República Bolivariana de Venezuela

Ministerio del Poder Popular para la Educación Universitaria Universidad Nacional Experimental de los Llanos Centrales “Rómulo Gallegos”

Área de Ingeniería de Sistema Programa de Ingeniería en Informática

Cátedra de Control de Proyecto - Sección 1

DIDASKO C.A.

Profesor: Integrantes:

Wilmer Caldera Edgardo Sierra

C.I: 27.712.081

Emil Oropeza C.I: 30.406.799

Brando Morales C.I: 31.158.710

Frenedy Nieves C.I: 31.924.639

José da Conceicao C.I: 32.138.578

San Juan de los Morros - Abril 2025

## Nombre de la Empresa

**DIDASKO C.A.: Didásko** del griego yo enseño. Es una empresa privada y compañía anónima venezolana con una visión clara y un compromiso firme: transformar y elevar la calidad de la tele-educación. En un mundo cada vez más interconectado y donde la flexibilidad en el aprendizaje se ha vuelto fundamental, Didasko C.A. Surge como un aliado estratégico para instituciones educativas, empresas y particulares que buscan optimizar sus procesos de enseñanza y aprendizaje a distancia. Este nombre evoca la idea de conocimiento compartido, construcción colectiva del saber y el uso de herramientas digitales para la educación.

## Logo de la empresa

El logo de Didasko C.A. comunica de manera efectiva su enfoque en la educación a través de medios digitales. La combinación del libro y la pluma representan el aprendizaje y la creación de conocimiento, mientras que las ondas sugieren la conexión y la tecnología inherentes a la teleeducación.

El uso predominante del color verde simboliza el crecimiento, aprendizaje y frescura. La tipografía de la "D" es moderna y legible, contribuyendo a la identidad visual de la marca.

## Misión

Desarrollar e implementar soluciones integrales y personalizadas de teleeducación, combinando plataformas tecnológicas intuitivas, contenidos educativos multimedia de alta calidad y estrategias pedagógicas innovadoras, con el objetivo de mejorar la experiencia de aprendizaje en línea para estudiantes, educadores e instituciones.

## Visión

La visión de Didasko C.A. es ser la empresa líder y referente en la transformación de la teleeducación en Venezuela, impulsando un ecosistema de aprendizaje digital innovador, accesible y de alta calidad que empodere a individuos e instituciones a alcanzar su máximo potencial a través de soluciones tecnológicas y pedagógicas de vanguardia, contribuyendo así a la construcción de una sociedad más educada, equitativa y próspera.

## Valores

* **Accesibilidad:** Creemos en democratizar la educación, por lo que nos esforzamos por crear soluciones inclusivas y adaptadas a diversas necesidades y contextos.
* **Innovación:** Priorizamos la adopción de nuevas tecnologías, ideas y metodologías para mejorar la tele educación.
* **Calidad:** Nos comprometemos con la excelencia en el diseño, desarrollo e implementación de todos nuestros productos y servicios, asegurando altos estándares pedagógicos y técnicos.
* **Colaboración:** Ofrecemos espacios de recreación con docentes, estudiantes y aliados para enriquecer los cursos, promovemos intercambio de buenas prácticas entre organizaciones y contamos con foros abiertos donde los usuarios pueden compartir proyectos y recibir mentorías.
* **Ética y Responsabilidad**: Actuamos con integridad, transparencia y respeto en todas nuestras operaciones, asumiendo la responsabilidad de nuestro impacto en la sociedad y el medio ambiente.
* **Transparencia:** Hacemos públicos los estatutos, resultados financieros y métricas de aprendizaje en un portal de acceso libre. Implementamos un sistema de seguimiento de quejas y sugerencias con reporte de tiempos de respuesta.
* **Compromiso:** Estamos dedicados a entender y satisfacer las necesidades de nuestros usuarios, brindando un soporte continuo y buscando su éxito en el entorno de la teleeducación.
* **Aprendizaje Continuo:** Promovemos una cultura de mejora constante, tanto a nivel interno como en las soluciones que ofrecemos, adaptándonos a la evolución del conocimiento y la tecnología.

## Objetivos

**Objetivos Generales:**

* **Liderar la innovación en soluciones de teleeducación:** Ser pioneros en el desarrollo y la implementación de herramientas y metodologías que transformen la experiencia de aprendizaje en línea.
* **Mejorar la calidad y efectividad de la teleeducación:** Ofrecer recursos y estrategias que garanticen un aprendizaje significativo y resultados positivos para estudiantes y educadores.
* **Ampliar el acceso a la educación de calidad:** Facilitar oportunidades de aprendizaje flexibles y adaptadas a diversas necesidades y contextos geográficos.

## Objetivos Específicos:

* **Desarrollar y comercializar plataformas de aprendizaje virtual intuitivas y robustas:** Crear entornos en línea que fomenten la interacción, la colaboración y el seguimiento del progreso educativo.
* **Producir contenidos educativos digitales multimedia de alto impacto**: Generar materiales didácticos atractivos, interactivos y alineados con los currículos educativos y las necesidades del mercado.
* **Ofrecer servicios de consultoría y capacitación especializada:** Asesorar a instituciones educativas y empresas en la implementación de estrategias pedagógicas efectivas para la teleeducación.
* **Establecer alianzas estratégicas con instituciones educativas y tecnológicas:** Colaborar con actores clave del sector para ampliar el alcance y la efectividad de nuestras soluciones.
* **Lograr un crecimiento sostenible y rentable:** Asegurar la viabilidad económica de la empresa para poder seguir invirtiendo en innovación y expansión.
* **Fomentar la adopción de mejores prácticas en teleeducación:** Contribuir a la profesionalización y el desarrollo de habilidades en el ámbito de la enseñanza en línea.
* **Personalizar las soluciones de aprendizaje**: Adaptar nuestras plataformas y contenidos a las necesidades específicas de diferentes grupos de estudiantes y áreas de conocimiento.
* **Evaluar continuamente el impacto de nuestras soluciones:** Medir la efectividad de nuestros productos y servicios para realizar mejoras continuas y garantizar resultados óptimos.
* **Expandir nuestra presencia en el mercado latinoamericano:** Llevar nuestras soluciones de teleeducación a otros países de la región.

## Reseña Histórica

La concepción de Didasko C.A. tuvo lugar el 14 de abril de 2025, cuando se presentó la idea inicial de formar una empresa enfocada en mejorar la teleeducación. Este primer acercamiento evidenció una visión compartida sobre la creciente importancia y el potencial aún inexplorado del aprendizaje a distancia.

Pocos días después, el 18 de abril de 2025, se formalizó una propuesta que contenía la información básica de la empresa. Este documento inicial probablemente delineó los pilares fundamentales de Didasko, incluyendo su nombre, el sector de enfoque (tele educación) y quizás algunos objetivos preliminares.

Finalmente, el 20 de abril de 2025, se completó y presentó la propuesta detallada de Didasko C.A. Este documento comprensivo habría profundizado en la misión, visión, valores, objetivos específicos y estrategias de la empresa, marcando el inicio formal de la planificación para su constitución y operación.

## Estructura Organizativa

La estructura organizativa de la empresa en crecimiento DISDASKO C.A. se representa de la siguiente forma:

* Junta Directiva
* Presidente/CEO/Director General
* Vicepresidente
* Dirección de Finanzas
* Dirección de Operaciones
* Dirección de Desarrollo Tecnológico
* Dirección de Marketing

## Manual de Cargo de la Directiva Presidente/CEO/Director General: Emil Oropeza.

**Funciones principales:** Es la persona con la máxima responsabilidad, encargada de la visión estratégica, la toma de decisiones importantes y la supervisión general de la empresa. Debe planificar y aprobar las principales iniciativas organizativas y operativas de la empresa; además de motivar, asesorar y supervisar a los directores de área para alinear al equipo con la misión de la empresa.

**Vicepresidente:** Franny Luis

**Funciones principales:** Desempeña un rol de liderazgo de alto nivel que abarca una visión más amplia de la organización en comparación con los vicepresidentes de áreas funcionales específicas. Sus funciones principales incluyen asistir y apoyar directamente al Presidente/CEO en la gestión general de la empresa, participar activamente en la formulación e implementación de la estrategia corporativa global, supervisar y coordinar las actividades de múltiples áreas o divisiones, actuar como enlace clave entre la alta dirección y otros niveles de la organización, liderar proyectos estratégicos transversales y, en ausencia del CEO, asumir responsabilidades de liderazgo ejecutivo para garantizar la continuidad operativa y el logro de los objetivos organizacionales.

**Dirección de Finanzas Gerente:** José da Conceicao

**Funciones principales:** Es el responsable principal de la planificación, organización, dirección y control de todas las actividades financieras de la empresa; incluyen la gestión eficiente del flujo de efectivo, la elaboración y análisis de los estados financieros, la planificación y el control presupuestario, la gestión de riesgos financieros, la búsqueda y negociación de financiamiento, la supervisión de las políticas contables y fiscales, y el asesoramiento a la alta dirección en la toma de decisiones financieras estratégicas para asegurar la sostenibilidad y el crecimiento económico de la Empresa.

**Dirección de Operaciones Gerente:** Brando Morales

**Funciones principales:** Es responsable de planificar, dirigir y optimizar todos los procesos productivos y logísticos de la empresa para garantizar la eficiencia, la calidad y la rentabilidad de las operaciones. Sus funciones principales abarcan la gestión de la cadena

de suministro, el control de calidad, la optimización de los recursos, la mejora continua de los procesos y la coordinación con otros departamentos para asegurar la entrega oportuna de productos o servicios. Adicionalmente, se encarga de la gestión del talento humano, incluyendo el reclutamiento y selección de personal, la administración de la nómina y los beneficios, la capacitación y el desarrollo de los empleados, la gestión del desempeño, las relaciones laborales y el cumplimiento de las normativas laborales, contribuyendo así al bienestar y la productividad de la fuerza laboral.

**Dirección de Desarrollo Tecnológico Gerente:** Edgardo Sierra

**Funciones principales:** Lidera la planificación, diseño, desarrollo e implementación de las soluciones tecnológicas de la empresa, asegurando su innovación, funcionalidad y escalabilidad. Sus funciones principales incluyen la gestión del equipo de desarrollo, la supervisión de los proyectos tecnológicos, la investigación y adopción de nuevas tecnologías, la garantía de la seguridad y la integridad de los sistemas, y la supervisión del soporte técnico para asegurar el correcto funcionamiento de las plataformas y herramientas tecnológicas de la empresa.

**Dirección de Marketing Gerente:** Frenedy Nieves

**Funciones principales:** Es responsable de la planificación, desarrollo y ejecución de las estrategias de marketing de la empresa para alcanzar los objetivos de ventas, crecimiento y posicionamiento de marca. Sus funciones principales incluyen la investigación de mercado, la definición del público objetivo, el desarrollo de la estrategia de marca y comunicación, la gestión de las campañas de publicidad y promoción, la supervisión de las actividades de marketing digital, la gestión de las relaciones públicas, el análisis del rendimiento de las campañas, la gestión del presupuesto de marketing.

## Caso de Estudio

La creación de Didasko C.A. surgió de la identificación de una necesidad creciente y una oportunidad significativa en el ámbito de la teleeducación. En un mundo cada vez más digitalizado y con la experiencia reciente de la necesidad de modelos de aprendizaje flexibles y accesibles, percibimos las limitaciones de las soluciones existentes y la urgencia de ofrecer alternativas más efectivas, innovadoras y de alta calidad; de hecho, la pandemia global actuó como un catalizador, exponiendo las deficiencias y la necesidad de robustecer las infraestructuras y las metodologías de la teleeducación en la región.

La creciente demanda y la necesidad de mejorar la calidad y accesibilidad de la teleeducación, especialmente evidenciada por la acelerada digitalización de la sociedad y la necesidad de modelos de aprendizaje flexibles y adaptativos. Didasko C.A. surge para abordar las limitaciones de las soluciones existentes, ofreciendo plataformas tecnológicas intuitivas, contenidos educativos de alta calidad y estrategias pedagógicas innovadoras que buscan optimizar la experiencia de aprendizaje en línea, tanto para instituciones educativas como para individuos, contribuyendo así a superar las barreras geográficas y económicas y a democratizar el acceso a una educación de excelencia en el entorno digital venezolano y latinoamericano.

## Tipo de Empresa

Compañía Anónima - Empresa Privada Sector: Tele Educación / Tecnología Educativa

# ACTA CONSTITUTIVA DE COMPAÑÍA ANÓNIMA

Nosotros, Edgardo Sierra, Emil Oropeza, Brando Morlaes, Frenedy Nieves y José da Conceicao, mayores de edad, venezolanos, comerciantes, domiciliados en la ciudad de Guarico y titulares de las Cédulas de Identidad V- 27.712.081, V- 30.406.799, V- 31.158.710, V- 31.924.639, V- 32.138.578 respectivamente, hemos

convenido en constituir como en efecto constituimos, una Compañía Anónima, la cual se regirá por las cláusulas siguientes redactadas ampliamente, para que a su vez sirvan de Acta Constitutiva y Estatutos por las disposiciones contenidas en el Código de Comercio y leyes sobre la materia.

# CAPÍTULO I

Nombre - Domicilio - Objeto Social - Duración

**PRIMERA:** La Compañía girará bajo la denominación comercial de “**DIDSAKO C.A.**”, su domicilio principal estará establecido en **Área Metropolitana de Caracas y su sede comercial se encuentra ubicada en la oficina distinguida con el N°. 6, piso 02 del Edificio PERMONTSA, ubicado en la Avenida Bello Monte, Sabana Grande, Municipio Libertador del Distrito Capital,** pudiendo establecer agencias o sucursales en otros lugares del País o del exterior, cuando las necesidades de la misma así lo requieran o la Asamblea de Accionistas así lo decida.

**SEGUNDA:** El objeto principal de la sociedad lo constituye, el desarrollo, diseño, implementación, comercialización, distribución, importación, exportación, licenciamiento y venta de herramientas, plataformas, software, aplicaciones y sistemas de teleeducación , así como la prestación de servicios de asesoría, capacitación, soporte técnico y mantenimiento relacionados con dichas tecnologías.

**TERCERA:** La compañía tendrá una duración de cincuenta (50) años, contado a partir de la fecha de su inscripción en el Registro Mercantil, y podrá ser prorrogada o liquidada, cuando así lo disponga la Asamblea de Accionistas.

# CAPÍTULO II

Capital Social Y Acciones

**CUARTA:** El capital social es de TRESCIENTOS MIL DE BOLÍVARES (Bs. 300.000,00),

dividido en trescientas (300) acciones nominativas con un valor nominal de MIL BOLÍVARES (Bs. 1.000,00) cada una, el cual ha sido totalmente suscrito y pagado en un cien por ciento (100%), según inventario que se anexa conjuntamente con este escrito, el

capital ha sido suscrito de la siguiente manera**:** JOSÉ DA CONCEICAO, suscribe ciento cincuenta (150) acciones, con un valor nominal de Mil Bolívares (Bs.1.000,00) cada una, y pagado el cien por ciento (100%), o sea la suma de CIENTO CINCUENTA MIL (Bs.150.000,00) lo que representa el CINCUENTA POR CIENTO ( 50,00%) del capital social; FRENEDY NIEVES ha suscrito ciento cincuenta (150) acciones, con un valor nominal de Mil Bolívares (Bs. 1.000,00) cada una, y pagado el cien por ciento (100%), o sea la suma de CIENTO CINCUENTA MIL (Bs.150.000,00) lo que representa el CINCUENTA POR CIENTO (50,00%) del capital social. De conformidad con el artículo 296 del Código de Comercio, la propiedad de las acciones se prueba mediante su inscripción en el Libro de Accionistas y en el mismo se harán constar los traspasos de las acciones y de los respectivos títulos. Cada acción da derecho a un voto en la Asamblea y es indivisible con respecto a la sociedad, la cual sólo reconocerá un propietario por cada acción. Cada acción da a su titular el derecho de propiedad sobre el activo social y sobre las utilidades, en proporción al número de acciones emitidas y de conformidad con lo dispuesto en el documento constitutivo y Estatutos sociales. En caso de venta de las acciones, los accionistas tendrán derecho de preferencia sobre los terceros para su adquisición, en proporción al capital que haya suscrito.

**QUINTA:** Los accionistas se otorgan entre ellos derechos de preferencia en proporción al número de acciones que cada uno tenga para la adquisición de las acciones de esta sociedad que alguno de los mismos desee enajenar, estableciéndose para esos efectos el precio sea el que arrojen los libros de contabilidad de la compañía. Al efecto quien vaya a enajenar acciones deberá comunicarlo por escrito al Presidente, quien transmitirá la notificación a los demás accionistas. Los interesados deberán manifestar por escrito su deseo de ejercer la preferencia en el lapso de quince (15) días contados desde la fecha en que el Presidente haya hecho la notificación. Si no contestan en ese lapso, el accionista podrá enajenar las acciones libremente. Si varios accionistas están interesados en adquirir las acciones, estas se repartirán entre ellos a prorrata de las acciones que cada uno tenga. Además los accionistas tendrán preferencia para suscribir los aumentos de capital que se decreten en el futuro, en proporción al número de acciones que posean.

# CAPÍTULO III

De La Administración

**SEXTA:** La compañía será administrada y dirigida por una Junta Directiva, integrada por un

(1) Presidente y un (1) Vicepresidente, quienes durarán Cinco (05) años en el ejercicio de sus funciones, pudiendo ser reelectos y permanecerán en el ejercicio de sus cargos hasta tanto la Asamblea de Accionistas no les nombre sustituto.

**SÉPTIMA:** La Junta Directiva, tiene las más amplias facultades de administración y disposición de los bienes, acciones y derechos de la Compañía, solo será necesaria la actuación y firma de alguno de sus integrantes para darle validez a sus actos: En tal sentido podrá: 1) Ejercer la representación Judicial y Extrajudicial de la Compañía. 2) Nombrar apoderados especiales o generales, judiciales o extrajudiciales, con las más amplias facultades y revocar los poderes y mandatos cuando lo crean conveniente. 3) Disponer de todos los bienes de la sociedad por lo tanto, podrá adquirir, gravar, enajenar, arrendar o, subarrendar bienes muebles o inmuebles, cederlos o incorporarlos como aporte a otras,

Sociedades Mercantiles. 4) Contratar todo tipo de préstamo, así como también percibirlos con o sin garantía. 5) Otorgar avales o fianzas, únicamente en operaciones donde tenga interés la Compañía. 6) Abrir y contratar cartas de crédito nacional e internacionales, y toda clase de documentos cambiarios, así corno endosarlos y negociarlos. 7) Considerar y aprobar las metas específicas, las normas generales y estructura organizativa de la sociedad, todas dirigidas a la cabal realización de los objetivos aprobados por la Asamblea.

8) Considerar y aprobar los presupuestos de inversión y gastos correspondientes a los programas financieros y de operaciones, autorizados por la Asamblea. 9) Resolver sobre el establecimiento de oficinas, agencias o sucursales, en Venezuela o en el exterior. 10) Fijar la fecha y modalidad para el pago o abono a cuenta de los dividendos que decrete la Asamblea de Accionistas. 11) Exigir los pagos de los aumento de capital que acuerde la Asamblea de Accionistas, en la oportunidad y forma que estimen conveniente. En fin, atender cualquier otro acto de administración no expresamente señalado en estos Estatutos, y todo aquello cuanto fuere necesario, para la mejor gestión de los intereses de la compañía. OCTAVA: La Compañía tendrá un Comisario, el cual durará cinco (5) años en el ejercicio de sus funciones y será nombrado por la Asamblea de Accionistas, pudiendo ser reelecto y tendrá a su cargo la fiscalización de la Contabilidad de la Sociedad y ejercerá las atribuciones y funciones que señala el Código de Comercio.

# CAPÍTULO IV

De Las Asambleas

**NOVENA:** La Asamblea de Accionistas, legalmente constituida representa la universalidad de los accionistas, ejerce la suprema autoridad de la compañía y sus decisiones y deliberaciones, dentro de los límites de sus facultades son obligatorias para todos, aún para los que no hayan concurrido. Las Asambleas Generales Ordinarias de Accionistas se reunirán una vez al año, dentro de los tres (3) meses siguientes a la terminación del ejercicio económico anual y las Extraordinarias, cada vez que los accionistas que representen por lo menos al veinte por ciento (20%) del capital social así lo pidiesen; igualmente podrá ser convocada por el Comisario o porque los intereses de la compañía así lo requieran. La convocatoria para las Asambleas tanto Ordinarias como Extraordinarias, se hará con por lo menos cinco (5) días de anticipación a la fecha de su celebración, la falta de convocatoria se suple con la presencia de todos los accionistas. En las convocatorias se expresará el objeto de la reunión, siendo nula toda deliberación o decisión sobre un objeto no expresado en ella. Los accionistas podrán hacerse representar en las Asambleas mediante mandatarios, para lo cual bastará con carta poder dirigida al Presidente.

**DÉCIMA:** Las decisiones de la Asamblea sólo serán válidas cuando obtengan la aprobación de un número de accionistas que represente por lo menos el setenta y cinco por ciento (75%) del capital social. A este efecto cada accionista tendrá tanto votos como acciones posea o represente. De lo resuelto, se dejará constancia en el Libro de Actas de Asambleas llevado para tomar cuenta de las decisiones tomadas en las mismas.

**DÉCIMA PRIMERA:** De las reuniones de las Asambleas se levantará un Acta, en el cual se exprese el nombre y apellido de los accionistas que concurran, el número de acciones que representen y una sinopsis de lo decidido, firmado por todos los presentes.

# CAPÍTULO V

Del Ejercicio Económico

**DÉCIMA SEGUNDA:** El ejercicio económico de la Sociedad se iniciará el día primero (1°) de Enero de cada año y terminará el treinta y uno (31) de Diciembre del mismo, a excepción del primer período que comenzará el día de inscripción de este documento en el Registro Mercantil correspondiente, y finalizará el día 31 de Diciembre de 2015.

**DÉCIMA TERCERA:** El día 31 de Diciembre de cada año se liquidarán y cortarán las cuentas y se procederá a la elaboración del Balance correspondiente con la cuenta de Ganancias y Pérdidas y la propuesta de distribución de beneficios o utilidades, la cual se hará sometiendo previamente el Balance a consideración del Comisario, para su ulterior examen por parte de los accionistas. Verificado corno haya sido el Balance de Estado de Ganancias y Pérdidas, las utilidades líquidas obtenidas se repartirán así: 1) Un Cinco por Ciento (5%) se apartará para la formación de un fondo de reserva, hasta alcanzar este monto equivalente al diez por ciento (10 %) del Capital Social, y 2) el remanente quedará a disposición de los accionistas, para ser distribuido en la forma que estos resuelvan.

# CAPÍTULO VI

Disposiciones Finales

**DÉCIMA CUARTA:** Para integrar la Junta Directiva han sido elegidas y por un período de cinco (05) años, contados a partir de la fecha de inscripción de este documento en el Registro Mercantil correspondiente, a las siguientes personas: Para el cargo de Presidente el ciudadano **EMIL OROPEZA,** titular de las Cédula de Identidad No.**30.406.799** y para el cargo de Vicepresidente **FRANNY LUIS** titular de las Cédula de Identidad No. **31.246.314,** quienes depositarán cinco (5) acciones en garantía de su gestión como Presidente y Vicepresidente respectivamente.

**DÉCIMA QUINTA**: Se designó como COMISARIO al Licenciado **[Nombre completo]**, quien es mayor de edad, de este domicilio, venezolano y titular de la Cédula de Identidad N° **[Numero de cedula]**, e inscrito en el Colegio de Contadores Públicos, bajo el No. **[Numero]**.

**DÉCIMA SEXTA:** En todo lo no previsto en el presente documento, se aplicarán las disposiciones establecidas en el Código de Comercio. Nosotros, **FRENEDY NIEVES, JOSÉ DA CONCEICAO**, respectivamente, ambos de nacionalidad venezolana, mayores de edad, hábiles y domiciliados en: **SAN JUAN DE LOS MORROS, ESTADO GUARICO**, en nuestro carácter de socios accionistas DECLARAMOS BAJO FE DE JURAMENTO , que los capitales, bienes, haberes, valores o títulos del acto o negocio jurídico a objeto de constitución de la presente compañía anónima, proceden de actividades de legítimo carácter mercantil, lo cual puede ser verificado por los organismos competentes y no tiene relación alguna con dinero, capitales, bienes, haberes, valores o títulos que se consideren producto de actividades o acciones ilícitas contempladas en la Ley Orgánica Contra la Delincuencia Organizada y Financiamiento al terrorismo y/o Ley Orgánica de Drogas. Así como también declaramos que los fondos productos de este acto, tendrán un destino lícito Por último, se autoriza al ciudadano **[Nombre completo del Abogado]**; titular de la Cédula

de Identidad N° **[Numero de cedula]** para que cumpla con las formalidades ante el Registro Mercantil, para la inscripción, fijación y publicación, del Acta de esta compañía. A la fecha de su presentación.

**Firma del Presidente Firma del Vice-Presidente**

## Emil Oropeza V- 30.406.799

**Firma del Director de Finanzas Firma del Director de Operaciones**

**Firma del Director de Desarrollo**  **Firma del** **Director de Marketing**

Edgardo Sierra V-: 27.712.081,

Brando Morlaes V- 31.158.710, Frenedy Nieves V- 31.924.639,

José da Conceicao V- 32.138.578

CIUDADANO REGISTRADOR MERCANTIL DE LA CIRCUNSCRIPCIÓN JUDICIAL DEL

ESTADO **[Nombre]** Su Despacho.

Yo, **EMIL OROPEZA**, mayor de edad, venezolano, de este domicilio, soltero, titular de la Cédula de Identidad **N° 30.406.799,** ante Ud., ocurro en mi carácter de Presidente de la Compañía Anónima “**DISAKO C.A.**", suficientemente autorizado para este acto, para que de conformidad con el Art. 215 del Código de Comercio se proceda la inscripción registro publicación del Acta constitutiva de la misma la cual ha sido redactada con suficiente amplitud para que le sirva de Estatutos Sociales. Anexo a la presente, inventario por la cantidad de TRESCIENTOS MIL BOLÍVARES (Bs.300.000,00), a los fines de la comprobación del pago del capital suscrito y pagado en un CIEN POR CIENTO (100%), el cual está dividido en TRESCIENTAS (300) acciones nominativas con un valor de UN MIL BOLÍVARES (Bs.1.000,00) cada una. Solicito que una vez inscrita, se me expida una (1) copia certificada del asiento respectivo a los fines de la publicación de Ley. En **GUARICO** a la fecha de su firma.

Número Telefónico **0416-743-13-69** con Cédula De Identidad **V- 30.406.799**.

## Alineación con el Plan de la Patria

Para alinear "Didasko" con los principios del Plan de la Patria, se consideran los siguientes ejes y objetivos:

## Defender, expandir y consolidar la independencia nacional

Crear laboratorios virtuales y simuladores que permitan a estudiantes experimentar con tecnologías propias.

Fomentar proyectos de colaboración en los que los usuarios diseñen prototipos o soluciones adaptadas al contexto venezolano.

## Continuar construyendo el socialismo bolivariano del siglo XXI

Reservar un porcentaje de las clases y recursos multimedia para acceso libre (sin costo) a comunidades y escuelas públicas.

Incorporar actividades de aprendizaje colaborativo: foros comunitarios, proyectos grupales de servicio social y tutorías entre pares.

## Convertir a Venezuela en un país potencia en lo económico

Diseñar rutas formativas en habilidades clave: marketing digital, comercio electrónico, ingeniería de procesos y gestión de PYMEs.

Lanzar una “Aceleradora Didasko” virtual para proyectos de egresados, conectándolos con inversores, cooperativas y fondos públicos de innovación.

## Contribuir al desarrollo de una nueva geopolítica internacional

Adaptar contenidos al español neutro y al portugués, abriendo inscripciones a estudiantes de América Latina y el Caribe.

Organizar webinars y encuentros virtuales con universidades e institutos de otros países, compartiendo casos de éxito y metodologías.

## Preservar la vida en el planeta y salvar la especie humana

Integrar un “Módulo Verde” obligatorio en todos los cursos: nociones de sostenibilidad, economía circular y huella ecológica digital.

Adoptar un Hosting “verde” (energías renovables) para la plataforma y difundir reportes anuales de reducción de emisiones de carbono.

Promover proyectos de servicio comunitario orientados a la reforestación y manejo de residuos, vinculando estudiantes y voluntarios.

## Análisis de Involucrados

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Grupos** | **Problemas Percibidos** | **Recursos y Mandatos** | **Interés o Estrategia** | **Conflictos Potenciales** |
| Estudiantes | Falta de profesores, dificultad para comprender temas complejos | Capacidad de autogestión, acceso limitado a tecnología | Obtener formación gratuita de calidad | Bajo acceso a internet, desmotivación o abandono escolar |
| Docentes facilitadores | Falta de capacitación continua, baja remuneración | Conocimiento disciplinar, posibilidad de mentoría | Participar como mentores, actualizar sus competencias | Resistencia a la modalidad virtual, carga de trabajo adicional |
| Didasko C.A. (empresa) | Alta demanda, necesidad de posicionarse en el mercado educativo | Infraestructura TIC, equipo pedagógico y técnico | Posicionar la plataforma, ofrecer cursos gratuitos y pagos con certificación | Presión por resultados, financiamiento para escalar operación |
| Ministerio de Educación | Fuga de docentes, baja calidad educativa | Capacidad de regulación, alianzas institucionales | Formalizar colaboraciones, validar programas y certificaciones | Burocracia, lentitud para establecer convenios |
| ONG / Cooperantes | Brechas educativas, exclusión digital | Fondos, redes comunitarias, experiencia en educación alternativa | Apoyar con fondos y difusión de programas sociales | Diferencias en enfoque pedagógico, dependencia de financiamiento externo |
| Padres / representantes | Bajo rendimiento escolar, falta de orientación para ayudar a sus hijos | Interés en el progreso educativo, posibilidad de seguimiento en casa | Apoyar el uso de la plataforma desde casa | Desconocimiento técnico, poca participación activa |

**Árbol del Problema**

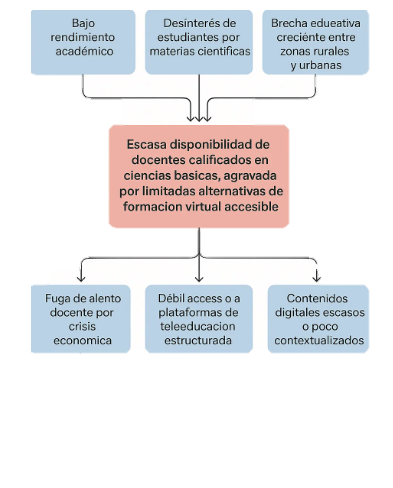
**Problema central**: Escasa disponibilidad de docentes calificados en ciencias básicas, agravada por limitadas alternativas de formación virtual accesible.

**Causas principales**:

* Fuga de talento docente por crisis económica
* Falta de innovación en modelos educativos
* Débil acceso a plataformas de teleeducación estructurada
* Contenidos digitales escasos o poco contextualizados

**Efectos principales**:

* Bajo rendimiento académico
* Desinterés de estudiantes por materias científicas
* Brecha educativa creciente entre zonas rurales y urbanas
* Incremento de la desercion escolar



**Árbol de Objetivos**

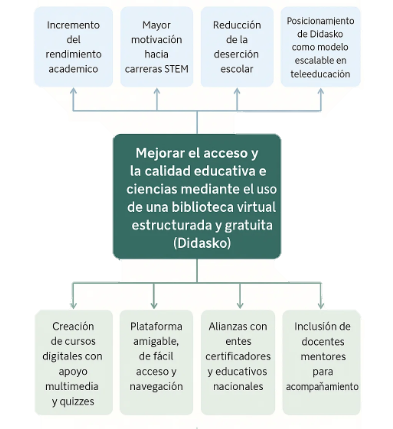
**Objetivo central**: Mejorar el acceso y la calidad educativa en ciencias mediante el uso de una biblioteca virtual estructurada y gratuita (Didasko).

**Medios clave**:

* Creación de cursos digitales con apoyo multimedia y quizzes
* Plataforma amigable, de fácil acceso y navegación
* Alianzas con entes certificadores y educativos nacionales
* Inclusión de docentes mentores para acompañamiento

**Fines esperados**:

* Incremento del rendimiento académico
* Mayor motivación hacia carreras STEM
* Reducción de la desercion
* Posicionamiento de Didasko como modelo escalable en teleeducación



## Análisis de Alternativas

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Alternativa** | **Coste** | **Impacto Educativo** | **Viabilidad Técnica** | **Sostenibilidad** |
| Didasko - Plataforma propia con cursos gratuitos | Medio | Alto | Alta | Alta |
| Contratación de docentes tradicionales | Alto | Medio | Media | Baja |
| Uso de plataformas globales (Khan, Coursera) | Bajo | Medio (baja contextualización) | Alta | Media |
| Alianzas con radios/comunicación comunitaria | Bajo | Bajo-medio | Alta | Alta |

**Título tentativo:** Teleeducación para enfrentar la escasez de docentes en áreas científico-matemáticas: caso Didasko C.A. en Venezuela. Este título refleja el enfoque en la carencia de profesores y la estrategia de educación virtual.

**Justificación**

Venezuela enfrenta una **crisis educativa** marcada por la emigración masiva de maestros, bajos salarios e insuficiente infraestructura, lo que ha llevado a una deserción docente del 25% y una crisis en educación primaria y secundaria. Al mismo tiempo, la conectividad digital y las TIC ofrecen oportunidades de acceso ampliado a contenidos educativos de calidad. En contextos de crisis la educación a distancia puede mitigar el cierre de clases presenciales. Por tanto, la propuesta de Didasko C.A. (biblioteca virtual con cursos gratuitos de álgebra, trigonometría, cálculo, bases de datos, algoritmos y física) busca abordar el déficit de docentes brindando recursos formativos en línea. Esto se justifica en la literatura que resalta la importancia de la enseñanza virtual bien planificada para obtener resultados de aprendizaje eficaces. Además, datos de la CEPAL indican que el 46% de los niños en América Latina carece de acceso a teleeducación, lo que subraya la urgencia de iniciativas como Didasko que faciliten conectividad y contenidos educativos.

**Antecedentes**

En América Latina la educación en línea ha crecido sostenidamente, con un aumento del 73% desde 2010. Países como Colombia o Chile aprovechan tecnologías digitales para sistemas educativos más inclusivos. Estudios recientes confirman que la educación virtual bien estructurada mejora el aprendizaje, la motivación de estudiantes y docentes, y la sostenibilidad de la enseñanza a distancia. En Venezuela se han realizado programas de enseñanza remota de emergencia y portales educativos públicos, pero persiste la brecha tecnológica y de acceso, Didasko C.A. se propone complementar estas iniciativas mediante un repositorio digital dinámico, motivando al autoaprendizaje y a largo plazo cursos certificados.

**Metodología (resumida)**

Se utilizará un enfoque cualitativo-descriptivo con elementos de análisis de caso. Se realizará revisión bibliográfica de teleeducación en América Latina, encuestas a usuarios potenciales (estudiantes, padres, educadores) y entrevistas a expertos en TIC educativas. Se elaborará el **árbol de problemas** y **árbol de objetivos** mediante la metodología de marco lógico. El diseño del servicio Didasko se documentará con un plan de implementación preliminar y se analizarán alternativas estratégicas en una matriz comparativa (coste, impacto, viabilidad, sostenibilidad).

## Planteamiento del problema

La **escasez de docentes calificados** en materias científicas es el problema central. La migración de maestros por la crisis económica y la disminución drástica de salarios han provocado una fuga de personal docente sin precedentes. En todo el país la falta de maestros resulta en grupos escolares sin profesor titular, sobrecarga laboral para los pocos docentes restantes y vacantes sin cubrir. Además, los profesores que permanecen suelen carecer de recursos didácticos y apoyo tecnológico. Esta situación genera efectos graves: bajo rendimiento académico, aumento de la deserción escolar y ampliación de las brechas educativas. En síntesis, el problema es que la **disminución de maestros en Venezuela** deteriora la calidad educativa, afectando particularmente las áreas de matemáticas y ciencias que Didasko pretende atender.

## Objetivos

* **Objetivo general:** Diseñar un modelo de teleeducación accesible (Didasko C.A.) que ofrezca cursos gratuitos de ciencias básicas para mitigar la falta de docentes calificados en Venezuela.
* **Objetivos específicos:**
  1. Diagnosticar la situación actual de la docencia en matemáticas y ciencias en educación media y universitaria venezolana.
  2. Identificar las necesidades de aprendizaje y el perfil de usuarios (estudiantes, familias, docentes) de la plataforma Didasko.
  3. Diseñar los contenidos digitales (videos, prácticas, quizzes) de los cinco cursos gratuitos, basado en estándares pedagógicos.
  4. Evaluar la viabilidad técnica y económica de la plataforma Didasko (infraestructura TIC, alianzas estratégicas, posibles fuentes de financiamiento).
  5. Proponer un plan piloto de implementación de los cursos gratuitos y estrategias de escalamiento a cursos pagos con certificación nacional e internacional.

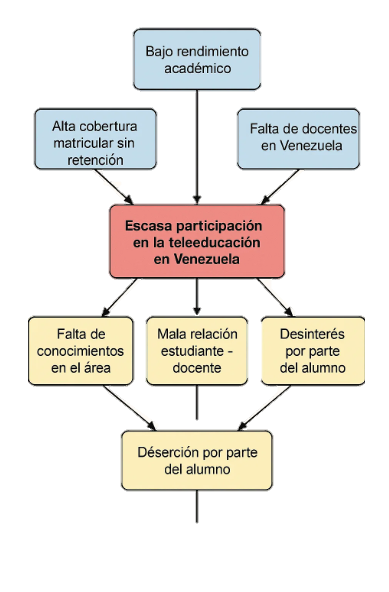
## Análisis de involucrados

| **Actor** | **Rol** | **Nivel de influencia** | **Interés** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Didasko C.A. (empresa)** | Proveedor de la plataforma | Alta | Alta (éxito del proyecto) |
| **Estudiantes (beneficiarios)** | Usuarios finales de los cursos | Baja | Alta (acceso a educación) |
| **Docentes formadores** | Creadores y facilitadores | Media | Media (adaptación a modelo) |
| **Padres de familia** | Apoyo y promotores de aprendizaje | Media | Alta (educación de hijos) |
| **Ministerio de Educación** | Regulador y colaborador institucional | Alta | Media (interés político/social) |
| **Gobierno/ONG** | Financiamiento y políticas | Alta | Media (mejorar sistema edu) |
| **Empresas tecnológicas** | Infraestructura y soporte TIC | Media | Media (expansión mercado) |
| **Instituciones certificadoras** | Emisión de certificaciones | Baja | Alta (reconocimiento) |

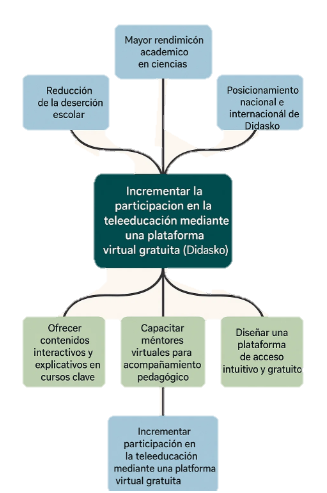
Este análisis considera que Didasko y el gobierno tienen gran influencia en el proyecto, mientras que estudiantes y padres tienen alto interés para su aprendizaje. Los docentes tienen influencia media (participan en contenidos) y el Estado/ONG puede apoyar financieramente. El nivel de interés indica cuán importante es la iniciativa para cada actor.

## Árbol de problemas

En el árbol de problemas se identifica como problema central la “Falta de docentes calificados en áreas científicas”. Entre sus causas se incluyen la **fuga de maestros por la crisis económica y bajos salarios** (hiperinflación, déficit deinversiones) y la **insuficiente capacitación docente continua.** Las consecuencias derivadas (efectos) son el **bajo rendimiento estudiantil,** la **deserción escolar** y la **ampliación de las brechas educativas.** Este diagrama organiza visualmente la relación “causa–problema–efecto” para facilitar el análisis estratégico.



## Árbol de objetivos

  
 El árbol de objetivos transforma los elementos anteriores a perspectiva positiva. El objetivo central planteado es **“Garantizar educación de calidad en ciencias mediante teleeducación accesible”.** Los **medios** asociados (antes causas) serían, por ejemplo,formar y retener docentes mediante incentivos *y* mejorar la capacitación permanente. Los **fines** propuestos (antes efectos) incluyen el mejor rendimiento estudiantil*,* la reducción de la desercióny la disminución de las brechas educativas. En el objetivo central se plantea disminuir los efectos negativos del problema principal a través de acciones concretas que Didasko iniciaría (p.ej. ofrecer cursos gratuitos que mejoren la preparación de los estudiantes).

## Análisis de alternativas

Se comparan varias estrategias para afrontar la escasez de docentes, considerando **coste, impacto, viabilidad y sostenibilidad:**

| **Alternativa** | **Coste** | **Impacto** | **Viabilidad** | **Sostenibilidad** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1. Plataforma Didasko (cursos virtuales gratuitos)** | Bajo–medio (infraestructura TIC y creación de contenidos inicialmente) | Alto (incrementa acceso masivo a educación básica) | Alta (modelo operativo digitalizable, aprovechando alianzas locales) | Alta (modelo escalable; fines de autogestión con cursos pagos) |
| **2. Capacitación intensiva de maestros** | Medio–alto (programas, incentivos salariales, formación) | Medio (mejora calidad docente; solución a largo plazo) | Media (depende de recursos estatales y reformas políticas) | Medio (requiere presupuesto continuo; riesgo de fuga si no mejora condiciones) |
| **3. Uso de MOOCs y recursos globales (p.ej. Coursera, Khan Academy)** | Bajo (contenidos ya existentes) | Medio (depende del grado de adaptación a currículos locales) | Alta (tecnología disponible; pero requiere adaptación lingüística y soporte) | Alta (recursos abiertos sostenibles; pero limitado sin orientación local) |
| **4. Clases virtuales en vivo (teleclases por videoconferencia)** | Medio (plataforma de videoconferencia; pago de instructores) | Medio–alto (permite interacción en tiempo real, pero horario fijo) | Media (se necesita buena conectividad, manejo de horarios y moderación) | Media (funcionaría mientras haya recursos para instructores; puede agotarse si no se renueva) |

En la comparación, la opción Didasko muestra un **coste inicial moderado** (desarrollo de plataforma, producción de contenidos) y un impacto potencialmente **alto** al llegar directamente a estudiantes vulnerables. Su **viabilidad** es buena dada la flexibilidad de modelos digitales y alianzas público-privadas sugeridas por la CEPAL para mejorar la conectividad. La **sostenibilidad** estimada es alta porque el modelo puede sostenerse con cursos pagos certificados en el futuro. Las demás alternativas (capacitación estatal, MOOCs, teleclases) tienen ventajas y limitaciones en costo y alcance; por ejemplo, la capacitación de maestros es esencial pero onerosa y lenta, mientras que los MOOCs requieren adaptación pedagógica local. Estos criterios ayudan a concluir que la propuesta de Didasko es una alternativa atractiva en el corto y largo plazo.