secretaria/recepcionista, 2 asesores en diseño de proyectos y un capacitador que contarán con un sueldo fijo además cuenta con colaboradores aliados a la empresa que acudirán cuando sea necesario, es decir, mediante la modalidad Outsourcing (externalizado) dentro de ellos: especialista en asesoría de imagen (diseñador de imagen y maquillador profesional) , diseñador gráfico, diseñador de comerciales y musicalización

### **2.2.9. Pago de servicios básicos.**

Ideary contara con instalaciones iluminadas y climatizadas para esto se necesita el servicio de luz eléctrica brindado con la corporación Nacional de Electricidad (CNEL) a las cuales se deberá cancelar los valores de forma mensual por consumo un valor establecido ente \$30.00 -50.00, de la misma forma servicios de agua potable que permitirá mantener los espacios limpio y la habilitación de letrinas este lo brinda la empresa EMSABA EP y los pagos corresponden entre \$15.00-20.00, el servicio de internet fibra óptica por el grupo Internet para todo que corresponde a un valor de \$30.00, el pago por el uso de la línea telefónica para el desarrollo de actividades mediante el call center prestados por la empresa CNT Correspondiente a \$17.00 -20.00 dependiendo el consumo.

### **2.2.10. Pago de alquiler y adecuación del local**

La instalaciones del centro de asesoría y capacitación Ideary es en la Av. Calle 8 en la ciudadela Barrio Lindo en la ciudad de Babahoyo, funcionara en la villa #0823 en la planta alta, el espacio será alquilado a la propietaria del inmueble, debido a que solo se encuentra la parte exterior de la fachada y en la actualidad se están realizando modificaciones a la misma, como empresa a desarrollar las actividades debe adecuar la parte interna y realizar inversiones necesaria para lograr un ambiente cómodo y agradable para los clientes y colaboradores.

### ***2.2.11. Pago de publicidad y promoción.***

Ideary realizara su publicidad de forma mayoritaria en redes sociales que es de forma gratuita, pero se efectuara pagos por diseño de campaña publicitarias, afiches digitales, video clips que se publicaran en las plataformas virtuales, estas será elaboradas por un diseñador gráfico y un Editor de música y video a los cuales se deberá cancelar un valor dependiendo la magnitud del trabajo desarrollado y la frecuencia con la que se lo realice.

### ***2.2.12. Pago de crédito mensual***

La entidad bancaria a la que le solicitamos el crédito es BanEcuador, este será dividido en cuotas mensuales hasta alcanzar el pago total del monto solicitado más los intereses respectivos.

#### **4. CAPITULO IV. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DEL EMPRENDIMIENTO**

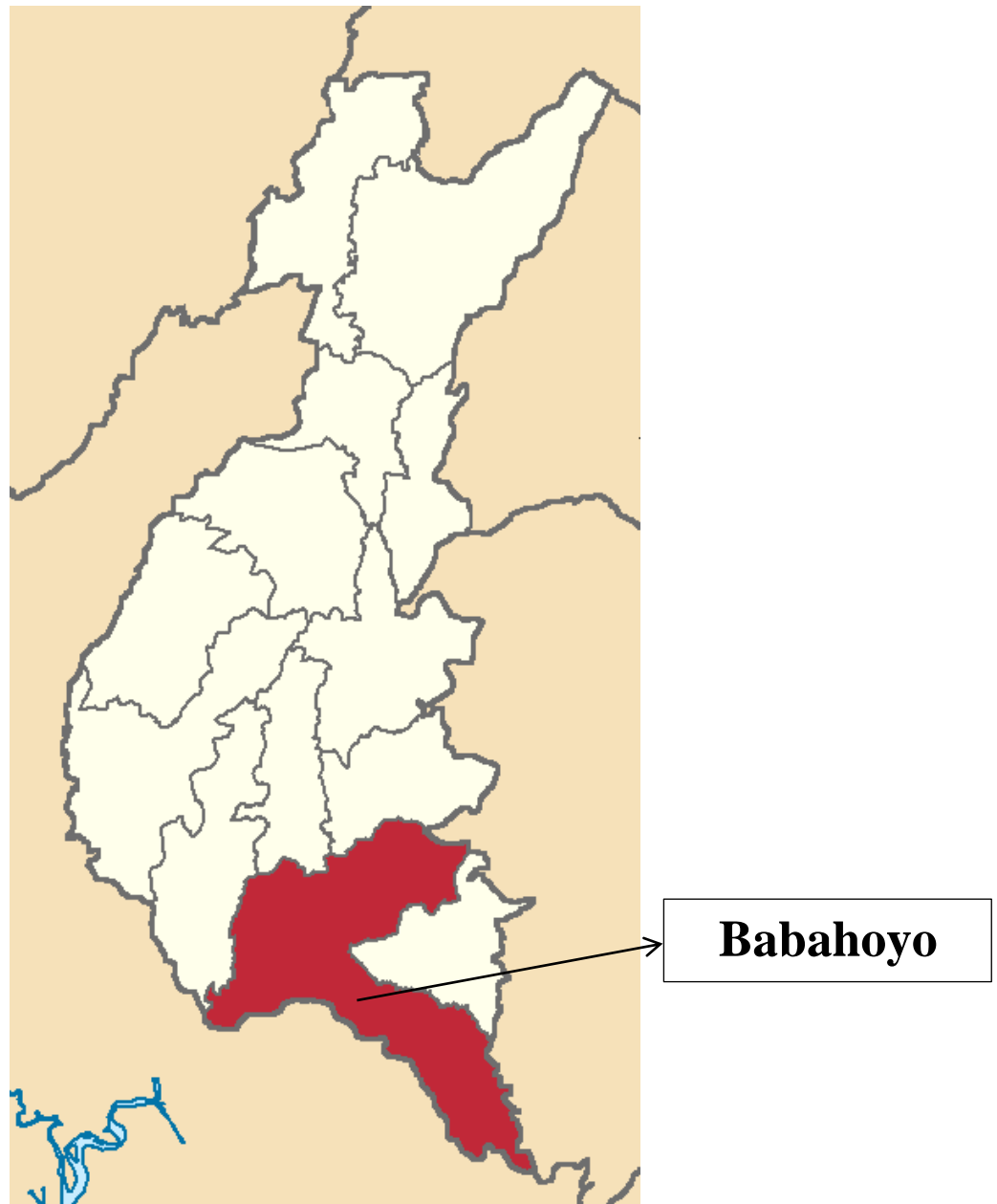
##### **4.1.Factibilidad Técnica**

Para desarrollar el modelo de negocio planteado por el centro de asesoría y capacitación Ideary es necesario la adquisición de material que permitirá realizar cada una de las actividades para ello se localizó proveedores que faciliten la adquisición de los mismos en su mayoría están ubicados en la ciudad de Babahoyo, mientras que para las partes de infraestructura será la propietaria del inmueble la encargada de hacer los arreglos pertinentes en las exteriores paredes y techado y en la parte interna letrinas, cocina y mesón incluido; para las adecuaciones internas se necesitan 2 cubículos de vidrios de 2.5m de ancho X 4m de largo además de 1 cubículo de vidrio de 2.5 m de ancho X 3 de largo para la habilitación de oficinas para el área administrativas y el personal que se encargara de dar la asesoría necesaria, estos son elaborados por artesanos que laboran en vidrio desde hace muchos de la localidad, los muebles y equipos de oficina son adquiridos en la provincia del Guayas debido al tipo de sillas que busca adquirir.

El talento humano que desarrollara las actividades del negocio es un personal altamente calificado y se considerara como prioridad a profesionales de la ciudad de Babahoyo.

#### 4.1.1 Macro localización

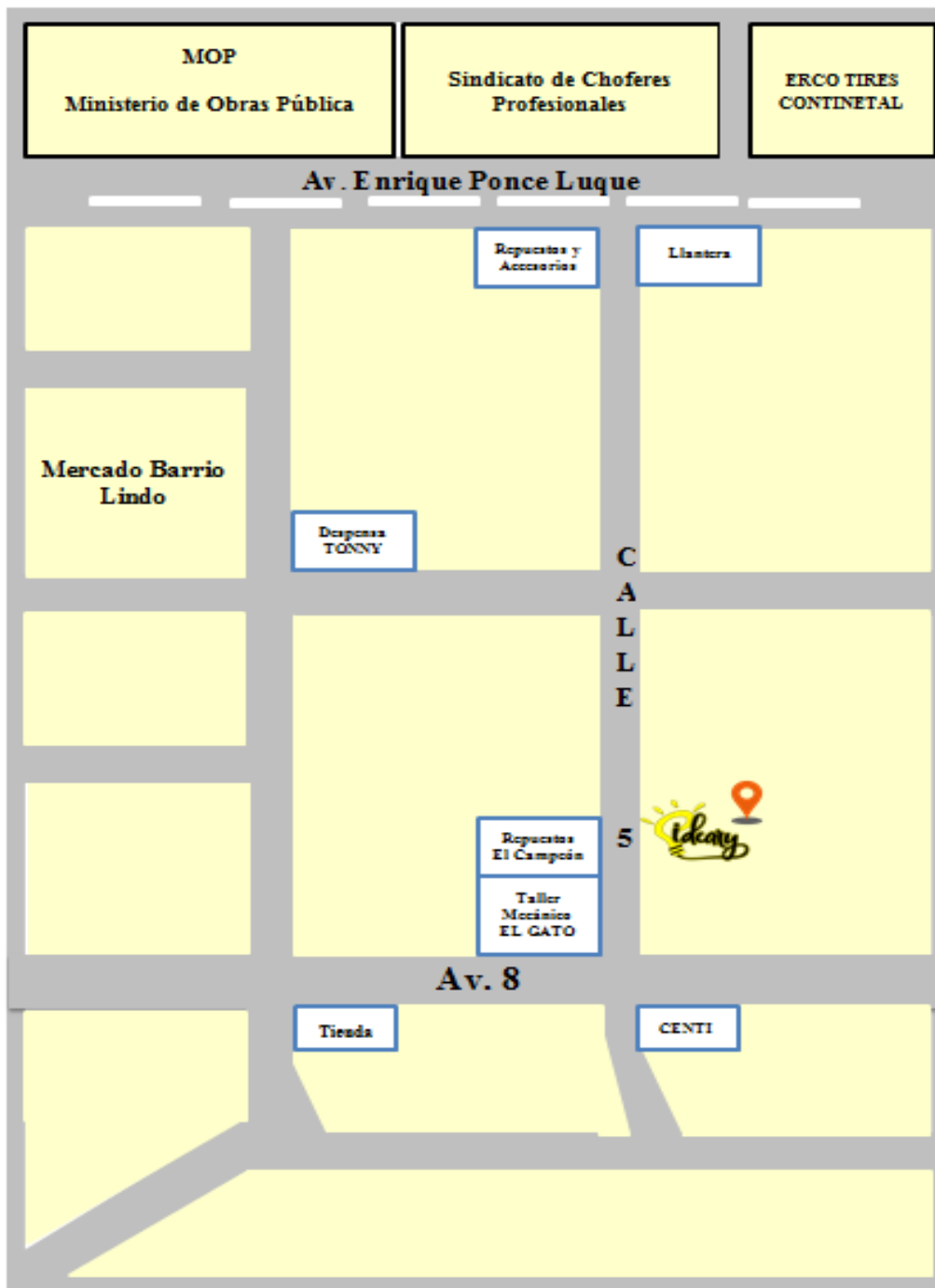
Este proyecto será edificado en la provincia de los Ríos, Cantón Babahoyo



**Figura 37** Macrolocalización del emprendimiento

#### 4.1.2. Micro localización

La Microempresa denominada Ideary (Diseño de proyectos), será situada de manera específica en la ciudad de Babahoyo, Parroquia Enrique Ponce, Ciudadela Barrio Lindo, en la Avenida 8 Calle 5, Villa 0823.



**Figura 38** Croquis  
**Fuente:** Elaboración del autor



### 4.2.3. *Instalaciones del negocio*

El centro de Asesoría y capacitación Ideary, realizo las adecuaciones necesarias para definir un espacio que permita el desarrollo de las actividades la misma que se encuentra en 10m de ancho x 15m de largo distribuida en dos secciones:

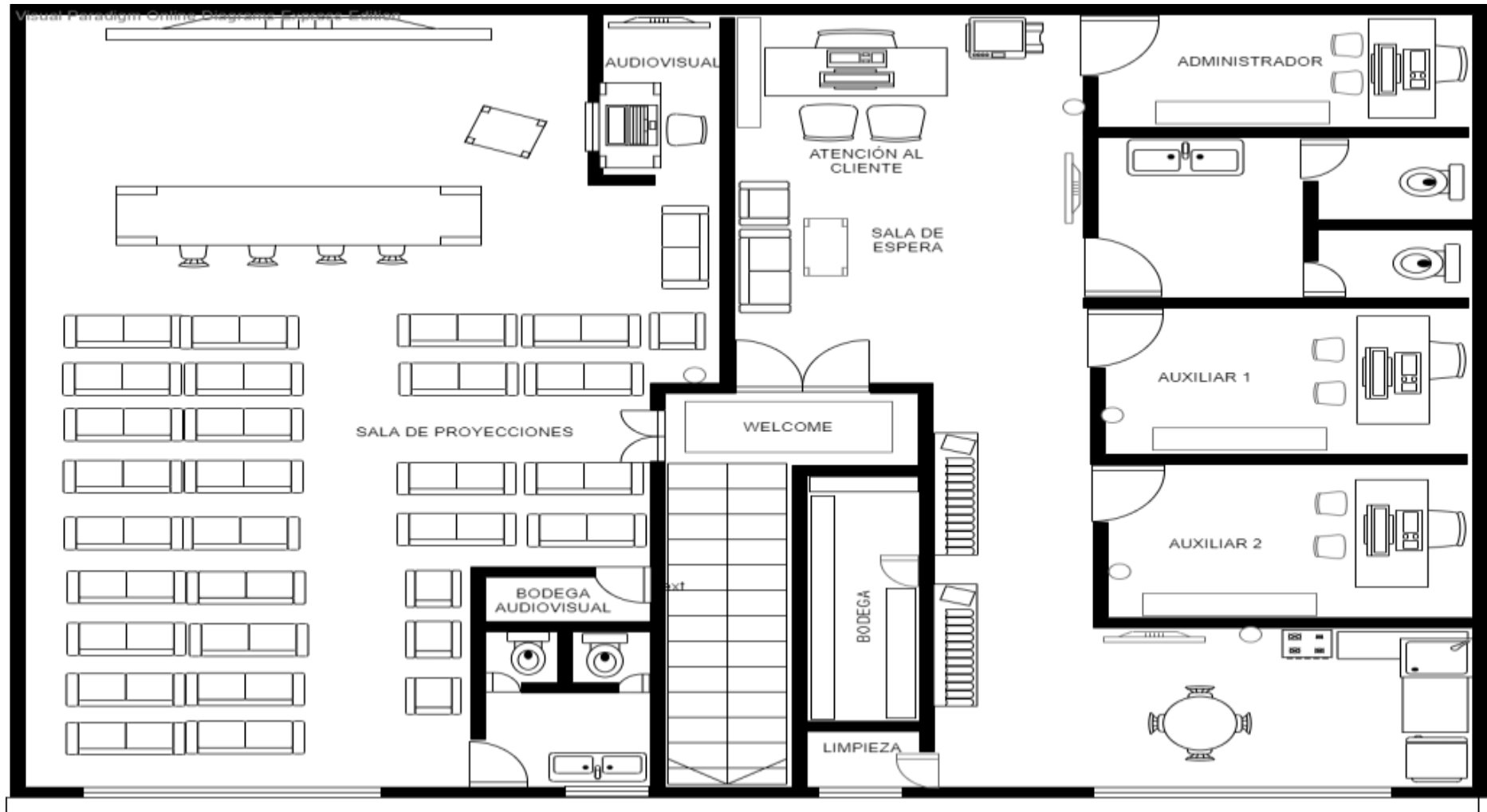
1. **Área Administrativa** : Esta área en su totalidad posea de área de 5m de ancho x 15m de largo y está distribuida de la siguiente manera:

- Atención al cliente: 2.5m de ancho x 4m de largo
- Sala de espera: 2.5m de ancho x 3m de largo
- Administración: 2.5m de ancho x 3m de largo
- Baños: 2.5m de ancho x 3m de largo
- 2 oficinas de asesoría: 2.5m de ancho x 3m de largo
- Cafetería: 2.5m de ancho x 3m de largo
- Bodega de archivos: 1.5m de ancho x 4m de largo
- Bodega de Limpieza: 1.5m de ancho x 2m de largo
- Pasillo: 1m de ancho x 4m de largo

2. **Sala de proyecciones**: El área de proyecciones está equipada y distribuida de tal forma que simule un auditorio considerado como el campo de acción del expositor con un área total de 5m de ancho x 15m de largo distribuida de la siguiente manera:

- Baños: 2m de ancho x 3m de largo
- Bodega de audiovisuales: 2m de ancho x 1.5 de largo
- Sala de audiovisuales 1.5.m de ancho x 4m de largo

La misma que cuenta con sillas metálicas de auditorio tripersonal con un numero de 30 sillas, una mesa de reuniones de 2m de largo con 4 sillas de oficina, un infocus, equipo de amplificación y un podio. Adaptado a tal punto que el expositor pueda sentir que se encuentra desarrollando su exposición en un auditorio y se adiestre a la realidad.



**Figura 39:** Distribución del espacio

**Fuente:** Elaboración del autor

### 4.3. Factibilidad Financiera

Para determinar la factibilidad financiera de este modelo de negocio es necesario detallar a cada uno de los rubros que permitan determinar el flujo de caja y la obtención del valor actual neto, la tasa interna de retorno, el periodo de recuperación de la inversión, el costo beneficio y finalizara con la interpretación de los datos obtenidos

#### 4.2.1. Inversión Inicial

Para poner en marcha el centro de asesoría y capacitación Ideary es necesario la adquisición de los siguientes rubros

**Tabla 44** *Inversión Inicial del Emprendimiento*

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANT	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
<b>INFRAESTRUCTURA</b>				
Alquiler de Infraestructura + Garantía	Unidad	2	\$ 336,00	\$ 672,00
Adecuación	Unidad	1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
<b>Subtotal</b>				<b>\$ 3.672,00</b>
<b>MAQUINARIAS</b>				
Refrigerador de 13" Mabe capacidad 250 L	Unidad	1	\$ 389,00	\$ 389,00
Hornilla Eléctrica Hotplate doble TEKNO	Unidad	1	\$ 16,99	\$ 16,99
Cafetera Eléctrica Oster Pro 35 tazas	Unidad	1	\$ 79,90	\$ 79,90
Alacena mueble mdf	Unidad	1	\$ 75,00	\$ 75,00
Dispensador de Agua Tekno	Unidad	1	\$ 119,90	\$ 119,90
Central de aire acondicionado	Unidad	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
<b>Subtotal</b>				<b>\$ 1.880,79</b>
<b>EQUIPOS</b>				
Computador de Escritorio	Unidad	4	\$ 609,00	\$ 2.436,00
Computador Portatil DELL	Unidad	1	\$ 499,00	\$ 499,00
Proyector infocus Epson 3600 wxga Lumens Hdmi	Unidad	1	\$ 850,00	\$ 850,00
Impresora Hp L3150 inalambrica	Unidad	1	\$ 259,00	\$ 259,00
Copiadora Impresora Ricoh Mpc 300 color	Unidad	1	\$ 790,00	\$ 790,00
Telefono convencional Negro/Silver Tekno	Unidad	2	\$ 16,90	\$ 33,80
Móvil huawei P20	Unidad	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Smart Tv 50" Innova	Unidad	1	\$ 559,00	\$ 559,00
Smart Tv 32" Innova	Unidad	1	\$ 339,00	\$ 339,00
Equipo de aamplificación, consola peavey pv215	Unidad	1	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00
<b>Subtotal</b>				<b>\$ 7.615,80</b>

**MUEBLES Y ENSERES**

Escritorio estación de trabajo tipo L mdf	Unidad	2	\$	140,00	\$	280,00
Escritorio personales	Unidad	2	\$	120,00	\$	240,00
Mesa de conferencia incluido sillas	Unidad	1	\$	210,00	\$	210,00
Sillas Giratorias de oficina	Unidad	5	\$	58,50	\$	292,50
Sillas de espera modelo Muha	Unidad	8	\$	28,00	\$	224,00
Sillas de auditorio tripersonal graffiti	Unidad	10	\$	109,00	\$	1.090,00
Vitrina archivador para oficina acero	Unidad	4	\$	135,00	\$	540,00
Juego de Muebles Oficina (Cuero)	Unidad	1	\$	500,00	\$	500,00
Libreros estantes modernos	Unidad	2	\$	38,00	\$	76,00
Estantería metálicas regulables	Unidad	2	\$	35,00	\$	70,00
Juego de comedor Sencillo Madera	Unidad	1	\$	250,00	\$	250,00
Papelera metálica de 3 servicios	Unidad	4	\$	15,00	\$	60,00
Espiraladora, Anilladora y encuadernadora A4 metálica	Unidad	1	\$	120,00	\$	79,00
<b>Subtotal</b>					<b>\$</b>	<b>3.911,50</b>

**SUMINISTROS DE OFICINA**

Resma de papel Bond A4	Caja	1	\$	25,00	\$	25,00
Esferos Azul	Caja	2	\$	2,00	\$	4,00
Lápiz	Caja	2	\$	2,00	\$	4,00
Resaltadores	Caja	1	\$	2,50	\$	2,50
Correctores	Caja	1	\$	3,00	\$	3,00
Cuadernos espirales	Unidad	5	\$	5,00	\$	25,00
Grapadora	Unidad	3	\$	5,00	\$	15,00
Perforadora	Unidad	3	\$	7,00	\$	21,00
Grapas	Caja	2	\$	1,50	\$	3,00
Clips	Caja	5	\$	2,00	\$	10,00
Calculadora científica Casio fx-991es PLUS	Unidad	3	\$	25,00	\$	75,00
Tijera Punta Redonda	Unidad	2	\$	1,00	\$	2,00
Folder Archivadores	Unidad	10	\$	2,50	\$	25,00
Portalápices	Unidad	3	\$	1,75	\$	5,25
<b>Subtotal</b>					<b>\$</b>	<b>219,75</b>

**INVESTIGACION Y DESARROLLO**

Patente	Unidad	1	\$	70,00	\$	70,00
<b>Subtotal</b>					<b>\$</b>	<b>70,00</b>

**GASTOS DE CONSTITUCION**

Constitución de la compañía	Unidad	1	\$	800,00	\$	800,00
<b>Subtotal</b>					<b>\$</b>	<b>800,00</b>

**CAPITAL DE TRABAJO**

Material didáctico	Unidad	100	\$	5,00	\$	500,00
<b>Subtotal</b>					<b>\$</b>	<b>500,00</b>
<b>TOTAL INVERSION INICIAL</b>					<b>\$</b>	<b>18.669,84</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor.

### 4.2.2. Remuneraciones

Ideary contara con personal de planta que laborara de lunes a viernes en horario matutino de 08:00 -12:00 y en jornada vespertina de 14:00 – 18:00 y los días sábados de 09:00- 13:00

**Tabla 45 Remuneraciones**

CARGO	CANT.	SUELDO	BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Administrador	1	\$ 600,00	\$ 225,23	\$ 825,23	\$ 9.902,80
Asesores	2	\$ 400,00	\$ 161,27	\$ 1.122,53	\$ 13.470,40
Secretaria	1	\$ 400,00	\$ 161,27	\$ 561,27	\$ 6.735,20
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>			<b>\$ 2.509,03</b>	<b>\$ 30.108,40</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor.

Por lo tanto este emprendimiento en el rubro remuneraciones deberá realizar una inversión mensual de \$ 2.509,03 y anualmente \$30.108,40.

### 4.2.3. Beneficios Sociales

De acuerdo a las leyes Ecuatorianas un patrono debe reconocer los beneficios sociales por el desarrollo de sus actividades dentro de ellos el décimo tercer sueldo(bono navideño), el décimo cuarto sueldo (bono escolar), vacaciones, fondos de reserva y aporte patronal concerniente al 11.15% que se detallará a continuación:

**Tabla 46 Beneficios Sociales**

CARGO	SUELDO	BENEFICIOS MENSUALIZADOS					TOTAL
		DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	VACACIONES	
Administrador	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 33,33	\$ 50,00	\$ 66,90	\$ 25,00	\$225,23
Asesor 1	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 44,60	\$ 16,67	\$161,27
Secretaria	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 44,60	\$ 16,67	\$161,27

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor

#### 4.2.4. Depreciaciones

Para el cálculo de las depreciaciones el centro de asesoría y capacitación Ideary estableció una **Política De Depreciación Interna** que menciona que Cuando el bien tenga un valor de compra mayor de \$1,500.00 (un mil quinientos dólares americanos) se deprecian, caso contrario se envía a la cuenta de gastos de la empresa:

**Tabla 47 Depreciaciones**

DETALLE	COSTO	VALOR RESIDUAL	VID A UTIL	DEPRECIACION				
				AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Equipo de computación	\$3.984,00	\$1.327,87	3	\$885,38	\$885,38	\$885,38	\$885,38	\$ 885,38
Equipo de audio y video	\$2.498,00	\$ 499,60	5	\$399,68	\$399,68	\$399,68	\$399,68	\$ 399,68
Equipos de Oficina	\$3.911,50	\$ 391,15	10	\$352,04	\$352,04	\$352,04	\$352,04	\$ 352,04
<b>TOTAL</b>				<b>\$1.637,09</b>	<b>\$1.637,09</b>	<b>\$1.637,09</b>	<b>\$ 1.637,09</b>	<b>\$1.637,09</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración propia del autor.

DETALLE	COSTO	VALOR RESIDUAL	VIDA UTIL	DEPRECIACION				
				AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Computador de Escritorio	\$ 2.436,00	\$ 811,92	3	\$ 541,36	\$ 541,36	\$ 541,36	\$ 541,36	\$ 541,36
Computador Portátil DELL	\$ 499,00	\$ 99,80	3	\$ 133,07	\$ 133,07	\$ 133,07	\$ 133,07	\$ 133,07
Impresora Hp L3150 inalámbrica	\$ 259,00	\$ 25,90	3	\$ 77,70	\$ 77,70	\$ 77,70	\$ 77,70	\$ 77,70
Copiadora Impresora Ricoh Mpc 300 color	\$ 790,00	\$ 79,00	3	\$ 237,00	\$ 237,00	\$ 237,00	\$ 237,00	\$ 237,00
Smart Tv 50" Innova	\$ 559,00	\$ 111,80	5	\$ 89,44	\$ 89,44	\$ 89,44	\$ 89,44	\$ 89,44
Smart Tv 32" Innova	\$ 339,00	\$ 67,80	5	\$ 54,24	\$ 54,24	\$ 54,24	\$ 54,24	\$ 54,24
Equipo de amplificación, consola peavey pv215	\$ 1.600,00	\$ 320,00	5	\$ 256,00	\$ 256,00	\$ 256,00	\$ 256,00	\$ 256,00
Escritorio estación de trabajo tipo L mdf	\$ 280,00	\$ 28,00	10	\$ 25,20	\$ 25,20	\$ 25,20	\$ 25,20	\$ 25,20
Escritorio personales	\$ 240,00	\$ 24,00	10	\$ 21,60	\$ 21,60	\$ 21,60	\$ 21,60	\$ 21,60
Mesa de conferencia incluido sillas	\$ 210,00	\$ 21,00	10	\$ 18,90	\$ 18,90	\$ 18,90	\$ 18,90	\$ 18,90
Sillas Giratorias de oficina	\$ 292,50	\$ 29,25	10	\$ 26,33	\$ 26,33	\$ 26,33	\$ 26,33	\$ 26,33
Sillas de espera modelo Muha	\$ 224,00	\$ 22,40	10	\$ 20,16	\$ 20,16	\$ 20,16	\$ 20,16	\$ 20,16
Sillas de auditorio tripersonal graffity	\$ 1.090,00	\$ 109,00	10	\$ 98,10	\$ 98,10	\$ 98,10	\$ 98,10	\$ 98,10
Vitrina archivador para oficina acero	\$ 540,00	\$ 54,00	10	\$ 48,60	\$ 48,60	\$ 48,60	\$ 48,60	\$ 48,60
Juego de Muebles Oficina (Cuero)	\$ 500,00	\$ 50,00	10	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00
Libreros estantes modernos	\$ 76,00	\$ 7,60	10	\$ 6,84	\$ 6,84	\$ 6,84	\$ 6,84	\$ 6,84
Estantería metálicas regulables	\$ 70,00	\$ 7,00	10	\$ 6,30	\$ 6,30	\$ 6,30	\$ 6,30	\$ 6,30
Juego de comedor Sencillo Madera	\$ 250,00	\$ 25,00	10	\$ 22,50	\$ 22,50	\$ 22,50	\$ 22,50	\$ 22,50
Papelera metálica de 3 servicios	\$ 60,00	\$ 6,00	10	\$ 5,40	\$ 5,40	\$ 5,40	\$ 5,40	\$ 5,40
Espiraladora, Anilladora y encuadernadora A4 metálica	\$ 79,00	\$ 7,90	10	\$ 7,11	\$ 7,11	\$ 7,11	\$ 7,11	\$ 7,11

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor

Cada uno de los electrodomésticos, muebles de oficina y equipo de audio y video fueron agrupados de tal modo que permita el cálculo de las depreciaciones dependiendo su naturaleza, su vida útil y porcentaje respectivo, para el primer año el valor total por depreciaciones es de \$1.637,09.

#### 4.2.5. Amortizaciones

Para efecto del cálculo de las amortizaciones se consideró el monto requerido en la inversión inicial, el mismo que se realizara a BanEcuador con una tasa de interés del 15%; se realizarán pagos mensualizados por 2 años.

**Tabla 48 Amortizaciones**

<b>CUOTA FIJA</b>				
<b>MONTO INICIAL</b>	18.669,84			
<b>PLAZO</b>	5			
<b>GRACIA TOTAL</b>				
<b>GRACIA PARCIAL</b>	0			
<b>INTERES NOMINAL</b>	9,80%			
<b>PERIODO DE PAGO</b>	Mensual			
<b>PERIODO</b>	<b>PRINCIPAL</b>	<b>INTERES</b>	<b>AMORTIZACION</b>	<b>CUOTA</b>
1	18.669,84	152,47	242,37	394,84
2	18.427,47	150,49	244,35	394,84
3	18.183,11	148,50	246,35	394,84
4	17.936,76	146,48	248,36	394,84
5	17.688,40	144,46	250,39	394,84
6	17.438,01	142,41	252,43	394,84
7	17.185,58	140,35	254,50	394,84
8	16.931,09	138,27	256,57	394,84
9	16.674,51	136,18	258,67	394,84
10	16.415,84	134,06	260,78	394,84
11	16.155,06	131,93	262,91	394,84
12			265,06	



	15.892,15	129,79		394,84
13	15.627,09	127,62	267,22	394,84
14	15.359,87	125,44	269,41	394,84
15	15.090,46	123,24	271,61	394,84
16	14.818,86	121,02	273,82	394,84
17	14.545,04	118,78	276,06	394,84
18	14.268,98	116,53	278,31	394,84
19	13.990,66	114,26	280,59	394,84
20	13.710,07	111,97	282,88	394,84
21	13.427,20	109,66	285,19	394,84
22	13.142,01	107,33	287,52	394,84
23	12.854,49	104,98	289,87	394,84
24	12.564,62	102,61	292,23	394,84
25	12.272,39	100,22	294,62	394,84
26	11.977,77	97,82	297,03	394,84
27	11.680,75	95,39	299,45	394,84
28	11.381,29	92,95	301,90	394,84
29	11.079,40	90,48	304,36	394,84
30	10.775,03	88,00	306,85	394,84
31	10.468,19	85,49	309,35	394,84
32	10.158,83	82,96	311,88	394,84
33	9.846,95	80,42	314,43	394,84
34	9.532,52	77,85	317,00	394,84
35	9.215,53	75,26	319,58	394,84
36	8.895,95	72,65	322,19	394,84
37	8.573,75	70,02	324,83	394,84
38	8.248,93	67,37	327,48	394,84

39	7.921,45	64,69	330,15	394,84
40	7.591,30	62,00	332,85	394,84
41	7.258,45	59,28	335,57	394,84
42	6.922,88	56,54	338,31	394,84
43	6.584,57	53,77	341,07	394,84
44	6.243,50	50,99	343,86	394,84
45	5.899,65	48,18	346,66	394,84
46	5.552,98	45,35	349,49	394,84
47	5.203,49	42,50	352,35	394,84
48	4.851,14	39,62	355,23	394,84
49	4.495,91	36,72	358,13	394,84
50	4.137,79	33,79	361,05	394,84
51	3.776,73	30,84	364,00	394,84
52	3.412,73	27,87	366,97	394,84
53	3.045,76	24,87	369,97	394,84
54	2.675,79	21,85	372,99	394,84
55	2.302,80	18,81	376,04	394,84
56	1.926,76	15,74	379,11	394,84
57	1.547,65	12,64	382,21	394,84
58	1.165,45	9,52	385,33	394,84
59	780,12	6,37	388,47	394,84
60	391,65	3,20	391,65	394,84
		<b>5.020,81</b>	<b>18.669,84</b>	<b>23.690,65</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del Autor

#### 4.2.6. Producción de servicios

##### *Producción mensual de servicios*

Este emprendimiento establece como meta mensual de 59 clientes en ambos paquetes que oferta debido a que los asesores especializados son 2 personas que se pronostica atender a 2-3 horas por clientes a la complejidad de los trabajos y la personalización de cada uno de ellos.

**Tabla 49.** *Producción mensual de servicios*

<b>COSTO MENSUALES</b>	
<b>PAQUETE COMPLETO</b>	
Preparación Nivel Básico (Primaria)	3
Preparación Nivel Primaria(EXPOSICIÓN EXTERIORES)	2
Preparación Nivel Medio (Secundaria)	3
Preparación Nivel avanzado (Secundaria)	10
Preparación Nivel superior (Básico)	12
Preparación Nivel superior (Intermedio)	5
Preparación Nivel superior (Avanzado)	1
Preparación Nivel profesional	1
<b>PREPARACIÓN EXPOSITOR</b>	
Preparación Nivel Básico (Primaria)	5
Preparación Nivel Primaria(EXPOSICIÓN EXTERIORES)	3
Preparación Nivel Medio (Secundaria)	2
Preparación Nivel avanzado (Secundaria)	5
Preparación Nivel superior (Básico)	2
Preparación Nivel superior (Intermedio)	2
Preparación Nivel superior (Avanzado)	2
Preparación Nivel profesional	1

Datos Obtenidos de la investigación. Elaboración del autor

##### *Producción anual de servicios*

Ideary como centro de capacitación y asesoría de expositores busca obtener cifras de clientes que puedan ser atendidos de manera óptima y bajo estándares de calidad, por lo tanto se determina la producción de servicios anual de:

**Tabla 50** *producción de servicios anual*

<b>COSTOS ANUALES</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
<b>PAQUETE COMPLETO</b>					
<b>Preparación Nivel Básico (Primaria)</b>	36	36	36	36	36
<b>Preparación Nivel Primaria(EXPOSICIÓN EXTERIORES)</b>	24	24	24	24	24
<b>Preparación Nivel Medio (Secundaria)</b>	36	36	36	36	36
<b>Preparación Nivel avanzado (Secundaria)</b>	120	120	120	120	120
<b>Preparación Nivel superior (Básico)</b>	144	144	144	144	144
<b>Preparación Nivel superior (Intermedio)</b>	60	60	60	60	60
<b>Preparación Nivel superior (Avanzado)</b>	12	12	12	12	12
<b>Preparación Nivel profesional</b>	12	12	12	12	12
<b>PREPARACIÓN EXPOSITOR</b>					
<b>Preparación Nivel Básico (Primaria)</b>	60	60	60	60	60
<b>Preparación Nivel Primaria(EXPOSICIÓN EXTERIORES)</b>	36	36	36	36	36
<b>Preparación Nivel Medio (Secundaria)</b>	24	24	24	24	24
<b>Preparación Nivel avanzado (Secundaria)</b>	60	60	60	60	60
<b>Preparación Nivel superior (Básico)</b>	24	24	24	24	24
<b>Preparación Nivel superior (Intermedio)</b>	24	24	24	24	24
<b>Preparación Nivel superior (Avanzado)</b>	24	24	24	24	24
<b>Preparación Nivel profesional</b>	12	12	12	12	12

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor

### ***Producción de servicios en dólares***

De acuerdo al volumen de producción que este emprendimiento busca desarrollar se obtendrá

los siguientes valores:

*Tabla 51 Producción de servicios en dólares*

COSTOS EN DOLARES	COSTO UNITARIO	2021	2022	2023	2024	2025
		COSTO VARIABLE	COSTO VARIABLE	COSTO VARIABLE	COSTO VARIABLE	COSTO VARIABLE
<b>PAQUETE COMPLETO</b>						
Preparación Nivel Básico (Primaria)	\$ 9,15	\$ 329,40	\$ 494,10	\$ 741,15	\$ 1.111,73	\$ 1.667,59
Preparación Nivel Primaria(EXPOSICIÓN EXTERIORES)	\$ 12,25	\$ 294,00	\$ 441,00	\$ 661,50	\$ 992,25	\$ 1.488,38
Preparación Nivel Medio (Secundaria)	\$ 15,02	\$ 540,72	\$ 811,08	\$ 1.216,62	\$ 1.824,93	\$ 2.737,40
Preparación Nivel avanzado (Secundaria)	\$ 16,42	\$ 1.970,40	\$ 2.955,60	\$ 4.433,40	\$ 6.650,10	\$ 9.975,15
Preparación Nivel superior (Básico)	\$ 16,14	\$ 2.324,16	\$ 3.486,24	\$ 5.229,36	\$ 7.844,04	\$ 11.766,06
Preparación Nivel superior (Intermedio)	\$ 77,18	\$ 4.630,80	\$ 6.946,20	\$ 10.419,30	\$ 15.628,95	\$ 23.443,43
Preparación Nivel superior (Avanzado)	\$ 477,42	\$ 5.729,06	\$ 8.593,59	\$ 12.890,38	\$ 19.335,57	\$ 29.003,36
Preparación Nivel profesional	\$ 636,30	\$ 7.635,60	\$ 11.453,40	\$ 17.180,10	\$ 25.770,15	\$ 38.655,23
<b>PREPARACIÓN EXPOSITOR</b>						
Preparación Nivel Básico (Primaria)	\$ 5,18	\$ 310,80	\$ 466,20	\$ 699,30	\$ 1.048,95	\$ 1.573,43
Preparación Nivel Primaria(EXPOSICIÓN EXTERIORES)	\$ 8,42	\$ 303,12	\$ 454,68	\$ 682,02	\$ 1.023,03	\$ 1.534,55
Preparación Nivel Medio (Secundaria)	\$ 7,43	\$ 178,32	\$ 267,48	\$ 401,22	\$ 601,83	\$ 902,75
Preparación Nivel avanzado (Secundaria)	\$ 14,42	\$ 865,20	\$ 1.297,80	\$ 1.946,70	\$ 2.920,05	\$ 4.380,08
Preparación Nivel superior (Básico)	\$ 14,14	\$ 339,36	\$ 509,04	\$ 763,56	\$ 1.145,34	\$ 1.718,01
Preparación Nivel superior (Intermedio)	\$ 27,18	\$ 652,32	\$ 978,48	\$ 1.467,72	\$ 2.201,58	\$ 3.302,37
Preparación Nivel superior (Avanzado)	\$ 184,23	\$ 4.421,52	\$ 6.632,28	\$ 9.948,42	\$ 14.922,63	\$ 22.383,95
Preparación Nivel profesional	\$ 300,30	\$ 3.603,60	\$ 5.405,40	\$ 8.108,10	\$ 12.162,15	\$ 18.243,23
<b>TOTAL</b>		\$ 34.128,38	\$ 51.192,57	\$ 76.788,85	\$ 115.183,28	\$ 172.774,91

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del Autor.

#### 4.2.7. Ventas de servicios

Para el pronóstico de ventas se consideró el número de servicios que se lograra producir en ambos paquetes, por lo tanto se determinó las ventas de forma mensual y anual.

##### *Ventas de servicios mensuales*

Se pronostica la venta de 10 servicios semanales y 110 de forma mensual en ambos paquetes con la totalidad de 220 servicios ofertados.

**Tabla 52** venta de servicios mensuales

<b>VENTA MENSUAL</b>	
<b>PAQUETE COMPLETO</b>	
Preparación Nivel Básico (Primaria)	3
Preparación Nivel Primaria(EXPOSICIÓN EXTERIORES)	2
Preparación Nivel Medio (Secundaria)	3
Preparación Nivel avanzado (Secundaria)	10
Preparación Nivel superior (Básico)	12
Preparación Nivel superior (Intermedio)	5
Preparación Nivel superior (Avanzado)	1
Preparación Nivel profesional	1
<b>PREPARACIÓN EXPOSITOR</b>	
Preparación Nivel Básico (Primaria)	5
Preparación Nivel Primaria(EXPOSICIÓN EXTERIORES)	3
Preparación Nivel Medio (Secundaria)	2
Preparación Nivel avanzado (Secundaria)	5
Preparación Nivel superior (Básico)	2
Preparación Nivel superior (Intermedio)	2
Preparación Nivel superior (Avanzado)	2
Preparación Nivel profesional	1

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor

*Ventas de servicios anuales***Tabla 53** venta de servicios anuales

<b>VENTA ANUAL</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2025</b>
<b>PAQUETE COMPLETO</b>					
Preparación Nivel Básico (Primaria)	36	36	36	36	36
Preparación Nivel Primaria(EXPOSICIÓN EXTERIORES)	24	24	24	24	24
Preparación Nivel Medio (Secundaria)	36	36	36	36	36
Preparación Nivel avanzado (Secundaria)	120	120	120	120	120
Preparación Nivel superior (Básico)	144	144	144	144	144
Preparación Nivel superior (Intermedio)	60	60	60	60	60
Preparación Nivel superior (Avanzado)	12	12	12	12	12
Preparación Nivel profesional	12	12	12	12	12
<b>PREPARACIÓN EXPOSITOR</b>					
Preparación Nivel Básico (Primaria)	60	60	60	60	60
Preparación Nivel Primaria(EXPOSICIÓN EXTERIORES)	36	36	36	36	36
Preparación Nivel Medio (Secundaria)	24	24	24	24	24
Preparación Nivel avanzado (Secundaria)	60	60	60	60	60
Preparación Nivel superior (Básico)	24	24	24	24	24
Preparación Nivel superior (Intermedio)	24	24	24	24	24
Preparación Nivel superior (Avanzado)	24	24	24	24	24
Preparación Nivel profesional	12	12	12	12	12

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor

*Ventas de servicios en dólares*

El monto a recaudar durante el primer año es obtenido mediante el pronóstico de ventas el producto de la multiplicación de precio de venta por unidades de servicios.

**Tabla 54** ventas de servicios en dólares

VENTA EN DOLARES	PRECIO DE VENTA UNITARIO	2020	2021	2022	2023	2025
		VENTA ANUAL	VENTA ANUAL	VENTA ANUAL	VENTA ANUAL	VENTA ANUAL
<b>PAQUETE COMPLETO</b>						
Preparación Nivel Básico (Primaria)	\$ 15,00	\$ 540,00	\$ 810,00	\$ 1.215,00	\$ 1.822,50	\$ 2.733,75
Preparación Nivel Primaria(EXPOSICIÓN EXTERIORES)	\$ 18,00	\$ 432,00	\$ 648,00	\$ 972,00	\$ 1.458,00	\$ 2.187,00
Preparación Nivel Medio (Secundaria)	\$ 20,00	\$ 720,00	\$ 1.080,00	\$ 1.620,00	\$ 2.430,00	\$ 3.645,00
Preparación Nivel avanzado (Secundaria)	\$ 92,00	\$ 11.040,00	\$ 16.560,00	\$ 24.840,00	\$ 37.260,00	\$ 55.890,00
Preparación Nivel superior (Básico)	\$ 25,00	\$ 3.600,00	\$ 5.400,00	\$ 8.100,00	\$ 12.150,00	\$ 18.225,00
Preparación Nivel superior (Intermedio)	\$ 93,00	\$ 5.580,00	\$ 8.370,00	\$ 12.555,00	\$ 18.832,50	\$ 28.248,75
Preparación Nivel superior (Avanzado)	\$ 830,00	\$ 9.960,00	\$ 14.940,00	\$ 22.410,00	\$ 33.615,00	\$ 50.422,50
Preparación Nivel profesional	\$ 920,00	\$ 11.040,00	\$ 16.560,00	\$ 24.840,00	\$ 37.260,00	\$ 55.890,00
<b>PREPARACIÓN EXPOSITOR</b>						
Preparación Nivel Básico (Primaria)	\$ 10,00	\$ 600,00	\$ 900,00	\$ 1.350,00	\$ 2.025,00	\$ 3.037,50
Preparación Nivel Primaria(EXPOSICIÓN EXTERIORES)	\$ 12,00	\$ 432,00	\$ 648,00	\$ 972,00	\$ 1.458,00	\$ 2.187,00
Preparación Nivel Medio (Secundaria)	\$ 14,00	\$ 336,00	\$ 504,00	\$ 756,00	\$ 1.134,00	\$ 1.701,00
Preparación Nivel avanzado (Secundaria)	\$ 24,00	\$ 1.440,00	\$ 2.160,00	\$ 3.240,00	\$ 4.860,00	\$ 7.290,00
Preparación Nivel superior (Básico)	\$ 30,00	\$ 720,00	\$ 1.080,00	\$ 1.620,00	\$ 2.430,00	\$ 3.645,00
Preparación Nivel superior (Intermedio)	\$ 83,00	\$ 1.992,00	\$ 2.988,00	\$ 4.482,00	\$ 6.723,00	\$ 10.084,50
Preparación Nivel superior (Avanzado)	\$ 350,00	\$ 8.400,00	\$ 12.600,00	\$ 18.900,00	\$ 28.350,00	\$ 42.525,00
Preparación Nivel profesional	\$ 450,00	\$ 5.400,00	\$ 8.100,00	\$ 12.150,00	\$ 18.225,00	\$ 27.337,50
<b>TOTAL</b>		\$ 62.232,00	\$ 93.348,00	\$ 140.022,00	\$ 210.033,00	\$ 315.049,50

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor



#### 4.2.8. Papelería

Para el desarrollo de las actividades de asesoría y capacitación es necesaria la utilización de materiales que permitan el desarrollo adecuado de las acciones.

**Tabla 55. Papelería**

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Resma de papel Bond A4	5	\$ 3,20	\$ 16,00
Esferos Azul	10	\$ 0,20	\$ 2,00
Lápiz	10	\$ 0,25	\$ 2,50
Resaltadores	5	\$ 0,40	\$ 2,00
Correctores	3	\$ 0,50	\$ 1,50
Cuadernos espirales	5	\$ 0,80	\$ 4,00
Grapadora	3	\$ 4,00	\$ 12,00
Perforadora	3	\$ 4,50	\$ 13,50
Grapas	2	\$ 1,50	\$ 3,00
Clips	5	\$ 2,00	\$ 10,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 66,50</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor.

#### 4.2.7. Insumos

Estos insumos serán adquiridos con la finalidad de mantener activa el área de cafetería y proporcionar un snack para aquellos que laborar en el centro de asesoría y capacitación o para hacer más agradable la estancia de los clientes que se encuentren en las instalaciones por largas horas.

**Tabla: Insumos**

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Café (Minerva clásico)	Funda de 200 gr	1	\$ 2,00	\$ 2,00
Azúcar San Carlos	Funda de 1000Kg	1	\$ 1,50	\$ 1,50
Stevia San Carlos	Caja de 24 Sobres	1	\$ 4,00	\$ 4,00
Té Hiervas Pusuqui	Caja de 24 Sobres	1	\$ 1,00	\$ 1,00
Galletas María	Taco	2	\$ 0,60	\$ 1,20
Mantequilla 500	Kg	1	\$ 1,70	\$ 1,70
Queso Crema 250	Kg	1	\$ 2,50	\$ 2,50
Pan Integral Bimbo		1	\$ 2,00	\$ 2,00
Vasos Térmicos	Paquete de 8oz.	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Cucharas	Paquete de 50 u.	1	\$ 1,50	\$ 1,50
Servilletas		1	\$ 0,60	\$ 0,60
Juego de vajilla x 4	Caja	1	\$ 25,00	\$ 25,00
<b>VALOR TOTAL</b>			<b>\$ 46,00</b>	<b>\$ 46,00</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor.

#### 4.2.7. *Suministros de limpieza*

Con la finalidad de mantener un espacio limpio, y bajo las normas básicas de higiene se consideran suministros para desinfección y limpieza de espacio.

**Tabla 56** *suministros de limpieza*

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Desinfectante	1	\$ 2,50	\$ 2,50
Cloro	1	\$ 2,50	\$ 2,50
Detergente	1	\$ 2,50	\$ 2,50
Cepillo de Baño	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Toalla de Mano	3	\$ 1,50	\$ 4,50
Papel Higiénico Rollo Extra grande X 6	1	\$ 4,50	\$ 4,50
Tachos de Basura	6	\$ 2,00	\$ 12,00
Escobas	2	\$ 1,50	\$ 3,00
Trapeador	2	\$ 8,00	\$ 16,00
<b>TOTAL DE MATERIALES DE LIMPIEZA</b>		<b>\$ 30,00</b>	<b>\$ 52,50</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor.

#### 4.2.8. *Gastos administrativos*

Dentro de los gastos administrativos se consideran valores que se pagara de forma mensual para el funcionamiento de la empresa.

**Tabla 57** *Gastos administrativos*

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Remuneraciones	\$ 2.509,03	\$ 30.108,40
Servicios básicos	\$ 117,00	\$ 1.404,00
Internet	\$ 40,00	\$ 480,00
Papelería	\$ 66,50	\$ 798,00
Insumos de cafetería	\$ 46,00	\$ 552,00
Marketing y Publicidad	\$ 50,00	\$ 600,00
Materiales de limpieza	\$ 52,50	\$ 630,00
Servicios de limpieza	\$ 200,00	\$ 2.400,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.081,03</b>	<b>\$ 36.972,40</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor

## 4.2.9. Flujo de caja

Tabla 58 Flujo de caja

DETALLE	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos por venta		62.232,00	93.348,00	140.022,00	210.033,00	315.049,50
Costo de Producción		-34.128,38	-51.192,57	-76.788,85	-115.183,28	-172.774,91
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>28.103,62</b>	<b>42.155,43</b>	<b>63.233,15</b>	<b>94.849,72</b>	<b>142.274,59</b>
Gastos administrativos y de ventas		-36.972,40	-36.972,40	-36.972,40	-36.972,40	-36.972,40
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>-8.868,78</b>	<b>5.183,03</b>	<b>26.260,75</b>	<b>57.877,32</b>	<b>105.302,19</b>
Depreciación		-1.637,09	-1.637,09	-1.637,09	-1.637,09	-1.637,09
<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>		<b>-10.505,87</b>	<b>3.545,94</b>	<b>24.623,66</b>	<b>56.240,23</b>	<b>103.665,09</b>
Gastos de intereses		-1.695,38	-1.383,43	-1.039,49	-660,29	-242,22
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>-12.201,25</b>	<b>2.162,51</b>	<b>23.584,17</b>	<b>55.579,94</b>	<b>103.422,88</b>
25% de impuesto		3.050,31	-540,63	-5.896,04	-13.894,98	-25.855,72
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>-7.455,56</b>	<b>3.005,31</b>	<b>18.727,62</b>	<b>42.345,25</b>	<b>77.809,37</b>
Depreciación		1.637,09	1.637,09	1.637,09	1.637,09	1.637,09
<b>INVERSION</b>						
Investigación y Desarrollo	-70,00					
Gastos de constitución	-800,00					
Maquinarias	-1.880,79					-1.880,79
Infraestructura	-3.672,00					
Equipos	-7.615,80			-7.615,80		
Muebles y enseres	-3.911,50					
Suministros de oficina	-219,75					
Capital de Trabajo	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00	
Recuperación del capital de trabajo						500,00
Amortización de la inversión		-3.042,75	-3.354,70	-3.698,64	-4.077,84	-4.495,91
Amortización de los Gastos de constitución		-160,00	-160,00	-160,00	-160,00	-160,00
Amortización de Inversión y Desarrollo		-14,00	-14,00	-14,00	-14,00	-14,00
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-18.669,84</b>	<b>-9.535,21</b>	<b>613,70</b>	<b>8.376,27</b>	<b>39.230,50</b>	<b>73.395,76</b>

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor.



#### 4.2.11. Periodo de recuperación de la inversión

**Tabla 59** Periodo de recuperación de la inversión

AÑOS	FLUJOS	FACTOR DE DESCUENTO	FLUJO DESCONTADO	FLUJO ACUMULADO
2020	-18.669,84			
2021	-9.535,21	1,098	-8.684,16	-8.684,16
2022	613,70	1,205604	509,04	-8.175,12
2023	8.376,27	1,323753192	6.327,67	-1.847,46
2024	39.230,50	1,453481005	26.990,72	25.143,27
2025	73.395,76	1,595922143	45.989,56	71.132,83

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor.

PERIODO DE  
RCUPERACION DE  
LA INVERSION = 3 AÑOS 9 MESES 4 DÍAS

#### 4.2.12. Relación Beneficio/Costo

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = \frac{\text{Beneficios}}{\text{Costos}}$$

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = \frac{71.132,83}{18.669,84}$$

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = 3,81$$

Después de desarrollar cada uno de los procesos contables y financieros permiten llegar a un análisis que el negocio es factible debido que por cada dólar invertido se obtiene \$3.81 de beneficio, esta es recuperado en tres años, nueve meses, cuatro días.

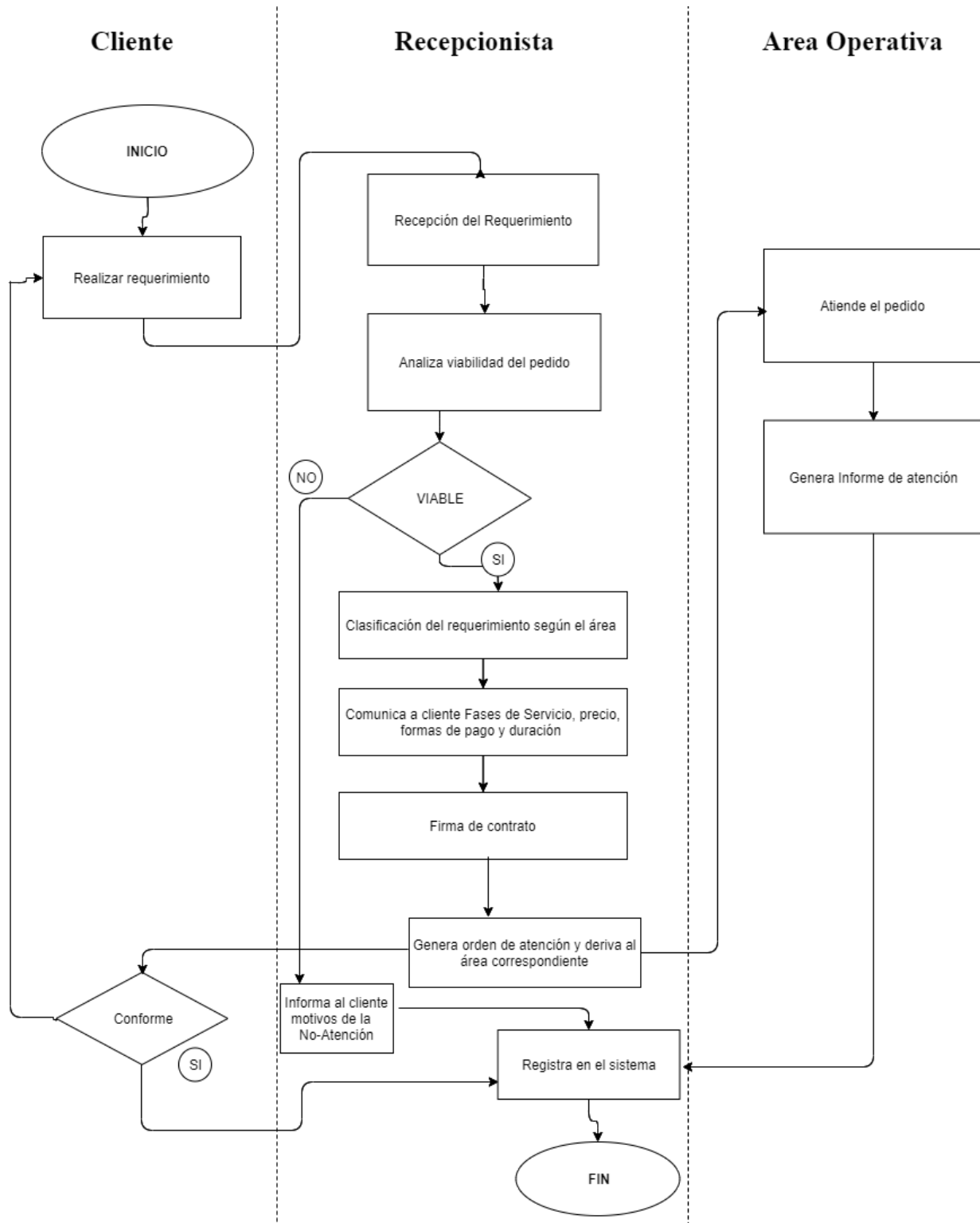
#### 4.3. Factibilidad Operativa

Para el desarrollo de las actividades el centro de asesoría y capacitación Ideary, es necesario realizar diagramas que establezcan el desarrollo eficiente de las acciones dentro de ellos:

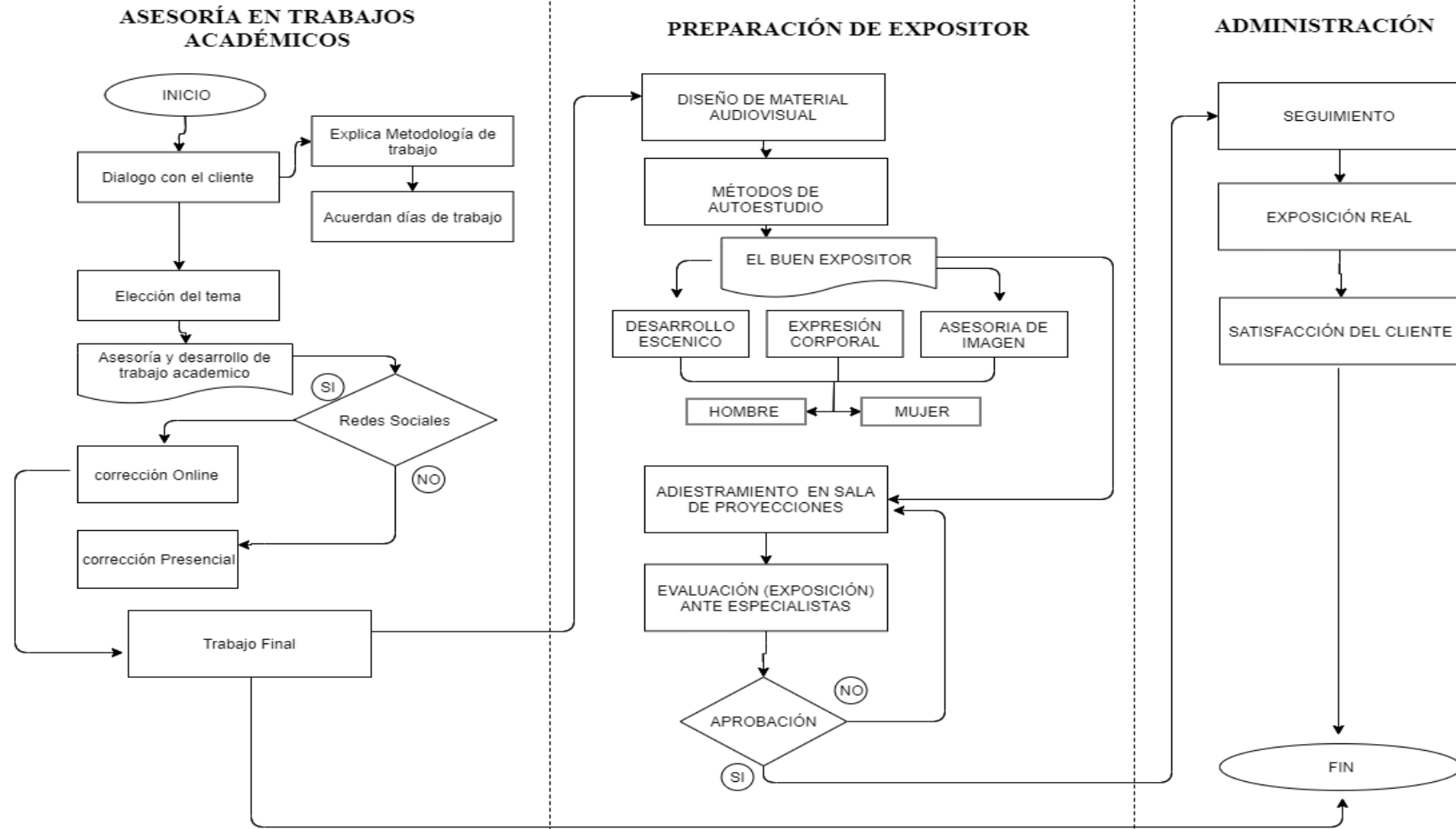
- Proceso de Servicio al cliente
- Proceso de Prestación de Servicios

Cada uno de estos procesos permite la operación del negocio y aseguran la prestación de servicios eficientes como una propuesta de valor para los habitantes de la ciudad de Babahoyo.

#### 4.3.1. Proceso de Servicio al Cliente



4.3.2. *Proceso de prestación de servicio*



### ***4.3.3. Base legal***

#### ***Gestión del Registro Único del contribuyente***

Para que toda empresa funcione de manera legal es necesario que sus representantes legales acudan a las oficinas del Servicio de Rentas Internas de la ciudad de Babahoyo a solicitar información referente al tipo de negocio a establecer con la finalidad de informarse referente a la actividad económica, el tipo de tarifa a pagar, la declaración a realizar y ser un ente generador de impuestos a solventar mediante el desarrollo de las actividades que generen ingreso.

Por tal Motivo Ideary hará la solicitud para obtener el RUC, esta se realizara de forma on line para la emisión de comprobantes de ventas, declaración de impuesto y la protección de derecho del contribuyente, esta se registrara como Persona natural no a llevar contabilidad bajo el nombre de su propietaria Leslie Ariana Jaime Camacho y con RUC 1207479286001, a declarar de forma mensual de acuerdo a la actividad.

#### ***Gestión de permisos de cuerpo de Bombero***

El centro de capacitación Ideary tendrá instalaciones adecuadas para el desarrollo seguro de sus actividades por lo que contará con permisos del cuerpo de bomberos así como patentes municipales otorgadas por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Babahoyo.

#### ***Gestión de patente Municipal***

La patente municipal es obtenida de acuerdo a las dimensiones del local, para esto un encargado de las mediciones acudirá al local y realizara su trabajo e inspección de los datos proporcionados en cuanto a la ubicación del local, el avalúo del local, a esto se suma la actividad comercial a desarrollar avalada por el Servicio de Rentas Internas para efecto del cálculo de valores a pagar



#### 4.4. Factibilidad Ambiental

Un Centro de asesoría y capacitación de expositores no deja una gran cantidad de residuos debido a que la única forma de contaminación sería es el exceso de uso en hojas para impresión por lo tanto se establecerá políticas que incentiven al reciclaje de hojas, es decir, la impresión a doble lado y solo en caso de que la situación lo amerite no solo estaremos cuidando el medio ambiente sino también minimizaremos costos por adquisición de materiales para impresión.

Se establecerá un control en el uso de desperdicios que provengan de la cafetería, mediante el uso de tachos “Los residuos deben ser separados y dispuesto en las fuentes de generación (Estación con recipientes de colores), en un área específica para el efecto, en un área concurrida o pública.” (Instituto Ecuatoriano de Normalización , 2014).

Con la Finalidad de practicar las leyes de normalización Ecuatorianas se implementará la ubicación de los tachos de colores en la parte externa del negocio(Al subir las escaleras).



**Figura 40** Tachos de reciclaje en punto ecológico

Estos desperdicios serán entregados al recolector municipal para que realice el proceso necesario de manejo de desperdicios.

El control del ruido se realizara a Smart Tv ubicados en sitios estratégicos mediante la regulación del volumen así como el trabajo en oficinas a puertas cerradas mientras se desarrolla las actividades de capacitación así mismo en la sala de proyecciones que se encuentra equipada con equipo de amplificación para las prácticas de exposiciones bajo el uso de estas herramientas.

#### **4.5. Factibilidad Social**

Esta idea de negocio es considerada como sostenible debido que generara fuentes de empleo prioritariamente a los habitantes de la ciudad de Babahoyo, permitiendo que el nivel de vida de los colaboradores y sus familias mejore así como lo establece la Organización de Naciones Unidas (ONU) a través de sus objetivos mundiales de desarrollo sostenible que estimula al desarrollo de emprendimientos sostenibles que permitan ampliar 4 plazas de empleo en las localidades:



Además que este emprendimiento busca contribuir con la sociedad mediante el apoyo, asesoría y capacitación de niños jóvenes y profesionales que les interesa generar conocimientos de cultura mediante la práctica de la buena expresión oral.



## 5. CONCLUSIONES

Este emprendimiento que posee un modelo de negocio basado en un centro de asesoría y capacitación de expositores, a través del desarrollo de cada una de la factibilidad se han obtenidos resultados positivos para la implementación del mismo.

De acuerdo a la factibilidad de mercado, el 99% de las personas consideran es necesario un negocio de este tipo.

La factibilidad técnica dio como resultado positiva debido a que cada uno de los materiales, equipos, suministros serán adquiridos en el mercado local.

En la parte financiera es factible porque por cada dólar invertido se obtiene \$3.81 adicional al beneficio., la misma que se recupera en el lapso de 4 años, 8 meses y tres días.

La factibilidad operativa determino cada uno de los procesos a desarrollar para una óptima prestación de servicios.

En el aspecto ambiental este modelo de negocio es sustentable porque se busca adaptar las últimas tendencias reciclables, en el control de impresiones realizadas mediante la realización de las actividades de forma responsable.

Mediante la implementación de esa Start Up se contribuirá con plazas de empleo por lo que la factibilidad social es positiva.

## **6. RECOMENDACIONES**

Se recomienda permanecer en constante innovación y continuar con las actividades pertinentes para implementar el centro de asesoría y capacitación Ideary debido que las factibilidad dieron como resultado positivas.

## 7. Bibliografía

- Barrio, D. C., Ruiz, C., & Borragán. (2006). *El interés ante el hecho de hablar en público: Guía práctica*. Recuperado el 12 de Enero de 2020, de International Journal of developmental and educational Psychology: <https://www.redalyc.org/pdf/3498/349832312035.pdf>
- Barros, B. C., & Barros, M. R. (2015). Los medios audiovisuales y su influencia en la educación desde alternativas de análisis. *Revista Universidad y Sociedad*, 26-31.
- Benmalek, H. N., & Belaidouni, I. (2015). *El arte de letras y lenguas*. Recuperado el 12 de Enero de 2020, de Departamento de Francés de la Universidad de AbouBelkaid-Tlemcen: <http://dspace.univ-tlemcen.dz/bitstream/112/8025/1/benmalek-nesrine.pdf>
- Choque, M. O. (2014). *La oratoria y cualidades de un orador*. Recuperado el 12 de Enero de 2020, de Universidad Privada Telesup: [https://www.academia.edu/12475569/la\\_oratoria](https://www.academia.edu/12475569/la_oratoria)
- Fuentes Innovación y Cualificación. (2003). *Tecnología de la Información y comunicación y Ofimática*. Málaga: Innovación y Cualificación S.L.
- Goldvarg, A. E. (2017). *Oratoria Consciente*. Buenos Aires: EPUB.
- González, C. E. (Abril de 2014). *Manual de Instrucciones de Microsoft PowerPoint 2013*. Recuperado el 17 de Enero de 2020, de Universidad de Puerto Rico en Aguadillas, Centro de Tecnología Educativa en Medios: [http://www.cetem.upr.edu/cetem/download/manuales/microsoft\\_office\\_2013/PowerPoint%202013,%20Uso%20b%20C3%A1sico\(2\).pdf](http://www.cetem.upr.edu/cetem/download/manuales/microsoft_office_2013/PowerPoint%202013,%20Uso%20b%20C3%A1sico(2).pdf)
- Gutiérrez, C. U. (2016). *Presentaciones dinámicas e Innovadoras*. Santiago de Compostela: BiblioSaúde.
- Instituto Ecuatoriano de Normalización . (Marzo de 2014). *Estandarización de colores para recipientes de depósito y almacenamiento temporal de residuos sólidos*. Recuperado

el 26 de Enero de 2020, de Norma Técnica Ecuatoriana:  
[http://saludyseguridad.ec/wp-content/uploads/2018/07/INEN-2841-COLORES-  
PARA-RECIPIENTES-DE-DESECHOS.pdf](http://saludyseguridad.ec/wp-content/uploads/2018/07/INEN-2841-COLORES-PARA-RECIPIENTES-DE-DESECHOS.pdf)

Kirkpatrick, D. (1999). *Evaluación de acciones formativas, los cuatro niveles, Primera edición*. España: Training Club.

Mas, U. L., Olortegui, F. D., & Rojas, V. S. (Marzo de 2015). *Efectividad del programa de oratoria academica en la mejora de la expresión oral de los estudiantes de 3° año de la secundaria I.E.P.S "MORB" 2013-2014*. Recuperado el 13 de Enero de 2020, de Facultad de Ciencias de la educación y Humanidades de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana:  
[http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/4583/Leslie\\_Tesis\\_Titulo\\_2015.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/4583/Leslie_Tesis_Titulo_2015.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Montes, F. F. (Diciembre de 2017). *Normas elementales para hablar bien en público*. Recuperado el 12 de Enero de 2020, de Anuario Jurídico y económico escurialense:  
[file:///N:/Usuario%20Pc/Downloads/Dialnet-  
NormasElementalesParaHablarBienEnPublico-6332795.pdf](file:///N:/Usuario%20Pc/Downloads/Dialnet-NormasElementalesParaHablarBienEnPublico-6332795.pdf)

Morales, B. V. (2016). *La importancia de la expresión corporal en la educación Infantil*. Recuperado el 17 de Enero de 2020, de Facultad de Ciencias de la educación, Universidad de Granada:  
[https://digibug.ugr.es/bitstream/handle/10481/46109/MoralesBetancort\\_;jsessionid=303361F4F3558B8E68AAD0AECF588354?sequence=1](https://digibug.ugr.es/bitstream/handle/10481/46109/MoralesBetancort_;jsessionid=303361F4F3558B8E68AAD0AECF588354?sequence=1)

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2017). *Guía para la formulación de proyectos de inversión del sector agropecuario: Bajo el enfoque de la planificación estratégica y gestión por resultados*. Panamá: FAO.

- Pérez, P. V., Baute, R. M., & Maldonado, M. T. (2017). *La asesoría: Forma parte de organización para la preparación de directivos de educación superior en la evaluación profesoral*. Cienfuegos, Cuba: Universidad y Sociedad.
- PricewaterhouseCoopers. (2011). *Código de Vestimenta: Mujeres*. Recuperado el 17 de Enero de 2020, de [https://www.pwc.com/mx/es/spark/assets/codvestimujeres\\_pwc.pdf](https://www.pwc.com/mx/es/spark/assets/codvestimujeres_pwc.pdf)
- PriceWaterhouseCopers. (2011). *Código de vestimenta: Hombres*. Recuperado el 17 de Enero de 2020, de [https://www.pwc.com/mx/es/spark/assets/codvestihombres\\_pwc.pdf](https://www.pwc.com/mx/es/spark/assets/codvestihombres_pwc.pdf)
- Siliceo, A. A. (2004). *Capacitación y desarrollo del personal, cuarta edición*. México: Limusa.
- Solórzano, Q. S. (23 de Septiembre de 2016). *Técnicas de redacción como herramienta en la elaboración de artículos científicos para los estudiantes de educación básica de la Facultad de Filosofías Letras y Ciencia de la Educación de la Universidad de Gauyaquil. Diseño de Guía*. Recuperado el 17 de Enero de 2020, de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/22773/1/Solorzano%20Qui%C3%B1ez.pdf>

## CONTENIDO

### RESUMEN EJECUTIVO

### INTRODUCCIÓN

#### 1. CAPITULO I. IDEA DE NEGOCIO

1.1.	Descripción de la Idea de Negocio .....	1
1.2.	Fundamento Teórico de la Idea de Negocio .....	2
1.2.1.	Accesoria en desarrollo de actividades académicas .....	2
1.2.2.	Microsoft Word .....	2
1.2.3.	Presentación audiovisual .....	2
1.2.4.	Presentación con acompañamiento de medios audiovisuales .....	3
1.2.5.	Microsoft PowerPoint .....	3
1.2.6.	Prezi.....	3
1.2.7.	Preparación o Capacitación .....	4
1.2.8.	Preparar la ponencia o exposición.....	4
1.2.9.	¿Qué es la oratoria? .....	4
1.2.10.	Claves de una buena exposición .....	4
1.2.11.	Expositores .....	5
1.2.12.	Importancia de ser un buen expositor .....	5
1.2.13.	Factores que debe tener en cuenta un expositor .....	5
1.2.14.	Requisitos de un buen expositor .....	6
1.2.15.	Pasos para el desarrollo de una capacitación efectiva .....	6
1.2.16.	Aspectos en el proceso de capacitación.....	7
1.2.17.	Código de vestimenta de un expositor.....	7
1.2.18.	La expresión corporal .....	8
1.2.19.	Postura .....	8
1.3.	Estudio de mercado .....	8
1.3.1.	Calculo de la muestra de población finita: .....	9
1.3.2.	Resultados de la encuesta .....	10
1.3.2.	Análisis ejecutivo .....	27
1.3.3.	Análisis de la competencia .....	28
<b>2. CAPITULO II. DISEÑO ORGANIZACIONAL DEL EMPRENDIMIENTO</b>		
2.1.	Descripción del emprendimiento .....	30
2.1.1.	Razón Social.....	30
2.1.2.	Isologo .....	31



2.1.3.	Eslogan.....	32
2.1.4.	Servicios.....	33
2.1.5.	Servicios.....	34
2.2.	Fundamentación Gerencial del emprendimiento.....	42
2.2.1	Misión.....	42
2.2.2.	Visión.....	43
2.2.3.	Valores.....	43
2.2.4.	Objetivos empresariales.....	43
2.2.5.	Análisis FODA.....	44
2.3.	Estructura Organizacional y funcional.....	45
2.3.1.	Organigrama.....	45
2.3.2.	Estructura Funcional.....	45
3.	CAPITULO III. MODELO DE NEGOCIO	
3.	Segmento de mercado.....	48
3.1.1.	Profesionales:.....	48
3.1.2.	Primaria:.....	49
3.1.3.	Secundaria:.....	50
3.1.4.	Superior:-.....	51
3.2.	Servicios como propuesta de valor.....	52
3.3.	Canales de comercialización.....	54
3.4.	Relación con los clientes:.....	56
3.5.	Fuentes de Ingreso.....	56
3.6.	Activos para el funcionamiento del negocio.....	57
3.7.	Actividades claves del negocio.....	58
3.8.	Aliados claves.....	59
3.8.1.	Proveedor de internet.....	59
2.9.2.	Proveedores de muebles de oficina.....	59
2.9.3.	Diseñador Gráfico.....	60
2.9.4.	Diseño y musicalización de comerciales.....	60
2.9.5.	Asesor de Moda.....	61
2.9.6.	Asesor de Imagen (Maquillaje).....	62
2.9.7.	Diseño me material didáctico.....	63
2.9.8.	Instituciones financieras.....	63

3.9.	Estructura de Costos .....	64
3.9.1.	Pago de patente.....	64
3.9.2.	Pago de sitio web.....	64
3.9.3.	Pago al personal. ....	65
2.9.9.	Pago de servicios básicos. ....	65
2.9.10.	Pago de alquiler y adecuación del local.....	65
2.9.11.	Pago de publicidad y promoción. ....	66
2.9.12.	Pago de crédito mensual .....	66
4.	<b>CAPITULO IV. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DEL EMPRENDIMIENTO</b>	
4.1.	Factibilidad Técnica.....	67
4.1.1	Macro localización .....	68
4.1.2.	Micro localización.....	69
4.2.3.	Instalaciones del negocio.....	70
4.3.	Factibilidad Financiera .....	72
4.2.1.	Inversión Inicial.....	72
4.2.2.	Remuneraciones .....	74
4.2.3.	Beneficios Sociales .....	74
4.2.4.	Depreciaciones .....	75
4.2.5.	Amortizaciones.....	77
4.2.6.	Producción de servicios.....	80
4.2.7.	Ventas de servicios.....	83
	Ventas de servicios en dólares.....	84
4.2.8.	Papelería .....	86
4.2.7.	Insumos .....	86
4.2.7.	Suministros de limpieza .....	87
4.2.8.	Gastos administrativos .....	87
4.2.9.	Flujo de caja .....	88
4.2.10.	Valor actual Neta y Tasa Interna de Retorno.....	89
4.2.11.	Periodo de recuperación de la inversión.....	90
4.2.12.	Relación Beneficio/Costo .....	90
4.3.	Factibilidad Operativa .....	90
4.3.1.	Proceso de Servicio al Cliente.....	91
4.3.2.	Proceso de prestación de servicio.....	92

4.3.3. Base legal .....	93
4.4. Factibilidad Ambiental .....	94
4.5. Factibilidad Social .....	95
5. CONCLUSIONES .....	96
6. RECOMENDACIONES .....	97
7. Bibliografía.....	98

# **ANEXOS**



**Universidad Técnica de Babahoyo**  
**Facultad de administración, Finanzas e Informática**  
**Escuela de Administración**  
**Carrera de Ingeniería Comercial**

**Encuestador:** Ariana Jaime Camacho

**ESTUDIANTE**

**Encuestados:** Estudiantes de primaria, secundaria, tercer nivel y profesionales

**HABITANTES DE LA CIUDAD DE BABAHOYO**

**Objetivo:** Determinar la factibilidad de la implementación de una empresa de capacitación y preparación de expositores en la ciudad de Babahoyo.

**CUESTIONARIO DE ENCUESTA**

Marque con una X la opción que considere Ud. la indicada.

#	Preguntas	Siempre	A veces	Nunca
1.	¿ Ha tenido Ud. en algún momento de su vida que realizar una exposición frente a un grupo de personas?			
2.	¿Ha sido Ud. objeto de burla o alguna expresión irrespetuosa por causa de su intervención en exposiciones?			
3.	¿Cuándo va a realizar una exposición preparar el tema a tratar?			
4.	¿Elabora Ud. Un documento que le sirva como libreto para el desarrollo de la exposición?			
5.	¿Acostumbra Ud. Realizar una presentación personal al iniciar una exposición?			
6.	¿Prepara material audiovisual claro, conciso y breve entendible para los receptores?			
7.	¿Cree Ud. Que una presentación audiovisual con gran número de texto es un factor que afecta en una exposición?			
8.	¿Realiza una investigación al público el cual receptará su exposición?			

9.	¿Cree Ud. Que al realizar una exposición su vocalización, dicción y respiración son las adecuadas?			
10.	¿Tiene Ud. En cuenta que la expresión corporal y dominio escénico son factores esenciales de un buen expositor?			
11.	¿Se prepara Ud., con argumentos sólidos para hacer frente a las posibles preguntas del público?			
12.	¿Cree Ud. Que el estilo y color de vestimenta influye al momento de realizar una exposición?			
13.	¿Considera Ud. Que es necesario prepararse bajo el criterios de profesional con el fin de realizar una buena exposición?			
14.	Estaría Ud. dispuesto a pagar por servicios de capacitación y formación para realizar una buena exposición?			
15.	¿Le gustaría que en la ciudad de Babahoyo exista una empresa que lo ayude y direcciona en la elaboración material audiovisual para exposición?			
16.	¿Le gustaría Ud. que en la ciudad de Babahoyo exista una empresa encargada de capacitar y formar expositores partiendo desde el asesoramiento en sus proyectos y trabajos académicos?			
17.	¿Le gustaría que la empresa implemente una página Web, Para dar a conocer los servicios?			

