**Capítulo I**

1. **Problematización**
   1. **Tema**

Estudio de prefactibilidad para la creación de una empresa de diseño gráfico especializada en la elaboración y comercialización de productos personalizados en la ciudad de Portoviejo.

* 1. **Antecedentes Generales**

El negocio de diseño gráfico está creciendo de manera global y rápida, y esto se debe a la demanda que existe de las diferentes empresas que buscan llegar a su público objetivo vendiendo sus productos de manera creativa, incorporando tendencias en el mercado, con ideas originales y productos de calidad, fomentando competitividad empresarial, e innovación.

Un comunicador o diseñador gráfico, se encarga de hacer una idea y convertirla en algo visual para el entendimiento de todos, organiza información y la expresa a manera de imágenes, cromática, tanto de manera tangible como intangible, ya sea por medios impresos o digitales, con la finalidad de que dicho mensaje llegue a un nicho de mercado y evocar una respuesta afirmativa o acorde a la necesidad del producto o servicio que oferta. (Samara T. , 2013, p. 6)

En esta era, conocida como era de la información y de la comunicación donde el internet y las nuevas tecnologías se han convertido en el medio más utilizado para informarse, formarse y entretenerse, el diseño gráfico juega un papel fundamental, ya que su expansión ha dado paso a una comunicación donde prima el elemento visual, las imágenes, fotografías, ilustraciones, videos, etcétera, predominan, además del diseño como tal de las páginas web, redes sociales, aplicaciones donde podemos visualizar todos estos tipos de trabajo, son posibles gracias a los diseñadores gráficos, los cuales tienen como misión fundamental comunicar, ya dicho anteriormente transmitir un mensaje efectivamente a través del uso de formas, colores, imágenes, tipografías.

Uno de los sectores donde es mayormente relevante es la publicidad, ya sea ésta impresa o digital; en éste sector impactar y permanecer en la mente del consumidor es el factor principal, y sólo lo hace posible la creatividad de un diseñador gráfico, que conoce tanto de los elementos visuales y del segmento a quien va dirigido el diseño para lograr llegar al target de manera eficaz.

Al hablar de diseño a nivel mundial, podemos recalcar que muy aparte de ser una profesión en crecimiento, es una de las profesiones que más innova y marca tendencia, ya que es por medio de la misma que es posible entrar a cualquier nicho de mercado; por ejemplo podríamos decir: Una empresa de chocolates tiene el mejor chocolate del mundo, y una gama amplia de vendedores, pero si su empaque, diseño y publicidad no son buenas, su público objetivo no lo va a consumir; todo producto entra por los ojos de quien lo va a consumir, este es el primer sentido que se activa al momento de obtener o adquirir un artículo y/o producto o servicio.

A nivel de Portoviejo se puede destacar que ha habido un crecimiento cuantitativo y cualitativo en cuanto a este tipo de negocios desde hace aproximadamente unos 15 años, siendo los más populares los de impresión de plotter a gran escala, utilizado mayormente en campañas tanto publicitaria, de bien social y política.

A nivel del país se han generado muchísimas plazas de empleo gracias a agencias, empresas que se dedican al diseño gráfico, que incluso podemos palpar en momentos de campaña electoral, en las diferentes vallas informativas, publicitarias, de bien público, afiches, e incluso propagandas televisivas; atrás de todas estas plataformas existe un diseñador.

Con las nuevas tendencias en el mercado, se desarrollaron otro tipo de negocios de diseño entre los cuales se destacan los que se dedican a la personalización de todo tipo de detalles; desde invitaciones, tazas, vasos, camisetas, gorras, entre otros, siendo la tarjetería el más destacado, a los cuales podemos nombrar a Krafty4u, Bake&Party, La Fábrica de Ideas, Hola Color, Lolita’s Craft, El Palacio de la Invitación, The Workshop, Portofiesta, y un sinfín de negocios más dedicados a este tipo de mercado.

* 1. **Formulación del problema**

¿Cuál es la prefactibilidad de crear una empresa de diseño gráfico dedicada a la elaboración y comercialización de productos personalizados en la ciudad de Portoviejo?

* 1. **Planteamiento del problema**

El entorno competitivo es cada día más amplio por lo que es necesario mantener un nivel de actualización y por ende analizar los problemas que se encuentran en el medio donde estos se desenvuelven, ya sean tecnológico, de mercado, técnicos, financieros, o nivel local y de país.

Sin embargo “El problema trata en primera instancia en su determinación y presentación a desarrollar como forma de admisión, en el cual se ofrece un boceto corto de lo que es el objeto de estudio” (Babaresco de Prieto A. , 1994, p. 44).

Todo planteamiento del problema debe ir desarrollado en 3 niveles, Macro, Meso y Micro. Esta estructura es general y también es universal. Es un esquema que permite llevar una secuencia de ideas, con la que se le da claridad y consistencia a la presente investigación.

**Macro**

En los últimos tiempos se está sumergido en la revolución tecnológica que ha cambiado mucho la manera en que se comunica y se informa, es así que el diseño gráfico ha tenido un gran auge. En la actualidad no existen fronteras geográficas, el mundo se divide en bloques económicos, ejemplo, un producto o servicio diseñado en Asia se vende en Ecuador.

El comercio global permite que se pueda vender entre países todo tipo de producto, en relación al diseño se debe estudiar el ciclo de vida de los objetos donde se mida materia prima y su uso incluyendo el reciclaje, además se debe tener en cuenta que el diseño gráfico sirve para transmitir mensajes de una manera estratégica y creativa.

**Meso**

A nivel país se puede decir que los locales cuyo negocio es la impresión digital, tienen grabados en sus letreros o rótulos que ofrecen servicios de diseño gráfico y por lo general estas personas que laboran en estos locales no son profesionales diseñadores gráficos, sus procesos de diseños son básicamente una copia y pega de páginas web.

Otro aspecto que se encuentra desatendido en el Ecuador es el proceso legal desde el modelo de trabajo para generar un contrato que garantice para ambas partes el cumplimiento de un trabajo, hasta el registro de los diseños. Cabe mencionar que la industria gráfica es transversal a muchas otras y genera otras fuentes de ingresos y trabajo.

**Micro**

Un factor importante a tener en cuenta en la ciudad de Portoviejo, es que se encuentra carencia en la variedad de materiales, sean estas papelerías, cajas, vasos, jarros entre otros, en comparación a ciudades más grandes como Quito y Guayaquil, por lo que se genera un rubro más grande por costo de envíos.

Otro elemento no menos importante es que los negocios no se constituyen como empresas permaneciendo como negocios pequeños porque es más rentable y no hay gastos en el trámite de legalización, sin embargo es también perjudicial porque hay menor capacidad de créditos para negocios pequeños.

Es así como se origina el modelo de creación de una empresa de diseño gráfico especializada en la elaboración y comercialización de productos personalizados, con materiales y diseños innovadores que marquen tendencia en el mercado Portovejense, que aparte de tener un rótulo, tenga todo un ambiente corporativo, desde la recepción hasta los rangos más altos; por lo cual se hace necesario constituir una empresa en base a las oportunidades que existen en el mercado.

* 1. **Delimitación del Problema**
* Campo: Empresarial.
* Área: Gestión empresarial.
* Aspecto: Elaboración y comercialización de productos personalizados.
* Problema: ¿Cuál es la prefactibilidad de crear una empresa de diseño gráfico especializada en la elaboración y comercialización de productos personalizados en la ciudad de Portoviejo?
* Tema: Estudio de prefactibilidad para una empresa de diseño gráfico dedicada a la elaboración y comercialización de productos personalizados en la ciudad de Portoviejo.
* Espacio: Ciudad de Portoviejo.
* Tiempo: 6 meses.
  1. **Justificación**

El diseño gráfico ha sido consolidado como una profesión desde hace ya más de 60 años desarrollando sus propios códigos visuales y funciones, y los mensajes creados por ésta profesión se canalizan mediante diversos medios de comunicación que no sólo son impresos, es por esto que actualmente se conoce al diseño gráfico como comunicación visual.

El diseño gráfico es la representación de ideas o conceptos que se quieren transmitir para alcanzar en el receptor un cambio de actitud, ya sea social cultural o de consumo; la difusión de los mensajes se efectúa de forma visual, para cumplir propósitos determinados. (Murani, 2002, p. 22)

El diseño tiene que estar enfocado a las necesidades y el bienestar de una sociedad, además del reconocimiento de usuarios para su mejor utilización, dándole forma al mensaje que se quiere trasmitir mediante la clasificación, secuencia, jerarquía y diferenciación de elementos a trabajar.

En la actualidad el diseño activa el comercio, Steve Jobs decía: “El cliente no sabe lo que quiere, hasta que se lo muestras” tomando como base esta premisa y al no haber opciones que marquen diferencia con las ya existentes en el mercado, sea esta por cuestión de materia prima o diseño usados en los productos personalizados en la ciudad de Portoviejo, se elabora este proyecto mediante el cual se pretende crear una empresa innovadora, creativa, y que incorpore tendencias, y que se diferencie del resto, mediante la variedad de diseño y uso de diferentes materiales para la creación de productos con diseños personalizados que pueda incursionar de manera eficiente y eficaz en nuestro nicho de mercado, con productos de calidad, que llene las expectativas de sus clientes.

Teniendo a la mano los avances tecnológicos, se debe implementar una página web en donde el cliente pueda realizar sus compras de una manera más ágil y efectiva, esta página contará con diseños originales ya sea impreso o digitales, además se publicitará la empresa mediante facebook, twitter e instagram.

Cabe mencionar que esta será una empresa mas no un negocio pequeño ya que se constituirá como tal, además se contratará personal profesional en diseño gráfico que maneje tanto programas, manejo de utilitarios, diseños, redes sociales y publicidad, generando así nuevas fuentes de trabajo y fomentando la competitividad a nivel local.

En cuanto a los materiales como son papelería, vasos, jarros, fundas, botellas etc. se los solicitara a los proveedores con anticipación y en cantidades considerables, para mantener un buen stock de ellas y prevenir la falta de estos productos, para así atender la demanda de estos, además con este mecanismo abarataremos costos de envío en caso de solicitar a las ciudades como Quito y Guayaquil.

Para la correcta realización del estudio de prefactibilidad de la creación de una empresa de diseño gráfico dedicada a la elaboración y comercialización de productos personalizados en la ciudad de Portoviejo, se utilizarán conocimientos previamente conseguidos en la carrera de gestión empresarial, por medio de los cuales se determinan las características que debe de tener esta empresa.

**1.7. Objetivos**

**1.7.1 *Objetivo General***

Elaborar un estudio de prefactibilidad para la creación de una empresa de diseño gráfico dedicada a la elaboración y comercialización de productos personalizados en la ciudad de Portoviejo.

**1.7.2 *Objetivos Específicos***

* Elaborar estudio de mercado que determine la prefactibilidad de crear una empresa especializada en la elaboración y comercialización de productos personalizados en la ciudad de Portoviejo.
* Realizar el estudio administrativo y organizacional que determine la manera en la que va a ser gestionada la empresa.
* Preparar el estudio técnico en el cual se determine la prefactibilidad de la creación de la empresa.
* Elaborar el estudio legal de la empresa con el fin de crear estatutos que rijan y representen el buen desenvolvimiento de la misma.
* Trazar un estudio financiero en donde se describa y diagnostique la viabilidad económica para la creación de una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de productos personalizados en la ciudad de Portoviejo.

**Capítulo II**

1. **Conceptualización**

**2.1 Marco Teórico**

**Conceptos de empresas:**

Para que una empresa o negocio pueda ejercer su actividad se necesita de infraestructura.Varela R.indicó que ésta incluye recursos físicos como son: edificios, equipos, marcas, maquinarias, patentes, entre otros; recursos financieros tales como son: de capital, de inversión para activos fijos, capital de trabajo, gastos pre operativos etc., recursos humanos en los que se destacan el grupo gerencial, el talento humano, los trabajadores; los recursos productivos en los que se encuentran las materias primas, electricidad, agua; y los recursos informáticos en los que se distinguen los mercados, tecnologías y leyes. (Varela R. , 2008, p. 18)

La empresa es la visión y lo definen con ciertas características como son: estar enfocada y que sea fácil de entender, perpetuarse en el tiempo y realizar los ajustes que sean necesarios, debe de ser especifica dentro de la organización y por ultimo debe de tener un propósito en donde indique la razón de ser. (Dorf & Byers, 2005, p. 106)

**Creación de empresas**

Es el desarrollo de una serie de etapas que permiten al emprendedor tomar una serie de decisiones, llevándolo a correr riesgos moderados, que constantemente eleva su entendimiento, seguridad y determinación sobre el tema empresarial y se alimenta de sus resultados, las etapas para la creación de empresas:

1. La idea
2. Idea de empresa
3. Oportunidad de empresa
4. Plan de empresa
5. Arranque
6. Crecimiento y desarrollo
7. **La Idea**

El diccionario muestra varios conceptos sobre la palabra idea:

* Es la iniciativa y el conocimiento de algo o de alguna cosa.
* Cuando en la mente queda registrada la imagen de una cosa.
* Conocimiento sencillo y simple, necesarios para el entendimiento del ser humano.
* imaginación para la formación de un plan, un proyecto, una obra.
* Intención de hacer algo.

La idea es una respuesta para dar fin a un determinado problema, sea cual sea su tipología (legal, de diseño, hidráulica, automotriz, entre otras) y sacar provecho de dicha iniciativa tomándolo como una oportunidad, donde crecen recursos y financiamiento para su correcto funcionamiento y viabilidad. (Bermejo, Rubio, & De la Vega, 1994, p. 25)

Los seres humanos tenemos diversas ideas debido a las constantes labores. El cerebro produce ideas de una forma insistente, no siempre las ideas son referentes a negocios, muchas ideas son solo sueños, otras quizás no conduzcan a ningún lado, pero es importante estar generar ideas, para esto es necesario la creatividad ya que es un elementos fundamental para el éxito del proceso empresarial. Muchas ideas son comunes y numerosas pero para esto es necesario avanzar sobre ellas, hasta convertirlas en ideas de empresa.

1. **Ideas de empresa**

Etapa donde empieza el proceso de generar valor adquisitivo a las ideas; se trata de comenzar su revisión mediante la concepción de empresa, es anticipar el potencial empresarial que ésta pueda tener. Cabe mencionar que puede ser tanto a nivel cuantitativo como a nivel cualitativo. (Varela R. , 2008, p. 273)

Luego de haber pasado de muchas ideas, se debe de evolucionar a la idea de la empresa pero para ello se tiene que analizar los componentes que toda empresa debe de tener al menos a nivel cualitativo, entre los cuales se destaca: cliente y/o usuarios con pedido, entorno y/o ambiente empresarial, tecnología, recursos naturales, recursos humanos., recursos financieros, redes de contactos, oportunidad.

1. **Oportunidad de empresa**

A continuación se presenta una guía con la que se puede manejar la oportunidad de la empresa:

**Nombre de la empresa**

Es la carta de presentación, es el que sirve de punto de partida para luego estimar su validez, se debe plantear un nombre original, un nombre que impacte, que llegue al consumidor ya que es la primera impresión y debe de ser autentica y se base en los objetivos plantados.

**Concepto de empresa**.

Se debe tener una idea muy específica de la esencia de la empresa, puede ser una frase o imagen que reúne el conjunto de servicios y/o productos que se va a ofrecer a los clientes, y con ello la satisfacción de deseos, necesidades, problemas que el cliente tenga, esta es la esencia. Además se debe destacar varias ventajas competitivas que se identifiquen.

**Clientes con pedido**

Es necesario hacer un análisis previo de los competidores, revisar sobre todo el tamaño del mercado, se debe planear las estrategias elementales sobre las mezclas de las zonas que pudieren ser validadas en la investigación de mercado, se debe planificar el ingreso al mercado de los servicios y/o productos.

**Información del entorno**

Es aquí en donde se expresa las particularidades del sector económico en el cual la empresa se va a desempeñar. Se deben considerar: aspectos legales, ambientales, comerciales y sociales propios del sector. Además es necesario establecerlas variables y las tendencias que pueden afectar a la empresa ya sea de forma negativa o positiva.

**Re**c**ursos humanos**

Aquí se delinean las políticas para el personal y se formula el esquema de trabajo, además se manifiesta las características, conocimientos, experiencias y, en resumen, las competencias del equipo empresarial, inversionista y/o socios. Además se analiza la posibilidad de contratar nuevos recursos humanos.

**Tecnología**

En este punto se manifiesta el estado de desarrollo de los productos y/o servicios y los procesos, también la tecnología en la que se soporta la empresa, se debe verificar en qué áreas se debe de realizar desarrollos tecnológicos aparte de los ya existentes y analizar las soluciones, también se debe determinar las necesidades de equipos, espacios, maquinarias, entre otros.

**Redes empresariales**

En este rubro se determinan las necesidades de apoyo obligatorias para el progreso de la empresa, se debe de realizar una lista de instituciones, empresas y personas, organizaciones entre otros, que pueden contribuir, asimismo las estrategias que respalden el ingreso a estos apoyos.

**Recursos financieros**

Se deben reconocer cuáles son los niveles de inversión básicos con los que se cuenta, es decir, los recursos con que cuenta la empresa; las instituciones financieras a las que se debe requerir recursos financieros para las diversas etapas del proyecto, además de validar el acceso a los recursos financieros; la disponibilidad de garantías y de acceso al crédito.

**Oportunidad**

En este paso se refleja los factores positivos que se producen fuera de la empresay que se deben de aprovechar, generando estrategias empresariales, es donde se debe de determinar si se puede y conviene ingresar en nuevos mercados como también sacar productos y por ende servicios nuevos.

**Cronograma**

Este debe contener las actividades que tendría que cumplir para poder elaborar el plan de empresa, es necesario establecer a cada una de ellas un momento de inicio y uno de culminación. Designar responsables, identificar actividades críticas que pueden frenar el avance. Tratar de cuantificar los recursos que van a requerir para realizar el plan de empresa.

1. **Plan de empresas**

Proceso mediante el cual la entidad toma vida propia e identidad, y enuncia de manera clara y precisa el procedimiento, ideas, propósitos, conceptos, resultados; engloba todo lo que es la visión que tiene el empresario de su proyecto, mediante el cual se analiza la empresa a futuro, se prevén dificultades y soluciones ante las diferentes problemáticas que puedan presentarse. (Varela R. , 2008, p. 316)

Con lo anteriormente descrito se puede concluir que para realizar un plan de empresas se debe de contar:

**Análisis del mercado**

Es la determinación del mercado, ya que se define la cantidad de demanda e ingresos de operación, como por los costos e inversiones comprendidas. En este estudio se predicen los costos ya que representa la situación futura y especifica las políticas y procedimientos que se utilizarán como estrategia comercial. (Sapag Chain, 1997, p. 31)

En este análisis se debe de diagnosticar si existen realmente los clientes para los servicios y/o productos que se van a lanzar al mercado, así mismo se debe de analizar la disposición del cliente a pagar el precio que se establece, revisar la cantidad demandada, además se debe identificar los canales de distribución a utilizarse y establecerlas ventajas y desventajas competitivas, planes estratégicos de promoción y mercadeo.

**Análisis técnico**

El análisis técnico-operativo de un proyecto tiene dos objetivos: identificar la posibilidad técnica de la elaboración del producto que se va a lanzar al mercado, y, analizar y determinar el tamaño óptimo, la ubicación óptima, los equipos, las instalaciones y la organización requerida para poner en marcha la producción. (Baca Urbina, 2010, p. 84)

Dentro de este campo es posible determinar si se puede elaborar y vender el producto y/o servicio con la calidad, costos y cantidades requeridas, por lo que se hace necesario identificar equipos, insumos, maquinarias, suministros, recursos humanos, precios. Es necesario indicar que este análisis va de la mano con el análisis del mercado ya que la producción es para atender las ventas que se identifican en ese análisis.

A continuación se necesita analizar los elementos que se incluirán en el análisis técnico:

**Análisis del Producto**

Etapas de investigación y desarrollo, recursos requeridos para el desarrollo del producto, pruebas del producto y de tecnología, especificaciones del producto, materia prima, servicios e insumos básicos; condiciones de operatividad, maquinarias y equipos que se requieren, condiciones de calidad.

**Facilidades:**

Aquí se deben de analizar las instancias relacionadas con la infraestructura de la empresa como son: Ubicación y facilidades de servicios básicos; además también se necesita saber la posición relativa a clientes y proveedores, tipo de construcción, iluminación, ventilación, el área que se requiere, situación laboral de la localidad.

**Equipos y maquinarias**

Dentro de este rubro se debe identificar los equipos y maquinarias que se necesitan y el talento humano que se requiere para la operación de los mismos: Especificación del proceso, capacidad del tamaño de equipos y maquinarias, posibles proveedores de equipos y maquinarias, necesidades de infraestructura, financiamiento de adquisición de los equipos (compra, arrendamiento), personal necesarios en cantidad y calidad.

**Distribución de espacios**

En este punto se debe hacer un plano para ver la forma en que se va a realizar la distribución de los diferentes departamentos y la forma en que se hará el proceso productivo: Zonas básicas, áreas por departamentos; además de la distribución de los mismos, y sus respectivos planos.

**Plan de compras**

En este punto se necesita analizar los siguientes aspectos: proveedores potenciales, calidad de los productos y/o servicios que ofertan los proveedores, precios de compra incluyendo impuestos y retención, formas de pago, descuentos por pronto pago, políticas de inventario de materia prima.

**Análisis administrativo**

Dentro de este estudio se definen las características necesarias para la empresa y el personal; en este punto se encuentra la organización como tal, así como también el personal administrativo de la empresa. Además en este análisis encontramos los mecanismos de control, las políticas para administrar al personal, las estructuras y los estilos de dirección, la participación del grupo en la gestión de resultado.

**Análisis, ambiental, legal y social**

En el análisis ambiental se define la posibilidad legal para que la empresa entre en operación, así como también el de establecer el tipo de sociedad y las obligaciones laborales y tributarias; los estímulos existentes para la empresa, y los tramites, dificultades legales para el funcionamiento de la empresa y permisos para su funcionamiento.

En el estudio ambiental incluyen los mecanismos de control de contaminación, los riesgos que puede tener la población por las emisiones y residuos, también encontramos los riesgos para los empleados y trabajadores, todo lo referente a higiene y seguridad industrial, los efectos sobre el ecosistema y la sostenibilidad ambiental.

Con relación al análisis social podemos decir que aquí se incluye los resultados sean estos positivos o negativos de la empresa: empleo, salud, educación, servicios adicionales que la empresa trae a la comunidad, servicios adicionales que la empresa demanda de la comunidad, mecanismos de equilibrio social.

**Análisis económico**

Aquí es donde se determinan las características económicas del plan como son: inversión en activos fijos, inversión en capital de trabajo, presupuestos de ingresos, presupuesto de materia primas, presupuesto de insumos, presupuesto de servicios, presupuesto de personal, otros gastos y análisis de costos.

**Análisis Financiero**

En este análisis se verifica los recursos financieros, así como también su fuente, condiciones y el acceso a ellas, también la financiación, los pagos a capital, los gastos financieros que se generen, y los pagos a capital del préstamo. Otro objetivo es el análisis de la liquidez de la empresa, así como también realizar proyecciones financieras, Cabe mencionar que las etapas que aquí se destacan son: Flujo de caja, estados de resultados, balances, análisis de riesgos.

1. **Arranque**

En esta etapa es donde se evalúan los procedimientos productivos y le permite a los trabajadores acoplarse a ellos, aquí se modifican y se evalúa las especificidades del producto y se comienza a contactar a clientes potenciales, los desembolsos de recursos son permanentes, se debe de manejar cronogramas de las actividades que se van a realizar, además se deben realizar auditorías e inventarios necesariamente.

1. **Crecimiento**

Lo deseable de toda empresa es llegar a crecer y fortalecer su posición en el mercado y en el sector, para muchos es solo un aumento de unidades vendidas o el incremento del personal de utilidades y rentabilidad, para otros es esfuerzo, dinamismo, creatividad, saber llegar al consumidor.

Para el correcto desarrollo de un modelo de crecimiento empresarial, debe de existir eficiencia gerencial; el beneficio de las oportunidades productivas, permiten el crecimiento de organizaciones, y la eficacia y el talento de su administración gerencial se torna en el límite del crecimiento de la empresa. (Penrose E. , 1959, p. 36)

Las firmas evolucionan a través de cinco fases (creatividad, dirección, delegación, coordinación, colaboración), cada una de ellas caracterizada por un período de relativo crecimiento, marcado severamente por una etapa de crisis gerencial (liderazgo, autonomía, control, burocracia, y otras). Dichas crisis representan oportunidades de desarrollo y es la acción gerencial la que caracteriza cada una de estas fases. (Greiner L. , 1967, p. 123)

Ante estos conceptos se puede decir que para lograr el crecimiento de la empresa es necesario lograr identificar los obstáculos que hacen que la empresa no crezca y encontrar formas de vencerlas como son: desarrollar mercados y productos, sacar productos creativos y que impacten al público consumidor, estimular al personal administrativo y de planta entre otros.

**2.2. Marco Conceptual**

**Comercialización:**

Comercialización es la labor de comercializar; es colocar en venta un producto o servicio y darle la ruta para su distribución lo cual tiene como consecuencia su venta. Comercialización es describir al conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de posibilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio, es decir, la comercialización se ocupa de aquello que los clientes necesitan y desean. (Sterm L. , 1999, p. 100)

**Competencia:**

La competencia es una de las fuerzas más poderosas del colectivo, en el caso de las empresas, estas contienden por el mercado, ya sea de organizaciones o negocios que responden a ciertas necesidades o de países que entraron en la globalización y en la competitividad. Toda organización requiere de una estrategia para ofrecer un valor agregado a sus clientes. (Porter M. , 2003, p. 49)

**Capital de trabajo:**

Recursos o fondos que necesita una empresa para el ejercicio de sus operaciones a corto plazo, para poder cubrir el valor de las deudas que vencen también en ese corto plazo. Para proceder al cálculo se lo realiza mediante la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante, por lo tanto al capital de trabajo se lo asocia con la liquidez general de la empresa. (Rodriguez M. , 2005, p. 74)

**Consumidor:** Sin embargo, **“**Consumidor es aquella persona que compra las mercancías o artículos y los utiliza, estos pueden ser bienes o servicios producidos” (Lazar Kanuf & Schiffman, 2005, p. 87).

**Diseño gráfico:** No obstante, “Diseño es el proceso de sistematizar, proyectar, escoger y organizar elementos con la finalidad de comunicar visualmente un mensaje específico a un grupo con objetivos claros y precisos” (Wong, 1972, p. 25).

**Demanda:**

Solicitud para la adquisición de un bien, producto o servicio a precios de mercado, ya sea por un consumidor o por el público objetivo en un determinado sitio a fin de satisfacer una necesidad, entre estos bienes podemos nombrar: la alimentación, educación, ocio, medicina, transportación; es por esta razón que los seres humanos somos considerados como demandantes. (Wilensky A. , 1994, p. 27)

**Empresa**

Es una organización que la forman personas con aspiraciones, también lo forman los bienes materiales y financieros, que tiene como finalidad la producción o prestación de servicios o bienes con la finalidad de conseguir beneficios económicos. Esta se basa en planificaciones, estrategias y equipos de trabajo. (Bermejo, De la Vega, & Rubio, 1994, p. 52)

**Estrategia:** “Principios, rutas, planes ideados para direccionar y orientar un proceso, que aseguran una decisión óptima en diferentes ámbitos para alcanzar un cierto objetivo” (Hernandez S. , 2008, p. 39).

**Estudio de mercado:**

Estudio de mercado son las acciones que se realizan para saber las condiciones y respuestas del mercado, proveedores y competencia para un producto o servicio. Se examina y observa la oferta y la demanda, los precios y los canales de distribución. (Hernández F. , 1992, p. 63)

**Estudio de prefactibilidad:** “Se desarrolla para conocer la vialidad económica, técnica, financiera de crear un proyecto, o negocio de las personas que se dediquen al mismo grupo social que se vea relacionado con ella” (Mendez, 2016, p. 49).

**Estudio técnico:** “El estudio técnico es aquel que presenta la especificación del tamaño óptimo de la planta, evaluación y determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y el análisis organizativo, administrativo y legal” (Baca Urbina, 2010, p. 120).

**Evaluación financiera:**

Estudio ordenado que contrasta información económico-financiera de cada proyecto o plan, factores de riesgo, proyección de flujos de efectivo; la cual determina la pertinencia de realizar un proyecto en función de su rentabilidad tanto financiera como social, basada en los entornos económico, financiero y social. (Ramírez, 2005, p. 43)

**Factibilidad:**

Santos, expuso que la factibilidad se debe a un proceso de aproximaciones sucesivas, por medio del cual se determina un asunto a resolver; para lo cual se comienza de supuestos, estimaciones y pronósticos, ya que, la presentación de la información y la confiabilidad de la misma está supeditada a como se realicen los estudios técnicos, económicos, financieros, de mercado y otros que se requieran. (Santos, 2008, p. 45)

**Grupo objetivo:**

Noción empleada en el marketing y la publicidad que hace referencia al consumidor hacia el cual se dirige una campaña, producto o servicio, también se lo conoce como, público objetivo, mercado meta o target; éste es la clave para que dicho producto sea rentable y tenga éxito, y son parte fundamental de una empresa, ya que todas las estrategias de marketing estarán dirigidas a ellos. (Gonzales, 2003, p. 63)

**Impresión:**

La imprenta es conocida como un método mecánico o técnica industrial por medio de la cual se pueden reproducir imágenes, textos, ilustraciones sobre diferentes materiales, por medio de la aplicación de tinta a dicho material mediante presión; pese a haber empezado como un método artesanal, su desarrollo trajo una revolución cultural. (McKerow R. , 1998, p. 86)

**Inversión:**

Las inversiones son colocaciones ya sea de capital o patrimonio que se sitúa en ciertas actividades ya sean comerciales o privadas, cuyo objetivo es el de alcanzar un rédito económico. Una persona que tenga cierta cantidad de dinero puede invertir y lograr ganancias mayores a largo plazo. La inversión será satisfecha si se cumplen con los siguientes requisitos: rentabilidad, tiempo y riesgo. (Van & Wachowicz, 2002, p. 149)

**Oferta:**

Proporción de productos, bienes o servicios que una empresa quiere vender a su público meta bajo ciertas condiciones mercadológicas: precio y cantidad ofertada, se deriva del latín oferre; algunos factores que pueden determinarla son la tecnología y el precio del producto que se desea ofrecer. (Orti, 1994, p. 13)

**Prefactibilidad:**

Luna manifestó que al hablar de prefactibilidad nos referimos al análisis preliminar de una idea de negocio, producto o servicio para determinar su viabilidad y poderla convertir en un proyecto potencial, en el cual se recopila toda la información necesaria para minimizar su riesgo en cuanto a la inversión, factores que afecten al proyecto, técnicas de producción y fuentes de financiamiento. (Luna R. , 2008, p. 56)

**Plaza:**

La plaza o distribución es la forma en la que se debe de llevar el producto o servicio hasta el usuario final, por lo que es necesario tener una buena planificación y con ello un eficiente plan para llevar la mercancía hasta el cliente meta, por lo tanto para definir una venta no basta con un buen producto o servicio. (Ferrel & Geoffrey, 2010, p. 73)

**Precio:** “El precio se define como la cantidad de dinero que un cliente está listo a pagar con el fin de obtener provecho de un producto” (Ferrel & Geoffrey, 2010, p. 74).

**Producto:**

Son singularidades reales o impalpables que el consumidor acepta, ya que va a satisfacer una necesidad. En Marketing un producto o servicio no existe hasta que no se encuentre la necesidad o el deseo del comprador. La preferencia actual es que el servicio esté ligado cada vez más al producto, ya que con esto se debe conseguir una mejor entrada en el mercado y ser mucho más competitivo. (Dvoskin, 2017, p. 49)

**Creación de empresas** “Busca determinar la vialidad de ejecutar o no dicha labor, el mismo que comprende una serie de procedimientos o procesos en donde se analice y determine varios estudios que permitan comprobar la factibilidad de desarrollo” (Varela R. , 2008, p. 203).

**Recursos humanos:**

En la administración de empresas, se define al recurso humano como el trabajo que realiza un grupo de colaboradores de un negocio u organización, es un proceso que se encarga de seleccionar, emplear, enseñar, además de retener al talento humano contratado para un fin específico. (Linardi & Cortinas, 2017, p. 51)

**2.3. Marco legal**

El marco legal del proyecto se constituirá con los requisitos que exige la Superintendencia de compañías, la cual indica que se debe inscribir en el Registro Mercantil, además que dicha escritura de fundación, contendrá las lineaciones que exige la ley.

Con respecto al Servicio de rentas internas, se debe de proceder primeramente obteniendo el registro único de contribuyente (RUC) y para esto es necesario presentar la escritura de constitución de la empresa, además del original de la cedula de ciudadanía y su debida copia.

Referente al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, es necesario ingresar a la página web de la mencionada Institución e ingresar en la opción empleadores y registrar a los empleados o trabajadores.

En el Municipio de Portoviejo, se debe adquirir la patente municipal para lo cual se debe de llenar el respectivo formulario para su aprobación.

Referente al Cuerpo de Bomberos es necesario compra extintores dependiendo del tamaño del local, además que se debe realizar una recarga anual.

Par ingresar los contratos al Ministerio de relaciones laborales se lo puede realizar en línea a través de la página web de la referida Institución.

**2.4. Variables**

* + 1. ***Variable independiente***

Estudio de prefactibilidad.

* + 1. ***Variable dependiente***

Creación de una empresa de diseño gráfico para la elaboración y comercialización de productos personalizada en la ciudad de Portoviejo.

* 1. **Operacionalización de las variables**

**Variable independiente:** estudio de prefactibilidad

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Concepto** | **Categorías** | **Indicadores** | **Ítems** | **Técnicas de Investigación** |
| El estudio de prefactibilidad se desarrolla para conocer la vialidad económica, técnica, financiera de crear un proyecto, o negocio de las personas que se dediquen al mismo grupo social que se vea relacionado con ella. (Mendez, 2016, p. 49) | Estudio de Mercado | % ofertantes  % demandantes  % competencia | ¿Cómo considera la demanda de mercado de productos con diseños personalizados en la ciudad de Portoviejo?  ¿Cómo estima la oferta de productos con diseños personalizados en la ciudad de Portoviejo?  ¿Según su criterio existe alta competencia de marcas de productos con diseños personalizados que se vendan en la Ciudad de Portoviejo? | Encuesta a la población de Portoviejo |
| Estudio Técnico | Tamaño del proyecto tecnología materiales insumos maquinarias y equipos | ¿Considera que las empresas o personas que producen productos con diseños personalizados cuentan con la debida maquinaria para elaborar su producto con excelente calidad? | Encuesta a la población de Portoviejo |
| Estudio Organizativo | **#**de personas a laborar **#**de áreas | ¿Cree usted que es importante que las empresas o negocios contraten personal capacitado para el desenvolvimiento de sus actividades internas? | Encuesta a la población de Portoviejo |
| Estudio legal | **#** de requerimientos.  **#**de permisos. | ¿Las empresas donde laboran tienen los permisos necesarios, patentes entre otros para el desarrollo de sus actividades productivas? | Encuesta a la población de Portoviejo |
| Estudio financiero | $ inversiones.  $ capital de trabajo. | ¿Cree usted imperioso que se invierta en emprendimientos en esta ciudad? | Encuesta a la población de Portoviejo |

**Variable dependiente:** creación de una empresa de diseño gráfico especializada en la elaboración y comercialización de productos personalizados.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Concepto** | **Categorías** | **Indicadores** | **Ítems** | **Técnicas de Investigación** |
| La creación de empresas busca determinar la vialidad de ejecutar o no dicha labor, el mismo que comprende una serie de procedimientos o procesos en donde se analice y determine varios estudios que permitan comprobar la factibilidad de desarrollo. (Varela R. , 2008, p. 203) | Factibilidad económica | # de Puestos de trabajo  % ingresos económicos  % de estabilidad laboral | ¿Cuánto destina anualmente en productos con diseños personalizados? | Encuesta a la población de Portoviejo |
| Factibilidad sociocultural | % de la calidad de vida  # de relaciones familiares  # de relaciones sociales  # de relaciones culturales | |  | | --- | | ¿Considera usted que con los emprendimientos se aumentan las fuentes de trabajo en esta ciudad? | |  | | ¿Considera usted que los emprendimientos tienen buenos accesos a créditos? | | Encuesta a la población de Portoviejo |

**Capítulo III**

**3. Marco metodológico**

**3.1. Plan de investigación**

**De campo:**

Es de campo debido a que se examina en el mercado en donde se oferta y demanda productos con diseño personalizados, así como con las personas propietarios o creadores de empresas que se dedican a este tipo de servicio, con el fin de tener información oportuna fidedigna y real que contribuya en el desarrollo de lo investigado.

**Bibliográfica**:

Se debe tomar con cuidado información real en medios y/o recursos escritos que contribuyen al desarrollo de la investigación, con el fin de mejorar los resultados obtenidos.

**3.2 Tipos de investigación**

**Descriptiva:**

Se necesita explicar la realidad de los hechos consultados, analizados y observados en el medio donde se desarrollara la investigación.

**Analítica:**

Se tiene que realizar un análisis detallado de los resultados y hechos consultados, que anteriormente fueron descritos con el fin de sacar un criterio propio pero apegado a la realidad consultada y en base a ello tomar las medidas necesarias para que el proyecto tenga el éxito esperado.

**Propositiva:**

Tiene como propósito la determinación de la vialidad financiera, para crear una empresa de diseño gráfico, especializada en la elaboración y comercialización de productos personalizados en la ciudad de Portoviejo.

**3.3. Fuentes de investigación**

**Fuente primaria:**

Se debe analizar como fuente primaria, todo material de primera mano o fuente del momento que fue de interés, lo anteriormente expuesto se lo debe obtener a través de encuestas a las personas involucradas en la investigación, además de revistas.

**Fuentes secundarias:**

Como fuente secundaria se utilizaron libros cimentados en hechos reales, así como también medios tecnológicos, datos extraídos del INEC, de la población total de la ciudad de Portoviejo, medios que contribuyeron al desarrollo y resultados obtenidos.

* 1. **Población**

Para llegar a la muestra de la población es necesario investigar datos de último censo poblacional del INEC con un rango de 15 a 74 años de edad, con los cuales se puede definir este indicio:

* 152.961 habitantes de Portoviejo.

**3.5 Muestra de la población**

Para considerar la muestra de habitantes de la Ciudad de Portoviejo considerados en esta investigación se debe aplicar la formula finita de obtención de muestras:

P= Probabilidad de ocurrencia 50%

Q= Probabilidad de no ocurrencia 50%

E= Nivel de significancia 5%

N= número de Población 152.961

N= Muestra ?

Z= Nivel de Confianza 1.96

n= 383

**3.6 Análisis de los resultados**

Es la parte del informe donde se establece conclusiones, que se puedan analizar y comparar con otros investigadores, es una evaluación de la solución desde la perspectiva de cada autor, la cual consiste en la explicación de los resultados, que se dan por 2 etapas: rentabilidad y los métodos utilizados. (Hernández A. , 2005, p. 57)

La forma de analizar los resultados obtenidos es a través de la presentación de gráficos y cuadros estadísticos, así como también del análisis personal conforme a los resultados obtenidos en la investigación, que permiten la obtención de un juicio más explicado y útil de lo manifestado.

**Capítulo IV**

1. **Formulación del proyecto**
   1. **Análisis e interpretación de los resultados**
      1. ***Encuesta dirigida a la población de Portoviejo***
2. ¿Cómo considera la demanda de mercado de productos con diseños personalizados en la ciudad de Portoviejo?

**Análisis:**

De acuerdo a los resultados del estudio 73 % de los encuestados considera alta la demanda de mercado de productos con diseños personalizados en la ciudad de Portoviejo, mientras que un 14% la considera media y un 13% baja. Esto implica que existe un mercado potencial de consumidores que requieren y demandas productos de diseño, sustentando la viabilidad de mercado en esta línea de productos.

1. ¿Cómo estima la oferta de productos con diseños personalizados en la ciudad de Portoviejo?

**Análisis:**

Con respecto a la oferta de productos con diseños personalizados en la ciudad de Portoviejo, podemos observar que el 55% de los encuestados respondieron que es baja la oferta de este tipo de productos, mientras que el 19% manifestó que es media y el 26% alta. Comprobando que existe una demanda insatisfecha en el mercado actual, lo cual puede ser captada con acciones y productos adecuados, con estrategias de diferenciación y de comunicación que generen valor a los clientes potenciales y a la vez brindar beneficios a los mismos.

1. ¿Según su criterio existe alta competencia de marcas de productos con diseños personalizados que se vendan en la ciudad de Portoviejo?

**Análisis:**

En lo referente a que existe alta competencia de marcas de productos con diseños personalizados que se vendan en la ciudad de Portoviejo, los encuestados declararon que en esta ciudad no existe una alta competencia de este tipo de productos y un 33% manifestaron que sí, por lo tanto es necesario generar una competencia dinámica y agresiva para captar el público meta y empoderarnos del mercado local.

1. ¿Considera que las empresas o personas que producen productos con diseños personalizados cuentan con la debida maquinaria para elaborar su producto con excelente calidad?

En este punto, los encuestado expresaron el 45% que las empresas o personas que se dedican a producir productos con diseños personalizados no cuentan con maquinarias de excelente calidad mientras que el 55% dijeron que sí existen buenas maquinarias, por lo tanto una de las características principales del negocio será tener maquinarias de excelente calidad y en óptimo funcionamiento, para que los productos ofertados lleguen al público en condiciones superior con respecto a la competencia.

1. ¿Cree usted que es importante que las empresas o negocios contraten personal capacitado para el desenvolvimiento de sus actividades internas?

**Análisis:**

Dentro de este rubro los encuestados expusieron: el 94% que si es importante que las empresas o negocios contraten personal capacitado para el desenvolvimiento de sus actividades internas, mientras que el 6% contestó que no, en vista de este resultado la empresa contratará al talento humano de acuerdo a sus necesidades y con el perfil profesional requerido, generando competitividad y fuentes de trabajo.

1. ¿Las empresas donde laboran tienen los permisos necesarios, patentes entre otros para el desarrollo de sus actividades productivas?

**Análisis:**

En esta investigación el 65% de los encuestados concluyeron que las empresas donde laboran no cuentan con los permisos necesarios, patentes entre otros para el desarrollo de sus actividades productivas, pero el 35% manifestó que sí. Esta empresa debe de contar con los permisos necesarios como son estatutos, normas y leyes para la introducción de los productos con el fin de tener un buen desenvolvimiento de sus actividades.

1. ¿Cree usted imperioso que se invierta en emprendimientos en esta ciudad?

**Análisis:**

En cuanto a la necesidad de que se invierta en emprendimientos en la ciudad de Portoviejo, el 92% manifestó que es imperioso que se invierta en emprendimiento y un 8% concluyó que no, es así como esta empresa de diseño gráfico invertirá capital en el mercado Portovejense debido a la gran oferta que existe en el mercado, contribuyendo al desarrollo local, provincial y de país.

1. ¿Considera usted que con los emprendimientos se aumentan las fuentes de trabajo en esta ciudad?

**Análisis:**

En un porcentaje del 80% de las personas encuestadas opinaron que cuando hay emprendimientos aumentan las fuentes de trabajo en la ciudad de Portoviejo, en tanto que el 20% manifestó que no aumentan las fuentes de trabajo. Con este proyecto se fomentará la productividad, la competitividad y por ende las fuentes de trabajo que se requiera, generando con ello una mejor calidad de vida para los directivos y colaboradores de la empresa.

1. ¿Considera usted que los emprendimientos tienen buenos accesos a créditos?

**Análisis:**

Con respecto a esta consulta, el 62% indicó que los emprendimientos no tienen buenos accesos a créditos, mientras que el 38% concluyo que sí. Bajo esta investigación la empresa buscará fuentes de financiamiento en Instituciones bancarias, con el fin de poner en marcha la empresa y no trastocar su actividad productiva y organizativa.

1. ¿Cuánto destina anualmente en productos con diseños personalizados?

**Análisis:**

Con respecto a este punto el 70% de los encuestados manifestaron que destinan anualmente $800.00, el 25% $700.00, y un 5% 600.00, por lo que esta empresa de diseño gráfico apuntará a captar el 100% del mercado para así general una excelente utilidad y por ende aumentar la calidad y condición de vida del talento humano de la empresa.

* 1. **Estudio de Mercado**

Consiste en medir la posibilidad técnica de una actividad comercial o de un proyecto, de acuerdo a los resultados que se obtengan de estas se podrá determinar si es factible o no su puesta en marcha. Dentro de este estudio se debe de encontrar dos fuerzas que son el micro ambiente y el macro ambiente.

El sistema de mercado de una empresa debe operar dentro de una estructura de fuerzas que constituyan el medio ambiente del sistema, estas fuerzas son el macro ambiente y el micro ambiente, estas variables externas son importantes no son controladas por la empresa. (Fisher de la Vega & Espejo Callado, 2011, p. 47)

* + 1. ***Micro ambiente***

Al hablar de micro ambiente se hace referencia a los componentes o factores cercanos con la empresa y que de una u otra manera influyen en las actividades que diariamente realiza la empresa como son: los consumidores, proveedores, competencia e intermediarios, que se presentan a continuación:

**Consumidores**

Significa las personas y/o empresas que necesitan servicios especializados para mantener o incrementar el nivel de posicionamiento; entre los consumidores que se encuentran en la ciudad de Portoviejo se tienen a empresas y personas cuya demanda dependen del diseño gráfico ya que ellos necesitan que transmitir visualmente un mensaje.

**Competencia**

Representan a las empresas y/o personas que ofrecen servicios o productos de la misma naturaleza, además es aquella empresa y/o persona que pelea por el dinero del consumidor, que se mete en la mente del usuario y tiene el producto o servicio que necesita en el momento preciso.

**Proveedores**

Son los encargados de proveer los materiales o recursos para que la empresa o persona obtenga el producto final, en este estudio de mercado se debe incorporar a la empresa con la finalidad de producir la calidad que se necesita en un mercado con un entorno cada vez más competitivo. A continuación se detallan los proveedores que esta empresa de diseño gráfico con productos personalizados requiere para su funcionamiento:

**Proveedores de Internet:**

En cuanto a este servicio la ciudad de Portoviejo cuenta con una variedad de ofertas, por este motivo se puede escoger de entre una variedad de empresas que ofrecen estos servicios altamente competitivos y a precios de mercado, dado el avance tecnológico, en esta ciudad se puede encontrar apoyo técnico, además garantías y promociones.

**Proveedores de suministros de oficina, jarros, camisetas, vasos, gorras**

Existen varios locales en la ciudad de Portoviejo como son Todo Papelería, Imprenta Ramírez, Paco, entre otros, donde se pueden encontrar variedad de suministros de diferentes calidades y con precios acorde con las necesidades de la empresa. En cuanto a los jarros, camisetas, gorras vasos se solicitaran a proveedores de las ciudades de Guayaquil y Quito por contar con precios más accesibles.

**Intermediarios**

El producto que se pretende brindar va dirigido al consumidor final, pero no se descarta la posibilidad de que se puedan intermediar los productos con el propósito de cubrir un mercado más grande, por lo que se lo puede realizar con empresas afines en la ciudad de Portoviejo que solicitan estos servicios actuando como intermediarios hasta llegar al consumidor final.

**Competencia**

Debido a que en la ciudad de Portoviejo no existen muchas empresas que oferten productos con diseños personalizados, el mercado a satisfacer es muy amplio y por ende las empresas que se dedican a vender este tipo de producto no alcanzan a satisfacer gran parte del segmento, por esta razón se pretende cubrir esta brecha de mercado. Entre las principales empresas que brindan este servicio están:

Estas empresas detalladas que son la competencia, a la vez sirven de aliados cuando la demanda a cubrir de productos con diseños personalizados se vuelve extensa, además estas empresas pueden actuar como intermediarios para llegar al consumidor final.

* + 1. ***Macro Ambiente***

El macro ambiente está dado por lo que se encuentra en el ambiente externo, este entorno se debe tener en cuenta ya que este es necesario para mantener la empresa en los niveles requeridos, en este ambiento externo se encuentran las innovaciones tecnológicas, el momento político el que se encuentra el país, entre otros.

Sin embargo, “es un conjunto de influencias en el entorno externo como son**:** factores tecnológicos**,** factores económicos, factores políticos y factores demográficos entre otros” (Fisher de la vega & Espejo Callado, 2011, p. 48).

**Factores tecnológicos**

Un factor importante es el tecnológico en el entorno externo ya que es la que más rápido despunta en el mundo. Para la empresa de diseño gráfico el uso de equipos y maquinarias con tecnología de punta producirá la diferencia con la competencia actual y futura. La calidad de las impresiones tanto en colores como en tonos nítidos es sumamente importante para garantizar el trabajo. La utilización de diferentes tipos de papel, de jarros, vasos, camisetas, gorras entre otros así como de maquinarias rápidas y precisas con cortes e impresiones mejorara la calidad del diseño desarrollándose a la mano la ventaja competitiva.

**Factores económicos**

Las condiciones de la economía es un factor significativo ya que ello puede influir en la capacidad y disposición del gastar del cliente; la confianza que tenga el consumidor o la falta de ella puede influenciar en lo que puede hacer o dejar de hacer la empresa en el mercado. Además se puede decir que existen factores importantes dentro de los factores económicos como son la inflación y la tasa de interés.

**Factores Políticos**

Estos factores hacen alusión a los reglamentos, normas, leyes y disposiciones legales que intervienen directa o indirectamente en la empresa o el negocio. Las políticas legales que afligen en este sector son: Constitución de la República del Ecuador, Ley de régimen Tributario, Ordenanzas del Municipio de Portoviejo.

**Factores demográficos**

Con relación al tamaño, el mercado objetivo al cual se pretende llegar o satisfacer se encuentra ubicado en la ciudad de Portoviejo, en virtud que el requerimiento de la empresa de diseño gráfico de productos con diseños personalizados lo solicitan en su mayoría personas entre las edades de 16 a 74 años.

* 1. **Análisis de la Demanda**

Lo importante del análisis de la demanda es comprobar que fuerzas influyen en la plaza o mercado ya sea para un producto o servicio; la demanda se encuentra en función de algunos términos como son los precios, ingreso de la población, cantidad de producto o servicio, y otros.

La demanda es la cantidad de bienes o servicios que el consumidor o comprador está dispuesto a conseguir a un precio y en un lugar establecido, este puede satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca. (Andrade E, 2006, p. 46)

* + 1. ***Estimación de la demanda actual***

La demanda actual se la estima de acuerdo a la pregunta uno del estudio de mercado en el que el 73% de las personas ubicadas en la ciudad de Portoviejo demandan una empresa de diseño gráfico con productos personalizados; así se tiene que del total de la población de la ciudad de Portoviejo 152.961 habitantes se presentaría una demanda actual de:

Demanda actual 152.961 \* 73%

Demanda actual 111.662 habitantes

Considerando que el producto interno bruto crecerá en estos próximos años a una tasa de 0.7% según fuentes del Banco central del Ecuador, se tendría una demanda total estimada de:

* + 1. ***Demanda insatisfecha***

Es la que no ha sido cubierta por el mercado y que se puede cubrir por lo menos en una parte, también es lo producido u ofrecido no alcanza a cubrir las exigencias del mercado. En otros términos hay demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la oferta. Esta demanda proviene de la demanda total en el mercado, para determinar este tipo de demanda se utilizaran las conclusiones descritas en el estudio de mercado.

Para determinar la demanda insatisfecha se aplicara el método cuantitativo basado en conceptos de mercadotecnia, buscando determinar un segmento de mercado para que así pueda ingresar la nueva empresa de diseño gráfico cuya característica diferenciadora van hacer los productos personalizados. Es por esta razón que se considerara la pregunta 2 de la encuesta a los habitantes de Portoviejo que dice: ¿Cómo estima la oferta de productos con diseños personalizados en la ciudad de Portoviejo? En la que se obtiene un factor de 55% que estima la oferta baja.

Es así como se obtiene una demanda insatisfecha de 61,414.00 habitantes, para detectar un verdadero nicho de mercado, que será el mercado clave donde debe llegar la empresa, con la aplicación de estrategia de marketing se considera la pregunta tres del estudio de mercado ¿Según su criterio existe alta competencia de marcas de productos con diseños personalizados que se vendan en la ciudad de Portoviejo? En la que se obtiene una respuesta de 67% que manifestó que no existe una alta competencia de marcas con productos personalizados, de esto tenemos:

* 1. **Análisis de la oferta**

La oferta es la cantidad de unidades de un producto dispuestos a producir por los productores con los posibles precios del mercado, además la ley de la oferta son las cantidades de mercaderías que las personas o empresas que las producen están dispuestos a ingresar en el mercado, las cuales tienden a variar por el precio. (Fisher de la vega & Espejo Callado, 2011, p. 241)

La ley de la oferta establece que ante un aumento de precio de un bien, la oferta que exista de ese bien va a ser mayor, es decir, los productores de bienes y servicios tendrán un estímulo mayor durante un tiempo ya que tendrá mayores ganancias. Al igual que la demanda en la oferta existen factores que provocan cambios en el mercado, teniendo así:

Dentro del sector de la industria manufacturera la actividad que tuvo mayor participación en generación de las empresas para el año 2013 fueron: actividades de impresión de posters, gigantografìas, otros impresos, calendarios, tarjetas de invitaciones, de visitas entre otros.

* + 1. ***Precios de mercado y producción mensual***

Uno de los componentes que interviene en la oferta de un producto y/o servicio es el precio, esto es porque si el precio de un producto o servicio sube la cantidad ofertada sube, en el caso de la empresa de diseño gráfico con productos personalizados los siguientes precios para el mercado de sus productos son:

**Producto**

El producto a brindar son diseños personalizados en diferentes tipos de productos como son jarros, mason jars, tasas, tumblers, invitaciones entre otros, con esto se pretende ofrecer un servicio para cada persona de acuerdo a sus gustos o preferencias, un servicio de calidad, en un plazo relativamente corto, con el cual el cliente salga satisfecho y decidido a regresar de nuevo.

**Servicio**

De diseño gráfico con productos personalizados, busca alcanzar un alto grado de efectividad con diseños originales y creativos, para llegar a esta meta es necesario contar con profesionales en el área para llegar al público objetivo dando solución inmediata a sus necesidades.

**Promoción**

La estrategia de promoción de la empresa de Diseño gráfico especializada en productos personalizados, mantendrá varios tipos de publicidad las cuales se detallan a continuación:

* Imagen corporativa de la empresa, la cual está compuesta por un logotipo
* Creación de una página web, en donde las personas podrán acceder y conocer los productos y servicios de la empresa, los inicios e historia de la empresa.

El logotipo es funcional ya que combina colorimetría llamativa y amigable para atraer visualmente al cliente, mediante una figura simétrica compuesta por figuras básicas asimétricas que significan variedad, su tipografía en color blanco para dar luz y que resalte, por lo que se puede determinar que este es el logotipo para el proyecto ya que cumple con la función comunicacional.

**Slogan**

“Creatividad, innovación y responsabilidad son la base de nuestros proyectos”

El slogan habla básicamente de lo que ofrece la empresa de diseño gráfico “Arte Diseño” con especialidad en productos personalizados, creatividad al momento de hacer sus trabajos, innovación con los diseños y en cuanto a tecnología, y responsabilidad al momento de la entrega.

* 1. **Plaza**

**Plaza – comercialización**

### Ventas directas

### El punto de inicio del canal de distribución es el productor y el punto de destino es el consumidor, por los que hará uso del canal directo, es decir empresa-usuario final.

**Tienda On-line**

A través de este medio el cliente encontrará todo tipo de opciones, mediante la gama de productos ofertados, luego que proceda a realizar su pedido la empresa deberá entregar al domicilio del cliente.

**Corporaciones o Empresas**

La persona de recursos humanos podrá comunicarse con nosotros y realizar su pedido, con el fin de entregar a su colaborador ya sea por merecimiento, cumpleaños, navidad, día del amor y la amistad, advenimiento, entre otros.

**Competencia**

La competencia es aquella que conoce a sus consumidores. De acuerdo a como se comporte el mercado, los precios van a subir o bajar, por lo general dentro del mercado del diseño gráfico los precios nunca bajan, además en este sector se presentan alianzas entre empresas para cubrir grandes pedidos.

* 1. **Estudio técnico**

En este estudio se realizará un estudio operativo de la localización óptima del proyecto y los procesos para su ejecución. El objetivo de este proyecto es diseñar como se producirá lo que se va a vender, aquí se definirá dónde ubicar la empresa, las instalaciones, donde se obtendrá la materia prima, que personal es el necesario que maquinas usar, etc.

El estudio técnico es el que permite analizar y además proponer diferentes opciones tecnológicas para producir un bien o un producto, además de verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Dentro de este análisis se identifican las maquinarias, equipos, instalaciones, materia prima, así como el capital de trabajo que se requiere. (Rosales R. , 2005, p. 144)

Dentro de este estudio se deben de aplicar los procedimientos y tecnologías actuales, de tal manera se determine los requerimientos en equipos para la operatividad de la empresa, el monto de la inversión, además de dar una solución técnica y financiera.

En este análisis técnico se necesita determinar las necesidades de mano de obra por especialización para poder asignar una remuneración de acuerdo al nivel, y así calcular los costos de operación. Cabe mencionar que se debe de minimizar los costos por mantenimiento y reparaciones como también el de reposición de equipos.

En proceso productivo se dará a conocer las materias primas y los insumos que debe demandar el proceso. Para determinar las inversiones y costos es necesario determinar el tamaño del proyecto. En el estudio técnico se optan las alternativas de tamaño y procesos específicos.

* + 1. ***Localización del proyecto***

La localización es muy importante, por lo que se la considera dentro de la zona urbana de Portoviejo, en la Avenida Reales Tamarindos. Esta empresa se encontrará en una de las zonas comerciales de la ciudad para que se desarrollen las actividades, en el mismo se realizará un estudio técnico con las debidas instalaciones siguiendo las ordenanzas por parte del municipio, así también acatando las leyes y normas dadas. Además se contará con una página web donde se dará a conocer los productos y servicios que se brindan.

La selección de alternativas se la hace en dos etapas, la primera es en donde se analiza y se decide la zona en que va a estar ubicada la planta y la segunda se analiza y se elige el sitio, considerando factores básicos como son: costos de topografía y situación del terreno propuesto. A la primera etapa se la define como macro localización y a la segunda como micro localización. (Baca Urbina, 2010, p. 90)

* + - 1. ***Macro localización***

El Propósito de este punto es llegar a determinar el lugar donde se instalara la empresa, es indudable que el estudio de este proyecto se fundamenta en la ciudad de Portoviejo, dentro de la zona urbana, es por esta razón que se considera la macro localización de esta ciudad.

Una Vez definida la zona de localización, se determina el terreno conveniente para la ubicación definitiva del proyecto, para lo cual hemos estimado que se lo realice en la Ave. Reales Tamarindo, donde se podrá adquirir un local dentro de los varios edificios de negocios ubicados en el sector, se encuentran en un promedio de USD. 620.00 el metro cuadrado.

* + 1. ***Tamaño del proyecto***

En el tamaño del proyecto es necesario contar con una adecuada estructuración del espacio físico de la empresa, ya que es el lugar donde se van a desarrollar las actividades diarias, por este motivo se plantea la siguiente distribución:  
10 m2 área de recepción

7 m2 área de contabilidad

9 m2 Gerencia

10 m2 área de proyectos gráficos

9 m2 área de maquinarias

4 m2 Baño

Área Total: 49 m2

* + 1. ***Tecnología a utilizar***

Entre la tecnología con las que contará la empresa están las que a continuación se detalla:

* Equipos tecnológicos actuales
* Internet en las diversas áreas de la empresa como son la gerencia, de proyectos gráficos, contabilidad y maquinarias.
* Pisos y paredes con materiales antideslizantes y de fácil limpieza
* Uso de medios de comunicación: correo electrónico, página web, celulares, twiter, entre otros.
  + 1. ***Ingeniería de proyecto***

El proceso de diseño gráfico de productos personalizados se compone de etapas que debe de seguir desde el momento que se tiene comunicación con el usuario hasta satisfacer sus necesidades, es decir hasta la entrega del producto al cliente.

* Entrevista con el cliente
* Elaboración de diseños con productos personalizados
* Revisión del producto por parte del Gerente de la empresa
* Cumplir con los estándares de calidad
* Presentación del trabajo al cliente
* Aceptación
* Facturación
  + 1. ***Maquinarias y equipos***

Entre las maquinarias y equipos se encuentran las siguientes para el buen desenvolvimiento de la empresa:

Impresora láser a color SP C842DN Ricoh, cuyas características son: Mayor velocidad para impresión profesional a bajo costo, imprime hasta 60 páginas por minuto, su resolución máxima de impresión es de 1200\*1200 dpi, capacidad de papel hasta 7.700 páginas, imprime archivos desde 14.9cm hasta 60cm de alto. (https://www.ricoh-americalatina.com, 2018)

Silhouette Curio, realiza trabajos de corte y repujado en materiales como papel, cartulina, fomix, y aluminio de hasta 8,5\*6 pulgadas, contiene plataformas de corte y de repujado, software de fácil utilización, siempre y cuando se tenga noción de diseño, tiene herramientas digitales de bajo costos (troqueles), funciona con conexión a la computadora o directamente desde un dispositivo USB, doble portaherramientas para multitarea. (http://www.silhouettecameo.com.mx/características/, 2018)

Silhouette Cameo 3, Máquina que sirve para el corte de diferentes tipos de materiales papel, fomix y cartón, desde 30cm de ancho hasta 3m de alto, porta herr.mientas doble para multitarea, corta materiales más gruesos, hasta 2mm de espesor, maneja cuchillas de corte profundo, escanea códigos para trabajos de cortes en serie, compatibilidad con bluetooth. (http://www.silhouettecameo.com.mx/características/, 2018)

Silhouette cameo 2. Máquina de corte para papel de hasta 0.8mm, área de corte de 30\*60cm. Fuerza máxima de corte 210g, pantalla táctil, imprime y corta, tiene pixscan. Dibuja con pen holder. (http://www.silhouettecameo.com.mx/características/, 2018)

Impresora de sublimación Texart™ XT-640. Imprime papel grueso y delgado, mantiene el papel de una forma tensionada, pareja y en alineación. Impresión de alta velocidad, impresión de forma continuo, productividad y eficiencia máxima. (ttps://www.rolanddga.com, 2018)

* + 1. ***Muebles de oficina***

Los muebles de oficina a emplear en la empresa serán de diferentes tipos, los mismos que se distribuirán de acuerdo a las necesidades; entre los muebles de oficina que se requiere para la puesta en marcha de la empresa se encuentran:

* 1. **Estudio administrativo**

Esta estructura permite ver los cargos, niveles jerárquicos, y departamentos en los cuales se desarrollan los diversos procesos que facilitan los servicios ofertados, con los estándares requeridos, con funciones, puestos y responsabilidades que sean efectivos en la tarea y control de las mismas para la empresa de diseño gráfico con productos personalizados. Por lo que la empresa queda estructurada de la siguiente manera.

* + 1. ***Nivel Estratégico***

**Gerencia**

La gerencia se encarga del control de la empresa, de su correcta administración, planificación y dirección, el/la Gerente debe tener cualidades como: desarrollo de la organización y tener gestión de cambio, habilidades comunicativas, integridad ética y moral, liderazgo, habilidades interpersonales, capacidad crítica y auto correctiva.

**Diseñadores gráficos**

En este punto el/los diseñadores gráficos son los que aportan de una manera creativa a la empresa, son los que se encargan de elaborar los diseños y ponerlos en consideración a la gerencia, debe de tener formación académica, capacidad de trabajar en equipo, prudencia, paciencia, seguridad e iniciativa.

**Nivel Medio**

**Contadora**

Las funciones del contador(a) serán: Organizar e implementar el sistema contable, organizar el sistema de costos, mantener la información actualizada concerniente a las disponibilidades, compromisos financieros, saldos de caja, bancos, cuentas por cobrar, ingresos y egresos entre otros.

**Nivel operativo**

Dentro de este punto se deberá de encontrar al operario de maquinarias como son cortes, impresión, sublimación entre otros; la secretaria quien será la encargada de recibir al cliente quien deberá de ser jovial, atenta, receptiva además de encargarse del archivo y, la persona de mensajería hará también las funciones de limpieza de la empresa.

* + 1. ***Funciones Principales***

|  |  |
| --- | --- |
| Tabla 23 |  |
| *Identificación del cargo* | |
| **DESCRIPCIÓN DEL PUESTO** | |
| **Nombre del cargo:** | Gerente General |
| **Dependencia:** | s/d |
| **Reporta a:** |  |
| **Supervisa:** | Diseñadores gráficos, contadora, secretaria y mensajero |
| **REQUISITOS MÍNIMOS** | |
| **De formación:** | * Título de tercer nivel en Diseño gráfico, o carreras afines. |
| * Título de cuarto nivel (no indispensable) |
| * Tener conocimientos en mercadeo, publicidad, diseño, finanzas, manejo de recursos humanos |
| * Edad mínima de 25 años |
| **De experiencia:** | * Experiencia comprobada en cargos similares. Mínimo un año (1) año. |
| **De habilidad:** | * Capacidad de análisis, fluidez verbal, liderazgo, iniciativa para toma de decisiones. |
| * Trabajar bajo presión. |
| * Trabajar en Equipo. |
| * Relaciones humanas y trato cordial. |
| **FUNCIONES** | |
| **Objetivos Específicos** | * Responsable por la correcta dirección, organización, y control de los bienes y recursos que posee la empresa. |
| * Propone opciones de mejoras en los diversos departamentos de la empresa. |
| * Cumplir y hacer cumplir los diversos reglamentos de la empresa. |
| * Dar instrucciones sobre el desarrollo de cada uno de los cargos del Talento humano a su cargo |
| * Coordinar y orientar los procesos, velando por el cumplimiento de los mismos. |
| * Proponer los controles precisos para una adecuada utilización del tiempo y los recursos de cada área de la empresa. |
| * Buscar mecanismos de publicidad para la empresa. |
| * Asesoramiento a los clientes al momento de solicitar un diseño personalizado. |
| * Liderar equipos de trabajo. |
| * Habilidad para resolver problemas |

|  |  |
| --- | --- |
| Tabla 24 |  |
| *Identificación del cargo* | |
| **DESCRIPCIÓN DEL PUESTO** | |
| **Nombre del cargo:** | Diseñador grafico |
| **Dependencia:** | Administrativa |
| **Reporta a:** | Gerencia |
| **Supervisa:** | Gerencia |
| **REQUISITOS MÍNIMOS** | |
| **De formación:** | * Título de tercer nivel en diseño gráfico. |
| * Título de cuarto nivel (no indispensable) |
| * Desarrollar conceptos e ideas creativas para cumplir con las metas del cliente. |
| * Edad mínima de 25 años |
| **De experiencia:** | * Experiencia comprobada en cargos similares. Mínimo un año (1) año. |
| **De habilidad:** | * Capacidad de análisis, iniciativa al momento de crear diseños. |
| * Asesorar al cliente a la hora de solicitar su diseño |
| * Trabajar bajo presión. |
| * Trabajo en Equipo. |
| * Trato cordial |
| **FUNCIONES** | |
| **Objetivos Específicos** | * Responsable de la realización de diseños creativos e innovadores. |
| * Propone opciones de mejoras en los diseños personalizados |
| * Elabora propuesta para los clientes |
| * Poseer buena comprensión de color, forma y figura |
| * Saber trabajar solo, bajo presión y con personas. |
| * Tener habilidades de investigación. |
| * Trabajar bajo presupuestos. |

|  |  |
| --- | --- |
| Tabla 25 |  |
| *Identificación del cargo* | |
| **DESCRIPCIÓN DEL PUESTO** | |
| **Nombre del cargo:** | Contadora |
| **Dependencia:** | Gerencia |
| **Reporta a:** | Gerente General |
| **Supervisa:** | Gerente General |
| **REQUISITOS MÍNIMOS** | |
| **De formación:** |          Profesión contadora, economista o carreras afines. |
|          Edad mínima 26 años |
|          Conocimientos en tributos y en finanzas. |
| **De experiencia:** |          Experiencia comprobada en cargos similares. Mínimo de uno (1) año. |
| **De habilidad:** |          Conocimiento en sistemas financiero. |
|          Manejo de programas informáticos; Microsoft Office: Word, Excel y Power Point, Windows, y manejos de sistemas contables. |
|          Buenas relaciones personales. |
| **FUNCIONES** | |
| **Objetivos Específicos** |          Es directamente responsable ante el Gerente General, por la correcta elaboración de los informes financieros. |
|          Conservar en forma correcta y actualizada, el archivo contable de la empresa. |
|          Atención en forma correcta y oportuna cuando se soliciten datos contables |
|          Coordinación de la entrega de información contable oportuna. |
|          Reunirse periódicamente con el Gerente para tratar asuntos financieros de la empresa. |
|          Mantener un apropiado sistema de control interno contable. |
|          Realización de pagos de gastos personal. |
|          Pago a los miembros del personal. |
|          Elaboración de reporte de ingresos y egresos. |
|          Coordinación y control del presupuesto de la empresa |
|          Elaborar todos los informes solicitados por la gerencia |

|  |  |
| --- | --- |
| Tabla 26 |  |
| *Identificación del cargo* | |
| **DESCRIPCIÓN DEL PUESTO** | |
| **Nombre del cargo:** | Secretaria |
| **Dependencia:** | Gerencia |
| **Reporta a:** | Gerente General |
| **Supervisa:** | Gerente General |
| **REQUISITOS MÍNIMOS** | |
| **De formación:** |          Cursar estudios de tercer nivel como mínimo en carreras administrativas, secretariado entre otras. |
|          Edad mínima de 20 a 28 años |
| **De experiencia:** |          Experiencia comprobada en cargos similares. Mínima de un (1) año. |
| **De habilidad:** |          Recibir y redactar correspondencia. |
|          Capacidad de ordenamiento de archivos físicos y digitales, |
|          Buenas relaciones personales, proactiva. |
| **FUNCIONES** | |
| **Objetivos Específicos** |          Es responsable ante el Gerente General, por la correcta elaboración de los trabajos, por la excelente atención a las personas que ingresan a la oficina y las demás labores. |
|          Conservar en forma correcta y actualizada, el archivo de los documentos de su dependencia. |
|          Atención en forma correcta y oportuna del teléfono y clientes que visita la oficina e informar al jefe inmediato sobre los mensajes recibidos. |
|          Realizar cálculos elementales de los productos de diseño personalizados |
|          Agenda las reuniones de la gerencia con terceras personas. |
|          Buena gestión de la agenda |
|          Buen manejo de información sensible. |
|          Elaboración de presentaciones |
|          Facilidad de expresión oral y escrita. |

|  |  |
| --- | --- |
| Tabla 27 |  |
| *Identificación del cargo* | |
| **DESCRIPCIÓN DEL PUESTO** | |
| **Nombre del cargo:** | Operador de maquinaria de Diseño e impresoras |
| **Dependencia:** | Diseño |
| **Reporta a:** | Gerente General |
| **Supervisa:** | Diseñador gráfico |
| **REQUISITOS MÍNIMOS** | |
| **De formación:** |          Cursar estudios de tercer nivel en informática. |
|          Edad mínima de 20 a 28 años. |
| **De experiencia:** |          Experiencia comprobada en cargos similares. Mínimo de un (1) año. |
| **De habilidad:** |          Manejo de impresoras, utilitarios. |
|          Capacidad de ordenamiento de archivos físicos. |
|          Buenas relaciones personales. |
| **FUNCIONES** | |
| **Objetivos Específicos** |          Determinar y ajustarlos elementos de proceso de impresión |
|          Realizar las impresiones |
|          Preparar la materia prima y productos intermedios para las impresiones. |
|          Operar en el proceso de impresión y cortes en condiciones de seguridad, productividad y calidad. |
|          Trabajar con precisión en los procesos de corte, y rotulación. |
|          Buen dominio de trabajo bajo presión. |
|          Habilidad para seguir instrucciones. |
|          Trabaja con plazos limites |
|          Trabaja solo |

* + 1. ***Planificación***

**Análisis situacional**

El nombre que se ha tomado en consideración para la empresa de diseño gráfico con Productos personalizados es “Arte Diseño” con la cual se pretende llenar las expectativas de los clientes con diseños personalizados y creativos que impacten en la mente del consumidor, teniendo como base un personal profesional y comprometido en el crecimiento de la empresa. Este plan estratégico busca alcanzar las metas y objetivos de la empresa:

**Principio y valores corporativos**

Los valores conforman los principios fundamentales que guían la responsabilidad moral en el desarrollo y el manejo de actitudes. Los principios y valores que deben de practicar todos aquellos que conforman la empresa de diseño gráfico con productos personalizados “Arte Diseño” en esta ciudad son los siguientes:

**Honradez y honestidad**

Siempre manejando la verdad, siendo razonable y justo, por lo que el personal de la empresa de diseño gráfico de productos personalizados “Arte Diseño” actuará bajo este principio antes, durante y después de las actividades de la empresa.

**Lealtad**

Hacer aquello a lo que se ha comprometido aun en las circunstancias adversas, permaneciendo fiel a los principios, políticas y a los procesos desarrollados en la empresa, no defraudando la confianza de las autoridades y miembros de la empresa

**Responsabilidad**

Cumplir en todo momento con las labores asignadas, lo que permite cumplir, orientar y administrar los actos desarrollados dentro y fuera de la empresa.

**Trabajo en equipo**

Por medio de la cooperación permanente con cada uno de los miembros del equipo humano, en una ambiente de cooperación.

**Ética**

Desarrollando la labor de una manera responsable y honesta, logrando la confianza de nuestros clientes basados en la transparencia como eje fundamental de nuestra empresa.

**Calidez**

Brindando un trato cordial, amable y agradable que piensa en el cliente, en los proveedores generando seguridad y confianza para continuar con la relación empresa-cliente que nos vincula.

* + 1. ***Misión y visión de la empresa***
       1. ***Misión***

Lo que una empresa trata de hacer en la actualidad por sus clientes a menudo se califica como la misión de la empresa, una exposición de la misma a menudo es útil para ponderar el negocio en el cual se encuentra la empresa y las necesidades de los clientes a quienes se trata de servir. (Thompson & Strickland, 2001, p. 14)

**MISIÓN**

“Somos una empresa que brinda servicio de Diseño gráfico con especialidad en productos personalizados, al público en general y a las empresas, con un recurso humano comprometido, profesional de alto nivel, altamente motivado y con ideas creativas e innovadoras”

* + - 1. ***Visión***

Es el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad, a continuación se describe la visión de la empresa “Arte Diseño” con especialidad en productos personalizados.

**VISIÓN**

“Ser líderes en la prestación de servicios de diseño gráfico a nivel nacional para las empresas y el público en general, con tecnología de punta, alta calidad y creatividad en sus diseños”

* + 1. ***Objetivos estratégicos***

A continuación detallaremos los objetivos estratégicos de la empresa de diseño gráfico con el fin de determinar metas y la posición de la empresa a largo plazo en un mercado especifico, en otras palabras son los resultados que la empresa alcanza en un tiempo mayor a un año.

* + 1. ***Estrategia empresarial***

La estrategia empresarial es un conjunto de factores o elementos que la organización utiliza para poder crecer, ser productivos y por ende sobrevivir. Esta estrategia es una medida para captar nuevos clientes y cautivarlos a que ingresen en el mundo del diseño gráfico con productos personalizados.

* 1. **Estudio legal**

El estudio legal tiene como finalidad dar a conocer los requisitos legales vigentes en la creación de una nueva empresa de diseño gráfico en la ciudad de Portoviejo. Por lo que la empresa Arte Diseño Productos personalizados tiene como propósito diseñar de manera personalizada, creativa y con diseños innovadores cada producto que el cliente requiera. Esta empresa no tendrá impedimento alguno en su funcionamiento ya que se debe de apegar a los requisitos y trámites legales.

Entre las leyes que se ejecutarán para la creación de la empresa de Diseño gráfico ”Arte diseño” tenemos: Ley de compañías, Código tributario, normativas del IESS, código de trabajo, trámites ante el Municipio de Portoviejo y el cuerpo de bomberos.

**Tipo de empresa**

Se conformara la compañía “Arte y diseño productos personalizados” como una empresa de sociedad anónima, estará integrado por socios, para el bienestar común, tal como lo indica la ley de compañías artículo 143.

La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas”. (Superintendencia de compañías, 1999, p. 44)

**Superintendencia de Compañías:**

Para constituir una empresa se requiere registrar mediante escritura pública la fundación de la empresa en el Registro Mercantil, esta escritura debe de contener:

* Fecha y lugar donde se celebra el contrato.
* Expresar la voluntad de fundar la empresa.
* El objeto social a la que se va a dedicar.
* La denominación y la duración.
* La cuantía del capital social, con el número de acciones de ser el caso de estar dividido, así como también su valor nominal, los nombres y nacionalidad de los que suscriben el capital.
* Domicilio de la compañía.
* En qué forma va a realizar la administración y las facultades que deben de tener los administradores.
* La forma en que se va a realizar la convocatoria a las juntas generales.
* Las épocas en que se va a ejecutar las juntas generales.
* En qué forma se va a designar a los administradores.
* Se debe especificar las normas del reparto de utilidades.
* Determinar en qué casos la compañía puede disolverse anticipadamente.
* Como se debe de proceder a la designación de liquidadores.

**Servicio de Rentas Internas:**

Para que el Servicio de Rentas Interna proceda a emitir el Numero RUC a la empresa “Arte Diseño se requiere:

* Original y copia de la escritura pública de constitución de la empresa inscrita en el registro mercantil.
* Original y copia del nombramiento del representante legal la cual debe de estar inscrita en el registro mercantil.
* Original y copia que debe de entregar la Superintendencia de compañías de las hojas de datos generales, la que debe de contener actos jurídicos y accionistas
* Original y copia de planillas de servicios básicos como son agua, luz o teléfono, en ellas tiene que reportar el nombre de la sociedad, el representante legal..

Toda vez el Servicio que el Servicio de Rentas Internas emita el RUC, la empresa “Arte y Diseño productos personalizados” tiene que cumplir con ciertos requisitos para poder operar en su actividad de manera eficaz, eficiente y adecuada, entre los que se tienen:

* Elaboración de facturas en las imprentas autorizadas
* Proceder con la retención en la fuente
* Declarar el impuesto al valor agregado IVA
* Declarar el impuesto a la renta
* Declarar las retenciones

**Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social:**

Para proceder a ingresar a los empleados y trabajadores al sistema del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social se requiere ingresar al portal Web de la mencionada institución en línea, opción empleadores y se debe llenar los campos requeridos como son:

* Escoger el sector al que pertenece.
* Digitar el número del RUC.
* Seleccionar el tipo de empleador.

**Municipio de Portoviejo:**

A nivel municipal se deberá efectuar:

* El pago de tasa de trámite.
* Presentar el formulario en el departamento de Uso de Suelo.

Con respecto a la adquisición de la patente municipal:

* Copia del registro único de contribuyente (RUC) actualizado.
* Llenar el formulario de Patente.
* Copia de la cédula de ciudadanía y del certificado de votación del dueño del local.

**Cuerpo de Bomberos:**

La empresa “Arte Diseño productos personalizados” está en la obligación de obtener el certificado del cuerpo de bomberos para operar en la ciudad de Portoviejo, Para lo cual debe adquirir un extintor y realizar la recarga anual correspondiente. Sus requisitos son:

* Original y copia de compra o recarga de extintor año vigente.
* Copia del registro único de contribuyente (RUC) actualizado.
* Copias de cédula y certificado de votación del dueño del local y de la persona autorizada a realizar el trámite.
* Nombramiento del representante legal.
* Indicar cuales son las dimensiones que tiene el local.

**Ministerio de Relaciones Laborales**

Par ingresar los contratos al Ministerio de relaciones laborales se necesita:

* Solicitar la clave
* Subir a la plataforma los contratos de trabajo.
  1. **Estudio Ambiental**

**Conservación del ambiente y aprovechamiento de recursos**

El artículo 14 de la Constitución de la República del Ecuador, reconoce el derecho de la población a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice la sostenibilidad y el buen vivir. Se declara de interés público la preservación del ambiente, la conservación de los ecosistemas, la biodiversidad y la integridad del patrimonio genérico del país, la prevención del daño ambiental y la recuperación de los espacios naturales degradados. (Decreto Ejecutivo 0. Registro Oficial 449. Constitución de la República del Ecuador (2008).

Además el articulo 66 numeral 27 de la Constitución de la República del Ecuador, determina que se reconoce y garantiza a las personas el derecho a vivir en un ambiente sano, ecológicamente equilibrado, libre de contaminación y en armonía con la naturaleza. (Articulo 66 numeral 27 de la Constitución de la República del Ecuador (2008)

Ante estos antecedentes la empresa “Arte Diseño Productos personalizados “tendrá en consideración la prevención del daño ambiental, minimizando la contaminación acústica, manteniendo equipos de alta tecnología, sin ruidos, que puedan afectar la salud tanto de los empleados como de la población en general.

En el Ecuador y porque no decirlo en Portoviejo, siempre hemos producido residuos, por lo que la empresa “Arte Diseño´ deberá de aplicar la estrategia de la 3R que las empresas a nivel mundial están aplicando que es: reciclar, reducir y reutilizar el material con que cuenta la organización, de lo que se puede decir:

**Reducir**

Tiene que ver con todo aquello que se compra y se consume, ya que esto tiene relación directa con lo que se bota, en tal virtud la empresa “Arte Diseño Productos personalizados” tendrá que consumir racionalmente su productos y así evitar el despilfarro previniendo el gasto indebido.

**Reutilizar**

Consiste en dar la máxima utilidad a las cosas, no es necesario destruirlas o deshacernos de ellas, con esto nos referimos a poder volver a utilizar las cosas, disminuyendo de esta forma el volumen de basura y reduciendo el impacto al medio ambiente. En este tema, la empresa “Arte Diseño Productos personalizados” reutilizará por ejemplo: utilizar la cara limpia de las hojas impresas.

**Reciclar**

Consiste en utilizar los materiales una y otra vez para hacer nuevos productos, reduciendo de manera significativa la utilización de nueva materia prima, en este sentido la empresa “Arte Diseño Productos personalizados” reciclara la cartulina sobrante en otros proyectos y las botellas de cristal se la utilizará para diseños personalizados entre otros.

**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

**Conclusiones**

La materia prima que se requiere para la elaboración de productos personalizados, como son jarros, mason jars, tumblers, cartulinas para la elaboración de tarjetería, entre otros son productos que existen dentro de la ciudad y del país, por lo que no va a generar escases durante el proceso de producción.

De acuerdo al estudio de mercado se pudo observar que los productos personalizados tienen una gran demanda por parte del público objetivo, y a pesar de que en el mercado Portovejense existen este tipo de negocios, sus productos no son llamativos ya que son un simple copia de páginas web, por lo que esta empresa se destacará por su diseños altamente creativos e innovadores.

Para poner en marcha la empresa en cuanto a los requerimientos técnicos, en necesario acotar que son fáciles de obtener como son: muebles de oficinas, equipos de oficina, diversas maquinarias, entre otros, ya que estos se encuentran en el mercado nacional a precios asequibles.

La presente investigación muestra que es factible ejecutar los múltiples tramites que se tienen que realizar para la puesta en marcha de la empresa y por ende para su debido funcionamiento como son los permisos legales, transparencia ante el Servicio de Rentas Internas, Ingreso al personal al Instituto de Seguridad Social, tramites de patentes entre otros.

El tamaño óptimo y sus dimensiones se lo deberá de realizar conforme lo investigado, lo cual se lo estimó por consultas a expertos sobre el tema de producción e infraestructura. Cabe mencionar que se contará con un adecuado espacio físico, para que el personal pueda desarrollar sus actividades de una forma creativa.

En lo que se refiere al talento humano, podemos indicar que dentro de la ciudad se encuentra una alta oferta de personas profesionales que pretender trabajar ya que así pondrán en práctica los conocimientos adquiridos, además de obtener un ingreso mejorando su entorno, estilo y calidad de vida.

Acorde a los resultados obtenidos en los ejercicios ejecutados como son VAN, TIR, flujo de caja, Estados de resultados, entre otros, se puede diagnosticar la vialidad financiera del proyecto o estudio, ya que a pesar de que la empresa requiere de un crédito, la inversión se recupera en 2 años 2 meses.

**Recomendaciones**

Emplear varios medios publicitarios, sobre todo aquellos que más se manejan y utilizan en la actualidad como son correos electrónicos, páginas web, twitter, Facebook, para así dar a conocer y promocionar los productos con diseños personalizados, para llegar a la mayor cantidad de público desde el inicio de la actividad empresarial.

Indagar en las diversas Instituciones financieras de la ciudad, sobre los créditos productivos y de emprendimiento en cuanto a tasa de interés, plazos, requisitos, periodos de gracia, entre otros, con el fin de determinar que opción es la más viable, conforme a la demanda de la empresa.

Luego de un lapso de tiempo de que se apertura la actividad empresarial, se debe realizar estudios de mercados de forma continua, para conocer la aceptación del producto, no solo a nivel de la ciudad, sino también a nivel del país, Con ello se determinará las preferencias y/o molestias para de esta forma mejorar y progresar.

Investigar sobre proveedores de materia prima que se necesita para el desarrollo del negocio, para así verificar costos del producto y calidad del mismo, con esto se podrá tener una mayor rentabilidad, tal es el caso de los mason jar, jarros de café, cartulinas, tumblers que se podrán adquirir en las ciudades de Quito y Guayaquil, que si bien es cierto genera un costo de envío, también es cierto que se los encuentra más económicos cuando se trata de compras al por mayor,

Introducir paulatinamente otros productos como son sublimación de gorras, camisetas, marca e identidad, diseños en vinil textil para habitaciones, cocinas, salas, diseños en jarros cerveceros, entre otros. Con la finalidad de afianzar los servicios que se ofertan y expandir la empresa con el fin de generar más ingresos y utilidades, con esto se incentivará el crecimiento no solo de la empresa sino también del personal.

**Capítulo V**

1. **Propuesta**
   1. **Título de la Propuesta**

Vialidad financiera para la creación de una empresa de diseño gráfico especializada en la elaboración y comercialización de productos personalizados en la ciudad de Portoviejo.

* 1. **Autor de la Propuesta**

Thalía del Rocío Véliz García.

* 1. **Empresa Auspiciante**

Ninguna

* 1. **Área que cubre la propuesta**

Inicialmente será distribuido a nivel del cantón Portoviejo hasta que las ventas de los productos se incrementen y se encuentre posicionado en el mercado local, posteriormente se deberá abrir a otros mercados hasta que se expanda a nivel nacional, de acuerdo a los estudios que se van a ir realizando.

* 1. **Fecha de presentación**

Julio de 2018

* 1. **Fecha de terminación**

Agosto de 2018

* 1. **Duración del proyecto**

Este proyecto no tiene una fecha límite de duración, ya que una vez que se cree y se ponga en marcha la empresa de diseño gráfico con productos personalizados, se debe de seguir con todas las actividades necesarias para que la empresa se mantenga en el mercado a través del tiempo.

* 1. **Participantes del proyecto**
* Autora de la investigación
* Recurso humano
* Proveedores
* Población de Portoviejo comprendida entre los 16 y 74 años de edad
  1. **Objetivo general**

Establecer una inversión promedio para la puesta en marcha y ejecución de la empresa de Diseño Gráfico especializada en productos personalizados en la ciudad de Portoviejo.

* 1. **Objetivos Específicos**
* Conocer los ingresos que debe de tener la empresa con la venta de los productos.
* Elaborar un flujo de caja con el fin de establecer la forma en que el dinero se mueve dentro de la actividad de la empresa.
* Determinar cuál es el tiempo en que se va a recuperar la inversión.
  1. **Beneficiarios directos**

Autora de la Tesis

* 1. **Beneficiarios Indirectos**
* Autora de la investigación
* Talento humano
* Proveedores
* Población de Portoviejo comprendida entre los 16 y 74 años de edad
  1. **Impacto de la Propuesta**

La propuesta sugerida tendrá un impacto grande ya que no solo se desarrolla con el fin de generar ingresos al propietario de la empresa, sino que también va a generar nuevas fuentes de empleo, además de beneficiar a los proveedores de materia prima, de muebles de oficina, de maquinarias, entre otros.

La denominación de la empresa a constituir es: “Arte Diseño” productos personalizados, para lo cual se han tomado datos como la tasa de crecimiento de la producción que será de 0.55% el crecimiento del precio de venta al público con una tasa del 1.90%, la tasa de inflación con el 0.42%; datos que se tomaron de fuentes del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos – INEC y del Banco Central del Ecuador.

Con respecto al crédito que se ha de realizar, la tasa de interés anual es de 16.08% y su tasa de descuento es del 5.14% lo que genera una tasa efectiva anual según el estudio financiero del 1.25% y una tasa interna de retorno del 46% es necesario indicar que se tomó la tasa de interés anual y de descuento por fuentes del Banco Banecuador en la ciudad de Portoviejo.

En los cuadros de proyecciones de ventas se indica las unidades que se realizaran en forma mensual, y el precio de venta al público de los productos, con ello se obtiene un total de ventas anuales. De las ventas anuales se puede indicar que a partir del año dos se incrementa a los productos el 0.55% la tasa de crecimiento de la producción y el 1.90% la tasa de crecimiento del precio de venta al público y el 0.42% que es la tasa de inflación.

El capital de trabajo son los recursos necesarios para la puesta en marcha de la empresa de diseño gráfico con productos personalizados, en adelante, la principal fuente de ingresos de capital será dado por las ventas que se realice a los clientes, cabe mencionar que el cálculo del capital de trabajo abarca 3 meses de operaciones de 3 años.

**Análisis:**

Mediante el estado de resultados se puede definir que desde el primer año de actividad de la empresa de diseño gráfico especializada en productos personalizados, se obtiene una utilidad considerable, permitiéndole cubrir todos sus gastos, lo cual es rentable para su propietaria y permite expresar la viabilidad de este proyecto.

Con respecto a la evaluación financiera se deberá de considerar:

* La tasa de descuento que se utiliza para calcular la rentabilidad del proyecto será la tasa promedio que ganan las empresas que cotizan en el mercado bursátil.
* El valor de desecho o venta ficticia de activos, como se observa en el flujo de caja proyectado se aplica el 40% de los activos fijos.
* El resultado obtenido en la evaluación financiera, nos dice que el valor actual neto (VAN) de la empresa con una tasa de descuento de 10.00% es de 88,599.00, valor de mayor cantidad que el dinero requerido como inversión inicial, con ello se determina la factibilidad de desarrollo del proyecto, además generaría ingresos considerables para el propietario en un tiempo de retorno mínimo.

### Se determina que la tasa interna de retorno (TIR) de la inversión realizada es de 46,00%, lo cual es rentable y viable para la empresa, ya que a pesar de que se debe realizar un crédito para la puesta en marcha de la empresa a una tasa del 16.08%, el dinero retorna a una tasa porcentual mayor, de más del doble del interés que se endeudo la empresa.

### Además, la empresa tendría un costo beneficio de USD. 2.18, a continuación se muestra el resultados descritos.

* 1. **Importancia**

Este proyecto para la autora es de gran importancia, primeramente porque permite verificar la vialidad financiera de la empresa que se va a constituir, además de ser una fuente de ingresos no solo para la dueña del negocio, sino que genera fuentes de trabajo y mejora la calidad de vida de sus colaboradores y por ende dinamiza la economía de la ciudad y la provincia.

* 1. **Metas del proyecto**
* Lograr las metas en cuanto a ventas se refiere ya que es una de las formas de alcanzar los ingresos establecidos.
* Posicionar a la empresa de diseño gráfico especializada en productos personalizados, con productos creativos, innovadores y que marquen tendencia dentro de la ciudad y del país.
* Contribuir en la economía de quienes forman parte de la empresa, y por ende con el crecimiento de la ciudad.
  1. **Finalidad de la propuesta**

La finalidad del estudio de prefactibilidad es que se ponga en marcha lo antes posible, lo que va a permitir al propietario tener fuentes de ingresos, además de generar empleo, contribuyendo al desarrollo personal, social, y el de la ciudad ya que Instituciones como Servicios de Rentas Internas, Seguro Social, Municipio de Portoviejo se verían beneficiados.

# Referencias

(s.f.).

Andrade E, S. (2006). *Diccionario de Economía.* lima: Editorial Andrade.

Babaresco de Prieto, A. (1994). *Proceso metodológico en la investigación.* Maracaibo: Internacional.

Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de proyectos.* Quito: McGraw Hill.

Bermejo, J., De la Vega, I., & Rubio, I. (1994). *Creación de la empresa propia: Consejos prácticos para su puesta en marcha con éxito.* Madrid: McGraw Hill Interamericana de España.

Bermejo, M., Rubio, I., & De la Vega, I. (1994). *Creación de la empresa propia: Consejos prácticos para su puesta en marcha con exito.* Madrid: McGraw Hill.

Dorf, R. C., & Byers, T. H. (2005). *Techology from idea to entreprise.* Boston: McGraw Hill.

Dvoskin, R. (2017). *Marketing para recursos humanos.* Argentina: Ediciones Granica.

Ferrel, O. C., & Geoffrey, H. A. (2010). *Introducción a los negocios en un mundo cambiante.* México D.F.: McGraw Hill Interamericana.

Fisher de la vega, L., & Espejo Callado, J. (2011). *Mercadotecnia.* mexico: MacGraw Hill.

Greiner, L. (1967). *Patterns of organizational change.* Washington: Harvard Business Review.

Hernández, A. (2005). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión.* México: Ediciones Paraninfo S.A.

Hernández, F. (1992). *Evolución del empleo en la economía.* Madrid: Plaza y Valdez.

Hernandez, S. (2008). *Administración: Teoría, proceso, áreas funcionales y estrategias para la competitividad.* Mexico: McGraw Hill.

*http://www.silhouettecameo.com.mx/características/*. (26 de 06 de 2018). Recuperado el 26 de 06 de 2018, de http://www.silhouettecurio.com.mx/características/

*https://www.brildor.com/sublimacion/accesorios-y-consumibles-subli-3-parasublimacion/horno-para-sublimacion*. (26 de 06 de 2018). Recuperado el 26 de 06 de 2018

*https://www.ricoh-americalatina.com*. (20 de 06 de 2018). Recuperado el 20 de 06 de 2018, de https://www.ricoh-americalatina.com

Lazar Kanuf, L., & Schiffman, L. (2005). *Comportamiento del consumidor.* Mexico: Prentice Hall.

Linardi, A., & Cortinas, M. (2017). *Marketing para recursos Humanos.* Argentina: Ediciones Granica S.A.

Luna, R. (2008). *Manual para determinar la factibilidad económica de proyectos.* México: Proarca.

McKerow, R. (1998). *Introduccón a la bibliografía material.* Madrid: Plaza y Valdez.

Mendez, R. (2016). *Formulación y evaluación de proyectos: Enfoque para emprendedores.* Medellin: Lemoine Editores.

Munari, B. (2002). *Diseño y comunicación Visual.* España: Gustabo Gili.

Orti, A. (1994). *La estrategia de la oferta en la sociedad neocapitalista de consumo: Praxis de la investigación.* Madrid: Unión Ilustrada.

Penrose, E. (1959). *The theory of the firm.* Boston: Basil Blackwell.

Porter, M. (2003). *Ser competitivo.* Argentina: Deusto.

Ramírez, D. (2005). *Contabilidad Administrativa.* México: McGraw Hill.

Rodriguez, M. (2005). *Analisís económico financiero.* La Habana.

Rosales, R. (2005). *Formulación y evaluación de proyectos.* San José: DSE.

Samara, T. (2013). *Los elementos del Diseño.* España: Gustabo Gili.

Santos, T. (2008). *Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión: Etapas en su estudio.*

Sapag Chain, N. (1997). *Preparacion y evaluación de proyectos.* Juarez: McGraw Hill Intreramericana.

Sterm , L. (1999). *Canales de comercialización.* Boston: Pearson educación.

Superintendencia de compañías. (1999). *Ley de Compañias.* Quito: Superintencia de Compañias.

Thompson, A., & Strickland, A. (2001). *Adminsitración estrategica concepto y casos.* Mexico: McGraw hill.

*ttps://www.rolanddga.com*. (26 de 06 de 2018). Recuperado el 26 de 06 de 2018

Van, H., & Wachowicz, J. (2002). *Fundamentos de la administración financiera.* México: McGraw Hill.

Varela, R. (2008). *Innovacion empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas.* Colombia: Pearson educación.

Wilensky, A. (1994). *Marketing estratégico: enfoque simbólico de la demanda y clave real del negocio.* Buenos Aires: Tesis.

Wong, W. (1972). *Fundamento del diseño.* Barcelona: Gustabo Gill S.A.