



Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional,

Administrativa y

Comercial

Carrera:

Tecnología en Administración de Empresa

TRABAJO DE TITULACIÓN

Tema:

“Plan de comercialización de dispositivos, control de accesos y seguridad para puertas de la Empresa SESNAC”

Requisito previo para la obtención del título de Tecnóloga en Administración de Empresa

Autor (a):

Andreina Isabel Escobar Navarrete

Tutor:

Lic. Daniel Austin Zaldívar Almarales

Guayaquil - Ecuador

2019

Reconocimiento de Responsabilidad

Yo, Andreina Isabel Escobar Navarrete, declaro bajo juramento que el presente Trabajo de titulación, válido para optar por el título de Tecnólogo (a) en Administración de Empresa, titulado: **“Plan de comercialización de dispositivos, control de acceso y seguridad para puertas de la empresa SESNAC”**, es de mi autoría; que no lo he presentado en ninguna otra institución educativa para obtener algún título, grado o calificación profesional.

Reconozco que he consultado todas las fuentes bibliográficas que aquí detallo.

De la misma manera, según lo que establece la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y el Reglamento Interno del Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, cedo los derechos de propiedad intelectual de este trabajo de investigación, al Instituto ya mencionado.

Autorizo la reproducción parcial o total de este trabajo con fines académicos por cualquier forma, medio o procedimiento, siempre y cuando se incluya la cita bibliográfica del documento.

.....
Andreina Isabel Escobar Navarrete.

C.C.:0930799176

Certificación del Tutor del Trabajo de Titulación

Lic. Daniel Zaldívar Almarales, en calidad de Tutor del Trabajo de titulación:

CERTIFICA

Que el trabajo de titulación válido para optar por el título de Tecnóloga en Administración de Empresa, cuyo tema es: “**Plan de comercialización de dispositivos, control de acceso y seguridad para puertas de la empresa SESNAC**”, fue elaborado por la Srta. Andreina Isabel Escobar Navarrete, ha sido debidamente revisado y está en condiciones de ser entregado para que se siga lo dispuesto por el Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, correspondiente a la sustentación y defensa del mismo, previo a la obtención de su título.

.....

Lic. Daniel Zaldívar Almarales
Licenciado en Derecho
Tutor de Trabajo de Titulación

DEDICATORIA

Dedico este logro a mi madre Griselda por la nueva oportunidad que me dio y haber creído en mí por todo su apoyo siempre siendo mi compañera fiel, a mi madre Grecia que siempre me ha dado su respaldo, mi prima Victoria por nunca negarse en nada y ser la primera en decirme que lo podría lograr, a Jonathan que ha sido mi apoyo incondicional en todo este proceso desde el primer día de inscripción y enseñarme que puedo dar más de mí sí me lo propongo.

No se inquieten por nada; más bien, en toda ocasión, con oración y ruego, presenten sus peticiones a Dios y denle gracias. Y la paz de Dios, que sobrepasa todo entendimiento, cuidará sus corazones y sus pensamientos en Cristo Jesús. Filipenses 4:6-7 y fue así que pude tener esa tranquilidad y confianza para saber que todo lo que pida al Padre él lo concede. Mi Corazón rebosa de la emoción al saber que puedo llenarlos de orgullo a cada uno de ustedes y a toda mi familia. Enseñándoles que existen las segundas oportunidades que no todo se acaba con un intento fallido y más bien con un Aguanta un poco más tu milagro viene de camino Aguanta un poco más Derrotado tú no estás Aguanta un poco más Quédate tranquilo Aguanta un poco más Derribado, pero no destruido.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios porque un día me dijo que ese era el lugar que él escogió para que ponga su nombre en alto y pueda decir Ebenezer hasta aquí me ha ayudado y lo seguirá haciendo su mano me ha sostenido, agradecida estoy con Él por poner en este duro camino a personas que me han sabido guiar y ayudar, no puedo pasar por alto el agradecimiento a mi Tutor de Seminario y Tesis Daniel Zaldívar que con su esfuerzo porque seamos mejores personas lo entrego todo profesionalmente y sé que todo su esfuerzo es retribuido al ver a un curso que lo recordará con mucho aprecio y cariño todo APD 21 me siento dichosa de que sea un Profesor de excelencia pensando en cada estudiante, definitivamente no pude haber encontrado mejor Instituto para llevar este proceso de ser una Profesional, Gracias Totales Lesly Benítez, Alejandro Lema, Célida Gómez, Patricia Macancela, Vanessa Bonín, Rosa Amelia Moreira gracias infinitas a toda la FAMILIA ITF.

Gracias a unas personas que no son mi Familia de sangre, pero la vida y Dios me los dio Milton Herrera por el apoyo y el esfuerzo que realizó por ayudarme cuando más lo necesité, José Veas, Leonor Herrera, Jessica Veloz les dije que estarían en el agradecimiento algún día de mi tesis y así es lo estoy cumpliendo gracias por ser parte de este proceso, gracias a todos los hermanos de la IDDIOSPMI 35ava y la “C”.

Gracias FAMILIA APD 21 por que como un puño de la mano todos somos diferentes pero unidos somos una sola fuerza los llevare eternamente en mi corazón cada risa, cada enojo, los apodos y las locuritas de ustedes palabras dichas que no se olvidan “Andiina tapate los oídos po favo” los quiero infinitamente.

Contenido

INTRODUCCIÓN:	1
1.CAPÍTULO I FUNDAMENTACIÓN	4
1.1 MARCO HISTÓRICO	4
1.1.1. Antecedentes investigativos sobre el tema de Plan de comercializar dispositivos para puertas de seguridad	7
1.2 MARCO TEÓRICO	8
1.2.1 ADMINISTRACIÓN.....	8
1.2.2 PLANIFICACION ESTRATEGICA.....	8
1.2.3 COMERCIALIZACIÓN.....	8
1.2.4 CALIDAD.....	10
1.3. MARCO CONCEPTUAL	11
1.4 MARCO LEGAL	11
1.4.1 Constitución de la República del Ecuador	11
1.4.2. Plan Nacional Toda una vida (2017 – 2021)	12
1.4.3. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.	13
1.4.5 Ley de Defensa al Consumidor	14
Capítulo II.	15
2. CRITERIOS METODOLÓGICOS	15
2.1 TIPOS DE INVESTIGACIÓN	15
2.1.1 Descriptiva	15
2.1.2 Explicativa	15
2.1.3 Investigación de Campo.....	15
2.2. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	15
2.2.1 Teórico:	15
2.2.2 Empírico:.....	15
2.2.1.1 Análisis- Síntesis.....	16
2.2.1.2 Histórico- Lógico	16
2.2.1.3 Inductivo- Deductivo	16
2.3 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	16
2.3.1 Cualitativo. –.....	16
2.3.2 Cuantitativo. –.....	16

2.4 HERRAMIENTAS DE LA INVESTIGACIÓN	17
2.4.1 ENTREVISTA	17
2.4.2 OBSERVACIÓN	18
2.5 HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS	19
2.5.1 Análisis DAFO (FODA)	19
2.5.2 CAPA	20
CAPÍTULO III CARACTERÍSTICAS Y DESARROLLO DE LA PROPUESTA	21
3.PROPUESTA	21
3.1 TÍTULO DE LA PROPUESTA.....	21
3.2 OBJETIVO DE LA PROPUESTA	21
3.3 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.....	21
3.4 MISIÓN	21
3.5 VISIÓN	21
3.6 VALORES	22
3.7 PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER.....	23
3.8 MERCADO OBJETIVO.....	28
3.8.1 PRODUCTO	28
3.8.2 PRECIO	28
3.8.3 PLAZA O DISTRIBUCIÓN.....	29
3.8.4 PROMOCIÓN.....	29
3.9 PROCESOS LOGÍSTICOS DEL FLUJO DE LA COMERCIALIZACIÓN.....	29
3.10 MARCA.....	30
3.11 DIFERENCIACIÓN	30
3.12 ORGANIGRAMA	31
3.12.1 Gerente:.....	31
3.12.2 Técnico Instalador:.....	31
3.13 DESCRIPCIÓN GEOGRÁFICAS	32
3.14 FACTIBILIDAD DE APLICACIÓN	33
3.14.1 Factibilidad Organizacional	33
3.14.2 Factibilidad Comercial.....	33
3.14.3 Factibilidad Humana y Operacional	33
3.14.4 Factibilidad Técnico-tecnológico.....	33

3.14.5 Factibilidad de Innovación.....	33
3.15 PRESUPUESTO	34
3.15.1 INVENTARIO	34
3.15.2 PRESUPUESTO DE VENTA DIARIA	37
3.15.3 PRESUPUESTO DE VENTA AL PÚBLICO SIN IVA Y SU GANANCIA POR PRODUCTO	39
3.15.4 PRESUPUESTO DE VENTA AL PÚBLICO CON IVA Y SU GANANCIA POR PRODUCTO	42
3.15.5 SUELDOS Y SALARIOS	45
3.16 HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS ASOCIADAS A LA PROPUESTA.....	45
3.16.1 PÁGINA WEB.....	45
CONCLUSIONES	48
RECOMENDACIONES	49
Bibliografía.....	50
ANEXOS.....	51

ÍNDICE DE GRÁFICO

GRÁFICO 1 ANÁLISIS DAFO	19
GRÁFICO 2 CAPA	20
GRÁFICO 3 CATÁLOGO DE PRODUCTOS	28
GRÁFICO 4 PROCESOS LOGÍSTICOS DEL FLUJO DE LA COMERCIALIZACIÓN	29
GRÁFICO 5 ORGANIGRAMA	31
GRÁFICO 6 INVENTARIO	36
GRÁFICO 7 PRESUPUESTO DE VENTA DIARIA	38
GRÁFICO 8 PRESUPUESTO DE VENTA AL PÚBLICO SIN IVA Y SU GANANCIA POR PRODUCTO	41
GRÁFICO 9 PRESUPUESTO DE VENTA AL PÚBLICO CON IVA Y SU GANANCIA POR PRODUCT	44
GRÁFICO 10 SUELDOS Y SALARIOS	45

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 MARCA SESNAC	30
Ilustración 2 LOCALIZACIÓN FÍSICA	32
Ilustración 3 LOCALIZACIÓN SATELITAL	32
Ilustración 4 PÁGINA WEB	45
Ilustración 6 PÁGINA WEB	46
Ilustración 5 PÁGINA WEB	46
Ilustración 7 PÁGINA WEB	47

INDICE DE ANEXO

ANEXO 1 FORMATO DE ENTREVISTA.....	51
ANEXO 2 FICHA DE OBSERVACIÓN	57

INTRODUCCIÓN:

Se comenzará analizando los antecedentes de la planificación ya que haciendo la respectiva investigación no hay fechas que arrojen con exactitud donde nace pero si hay hechos que demuestran que ya se practicaba desde la época primitiva lo cual se dice que en ese tiempo corrían mucho más peligro al realizar algún tipo de mala administración ya que como hombres primitivos debían organizar con exactitud el tiempo de duración de la caza de los animales y si esta no duraba corrían riesgo de morir.

En la actualidad el hombre moderno así no llegue a cumplir sus objetivos en el tiempo acordado no corre con el mismo riesgo ya que la presente investigación revela la importancia de la planificación debido a un proceso al momento de tomar decisiones de manera racional en la ayuda de lograr, alcanzar las metas y objetivos estipulados con ideas claras y coherentes.

Debido estas circunstancias la empresa Sesnac ubicada al Sur de Guayaquil en la Ciudadela los Olivos mz:237 villa 6, requiere la planificación para comercializar los productos de calidad en el mercado, es una empresa nueva lo cual está constituida legalmente a pesar de tener poco tiempo ya que se trata de productos digitales en esta era tecnológica, por lo cual se hace difícil que las personas crean en esta industria puede ser por falta de información porque no confían en los proveedores, también debido a los altos costos para la adquisición del mismo antes se creía que solo en las caricaturas del futuro se podría utilizar este tipo de controles de acceso, puertas con tarjetas magnéticas y todo en cuanto a seguridad se notaba hasta un poco irreal.

Los motivos para realizar esta planificación son para así llevar un mejor control y entender con más claridad los objetivos propuestos a donde se quiere llegar que se va a lograr ya que sin planificación no existe una estructura con base sólida a fin de que ayude adelantarnos en ventajas y a favor de la preeminencia de la empresa, ya que desea lograr una buena comercialización con el fin de controlar buenos precios, la mejor manera de distribución.

Por esta razón esto es algo que ayudará a llevar un mecanismo para brindar nuevas funciones hacia un control, este sistema es de gran utilidad por la eficacia, más que todo en la

empresa o todo tipo de institución ya sea también una residencia ya que será útil el aporte e importancia de su trabajo.

Sesnac cuenta con un personal altamente capacitado y profesional en cuanto a brindar la mejor consultoría para poder llevar una mejor comercialización ya que antes de adquirir el producto se otorga una asesoría por los técnicos para lograr una compra satisfactoria y ofrecer la enseñanza del manejo de dicho producto, una vez instalado dependiendo del servicio adquirido es el nivel y tiempo de la garantía así mismo la seguridad en lo que se trata de red o marcas por lo general como empresa especializada al manejo de este tipo de sistemas siempre se requiere dar lo mejor en cuanto a servicio y por experiencias se maneja principalmente con estas distribuidoras autorizadas que son Zkteco y HIKVISION.

En caso de que un cliente requiera otro tipo de marca no habría inconveniente en su adquisición sólo se aclararía sus beneficios, para ayudar en la compra se recomienda estas dos marcas porque se ha trabajado con ellas y no han causado algún tipo de problemas SESNAC también se maneja con un catálogo de productos, página web y sus respectivos correos empresariales.

Debe aplicarse dicho proyecto por lo que es algo novedoso por ejemplo en una empresa se beneficiara llevando un mejor manejo con los horarios respecto a los trabajadores ya que controla el ingreso y salida, ayuda en el decrecimiento del tiempo al momento del registro ya no necesitaría el contratar a una persona que se encargue de abrir la oficina ya que cada empleado cargaría su propia tarjeta magnética optimizando el recurso de la empresa.

Formulación del Problema General

¿Cuáles serían las incidencias de no contar con un plan de comercialización en la empresa SESNAC?

Formulación del Objetivo General

Comercializar los controles de acceso y seguridad para puertas del periodo septiembre 2019 a febrero 2020 en la empresa SESNAC ciudad de Guayaquil.

En síntesis, el presente estudio de investigación se estructura de la siguiente manera:

Se abordan los antecedentes de la investigación los elementos que revelan la importancia del tema en cuestión llevando a las circunstancias que motivan a la elección del tema y su contenido, donde se originó el problema para realizar el estudio propuesto del porqué se hace la investigación justificando dichos beneficios y la utilidad de su aplicación a su vez se precisa la formulación del problema general y como conclusión definimos el objetivo general en el cual vamos a expresar lo que pretendemos alcanzar, también las teorías, criterios de autores, fuentes de información y los diferentes argumentos mediante la realización de la tesina.

En el capítulo II se abordará la metodología a implementar en dicho trabajo de investigación donde se expresará el enfoque ya sea este cuantitativo, cualitativo o mixto y donde se precisará el tipo de herramientas de investigación con el que se va a trabajar.

En el capítulo III se encuentra con el desarrollo de la propuesta de qué manera se dará opciones de alternativas para llegar al desenredo del problema en cuestión ya sea utilizando las herramientas administrativas y tecnológicas.

En síntesis, se minucia lo más relevante de la tesina realizada ya que refleja su tino y probidad para dar continuidad a su desarrollo también se incluyen los anexos que ayuda para un mejor entendimiento.

1.CAPÍTULO I FUNDAMENTACIÓN

1.1 MARCO HISTÓRICO

Esto nace por la falta de la evolución de las empresas a través de un Plan o una Planificación se podrá alcanzar y llevar un mejor control a dónde se quiere llegar que se desea cumplir en este proceso administrativo y desempeñar de mejor manera sus funciones de acuerdo a una planificación una estructura organizacional el que se pueda lograr una buena dirección llevando así la empresa al progreso de la mano de un personal motivado utilizando los medios y recursos para conjeturar en estado futuro y adelantar sucesos ambiguo.

Subsiguiente a la Segunda Guerra Mundial en 1962 y el desarrollo de las compañías Alfred D. Chandler expone la estrategia de una empresa como la determinación de metas y objetivos a largo plazo, la adopción de cursos de acción para alcanzar los metas objetivos y la asignación de recursos se dice que la Planeación no es un tema inédito ya que se ha utilizado desde la antigüedad.

Después de un momento dado se escribe sobre el proceso de la administración y la planeación en 1978 compuesto por etapas entre la planeación estratégica y la implementación del plan estratégico por la cual en el análisis se logra establecer metas y se formulan las estrategias para llegar a la implementación y se ejecute el control.

Debido al crecimiento de las empresas la planeación continuó evolucionando para el crecimiento de la industria, en 1980 se identifica la aparición de la planificación estratégica y la asocia a los cambios en los impulsos y capacidades estratégicas, en vista a ello se recomienda que no solo los directivos sino todo el personal operativo tiene que saber un conocimiento básico del concepto como de la práctica de la planeación formal se basa en un número de observaciones realizadas acerca de la dirección y el éxito en los negocios surgen por parte de Henry Fayol en 1983 los principios de la administración lo que se dice que son verdades fundamentales (o lo que se considera verdades en un momento dado), que explican las relaciones entre dos o más conjuntos de variables, por lo general una dependiente y una independiente. Pueden ser descriptivos o predictivos, pero no prescriptivos.

La aplicación de principios en la administración tiene como finalidad simplificar el trabajo administrativo. La clave de las acciones que deban emprenderse, está sustentada por los planteados a continuación:

1. **División del trabajo:** Este es un principio de especialización, considerado necesario para obtener en uso eficiente del factor trabajo.

2. **Autoridad y Responsabilidad:** Considera que la autoridad y responsabilidad están relacionadas y señala que esta se desprende de aquella como consecuencia.

3. **Disciplina:** Se define como un respeto por los acuerdos que tiene como fin lograr obediencia, aplicación, energía y señales exteriores de respeto, declara que para lograr disciplina se requiere contar con buenos superiores en todos los niveles.

4. **Unidad de mando:** Cada empleado no debe recibir órdenes de más de un superior.

5. **Unidad de Dirección:** Cada grupo de actividades con el mismo objetivo, debe tener un director y un plan. A diferencia del cuarto principio se refiere a la organización del cuerpo directivo, más que al personal.

6. **Subordinación del interés individual al interés general:** Es función de la administración, conciliar estos intereses en los casos en que haya discrepancia.

7. **Remuneración:** Es el precio del servicio prestado. La remuneración y los métodos de retribución deben ser justos y propiciar la máxima satisfacción posible para los trabajadores y para el empresario.

8. **Centralización:** Como cualquier agrupación las organizaciones deben ser dirigidas y coordinadas desde un sistema nervioso central. La meta es lograr el grado de centralización que permita el mejor uso de las habilidades de los empleados.

9. **Jerarquía de autoridad:** Se refiere a una cadena de autoridad, la cual va desde los más altos rangos hasta los más bajos, pero se puede modificar cuando sea necesario.

10. **Orden:** Tanto el equipo como el personal, deben ser bien escogidos, bien ubicados y estar perfectamente organizados; de manera que la organización opere con suavidad. Un lugar para cada persona y cada persona en cada lugar.

11. **Equidad:** La administración deben ser leales y respetuosos con el personal, demostrar cortesía y justicia en su trato.

12. **Estabilidad personal:** Los cambios en las asignaciones de los empleados son necesarios, pero si ocurren con demasiada frecuencia pueden perjudicar la moral y la eficiencia. La inestabilidad es a la vez causa y consecuencia de la mala marcha de un negocio.

13. **Iniciativa:** Pensar un plan y llevarlo a cabo con éxito puede ser profundamente satisfactorio.

14. **Espíritu de equipo:** Este principio sintetizado como la unión hace la fuerza, es una extensión del principio de unidad de mando, y subraya la importancia de buenas comunicaciones para obtenerlo.

De acuerdo a la investigación del economista Alfonso Troya en su libro Planificación Estratégica en la empresa ecuatoriana, el 95% de las empresas en el Ecuador consideran a la planificación estratégica como una herramienta gerencial. Sin embargo, pese a reconocer su importancia, el 61% de las empresas en el país no lo realizan. Troya indica que el uso de esta herramienta está asociado al tamaño y la ubicación geográfica de la empresa.

Según con lo investigado se dice que hay dos ciudades donde más se aprovecha la utilización de la planificación se habla de Guayaquil y Quito ya que serían empresas con metas gerenciales a trabajar en gran magnitud.

SESNAC nace debido a la necesidad de manejar un negocio de manera independiente y poder poner en práctica todo lo aprendido su nombre nace en una combinación de los nombres y apellidos de la propietaria de la empresa además se requiere que el giro del negocio sea algo nuevo y novedoso, sobre todo porque trata de tecnología se pueda avanzar y anhelar a obtener los mismos cambios de los grandes países.

1.1.1. Antecedentes investigativos sobre el tema de Plan de comercializar dispositivos para puertas de seguridad

Se menciona en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a las Autoras Sofía Isabel Rodríguez Ríos y Daniela Patricia Gonzales Loor en el año 2014 de la Carrera de Ingeniería Administración de Ventas presento el trabajo de Titulación con el tema “Plan de Negocios para la comercialización de dispositivos electrónicos de asistencia y auxilio inmediato para adultos mayores de la Parroquia la Puntilla en la empresa GEA Ecuador S.A” cuyo objetivo será Determinar la factibilidad social, económica y financiera para la comercialización de dispositivos electrónicos de asistencia y auxilio inmediato para adultos mayores.

Por parte del Instituto Tecnológico de Formación Profesional, Administrativa y Comercial se menciona al autor Alejandro Gabriel Garrido Caballero en el año 2016 con la carrera Tecnología en Marketing del trabajo de titulación con el tema “Plan de Marketing para la comercialización de Bonsái en el Sector Norte de Guayaquil” cuyo objetivo es diseñar una investigación y plan de marketing para la comercialización de Bonsái en la ciudad de Guayaquil sector norte. El propósito será incrementar los ingresos y mantener la rentabilidad de una microempresa familiar.

También se puede mencionar por parte del Instituto Tecnológico de Formación Profesional, Administrativa y Comercial la autora Alison Pamela Muñoz Pisco en el año 2019 con la carrera Tecnología en Comercio Exterior del trabajo de titulación con el tema “Plan de Comercialización para los Pallets de madera enfocado a la empresa P. Muñoz” con el objetivo de obtener buenos resultados en un tiempo determinado de un corto plazo de seis meses a un año.

1.2 MARCO TEÓRICO

1.2.1 ADMINISTRACIÓN

Iniciando por (CHIAVENATO, 2001, pág. 3) la administración es el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el empleo de los recursos organizacionales para conseguir determinados objetivos con eficiencia y eficacia.

Por otra parte (KOONTZ., 2004, pág. 6) la administración es el proceso de diseñar y mantener un entorno en el que, trabajando en grupos, los individuos cumplan eficientemente objetivos específicos.

La presente autora de la tesina define que la administración tiene como proceso planificar, controlar y organizar para llevar un control del entorno trabajando en equipo para lograr los objetivos esperados.

1.2.2 PLANIFICACION ESTRATEGICA

La planificación estratégica según (Armijo, 2011) consiste en un ejercicio de formulación y establecimiento de objetivos de carácter prioritario, cuya característica principal es el establecimiento de los cursos de acción para alcanzar dichos objetivos.

En cuanto a (Rito Diaz; Wilson Romero, 2015, pág. 14) La planificación estratégica es el proceso de determinar como una organización puede hacer el mejor uso posible de sus recursos (fuerza de trabajo, capital, clientes, etc.) en el futuro, mediante la planificación estratégica se define la estrategia o dirección, estableciendo las posibles vías mediante las cuales se puedan seguir cursos de acción particulares, a partir de la situación actual.

1.2.3 COMERCIALIZACIÓN

Por parte de (Ugarte, 2003) plantea que la comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Las técnicas de

comercialización abarcan todos los procedimientos y maneras de trabajar para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución. Por tanto, según este autor, comercializar se traduce en el acto de planear y organizar un conjunto de actividades necesarias que permitan poner en el lugar indicado y el momento preciso una mercancía o servicio logrando que los clientes, que conforman el mercado, lo conozcan y lo consuman. Así, comercializar un producto es encontrar para él la presentación y el acondicionamiento susceptible de interesar a los futuros compradores, la red más apropiada de distribución y las condiciones de venta que habrán de dinamizar a los distribuidores sobre cada canal.

En el caso de (McCarthy y Perreault, 2004) se refiere que ofrecer al público un buen producto a un precio razonable es importante para una estrategia eficaz de marketing. Pero no es todo, pues se han de considerar también la plaza (distribución), es decir, poner los bienes/servicios en las cantidades y lugares adecuados cuando el consumidor los desee, por ellos es de suma importancia la gestión del mismo. Así, cuando varios mercados metan tienen distintas necesidades, se requerirán algunas variantes de la plaza.

Desde otra perspectiva la comercialización, según (Méndez, 2004), significa que una organización encamina todos sus esfuerzos a satisfacer a sus clientes por una ganancia estimada. Al respecto hay tres ideas fundamentales incluidas en la definición de este concepto:

1. La orientación hacia el mercado.
2. El esfuerzo total de la empresa.
3. La ganancia como objetivo.

Tras este análisis se plantea que el concepto de comercialización ha sido tratado de diversas formas, por lo que se puede considerar, según criterios de este autor, uno que establece argumentos que se ajustan a las necesidades de esta investigación; esto es, considerar a la comercialización como un proceso encaminado a analizar las necesidades de las personas y decidir si los consumidores prefieren más cantidad o diferentes productos, lo que requiere prever qué tipos de productos desearán los distintos consumidores o clientes en lo que

conciene a propiedades o características de los productos y decidir a cuáles de estas personas tratará de satisfacer la empresa.

El presente texto según (Agueda; Garcia; Narros; Olarte; Reinares; Saco, 2008) Indica que el sistema de Comercialización de salida a la producción de bienes y servicios los convierte en un flujo de ingreso. Cabe destacar en esta labor dos tipos de flujos que permiten este intercambio entre la empresa y su mercado.

Flujos Físicos: correspondientes a las transacciones propiamente dichas, que en el campo económico se concretan en bienes y servicios a cambio de un pago en unidades monetarias.

Flujos de Comunicación: preceden, acompañan y subsisten a los flujos físicos y se fundamentan en la recogida de información de los mercados, particularmente acerca de los deseos y necesidades de los clientes, y en la comunicación propiamente dicha por parte de la organización sobre las características de sus ofertas dirigidas a mercados.

1.2.4 CALIDAD

A propósito de (Garcia, 2001) indica definición de calidad más aceptada en la actualidad es la que compara las expectativas de los clientes con su percepción del servicio. El desarrollo de la industria de los servicios ha supuesto un desarrollo de una nueva óptica del concepto de calidad que se focaliza más hacia la visión del cliente

Por lo cual (Valls, 2007) Explicó que para alcanzar la calidad deben de cumplirse una serie de requisitos. Estos requisitos vienen demandados por el cliente. Debe priorizarse la eficacia en la consecución de dicho objetivo, lo más eficientemente posible y así se alcanzará una gestión efectiva de la organización.

1.3. MARCO CONCEPTUAL

En el marco conceptual se obtendrá diferentes variaciones y contextos de dicha investigación.

1.3.1 Coordinación Empresarial:

La Coordinación de Actividades Empresariales (CAE) nace para dar soporte al conocimiento y la prevención de los riesgos derivados de la contratación y subcontratación empresarial, permite controlar las actividades que se originan por la confluencia de varios trabajadores de diferentes empresas en un mismo centro de trabajo. De cara a regular estas actividades.

1.3.2 Plan Estratégico: El plan estratégico es un documento integrado en el plan de negocio que recoge la planificación a nivel económico-financiera, estratégica y organizativa con la que una empresa u organización cuenta para abordar sus objetivos y alcanzar su misión de futuro.

1.3.3 Gestión de Procesos: Es una disciplina de gestión compuesta de metodologías y tecnologías, cuyo objetivo es mejorar el desempeño (eficiencia y eficacia) y la optimización de los procesos de una organización, igual a través de la gestión de los procesos que se deben diseñar, modelar, organizar, documentar y optimizar de forma continua. Por lo tanto, puede ser descrito como un proceso de mejora continua de procesos. Se refiere al cambio operacional de la empresa, al migrar de una operación funcional a una operación administrada por procesos.

1.3.4 Planificación Empresarial: Es la hoja de ruta sobre la que se escribe el futuro del negocio. Igual que sucede en el ámbito de los proyectos, esta preparación previa a la ejecución, el análisis y estructuración que precede a la toma de acción es vital para minimizar el riesgo y apuntar hacia el éxito.

1.4 MARCO LEGAL

1.4.1 Constitución de la República del Ecuador

Sección octava

Trabajo y seguridad social

Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de

realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

Art. 34.- El derecho a la seguridad social es un derecho irrenunciable de todas las personas, y será deber y responsabilidad primordial del Estado. La seguridad social se regirá por los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiaridad, suficiencia, transparencia y participación, para la atención de las necesidades individuales y colectivas.

El Estado garantizará y hará efectivo el ejercicio pleno del derecho a la seguridad social, que incluye a las personas que realizan trabajo no remunerado en los hogares, actividades para el auto sustento en el campo, toda forma de trabajo autónomo y a quienes se encuentran en situación de desempleo.

1.4.2. Plan Nacional Toda una vida (2017 – 2021)

Objetivo 5: Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria

La ciudadanía destaca que, para lograr los objetivos de incrementar la productividad, agregar valor, innovar y ser más competitivo, se requiere investigación e innovación para la producción, transferencia tecnológica; vinculación del sector educativo y académico con los procesos de desarrollo; pertinencia productiva y laboral de la oferta académica, junto con la profesionalización de la población.

Políticas

5.1 Generar trabajo y empleo dignos fomentando el aprovechamiento de las infraestructuras construidas y las capacidades instaladas.

Promover la investigación, la formación, la capacitación, el desarrollo y la transferencia tecnológica, la innovación y el emprendimiento, la protección de la propiedad intelectual, para impulsar el cambio de la matriz productiva mediante la vinculación entre el sector público, productivo y las universidades.

1.4.3. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

Art. 1.- **Ámbito.** - Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional.

El ámbito de esta normativa abarca en su aplicación el proceso productivo en su conjunto, desde el aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial, el consumo, el aprovechamiento de las externalidades positivas y políticas que desincentivan las externalidades negativas. Así también impulsará toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocidas en la Constitución de la República. De igual manera, se regirá por los principios que permitan una articulación internacional estratégica, a través de la política comercial, incluyendo sus instrumentos de aplicación y aquellos que facilitan el comercio exterior, a través de un régimen aduanero moderno transparente y eficiente.

Art. 3.- **Objeto.** - El presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir.

Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eco-eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.

1.4.4. Ley del Código Tributario

Capítulo IV

De los sujetos

Art. 25.- **Contribuyente.** - Contribuyente es la persona natural o jurídica a quien la ley impone la prestación tributaria por la verificación del hecho generador. Nunca perderá su

condición de contribuyente quien, según la ley, deba soportar la carga tributaria, aunque realice su traslación a otras personas.

Art. 26.- Responsable es la persona que, sin tener el carácter de contribuyente debe, por disposición expresa de la ley, cumplir las obligaciones atribuidas a este.

Toda obligación tributaria es solidaria entre el contribuyente y el responsable, quedando a salvo el derecho de éste de repetir lo pagado en contra del contribuyente, ante la justicia ordinaria y según el procedimiento previsto en el Código Orgánico General de Procesos

1.4.5 Ley de Defensa al Consumidor

Capítulo V

Responsabilidades y Obligaciones del Proveedor

Art 17: Obligaciones del Proveedor. - Es obligación de todo proveedor, entregar al consumidor información veraz, suficiente, clara, completa y oportuna de los bienes o servicios ofrecidos, de tal modo que este pueda realizar una elección adecuada y razonable.

Art 18: Entrega del bien o prestación del servicio. - Todo proveedor está en la obligación de entregar o prestar, oportuna y eficientemente el bien o servicio, de conformidad a las condiciones establecidas de mutuo acuerdo con el consumidor. Ninguna variación en cuanto a precio, tarifa, costo de reposición u otras ajenas a lo expresamente acordado entre las partes, será motivo de diferimiento.

Art 19: Indicación del Precio. - Los Proveedores deberá dar conocimiento al público de los valores finales de los bienes que expendan o los servicios que ofrezcan, con excepción de los que por sus características deban regularse convenientemente.

El valor final deberá indicarse de un modo claramente visible que permita al consumidor, de manera efectiva, el ejercicio de su derecho a elección, antes de formalizar o perfeccionar el acto de consumo.

Capítulo II.

2. CRITERIOS METODOLÓGICOS

2.1 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Descriptiva/ Explicativa

2.1.1 Descriptiva

Se utiliza para evaluar el objeto de estudio realizando las diferentes preguntas: ¿Qué?, ¿Cómo?, ¿Cuándo?, ¿Dónde? por lo cual ayuda a conllevar una mejor estructura de lo que se desea controlar en el plan de comercialización. Por lo tanto, implica el observar metódicamente el objeto de estudio y encasillar la información que se observa para que pueda ser utilizada en la descripción del problema.

2.1.2 Explicativa

En cuanto al tipo de investigación explicativa se realizan las siguientes preguntas ¿Por qué? y también se busca hallar las razones o causas que permite explicar el problema de la situación del plan de comercialización.

2.1.3 Investigación de Campo

Ayudará en la recopilación de información utilizando técnicas como cuestionarios, encuestas y observaciones es decir el lugar de los hechos.

2.2. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Se implementaron diferentes métodos de investigación en la presente tesis los cuales son:

2.2.1 Teórico:

Análisis- Síntesis, Histórico- Lógico, Inductivo- Deductivo.

2.2.2 Empírico:

se utilizará las siguientes herramientas Observación, y Entrevista.

2.2.1.1 Análisis- Síntesis.

El análisis y síntesis se aplica al descomponer en partes el estudio realizado para lograr conclusiones generales en cuanto al análisis realizado de las citas estudiadas en el desarrollo del trabajo recopilado en diferentes fuentes.

2.2.1.2 Histórico- Lógico

Permitió conocer los antecedentes de la historia de la planificación y a su vez ayuda en el desarrollo del origen del problema para descubrir la lógica objetiva en el objeto de la investigación y llegar a un propio concepto con sus causas y efectos.

2.2.1.3 Inductivo- Deductivo

Por medio de la información obtenida por los encuestados se logra llegar a conclusiones de suma importancia ya que ayuda en el plan de comercialización para llegar de lo particular a lo general con la aceptación requerida en el mercado.

2.3 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

Cualitativo/Cuantitativo.

Debido al respectivo estudio de la investigación del presente trabajo será de enfoque Mixto ya que se utilizará datos Cualitativo y Cuantitativo.

2.3.1 Cualitativo. –

Una vez con la ayuda de los datos cualitativos se obtendrá estimaciones que ayudarán a la recolección de opiniones o percepciones acerca de estimaciones dispersas por lo cual se establecerán preguntas para personas profesionales que trabajan con este tipo de dispositivos de seguridad en puertas y brinden su servicio.

2.3.2 Cuantitativo. –

Los datos cuantitativos es aquella que se utiliza para recopilar información precisa, como cifras. Estos datos son estructurados y estadísticos. Brindan el respaldo necesario para llegar a conclusiones generales de la investigación.

2.4 HERRAMIENTAS DE LA INVESTIGACIÓN

Cuando se trata de herramientas de la investigación por el presente estudio se referirá a los tipos de recursos para poder facilitar una tarea de recopilación de datos y se usará la entrevista y la observación.

2.4.1 ENTREVISTA

Para lograr el propósito de esta herramienta como es la entrevista se la realizará de una manera directa para obtener información personalizada la presente entrevista se dará a tres personas que manejan el tema dan su apreciación con respecto a la necesidad de crear un plan de comercialización para la empresa antes mencionada.

El tipo de entrevista se dará de manera individual, el medio comunicacional es personal y se utiliza diferentes fases mediante la entrevista:

- a) Cuestionario de la entrevista (en este punto se define cual es el objetivo y el total de las personas a entrevistar)
- b) Desarrollo (se procede a realizar la entrevista y manejar la información)
- c) Final (en este punto se finalizará la entrevista, se realiza un análisis y se sacan las conclusiones del tema a entrevistar)

Se empezó la primera entrevista con el profesional Fabián Carrión Lic. En redes y sistemas operativo el cual cumple la función de técnico comercial en la empresa SESNAC el cual indica que le gusta trabajar en la empresa y que está seguro que lo que los hace diferente a los demás en la capacidad técnica y la experiencia en sus trabajos realizados, por lo cual también indico que en toda empresa debe haber un cambio, debe mejorar para poder sobrevivir al cambio global y al cambio tecnológico, se pudo observar que tienen un buen ambiente laboral y el cree que cuentan con todas las herramientas necesarias para brindar un buen servicio supo expresar que actualmente la empresa no tiene buena planificación, le falta organización sobre todo una buena comercialización e indica que el como técnico está dispuesto a poner en práctica todo lo que sea para mejorar la empresa una de las preguntas fue cuáles son sus aspiraciones y supo responder entre risas llegar a ser un accionista.

En la segunda entrevista realizada a William Haro profesional Programador habla del buen ambiente laboral que existe en la empresa y que se siente satisfecho de su desempeño dentro de la misma, cree que hay planificación aunque tenga falencias pero siempre se puede mejorar también indica que se debe mantener capacitaciones acerca de actualización de los avances tecnológicos en todo lo referente a dispositivos electrónicos y como crear las necesidades en los clientes algo más comercial para brindar mejores asesorías.

Como última entrevista al Técnico Instalador Josué Valencia también expresa que se siente satisfecho más que todo por la confianza que tienen en cada uno de sus colaboradores, en las tres entrevistas que se ha manejado se puede observar que todos están prestos al cambio y a mejorar en todo ámbito profesional por el bien de la empresa, expreso que se necesita la manera de llevar una mejor publicidad en la cual se dé a conocer el trabajo que desempeña y crear una necesidad a los clientes.

2.4.2 OBSERVACIÓN

La herramienta de observación se utilizará como instrumento y la ficha será participativa, sistemática y abierta.

Por el cual aplicando la guía de observación se podrá palpar de manera más cercana la problemática antes ya expuesta en el presente trabajo como es la falta de comercialización, se dio el día lunes 13, martes 14 y miércoles 15 en la empresa SESNAC ubicada en la Coop: Los Olivos Mz:237 Villa:6, se puede observar que es un lugar en donde cuentan con un personal profesional altamente capacitado dispuesto a mejorar, se visualiza que por ser una empresa nueva está logrando poco a poco, darse a conocer en esta industria tratan de brindar un buen servicio ya que en lo que más se centran es brindar buenas asesorías, tienen una buena comunicación con los clientes en el momento de contactar a la empresa aunque se puede visualizar la falta de publicidad.

A los clientes se les otorga un técnico que se encargue desde principio a fin de la venta y dicha instalación, también se puede observar el control que manejan con respecto a las órdenes de compra y el seguimiento que otorgan a cada cliente, se pudo observar que no cuentan con un vehículo propio por lo que realizan el alquiler de un transporte para traslado de los equipos.

2.5 HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS

2.5.1 Análisis DAFO (FODA)

Esta herramienta permite valorar la situación actual de la empresa.

DAFO	
INTERNO	EXTERNO
DEBILIDADES	AMENAZAS
*No contar con Vehículo propio	*Poca afluencia de comercio en el sector
*Falta de publicidad en la empresa por ser nueva	*Falta de productos en el catálogo
*Nuevos Competidores en el mercado	*Factor Económico o un desastre natural
	*Competencia con experiencia
	*Alianzas de empresas del mismo sector
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
*Personal Profesional altamente calificado	*Mejores precios frente a la competencia
*Buena relación con los proveedores	*Trabajar con marcas reconocidas
*Cobertura Nacional con el servicio	*Contar con página Web
*Producto Novedoso	
*Innovación en Tecnología	*Trabajar en el Sector Público

GRÁFICO 1 ANÁLISIS DAFO Elaborado por: Andreina Escobar

2.5.2 CAPA

C	A	P	A
CORRIGE	AFRONTA	POTENCIALIZA	APROVECHA
DEBILIDAD	AMENAZA	FORTALEZA	OPORTUNIDADES
*Al no contar con un vehículo propio se logrará corregir esta debilidad con el servicio de un contrato leasing ya que ayudará a que no necesariamente tenga que hacer una inversión muy elevada para la compra del transporte	* Debido a que esta amenaza es externa haciendo las debidas averiguaciones se dará por el sector la apertura de una calle principal para mayor afluencia de personas	*Se potenciará brindando capacitaciones con respecto al servicio, las nuevas tecnologías el manejo de los controles de acceso y seguridad.	*Se aprovecha la oportunidad de ser un Distribuidor autorizado ya que se contará con el producto y precios de catálogos de manera mucho más accesible
* Se contrató un espacio publicitario en un canal de YouTube y transmisiones en vivo por medio de Facebook	*Los desastres naturales son una amenaza externa que no se puede controlar por la empresa	Por la buena relación que se mantiene con los proveedores y el alto compromiso con los clientes ha ayudado a que se mantenga la buena comunicación y cumplir con las fechas estipuladas en los contratos	*Aprovechar la permanencia en el mercado y la calidad de las marcas HIKvision y Zkteco
			*Contar con un catálogo de productos se aprovechara la oportunidad de contar con una página web

GRÁFICO 2 CAPA Elaborador por: Andreina Escobar

CAPÍTULO III CARACTERÍSTICAS Y DESARROLLO DE LA PROPUESTA

3.PROPUESTA

3.1 TÍTULO DE LA PROPUESTA

Plan de comercialización de dispositivos, control de accesos y seguridad para puertas de la Empresa SESNAC.

3.2 OBJETIVO DE LA PROPUESTA

Comercializar los controles de acceso y seguridad para puertas del periodo septiembre 2019 a febrero 2020 en la empresa Sesnac ciudad de Guayaquil.

3.3 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

Basados en el presente estudio de la investigación y debido a la problemática presente en Sesnac es importante la creación de un Plan para Comercializar los controles de accesos y seguridad para puertas, en la actualidad un control de acceso es una necesidad muy importante que las personas ignoran, por lo cual se requiere crear esa necesidad otorgando el debido conocimiento de los dispositivos, esto se puede lograr a través de publicidad se hablara de tácticas y medios así se podrá realizar como anteriormente se indica en el estudio una reacción llegando a la activación hasta la operación de comercializar.

3.4 MISIÓN

Ser una empresa que provea el servicio de mantenimiento y soporte en los equipos instalados logrando la satisfacción de nuestros clientes.

3.5 VISIÓN

En el 2024 ser una Empresa sobresaliente en ofrecer dispositivos, controles de accesos, seguridad, en el servicio de mantenimiento y soporte de los equipos instalados en la ciudad de Guayaquil Sector Sur en el compromiso con nuestros clientes.

3.6 VALORES

El valor principal que se posee es la responsabilidad ya que esto debe ser la principal motivación en todo trabajo y el amor el poder servir, ya que como seres humanos sino vivimos para servir no servimos para vivir y empresarialmente también se aplica. A continuación, un listado de los valores con el cual contamos:

- ✓ Compañerismo – Trabajo en equipo
- ✓ Lealtad
- ✓ Respeto
- ✓ Honestidad
- ✓ Pasión
- ✓ Transparencia
- ✓ Tolerancia
- ✓ Solidaridad

3.7 PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER












Por ser una distribuidora autorizada de HIKVISION y ZKTECO contamos con los siguientes productos

CATÁLOGO DE PRODUCTOS		
MODELO	DESCRIPCIÓN	IMAGEN
DS-K2804	MÓDULO DE CONTROL DE ACCESO PARA 4 PUERTAS TCP/IP HIKVISION, Soporta hasta 4 Lectoras Wiegand, Capacidad 10000 tarjetas. Almacenamiento de 50,000 eventos. Conexión: TCP/IP.	
DS-K1802E	LECTORA DE PROXIMIDAD SIMPLE HIKVISION. Soporta wiegand (W26/W34) exterior IP65	
DS-K1802EK	LECTORA DE PROXIMIDAD CON TECLADO HIKVISION. Soporta wiegand (W26/W34) exterior IP65	
DS-K1T105M	CONTROL DE ACCESO LCD TCP/IP MIFARE HIKVISION Pantalla a color de 2.8", Capacidad 10000 tarjetas. Almacenamiento de 300,000 eventos. TCP/IP, WIFI, RS485, Wiegand.	
ZK-S50	TARJETA DE PROXIMIDAD MIFARE (CON MODULO)	
DS-K1T802E	CONTROLADOR DE ACCESO, TIEMPO Y ASISTENCIA LECTORA DE PROXIMIDAD + PIN + HIKVISION 3000 usuarios 10,000 eventos TCP/IP 12VDC	
DS-K1A802EF	CONTROLADOR DE TIEMPO Y ASISTENCIA (LECTORA DE HUELLA DIGITAL + PIN + PROXIMIDAD HIKVISION Pantalla 2.8" 3000 usuarios 3000 Huellas 100,000 eventos TCP/IP 12VDC	
DS-K1T804EF	CONTROLADOR DE ACCESO, TIEMPO Y ASISTENCIA (LECTORA DE HUELLA DIGITAL + PIN + PROXIMIDAD HIKVISION Pantalla 2.4" 3000 usuarios 3000 Huellas 100,000 eventos TCP/IP, RS485, Wiegand 12VDC	
DS-K1T606MF	CONTROL BIOMETRICO PARA RECONOCIMIENTO FACIAL + HUELLA DIGITAL MIFARE Y PROXIMIDAD Huellas TCP/IP 12VDC Tasa de precisión de reconocimiento facial > 99% HIKVISION Pantalla 5" Touch Screen 3000 Rostros 5000	

ZKTeco CONTROL DE ACCESO (GARANTÍA 12 MESES)		
MODELO	DESCRIPCIÓN	IMAGEN
ZK-INBIO260PRO	CONTROL DE ACCESO PARA 2 PUERTAS 1 TCP/IP 1 SOPORTA HASTA 4 LECTORAS 20000 Huellas 60000 tarjetas 1100,000 eventos RS485 Integración directa de biometría / Función ADMS PUSH incluida / Alta Seguridad 12 VDC No incluye fuente NECESARIO USO DE SOFTWARE BIOSECURITY	
ZK-INBIO460PRO	CONTROL DE ACCESO PARA 4 PUERTAS TCP/IP SOPORTA HASTA 8 LECTORAS 20000 Huellas 60000 tarjetas 1100,000 eventos RS485 Integración directa de biometría / Función ADMS PUSH incluida / Alta Seguridad 12 VDC 1 1 No incluye fuente 1 NECESARIO USO DE SOFTWARE BIOSECURITY	
ZK-INBIO460	CONTROL DE ACCESO PARA 4 PUERTAS TCP/IP SOPORTA HASTA 4 LECTORAS DE PROXIMIDAD 0 8 LECTORAS BIOMETRICAS 3000 Huellas 30000 tarjetas 100,000 eventos RS485 Integración directa de biometría / Función ADMS PUSH incluida / Alta Seguridad 12 VDC No incluye fuente 1 PUEDE SER USADA CON SOFTWARE. GRATUITO ZK ACCESS 3.5 0 SOFTWARE BIOSECURITY PAGADO	
ZK-EC10	MÓDULO CONTROLADOR DE ASCENSORES PARA 10 PISOS TCP/IP SOPORTA LECTORA DE PROXIMIDAD 0 LECTORA BIOMETRICA 3000 Huellas 30000 tarjetas 100,000 eventos RS485 soporta hasta 3 ZK-EX16 12 VDC No incluye fuente. INCLUYE SOFTWARE BIOSECURITY 3.0 de tiempo indefinido para controlador de Ascensores.	
ZK-EX16	TARJETA EXPANSORA PARA CONTROLADOR DE ASCENSORES DE 16 PISOS Compatible solo con ZK-EC10	
ZK-C3-200	CONTROL DE ACCESO PARA 2 PUERTAS TCP/IP SOPORTA HASTA 4 LECTORAS DE PROXIMIDAD 30000 tarjetas 100,000 eventos RS485 12 VDC No incluye fuente PUEDE SER USADA CON SOFTWARE GRATUITO ZK ACCESS 3.5	
ZK-ICLOCK360/ID	CONTROLADOR DE TIEMPO Y ASISTENCIA LECTORA DE HUELLA DIGITAL + PIN + PROXIMIDAD Pantalla 3" 10000 Huellas 10000 tarjetas 200,000 eventos 8 teclas funcionales TCP/IP, USB, RS232/485, Wiegand velocidad de lectura de menos de 2 segundos Mensaje Auditivo 12VDC Incluye fuente PUEDE SER USADO CON SOFTWARE GRATUITO ZK TIME.NET-LITE O SOFTWARE ZKTIME NET 3.0 PAGADA	

ZK-ICLOCK990/ID	CONTROLADOR DE TIEMPO Y ASISTENCIA (LECTORA DE HUELLA DIGITAL + PIN + PROXIMIDAD 1 CAMARA INTEGRADA (toma foto en cada marcación) Pantalla 3" 10000 Huellas 10000 tarjetas 200,000 eventos 8 teclas funcionales TCP/IP, USB, RS232/485, Wiegand Mensaje Auditivo Batería 12VDC Incluye fuente PUEDE SER USADO CON SOFTWARE GRATUITO ZK TIME.NET-LITE O SOFTWARE ZKTIME NET 3.0 PAGADO	
ZK-D1	CONTROLADOR DE TIEMPO Y ASISTENCIA DE ESCRITORIO LECTORA DE HUELLA DIGITAL INALAMBRICO Pantalla 2,8 1000 Huellas 50,000 eventos TCP/IP, USB, velocidad de lectura de menos de 2 segundos Mensaje Auditivo 12VDC Incluye fuente NECESARIO USO DE SOFTWARE PAGADO ZKTIME NET 3.0 Y APP GRATUITO	
ZK-LX50	CONTROLADOR DE TIEMPO Y ASISTENCIA LECTORA DE HUELLA DIGITAL + PIN RESPALDO SOLO USB Pantalla 3" 500 Huellas 50,000 eventos Mensaje Auditivo 12VDC Incluye fuente.	
ZK-SC403/ID	CONTROL DE ACCESO, TIEMPO Y ASISTENCIA PANTALLA LCD 2" 30,000 tarjetas 50,000 eventos TCP/IP, RS232, R5485 No incluye CON SOFTWARE GRATUITA ZK ACCESS 3.5 O SOFTWARE GRATUITO ZK TIME.NET-LITE fuente PUEDE SER USADA	
ZK-X7	CONTROL DE ACCESO LECTORA DE HUELLA DIGITAL + PIN + PROXIMIDAD simple (sin reporte) 200 Huellas 2000 Tarjetas No incluye fuente.	
ZK-K20	CONTROL DE ACCESO, TIEMPO Y ASISTENCIA LECTORA DE HUELLA DIGITAL + PROXIMIDAD Pantalla 3" 500 Huellas 10,000 usuarios 50,000 eventos TCP/IP, USB, Wiegand 26 Mensaje Auditivo Incluye Batería incluye fuente 5 vdc PUEDE SER USADA CON SOFTWARE GRATUITO ZK ACCESS 3.5 O SOFTWARE PAGADO ZKTIME NET 3.0	
ZK-MA300/ID	CONTROL DE ACCESO PARA EXTERIOR LECTORA DE HUELLA DIGITAL + PROXIMIDAD 3000 Huellas 10,000 usuarios 100,000 eventos TCP/IP, RS232, RS485, USB, Wiegand 26 IP65 Mensaje Auditivo Soporta ZK-KR100E, FR1200 (previa actualización) No incluye fuente PUEDE SER USADA CON SOFTWARE GRATUITO ZK ACCESS 3.5 O SOFTWARE PAGADO ZKTIME NET 3.0	

ZK-TF1700/ID	CONTROL DE ACCESO PARA EXTERIOR LECTORA DE HUELLA DIGITAL + PROXIMIDAD 2200 Huellas 10,000 usuarios 50,000 eventos TCP/IP, RS232, RS485, MINI USB, Wiegand 26 IP65 Mensaje Auditivo No incluye fuente. PUEDE SER USADA CON SOFTWARE GRATUITO ZK ACCESS 3.5 O SOFTWARE GRATUITO ZK TIME.NET- LITE O SOFTWARE PAGADO ZKTIME NET 3.0	
ZK-IN01-A/ID	CONTROL DE ACCESO LECTORA DE HUELLA DIGITAL + PIN + PROXIMIDAD Pantalla 3" 3000 Huellas 10000 usuarios 100,000 eventos TCP/IP, USB, RS232/485, Wiegand Mensaje Auditivo Soporta ZK-KR100E, FR1200 (previa actualización) Incluye Batería 12 VDC Incluye Fuente. PUEDE SER USADA CON SOFTWARE GRATUITO ZK ACCESS 3.5 O SOFTWARE GRATUITO ZK TIME.NET- LITE O SOFTWARE PAGADO ZKTIME NET 3.0	
ZK-F22/SILKID	CONTROL DE ACCESO - LECTORA DE HUELLA DIGITAL SENSOR SILICIO + PIN + PROXIMIDAD CON Pantalla 2.4" 3000 Huellas 5000 usuarios 30,000 eventos TCP/IP, RS232, RS485, USB Mensaje Auditivo No incluye fuente PUEDE SER USADA CON SOFTWARE PAGADO ZKTIME NET 3.0	
ZK-G3	CONTROL BIOMETRICO PARA RECONOCIMIENTO FACIAL + HUELLA DIGITAL CON SENSOR SILK ID Y PROXIMIDAD Pantalla 4,3" Touch Screen 3000 Rostros Incluye fuente (1: N), 4000 (1:1) 5000 Huellas 10,000 Usuarios 100,000 eventos TCP/IP, RS232/485, USB, Wiegand 26 Mensaje Auditivo Incluye Batería 12VDC NECESARIO USO DE SOFTWARE PAGADO BIOSECURITY.	
ZK-UFACE800/ID	CONTROL BIOMETRICO PARA RECONOCIMIENTO FACIAL + HUELLA DIGITAL Y PROXIMIDAD Pantalla 4,3" Touch Screen 1200 Rostros 2000 Huellas 10,000 Usuarios 100,000 eventos TCP/IP, RS232/485, USB, Wiegand 26 Mensaje Auditivo Incluye Batería 12VDC Incluye fuente PUEDE SER USADA CON SOFTWARE GRATUITO ZK TIME.NET-LITE O SOFTWARE PAGADO ZKTIME NET 3.0	
ZK-UFACE800/ID/W	CONTROL BIOMETRICO PARA RECONOCIMIENTO FACIAL + HUELLA DIGITAL Y PROXIMIDAD INALAMBRICO Pantalla 4,3" Touch Screen 1200 Rostros 2000 Huellas 10,000 Usuarios 100,000 eventos TCP/IP, RS232/485, USB, Wiegand 26 Mensaje Auditivo Incluye Batería 12VDC Incluye fuente PUEDE SER USADA CON SOFTWARE GRATUITO ZK TIME.NET-LITE O SOFTWARE PAGADO ZKTIME NET 3.0	

ZK-MB360/ID	CONTROL BIOMETRICO PARA RECONOCIMIENTO FACIAL + HUELLA DIGITAL+ Pin Y PROXIMIDAD (Pantalla 2,8" (129,73 181,62 203,42 1200 Rostros (1500 Huellas (100,000 eventos 1 TCP/IP, R5232/485, USB 1 Mensaje Auditivo (12VDC (No Incluye	
ZK-P160	CONTROL BIOMETRICO PARA RECONOCIMIENTO PALMA + HUELLA DIGITAL Pantalla 2,8" 600 Palmas 3000 Huellas 10,000 Usuarios 100,000 eventos TCP/IP, USB, Wiegand 26 Mensaje Auditivo 12VDC Incluye fuente PUEDE SER USADA CON SOFTWARE GRATUITO ZK TIME.NET-LITE O SOFTWARE PAGADO ZKTIME NET 3.0	
ZK-FV18	CONTROL BIOMETRICO DE HUELLA DIGITAL + RECONOCIMIENTO DE VENA + Pin Pantalla 2,4" 1500 Huellas 1000 Venas 100,000 eventos TCP/IP, USB Mensaje Auditivo 12VDC No Incluye fuente 1 PUEDE SER USADA CON SOFTWARE GRATUITO ZK ACCESS 3.5, SOFTWARE GRATUITO ZK TIME.NET-LITE O SOFTWARE PAGADO ZKTIME NET 3.0	
ZK-KR500H	LECTORA DE PROXIMIDAD HID / ID 125Khz PARA EXTERIOR, lectura hasta 10cm, con led de control, ip67	
ZK-KR500M	LECTORA DE PROXIMIDAD MIFARE / ID 125Khz PARA EXTERIOR, lectura hasta 10cm, con led de control, ip67	
ZK-KR100E	LECTORA DE PROXIMIDAD SIMPLE PARA EXTERIOR, lectura hasta 10cm, con led de control, ip65, Integrada con salida Wiegand.	
ZK-KR602E	LECTORA DE PROXIMIDAD CON TECLADO, lectura hasta 10cm, con led de control, Integrada con salida Wiegand.	
ZK-KR1000	LECTORA DE PROXIMIDAD LARGO ALCANCE	
ZK-FR1200	LECTOR DE HUELLA DIGITAL Y PROXIMIDAD.	
ZK-FR1500WP	LECTOR DE HUELLA DIGITAL Y PROXIMIDAD EMPOTRADO EXTERIOR	
ZK-C-GL300	CERRADURA PARA PUERTA DE VIDRIO CON HUELLA DIGITAL, PROXIMIDAD, PIN Y CONTROL REMOTO. USADA EN PUERTAS DE VIDRIO TEMPLADO CON MARCO DE VIDRIO TEMPLADO DE ENTRE 10 - 12 mm	




ZK-ML10-ID	CERRADURA CON LECTORA DE HUELLA DIGITAL STAND ALONE	
ZK-C-TL400B/R	CERRADURA PARA PUERTA PRINCIPAL C/HUELLA, TARJETA Y PIN DERECHA. PRODUCTO BAJO PEDIDO	
ZK-C-TL400B/L	CERRADURA PARA PUERTA PRINCIPAL C/HUELLA, TARJETA Y PIN IZQUIERDA PRODUCTO BAJO PEDIDO	
ZK-C-LH6000/R	CERRADURA HOTELERA DE PROXIMIDAD DERECHA	
ZK-C-LH6000/L	CERRADURA HOTELERA DE PROXIMIDAD IZQUIERDA	

GRÁFICO 3 CATÁLOGO DE PRODUCTOS Elaborado por: Andreina Escobar

3.8 MERCADO OBJETIVO

El mercado principal ya no es necesariamente las empresas, en la actualidad se está dando también en las residencias ya que es algo innovador y fácil de usar por lo que pueden ser controladas desde su celular y llega a convertirse en una necesidad el obtener cámaras de vigilancias o controles de acceso para una mejor organización o control.

Para ello se aplicará las 4P

3.8.1 PRODUCTO

En producto se refleja la necesidad de cada cliente y el grado de satisfacción

3.8.2 PRECIO

Los precios van de acuerdo al requerimiento del cliente y al grado de variabilidad

3.8.3 PLAZA O DISTRIBUCIÓN

SESNAC está ubicada en la Provincia de Guayas en el sector Sur de la ciudad de Guayaquil, calle Coop: Los Olivos Isla Trinitaria Mz. 237 / Sl. 6 es un lugar de fácil acceso que cuenta con una cobertura a nivel Nacional.

3.8.4 PROMOCIÓN

Debido a que no existe una competencia directa por la ubicación de la empresa se maneja promociones con respecto a la instalación o mantenimiento en cuanto a brindar los servicios que Sesnac ofrece.

3.9 PROCESOS LOGÍSTICOS DEL FLUJO DE LA COMERCIALIZACIÓN

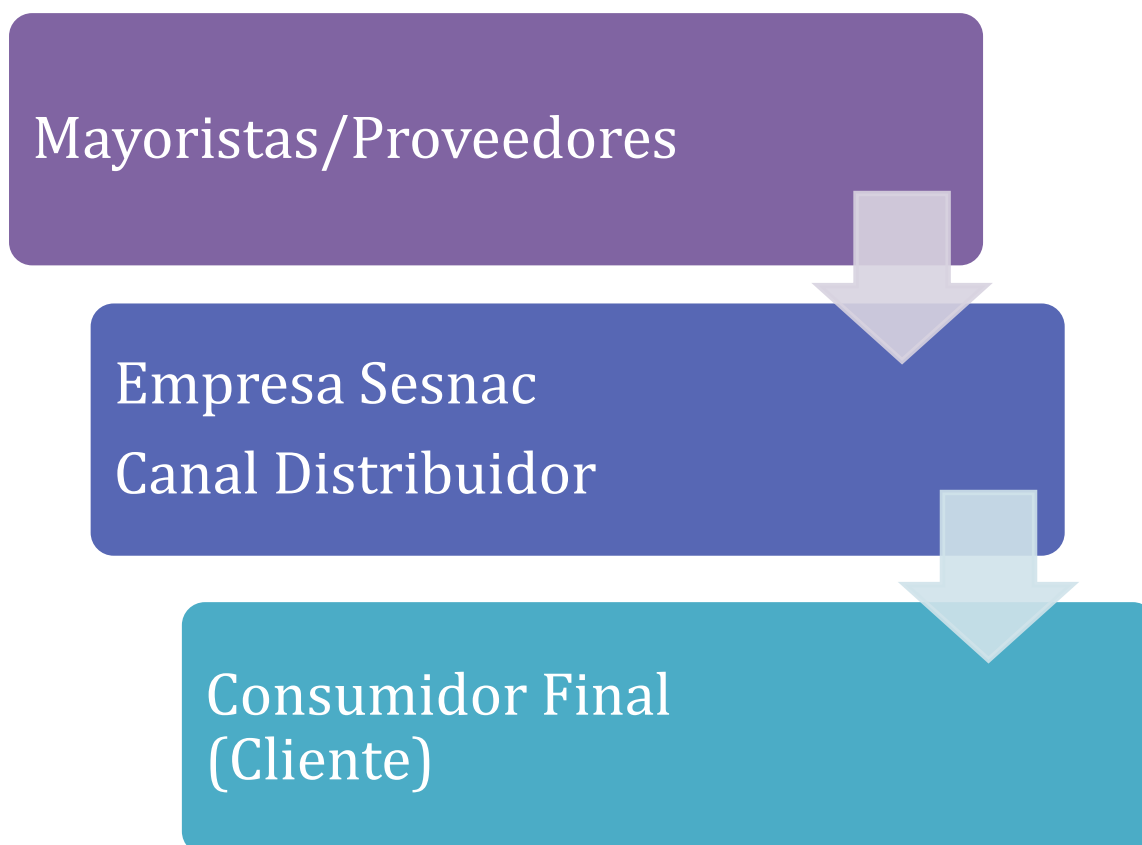


GRÁFICO 4 PROCESOS LOGÍSTICOS DEL FLUJO DE LA COMERCIALIZACIÓN Elaborador por: Andreina Escobar

3.10 MARCA



Ilustración 1 MARCA SESNAC

Elaborador por: Andreina Escobar

Sesnac está compuesto por un logo imagotipo ya que se compone por una imagen y una topografía están unidos en un mismo concepto como se puede expresar en el diseño presentado que es una imagen seguido del texto (nombre de la empresa).

3.11 DIFERENCIACIÓN

Como empresa tecnológica dispuesta a ofrecer un buen servicio, mantenimiento y producto se diferencia en la manera de brindar las asesorías en la misma que desde el momento de la compra, los posibles clientes ya pueden observar que se requiere obtener el beneficio para ambas partes ya que en vano sería que compren un accesorio ya sea una cámara de vigilancia o un control biométrico de reconocimiento facial si no conoce su utilidad por lo cual como empresa lo que se requiere es que se lo reconozca como reactivos ya que de nada sirve ser proactivos si no existe una reacción ante los hechos.

3.12 ORGANIGRAMA

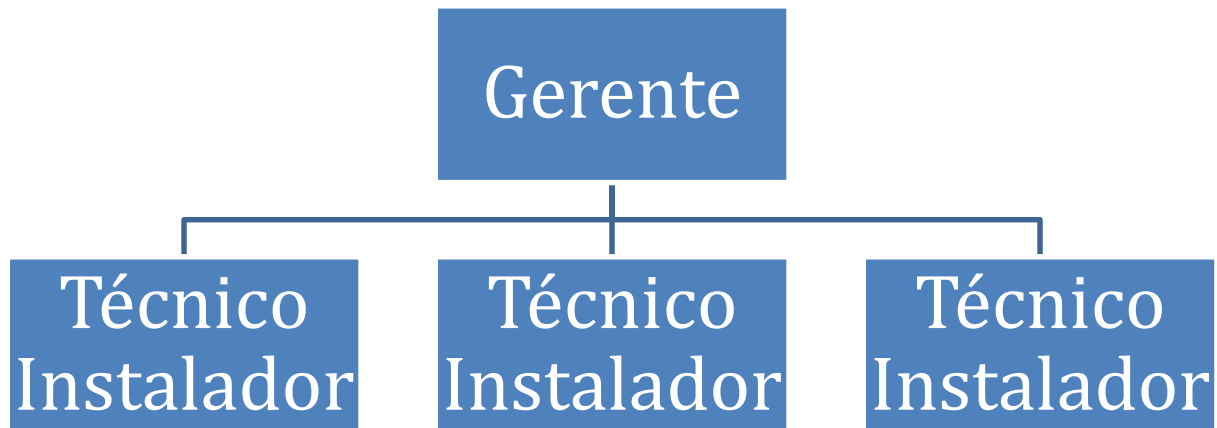


GRÁFICO 5 ORGANIGRAMA Elaborado por: Andreina Escobar

3.12.1 Gerente:

Es la persona encargada de llevar el control de la administración y de dirigir al personal en este caso por ser una empresa pequeña no tiene tanta división de trabajo, organiza al personal, las citas agendadas con los clientes para las respectivas asesorías.

3.12.2 Técnico Instalador:

En este caso se cuenta con tres personas encargadas como técnicos instaladores para llevar el proceso de las consultorías de manera más específicas, rapidez con nuestros clientes ellos mismos se encargan del manejo de las herramientas tecnológicas y todo en cuanto a lo técnico.

3.13 DESCRIPCIÓN GEOGRÁFICAS

Sesnac está ubicada al sur de la Ciudad de Guayaquil en la cooperativa los Olivos Mz: 237 Villa: 6 Calle principal Sargento Richard Oswaldo Burgos Suárez es de fácil acceso



Ilustración 2 LOCALIZACIÓN FÍSICA Elaborado por: Google Maps



Ilustración 3 LOCALIZACIÓN SATELITAL Elaborado por: Google Maps

3.14 FACTIBILIDAD DE APLICACIÓN

Debido a la investigación ya planteada, dicha propuesta tiene una buena aceptación en la factibilidad de la aplicación de dicho Plan para comercializar los controles de acceso y seguridad.

3.14.1 Factibilidad Organizacional

Hablando de lo organizacional al llevar un mejor control en la división de funciones y sus respectivos cargos en la estructura de la empresa para su mejor desempeño y una buena factibilidad.

3.14.2 Factibilidad Comercial

Por todo lo que en la presente propuesta está por desempeñarse ayudará a la factibilidad comercial ya que el producto proporciona un mercado de clientes potenciales se dará una demanda potencial tanto como en el presente y en el futuro. Además, realizar el proceso permite que las empresas conozcan la cantidad de recursos con las que cuentan para el desarrollo de sus productos, como el tiempo, el personal, la inversión y la tecnología adecuada.

3.14.3 Factibilidad Humana y Operacional

Debido a que tenemos un personal altamente capacitado y profesional se cuenta con una Factibilidad humana garantizada al éxito

3.14.4 Factibilidad Técnico-tecnológico

Se dispone de las herramientas necesarias para el desarrollo del proyecto a si mismo se dispone de todos los equipos y a su vez de todo el conocimiento y habilidades para la factibilidad antes mencionada

3.14.5 Factibilidad de Innovación

Debido a que es algo totalmente novedoso una vez implementada dicha propuesta permitirá el conocimiento de la información de dicho producto así se logrará la factibilidad por su innovación.

3.15 PRESUPUESTO

3.15.1 INVENTARIO

MODELO	PRODUCTO	COSTO	US\$ SIN IVA	US\$ CON IVA
DS-K2804	MODULO DE CONTROL DE ACCESO PARA 4 PUERTAS	\$ 100,92	\$ 141,29	\$ 158,24
DS-K1802E	LECTORA DE PROXIMIDAD SIMPLE HIKVISION.	\$ 16,32	\$ 22,84	\$ 25,58
DS-K1802EK	LECTORA DE PROXIMIDAD CON TECLADO HIKVISION.	\$ 21,78	\$ 30,50	\$ 34,16
DS-K1T105M	CONTROL DE ACCESO LCD TCP/IP MIFARE HIKVISION	\$ 107,08	\$ 119,93	\$ 134,32
ZK-S50	TARJETA DE PROXIMIDAD MIFARE (CON MODULO)	\$ 7,00	\$ 12,00	\$ 13,44
DS-K1T802E	CONTROLADOR DE ACCESO, TIEMPO Y ASISTENCIA	\$ 46,24	\$ 64,74	\$ 72,51
DS-K1A802EF	CONTROLADOR DE TIEMPO Y ASISTENCIA	\$ 44,65	\$ 62,51	\$ 70,01
DS-K1T804EF	CONTROLADOR DE ACCESO, TIEMPO Y ASISTENCIA	\$ 70,16	\$ 98,23	\$ 110,01
DS-K1T606MF	CONTROL BIOMETRICO PARA RECONOCIMIENTO FACIAL	\$ 122,34	\$ 180,44	\$ 202,09
ZK-INBIO260PRO	CONTROL DE ACCESO PARA 2 PUERTAS	\$ 231,89	\$ 324,65	\$ 363,61
ZK-INBIO460PRO	CONTROL DE ACCESO PARA 4 PUERTAS	\$ 300,00	\$ 420,00	\$ 470,40
ZK-INBIO460	CONTROL DE ACCESO PARA 4 PUERTAS	\$ 240,88	\$ 337,23	\$ 377,70
ZK-EC10	MODULO CONTROLADOR DE ASCENSORES	\$ 243,24	\$ 340,54	\$ 381,40
ZK-EX16	TARJETA EXPANSORA PARA CONTROLADOR DE ASCENSORES	\$ 81,08	\$ 113,51	\$ 127,14
ZK-C3-200	CONTROL DE ACCESO PARA 2 PUERTAS	\$ 93,24	\$ 130,54	\$ 146,21

ZK-ICLOCK360/ID	CONTROLADOR DE TIEMPO Y ASISTENCIA	\$ 178,38	\$ 249,73	\$ 279,70
ZK-ICLOCK990/ID	CONTROLADOR DE TIEMPO Y ASISTENCIA	\$ 275,68	\$ 385,95	\$ 432,26
ZK-D1	CONTROLADOR DE TIEMPO Y ASISTENCIA DE ESCRITORIO	\$ 88,42	\$ 123,79	\$ 138,64
ZK-LX50	CONTROLADOR DE TIEMPO Y ASISTENCIA	\$ 42,08	\$ 58,91	\$ 65,98
ZK-SC403/ID	CONTROL DE ACCESO, TIEMPO Y ASISTENCIA	\$ 134,97	\$ 162,27	\$ 181,74
ZK-X7	CONTROL DE ACCESO LECTORA DE HUELLA DIGITAL	\$ 35,84	\$ 50,18	\$ 56,20
ZK-K20	CONTROL DE ACCESO, TIEMPO Y ASISTENCIA	\$ 72,97	\$ 102,16	\$ 114,42
ZK-MA300/ID	CONTROL DE ACCESO PARA EXTERIOR	\$ 97,08	\$ 135,91	\$ 152,22
ZK-TF1700/ID	CONTROL DE ACCESO PARA EXTERIOR	\$ 173,33	\$ 242,67	\$ 271,79
ZK-IN01-A/ID	CONTROL DE ACCESO LECTORA DE HUELLA DIGITAL	\$ 158,13	\$ 221,39	\$ 247,95
ZK-F22/SILKID	CONTROL DE ACCESO - LECTORA DE HUELLA DIGITAL	\$ 218,92	\$ 306,49	\$ 343,26
ZK-G3	CONTROL BIOMETRICO PARA RECONOCIMIENTO FACIAL	\$ 356,76	\$ 499,46	\$ 559,39
ZK-UFACE800/ID	CONTROL BIOMETRICO PARA RECONOCIMIENTO FACIAL	\$ 356,76	\$ 499,46	\$ 559,39
ZK-UFACE800/ID/W	CONTROL BIOMETRICO PARA RECONOCIMIENTO FACIAL	\$ 356,76	\$ 499,46	\$ 499,46
ZK-MB360/ID	CONTROL BIOMETRICO PARA RECONOCIMIENTO FACIAL	\$ 121,62	\$ 170,27	\$ 190,70
ZK-P160	CONTROL BIOMETRICO PARA RECONOCIMIENTO PALMA	\$ 129,73	\$ 181,62	\$ 203,42
ZK-FV18	CONTROL BIOMETRICO DE HUELLA DIGITAL	\$ 206,67	\$ 289,33	\$ 324,05
ZK-KR500H	LECTORA DE PROXIMIDAD HID / ID 125Khz PARA EXTERIOR	\$ 70,27	\$ 98,38	\$ 110,18

ZK-KRSOOM	LECTORA DE PROXIMIDAD MIFARE / ID 125Khz PARA EXTERIOR	\$ 15,81	\$ 22,14	\$ 24,79
ZK-KR100E	LECTORA DE PROXIMIDAD SIMPLE PARA EXTERIOR	\$ 8,78	\$ 12,30	\$ 13,77
ZK-KR602E	LECTORA DE PROXIMIDAD CON TECLADO	\$ 11,67	\$ 16,33	\$ 18,29
ZK-KR1000	LECTORA DE PROXIMIDAD LARGO ALCANCE	\$ 87,84	\$ 122,97	\$ 137,73
ZK-FR1200	LECTOR DE HUELLA DIGITAL Y PROXIMIDAD.	\$ 70,27	\$ 98,38	\$ 110,18
ZK-FR1500WP	LECTOR DE HUELLA DIGITAL Y PROXIMIDAD EMPOTRADO EXTERIOR	\$ 125,64	\$ 175,90	\$ 197,01
ZK-C-GL300	CERRADURA PARA PUERTA DE VIDRIO CON HUELLA DIGITAL	\$ 208,11	\$ 291,35	\$ 326,31
ZK-ML10-ID	CERRADURA CON LECTORA DE HUELLA DIGITAL STAND ALONE	\$ 132,43	\$ 185,41	\$ 207,65
ZK-C-TL400B/R	CERRADURA PARA PUERTA PRINCIPAL C/HUELLA, TARJETA Y PIN DERECHA	\$ 236,49	\$ 331,08	\$ 370,81
ZK-C-TL400B/L	CERRADURA PARA PUERTA PRINCIPAL C/HUELLA, TARJETA Y PIN IZQUIERDA	\$ 236,49	\$ 331,08	\$ 370,81
ZK-C-LH6000/R	CERRADURA HOTELERA DE PROXIMIDAD DERECHA	\$ 132,43	\$ 185,41	\$ 207,65
ZK-C-LH6000/L	CERRADURA HOTELERA DE PROXIMIDAD IZQUIERDA	\$ 132,43	\$ 185,41	\$ 207,66

GRÁFICO 6 INVENTARIO Elaborado por: Andreina Escobar

3.15.2 PRESUPUESTO DE VENTA DIARIA

MODELO	COSTO MAYORISTA	US\$ SIN IVA	PROMEDIO DE VENTA DIARIA						
			LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADOS	DOMINGOS
DS-K2804	\$ 100,92	141,3	1	0	0	1	1	0	0
DS-K1802E	\$ 16,32	22,84	1	1	2	1	1	1	0
DS-K1802EK	\$ 21,78	30,5	2	1	1	0	2	1	0
DS-K1T105M	\$ 107,08	119,9	0	0	1	0	0	1	0
ZK-S50	\$ 7,00	12	3	1	1	2	1	2	0
DS-K1T802E	\$ 46,24	64,74	2	2	1	1	2	1	0
DS-K1A802EF	\$ 44,65	62,51	0	1	1	1	2	2	0
DS-K1T804EF	\$ 70,16	98,23	1	2	1	0	2	1	0
DS-K1T606MF	\$ 122,34	180,4	3	2	2	1	1	2	0
ZK-INBIO260PRO	\$ 231,89	324,7	1	3	1	1	1	2	0
ZK-INBIO460PRO	\$ 300,00	420	1	2	0	0	2	1	0
ZK-INBIO460	\$ 240,88	337,2	0	0	1	3	2	2	0
ZK-EC10	\$ 243,24	340,5	1	1	1	1	1	2	0
ZK-EX16	\$ 81,08	113,5	1	1	1	0	1	2	0
ZK-C3-200	\$ 93,24	130,5	0	3	2	2	2	1	0
ZK-ICLOCK360/ID	\$ 178,38	249,7	0	2	1	1	3	2	0
ZK-ICLOCK990/ID	\$ 275,68	386	1	1	1	1	1	1	0
ZK-D1	\$ 88,42	123,8	2	1	1	1	1	3	0
ZK-LX50	\$ 42,08	58,91	3	1	1	1	3	2	0
ZK-SC403/ID	\$ 134,97	162,3	0	0	0	1	1	1	0
ZK-X7	\$ 35,84	50,18	0	2	1	0	2	1	0
ZK-K20	\$ 72,97	102,2	1	1	1	1	1	3	0
ZK-MA300/ID	\$ 97,08	135,9	0	0	0	1	1	5	0
ZK-TF1700/ID	\$ 173,33	242,7	2	0	0	1	0	2	0
ZK-IN01-A/ID	\$ 158,13	221,4	1	0	1	1	1	1	0
ZK-F22/SILKID	\$ 218,92	306,5	1	0	0	2	2	3	0
ZK-G3	\$ 356,76	499,5	0	0	0	0	0	1	0
ZK-UFACE800/ID	\$ 356,76	499,5	0	1	0	0	2	0	0
ZK-UFACE800/ID/W	\$ 356,76	499,5	0	0	1	1	0	2	0
ZK-MB360/ID	\$ 121,62	170,3	1	0	1	2	1	0	0

ZK-P160	\$ 129,73	181,6	0	1	1	3	2	1	0
ZK-FV18	\$ 206,67	289,3	3	0	1	2	3	1	0
ZK-KR500H	\$ 70,27	98,38	1	2	2	2	1	2	0
ZK-KRSOOM	\$ 15,81	22,14	1	1	1	1	1	1	0
ZK-KR100E	\$ 8,78	12,3	0	3	1	1	1	5	0
ZK-KR602E	\$ 11,67	16,33	4	1	1	1	4	4	0
ZK-KR1000	\$ 87,84	123	0	0	2	1	1	1	0
ZK-FR1200	\$ 70,27	98,38	1	1	1	2	0	3	0
ZK-FR1500WP	\$ 125,64	175,9	1	1	1	1	1	1	0
ZK-C-GL300	\$ 208,11	291,4	0	1	1	1	0	1	0
ZK-ML10-ID	\$ 132,43	185,4	1	1	1	1	1	2	0
ZK-C-TL400B/R	\$ 236,49	331,1	1	1	1	1	2	1	0
ZK-C-TL400B/L	\$ 236,49	331,1	1	1	0	2	0	3	0
ZK-C-LH6000/R	\$ 132,43	185,4	1	1	1	1	1	1	0
ZK-C-LH6000/L	\$ 132,43	185,4	0	0	1	0	1	1	0

GRÁFICO 7 PRESUPUESTO DE VENTA DIARIA Elaborado por: Andreina Escobar

3.15.3 PRESUPUESTO DE VENTA AL PÚBLICO SIN IVA Y SU GANANCIA POR PRODUCTO

MODELO	COSTO MAYORISTA	PVP US\$ SIN IVA	GANANCIA POR PRODUCTO	PROMEDIO VENTA SEMANAL			PROMEDIO VENTA MENSUAL			PROMEDIOS VENTA ANUAL		
				CANT	COSTO	PVP	CANT	COSTO	PVP	CANT	COSTO	PVP
DS-K2804	\$ 100,92	\$ 141,29	\$ 40,37	3	121,11	\$363,33	12	484,44	\$1.453,32	144	5.813,28	\$17.439,84
DS-K1802E	\$ 16,32	\$ 22,84	\$ 6,52	7	45,64	\$319,48	28	182,56	\$1.277,92	336	2.190,72	\$15.335,04
DS-K1802EK	\$ 21,78	\$ 30,50	\$ 8,72	7	61,04	\$427,28	28	244,16	\$1.709,12	336	2.929,92	\$20.509,44
DS-K1T105M	\$ 107,08	\$ 119,93	\$ 12,85	2	25,70	\$51,40	8	102,80	\$205,60	96	1.233,60	\$2.467,20
ZK-S50	\$ 7,00	\$ 12,00	\$ 5,00	10	50,00	\$500,00	40	200,00	\$2.000,00	480	2.400,00	\$24.000,00
DS-K1T802E	\$ 46,24	\$ 64,74	\$ 18,50	9	166,50	\$1.498,50	36	666,00	\$5.994,00	432	7.992,00	\$71.928,00
DS-K1A802EF	\$ 44,65	\$ 62,51	\$ 17,86	7	125,02	\$875,14	28	500,08	\$3.500,56	336	6.000,96	\$42.006,72
DS-K1T804EF	\$ 70,16	\$ 98,23	\$ 28,07	7	196,49	\$1.375,43	28	785,96	\$5.501,72	336	9.431,52	\$66.020,64
DS-K1T606MF	\$ 122,34	\$ 180,44	\$ 58,10	11	639,10	\$7.030,10	44	2.556,40	\$28.120,40	528	30.676,80	\$337.444,80
ZK-INBIO260PRO	\$ 231,89	\$ 324,65	\$ 92,76	9	834,84	\$7.513,56	36	3.339,36	\$30.054,24	432	40.072,32	\$360.650,88
ZK-INBIO460PRO	\$ 300,00	\$ 420,00	\$ 120,00	6	720,00	\$4.320,00	24	2.880,00	\$17.280,00	288	34.560,00	\$207.360,00
ZK-INBIO460	\$ 240,88	\$ 337,23	\$ 96,35	8	770,80	\$6.166,40	32	3.083,20	\$24.665,60	384	36.998,40	\$295.987,20
ZK-EC10	\$ 243,24	\$ 340,54	\$ 97,30	7	681,10	\$4.767,70	28	2.724,40	\$19.070,80	336	32.692,80	\$228.849,60
ZK-EX16	\$ 81,08	\$ 113,51	\$ 32,43	6	194,58	\$1.167,48	24	778,32	\$4.669,92	288	9.339,84	\$56.039,04

ZK-C3-200	\$ 93,24	\$ 130,54	\$ 37,30	10	373,00	\$3.730,00	40	1.492,00	\$14.920,00	480	17.904,00	\$179.040,00
ZK-ICLOCK360/ID	\$ 178,38	\$ 249,73	\$ 71,35	9	642,15	\$5.779,35	36	2.568,60	\$23.117,40	432	30.823,20	\$277.408,80
ZK-ICLOCK990/ID	\$ 275,68	\$ 385,95	\$ 110,27	6	661,62	\$3.969,72	24	2.646,48	\$15.878,88	288	31.757,76	\$190.546,56
ZK-D1	\$ 88,42	\$ 123,79	\$ 35,37	9	318,33	\$2.864,97	36	1.273,32	\$11.459,88	432	15.279,84	\$137.518,56
ZK-LX50	\$ 42,08	\$ 58,91	\$ 16,83	11	185,13	\$2.036,43	44	740,52	\$8.145,72	528	8.886,24	\$97.748,64
ZK-SC403/ID	\$ 134,97	\$ 162,27	\$ 27,30	3	81,90	\$245,70	12	327,60	\$982,80	144	3.931,20	\$11.793,60
ZK-X7	\$ 35,84	\$ 50,18	\$ 14,34	6	86,04	\$516,24	24	344,16	\$2.064,96	288	4.129,92	\$24.779,52
ZK-K20	\$ 72,97	\$ 102,16	\$ 29,19	8	233,52	\$1.868,16	32	934,08	\$7.472,64	384	11.208,96	\$89.671,68
ZK-MA300/ID	\$ 97,08	\$ 135,91	\$ 38,83	7	271,81	\$1.902,67	28	1.087,24	\$7.610,68	336	13.046,88	\$91.328,16
ZK-TF1700/ID	\$ 173,33	\$ 242,67	\$ 69,34	5	346,70	\$1.733,50	20	1.386,80	\$6.934,00	240	16.641,60	\$83.208,00
ZK-IN01-A/ID	\$ 158,13	\$ 221,39	\$ 63,26	5	316,30	\$1.581,50	20	1.265,20	\$6.326,00	240	15.182,40	\$75.912,00
ZK-F22/SILKID	\$ 218,92	\$ 306,49	\$ 87,57	8	700,56	\$5.604,48	32	2.802,24	\$22.417,92	384	33.626,88	\$269.015,04
ZK-G3	\$ 356,76	\$ 499,46	\$ 142,70	1	142,70	\$142,70	4	570,80	\$570,80	48	6.849,60	\$6.849,60
ZK-UFACE800/ID	\$ 356,76	\$ 499,46	\$ 142,70	3	428,10	\$1.284,30	12	1.712,40	\$5.137,20	144	20.548,80	\$61.646,40
ZK-UFACE800/ID/W	\$ 356,76	\$ 499,46	\$ 142,70	4	570,80	\$2.283,20	16	2.283,20	\$9.132,80	192	27.398,40	\$109.593,60
ZK-MB360/ID	\$ 121,62	\$ 170,27	\$ 48,65	5	243,25	\$1.216,25	20	973,00	\$4.865,00	240	11.676,00	\$58.380,00
ZK-P160	\$ 129,73	\$ 181,62	\$ 51,89	8	415,12	\$3.320,96	32	1.660,48	\$13.283,84	384	19.925,76	\$159.406,08
ZK-FV18	\$ 206,67	\$ 289,33	\$ 82,66	10	826,60	\$8.266,00	40	3.306,40	\$33.064,00	480	39.676,80	\$396.768,00
ZK-KR500H	\$ 70,27	\$ 98,38	\$ 28,11	10	281,10	\$2.811,00	40	1.124,40	\$11.244,00	480	13.492,80	\$134.928,00

ZK-KRSOOM	\$ 15,81	\$ 22,14	\$ 6,33	6	37,98	\$227,88	24	151,92	\$911,52	288	1.823,04	\$10.938,24
ZK-KR100E	\$ 8,78	\$ 12,30	\$ 3,52	11	38,72	\$425,92	44	154,88	\$1.703,68	528	1.858,56	\$20.444,16
ZK-KR602E	\$ 11,67	\$ 16,33	\$ 4,66	15	69,90	\$1.048,50	60	279,60	\$4.194,00	720	3.355,20	\$50.328,00
ZK-KR1000	\$ 87,84	\$ 122,97	\$ 35,13	5	175,65	\$878,25	20	702,60	\$3.513,00	240	8.431,20	\$42.156,00
ZK-FR1200	\$ 70,27	\$ 98,38	\$ 28,11	8	224,88	\$1.799,04	32	899,52	\$7.196,16	384	10.794,24	\$86.353,92
ZK-FR1500WP	\$ 125,64	\$ 175,90	\$ 50,26	6	301,56	\$1.809,36	24	1.206,24	\$7.237,44	288	14.474,88	\$86.849,28
ZK-C-GL300	\$ 208,11	\$ 291,35	\$ 83,24	4	332,96	\$1.331,84	16	1.331,84	\$5.327,36	192	15.982,08	\$63.928,32
ZK-ML10-ID	\$ 132,43	\$ 185,41	\$ 52,98	7	370,86	\$2.596,02	28	1.483,44	\$10.384,08	336	17.801,28	\$124.608,96
ZK-C-TL400B/R	\$ 236,49	\$ 331,08	\$ 94,59	7	662,13	\$4.634,91	28	2.648,52	\$18.539,64	336	31.782,24	\$222.475,68
ZK-C-TL400B/L	\$ 236,49	\$ 331,08	\$ 94,59	7	662,13	\$4.634,91	28	2.648,52	\$18.539,64	336	31.782,24	\$222.475,68
ZK-C-LH6000/R	\$ 132,43	\$ 185,41	\$ 52,98	6	317,88	\$1.907,28	24	1.271,52	\$7.629,12	288	15.258,24	\$91.549,44
ZK-C-LH6000/L	\$ 132,43	\$ 185,41	\$ 52,98	3	158,94	\$476,82	12	635,76	\$1.907,28	144	7.629,12	\$22.887,36
TOTAL			\$ 2.434,56	312	15.110,24	\$109.303,66	1248	60.440,96	\$437.214,64	14976	725.291,52	\$5.246.575,68

GRÁFICO 8 PRESUPUESTO DE VENTA AL PÚBLICO SIN IVA Y SU GANANCIA POR PRODUCTO Elaborado por: Andreina Escobar

3.15.4 PRESUPUESTO DE VENTA AL PÚBLICO CON IVA Y SU GANANCIA POR PRODUCTO

MODELO	COSTO MAYORISTA	PVP US\$ CON IVA	GANANCIA POR PRODUCTO CON IVA	PROMEDIO VENTA SEMANAL			PROMEDIO VENTA MENSUAL			PROMEDIOS VENTA ANUAL		
				CANT	COSTO	PVP	CANT	COSTO	PVP	CANT	COSTO	PVP
DS-K2804	\$ 100,92	\$ 158,24	\$ 57,32	3	171,96	\$515,88	12	687,84	\$2.063,52	144	8.254,08	\$24.762,24
DS-K1802E	\$ 16,32	\$ 25,58	\$ 9,26	7	64,82	\$453,74	28	259,28	\$1.814,96	336	3.111,36	\$21.779,52
DS-K1802EK	\$ 21,78	\$ 34,16	\$ 12,38	7	86,66	\$606,62	28	346,64	\$2.426,48	336	4.159,68	\$29.117,76
DS-K1T105M	\$ 107,08	\$ 134,32	\$ 27,24	2	54,48	\$108,96	8	217,92	\$435,84	96	2.615,04	\$5.230,08
ZK-S50	\$ 7,00	\$ 13,44	\$ 6,44	10	64,40	\$644,00	40	257,60	\$2.576,00	480	3.091,20	\$30.912,00
DS-K1T802E	\$ 46,24	\$ 72,51	\$ 26,27	9	236,43	\$2.127,87	36	945,72	\$8.511,48	432	11.348,64	\$102.137,76
DS-K1A802EF	\$ 44,65	\$ 70,01	\$ 25,36	7	177,52	\$1.242,64	28	710,08	\$4.970,56	336	8.520,96	\$59.646,72
DS-K1T804EF	\$ 70,16	\$ 110,01	\$ 39,85	7	278,95	\$1.952,65	28	1.115,80	\$7.810,60	336	13.389,60	\$93.727,20
DS-K1T606MF	\$ 122,34	\$ 202,09	\$ 79,75	11	877,25	\$9.649,75	44	3.509,00	\$38.599,00	528	42.108,00	\$463.188,00
ZK-INBIO260PRO	\$ 231,89	\$ 363,61	\$ 131,72	9	1.185,48	\$10.669,32	36	4.741,92	\$42.677,28	432	56.903,04	\$512.127,36
ZK-INBIO460PRO	\$ 300,00	\$ 470,40	\$ 170,40	6	1.022,40	\$6.134,40	24	4.089,60	\$24.537,60	288	49.075,20	\$294.451,20
ZK-INBIO460	\$ 240,88	\$ 377,70	\$ 136,82	8	1.094,56	\$8.756,48	32	4.378,24	\$35.025,92	384	52.538,88	\$420.311,04
ZK-EC10	\$ 243,24	\$ 381,40	\$ 138,16	7	967,12	\$6.769,84	28	3.868,48	\$27.079,36	336	46.421,76	\$324.952,32
ZK-EX16	\$ 81,08	\$ 127,14	\$ 46,06	6	276,36	\$1.658,16	24	1.105,44	\$6.632,64	288	13.265,28	\$79.591,68
ZK-C3-200	\$ 93,24	\$ 146,21	\$ 52,97	10	529,70	\$5.297,00	40	2.118,80	\$21.188,00	480	25.425,60	\$254.256,00

ZK-ICLOCK360/ID	\$ 178,38	\$ 279,70	\$ 101,32	9	911,88	\$8.206,92	36	3.647,52	\$32.827,68	432	43.770,24	\$393.932,16
ZK-ICLOCK990/ID	\$ 275,68	\$ 432,26	\$ 156,58	6	939,48	\$5.636,88	24	3.757,92	\$22.547,52	288	45.095,04	\$270.570,24
ZK-D1	\$ 88,42	\$ 138,64	\$ 50,22	9	451,98	\$4.067,82	36	1.807,92	\$16.271,28	432	21.695,04	\$195.255,36
ZK-LX50	\$ 42,08	\$ 65,98	\$ 23,90	11	262,90	\$2.891,90	44	1.051,60	\$11.567,60	528	12.619,20	\$138.811,20
ZK-SC403/ID	\$ 134,97	\$ 181,74	\$ 46,77	3	140,31	\$420,93	12	561,24	\$1.683,72	144	6.734,88	\$20.204,64
ZK-X7	\$ 35,84	\$ 56,20	\$ 20,36	6	122,16	\$732,96	24	488,64	\$2.931,84	288	5.863,68	\$35.182,08
ZK-K20	\$ 72,97	\$ 114,42	\$ 41,45	8	331,60	\$2.652,80	32	1.326,40	\$10.611,20	384	15.916,80	\$127.334,40
ZK-MA300/ID	\$ 97,08	\$ 152,22	\$ 55,14	7	385,98	\$2.701,86	28	1.543,92	\$10.807,44	336	18.527,04	\$129.689,28
ZK-TF1700/ID	\$ 173,33	\$ 271,79	\$ 98,46	5	492,30	\$2.461,50	20	1.969,20	\$9.846,00	240	23.630,40	\$118.152,00
ZK-IN01-A/ID	\$ 158,13	\$ 247,95	\$ 89,82	5	449,10	\$2.245,50	20	1.796,40	\$8.982,00	240	21.556,80	\$107.784,00
ZK-F22/SILKID	\$ 218,92	\$ 343,26	\$ 124,34	8	994,72	\$7.957,76	32	3.978,88	\$31.831,04	384	47.746,56	\$381.972,48
ZK-G3	\$ 356,76	\$ 559,39	\$ 202,63	1	202,63	\$202,63	4	810,52	\$810,52	48	9.726,24	\$9.726,24
ZK-UFACE800/ID	\$ 356,76	\$ 559,39	\$ 202,63	3	607,89	\$1.823,67	12	2.431,56	\$7.294,68	144	29.178,72	\$87.536,16
ZK-UFACE800/ID/W	\$ 356,76	\$ 499,46	\$ 142,70	4	570,80	\$2.283,20	16	2.283,20	\$9.132,80	192	27.398,40	\$109.593,60
ZK-MB360/ID	\$ 121,62	\$ 190,70	\$ 69,08	5	345,40	\$1.727,00	20	1.381,60	\$6.908,00	240	16.579,20	\$82.896,00
ZK-P160	\$ 129,73	\$ 203,42	\$ 73,69	8	589,52	\$4.716,16	32	2.358,08	\$18.864,64	384	28.296,96	\$226.375,68
ZK-FV18	\$ 206,67	\$ 324,05	\$ 117,38	10	1.173,80	\$11.738,00	40	4.695,20	\$46.952,00	480	56.342,40	\$563.424,00
ZK-KR500H	\$ 70,27	\$ 110,18	\$ 39,91	10	399,10	\$3.991,00	40	1.596,40	\$15.964,00	480	19.156,80	\$191.568,00
ZK-KRSOOM	\$ 15,81	\$ 24,79	\$ 8,98	6	53,88	\$323,28	24	215,52	\$1.293,12	288	2.586,24	\$15.517,44

ZK-KR100E	\$ 8,78	\$ 13,77	\$ 4,99	11	54,89	\$603,79	44	219,56	\$2.415,16	528	2.634,72	\$28.981,92
ZK-KR602E	\$ 11,67	\$ 18,29	\$ 6,62	15	99,30	\$1.489,50	60	397,20	\$5.958,00	720	4.766,40	\$71.496,00
ZK-KR1000	\$ 87,84	\$ 137,73	\$ 49,89	5	249,45	\$1.247,25	20	997,80	\$4.989,00	240	11.973,60	\$59.868,00
ZK-FR1200	\$ 70,27	\$ 110,18	\$ 39,91	8	319,28	\$2.554,24	32	1.277,12	\$10.216,96	384	15.325,44	\$122.603,52
ZK-FR1500WP	\$ 125,64	\$ 197,01	\$ 71,37	6	428,22	\$2.569,32	24	1.712,88	\$10.277,28	288	20.554,56	\$123.327,36
ZK-C-GL300	\$ 208,11	\$ 326,31	\$ 118,20	4	472,80	\$1.891,20	16	1.891,20	\$7.564,80	192	22.694,40	\$90.777,60
ZK-ML10-ID	\$ 132,43	\$ 207,65	\$ 75,22	7	526,54	\$3.685,78	28	2.106,16	\$14.743,12	336	25.273,92	\$176.917,44
ZK-C-TL400B/R	\$ 236,49	\$ 370,81	\$ 134,32	7	940,24	\$6.581,68	28	3.760,96	\$26.326,72	336	45.131,52	\$315.920,64
ZK-C-TL400B/L	\$ 236,49	\$ 370,81	\$ 134,32	7	940,24	\$6.581,68	28	3.760,96	\$26.326,72	336	45.131,52	\$315.920,64
ZK-C-LH6000/R	\$ 132,43	\$ 207,65	\$ 75,22	6	451,32	\$2.707,92	24	1.805,28	\$10.831,68	288	21.663,36	\$129.980,16
ZK-C-LH6000/L	\$ 132,43	\$ 207,66	\$ 75,23	3	225,69	\$677,07	12	902,76	\$2.708,28	144	10.833,12	\$32.499,36
TOTAL		\$ 3.410,65		312	21.221,49	\$153.958,51	1248	84.885,96	\$615.834,04	14976	1.018.631,52	\$7.390.008,48

GRÁFICO 9 PRESUPUESTO DE VENTA AL PÚBLICO CON IVA Y SU GANANCIA POR PRODUCTO Elaborado por: Andreina Escobar

3.15.5 SUELDOS Y SALARIOS

EMPLEADOS	CARGOS	SUELDO UNIT	SUELDO MENSUAL	IESS (9.45%)	XIII SUELDO	XIV SUELDO	PAGOS
	GERENTE	\$400,00	\$400,00	\$37,80	\$33,33	\$33,00	\$504,13
FABIAN CARRION	TÉCNICO INSTALADOR	\$450,00	\$450,00	\$42,53	\$37,50	\$33,00	\$563,03
WILLIAM HARO	TÉCNICO INSTALADOR	\$450,00	\$450,00	\$42,53	\$37,50	\$33,00	\$563,03
JOSUE VALENCIA	TÉCNICO INSTALADOR	\$450,00	\$450,00	\$42,53	\$37,50	\$33,00	\$563,03
TOTAL			\$1.750,00	\$165,38	\$145,83	\$132,00	\$2.193,21

GRÁFICO 10 SUELDOS Y SALARIOS Elaborado por: Andreina Escobar

3.16 HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS ASOCIADAS A LA PROPUESTA

Como herramientas asociadas a la propuesta para lograr un éxito es la siguiente:

3.16.1 PÁGINA WEB



Inicio Blog



Ilustración 4 PÁGINA WEB Elaborador por: Andreina Escobar



SISTEMAS DE CONTROL VEHICULAR

Sistemas de control vehicular: -
Barreras - Loop de piso -
Antenas



CONTROL DE ACCESO

Biométrico



SEGURIDAD

Camaras

Ilustración 6 PÁGINA WEB Elaborador por: Andreina Escobar

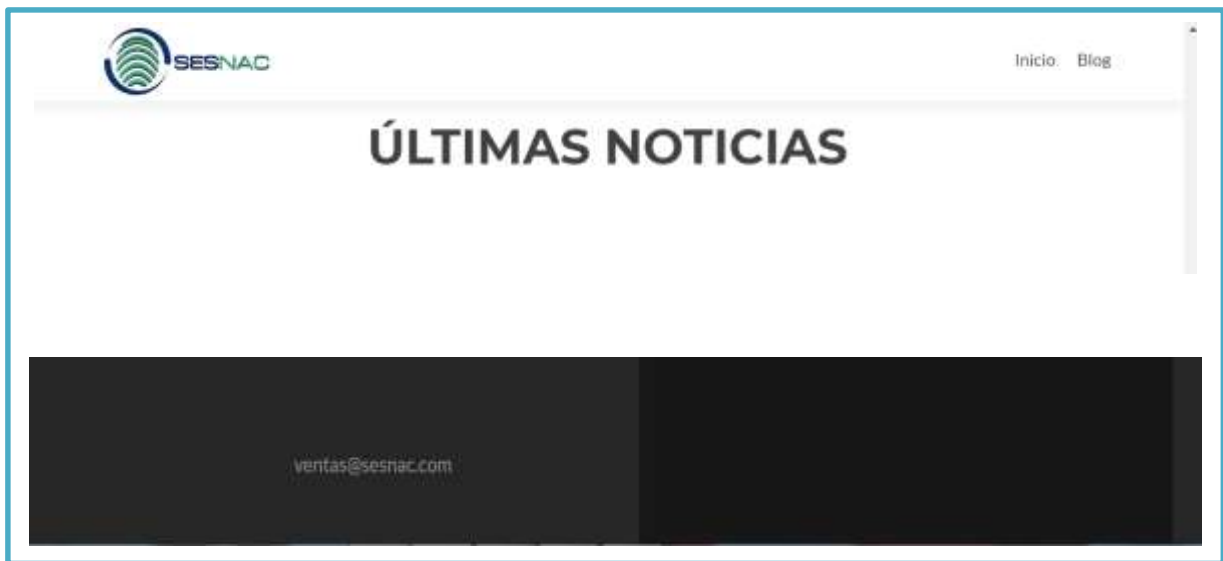


Ilustración 5 PÁGINA WEB Elaborador por: Andreina Escobar

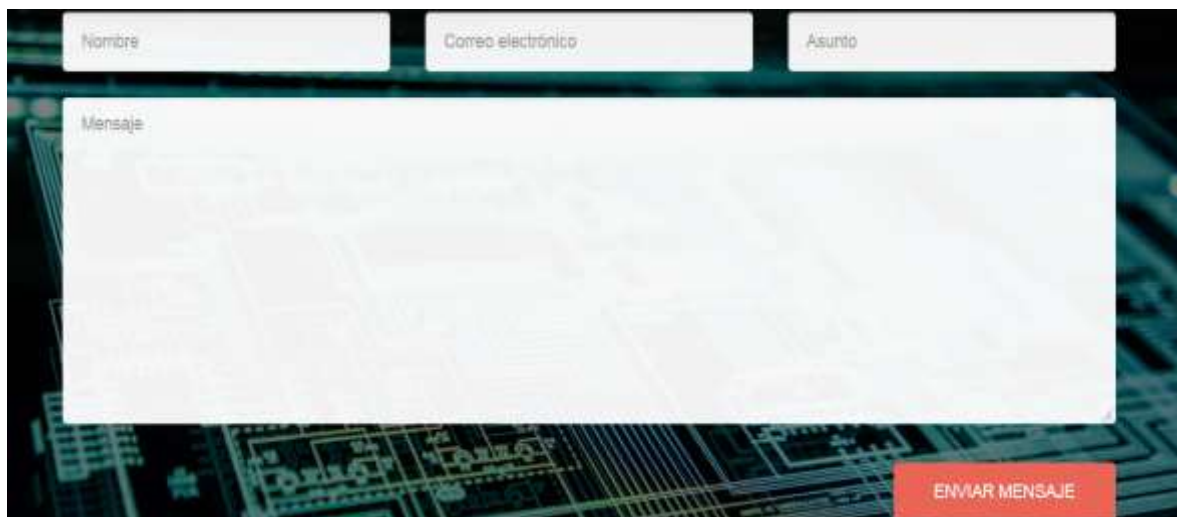


Ilustración 7 PÁGINA WEB Elaborador por: Andreina Escobar

3.17 RESULTADO ESPERADO EN LA APLICACIÓN DE LA PROPUESTA

La Autora de la Tesina pretende conseguir la aplicación del Plan de Comercialización y obtener el resultado esperado con la aplicación de la propuesta como:

- Dar a conocer qué servicio ofrece Sesnac y cuáles son sus productos.
- Crear una necesidad en los Clientes para que puedan recurrir a la empresa y cubrir esa demanda.
- Fidelización en el reconocimiento de la empresa a corto plazo y su marca.
- Llevar un mejor control al comercializar los productos
- Brindar asesorías por todos los medios creados para su comercialización
- Se lleve una actualización de los medios digitales

CONCLUSIONES

Debido al análisis realizado en la empresa Sesnac por medio de diferentes herramientas se pudo observar la necesidad de comercializar los controles de accesos y seguridad para dichas puertas logrando así el llegar a cumplir con el objetivo propuesto en dicha tesina, esto lleva a la creación del Plan de Comercialización ya que rescata el hecho de ser una empresa nueva en el mercado a pesar de ello y de todas las carencias que puedan tener se concluye que es una empresa con un gran potencial que llegara a tener grandes avances en sus desempeños logros y metas alcanzadas.

RECOMENDACIONES

Según el presente Plan de Comercialización creado por la presente autora tiende a bien la recomendación de poner en práctica todo lo antes mencionado en la presente investigación, ya que por medio del mismo se juzgará todos los criterios ya sean metodológicos o personales para el bien y crecimiento de la empresa Sesnac, debido a esto se dará el crecimiento y ayudará en los beneficios del mismo y todo en cuanto a la permanencia de la empresa en el mercado.

Bibliografía

Agueda; Garcia; Narros; Olarte; Reinares; Saco. (2008). PRINCIPIOS DE MARKETING. Madrid: ESIC EDITORIAL.

Armijo. (2011). eumed.net enciclopedia virtual. Obtenido de eumed.net enciclopedia virtual: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2013b/1348/planificacion-estrategica.html>

CHIAVENATO, I. (2001). Administracion, teoria, proceso y practica. colombia,; McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C. V.

Garcia. (2001). xxxturismoxxx. Obtenido de xxxturismoxxx: <http://xxxturismoxxx.blogspot.com/2010/03/conceptos-de-calidad-segun-diversos.html>

KOONTZ., H. (2004). Administracion una Perspectiva global. Mexico: McGraw-Hill Interamericana Editore, S. A. de C. V.

McCarthy y Perreault. (2004). SCRIBD. Obtenido de SCRIBD: <https://es.scribd.com/document/329639849/Comercializacion-Citas-Segun-Autores>

Méndez. (2004). gestiopolis. Obtenido de gestiopolis: <https://www.gestiopolis.com/marketing-comercializacion-orientacion-mercado-definicion-tendencias-principales/>

Rito Diaz; Wilson Romero. (2015). Planificacion Estrategica. Santiago de Cali: Unicuses.

Ugarte. (2003). gestiopolis. Obtenido de gestiopolis: <https://www.gestiopolis.com/marketing-comercializacion-orientacion-mercado-definicion-tendencias-principales/>

Valls. (2007). Escuela Europea de Excelencia. Obtenido de Escuela Europea de Excelencia: <https://www.nueva-iso-9001-2015.com/2016/09/desarrollo-concepto-calidad/>

ANEXOS

ANEXO 1 FORMATO DE ENTREVISTA

ENTREVISTA # 1

FECHA: Guayaquil, 13 de enero del 2020

LUGAR: Sesnac

ENTREVISTADOR: Andreina Escobar Navarrete

DATOS DEL ENTREVISTADO

NOMBRES: Eduardo Zamora

EDAD: 31 años SEXO: Masculino

PROFESIÓN: Lic. Redes y Sistemas Operativos.

CARGO: Técnico Instalador

CUSETIONARIO DE ENTREVISTA

1. ¿Cuál es su nombre?

Eduardo Zamora

2. ¿Qué función desempeña dentro de la empresa?

El cargo es de Técnico Instalador

3. Le gusta trabajar para Sesnac

Sí

No

4. ¿Qué los hace diferente a las demás empresas?

Estoy seguro que lo que nos hace diferente es en la capacidad técnica y experiencia que se tiene son trabajos garantizados al 100 %.

5. ¿Qué cree que Sesnac deba mejorar?

En toda empresa debe haber un cambio, debe mejorar para poder sobrevivir al cambio global, al cambio tecnológico por lo que mejorar siempre es el pensar de la empresa.

6. Manejan un buen ambiente laboral dentro de la empresa

Sí

No

7. Cree que cuentan con todas las herramientas necesarias para brindar los servicios

Sí

No

8. Usted cree que hay una buena planificación dentro de la empresa

Actualmente la empresa no tiene buena planificación, creo que le falta organización comercialización son cosas que vienen de la mano a un futuro no muy lejano.

9. En caso de que se evalué la empresa y se realice un plan de comercialización estaría dispuesto a ponerlo en práctica en mejora de la empresa.

Por su puesto sería lo mejor que le pueda pasar a la empresa porque sería para crecer en lo personal y profesional, en conjunto con la empresa.

10. Cuáles son sus aspiraciones dentro de SESNAC

Llegar a ser un accionista (responde entre risas)

ENTREVISTA # 2

FECHA: Guayaquil, 13 de enero del 2020

LUGAR: Sesnac

ENTREVISTADOR: Andreina Escobar Navarrete

DATOS DEL ENTREVISTADO

NOMBRES: William Haro

EDAD: 27 años

SEXO: Masculino

PROFESIÓN: Programador

CARGO: Técnico

CUSETIONARIO DE ENTREVISTA

1. ¿Cuál es su nombre?

William Haro

2. ¿Qué función desempeña dentro de la empresa?

Mi Cargo es de Técnico

3. Se siente satisfecho con el cargo a desempeñar dentro de la empresa

Sí

No

4. ¿Cree que Sesnac deba mejorar?

Sí

No

5. Manejan un buen ambiente laboral dentro de la empresa

Sí

No

6. Usted cree que hay una buena planificación dentro de la empresa

Si hay Planificación, aunque tenga falencias, pero siempre se puede mejorar y mejor si es para el crecimiento de la empresa.

7. Cree que se debería de realizar capacitaciones continuas con respecto a la tecnología

Sí

No

8. cuáles son sus aspiraciones en Sesnac?

Seguir creciendo de manera profesional y en conocimiento de la industria.

ENTREVISTA # 3

FECHA: Guayaquil, 13 de enero del 2020

LUGAR: Sesnac S. A

ENTREVISTADOR: Andreina Escobar Navarrete

DATOS DEL ENTREVISTADO

NOMBRES: Josué Valencia

EDAD: 34 años

SEXO: Masculino

PROFESIÓN: Licenciado en Redes

CARGO: Técnico Instalador

CUSETIONARIO DE ENTREVISTA

1. ¿Cuál es su nombre?

Josué Valencia

2. ¿Qué función desempeña dentro de la empresa?

Técnico Instalador

3. Se siente satisfecho con el cargo a desempeñar dentro de la empresa

Si me siento satisfecho más que todo por la confianza que tienen en cada uno de sus colaboradores.

4. ¿Qué cree que se deba mejorar en SESNAC?

Como en todo lugar siempre se debe mejorar, por el bien de la empresa creo que en estos momentos se necesita la busca de nuevos clientes, llevar una mejor publicidad y una base de datos.

5. Manejan un buen ambiente laboral dentro de la empresa

Si el trato es muy bueno

6. Al momento de brindar el servicio cuentan con todas las herramientas necesarias.

Esto es una de las cosas muy importante al menos en nuestra área y s contamos con todas las herramientas necesarias

7. Cree que se debería de realizar capacitaciones con respecto a los avances tecnológicos y controles biométricos.

Sí

No

ANEXO 2 FICHA DE OBSERVACIÓN

Lugar de Observación:	Empresa Sesnac S.A. ubicada en la Coop: Los Olivos Mz: 237 Villa:6
Fecha:	Lunes 13, Martes 14 y Miércoles 15 de enero del 2020
Hora:	Lunes a las 8:00 am, martes 12:00 pm y miércoles a las 15:00 pm

Guía de Observación

Actitud	Indicadores	0	1	2	3
Ciclo del Servicio en la empresa Sesnac S.A. Con respecto al Plan de comercialización de dispositivos, control de accesos y seguridad para puertas.	Se pueden contactar rápidamente con la empresa con respecto a correos, llamadas telefónicas.....			X	
	Se agenda rápidamente la cita para brindar la asesoría				X
	Es rápido el envío de la orden de compra una vez que se dio la asesoría			X	
	Se lleva mucho tiempo proceder con la Orden de compra		X		
	Como distribuidora autorizada informa del tiempo de espera que el producto llegue a las instalaciones			X	
	Son rápidos en el momento de la instalación y el control del manejo de los equipos			X	
	El personal llega a la hora acordada para proceder a la instalación			X	
	Cuentan con una Base de Datos y Publicidad		X		

Escala

0 Malo 1 Regular 2 Bueno 3 Excelente

Objetivo:

Identificar las debilidades de la Empresa Sesnac S.A.