

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO**

CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tesis previa a la obtención del Título de: INGENIERO COMERCIAL

TEMA:

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA UNIDAD
EDUCATIVA PARTICULAR EN LA PARROQUIA EL CORAZÓN CANTÓN
PANGUA, PROVINCIA DE COTOPAXI”**

AUTORA:

CARMEN ENITH MERINO ILLAURI

DIRECTOR:

MSC. NELSON RAZA

QUITO, JUNIO 2012

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

El contenido de esta investigación es exclusivo de la autora.

Carmen Enith Merino Illauri

CI: 172268997-1

Firma

DEDICATORIA

El presente proyecto de tesis, se lo dedico a mis padres Orlando Merino Torres y Lucrecia Illauri, quienes con cariño, amor y respeto supieron enseñarme, guiarme y apoyarme en cada uno de los momentos de mi vida para que llegara a hacer una persona correcta; los mismo que cada día me incentivaron a finalizar este proyecto y poder ser una profesional, culminando así uno más de los escalones de superación en mi vida.

A mis hermanos Karina Merino y Manuel Merino, por estar siempre a mi lado en cada momento brindándome su cariño y apoyo; siendo mi mejor ejemplo de superación ya que vencieron cada uno de los obstáculos que se les presentaron y por tener la valentía para admitir y corregir sus errores y poder llegar hasta donde están.

Y a mí sobrinita Nayelly quien nació en el momento que más lo necesitaba mi familia; siendo esa luz que nos dio nuevas fuerzas, alegría y motivación para no decaer al abismo y poder salir adelante con la finalidad de alcanzar el éxito, el mismo que se construye día a día de las mano de las personas que más amas.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero agradecer con todas las fuerzas de mi corazón y con una oración al ser que me ha regalado todo a Dios, quien a pesar de las veces que me equivoque nunca me dejo sola y me regalo los mejores tesoros de mi vida los cuales son mi familia, mis amigos y aquellas personas que al cruzarse en mi camino me enseñaron alguna importante lección que me ayuda a formar el ser que en este momento soy.

Agradezco a mis padres Orlando y Lucrecia por apoyarme y por estar ahí para mí incondicionalmente pues ni las barreras de la distancia impidieron que estuvieran conmigo en los momentos más especiales de mi vida.

A mis hermanos Manual y Karina por ser mi soporte y mi aliento en los momentos más difíciles, ya que con sus palabras y ejemplo me ayudaron a superar cada una de las situaciones difíciles que se me presentan.

A mis amigos y amigas que me extendieron su mano y me alentaron a cada instante para que no desistiera en terminar mi tesis, por acompañarme paso a paso en el desarrollo de la misma aclarando mis dudas y corrigiendo lo que está haciendo mal.

Y por último un agradecimiento especial a mi tutor Nelson Raza y demás ingenieros de la Salesiana que me guiaron y apoyaron con sus conocimientos y correcciones.

Contenido

INDICE DE TABLAS.....	9
INDICE DE GRÁFICOS	13
RESUMEN EJECUTIVO	15
INTRODUCCIÓN.....	18
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	21
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	21
JUSTIFICACIÓN.....	22
OBJETIVOS.....	24
OBJETIVO GENERAL	24
OBJETIVOS ESPECIFICOS	24
CAPÍTULO I.....	25
PARTE 1: CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE EL CORAZÓN-PANGUA DESTINO DE LA UNIDAD EDUCATIVA	25
1.1. Antecedentes Históricos	25
1.2. Etimología	25
1.3. Antecedentes Geográficos.....	25
1.4. Clima y Temperatura.....	25
1.5. Suelo	26
1.6. Hidrología.....	26
1.7. Sociológicas.....	26
PARTE 2: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE ASPECTOS EDUCATIVOS	27
2.1 Educación	27
2.1.1 Origen y Concepto.....	27
2.1.2 Tipos de educación	27

2.1.2.1 Educación básica	28
2.1.3. Objetivos	28
2.1.4 Principios de la educación.....	29
2.2 Sistema Educativo	35
2.2.1 Concepto.....	35
2.2.2 Sistema educativo actual	36
CAPITULO II.....	37
INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	37
2.1 Objetivos del estudio de mercado	37
2.2 Desarrollo de la Investigación	37
2.2.1. Metodología de la Investigación	38
2.2.1.1 Segmento objetivo.....	40
2.2.1.2. Tamaño del Universo	40
2.2.1.3 Tamaño de la muestra.....	42
2.2.1.4 Procesamiento de datos: Codificación y Tabulación	45
2.3 Análisis de la Demanda.....	71
2.3.1 Clasificación.....	72
2.3.2 Análisis histórico de la demanda.....	76
2.3.3 Coeficiente de correlación Análisis de demanda Actual.....	78
2.3.4 Demanda proyectada	78
2.4 Análisis de la Oferta	79
2.4.1 Clasificación.....	79
2.4.2 Factores que afectan a la Oferta	80
2.4.3. Comportamiento Histórico de la Oferta	81
2.3.3 Coeficiente de correlación Análisis Oferta	84

2.3.4 Oferta proyectada	84
2.5 Estimación de la demanda insatisfecha	85
2.6 Análisis de precios.....	86
2.6.1 Precios históricos y actuales.....	86
2.6.2 Márgenes de precios	87
CAPÍTULO III	89
ESTUDIO TÉCNICO.....	89
3.1 Tamaño del Proyecto.....	89
3.1.1 Tamaño del Mercado.....	89
3.1.2 Disponibilidad de recursos financieros	91
3.1.3 Disponibilidad de la mano de obra.....	92
3.1.4 Disponibilidad de materiales	92
3.1.5 Optimización del Tamaño Del Proyecto	93
3.1.6 Definición de las capacidades de prestación del servicio.....	94
3.2 Localización del proyecto	100
3.2.1 Macro localización	101
3.2.2 Micro localización.....	102
3.2.2.1 Plano de la Micro localización	103
3.3 Ingeniería del proyecto.....	103
3.3.1 Cadena de Valor	104
3.3.2 Flujogramas de procesos	106
3.3.3 Distribución de Planta	111
3.3.4 Requerimientos de infraestructura.....	111
3.3.5 Los requerimientos de materiales básicos son tres:.....	112
3.3.8 Calendario de ejecución del proyecto	118

3.4 Aspectos Ambientales	120
3.4.1 Identificación y Descripción de los Impactos Potenciales	120
3.4.2.- Medidas de Prevención y Mitigación.....	121
3.4.3.- Normatividad Sanitaria, Técnica, Comercial y Ambiental, etc.	121
3.5 Aspecto Académico.....	122
3.5.1 Objetivos educativos del Primer año de Básica	123
CAPÍTULO IV	127
LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN.....	127
4.1 Base Legal	127
4.1.1 Constitución de la empresa.....	127
4.1.2 Tipo de empresa (sector y actividad)	128
4.1.3 Nombre o Razón Social, logotipo y slogan.....	128
4.2 Base Filosófica de la empresa	130
4.2.1 Visión	130
4.2.2 Misión.....	130
4.2.3 Objetivos estratégicos.....	130
4.2.4 Principios y valores	131
4.2.5 Estrategias	133
4.2.5.1 Estrategia de competitividad	133
4.2.5.2 Estrategia de Crecimiento	134
4.2.5.3 Estrategia de Competencia	134
4.2.5.4 Estrategia Operativa	136
4.3 La organización	137
4.3.1 Estructura Orgánica.....	137
4.3.2 Responsabilidades y perfil profesional.....	137

4.4 Organigrama Estructural y análisis	144
4.5 Normativa y Reglamentos	146
4.5.1 Norma técnica.....	146
4.5.2 Norma Sanitaria.....	148
4.5.3 Norma Legal y Comercial	149
4.5.3.1 Requisitos y documentación.....	149
4.5.3.1.1 Registro único de Contribuyentes (RUC)-SRI.....	150
4.5.3.1.2 Permiso Sanitario-Ministerio de Salud.....	151
4.5.3.1.3 Patente Jurídica-Municipio.....	151
4.5.3.1.4 Certificado de Seguridad del Cuerpo de Bomberos	152
4.5.3.1.5 IESS.....	152
4.5.3.1.6 Permisos de la Dirección Provincial de Cotopaxi	152
4.5.4 Normativa Académica.....	152
4.5.4.1 Admisión de los alumnos	152
4.5.4.2 Régimen Escolar.....	153
4.5.4.3 Matriculas	153
4.5.4.4 Jornada de Trabajo y Rutina.....	153
CAPITULO V	154
MARKETING MIX	154
Introducción.....	154
5.1 Producto o servicio.....	155
5.1.1 Objetivo	155
5.1.2 Características del servicio.....	155
5.1.3 Clasificación por su Uso-Efecto.....	156
5.1.4.- Servicios Complementarios y/o Sustitutos	156

5.1.5 Estrategias del Producto o Servicio.....	157
5.1.6 Actividades.....	159
5.2 Precio.....	160
5.2.1 Objetivo.....	160
5.2.2 Aspectos importantes para establecer el precio.....	161
5.2.3 Estrategias de precio.....	161
5.2.4 Actividades.....	162
5.3 Plaza.....	162
5.3.1 Objetivo.....	163
5.3.2 Canal de Distribución.....	163
5.3.3 Estrategias.....	163
5.3.4 Actividades.....	163
5.4 Promoción y Publicidad.....	163
5.4.1 Objetivo.....	164
5.4.2 Estrategias de promoción.....	164
5.4.3 Actividades.....	165
5.5 Aplicación de estrategias generales de mercadeo.....	166
CAPITULO VI.....	168
ESTUDIO FINANCIERO.....	168
6.1 Análisis Financiero.....	168
6.1.1 Presupuestos.....	168
6.1.1.1 Presupuesto de Inversión.....	168
6.1.1.1.1 Propiedad Planta y Equipo.....	170
6.1.1.1.2 Inversión Diferidos.....	172
6.1.1.1.3 Capital de trabajo.....	173

6.1.2 Cronograma de inversiones y reinversiones.....	174
6.1.3 Presupuesto de Operación	176
6.1.3.1 Presupuesto de Ingresos	176
Elaborado por: La Autora.....	179
6.1.3.2 Presupuestos de Egresos.....	179
6.1.3.3 Estado De Origen y Aplicación De Recursos	180
6.1.3.4 Estructura de financiamiento.....	181
6.2 Estados Financieros proyectados.....	183
6.2.1 Estados de Resultados	183
6.2.2 Flujo Caja	185
6.2.3 Estado de Situación Inicial	187
6.3 Evaluación Financiera	188
6.3.1 Determinación de TMAR.....	188
6.3.2 Criterios de Evaluación	189
6.3.2.1 Valor Actual Neto - VAN	189
6.3.2.2 TIR (Tasa interna de retorno).....	192
6.3.2.3 Análisis del VAN y TIR.....	194
6.3.2.4 Periodo de Recuperación de la Inversión.....	195
6.3.2.5 Relación beneficio-costo (R B/C)	196
6.3.2.6 Punto de Equilibrio.....	197
6.3.2.7 Índices Financieros.....	199
6.3.2.7.1 Rentabilidad Económica (RETURN ON INVESTMENT).....	199
6.3.2.7.2 Apalancamiento.....	200
6.4 Análisis de Sensibilidad	200
CONCLUSIONES.....	203

RECOMENDACIONES	204
BIBLIOGRAFIA	205
ANEXOS	208

INDICE DE TABLAS

TABLA No. 1 POBLACIÓN DE LA PARROQUIA EL CORAZÓN

**TABLA No.2 NUMERO DE MIEMBROS PORMEDIOS POR
HOGARES**

**TABLA No.3 POBLACIÓN TOTAL DE LA PARROQUIA EL
CORAZÓN**

TABLA No. 4 OBTENCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

TABLA No. 5 FAMILIAS ENCUESTADAS

TABLA No. 6 SEXO Y EDAD DE LAS MADRES DE FAMILIA

TABLA No. 7 SEXO Y EDAD DE LOS PADRES DE FAMILIA

TABLA No. 8 NIÑOS A PRIMERO DE BÁSICA

TABLA No. 9 NIÑOS A PRIMERO DE BÁSICA POR FAMILIA

TABLA No. 10 NIÑOS EN PRIMARIA

TABLA No. 11 RECINTOS DE LA POBLACIÓN ENCUESTADA

TABLA No. 12 INSTITUCIÓN HIJOS ENCUESTADOS

TABLA No.13 TIPO DE EDUCACIÓN

TABLA No.14 SERVICIOS ESCOLARES

**TABLA No. 15 NIVEL DE SATISFACCIÓN POR SERVICIOS
EDUCATIVOS ACTUALES**

TABLA No. 16 FORMA DE PAGO EDUCACIÓN

**TABLA No. 17 ACEPTACIÓN PARA RECIBIR EDUCACIÓN DE
CALIDAD PAGADA**

**TABLA No.18 SERVICIOS A RECIBIR EN LA NUEVA
ESCUELA**

TABLA No. 19 PREFERENCIAS DE HORARIOS

**TABLA No. 20 COMPETENCIAS A DESARROLLAR DE LOS
NIÑOS**

**TABLA No. 21 NIVEL DE PENSIÓN POR SERVICIOS
EDUCATIVOS**

TABLA No. 22 FAMILIAS SEGÚN LA EDAD DE SUS HIJOS

TABLA No. 23 PREFERENCIA DE TIPO DE EDUCACIÓN DE

**LAS FAMILIAS CON HIJOS EN EDAD PARA INGRESAR A
PRE-BÁSICA**

**TABLA No. 24 NIÑOS EN EDAD PARA INGRESAR A PRIMERO
DE BÁSICA QUE ESTARÍAN DISPUESTOS A PAGAR UNA
PENSIÓN**

**TABLA No. 25 NIÑOS EN EDAD ESCALAR PRIMARIA QUE
ESTARÍAN DSIPUESTOS A PAGAR UNA PENSIÓN**

**TABLA No. 26 PREFERENCIAS DE HORARIOS DE LOS NIÑOS
EN EDAD PARA INGRESAR A PRIMERO DE BÁSICA**

TABLA No. 27 DEMANDA HISTÓRICA

TABLA No. 28 ANÁLISIS DE REGRESIÓN LINEAL DEMANDA

**TABLA No. 29 DATOS DEL PROCESO DE REGRESIÓN
LINEAL PARA LA DEMANDA**

TABLA No. 30 DEMANDA PROYECTADA FUTURO (5 AÑOS)

**TABLA No. 31 CANTIDAD DE INSTITUCIONES ESCOLARES
EN LA PARROQUIA EL CORÁZON**

**TABLA No. 32 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA
DEMANDA**

TABLA No. 33 OFERTA HISTÓRICA

**TABLA No. 34 DATOS DEL PROCESO DE REGRESIÓN
LINEAL DE LA OFERTA**

TABLA No. 35 OFERTA PROYECTADA (5 AÑOS)

TABLA No. 36 DEMANDA INSATISFECHA

**TABLA No. 37 CRECIMIENTO MODULAR DE LA UNIDAD
EDUCATIVA EN INFRASTRUCTURA Y PERSONAL POR
AÑOS**

**TABLA No. 38 SIMBOLOGÍA PARA LOS DIAGRAMAS DE
FLUJO**

TABLA No. 39 REQUERIMIENTO DE INFRAESTRUCTURA

**TABLA No. 40 REQUERIMIENTO DE MATERIALES Y ÚTILES
DIDÁCTICOS**

TABLA No. 41 REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

TABLA No. 42 REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DEPORTIVOS

TABLA No. 43 REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DE OFICINA

TABLA No. 44 REQUERIMIENTO DE PERSONAL

TABLA No. 45 REQUERIMIENTO DE HORARIOS PROFESIONALES

TABLA No. 46 REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES

TABLA No. 47 REQUERIMIENTO DE SUMINISTROS DE OFICINA

TABLA No. 48 REQUERIMIENTO DE ÚTILES DE ASEO

TABLA No. 49 REQUERIMIENTO DE SERVICIOS BÁSICOS

TABLA No. 50 CALENDARIO DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO

TABLA No. 51 MALLA CURRICULAR DE LA UNIDAD EDUCATIVA “LUZ DEL FUTURO”

TABLA No. 52 INFRAESTRUCTURA CURRICULAR PRIMER AÑO DE BÁSICA

TABLA No. 53 TIPOS DE EMPRESAS

TABLA No. 54 MATRIZ FODA

TABLA No. 55 LA RUTINA DE LOS ESTUDIANTES

TABLA No. 56 INVERSIÓN INICIAL TOTAL DEL PROYECTO

TABLA No. 57 INVERSIÓN FIJA OPERACIONAL

TABLA No. 58 INVERSIÓN FIJA ADMINISTRATIVA

TABLA No. 59 INVERSIÓN EN DIFERIDOS

TABLA No. 60 CAPITAL DE TRABAJO

TABLA No. 61 CAPACIDAD INSTALADA

TABLA No. 62 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

TABLA No. 63 PRECIO EN BASE A LOS COSTOS

TABLA No. 64 RUBROS DE INGRESOS Y PERIODO DE PAGO

TABLA No. 65 PRESUPUESTOS DE INGRESOS

TABLA No. 66 PRESUPUESTOS DE EGRESOS ANUALES

TABLA No. 67 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO EN DÓLARES

TABLA No. 68 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

TABLA No. 69 ESTADO DE RESULTADOS

TABLA No. 70 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

TABLA No. 71 BALANCE GENERAL PROYECTADO

TABLA No. 72 TMAR(TASA MINIMA DE RENTABILIDAD ACEPTADA)

TABLA No. 73 FLUJO DE CAJA NETO CON FINANCIAMIENTO

TABLA No. 74 RESUMEN DE FLUJOS CON FINANCIAMIENTO

TABLA No. 75 FLUJOS DE CAJA SIN FINANCIAMIENTO

TABLA No. 76 RESUMEN DE FLUJOS SIN FINANCIAMIENTO

TABLA No. 77 VAN VS TIR

TABLA No. 78 PERIODO DE LA RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

TABLA No. 79 RELACIÓN BENEFICIO COSTO

TABLA No. 80 COSTOS FIJOS Y VARIABLES

TABLA No. 81 PUNTO DE EQUILIBRIO EN USD

TABLA No. 82 PUNTO DE EQUILIBRIO EN CANTIDAD

TABLA No. 83 COSTOS TOTALES

TABLA No. 84 ROI

TABLA No. 85 APALANCAMIENTO

INDICE DE GRÁFICOS

GRAFICO No. 1 MAPA CANTÓN PANGUA

GRAFICO No.2 ENCUESTADOS

GRAFICO No.3 MUJERES ENCUESTADAS

GRAFICO No.4 PADRES DE FAMILIA ENCUESTADOS

GRAFICO No.5 HIJOS A PRIMERO DE BÁSICA

**GRAFICO No.6 NÚMERO DE HIJOS POR FAMILIA
ENCUESTADA**

**GRAFICO No.7 RECINTOS DE LA POBLACIÓN
ENCUESTADA**

**GRAFICO No.8 INSTITUCIÓN DONDE ESTUDIAS HIJOS
DE ENCUESTADOS**

GRAFICO No. 9 TIPO DE EDUCACIÓN

**GRAFICO No.10 NIVEL DE SATISFACCIÓN POR
SERVICIOS ADICIONALES**

GRAFICO No. 11 FORMA DE PAGO

GRAFICO No. 12 ACEPTACIÓN DE LA NUEVA ESCUELA

GRAFICO No.13 SERVICIOS DE LA NUEVA ESCUELA

GRAFICO No.14 HORARIOS DE CLASES APROBADAS

GRAFICO No. 15 DESTREZAS A DESARROLLAR

GRAFICO No. 16 RANGO DE PENSIÓN APROBADA

GRAFICO No. 17 RECURSOS FINANCIEROS

GRAFICO No. 18 MACRO LOCALIZACIÓN

**GRAFICO No. 19 CROQUIS DEL TERRENO PARA UNIDAD
EDUCATIVA**

**GRAFICO No. 20 ACTIVIDADES DE VALOR SEGÚN
MICHAEL PORTER**

GRÁFICO No. 21 CADENA DE VALOR

**GRAFICO No. 22 DISTRIBUCIÓN DE LA UNIDAD
EDUCATIVA**

GRAFICO No. 23 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

UNIDAD EDUCATIVA LUZ DEL FUTURO

**GRAFICO No.24 PROCESO DE PRESENTACION DEL
PROYECTO EDUCATIVO INSTITUCIONAL**

GRAFICO No. 25 DISEÑO DE BATERIAS SANITARIAS

**GRAFICO No. 26 ENTIDADES A PRESENTAR
DOCUMENTACIÓN**

GRAFICO No. 27 MARKETING MIX

GRAFICO No. 28 CURSO ABRIRSE POR AÑO

GRAFICO No. 29 ANÁLISIS DELVAN

GRAFICO No. 30 PUNTO EQUILIBRIO AÑO 1

RESUMEN EJECUTIVO

La educación en el Ecuador en los últimos años se ha visto afectada por índices preocupantes de: analfabetismo, bajo nivel de escolaridad, tasas de repetición, deserción escolar, mala calidad de la educación, deficiente infraestructura educativa y material didáctico obsoleto. Todos los esfuerzos que se realicen para eliminar estas situaciones serán provechosos para el desarrollo del país.

Es realmente importante unidades educativas que mitiguen en parte estas falencias anteriormente mencionadas; por eso es urgente ofrecer una educación de calidad donde se apliquen actualizadas metodologías de enseñanza que se caractericen por ser motivadoras, creativas y didácticas que se fundamenten en alcanzar el desarrollo de conocimientos, habilidades y destrezas de los estudiantes, permitiéndoles desenvolverse en la realidad actual de la sociedad.

El Cantón Pangua, específicamente en la parroquia EL Corazón, no es la excepción de las carencias educativas ya antes descritas; por lo que se origina aquí el motivo para llevar a cabo el estudio de factibilidad donde se realizara el análisis respectivo a fin de establecer la viabilidad o no de la Unidad Educativa en esta localidad, para lo cual se aplicó las herramientas más adecuadas de recolección de datos y procesamiento de la información, seleccionado a su vez los métodos más convenientes y fáciles de entender para la presentación de los resultados que arroje el proceso de investigación como se detalla a continuación:

El primer capítulo se encuentra compuesto de dos partes: la primera parte tiene que ver con aspectos básicos de la localidad donde se desea desarrollar la Unidad Educativa; en la segunda parte tiene se determinan aspectos teóricos relevantes para el estudio, a fin de poder entender cuál es el objetivo principal que se persigue al

realizar la ejecución de este proyecto; es decir, debemos conocer en que ámbito nos estamos introduciendo.

El segundo capítulo hace referencia a la investigación de mercado, misma que permitió determinar la necesidad que existe por parte de los padres de familia en que se construya una Unidad Educativa que ofrezca una educación de calidad corrigiendo en algo las falencias que presenta el actual sistema educativo. Cabe mencionar que el desarrollo del estudio de mercado realizado en el presente capítulo arrojó resultados valiosos que garantizan la factibilidad del proyecto de inversión en el ámbito social ya que el mismo cuenta con una aceptación del 90% de la población de padres y madres de familia de este sector.

En el tercer capítulo se elabora el estudio técnico del proyecto, en el cual se dan a conocer los requerimientos que la Unidad Educativa necesita para su puesta en marcha como son: materiales, insumos didácticos, implementos deportivos, talento humano, entre otros. A través de algunos análisis y observación se determinó la macro y micro localización de este proyecto, la misma que trata de cubrir las expectativas tanto de los clientes como de los inversionistas. Para el desarrollo del proyecto se ha considerado que cumpla con todo lo reglamentario para un buen aprendizaje y esparcimiento; también se consideró los aspectos ambientales a fin de que la unidad educativa no afecte al medio ambiente. Además se desarrolló la malla curricular y el plan de estudios del primer año de básica.

El cuarto capítulo hace referencia a la empresa y su organización, donde se ha diseñado un organigrama, se han determinado todos los requisitos que debe cumplir la unidad para poder ser creada; se definió y delimitó bien las responsabilidades de cada uno de los miembros que pertenezcan al proyecto, de esta manera se agilicen procesos, de esta manera ofrecer un servicio de calidad en cada uno de los

procedimientos que se lleven a cabo en la misma llegando a ser eficientes y eficaces en cada instante.

El quinto capítulo se realiza un plan básico de Marketing Mix donde por cada una de las Ps se desarrollan estrategias y actividades de mercadeo a fin de poder fomentar de una manera adecuada la creación de la Unidad Educativa permitiéndole alcanzar un óptimo posicionamiento que garantice su permanencia en el sector.

El sexto capítulo se elabora el estudio financiero, en donde después de los cálculos respectivos se demuestró que el proyecto arroja utilidades en los 5 años analizados, con un crecimiento constante. La rentabilidad del proyecto en valores monetarios cubre las expectativas del inversionista, la recuperación de la inversión es a largo plazo a partir del cuarto año, lo cual es favorable por el giro del negocio; las variables utilizadas de evaluación como el VAN y el TIR arrojan resultados positivos para poner en marcha del proyecto de inversión.

El proyecto busca crear una nueva opción de educación en la Parroquia El Corazón basado en un servicio de calidad, en donde el estudiante adquiera buenos conocimientos, desarrollen sus habilidades y destrezas acorde a los requerimientos del mundo actual a cambio de una pensión mensual.

La educación es el pilar fundamental del progreso de un país, donde cualquier falencia o problema se puede superar si dejamos de lado la ignorancia atrás y buscamos desarrollarnos en cada momento buscando alcanzar la excelencia tanto humana como profesional en beneficio de la sociedad que nos rodea.

INTRODUCCIÓN

Desde su aparición el ser humano ha sido sujeto a evoluciones y cambios constantes reflejados en su participación en los acontecimientos de la historia de la humanidad. El hombre siempre ha desempeñado un papel protagónico, en la búsqueda de la supervivencia y el mejoramiento de lo que en la actualidad se conoce como calidad de vida. Es así que para alcanzar este objetivo ha tenido que atravesar una serie de etapas llegando a la actualidad en la cual el factor tecnológico, educativo, y fuerzas de cambio surgen en conjunto con nuevos modelos que se imponen a escala mundial como la globalización.

El actual mundo globalizado en el cual se desenvuelven la humanidad les obliga a renovar constantemente su tecnología y recursos de desarrollo. Una de las maneras en que el ser humano puede aprender lecciones valiosas para alcanzar el éxito es mediante una buena educación desde su aparición en este mundo. En la fórmula del éxito, la preparación es el ingrediente más importante. Las personas pueden ser los generadores de nuevos proyectos, que permitan el progreso del país. El recurso humano que se ha constituido en el principal activo de toda organización considerándolo como la columna vertebral de la misma, por lo que está obligado a cambiar constantemente preparándose para afrontar dichos cambios de la era moderna.

La técnicas más adecuadas para enfrentar estos cambios es contratar personal capacitado adecuadamente y con alto nivel de educación, la misma que se ha convertido en un pilar fundamental para el desarrollo organizacional incrementando de forma considerable su eficiencia y eficacia en todos los campos reflejados en la productividad laboral que satisface las expectativas institucionales.

Es así que UNIVERSIDAD POLITÈCNICA SALESIANA para solucionar este problema de la mala calidad de educación que reciben los niños, adolescentes y jóvenes en varias ciudades de nuestro país, pero tomando como eje de partida aplicar un sistema educativo de calidad en la provincia de Cotopaxi, específicamente en la ciudad El Corazón; ya que este problema nos compete a todos.

Para cumplir con este propósito de mejorar la educación que reciben los niños de esta localidad, se ha visto la necesidad de Crear una unidad educativa particular progresiva, es decir, partiendo desde el primer año de educación básica; ya que así desarrollaremos el alto potencial de los infantes en sus primeros años de vida. Nuestros niños no son el futuro son el presente, ya que si desde ahora no los preparamos adecuadamente para los retos de mañana no existirá ningún futuro.

Para una mejor comprensión de este trabajo, se lo ha dividido en los siguientes contenidos y capítulos:

La primera parte se relaciona con el problema, el planteamiento de la problemática, sus objetivos, justificación y alcance.

El primer Capítulo contiene la descripción breve de aspectos importantes de la ciudad EL Corazón y aspectos teóricos relevantes sobre la Educación.

Posteriormente se presenta el segundo capítulo donde trata acerca los procedimientos a seguirse para el desarrollo de la investigación, selección de instrumentos de recolección de datos con sus características y descripciones, así como el análisis estadístico que se aplicó a los resultados, los mismos que nos permitan respaldar el proyecto.

El tercer capítulo, trata acerca de la localización de la unidad educativa para lo cual realizaremos un análisis de la micro y macro localización. También se analiza el

tamaño, donde se puntualiza los recursos financieros, requerimientos de materiales e infraestructura, las características del mercado, del personal y otros aspectos trascendentales.

A continuación el cuarto capítulo hace referencia a la estructura administrativa, aspectos legales, fiscales, los reglamentos y normativas que debe cumplir la Unidad Educativa para poder ser creada.

Seguido de esto en el quinto capítulo se describe la aplicación del marketing mix, para fomentar la creación de la Unidad Educativa en la parroquia.

Por último en el sexto capítulo se llevan a cabo cálculos importantes y relevantes que nos permiten determinar la factibilidad o no del proyecto, tales como el VAN, TIR, análisis de sensibilidad para lo cual se realizaran proyecciones de Balances, Flujos de fondos, tabla amortización estados de resultados, entre otros.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la provincia del Cotopaxi específicamente en el sector urbano del cantón Pangua, la educación básica se ha venido desarrollando únicamente en el sector público; debido a la falta de otras opciones educativas, la incipiente inversión en la educación privada, la permanencia de las pedagogías tradicionales y el apego total a los modelos fiscales deficientes. Estas condiciones han dado origen a varios problemas en la tarea de aprendizaje de los niños de esta población, debido a la permanente falta de presupuestos en capacitación a los docentes, infraestructura e inversiones en este sector. En cuanto a las instituciones privadas no se han creado en la ciudad, por la falta de emprendimiento de personas, que busquen satisfacer las necesidades de la sociedad y sus intereses económicos.

En estas condiciones, se determina un creciente deseo de los padres de familia y los mismos niños de acceder a servicios educativos de mayor calidad que favorezca su formación integral. En función de estos requerimientos, sería necesario realizar el presente estudio de factibilidad para la creación de una unidad educativa particular en dicho sector.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Una vez que hemos analizado los elementos que se han detallado, consideramos que el problema a estudiarse es el siguiente:

¿Cuál es la factibilidad para creación de una unidad educativa particular en la parroquia El Corazón cantón Pangua, provincia de Cotopaxi?

JUSTIFICACIÓN

Con la base de un diagnóstico situacional del ámbito académico en el cantón Pangua, así como la identificación de las falencias que tiene la Educación Fiscal y de lo que significa para la parroquia El Corazón contar con una Unidad Educativa integral y de alta calidad, que les permita acceder al mismo nivel Académico que las instituciones Educativas de las grandes Ciudades.

Las bases para desarrollar este estudio de factibilidad siguen el lineamiento de mejorar la educación rural, debido a que no solamente comulga con la idea de una actividad económica cuyo principal objetivo es la generación de ganancias, sino porque constituye una nueva concepción de la actividad académica donde se pretende que las nuevas generaciones crezcan con un alto desarrollo de conocimientos cognitivos, actitudinales y procedimentales. Es así como ellos buscaran terminar todos los escalones de su preparación, comenzando por la primaria y concluyendo en su profesionalización.

Este proyecto mira la realidad de la Educación Fiscal, la despreocupación del Estado por el sector rural y las falencias en las metodologías de enseñanza de los docentes, tal vez no por culpa de ellos sino por la falta de condiciones; considerando estas razones, descubrimos que la mejor manera de obtener una buena educación y mejorar las condiciones de vida de una persona, será accediendo a un sistema educativo de calidad que con lleva la aplicación de nuevas pedagogías, de enseñanza y al trabajo en forma conjunta de los actores inmersos en la tarea educativa, siendo estos: el Estado, la sociedad, la familia y el mismo ciudadano; los mismos que permiten que el proceso educativo se lo lleve a cabo sin contratiempos.

La finalidad de esta propuesta de Unidad Educativa, es fomentar el desarrollo del talento humano, desde edades tempranas descubriendo sus potencialidades humanas y fortaleciendo su creatividad e inteligencia; que sean verdaderos líderes y talentos en la profesión que escojan. De esta manera formar seres humanos más efectivos y competentes que respondan a sus propios intereses y al de la sociedad; ya que el desarrollo intelectual de un niño no puede entenderse independientemente del entorno donde se desenvuelve, esto lo afirma Vigotsky (1962-1991).

El propósito de este proyecto de factibilidad es ofrecer sistemas educativos de calidad fundamentados en la pedagogía de la Dra. María Montessori (1907), quien basa su metodología de enseñanza en darle al niño libertad con responsabilidad. Determinando de esta manera que la meta de la educación infantil no es solo llenar al niño de datos académicos o memorización de conceptos teóricos, sino el cultivar en este su deseo por aprender; desarrollando su pedagogía en una educación bancaria donde pretende despertar la reacción de los oprimidos; ya que el saber es una donación y la eliminación de la ignorancia (Paulo Freire, 1974).

Básicamente les proporcionaremos una educación donde los docentes aplicaran nuevas metodologías de enseñanza, en la cual prevalecerá la filosofía de pedagogo Paulo Freire, quien sustenta que el diálogo con los estudiantes dará mejores resultados; ya que el docente no solo está para enseñar sino también para aprender. Por estas consideraciones el presente proyecto adquiere un verdadero sentido tanto para docentes como para estudiantes, ya que partiendo de su carácter integral, dará lugar a recopilar la información necesaria en todas las dimensiones como: saber pensar, hacer, vivir y ser; a través de evidencias demostrativas del aprendizaje. Con los resultados que se obtendrá se podrá reflexionar de manera crítica y reflexiva sobre el verdadero enfoque de la educación y contribución para el crecimiento económico del país, a través de la ejecución de este proyecto.

Educación significa progreso, mejores condiciones de vida y éxito. Ganamos mas con la aplicación de nuestros conocimientos, seamos generadores de oportunidades y no simplemente empleados.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Determinar la factibilidad para la creación de una unidad educativa particular en la parroquia El Corazón cantón Pangua, provincia de Cotopaxi.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Realizar un estudio de mercado, que justifique la creación del centro educativo de nivel primaria en la Parroquia El Corazón, Provincia Cotopaxi.
2. Elaborar un estudio administrativo que demuestre la viabilidad del Centro Educativo Particular de Nivel primario en la provincia el Cotopaxi.
3. Efectuar un estudio técnico profundo y completo, que revele la factibilidad de la creación del centro educativo particular.
4. Llevar a cabo un estudio de marketing mix para dar a conocer la creación del centro educativo particular de nivel primario.
5. Desarrollar un estudio financiero, que ayude a argumentar la factibilidad de la creación del centro educativo particular de nivel primario.

CAPÍTULO I

PARTE 1: CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE EL CORAZÓN- PANGUA DESTINO DE LA UNIDAD EDUCATIVA

1.1. Antecedentes Históricos

La parroquia El corazón fue fundada en 1890 siendo su nombre original "El Corazón de Jesús", gracias al impulso del cura pillareño Ramón Campaña, nacido en 1832, quien desde 1881 hasta 1904 estaba de párroco en Angamarca y Pangua. Su nombre de debe a fe de sus habitantes en el Sagrado Corazón de Jesús.¹

1.2. Etimología

En su mayoría la población de esta localidad habla dos lenguas siendo estos el Quichua como su lengua principal y el español como secundaria debido a que en un 70% la población es indígena.

1.3. Antecedentes Geográficos

Aproximadamente 1600 km. cuadrados de extensión conforman esta parroquia. Sus principales recintos son: Muligua, Alámbullo, La Quinta, San Luis, Quishpe, Agua Santa, Palmira, Sicoto, Cavilosa, Panyátug, San Francisco Alto, Corcovado, Pusiví, San Francisco Bajo, Categocín, Padre Huasi, San Ramón, Catazán Grande, Pangua, Sillahua Alto, Chaca, Pucará, Tablería y Yasahucho. la mismas que está ubicada suroeste de la provincia de Cotopaxi siendo la misma cabecera cantonal de Pangua.

1.4. Clima y Temperatura

Esta ciudad posee dos tipos de clima: cálido debido a su proximidad a la provincia de Los Ríos y su vez templado por su cercanía a la provincia de Bolívar. Por estas

¹ LA GACETA, 25 de agosto 2011 , 19.30 <http://www.lagaceta.com.ec/>

razones su temperatura oscila entre los 7 a 24 grados centígrados, sin embargo en cualquier tipo de estación el clima es agradable.

1.5. Suelo

Esta zona es muy fértil debido a que posee dos tipos de suelos óptimos para la agricultura siendo estos humífero (tierra negra) y arcillosa; este aspecto tan importante les ha permitido a sus pobladores cultivar productos como el frejol, la mora, la naranja, cacao, plátano, entre otros.

1.6. Hidrología

El principal río que pasa por esta parroquia es el Angamarca, el mismo que desemboca en el Guayas y Babahoyo, siendo considerado por sus pobladores como tranquilo porque sus caudales son bajos en comparación otros ríos de nuestro país.

1.7. Sociológicas

Las principales actividades a las que se dedica la población son: la agricultura y ganadería, debido a los altos ingresos que han obtenido al llevar a cabo las mismas. Sin embargo en unos últimos tiempos un porcentaje significativo ha emigrado a las diversas ciudades en busca de mejores condiciones de vida, recalando que en su mayoría han sido jóvenes, adolescentes que han dejado su hogar en busca de una mejor calidad de educación; ya que como dato relevante para justificar este abandono es que un 75% de la población adulta solo ha cursado como máximo la educación básica y el otro porcentaje es analfabeta.

PARTE 2: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE ASPECTOS EDUCATIVOS

2.1 Educación

2.1.1 Origen y Concepto

La educación “Proviene del latín *educere* "guiar, conducir" o *educare* "formar, instruir".²

Concepto de la Educación... “*es un proceso multidireccional mediante el cual se transmiten conocimientos, valores, costumbres y formas de actuar. La educación no sólo se produce a través de la palabra: está presente en todas nuestras acciones, sentimientos y actitudes. Además se constituye en un proceso de vinculación y concienciación cultural, moral y conductual. Así, a través de la educación, las nuevas generaciones asimilan y aprenden los conocimientos, normas de conducta, modos de ser y formas de ver el mundo de generaciones anteriores, creando además otros nuevos y permitiéndoles formar parte de la sociedad.*”³

2.1.2 Tipos de educación

Existen tres tipos de educación:

- Formal
- No formal
- Informal.

“La educación formal hace referencia a los ámbitos de las escuelas, institutos, universidades, módulos. Mientras que la no formal se refiere a los cursos,

² OAKESHOTT, Michael, “La voz de la educación Liberal” 2009, pág. 98
³ DELORS, Jacques, “La education en sierra un Tesoro” págs. 115-116

academias, etc. y la educación informal es aquella que abarca la formal y no formal, pues es la educación que se adquiere a lo largo de la vida.”⁴

2.1.2.1 Educación básica

Preescolar, educación primaria y secundaria es la etapa de formación de los individuos en la que se desarrollan las habilidades del pensamiento y las competencias básicas para favorecer el aprendizaje sistemático y continuo, así como las disposiciones y actitudes que regirán su vida. Lograr que todos los niños, las niñas y adolescentes del país tengan las mismas oportunidades de cursar y concluir con éxito la educación básica y que logren los aprendizajes que se establecen para cada grado y nivel son factores fundamentales para sostener el desarrollo de la nación.

“En una educación básica de buena calidad el desarrollo de las competencias básicas y el logro de los aprendizajes de los alumnos son los propósitos centrales, son las metas a las cuales los profesores, la escuela y el sistema dirigen sus esfuerzos.”⁵

2.1.3. Objetivos

Los objetivos que persigue la educación de acuerdo a la investigación realizada son:

- Incentivar el proceso de estructuración del pensamiento, de la imaginación creadora, las formas de expresión personal y de comunicación verbal y gráfica.

4DEWEY, John, “Democracia y educación”. Pág. 75

⁵ MONOGRAFIAS, Educación Básica, 16 de noviembre del 2011, <http://www.monografias.com/Educación>

- Favorecer el proceso de maduración de los niños en lo sensorio-motor, la manifestación lúdica y estética, la iniciación deportiva y artística, el crecimiento socio afectivo, y los valores éticos.
- Estimular hábitos de integración social, de convivencia grupal, de solidaridad y cooperación y de conservación del medio ambiente.
- Desarrollar la creatividad del individuo.
- Fortalecer la vinculación entre la institución educativa y la familia.
- Prevenir y atender las desigualdades físicas, psíquicas y sociales originadas en diferencias de orden biológico, nutricional, familiar y ambiental mediante programas especiales y acciones articuladas con otras instituciones comunitarias

2.1.4 Principios de la educación

Los principios de la educación que se detallan a continuación los mismos que fueron analizados adecuadamente, se constituyen el soporte del presente proyecto de factibilidad demostrando que la educación es el pilar fundamental para el progreso de una nación.

“La actividad educativa se desarrolla atendiendo a los siguientes principios generales, que son los fundamentos filosóficos, conceptuales y constitucionales que sustentan, definen y rigen las decisiones y actividades en el ámbito educativo:

1. **Universalidad.-** La educación es un derecho humano fundamental y es deber ineludible e inexcusable del Estado garantizar el acceso, permanencia y calidad de la educación para toda la población sin ningún tipo de discriminación. Está articulada a los instrumentos internacionales de derechos humanos;
2. **Educación para el cambio.-** La educación constituye instrumento de transformación de la sociedad; contribuye a la construcción del país, de los proyectos de vida y de la libertad de sus habitantes, pueblos y nacionalidades; reconoce a las y los seres humanos, en particular a las niñas, niños y adolescentes,

como centro del proceso de aprendizajes y sujetos de derecho; y se organiza sobre la base de los principios constitucionales;

3. **Libertad.-** La educación forma a las personas para la emancipación, autonomía y el pleno ejercicio de sus libertades. El Estado garantizará la pluralidad en la oferta educativa;
4. **Interés superior de los niños, niñas y adolescentes.-** El interés superior de los niños, niñas y adolescentes, está orientado a garantizar el ejercicio efectivo del conjunto de sus derechos e impone a todas las instituciones y autoridades, públicas y privadas, el deber de ajustar sus decisiones y acciones para su atención. Nadie podrá invocarlo contra norma expresa y sin escuchar previamente la opinión del niño, niña o adolescente involucrado, que esté en condiciones de expresarla.
5. **Atención prioritaria.-** Atención e integración prioritaria y especializada de las niñas, niños y adolescentes con discapacidad o que padezcan enfermedades catastróficas de alta complejidad.
6. **Desarrollo de procesos.-** Los niveles educativos deben adecuarse a ciclos de vida de las personas, a su desarrollo cognitivo, afectivo y psicomotriz, capacidades, ámbito cultural y lingüístico, sus necesidades y las del país, atendiendo de manera particular la igualdad real de grupos poblacionales históricamente excluidos o cuyas desventajas se mantienen vigentes, como son las personas y grupos de atención prioritaria previstos en la Constitución de la República.
7. **Aprendizaje permanente.-** La concepción de la educación como un aprendizaje permanente, que se desarrolla a lo largo de toda la vida;
8. **Interaprendizaje y multiaprendizaje.-** Se considera al interaprendizaje y multiaprendizaje como instrumentos para potenciar las capacidades humanas por medio de la cultura, el deporte, el acceso a la información y sus tecnologías, la comunicación y el conocimiento, para alcanzar niveles de desarrollo personal y colectivo;
9. **Educación en valores.-** La educación debe basarse en la transmisión y práctica de valores que promuevan la libertad personal, la democracia, el respeto a los derechos, la responsabilidad, la solidaridad, la tolerancia, el respeto a la

diversidad de género, generacional, étnica, social, por identidad de género, condición de migración y creencia religiosa, la equidad, la igualdad y la justicia y la eliminación de toda forma de discriminación;

10. **Garantizar** el derecho de las personas a una educación libre de violencia de género, que promueva la coeducación;
11. **Enfoque en derechos.-** La acción, práctica y contenidos educativos deben centrar su acción en las personas y sus derechos. La educación deberá incluir el conocimiento de los derechos, sus mecanismos de protección y exigibilidad, ejercicio responsable, reconocimiento y respeto a las diversidades, en un marco de libertad, dignidad, equidad social, cultural e igualdad de género;
12. **Igualdad de género.-** La educación debe garantizar la igualdad de condiciones, oportunidades y trato entre hombres y mujeres. Se garantizan medidas de acción afirmativa para efectivizar el ejercicio del derecho a la educación sin discriminación de ningún tipo;
13. **Educación para la democracia.-** Los establecimientos educativos son espacios democráticos de ejercicio de los derechos humanos y promotores de la cultura de paz, transformadores de la realidad, transmisores y creadores de conocimiento, promotores de la interculturalidad, la equidad, la inclusión, la democracia, la ciudadanía, la convivencia social, la participación, la integración social, nacional, andina, latinoamericana y mundial;
14. **Comunidad de aprendizaje.-** La educación tiene entre sus conceptos aquel que reconoce a la sociedad como un ente que aprende y enseña y se fundamenta en la comunidad de aprendizaje entre docentes y educandos, considerada como espacios de diálogo social e intercultural e intercambio de aprendizajes y saberes;
15. **Participación ciudadana.-** La participación ciudadana se concibe como protagonista de la comunidad educativa en la organización, gobierno, funcionamiento, toma de decisiones, planificación, gestión y rendición de cuentas en los asuntos inherentes al ámbito educativo, así como sus instancias y establecimientos. Comprende además el fomento de las capacidades y la provisión de herramientas para la formación en ciudadanía y el ejercicio del derecho a la participación efectiva;

16. **Corresponsabilidad.-** La educación demanda corresponsabilidad en la formación e instrucción de las niñas, niños y adolescentes y el esfuerzo compartido de estudiantes, familias, docentes, centros educativos, comunidad, instituciones del Estado, medios de comunicación y el conjunto de la sociedad, que se orientarán por los principios de esta ley;
17. **Motivación.-** Se promueve el esfuerzo individual y la motivación a las personas para el aprendizaje, así como el reconocimiento y valoración del profesorado, la garantía del cumplimiento de sus derechos y el apoyo a su tarea, como factor esencial de calidad de la educación;
18. **Evaluación.-** Se establece la evaluación integral como un proceso permanente y participativo del Sistema Educativo Nacional;
19. **Flexibilidad.-** La educación tendrá una flexibilidad que le permita adecuarse a las diversidades y realidades locales y globales, preservando la identidad nacional y la diversidad cultural, para asumirlas e integrarlas en el concierto educativo nacional, tanto en sus conceptos como en sus contenidos, base científica - tecnológica y modelos de gestión;
20. **Cultura de paz y solución de conflictos.-** El ejercicio del derecho a la educación debe orientarse a construir una sociedad justa, una cultura de paz y no violencia, para la prevención, tratamiento y resolución pacífica de conflictos, en todos los espacios de la vida personal, escolar, familiar y social. Se exceptúan todas aquellas acciones y omisiones sujetas a la normatividad penal y a las materias no transigibles de conformidad con la Constitución de la República y la Ley;
21. **Investigación, construcción y desarrollo permanente de conocimientos.-** Se establece a la investigación, construcción y desarrollo permanente de conocimientos como garantía del fomento de la creatividad y de la producción de conocimientos, promoción de la investigación y la experimentación para la innovación educativa y la formación científica;
22. **Equidad e inclusión.-** La equidad e inclusión aseguran a todas las personas el acceso, permanencia y culminación en el Sistema Educativo. Garantiza la igualdad de oportunidades a comunidades, pueblos, nacionalidades y grupos con necesidades educativas especiales y desarrolla una ética de la inclusión con

medidas de acción afirmativa y una cultura escolar incluyente en la teoría y la práctica en base a la equidad, erradicando toda forma de discriminación;

23. **Calidad y calidez.-** Garantiza el derecho de las personas a una educación de calidad y calidez, pertinente, adecuada, contextualizada, actualizada y articulada en todo el proceso educativo, en sus sistemas, niveles, subniveles o modalidades; y que incluya evaluaciones permanentes. Así mismo, garantiza la concepción del educando como el centro del proceso educativo, con una flexibilidad y propiedad de contenidos, procesos y metodologías que se adapte a sus necesidades y realidades fundamentales. Promueve condiciones adecuadas de respeto, tolerancia y afecto, que generen un clima escolar propicio en el proceso de aprendizajes;
24. **Integralidad.-** La integralidad reconoce y promueve la relación entre cognición, reflexión, emoción, valoración, actuación y el lugar fundamental del diálogo, el trabajo con los otros, la disensión y el acuerdo como espacios para el sano crecimiento, en interacción de estas dimensiones;
25. **Laicismo.-** Se garantiza la educación pública laica, se respeta y mantiene la independencia frente a las religiones, cultos y doctrinas, evitando la imposición de cualquiera de ellos, para garantizar la libertad de conciencia de los miembros de la comunidad educativa;
26. **Interculturalidad y plurinacionalidad.-** La interculturalidad y plurinacionalidad garantizan a los actores del Sistema el conocimiento, el reconocimiento, el respeto, la valoración, la recreación de las diferentes nacionalidades, culturas y pueblos que conforman el Ecuador y el mundo; así como sus saberes ancestrales, propugnando la unidad en la diversidad, propiciando el diálogo intercultural e intracultural, y propendiendo a la valoración de las formas y usos de las diferentes culturas que sean consonantes con los derechos humanos;
27. **Identities culturales.-** Se garantiza el derecho de las personas a una educación que les permita construir y desarrollar su propia identidad cultural, su libertad de elección y adscripción identitaria, proveyendo a los y las estudiantes el espacio para la reflexión, visibilización, fortalecimiento y el robustecimiento de su cultura;

28. **Plurilingüismo.-** Se reconoce el derecho de todas las personas, comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades a formarse en su propia lengua y en los idiomas oficiales de relación intercultural; así como en otros de relación con la comunidad internacional;
29. **Pluralismo político e ideológico.-** Se garantiza un enfoque pluralista de las diversas corrientes e ideologías del pensamiento universal. Se prohíbe el adoctrinamiento y el proselitismo tanto en sus contenidos como en sus prácticas;
30. **Articulación.-** Se establece la conexión, fluidez, gradación curricular entre niveles del sistema, desde lo macro hasta lo micro-curricular, con enlaces en los distintos niveles educativos y sistemas y subsistemas del País;
31. **Unicidad y apertura.-** El Sistema Educativo es único, articulado y rectorado por la Autoridad Educativa Nacional, guiado por una visión coherente del aprendizaje y reconoce las especificidades de nuestra sociedad diversa, intercultural y plurinacional;
32. **Obligatoriedad.-** Se establece la obligatoriedad de la educación desde el nivel de educación inicial hasta el nivel de bachillerato o su equivalente;
33. **Gratuidad.-** Se garantiza la gratuidad de la educación pública a través de la eliminación de cualquier cobro de valores por conceptos de: matrículas, pensiones y otros rubros, así como de las barreras que impidan el acceso y la permanencia en el Sistema Educativo;
34. **Acceso y permanencia.-** Se garantiza el derecho a la educación en cualquier etapa o ciclo de la vida de las personas, así como su acceso, permanencia, movilidad y egreso sin discriminación alguna;
35. **Transparencia, exigibilidad y rendición de cuentas.-** Se garantiza la transparencia en la gestión del Sistema Educativo Nacional, en consecuencia la sociedad accederá a la información plena acerca de los recursos empleados y las acciones tomadas por los actores del Sistema Educativo, para determinar sus logros, debilidades y sostenibilidad del proceso. Para el efecto, se aplicarán procesos de monitoreo, seguimiento, control y evaluación a través de un sistema de rendición de cuentas;

36. **Escuelas saludables y seguras.**- El Estado garantiza, a través de diversas instancias, que las instituciones educativas son saludables y seguras. En ellas se garantiza la universalización y calidad de todos los”⁶

2.2 Sistema Educativo

2.2.1 Concepto

El sistema educativo...”es una creación del ser humano que tiene como objetivo principal permitir que una gran parte de la sociedad, si no toda, reciba el mismo tipo de educación y formación a lo largo de su vida. El sistema educativo tiene además otras funciones tales como la socialización de los individuos y diferentes opciones de capacitación para enfrentar posteriormente el mundo laboral”⁷.

Unidad educativa...”es el nombre genérico de cualquier centro docente, centro de enseñanza, centro educativo, colegio; es decir, de toda institución que imparta educación o enseñanza, donde se imparten conocimientos, se desarrolla las habilidades, destrezas y capacidades de todos aquellos que asienten a este lugar”⁸

De esta manera el sistema educativo se caracteriza por estar presente a lo largo de toda la infancia y adolescencia de las personas que forman de una sociedad. De acuerdo a las necesidades e intereses de cada país, el sistema educativo puede organizarse en más o menos niveles que abarcan, por lo general, desde los 5 hasta los 18 años de edad. Esto puede, a su vez, extenderse con las carreras universitarias que son optativas pero que sigue gran parte de la población. Sin embargo en la actualidad el inicio del aprendizaje parte desde los primeros años de vida de una ser humano, por lo que podemos determinar que el grado de preparación exigida es mayor llegando a

⁶ LEY ORGANICA DE EDUCACION INTERCULTURAL, **Registro Oficial N° 417 -- Jueves 31 de Marzo del 2011, Título I, Art. 2**

⁷DEFINICIONES ABC, Sistema Educativo, 20 de noviembre del 2011 <http://www.definicionabc.com/social/sistema-educativo.php>

⁸ DELGADO, Lorenzo Manuel. “La organización y gestión del centro educativo”, edición 2009, pág. 66-67

concluir que la complejidad del conocimiento aumenta progresivamente, de acuerdo al progreso de la sociedad, basado en el Reglamento General de la Ley de Educación Intercultural Decreto No.935.

2.2.2 Sistema educativo actual

A pesar de las reformas educativas que se han dado en los últimos años en nuestro país debido a la exigencia de las organizaciones, a que su talento humano tengo un mayor grado de conocimiento y preparación. Sin embargo la aplicación de estas reformas esto solo se ha visto reflejado en las grandes ciudades, pero en ciudades pequeñas se sigue manteniendo sistemas educativos basados en metodologías obsoletas de enseñanza y aprendizaje como simplemente teoría, la discriminación que sigue latente en cuanto a la localidad donde el maestro imparte su conocimientos, la falta de recursos didácticos, bibliográficos, entre otros; han permitido determinar que la calidad educativa de este sector sea deficiente en consideración a los niños de las principales ciudades de nuestro país.

CAPITULO II

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2.1 Objetivos del estudio de mercado

El propósito de la investigación de mercado se describe en los objetivos los mismos que están sustentados en tres puntos principales: demanda insatisfecha, competencia y precio.

- Identificar la demanda insatisfecha existente en el Cantón Pangua, parroquia El Corazón y sus alrededores del servicio de educación.
- Conocer a la competencia, para identificar sus falencias y mejorar en la Unidad Educativa Particular que se pretende implementar en el Cantón Pangua.
- Fijar el precio del servicio de educación, tomando en cuenta los precios que mantiene la competencia, la situación económica de los pobladores, de acuerdo al servicio que se ofrecerá.

2.2 Desarrollo de la Investigación

La investigación al cual está dirigido el proyecto, es la Parroquia del Corazón perteneciente al Cantón Pangua el mismo que se encuentra constituido por veinte recintos, los cuales son: Muligua, Alàmbullo, La Quinta, San Luis, Quishpe, Agua Santa, Palmira, Sicoto, Cavilosa, Panyátug; San Francisco Alto, Corcovado, Pusivi, San Francisco Bajo, Categocin, Padre Huasi, San Ramón, El Corazón Grande, Pangua, Sillahua Alto, Chaca, Pucara, Tablería y Yasahucho.

Para establecer la demanda actual del servicio que ofrecerá la nueva unidad, se llegará a establecer en función de los resultados que arroje el estudio de campo, complementado con la información histórica y estadística que se obtenga de diferentes fuentes. En la actualidad si existen unidades educativas en el sector, pero no ofrecen una educación de calidad ni servicios complementarios que mitiguen en algo las falencias del sistema educativo actual como el servicio médico odontológico

que tendrá la nueva Unidad Educativa constituyéndose esta en uno de los factores de diferenciación en relación a las demás unidades existentes en el sector. Los usuarios del servicio son los niños y niñas que residan en la Parroquia El Corazón.

2.2.1. Metodología de la Investigación

La metodología que se utilizará será la investigación cuantitativa y cualitativa, ya que esta permitirá conocer las relaciones sociales y descubrir las necesidades de las personas a través de cifras y la de campo basado en la observación realizada por la autora dentro de un proceso de ayuda social en esta localidad.

En el caso de la proyección para la oferta y la demanda se empleara una técnica estadística denominada como regresión lineal, la cual es “utilizada para estudiar la relación entre las variables.” (Pardo Merino, 2005) Y de igual forma nos permite predecir un amplio rango de fenómenos, desde medidas económicas hasta diferentes aspectos del comportamiento humano” (Pardo Merino, 2005). Así lo denota además Antonio Pardo Merino que “En el contexto de la investigación de mercados puede utilizarse para determinar en cuál de los diferentes medios de comunicación puede resultar más eficaz invertir; o para predecir el número de ventas de un determinado producto.” (2005)

Se aplicará además la técnica de encuestas, ya que estas permiten obtener la información que se quiere, a menor costo y a corto plazo. La encuesta estará dirigida a las familias con hijos desde los 5 años de edad con ingresos medios y medios altos que residan en recintos de la parroquia El Corazón.

Es importante que las encuestas se apliquen a personas que estén estrechamente relacionadas con el mercado y la demanda, para que la investigación tenga éxito.

TABLA No.1
POBLACIÓN PARROQUIA EL CORAZÓN

PARROQUIA	HABITANTES
EL CORAZÓN	6565
TOTAL	6565

FUENTE: INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos), 2010.

Elaborado por: La Autora

Tomando en cuenta la población de la parroquia El Corazón encontramos que son 6,565 habitantes. La tasa de crecimiento poblacional es 5.67%. El número promedio de personas por hogares a nivel nacional es de 4,2 es decir, los miembros por familia son 4 personas. Como se presenta a continuación:

TABLA No. 2
NÚMERO DE MIEMBROS PROMEDIO POR HOGARES

DOMINIOS DEL ESTUDIO	MIEMBROS PROMEDIO
QUITO	3,8
GUAYAQUIL	4,4
CUENCA	4,0
MACHALA	4,5
RESTO DE LA SIERRA	4,0
RESTO DE LA COSTA	4,5
NACIONAL	4,2

FUENTE: INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos), 2010.

Elaborado por: La Autora

2.2.1.1 Segmento objetivo

La segmentación de mercado “es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los consumidores.”⁹ Uno de los ejes de mayor importancia es la segmentación de mercado, por eso se lo debe realizar con mucha prolijidad en el momento de elegir los segmentos que cumplan los requisitos esenciales como son: accesibles, medibles y diferenciales.

El Mercado Meta al cual se dirige la Unidad Educativa son las familias que residen en la parroquia El Corazón, donde se realiza el estudio.

Para esto, se define el segmento de la investigación de mercado, como:

Las familias que habitan en la zona de Influencia de la Parroquia el Corazón, cantón Pangua, provincia del Cotopaxi, con hijos en edad pre-escolar o primario; y cuyos ingresos correspondan a una situación económica media y media alta.

2.2.1.2. Tamaño del Universo

El tamaño del universo se limita a la parroquia El Corazón que se encuentran en el cantón Pangua.

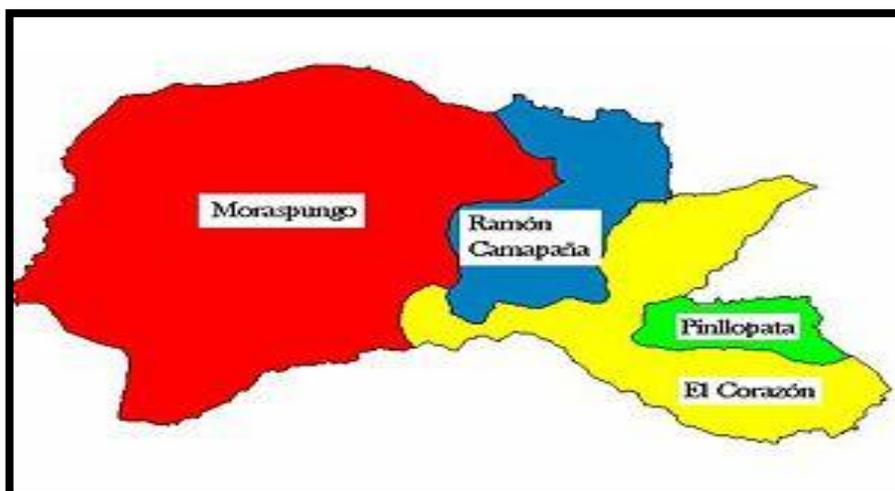
Además, después de un estudio de campo, a través de la observación se concluyó que muchos niños y jóvenes tienden a tomar sus estudios dentro de los límites de su parroquia, debido a factores tales como:

- Largas distancias de recorrido
- Vías de acceso en mal estado
- No toda la población cumple con el target al que apuntamos

9 MONOGRAFIAS, Segmentación de mercado, 21 de noviembre 2011, 17:50. <http://www.monografias.com/trabajos13/segmenty/segmenty.shtml>

Es por esto que se han descartado parroquias como: Moraspungo, Ramón Campaña y Pinllopata.

GRÁFICO No.1
MAPA DEL CANTÓN PANGUA



FUENTE: INEC Censo 2010

Para realizar la investigación de mercado se tomara en cuenta el universo finito. Donde consideramos la población de la parroquia El Corazón.

TABLA No.3
POBLACIÓN TOTAL DE LA PARROQUIA EL CORAZÓN

POBLACIÓN TOTAL DE LA PARROQUIA			
No.	CANTÓN	PARROQUIA	POBLACIÓN
1	PANGUA	EL CORAZÓN	6565
		TOTAL	6565

FUENTE: INEC

Elaborado por: La Autora.

La población total de la zona de influencia para creación del proyecto suman **6,565 habitantes** que es el universo a considerar para determinar la factibilidad de este proyecto.

Prueba Piloto

Para determinar el tamaño de la muestra debemos realizar una prueba piloto, la misma que consistirá en aplicar una encuesta a 20 personas que viven en la parroquia de El Corazón; esta prueba piloto permitirán encontrar falencias en el cuestionario a fin de hacer las correcciones necesarias y proceder aplicar con éxito al tamaño de la muestra. Para la aplicación de la prueba piloto se tomara en cuenta una muestra aleatoria de la parroquia, para lo cual “el tamaño de la muestra sea proporcional al tamaño de cada estrato. En este caso, la proporción de sujetos en la muestra es similar en lo que ocurre en la población.”¹⁰

Para cerciorarse que la prueba piloto cumpla con el propósito para la cual fue desarrollada, se acudirá a la zona de influencia, se encuestará a las personas que acudan a negocios como: tiendas, basares, farmacias, restaurantes, etc.

La prueba piloto realizada a las 20 personas arrojó como resultado, un 90% de aceptación al proyecto para lo cual se tomaron en consideración las preguntas 1 y 7, que analizan la necesidad de crear una unidad educativa particular que ofrezca una mejor calidad en la educación. Además, esta prueba determinó la necesidad de realizar cambios a las preguntas; porque las personas seleccionadas para contestarlas tuvieron dificultad en entenderlas debido al léxico utilizado.

2.2.1.3 Tamaño de la muestra

El tamaño de la muestra “Significa o es igual al número total de unidades muestrales o elementos que van a ser investigadas”¹¹

¹⁰ ROBLEDO, Juana, Diseños del Muestreo II, Investigaciones Nure, Pag.1

¹¹ MANTILLA, Farid , UN ENFOQUE A LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS, Edición séptima, pág. 18

“Si la población es finita, es decir conocemos el total de la población y deseamos saber cuántos del total tendremos que estudiar la fórmula sería la siguiente”¹²

$$n = \frac{N*PQ*Z^2}{PQ*Z^2+(N-1)e^2} ,$$

Se llevó a cabo los cálculos para determinar la muestra. Para la creación de la Unidad Educativa Particular la probabilidad de éxito es del 0.90 debido a la aceptación que obtuvimos a través de un sondeo y la probabilidad de fracaso es del 0.10.

A continuación se determinan los elementos de la población, de los cuales vamos a tomar ciertos criterios de decisión que definen la muestra a la cual se aplicara la encuesta.

En donde,

n: Muestra

N: Población

P: Probabilidad de éxito

Q: Probabilidad de fracaso

e: Error de la muestra

z: Nivel de confianza

Promedio número de familias

La población que será considerada para el presente estudio será el número de familias existentes en la parroquia, que será calculado utilizando el número de miembros

¹² MANTILLA, Farid , UN ENFOQUE A LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS, Edición séptima, pág. 19

promedio por hogar sierra, estipulado en el análisis del INEC anteriormente investigado. De la siguiente manera:

$$\text{Prom. número de familias} = \frac{\text{Número Total Habitantes}}{\text{Número Miembros Prom. por Hogar Sierra}}$$

$$\text{Prom. número de familias Parroquia El Corazón} = \frac{6565}{4,0}$$

$$\text{Prom. número de familias Parroquia El Corazón} = 1641,25 \sim 1641$$

$$N = 1641$$

Muestra de número de familias

TABLA No. 4 OBTENCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

N :	1641
P :	0,9
Q :	0,1
e :	0,05
z :	1,645
n :	92,01080806
n ~	92

Elaborado por: La Autora

$$n = \frac{1641(0.9 * 0.10)(1.645)^2}{(0.9 * 0.1)(1.645)^2 + (1641 - 1)(0.05)^2}$$

$$n = 92$$

2.2.1.4 Procesamiento de datos: Codificación y Tabulación

La encuesta utilizada para la elaboración del estudio de mercado (Anexo1) representó una valiosa herramienta para el procesamiento de datos. Su objetivo principal fue recopilar la información necesaria para dar a conocer las necesidades y falencias del sistema educativo de la Parroquia El Corazón.

La información fue procesada y tabula a través de gráficos estadísticos con la finalidad de poder realizar análisis y obtener así conclusiones.

Cuadros de salida, presentación y análisis de los resultados

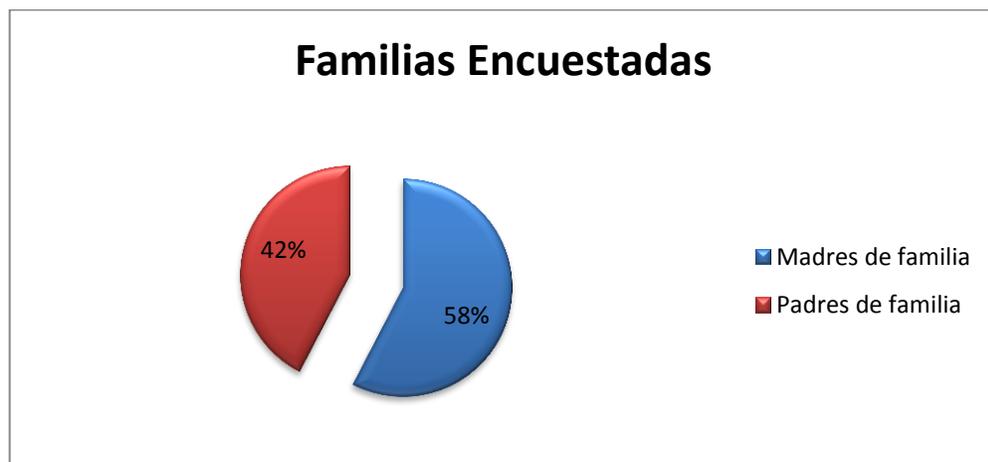
TABLA No. 5 FAMILIAS ENCUESTADAS

MUESTRA	
Madres de familia	53
Padres de familia	39
Total	92

FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO No. 2 FAMILIAS ENCUESTADAS



FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

Del total de encuestados, el 58% son mujeres-madres de familia; frente a un 42% que son hombres-padres de familia, tomando en cuenta que la encuesta se aplicó con la seguridad de que un padre o una madre no pertenezcan a la misma familia (solo a la madre o solo al padre), lo que no con lleva a un perjuicio a la realización del presente estudio.

TABLA No. 6 SEXO Y EDAD DE LAS MADRES DE FAMILIA

MADRES DE FAMILIA		
No.	Rango de edad	# madres de familia
1	22-24	8
2	25-27	19
3	28-30	10
4	31-33	5
5	34-36	4
6	37-39	4
7	40-44	3
TOTAL		53

FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO No. 3 MUJERES ENCUESTADAS



FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

Las edades de las madres de familia que contestaron las encuestas se encuentran en rango de 22-24 años que representa el 15%, de 25-27 años con el 36%, el 19% corresponde a las edades de 28-30 años, de 31-33 años con el 7%, el 6% corresponde de 34-36 años, de 37-39 años el 8% y con apenas el 6% de 40-44 años del total de encuestadas. Lo que nos permite determinar que las madres en su mayoría son jóvenes.

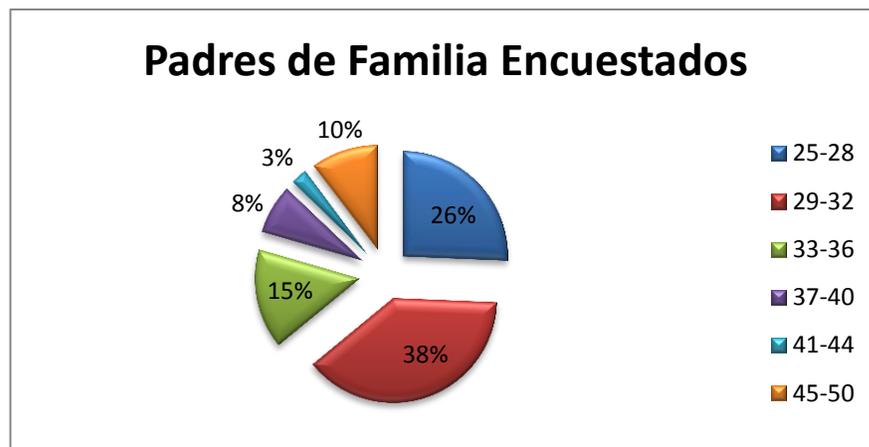
TABLA No.7 SEXO Y EDAD DE LOS PADRES DE FAMILIA

PADRES DE FAMILIA		
No.	Rango de Edad	N° de Padres de Familia
1	25-28	10
2	29-32	15
3	33-36	6
4	37-40	3
5	41-44	1
6	45-50	4
TOTAL		39

FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO No.4 PADRES DE FAMILIA ENCUESTADOS



FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

Del total de padres de familia encuestados el 87% se encuentra comprendido entre las edades de 25-40 años y con apenas el 13% representa a los hombres comprendidos entre el rango de 41-50 años de edad. Lo que significa que los hogares se forman desde edades muy tempranas.

Pregunta1a. ¿Tiene hijos en edad escolar para ingresar a pre básica? Cuantos?

TABLA No.8 NIÑOS PRIMERO DE BÁSICA

NIÑOS PRIMERO DE BÁSICA	
CONCEPTO	Resultados
SI	28
NO	64
TOTAL	92

FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO No.5 HIJOS A PRIMERO DE BÁSICA



FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

Con el objetivo de determinar la factibilidad del estudio en la creación de la escuela particular partiendo desde el primer año de básica, determinamos que la demanda representa un 30%, por lo que se espera que la población total de familias

consideradas siga el mismo comportamiento de la muestra, y de esta manera el 30% de las familias que habitan en la parroquia tengan niños en edad para ingresar a pre básica.

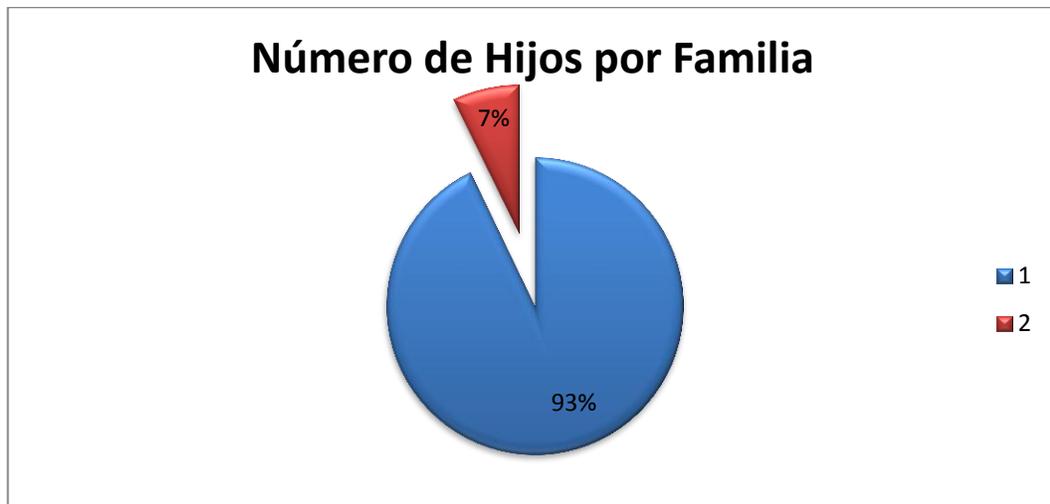
TABLA No. 9 NIÑOS A PRIMERO DE BÁSICA POR FAMILIA

HIJOS	Resultados
1	26
2	2
TOTAL	28

FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO No.6 NÚMERO DE HIJOS POR FAMILIA ENCUESTADA



FUENTE: Encuestas Padres de Familia

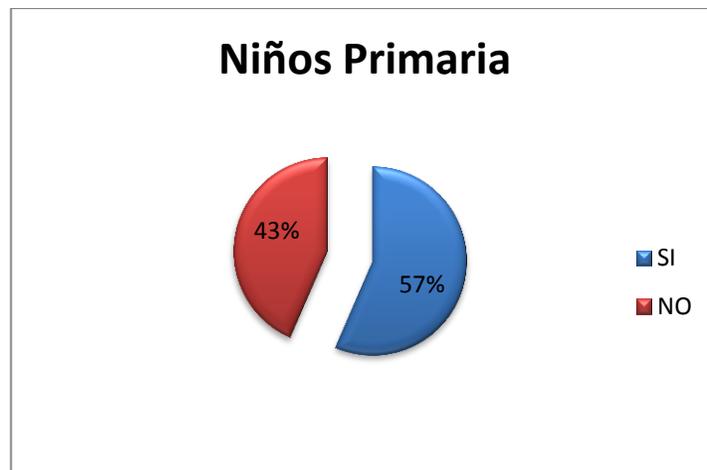
Elaborado por: La Autora

Dentro de las familias encuestadas que tendrían a sus hijos en edad para ingresar a Primero de Básica se determina un 7% de la muestra que tendría más de un hijo en la edad estipulada, resultado que será útil para el análisis de fijación de precios que se realizará posteriormente.

Pregunta1b. ¿Tiene hijos que están en primaria en este momento?

TABLA No.10 NIÑOS PRIMARIA

NIÑOS PRIMARIA	
CONCEPTO	Resultados
SI	52
NO	40
TOTAL	92



La muestra nos indica que en el 57% de las familias encuestadas hay niños que se encuentran cursando niveles escolares primarios, información que resulta de ayuda para identificar el comportamiento de la demanda, y que además representa un indicador favorable sobre el target al cual apunta la Unidad Educativa.

Pregunta2. ¿En qué recinto vive?

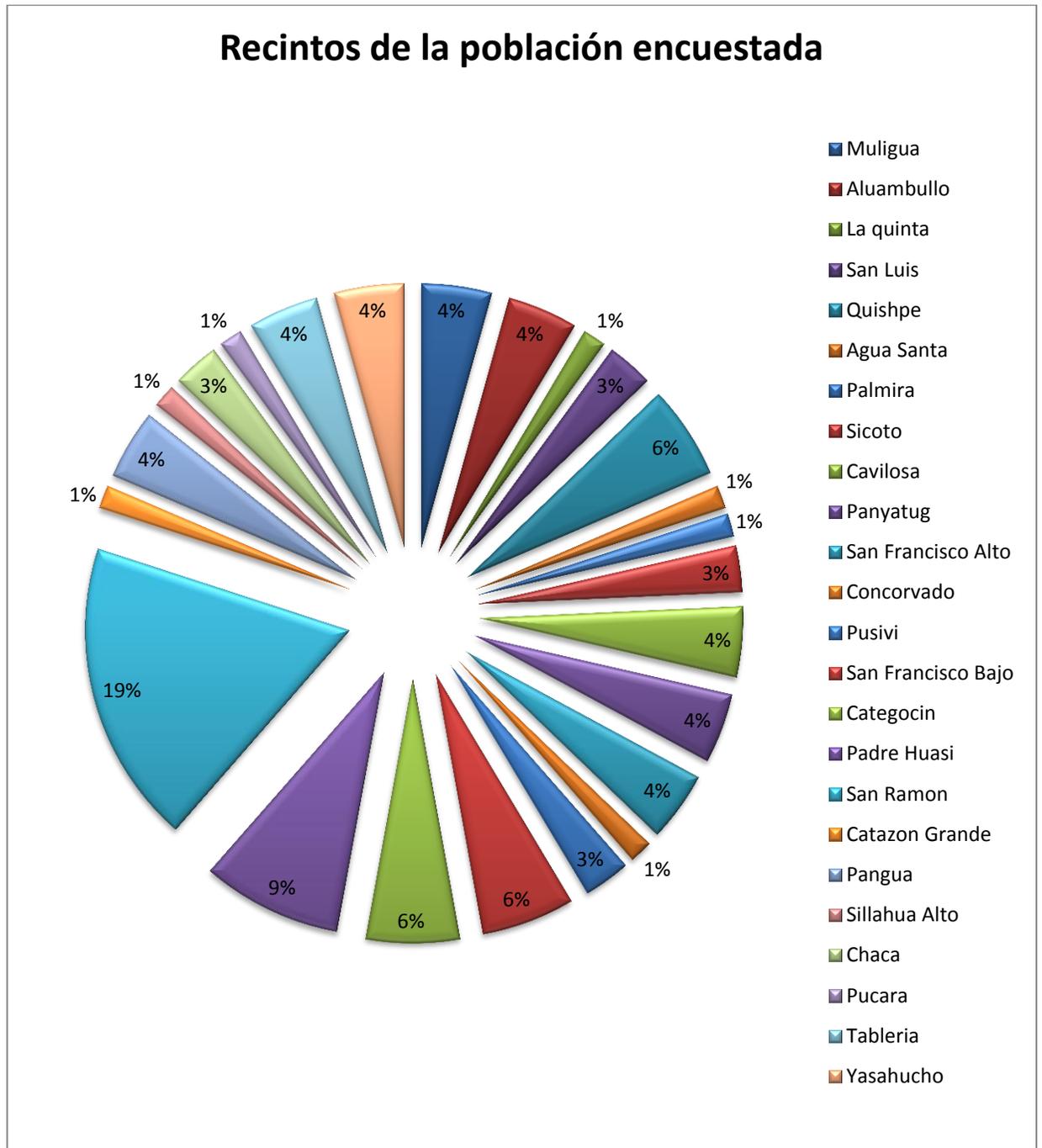
TABLA No. 11 RECINTOS DE LA POBLACIÓN ENCUESTADA

Recintos de la población encuestada	
Recinto	# de familias
Muligua	3
Aluambullo	3
La quinta	1
San Luis	2
Quishpe	4
Agua Santa	1
Palmira	1
Sicoto	2
Cavilosa	3
Panyatug	3
San Francisco Alto	3
Concorvado	1
Pusivi	2
San Francisco Bajo	4
Categocin	4
Padre Huasi	6
San Ramón	13
Catazon Grande	1
Pangua	3
Sillahua Alto	1
Chaca	2
Pucara	1
Tableria	3
Yasahucho	3
TOTAL	70

FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO No7. RECINTOS DE LA POBLACIÓN ENCUESTADA



FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

La mayoría de la población de la parroquia del Corazón se encuentra dispersa en las áreas rurales, sin embargo, el transporte hacia la Unidad Educativa con ubicación en el centro de la parroquia, no presenta mayor inconveniente, por motivos de cercanía a la institución y facilidad vial. Es necesario además señalar que la mayoría de familias (19%) dentro de la muestra tomada, viven en el centro de la Ciudad en el recinto Ramón Campaña, de las cuales se espera sean futuras clientes del servicio que prestará la institución

Pregunta 3. ¿A qué escuela asisten sus hijos? Indique el nombre.

TABLA No.12 INSTITUCIÓN HIJOS DE ENCUESTADOS

Institución	Resultados
PEDRO FERMIN CEVALLOS	10
LA INMACULADA	6
JAIME ROLDOS	4
PANGUA	2
ROBERTO ANDRADE	3
COTOPAXI	7
ADOLFO PLAZA JACOME	4
CORAZON DE PANGUA	5
UNION Y PROGRESO	4
CINCO DE JUNIO	2
OTRAS	5
NINGUNA	18
TOTAL	70

FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO No8 INSTITUCIÓN DONDE ESTUDIAN HIJOS DE ENCUESTADOS



FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

La mayoría de las familias encuestadas de la parroquia El Corazón tiene sus hijos en la Unidad Educativa Pedro Fermín Cevallos que representa el 14%, las otras escuelas más aceptadas en la parroquia son la unidad Educativa Cotopaxi y La inmaculada, ambas con el 9% .Cabe recalcar que el 26% de los que respondieron a esta interrogante tienen hijos en edad para ingresar a pre básica y por lo tanto no pueden dar un criterio al respecto.

Pregunta4. ¿Qué tipo de educación prefiere para sus hijos?

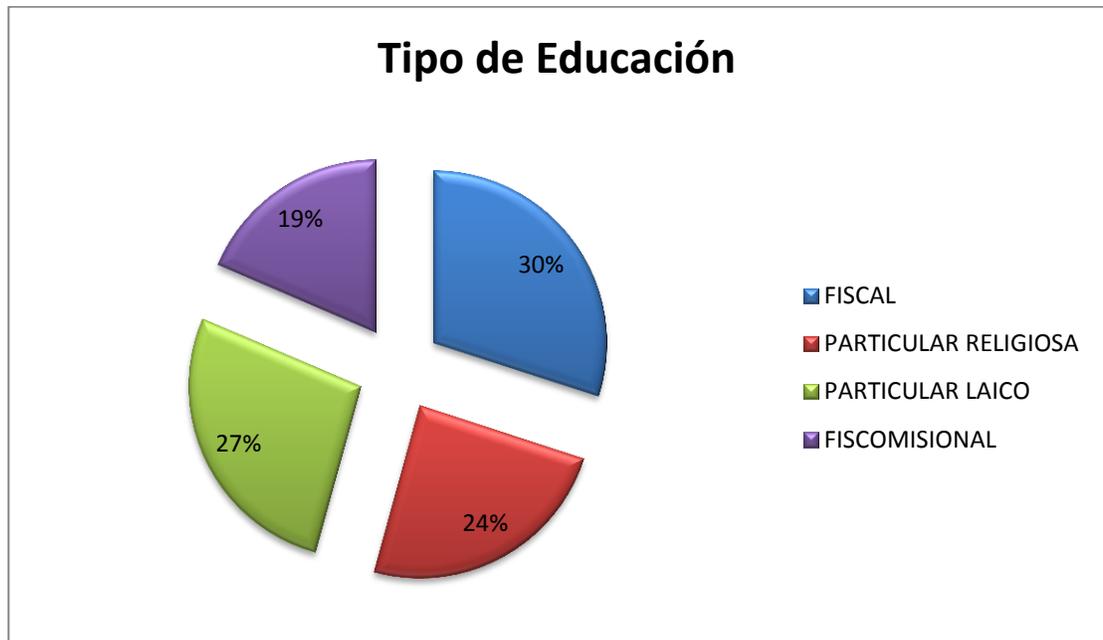
TABLA NO.13 TIPO DE EDUCACIÓN

Tipo de Educación	
EDUCACIÓN	# de familias
FISCAL	21
PARTICULAR RELIGIOSA	17
PARTICULAR LAICO	19
FISCOMISIONAL	13
TOTAL	70

FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO No. 9 TIPO DE EDUCACIÓN



FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

La preferencia de las familias acerca de la clase de educación que le gustaría que reciban sus hijos se inclina por el tipo particular (27% particular laico y 24% particular religiosa, total 51% de preferencia educación particular), especialmente particular laica. Sin embargo, un porcentaje considerable de familias prefiere la educación fiscal, en parte debido a los grandes cambios que se están dando en este campo por parte del gobierno central.

Pregunta5. Señale con una X los servicios que le ofrece la escuela que actualmente les brinda la educación a sus hijos e indique el grado de satisfacción del mismo.

TABLA No. 14 SERVICIOS ESCOLARES

SERVICIOS	Total de Servicios
Transporte	2
Clases de Nivelación	26
Tareas Dirigidas	7
Alimentación	42
Seguro	8
Campamentos vacacionales	4
medico/Odontológico	1
Otros	0

Fuente: Encuestas a padres de familia

Elaborado por: La Autora

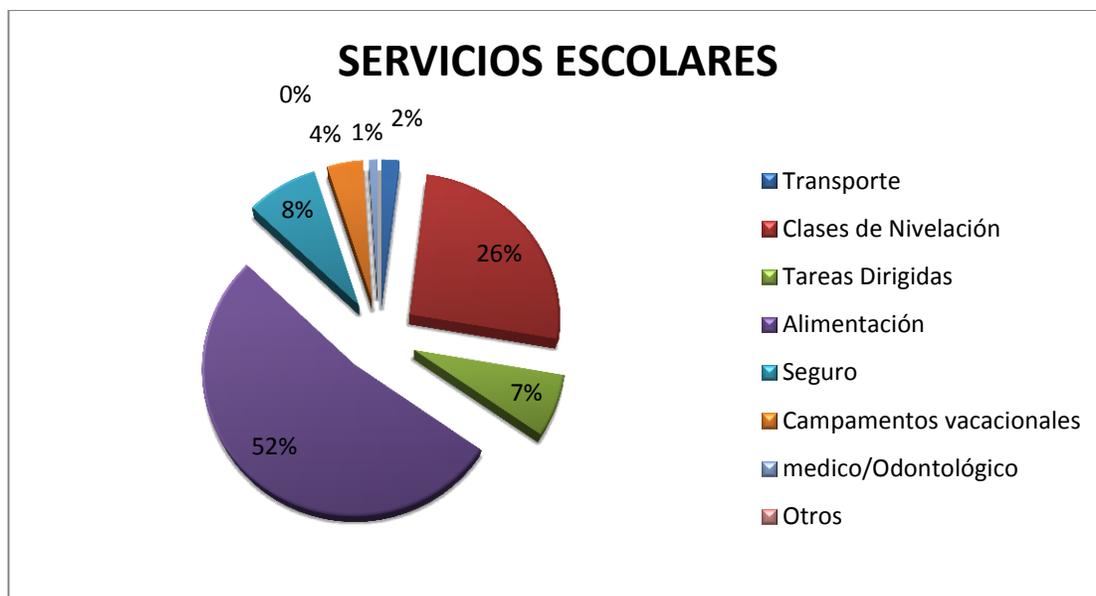


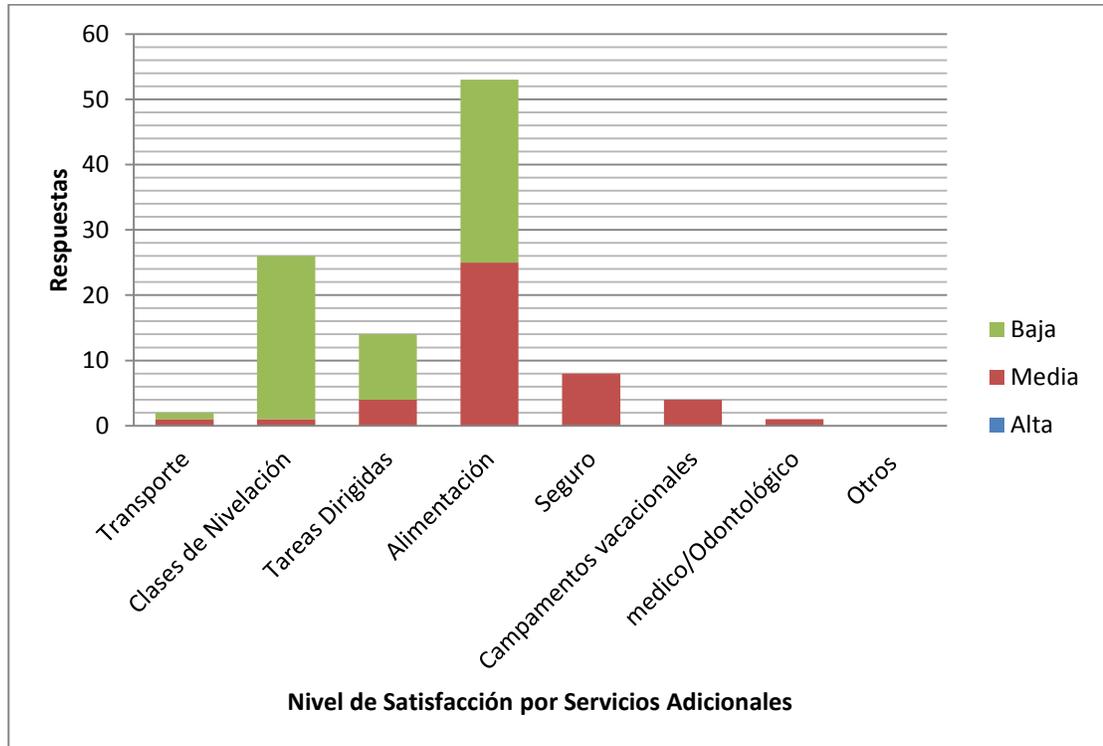
TABLA No. 15 NIVEL DE SATISFACCIÓN POR SERVICIOS EDUCATIVOS ACTUALES

SERVICIOS	GRADO DE SATISFACCIÓN		
	ALTA	MEDIO	BAJO
Transporte		1	1
Clases de Nivelación		1	25
Tareas Dirigidas		4	10
Alimentación		25	28
Seguro		8	
Campamentos vacacionales		4	
medico/Odontológico		1	
Otros			
total		44	64

FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

**GRÁFICO No.10 NIVEL DE SATISFACCIÓN POR SERVICIOS
ADICIONALES**



FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

Se denota claramente que el grado de satisfacción en los servicios que ofrece las unidades educativas del sector es bajo , lo cual puede dar cabida a generar una educativa que cumpla con las necesidades de los estudiantes y con los requerimientos de los padres satisfactoriamente.

Pregunta6. ¿La educación que reciben sus hijos es?

TABLA No. 16 FORMA DE PAGO EDUCACIÓN

Forma de pago educación	
EDUCACIÓN	# de familias
gratuita	41
pagada	29
TOTAL	70

Fuente: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO No11. FORMA DE PAGO



FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

El 59% de los encuestados confirman que la educación que sus hijos reciben es gratuita. El 41% de las familias dentro de la muestra tienen a sus hijos en escuelas particulares, las mismas que se encuentran en otras ciudades debido a la mala calidad educativa que persiste en la parroquia; pues al no ser una ciudad lo bastante grande no obtiene la suficiente atención por parte del gobierno.

Pregunta7. ¿Le gustaría enviar a sus hijos a una escuela que preste una educación de calidad y servicios educativos óptimos, a cambio de una pensión mensual?

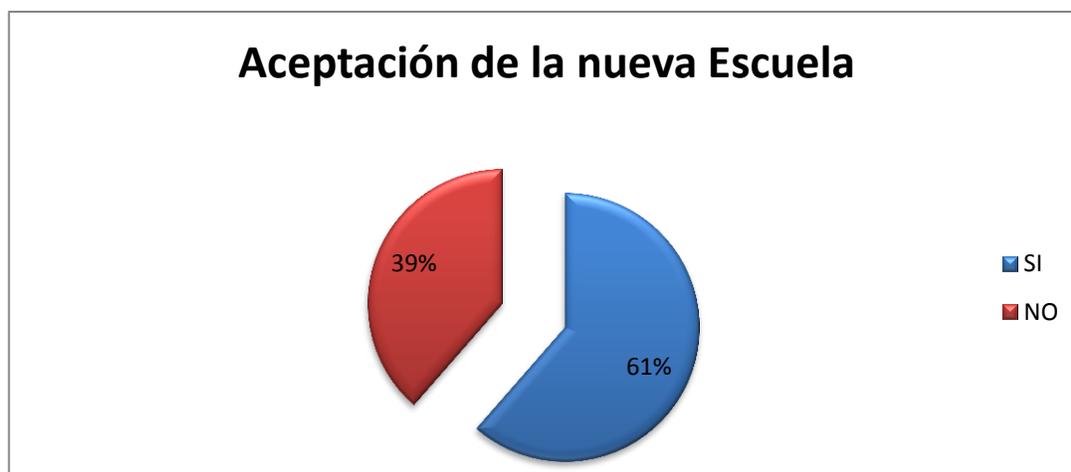
**TABLA No .17 ACEPTACIÓN PARA RECIBIR EDUCACIÓN DE CALIDAD
PAGADA**

SI	43
NO	27
TOTAL	70

FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO No. 12 ACEPTACIÓN DE LA NUEVA ESCUELA



FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

Con un 61% de los resultados se puede denotar que la población encuestada estaría dispuesta a enviar a sus hijos a una unidad educativa pagada que tenga un sistema educativo de calidad, personal capacitado, infraestructuras adecuadas y metodologías actualizadas que les permita competir en igualdad de condiciones con las grandes sociales. Recalcando el interés de los padres de familia por buscar mejores condiciones para sus hijos sin importar en gran medida el factor económico.

Pregunta8. Señale los servicios que le gustaría a usted, que sus hijos recibieran en la nueva escuela a la que asistieran.

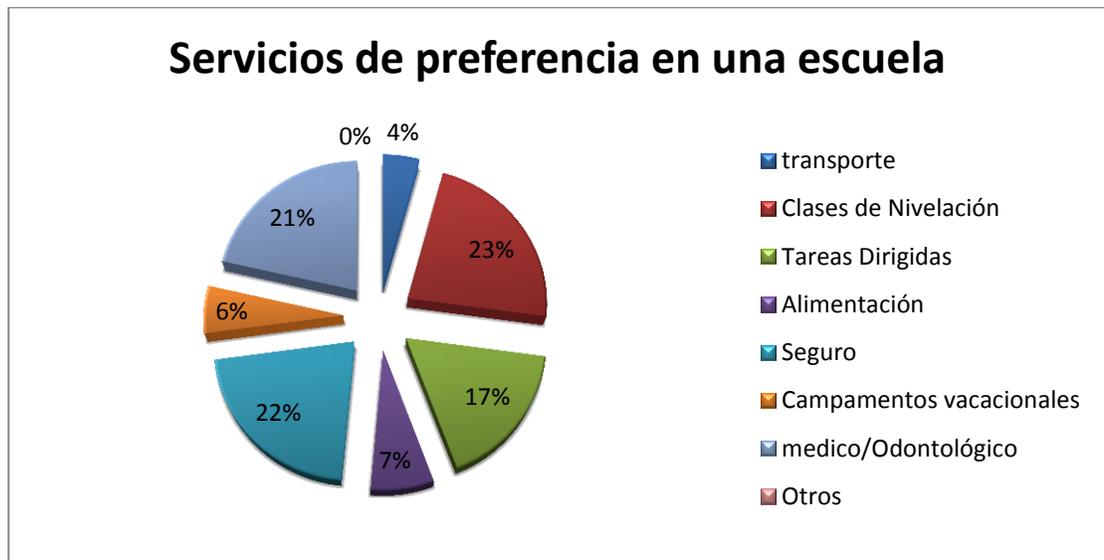
TABLA No. 18 SERVICIOS A RECIBIR EN LA NUEVA ESCUELA

SERVICIOS	# de familias
Transporte	3
Clases de Nivelación	16
Tareas Dirigidas	12
Alimentación	5
Seguro	15
Campamentos vacacionales	4
medico/Odontológico	15
Otros	0
TOTAL	70

FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO No.13 SERVICIOS DE LA NUEVA ESCUELA



FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

La mayoría de las familias encuestadas prefieren servicios respecto a: Clases de nivelación en primer lugar, lo que demuestra la priorización de los padres y madres de familia frente a la educación, otros servicios de preferencia son: médicos odontológicos, seguros y tareas dirigidas. Aspectos que serán tomados en cuenta el desarrollo de estrategias competitivas.

Pregunta9. ¿Qué horario de estudios preferiría que tengan sus hijos?

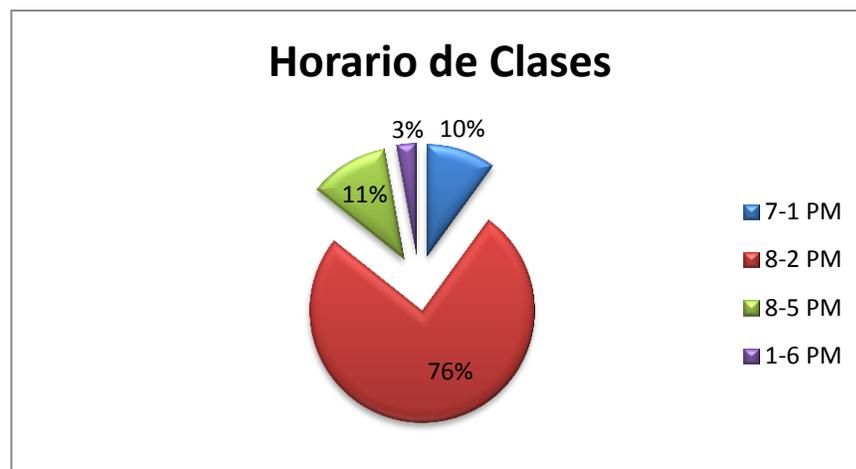
TABLA No.19 PREFERENCIA DE HORARIOS

HORARIO	Resultados
7-1 PM	7
8-2 PM	53
8-5 PM	8
1-6 PM	2
TOTAL	70

FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO No.14 HORARIO DE CLASES APROBADAS



FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

La mayoría de padres prefiere que sus niños vayan a la escuela en la mañana ya que el nivel de comprensión es mayor en este periodo de tiempo. Obteniendo como resultado un 76% de preferencia en el horario de 8 am a 2 pm.

Pregunta10. ¿Cuáles son las competencias que quisiera que desarrollen en sus hijos?

TABLA No.20 COMPETENCIAS A DESARROLLAR DE LOS NIÑOS

DESTREZAS	RESULTADOS
MANEJO DE ARTES PLÁSTICAS	49
APRECIACION MUSICAL	46
MANEJO DE LA COMPUTADORA	58
DOMINIO DEL INGLES	70
VALORES	70
LECTURA RAPIDA Y ESCRITURA	70
DESARROLLO PERSONAL	70
RAZONAMIENTO MATEMÁTICO	70
DEPORTES	70
OTROS	0
TOTAL	573

Fuente: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO No. 15 DESTREZAS A DESARROLLAR



FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

Las encuestas dan como resultado la necesidad de que los hijos desarrollen competencias que las escuelas aun no han cubierto en su totalidad y que son totalmente necesarias para la formación integral de los niños y niñas de la localidad.

Pregunta11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar de pensión de elegir una nueva escuela?

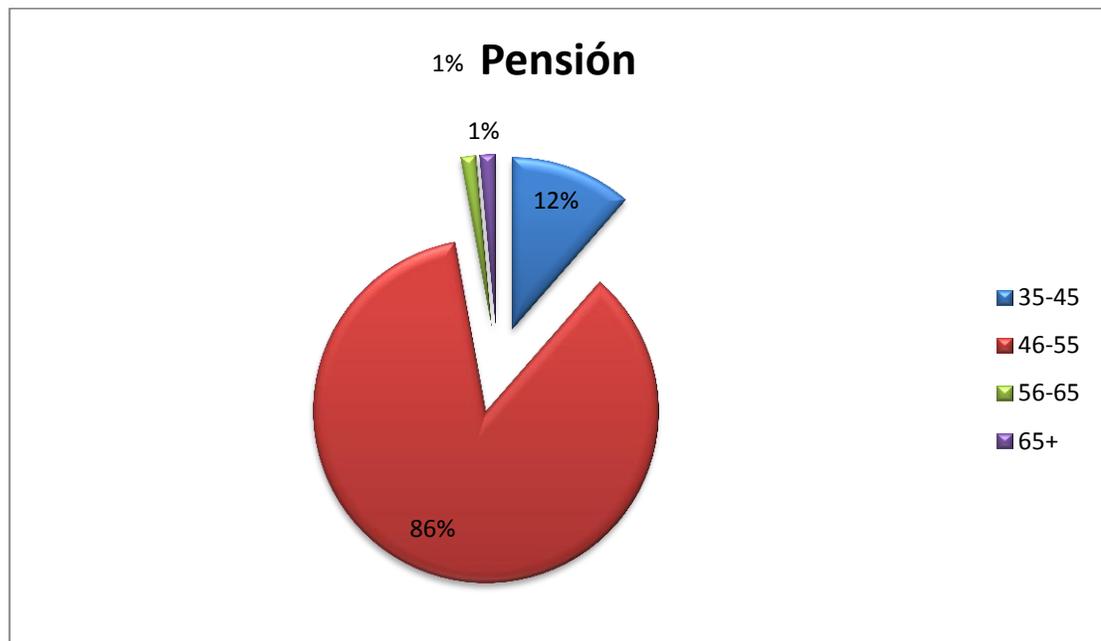
TABLA No. 21 NIVEL DE PENSION POR SERVICIOS EDUCATIVOS

PENSION	Resultados
35-45	8
46-55	60
56-65	1
65+	1
TOTAL	70

FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO No. 16 RANGO DE PENSION APROBADA



FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

El 86% del total de encuestados está de acuerdo en pagar una pensión que vaya desde 46 a 55 dólares, lo muestra la disponibilidad económica para invertir en la educación de sus hijos.

ANÁLISIS DE TABULACIÓN CRUZADA

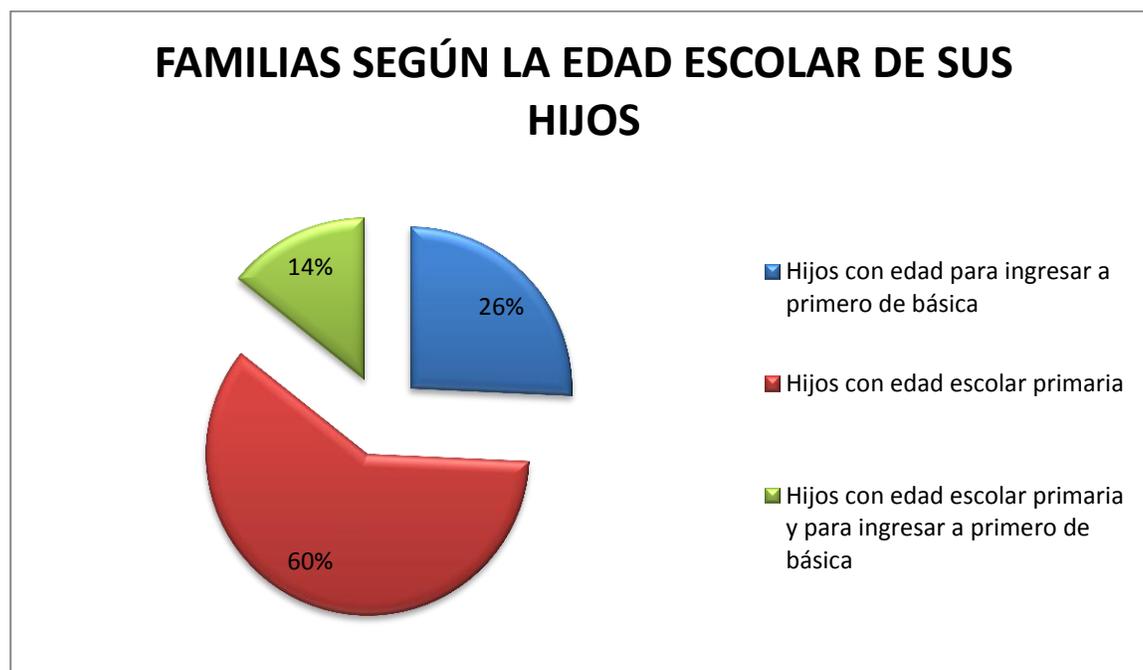
El análisis de tabulación cruzada se dirige principalmente a los datos obtenidos de los niños que están en edad para ingresar a primero de básica, puesto que el primer año de operaciones de la Unidad educativa se va a dirigir a este segmento en específico

TABLA No. 22 FAMILIAS SEGÚN LA EDAD DE SUS HIJOS

FAMILIAS SEGÚN LA EDAD DE SUS HIJOS	
Hijos con edad para ingresar a primero de básica	18
Hijos con edad escolar primaria	42
Hijos con edad escolar primaria y para ingresar a primero de básica	10
Total	70

FUENTE: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora



Los resultados obtenidos nos muestran que la mayoría de familias dentro de la muestra, tienen niños en algún nivel escolar primario (60%), por otro lado, las familias con solo un niño en edad para ingresar a primero de básica está representado por un 26% y un porcentaje mínimo del 14% son familias que tienen niños en edad escolar primaria y a la vez niños en edad para ingresar a primero de básica

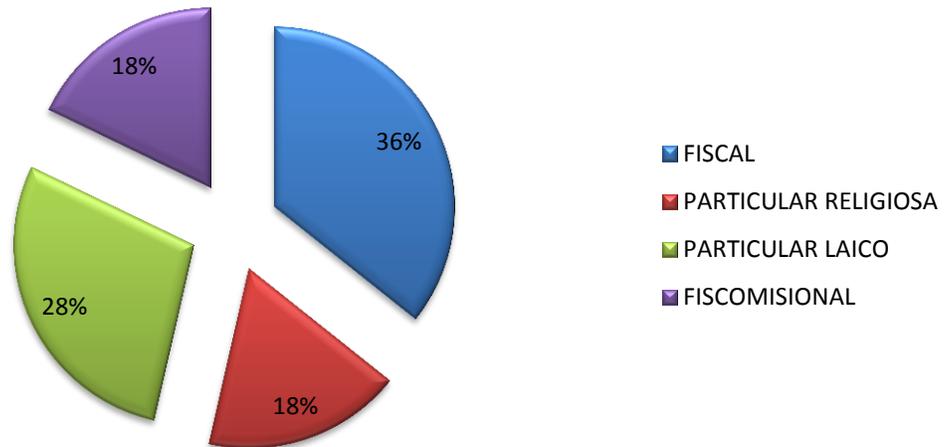
TABLA No. 23 PREFERENCIA DEL TIPO DE EDUCACIÓN DE LAS FAMILIAS CON HIJOS EN EDAD PARA INGRESAR A PREBÁSICA

PREFERENCIA DEL TIPO DE EDUCACIÓN DE LAS FAMILIAS CON HIJOS EN EDAD PARA INGRESAR A PRE BÁSICA	
EDUCACIÓN	# de familias
FISCAL	10
PARTICULAR RELIGIOSA	5
PARTICULAR LAICO	8
FISCOMISIONAL	5
TOTAL	28

Fuente: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

PREFERENCIA DEL TIPO DE EDUCACIÓN DE LAS FAMILIAS CON HIJOS EN EDAD PARA INGRESAR A PRIMERO BÁSICA

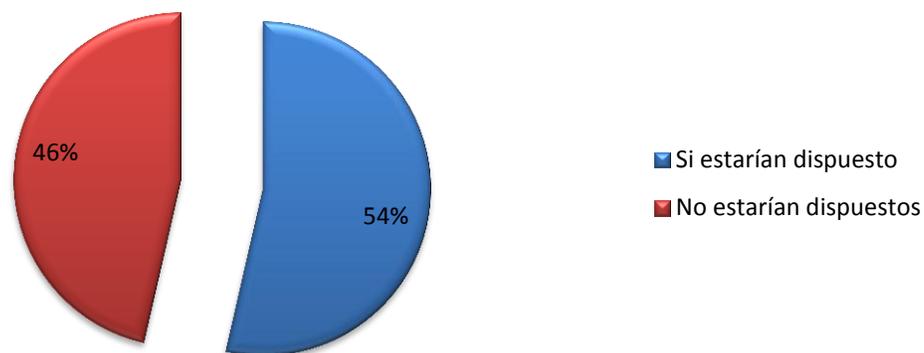


Las familias que prefieren educación de tipo fiscal para sus hijos representa el mayor porcentaje con un 36%, sin embargo; un porcentaje significativo está conformado por las familias que prefieren educación particular (28% particular laico y 18% particular religiosa, total 46% prefieren educación particular). Por lo que los resultados nos indican que la tendencia de las familias se inclina por la educación particular, en especial del tipo laica.

TABLA No. 24 NIÑOS EN EDAD PARA INGRESAR A PRIMERO DE BÁSICA QUE ESTARÍAN DISPUESTOS A PAGAR UNA PENSIÓN

Si estarían dispuesto	15
No estarían dispuestos	13
TOTAL	28

NIÑOS EN EDAD PARA INGRESAR A PRIMERO DE BÁSICA DISPUESTOS A PAGAR UNA PENSIÓN



Más de la mitad de niños en edad para ingresar a primero de básica, representada por un 54%, muestran la preferencia por la educación de tipo particular, en el cuál deban pagar un monto determinado (pensión), pero en el que puedan recibir una educación de calidad. Resultado que nos brinda un indicador positivo acerca de la viabilidad del proyecto

TABLA No. 25 NIÑOS EN EDAD ESCOLAR PRIMARIA QUE ESTARÍAN DISPUESTOS A PAGAR UNA PENSIÓN

Si estarían dispuestos	29
No estarían dispuestos	23
TOTAL	52

NIÑOS EN EDAD ESCOLAR PRIMARIA QUE ESTARÍAN DISPUESTOS A PAGAR UNA PENSIÓN



Más de la mitad de las familias encuestadas que tienen hijos en edad escolar primaria, estarían dispuestas a pagar un pensión a cambio de recibir un nivel de educación superior al de las demás instituciones educativas de la parroquia, y por tanto muestra la posible disposición de las familias de cambiar a sus hijos de la institución actual en la que estudian a una nueva que les brinde mayores beneficios tanto de formación académica como de formación integral.

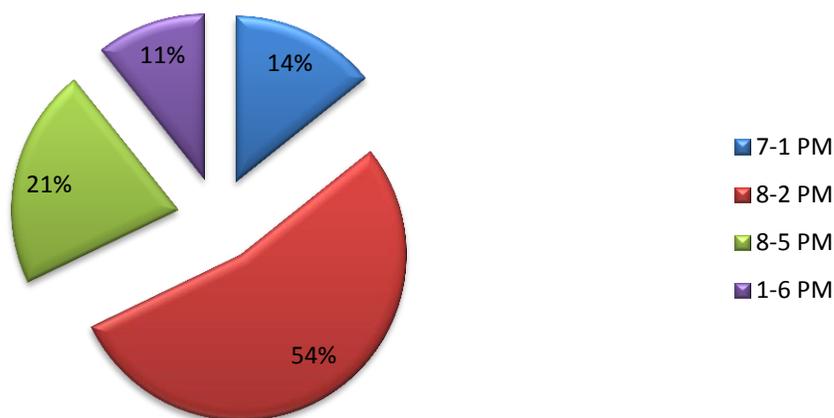
**TABLA No.26 PREFERENCIA DE HORARIOS DE LOS NIÑOS EN EDAD
PARA INGRESAR A PRIMERO DE BÁSICA**

HORARIO	Resultados
7-1 PM	4
8-2 PM	15
8-5 PM	6
1-6 PM	3
TOTAL	28

Fuente: Encuestas Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

PREFERENCIA DE HORARIOS DE LOS NIÑOS EN EDAD PARA INGRESAR A PRIMERO DE BÁSICA



Los horarios escolares de preferencia de acuerdo a los padres de familia, en el primer año de operaciones de la Unidad Educativa en el cual se dirige a estudiantes del nivel “primero de básica”, se ha establecido en el horario de 8 de la mañana a 2 de la tarde según los resultados arrojados por las encuestas con el 54% de aceptación

2.3 Análisis de la Demanda

Para poder realizar un buen análisis es importante conocer que es la demanda: “Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”¹³

¹³ BACA, Gabriel, “PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS”, pág. 17

La importancia de analizar la demanda radica en determinar los factores que afectan el mercado con respecto al servicio que se va a ofrecer, además determinar la posibilidad de satisfacer las necesidades de la demanda con el servicio.

Para determinar la demanda se emplean herramientas de investigación de mercado, a la que hace referencia la investigación de campo. Siendo la principal información las encuestas realizadas a los habitantes de la Parroquia El Corazón.

Luego de haber realizado la prueba piloto, con la finalidad de direccionar de mejor manera la investigación y que no exista errores en la ejecución de la misma.

La segmentación de mercado permitió definir el sector específico que ofrece oportunidades para brindar el servicio de educación, obteniendo así datos numéricos más exactos que permiten minimizar el error y maximizar la confiabilidad de la información obtenida.

2.3.1 Clasificación

Existen diferentes clasificaciones de la demanda, las cuales son:

- En relación con su oportunidad
- En relación con su necesidad
- En relación con su temporalidad
- De acuerdo a su destino

Mismas que se dividen en:

❖ **EN RELACIÓN CON SU OPORTUNIDAD** se clasifican en:

- **DEMANDA INSATISFECHA.-** Hace referencia a lo producido u ofrecido no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.
- **DEMANDA SATISFECHA.-** Ocurre cuando lo producido u ofrecido al mercado es exactamente lo que éste requiere. Existen dos tipos de demanda satisfecha, los cuales son:

- ***Demanda Satisfecha Saturada:*** Ocurre cuando ya no puede soportar el mercado una mayor cantidad del bien o servicio, ya que se está usando plenamente.
- ***Demanda Satisfecha No Saturada:*** Es aquella que se encuentra aparentemente satisfecha, pero esta se puede aumentar mediante el uso adecuado de herramientas mercadotécnicas, como las ofertas y la publicidad.

❖ **EN RELACIÓN CON SU NECESIDAD** se clasifica en:

- ***DEMANDA DE BIENES/SERVICIOS NECESARIOS:*** Son aquellos que la sociedad requiere para su desarrollo y crecimiento.
- ***DEMANDA DE BIENES/SERVICIOS NO NECESARIOS:*** Son aquellos que no son necesarios, son los llamados de consumo suntuario.

❖ **EN RELACIÓN CON SU TEMPORALIDAD** se clasifica en:

- ***DEMANDA CONTINUA:*** Es aquella que permanece durante largos periodos, normalmente en crecimiento.
 - ***DEMANDA CÍCLICA O ESTACIONAL:*** Es aquella que de alguna forma se relaciona con los periodos del año, por circunstancias climatológicas comerciales.

❖ **DE ACUERDO A SU DESTINO** se clasifica en:

- ***DEMANDA DE BIENES FINALES:*** Son aquellos adquiridos directamente por el consumidor para su uso o aprovechamiento.
- ***DEMANDA DE BIENES INTERMEDIOS O INDUSTRIALES:*** Son aquellos que requieren algún procesamiento para ser bienes de consumo final.¹⁴

¹⁴ GARCIA, Blanca, SLIDESHARE , Análisis de la demanda, 19 de diciembre 2011, 20:30
http://www.slideshare.net/blanca_garcia/analisis-de-la-demanda

Con las clasificaciones antes mencionadas se analizara las condiciones a las que pertenece el servicio que vamos a ofrecer, mismas que son:

En relación a la oportunidad, la oferta existente en el mercado de unidades educativas si alcanza a cubrir los requerimientos del mercado, por lo tanto la nueva escuela pertenece al tipo de demanda satisfecha no saturada, donde es necesario aplicar técnicas de mercadotecnia y ofrecer un valor agregado para establecer nichos de mercado a los cual se pretende atender.

En relación con su necesidad, la escuela ofrecerá el servicio de educación de calidad, su demanda corresponde a la de servicios necesarios, ya que la educación es importante para la sociedad porque de ella depende su crecimiento y desarrollo.

En relación con su temporalidad, la escuela pertenece a la demanda continua ya que la educación se imparte en periodos largos y durante casi todo el año, obviando el mes de vacaciones; el servicio de educación ira en crecimiento, principalmente afectado por el aumento de la población y el crecimiento de esta

De acuerdo con su destino, la escuela ofrecerá un servicio final, ya que la educación no necesita entrar en un proceso de transformación, más bien se va mejorando y actualizando periodo tras periodo.

Factores que afectan a la Demanda

- Los factores que afectan la curva de la demanda son:
- Los Ingresos, es la cantidad que un comprador gana en un periodo determinado
- Gustos y preferencias del consumidor
- Precios de Bienes Relacionados, mismos que pueden ser sustitutos o complementarios

- Población, ya que a mayor población mayor demanda de bienes y servicios.¹⁵

La demanda del servicio que ofrecerá la unidad educativa, se verá afectada por los siguientes factores, ajenos al precio:

INGRESOS

Si los ingresos de las personas aumentan, es decir los sueldos y salarios, las personas que tenían a sus hijos en unidades educativas fiscales podrían acceder al servicio que ofrecerá la unidad educativa provocando un aumento de su demanda.

GUSTOS Y PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR

Las familias en la actualidad buscan que sus hijos se eduquen en unidades educativas, que no desarrollen una metodología convencional, sino que vaya acorde con las necesidades de la sociedad y en general del mundo actual.

PRECIOS DE BIENES RELACIONADOS

Cuando el precio del producto sustituto de este servicio aumenta, la demanda del servicio principal también se incrementa y ocurre lo contrario si el precio de los sustitutos disminuye la demanda del servicio también tiende a disminuir.

Lo contrario sucede con los servicios complementarios, es decir, si el precio de servicios complementarios aumenta.

Tamaño de la población

El tamaño y crecimiento de la población es un factor positivo para la demanda, esto se evidencia más cuando se conoce que el crecimiento poblacional del Parroquia El Corazón es del 5.67% anual, lo que permite que la demanda aumente.

¹⁵HALL, Robert E., MICROECONOMÍA: PRINCIPIOS Y APLICACIONES – edición 2009. pág. 65

En conclusión; se descubrió que cualquier factor que cambie dentro de un Mercado, por más mínimo o irrelevante que sea, puede causar grandes cambios positivos o negativos dentro de la demanda, sin que varíe el precio.

2.3.2 Análisis histórico de la demanda

Para poder llevar a cabo el análisis de la demanda y así realizar la proyección, se utilizaron los datos históricos: “Total de niños en edad escolar primaria” de la parroquia el Corazón ; esta variable fue seleccionada debido a que el proyecto de creación de la Unidad Educativa Particular se dirige precisamente a los niños que se encuentran en estas edades.

TABLA No. 27 DEMANDA HISTÓRICA

	Total niños en edad escolar primaria en la parroquia
2007	1361
2008	1508
2009	1703
2010	1786
2011	1840

Fuente: INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos)

Elaborado por: La Autora

Para realizar la proyección de la demanda se aplicó e método de análisis de regresión:

TABLA No. 28 ANÁLISIS DE REGRESIÓN LINEAL DEMANDA

	N° de año	Total niños en edad escolar primaria en la parroquia			
	Y	X	XY	Y²	X²
2007	1	1361	1361,25	1	1853001,56
2008	2	1508	3016,53	4	2274863,31
2009	3	1703	5109,588	9	2900876,61
2010	4	1786	7143,84	16	3189653,12
2011	5	1840	9202,05	25	3387108,97
Sumatoria:	15	8199	25833	55	13605503
	\bar{Y}	\bar{X}			
Promedio:	3	1639,8162			
n :	5				

Ecuación general de proyección de demanda:

$$Y = aX + b$$

$$a = \frac{\sum XY - n\bar{X}\bar{Y}}{\sum X^2 - n\bar{X}^2}$$

$$a = 162,9$$

$$b = \bar{Y} - a\bar{X}$$

$$b = 1262,3$$

2.3.3 Coeficiente de correlación Análisis de demanda Actual

Para su cálculo se utilizó la ecuación de coeficiente de regresión siguiente, en base a los datos obtenidos anteriormente:

$$\text{Coeficiente de correlación } (r) = \frac{n(\Sigma XY) - (\Sigma X)(\Sigma Y)}{[n(\Sigma X^2) - (\Sigma X)^2][n(\Sigma Y^2) - (\Sigma Y)^2]}$$

TABLA No. 29 DATOS DEL PROCESO DE REGRESIÓN LINEAL PARA LA DEMANDA

Datos	
$\Sigma X :$	15
$\Sigma Y :$	8199,081
$\Sigma X^2 :$	13605503,6
$\Sigma Y^2 :$	55
$\Sigma XY :$	25833,258
$\bar{Y} :$	1639,8162
$\bar{X} :$	3

$$\text{Coeficiente de correlación } (r) = 0,9756$$

El resultado obtenido nos muestra un coeficiente de correlación de 0,9756; lo que quiere decir que la fuerza con la que se relacionan las variables X e Y es alta, y por lo tanto la ecuación construida nos brindará confiabilidad para el establecimiento de la demanda proyectada.

2.3.4 Demanda proyectada

$$Y = aX + b$$

$$Y = 162,9 * X + 1262,3$$

TABLA No.30 DEMANDA PROYECTADA (FUTUROS)5 AÑOS

	N° de año	Total niños en edad escolar primaria en la parroquia
	Y	X
2012	6	2240
2013	7	2403
2014	8	2566
2015	9	2728
2016	10	2891

Elaborado por: La Autora

2.4 Análisis de la Oferta

“Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado en un momento y a un precio determinado”¹⁶

2.4.1 Clasificación

Se reconoce tres tipos de oferta según el número de oferentes, los cuales son:

- Oferta Monopólica
- Oferta Oligopólica
- Oferta competitiva o de mercados libres

Oferta Monopólica: Oferta que se caracteriza por existir un solo productor del bien o servicio, por esta razón domina totalmente el mercado imponiendo calidad, precio y cantidad al cliente.

Oferta Oligopólica: Este tipo de oferta se caracteriza porque el mercado se encuentra dominado por sólo unos cuantos productores. Al tratar de penetrar en este tipo de mercado no sólo es riesgoso sino en ocasiones hasta imposible, por las diferentes barreras de entrada.

¹⁶ BACA, Gabriel, “PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS”, pág. 48

Oferta Competitiva o Mercado Libre: Hace referencia a la oferta en la que los productores se encuentran en circunstancias de libre competencia, esto se debe a que existe tal cantidad del mismo artículo, que la participación en el mercado está determinada por la calidad, el precio y el servicio que se ofrece al consumidor. Además se caracteriza porque generalmente ningún productor domina el mercado.

Con la clasificación antes mencionada la unidad educativa hace referencia a la *oferta competitiva o de mercado libre*, ya que existen gran cantidad de oferentes de este mismo servicio, analizando la situación actual de la Parroquia El Corazón.

Es de mucha importancia conocer y analizar las estrategias que utiliza la competencia, para así determinar las fortalezas y debilidades de la nueva unidad Educativa particular, con la finalidad de mejorar continuamente los servicios y más competitivos.

2.4.2 Factores que afectan a la Oferta

Los factores que afectan la curva de la oferta son:

- Precio de los Insumos, si los insumos que utiliza la empresa para la elaboración de los bienes es bajo se puede ofrecer más y viceversa.
- Tecnología, a mayor tecnología mayor ahorro de costos y por ende mayor oferta.
- Número de empresas, mientras más empresas posea un empresario tendrá mayores posibilidades de ofrecer sus productos.
- Precio Esperado, la expectativa de un alza futura en el precio de un bien desplaza la curva de la oferta hacia la izquierda y sucede lo contrario con la expectativa de una baja futura.
- Impuestos y subsidios.

- Cambios climáticos y otros sucesos naturales, el empresario esencialmente necesita de un clima favorable para que este factor no estropee sus planes de oferta”¹⁷

Los de mayor aplicación son:

Precio de los insumos

Siendo esta una escuela dedicada a ofrecer el servicio de educación, no será necesario de gran cantidad de insumos para la oferta final del servicio, pero si se incurrirá en otros costos para darle un valor agregado que mejore la calidad.

Número de empresas

Si aparecen nuevas unidades educativas en el Parroquia El Corazón, Pangua. La nueva empresa se verá afectada, ya que las familias podrán demandar los servicios de la competencia.

Impuestos y subsidios

Si el Gobierno de turno establece la creación de un impuesto a la educación, la oferta de la nueva unidad educativa será menor, pero ocurre lo contrario si se aplican subsidios a la generación del servicio, ya que la oferta se incrementará.

Cambios climáticos y otros sucesos naturales

Para ofrecer el servicio de educación de forma satisfactorio se requiere que el clima sea favorable y que no exista la presencia de desastres naturales, ya que la existencia de estos factores afecta principalmente a niños.

2.4.3. Comportamiento Histórico de la Oferta

En la parroquia se registran 34 establecimientos educativos, los cuales en su mayoría son fiscales y están ubicados en la parroquia urbana. Para el análisis de la oferta se

¹⁷HALL, Robert E., MICROECONOMÍA: PRINCIPIOS Y APLICACIONES - pág. 67

seleccionó como variable de proyección el número de alumnos matriculados desde el año 2007-2011 en las unidades educativas determinadas (**Anexo 2**).

TABLA No. 31 CANTIDAD DE INSTITUCIONES ESCOLARES EN LA PARROQUIA EL CORAZÓN

INSTITUCIONES ESCOLARES	
PARROQUIA	CANTIDAD
EL CORAZÓN	34
TOTAL	34

Fuente: Dirección de Educación de Cotopaxi

Elaborado por: La Autora

TABLA No 32. COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA OFERTA

COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA OFERTA	
AÑO LECTIVO	NÚMERO DE UNIDADES EDUCATIVAS
2006	23
2007	25
2008	28
2009	30
2010	34

Fuente: Dirección de Educación de Cotopaxi

Elaborado por: La Autora

TABLA No. 33 OFERTA HISTÓRICA

	N° de año	Total de Niños matriculados en edad escolar primaria en la parroquia			
	X	Y	XY	X ²	Y ²
2007	1	1250	1250	1	1562500
2008	2	1385	2770	4	1918225
2009	3	1564	4692	9	2446096
2010	4	1640	6560	16	2689600
2011	5	1690	8450	25	2856100
Sumatoria:	15	7529	23722	55	11472521
	\bar{X}	\bar{Y}			
Promedio:	3	1505,8			
n :	5				

Elaborado por: La Autora

Ecuación general de proyección de oferta:

$$Y = aX + b$$

$$a = \frac{\Sigma XY - n\bar{X}\bar{Y}}{\Sigma X^2 - n\bar{X}^2}$$

$$a = 113,5$$

$$b = \bar{Y} - a\bar{X}$$

$$b = 1165,3$$

2.3.3 Coeficiente de correlación Análisis Oferta

Para su cálculo se utilizó la ecuación de coeficiente de regresión siguiente, en base a los datos obtenidos anteriormente:

$$\text{Coeficiente de correlación } (r) = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{[n(\sum X^2) - (\sum X)^2][n(\sum Y^2) - (\sum Y)^2]}$$

TABLA No. 34 DATOS DEL PROCESO DE REGRESION LINEAL PARA LA OFERTA

DATOS	
$\sum X :$	15
$\sum Y :$	7529
$\sum X^2 :$	55
$\sum Y^2 :$	11472521
$\sum XY :$	23722
$\bar{Y} :$	1505,8
$\bar{X} :$	3

$$\text{Coeficiente de correlación } (r) = 0,97558$$

El resultado obtenido nos muestra un coeficiente de correlación de 0,97558; lo que quiere decir que la fuerza con la que se relacionan las variables X e Y es alta, y por lo tanto la ecuación construida nos brindará confiabilidad para el establecimiento de la oferta proyectada.

2.3.4 Oferta proyectada

$$Y = aX + b$$

$$Y = 113,5 * X + 1165.3$$

TABLA No.35 OFERTA PROYECTADA (FUTUROS)5 AÑOS

	N° de año	Total de Niños matriculados en edad escolar primaria en la parroquia
	X	Y
2012	6	1846
2013	7	1960
2014	8	2073
2015	9	2187
2016	10	2300

Elaborado por: La Autora

2.5 Estimación de la demanda insatisfecha

Considerando que la demanda debe ser mayor que la oferta en el ámbito del servicio educativo de la parroquia para que el proyecto sea factible y proseguir con los posteriores estudios, se ha estimado de acuerdo a los análisis de proyección antes descritos que el proyecto presenta una demanda insatisfecha denotada en la siguiente tabla:

TABLA No. 36 DEMANDA INSATISFECHA			
AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2011	1840	1690	150
2012	2240	1846	394
2013	2403	1960	443
2014	2566	2073	493
2015	2728	2187	541
2016	2891	2300	591

Elaborado por: La Autora

Cabe recalcar que los datos especificados en la tabla se enfocan en la demanda insatisfecha que existe en la parroquia El Corazón es por eso que el resultado

obtenido arroja en el año 2011 un total de 150 niños que no han podido ingresar a establecimientos del sector y que han tenido que optar por instituciones educativas de otras parroquias del cantón Pangua.

De igual forma basándose en los resultados de la encuesta se recalca la necesidad de brindar en la población de la parroquia El Corazón una unidad educativa que satisfaga los campos académicos que han presentado falencias educativas en el sector.

De esta forma se especifica en la pregunta No 7 el nivel de aceptación de brindar una educación de calidad a cambio de un pago mensual, dando como resultado un 61% de aceptación de los padres y madres de familia encuestadas. Asimismo se denota en la pregunta No 5 el bajo grado de satisfacción que presentan los padres de familia en los servicios que brinda las unidades educativas a las que asisten sus hijos.

Con estos resultados podemos concluir que existe una demanda insatisfecha no solo por los análisis de proyección que se muestran en la tabla sino además por el análisis que se realizó de la encuesta a padres de familia que muestra una inconformidad con el servicio actual de las unidades educativas de la parroquia El Corazón.

2.6 Análisis de precios

2.6.1 Precios históricos y actuales

Para conocer los precios se establecerá una media de los precios que cobran los colegios que se encuentran en el Parroquia El Corazón, para una mejor apreciación se tomara en cuenta las escuelas particulares mismos que son:

\$ 35 La inmaculada

\$ 45 Roberto Andrade

\$ 40 Bartolome de las Casas

Una media que se podría cobrar tomando en cuenta los precios de la competencia es \$40 más un porcentaje de ganancia.

2.6.2 Márgenes de precios

“El resultado de un negocio se deduce de la diferencia entre los ingresos y los costos totales asociados con una inversión. En este sentido, el precio o tarifa por cobrar debería ser el que permite cubrir la totalidad de los costos de operación (fijos y variables, de administración, fabricación y ventas, tributarios, etc.), otorgada por la rentabilidad exigida sobre la inversión y recuperar la pérdida de valor de los activos por su uso”¹⁸.

El precio de la pensión de la nueva unidad educativa debe estar de acuerdo con el servicio que ofrecerá, es decir la calidad de educación que se emita, además debe tomarse en cuenta la inversión realizada. Por lo que tras un análisis empírico, ya que aún no se deducen costos de muebles y enseres, equipamiento y adecuamiento de las instalaciones de la unidad educativa se establece un precio de pensión de \$49, mismos que serán cobrados los primeros 5 días del mes, los servicios adicionales que otorgue la unidad educativa serán cobrados aparte. En este punto es importante recalcar que el departamento de Planeamiento de la Dirección Provincial de Educación es la encargada de establecer el precio promedio a cobrar, después de un análisis de la inversión realizada.

Adema de otros aspectos importantes dentro de la determinación de precios:

- **Estacionalidad** .El servicio de educación tiene dos estacionalidades la de régimen sierra y de régimen costa. Siendo la de régimen costa la que se pondrá a disposición del público. Este régimen comprende el inicio escolar desde Abril y finaliza en Febrero.
- **Volumen.** En cuanto al volumen se realizará un descuento siempre y cuando sean parientes en línea de consanguinidad directa, es decir solo a hermanos; se aplicara un descuento del 15%.

¹⁸PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS – Nassir Sapag Chain y Reinaldo Sapag / pág. 123

- **Forma de pago:** El efectivo será la forma de pago que se pondrá a disposición de los padres de familia. Es importante recalcar que este servicio que ofrece la unidad educativa se paga por adelantado; ya que se necesita cubrir varios gastos ocasionados por el giro del negocio.

CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO

A partir de la ejecución del estudio técnico, se pretende determinar la capacidad del servicio, tomado en cuenta variables importantes tales como tamaño, localización, materiales directos e insumos y procesos a seguir para brindar un servicio de calidad optimizando los recursos.

3.1 Tamaño del Proyecto

Determinar el tamaño del proyecto es de gran importancia, ya que permitirá establecer los niveles adecuados de inversión y su financiamiento, con la finalidad de reflejar un análisis de rentabilidad apropiado. Así también permite definir el nivel de servicio apropiado que debería alcanzar la unidad educativa particular para que sea económicamente rentable, ya que la misma se desarrollara progresivamente partiendo con primero de básica.

3.1.1 Tamaño del Mercado

Para realizar el estudio técnico se deben tomar en cuenta las limitaciones que la nueva unidad educativa particular pueda enfrentar, principalmente en el mercado de la Parroquia El Corazón donde se va a ofrecer el servicio de Educación. Una de las limitaciones que se puede observar a primera vista del estudio de mercado es que existe demanda insatisfecha, pero así mismo se observa una gran cantidad de unidades educativas en el sector; por lo que para acaparar a este segmento del mercado aplicaremos estrategias basadas en la diferenciación del servicio y el valor agregado que otorgue la unidad educativa constituyéndose la misma en su ventaja competitiva.

Otro dato que nos proporcionó el estudio de mercado es que la mayoría de familias con hijos en edad para ingresar a primero de básica, pero que actualmente tiene otros niños en edad escolar que estudian en los diferentes establecimientos de la parroquia no se encuentran satisfechos con la educación que están recibiendo actualmente sus

hijos, ya que encuentran muchas falencias, vacíos y pocos servicios complementarios; por esta razón existe un mercado potencial al cual queremos captar.

Para determinar el tamaño del mercado que se captará, se analizó las repuestas de las encuestas del segundo capítulo, donde se llegó a determinar las siguientes conclusiones: 61% de los padres y madres de familia encuestados están de acuerdo con la creación de la unidad educativa que tienen hijos en edad para ingresar a primero de básica o que tienen hijos ya en la escuela y desean cambiarse a una nueva, y que además están en una posición económica que les permite pagar una pensión mensual por la educación de sus hijos, siempre y cuando esta sea de calidad.

Partimos del punto de que es un mercado donde existe demanda insatisfecha, de que la mayoría de personas tiene a sus niños en escuelas fiscales, y que la unidad educativa a crearse es particular. Estos datos nos orienta a que la unidad educativa partirá creando primero de básica así sucesivamente hasta séptimo de básica, para posteriormente poner en funcionamiento la sección secundaria siendo esta la meta máxima de la unidad educativa, ya que la base de educación que deben tener cualquier niño termina siendo bachiller; el objetivo de abrir los grados progresivamente es para observar la aceptación que va adquiriendo la misma por parte de la población de El Corazón.

Actualmente en la legislación Educativa de nuestro país no existe ningún impedimento para la apertura de los diferentes niveles educativos, si se tiene las instalaciones y el capital de trabajo se lo puede llevar a cabo sin ningún inconveniente. Pero por los aspectos antes analizados se empezara creando el primero de básica. Se creara paralelos si así se lo requiere con un máximo de 25 alumnos a fin de poder enseñarles de mejor manera.

La disposición de la dirección provincial de Cotopaxi establece que cada año lectivo siguiente a la apertura de la unidad educativa, se sigan abriendo los grados

superiores, por lo cual es necesario realizar los trámites y presentación del proyecto que al inicio de las actividades de la unidad educativa informando de los cambios.

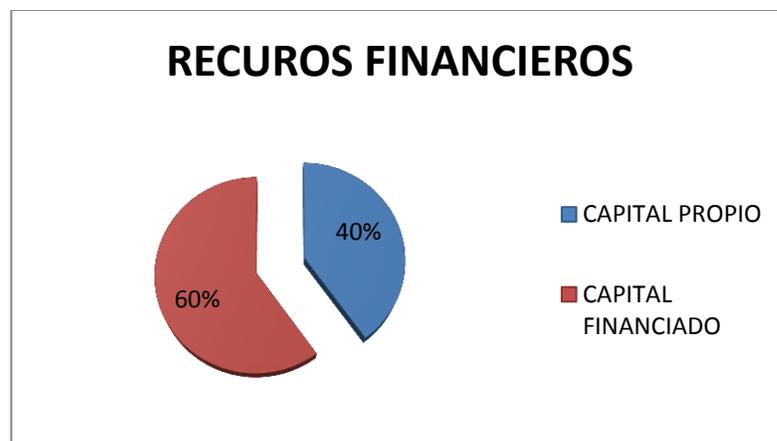
Se estima que para el primer año de funcionamiento de la unidad educativa se brinde el servicio a 75 niños, considerando los porcentajes arrojados en la investigación de mercado, tomado en cuenta a las personas que les gustaría la creación de la unidad educativa pero que tienen niños en edad de ingresar a primero de básica.

3.1.2 Disponibilidad de recursos financieros

Para la ejecución del proyecto el financiamiento está constituido por:

- Capital propio: 40% que constituye el aporte de miembros de familia de la Autora.
- Capital financiado: 60% proveniente de un crédito que se obtendrá de una institución financiera, que nos ofrezca las mejores condiciones del mercado, por lo cual se seleccionó al PRODUBANCO institución financiera privada por cuya tasa activa referencia es del 11,83% siendo la tasa más conveniente en comparación a otras instituciones tales como el Banco de Pichincha y Bolivariano y no selecciono a las instituciones del Estado porque en la actualidad no apoyan proyectos educativos debido al apoyo del gobierno a este sector, que buscan ofrecer una mejorar la calidad de la Educación Pública (Anexo3).

GRÁFICO No.17 RECURSOS FINANCIEROS



Elaborado por: La Autora

El aspecto financiero no constituye un limitante para la implementación de la nueva unidad Educativa.

3.1.3 Disponibilidad de la mano de obra

Muchas de los jóvenes que viven en la parroquia El Corazón han salido a las grandes ciudades tales como Quito, Guayaquil y Cuenca a seguir la universidad, en su mayoría llegando a ser profesionales en el área de educación, licenciados, parvularios, psicólogos infantiles, entre otros. Por lo que el personal no será un limitante para la implementación de la unidad educativa; ya que se llamará a concurso para cada una de las funciones que se requiere dentro de la unidad educativa a fin de escoger al mejor candidato ya que en sus manos estará el futuro de los niños. Este proceso se lo llevara a cabo cada año para la contratación del nuevo personal.

Para su adecuado funcionamiento de la unidad educativa la unidad requiere el siguiente personal para el primer año:

PERSONAL DE PLANTA

1 RECTOR

1 SECRETARIA

3 PARVULARIAS

3 DOCENTES ESPECIALES

1 CONSERJE

HONORAIOS PROFESIOANLES

SERVICIO DE CONTABILIDAD

SERVICIO MEDICO ODONTOLOGICO

Contratar personal calificado de la zona, ayuda al desarrollo de la parroquia y del Cantón, generando fuentes de trabajo para los habitantes de la misma y asegurando un servicio de calidad y diferenciado a los usuarios.

3.1.4 Disponibilidad de materiales

Para el funcionamiento de la unidad educativa particular es necesario básicamente tres líneas de materiales las cuales son:

- **DISPONIBILIDAD DE MATERIALES DIDACTICOS**

En los materiales didácticos debemos considerar: laminas de estudio, libros de consulta. Estos materiales didácticos son fáciles de encontrar y adquirirlos ya que varias empresas de la provincia de Pichincha se dedican a la comercialización de estos.

- **DISPONIBILIDAD DE RECURSOS TECNOLÓGICOS**

En los recursos tecnológicos debemos tomar en cuenta: equipos de cómputo para el laboratorio y departamentos como: rectorado, secretaria, departamento médico. Estos equipos son fáciles de comprarlos y adquirirlos ya que varias empresas en las provincias de Cotopaxi se dedican a la comercialización de estos recursos.

- **DISPONIBILIDAD DE MATERIALES DEPORTIVOS**

Los materiales deportivos que se requieren para los primeros años de escolaridad son fáciles de encontrar y adquirirlos ya que varias empresas de la provincia de Cotopaxi se dedican a la comercialización de estos. Artículos como: colchonetas, pelotas.

3.1.5 Optimización del Tamaño Del Proyecto

La optimización óptima del tamaño del proyecto debe basarse en dos consideraciones como son la relación precio-volumen, por la elasticidad de la demanda, y la relación costo- volumen, por las economías que puedan lograrse en el proceso productivo.

El método que se utilizará para calcular la optimización del tamaño del proyecto es el método de tanteo, que indica la optimización del proyecto cuando el TIR es igual a cero y el VAN es menor que cero. Este cálculo se lo llevará a cabo en el sexto capítulo.

3.1.6 Definición de las capacidades de prestación del servicio

La unidad educativa tendrá un crecimiento modular, ya que crecerá progresivamente tanto en número de estudiantes como en infraestructura, dependiendo de los años en el mercado.

La unidad educativa iniciará sus actividades escolares con un grado, partiendo con tres paralelos dependiendo de la cantidad de niños matriculados. Empezando con el primero de básica. Cada año lectivo se irá abriendo un grado consecutivos hasta complementar la sección primaria y sección secundaria; la finalización de la última sección esta prevista en el treceavo año. Conforme pasan los años la unidad educativa irá creciendo en alumnos, grados, paralelos y docentes.

Debido a que la unidad educativa a incrementado el número de estudiantes en jardín año con año y la capacidad instalada para estos cursos es de 75 alumnos ya que hay tres aulas, es decir, casi 25 alumnos por aula. Para poder solventar la cantidad de alumnos se deberán crear por los menos otra aula para jardín a partir del cuarto y quinto año. Y continuación se detalla el crecimiento de la unidad educativa desde el primer año hasta el quinto año periodo de análisis del proyecto.

TABLA No. 37 CRECIMIENTO MODULAR DE LA UNIDAD EDUCATIVA EN INFRAESTRUCTURA Y PERSONAL POR AÑOS

PRIMER AÑO		
PRIMERO DE BÁSICA		
Número de paralelos (aulas)	3	
Número de alumnos por paralelo	Paralelo A	25
	Paralelo B	25
	Paralelo C	25
Número de alumnos total primero de básica	75	
Número de profesores por paralelo (materias básicas)	Paralelo A	1
	Paralelo B	1
	Paralelo C	1
Número de profesores por paralelo (materias complementarias: cultura física, computación, inglés)	Paralelo A	3
	Paralelo B	3

	Paralelo C	3
Número de profesores total primero básica	6	
Número de alumnos total UE	75	
Número de aulas total UE	3	
Número de profesores de planta (materias básicas) total UE	3	
Número de profesores por horas (materias complementarias) total UE	3	
Número de profesores total UE	6	

SEGUNDO AÑO		
PRIMERO DE BÁSICA		
Número de paralelos (aulas)	3	
Número de alumnos por paralelo	Paralelo A	25
	Paralelo B	25
	Paralelo C	25
Número de alumnos total primero de básica	75	
Número de profesores por paralelo (materias básicas)	Paralelo A	1
	Paralelo B	1
	Paralelo C	1
Número de profesores por paralelo (materias complementarias: cultura física, computación,)	Paralelo A	3
	Paralelo B	3
	Paralelo C	3
Número de profesores total primero de básica	6	
SEGUNDO DE BÁSICA		
Número de paralelos (aulas)	2	
Número de alumnos por paralelo	Paralelo A	25
	Paralelo B	25
Número de alumnos total segundo de básica	50	
Número de profesores por paralelo (materias fijas)	Paralelo A	1
	Paralelo B	1
Número de profesores por paralelo (materias complementarias: cultura física, computación, inglés)	Paralelo A	3
	Paralelo B	3
Número de profesores total segundo de básica	5	
Número de alumnos total UE	125	
Número de aulas total UE	5	
Número de profesores de planta (materias básicas) total UE	5	
Número de profesores por horas (materias	3	

complementarias) total UE	
Número de profesores total UE	8

TERCER AÑO		
PRIMERO DE BÁSICA		
Número de paralelos (aulas)	3	
Número de alumnos por paralelo	Paralelo A	25
	Paralelo B	25
	Paralelo C	25
Número de alumnos total primero de básica	75	
Número de profesores por paralelo (materias básicas)	Paralelo A	1
	Paralelo B	1
	Paralelo C	1
Número de profesores por paralelo (materias complementarias: cultura física, computación,)	Paralelo A	3
	Paralelo B	3
	Paralelo C	3
Número de profesores total primero de básica	6	
SEGUNDO DE BÁSICA		
Número de paralelos (aulas)	2	
Número de alumnos por paralelo	Paralelo A	25
	Paralelo B	25
Número de alumnos total segundo de básica	50	
Número de profesores por paralelo (materias básicas)	Paralelo A	1
	Paralelo B	1
Número de profesores por paralelo (materias complementarias: cultura física, computación,)	Paralelo A	3
	Paralelo B	3
Número de profesores total segundo básica	5	
TERCERO DE BÁSICA		
Número de paralelos (aulas)	2	
Número de alumnos por paralelo	Paralelo A	25
	Paralelo B	25
Número de alumnos total tercero de básica	50	
Número de profesores por paralelo (materias básicas)	Paralelo A	1
	Paralelo B	1
Número de profesores por paralelo (materias complementarias: cultura física, computación, inglés)	Paralelo A	3
	Paralelo B	3

Número de profesores total tercero de básica	5
Número de alumnos total UE	175
Número de aulas total UE	7
Número de profesores de planta (materias básicas) total UE	7
Número de profesores por horas (materias complementarias) total UE	3
Número de profesores total UE	10

CUARTO AÑO		
PRIMERO DE BÁSICA		
Número de paralelos (aulas)	3	
Número de alumnos por paralelo	Paralelo A	25
	Paralelo B	25
	Paralelo C	25
Número de alumnos total primero de básica	75	
Número de profesores por paralelo (materias básicas)	Paralelo A	1
	Paralelo B	1
	Paralelo C	1
Número de profesores por paralelo (materias complementarias: cultura física, computación,)	Paralelo A	3
	Paralelo B	3
	Paralelo C	3
Número de profesores total primero de básica	6	
SEGUNDO DE BÁSICA		
Número de paralelos (aulas)	2	
Número de alumnos por paralelo	Paralelo A	25
	Paralelo B	25
Número de alumnos total segundo de básica	50	
Número de profesores por paralelo (materias básicas)	Paralelo A	1
	Paralelo B	1
Número de profesores por paralelo (materias complementarias: cultura física, computación,)	Paralelo A	3
	Paralelo B	3
Número de profesores total segundo básica	5	
TERCERO DE BÁSICA		
Número de paralelos (aulas)	2	
Número de alumnos por paralelo	Paralelo A	25
	Paralelo B	25
Número de alumnos total tercero de básica	50	

Número de profesores por paralelo (materias básicas)	Paralelo A	1
	Paralelo B	1
Número de profesores por paralelo (materias complementarias: cultura física, computación,)	Paralelo A	3
	Paralelo B	3
Número de profesores total tercero de básica	5	
CUARTO DE BÁSICA		
Número de paralelos (aulas)	2	
Número de alumnos por paralelo	Paralelo A	25
	Paralelo B	25
Número de alumnos total cuarto de básica	50	
Número de profesores por paralelo (materias básicas)	Paralelo A	1
	Paralelo B	1
Número de profesores por paralelo (materias complementarias: cultura física, computación,)	Paralelo A	3
	Paralelo B	3
Número de profesores total cuarto de básica	5	
Número de alumnos total Unidad Educativa	225	
Número de aulas total UE	9	
Número de profesores de planta (materias básicas) total UE	9	
Número de profesores por horas (materias complementarias) total UE	3	
Número de profesores total Unidad Educativa	12	

QUINTO AÑO		
PRIMERO DE BÁSICA		
Número de paralelos (aulas)	3	
Número de alumnos por paralelo	Paralelo A	25
	Paralelo B	25
	Paralelo C	25
Número de alumnos total primero de básica	75	
Número de profesores por paralelo (materias básicas)	Paralelo A	1
	Paralelo B	1
	Paralelo C	1
Número de profesores por paralelo (materias complementarias: cultura física, computación,)	Paralelo A	3
	Paralelo B	3
	Paralelo C	3
Número de profesores total primero de básica	6	
SEGUNDO DE BÁSICA		

Número de paralelos (aulas)	2	
Número de alumnos por paralelo	Paralelo A	25
	Paralelo B	25
Número de alumnos total segundo de básica	50	
Número de profesores por paralelo (materias básicas)	Paralelo A	1
	Paralelo B	1
Número de profesores por paralelo (materias complementarias: cultura física, computación,)	Paralelo A	3
	Paralelo B	3
Número de profesores total segundo básica	5	
TERCERO DE BÁSICA		
Número de paralelos (aulas)	2	
Número de alumnos por paralelo	Paralelo A	25
	Paralelo B	25
Número de alumnos total tercero de básica	50	
Número de profesores por paralelo (materias básicas)	Paralelo A	1
	Paralelo B	1
Número de profesores por paralelo (materias complementarias: cultura física, computación,)	Paralelo A	3
	Paralelo B	3
Número de profesores total tercero de básica	5	
CUARTO DE BÁSICA		
Número de paralelos (aulas)	2	
Número de alumnos por paralelo	Paralelo A	25
	Paralelo B	25
Número de alumnos total cuarto de básica	50	
Número de profesores por paralelo (materias básicas)	Paralelo A	1
	Paralelo B	1
Número de profesores por paralelo (materias complementarias: cultura física, computación,)	Paralelo A	3
	Paralelo B	3
Número de profesores total cuarto de básica	5	
QUINTO DE BÁSICA		
Número de paralelos (aulas)	2	
Número de alumnos por paralelo	Paralelo A	25
	Paralelo B	25
Número de alumnos total quinto de básica	50	
Número de profesores por paralelo (materias básicas)	Paralelo A	1
	Paralelo B	1
Número de profesores por paralelo (materias complementarias: cultura física, computación,)	Paralelo A	3
	Paralelo B	3

Número de profesores total quinto de básica	5
Número de alumnos total UE	275
Número de aulas total UE	11
Número de profesores de planta (materias básicas) total UE	11
Número de profesores por horas (materias complementarias) total UE	3
Número de profesores total UE	14

Elaborado por: La Autora

Se debe considerar que el terreno que se va adquirir para la construcción de la unidad educativa cuente con las dimensiones apropiadas para poder construir las aulas respetando el espacio reglamentario que cada alumno debe tener. Además de considerar las dimensiones de las baterías sanitarias, los laboratorios, el área administrativa y el área recreacional.

3.2 Localización del proyecto

“La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social)”.¹⁹

El estudio de localización tiene como propósito encontrar la ubicación más óptima para el proyecto; es decir, considerar varios factores, entre los más importantes son los geográficos, como la condición climática, comunicaciones (entendiendo a la facilidad de transportarse); los factores sociales con que cuenta la comunidad: escuelas, hospitales, facilidades culturales y de capacitación de empleados; y los factores económicos, relacionado a los costos del talento humano, materiales, insumos, agua, energía eléctrica, teléfono, cercanía al cliente.

El objetivo lograr una posición de competencia, basada en la calidad de servicio y diferenciación del mismo.

¹⁹IBIDEM, Pág. 98

3.2.1 Macro localización

Para establecer la macro localización más conveniente, se consideraron tres alternativas: la parroquia Pinllopata, Ramon Campaña y El Corazón llegando a determinar, luego del análisis de costo beneficio, que resulta más conveniente ubicar la unidad educativa en la parroquia EL Corazón ya que:

- La parroquia El Corazón es la cabecera cantonal
- Porque las personas se dedican al cultivo del frejol y la mora; que tiene un gran valor en el mercado por lo que pueden pagar una pensión mensual
- Existe mayor demanda de estudiantes en esta parroquia
- Además en esta parroquia, se tiene mejores oportunidades de éxito debido a un sondeo que se realizó, donde se pudo determinar la gran necesidad de los padres de familia de que sus hijos tengan una educación de calidad permitiéndoles tener las mismas oportunidades de los estudiantes de las grandes ciudades.

GRÁFICO No.18 Macro-localización



Fuente: ENCARTA 2011

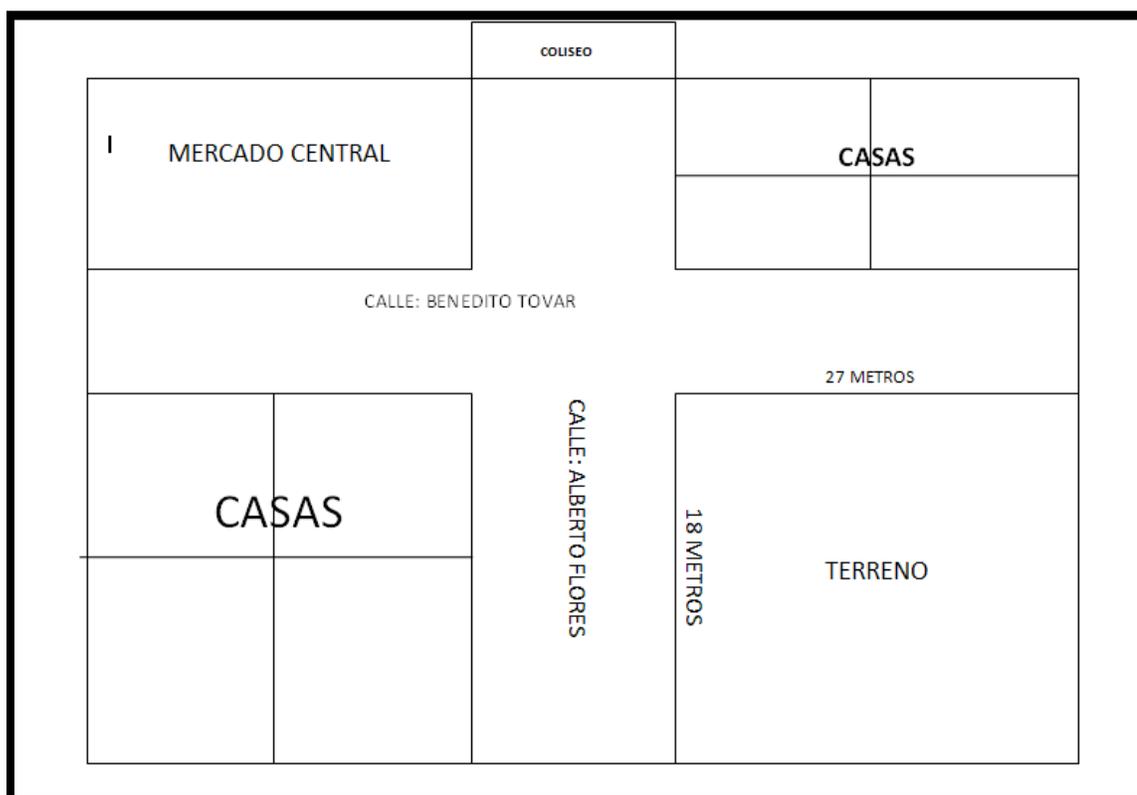
3.2.2 Micro localización

Para determinar la micro localización de la unidad educativa se consideraron factores relevantes como talento humano calificado, transporte y comunicación, la facilidad de eliminación de desechos y el aire puro; dichos aspectos son tan importantes para los padres de familia. Este análisis arrojó como resultado que el lugar más apropiado es el centro de la parroquia. Es el más adecuado porque además se consiguió el terreno en este lugar, es decir, este aspecto ayuda a consolidar la micro localización.

3.2.2.1 Plano de la Micro localización

La unidad estará ubicada en el centro de la parroquia El Corazón, entre las calles Benedito Tovar y Alberto Flores. Cuenta con los servicios de agua potable, alcantarillado y luz eléctrica. Se trata de un terreno completamente plano ideal para cualquier proyecto.

GRÁFICO No.19 CROQUIS DEL TERRENO PARA UNIDAD EDUCATIVA



Elaborado por: La Autora

El terreno tiene una superficie de 486 m², es un lugar completamente plano y su precio es de \$10.000.

3.3 Ingeniería del proyecto

El objetivo del estudio es presentar a los inversionistas las opciones con mayor grado de factibilidad para reducir el grado de incertidumbre para el desarrollo viable del proyecto.

Además este análisis busca probar la viabilidad técnica del proyecto, con la información necesaria que permita su evaluación, proporcionando fundamentos técnicos sobre lo que se diseñara y ejecutara en el nuevo proyecto.

3.3.1 Cadena de Valor

La cadena de valor es una técnica original de Michael Porter con el fin de obtener ventaja competitiva.

“La Cadena de Valor, tiene por objetivo, identificar las actividades que se realizan en una institución, las cuales se encuentran inmersas dentro de un sistema denominado sistema de valor.”²⁰

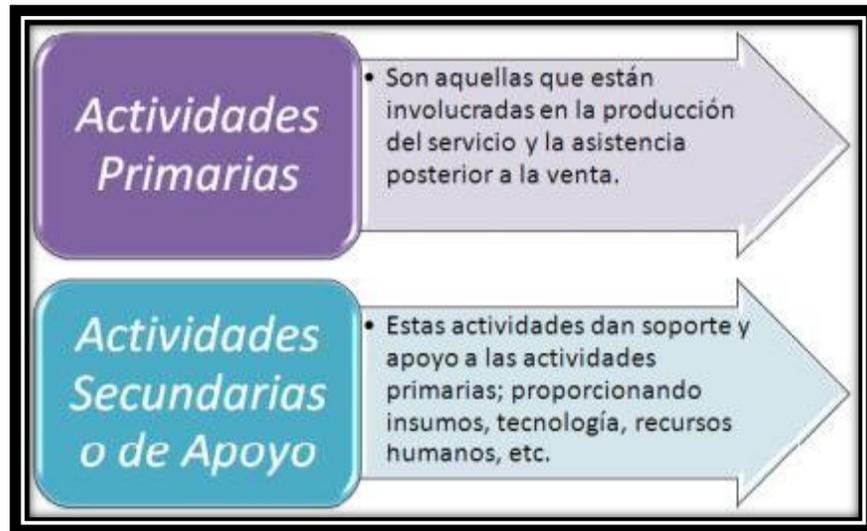
Es necesario recalcar que en medida que la unidad educativa se desarrolle mejor que sus competidores, conseguirá lograr una ventaja competitiva. Ya que el éxito de la unidad educativa dependerá no solo de cómo se lleven a cabo las tareas de cada departamento, sino también de cómo se organizan y controlan las actividades entre los distintos procesos que se llevan dentro de la Unidad Educativa.

Según Michael Porter las actividades de valor, se pueden dividir en dos grandes grupos, los cuales son:

²⁰ GESTEOPOLIS, Cadena de Valor, 25 de diciembre 2011
<http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/no12/cadnavalorporter.htm>),

GRÁFICO No.20

ACTIVIDADES DE VALOR SEGÚN MICHAEL PORTER



Fuente:<http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/no12/cadenavalorporter.htm>

Elaborado por: La Autora

La cadena de valor que se propone para la unidad educativa:

GRÁFICO No. 21 CADENA DE VALOR



Elaborado por: La Autora

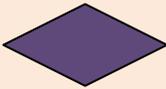
3.3.2 Flujogramas de procesos

Según Chiavenato Idalberto. “El Flujograma o Diagrama de Flujo, es una gráfica que representa el flujo o la secuencia de rutinas simples. Tiene la ventaja de indicar la secuencia del proceso en cuestión, las unidades involucradas y los responsables de su ejecución.”²¹

Simbología de Diagramas De Flujo

El flujograma utiliza un conjunto de símbolos para representar las etapas del proceso, la secuencia de las operaciones y la circulación de los datos y los documentos. Los símbolos más comunes son:

TABLA No. 38 SIMBOLOGÍA PARA EL DIAGRAMA DE FLUJO

SIMBOLOGÍA PARA EL DIAGRAMA DE FLUJO		
SIMBOLO	NOMBRE	DESCRIPCION
	LIMITES	Se usa para identificar el inicio y final de un proceso
	OPERACIÓN	Representa una etapa del proceso. nombre de la etapa y quien lo ejecuta
	DOCUMENTO	Es el resultado de la operación respectiva
	DECISIÓN	Punto del proceso donde se debe tomar una decisión
	SENTIDO DE FLUJO	Representa la secuencia de las etapas del proceso

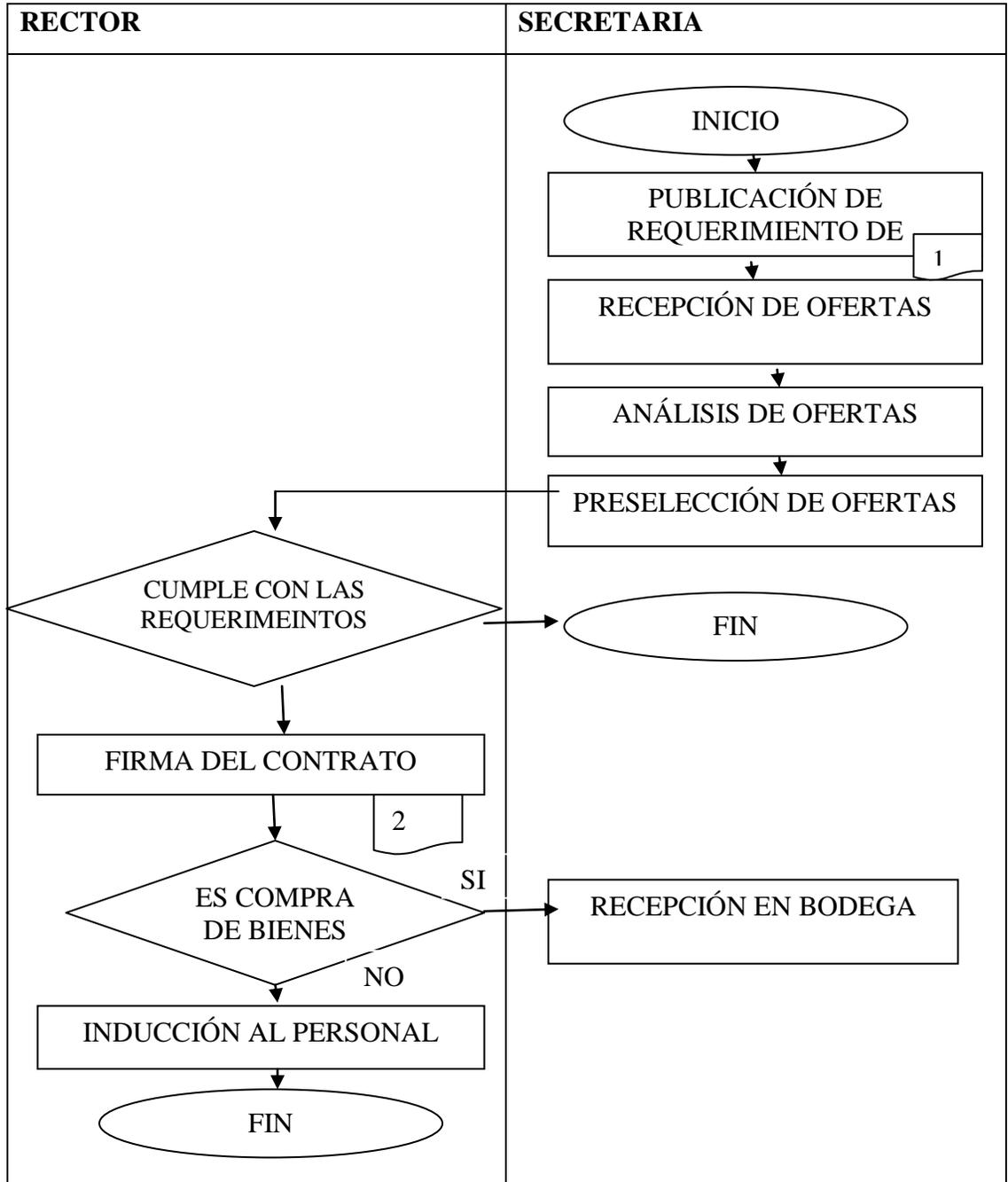
Elaborado por: La Autora

²¹ MONOGRAFÍAS, Flujo gramas, 25 de diciembre 2011 ,20:30
<http://www.monografias.com/trabajos14/flujograma/flujograma.shtml>

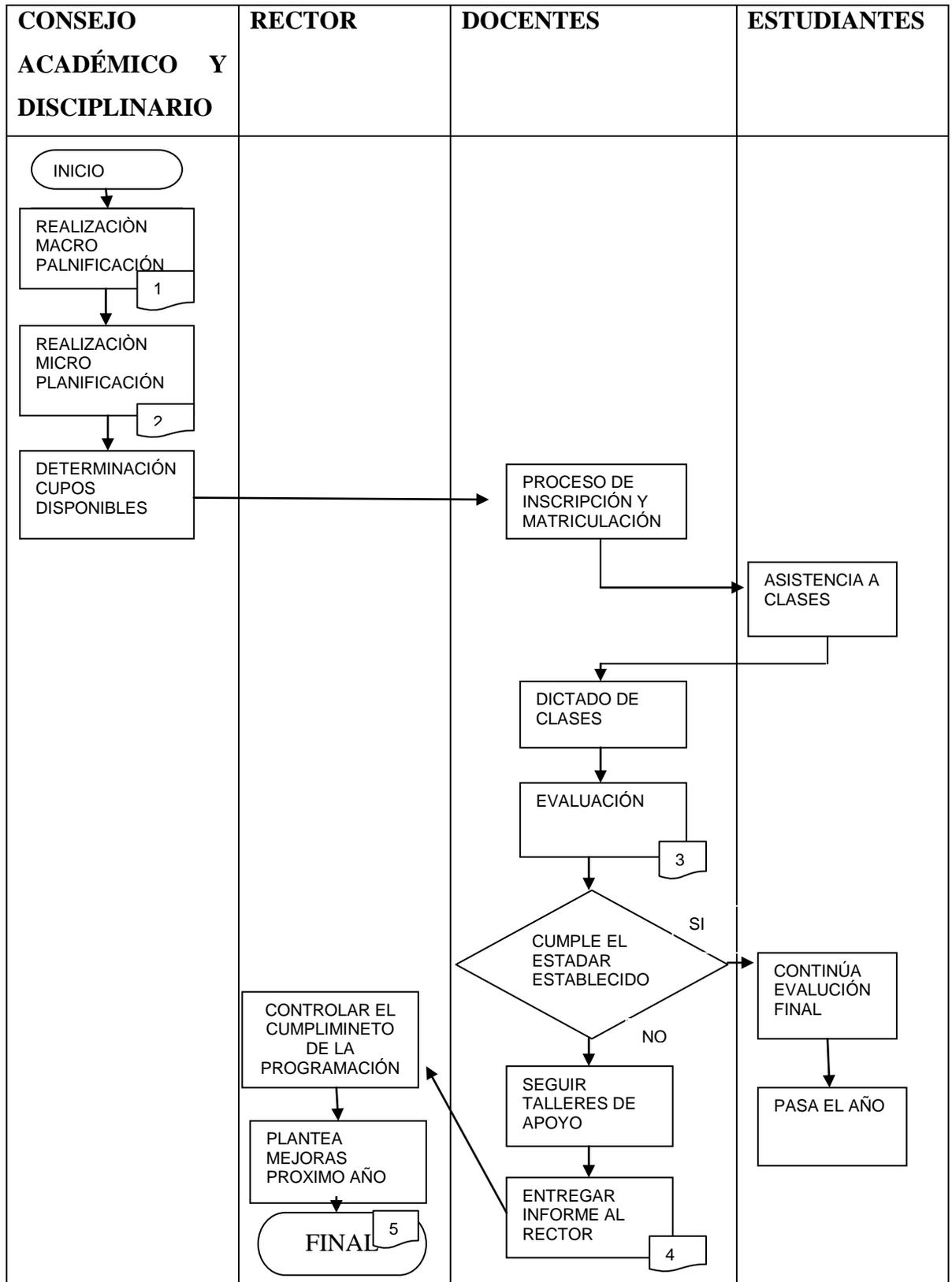
Para poder llevar a cabo la realización del diagrama de flujo se debe señalar cuáles son los interventores, los mismos que son:

- Consejo académico y Disciplinario
- Rector
- Secretario
- Docente
- Alumno

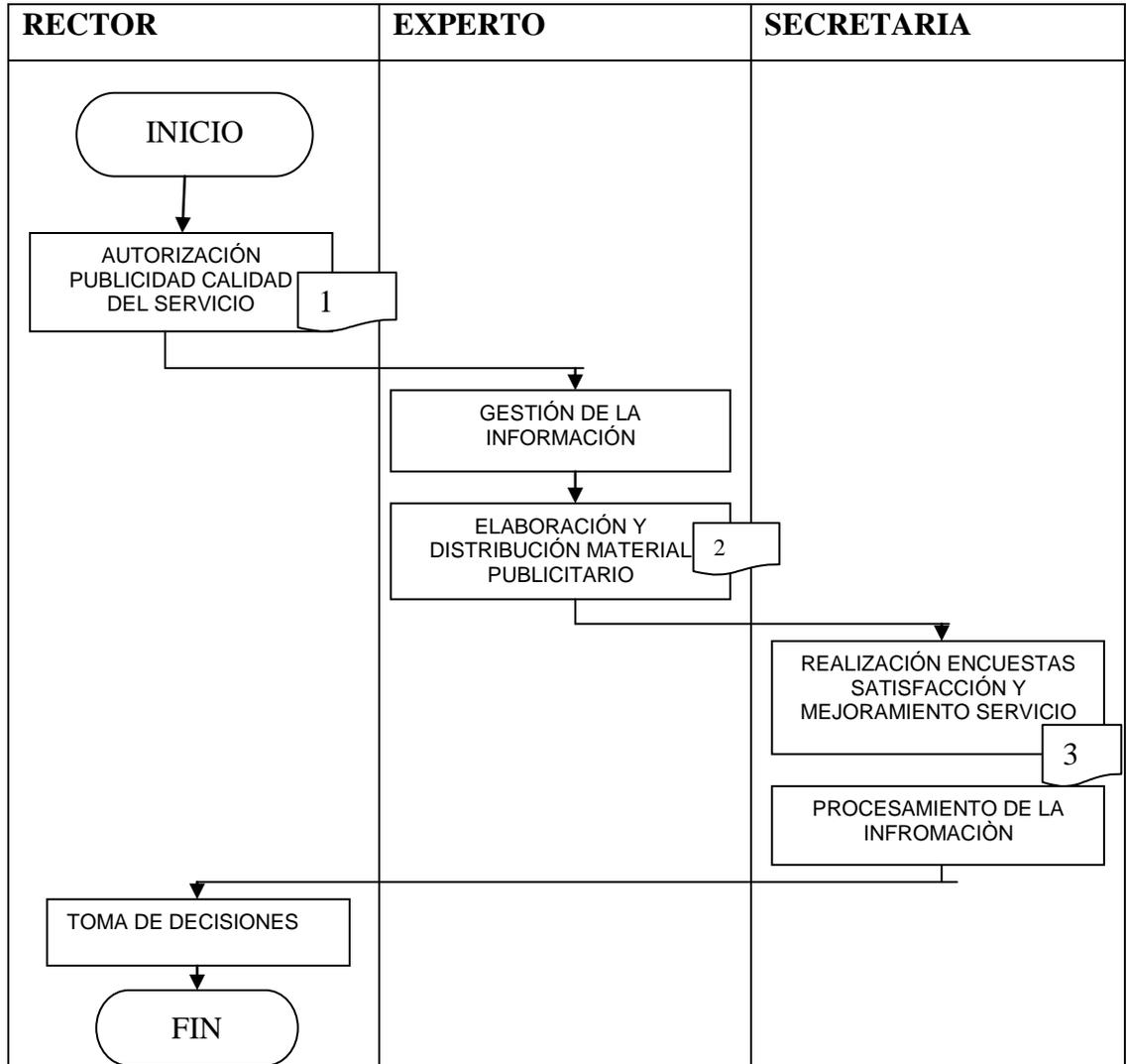
Logística Escolar



LOGISTICA Y ADMINISTRACIÓN ACADÉMICA

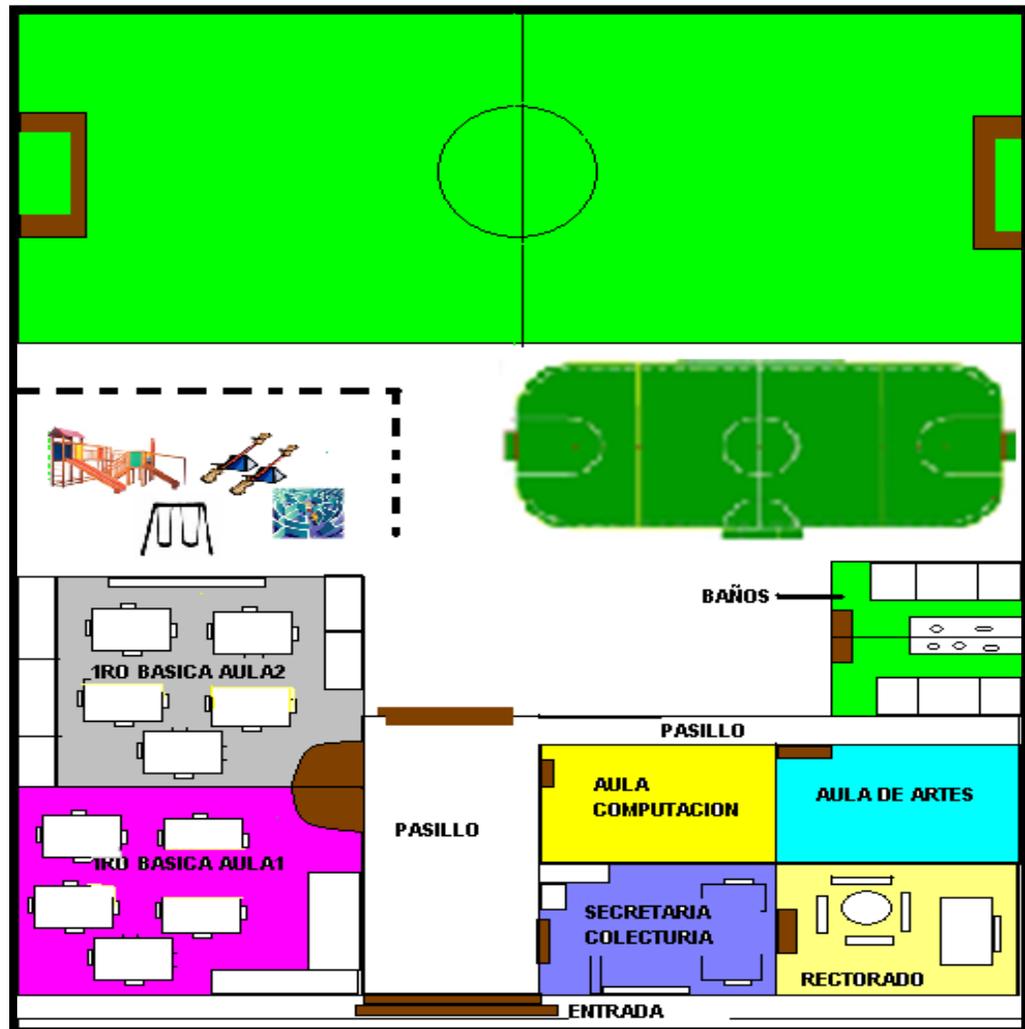


MARKETING



3.3.3 Distribución de Planta

GRÁFICO No.22 Distribución de la Unidad Educativa



Elaborado por: La Autora

3.3.4 Requerimientos de infraestructura

Para poder operar, la Unida Educativa necesita un lugar exclusivo para su funcionamiento, en donde podremos observar dependencias como:

- **Aulas de Clase:** Las aulas deben ser diseñadas de tal manera que los alumnos se sientan cómodos y seguros en ellas, que su infraestructura este diseñada para que los jóvenes y niños estén dispuestos a recibir clases a pesar del clima y sus afecciones.

- **Oficinas de administración:** Se considera que es muy importante el lugar donde serán recibidos los padres de familia por ende tanto las oficinas del: rector, secretaría, colecturía, deben estar diseñadas de una manera óptima y en excelentes condiciones tanto amobladas como de limpieza.
- **Laboratorios de computación:** Implementados con tecnología que permita a los estudiantes ser competitivos en el medio social.
- **Espacios verdes:** Tanto para los niños como para los jóvenes y el personal, es esencial lugares donde puedan recrearse y tener un tiempo de descanso.
- **Juegos infantiles:** Espacios donde los niños de menor edad puedan jugar con tranquilidad sin ser obstaculizados por los jóvenes o niños mayores.
- **Cachas Deportivas:** En las cuales se desarrolle las habilidades deportivas de los alumnos.

TABLA No.39 REQUERIMIENTOS DE INFREESTRUCTURA

REQUERIMIENTO DE INFREESTRUCTURA		
PRODUCTO	UNIDADES	DESCRIPCION
TERRENO	1486	m ²
construcción oficinas(2)	140	m ²
construcción aulas(6)	180	m ²
construcción baños (2)	24	m ²
construcción canchas básquet	96	m ²

Elaborado: La Autora

3.3.5 Los requerimientos de materiales básicos son tres:

- Materiales y útiles didácticos
- Equipos de computación
- Implementos deportivos

TABLA No.40 REQUERIMIENTO MATERIALES Y ÚTILES DIDÁCTICOS

MATERIALES Y ÚTILES DIDÁCTICOS	
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
30	LAMINAS TAMAÑO CARTEL VARIOS TEMAS
8	LIBROS DE CONSULTA VARIOS TEMAS
240	MARCADORES TIZA LIQUIDA
10	BORRADORES TIZA LIQUIDA
30	CINTA ADESIVA
4	PERFORADORAS
8	GRAPADORAS
1	LIBROS DE ASISTENCIA
	TOTAL

Elaborado por: La Autora

TABLA No.41
REQUERIMIENTO EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN ADMINISTRATIVA	
3	COMPUTADORES INTEL CELERON C430-1,87GHZ- RAM2GB-DISCO DURO320GB-LCD16'-DVD
2	MULTIFUNCION CANON MP1902 CART. COLOR
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN OPERACIONAL	
20	COMPUTADORES INTEL CELERON C430-1,87GHZ- RAM2GB-DISCO DURO320GB-LCD16'-DVD

FUENTE: POINT (Punto de Innovación y Tecnología)

Elaborado por: La Autora

TABLA No.42
REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DEPORTIVOS

IMPLEMENTOS DEPORTIVOS	
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
6	PELOTAS DE BASQUET Y FUTBOL
20	ULAS ULAS
8	COLCHONETAS

Elaborado por: La Autora

TABLA No.43
REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DE OFICINA

EQUIPOS OFICINA	
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
ADMINISTRATIVOS	
2	TELEFONOS
1	FAX
OPERATIVOS	
1	INFOCUS

Elaborado por: La Autora

3.3.6 Requerimientos de Mano de Obra

Dentro del proyecto hablar de la mano de obra nos referimos básicamente a los docentes, para efectos de cálculo se trabaja con estimados de los salarios del personal hasta llegar a un acuerdo, pero como base el salario básico unificado que es \$292.00 mas todos los beneficios de ley.

TABLA No.44 REQUERIMIENTOS DE PERSONAL

REQUERIMIENTOS PERSONAL	
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
1	RECTOR
1	SECRETARIA
	PROFESORES
2	PARVULARIAS
	PROFESORES ESPECIALES
1	EDUCACIÓN FISICA
1	INGLES
1	COMPUTACION
	MANTENIMIENTO
1	CONSERJE

Elaborado por: La Autora

**TABLA No.45 REQUERIMIENTO HONORARIOS
PROFESIONALES**

HONORARIOS PROFESIONALES AÑO 1	
CANTIDAD	DESCRIPCION
1	SERVICIO CONTABILIDAD
1	SERVICO MEDICO ODONTOLOGICO

Elaborado por: La Autora

3.3.7 Requerimiento Anual de muebles, insumos y servicios

**TABLA No.46 REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y
ENSERES**

MUEBLES Y ENSERES	
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
	OPERATIVOS
10	MESAS ESCOLARES DE CUATRO SILLAS
6	ESCRITORIOS MAS SILLAS
6	ANAQUELES
4	PIZARRAS DE TIZA LIQUIDA
20	SILLAS DE MADERA
6	VITRINAS TIPO LIBRERO
20	MESAS DE COMPUTACIÓN
	ADMINISTRATIVOS
1	MESA DE REUNIONES
2	ARCHIVADORES
8	LOQUERS
9	SILLAS GIRATORIAS
3	ESCRITORIOS DE EJECUTIVOS

Elaborado por: La Autora

**TABLA No.47 REQUERIMIENTO DE SUMINISTROS DE
OFICINA**

SUMINISTROS DE OFICINA	
CANTIDAD	DESCRIPCION
36	RESMAS DE PAPEL BOND
5	RESMAS PAPEL MEMBRETADO
200	SOBRES
3	PERFORADORAS
3	GRAPADORAS

3	CALCULADORAS
60	CARPETAS DE CARTÓN
6	CARTUCHOS
2	SACAPUNTAS ESCRITORIO
48	ESFEROS
24	RESALTADORES
30	CAJAS DE CLIP
30	CAJAS DE GRAPAS
2	LIBROS DE ACTAS

Elaborado por: La Autora

TABLA No.48 REQUERIMIENTO ÚTILES DE ASEO

UTILES DE ASEO	
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
5	ESCOBAS GRANDES
5	TRAPEADORES GRANDES
6	PALAS PEQUEÑAS
5	VALDES PLASTICOS
10	GUANTES PLASTICOS(PAR)
12	TACHOS DE BASURA PEQUEÑOS
6	TACHOS DE BASURA GRANDE
12	GALONES DE CLORO
12	GALONES DE DESINFECTANTE
20	DOCENAS DE FUNDAS DE BASURA
40	FUNDAS GRANDES DE DETERGENTE

Elaborado por: La Autora

TABLA No.49 REQUERIMIENTO DE SERVICIOS BÁSICOS

SERVICIOS BASICOS
SERVICIO
ENERGIA ELÉCTRICA
SERVICIO TELEFÓNICO
AGUA POTABLE Y ALCANTARRILLADO
SERVICIO INTERNET

Elaborado por: La Autora

3.3.8 Calendario de ejecución del proyecto

3.4 Aspectos Ambientales

3.4.1 Identificación y Descripción de los Impactos Potenciales

El Proceso educativo no presenta mayores contravenciones ambientales, ya que el servicio que ofrecemos se basa principalmente en fomentar tanto conocimientos como principios y valores en los niños y jóvenes.

Podemos presentar dos clases de desechos:

- **Desechos no-especiales:** - Desechos no-especiales generalmente no son tan perjudiciales a personas ni al ambiente, entonces no están tan regulados como desechos especiales. Desechos no-especiales incluyen basura y desecho comercial. Estos tipos de desechos generalmente están asociados con las oficinas, las casas y los restaurantes, pero también incluyen envases limpios, desechos de ajardinar, componentes limpios de maquinaria y escombros de construcción o demolición.

- **Desechos especiales:** - Desechos especiales incluyen desechos médicos potencialmente infecciosos, desechos de procesos industriales, desechos de control de contaminación y desechos peligrosos. Porque la mala gestión de estos desechos puede causar problemas serios de salud o del ambiente, desechos especiales pueden ser regulados sobre uno o más de los sistemas de regulación en adición a las regulaciones para desechos no-especiales.

Con respecto a los desechos que la Unidad Educativa va a generar serían de los dos tipos mencionados, en primer lugar todo lo que es papel y sus derivados, desechos no especiales, los mismos que serán reciclados, y por otro lado los desperdicios alimenticios, desechos especiales, los cuales deben ser tratados de una manera distinta ya que pueden generar contaminación, a estos se los recolectara en fundas de basura y serán desechados en basureros específicamente destinados para este propósito.

3.4.2.- Medidas de Prevención y Mitigación

El mantener en buenas condiciones el medio ambiente, trae consigo un sin número de ventajas para la Institución Educativa, autoridades, alumnos y todas las personas que ingresen en ella, como son:

- Buena imagen
- Evitar contraer enfermedades
- Ambiente limpio

Las medidas de prevención que se tomarán para el cuidado y preservación del medio ambiente y de la salud de los clientes de la Unidad Educativa serán:

- Tener basureros que permitan el correcto manejo de los desechos.
- Recolectar la basura diariamente.
- Mantener aseada y en buen estado la Institución Educativa.
- Mantener los uniformes limpios, tanto del alumnado como del personal.

3.4.3.- Normatividad Sanitaria, Técnica, Comercial y Ambiental, etc.

“El término mitigación (sinónimo de reducción) abarca todas aquellas acciones tendientes a reducir la exposición o la vulnerabilidad de una comunidad, de un elemento o de un sistema, amenazados por uno o por varios fenómenos de origen natural o tecnológico previsibles. Las principales medidas de mitigación se conciben en el mediano y largo plazo, e incluyen tanto medidas de planificación del desarrollo, medidas ingenieriles tales como obras de protección, y medidas de re-localización.

Éstas últimas normalmente se toman cuando la exposición a un fenómeno previsible es considerada como alta; se trata, entonces, de alejar a la población y/o a los bienes de esa exposición, para disminuir su vulnerabilidad”.²²

La Institución educativa optará por brindar una ventilación adecuada en las aulas y oficinas, que impida que se produzca cualquier clase de enfermedad y contaminación

²² UNIVALLE, Mitigación , 08 de Enero 2012, 18:15
<http://osso.univalle.edu.co/doc/publicac/1996/planii/cap01/text02.htm>

entre los alumnos y docentes. Preservando de esta manera la calidad del aire y la seguridad de todas las personas que se encuentren en ella.

3.5 Aspecto Académico

Para el proyecto que se pretende realizar es necesario contemplar el factor académico; para lo cual se ha establecido a nivel general la siguiente estructura curricular:

**TABLA No.51 MALLA CURRICULAR DE LA UNIDAD
EDUCATIVA “LUZ DEL FUTURO”**

MALLA CURRICULAR UNIDAD EDUCATIVA "LUZ DEL FUTURO"					
No	ASIGNATURAS	HORAS SEMANALES DE CLASE POR ASIGNATURA/ AÑOS DE EDUCACIÓN GENERAL BÁSICA)			
		2°	3°	4°	5°
1	LENGUA Y LITERATURA	12	12	9	9
2	MATEMÁTICA	6	6	6	6
3	ENTORNO NATURAL Y SOCIAL	5	5	-	-
4	CIENCIAS NATURALES	-	-	4	4
5	CIENCIAS SOCIALES	-	-	4	4
6	EDUCACION ESTÉTICA	3	3	3	3
7	EDUCACIÓN FÍSICA	2	2	2	2
8	LENGUA EXTRANJERA	-	-	-	-
9	OPTATIVA	2	2	2	2
SUBTOTAL		30	30	30	30
	ACTIVIDADES ADICIONALES	5	5	5	5
TOTAL		35	35	35	35

Fuente: Ministerio de Educación

Elaborado por: La autora

Considerando que el proyecto empieza con la apertura del primer año de básica se ha establecido un modelo de estudio, contemplando las directrices académicas que

deben seguirse de acuerdo con lo instituido por el ente regulador, el Ministerio de Educación.

3.5.1 Objetivos educativos del Primer año de Básica

Del estudiante:

- Desarrollar su autonomía mediante el reconocimiento de su identidad y el desempeño en las actividades cotidianas y colectivas para fomentar la seguridad, confianza en sí mismo, el respeto, la integración y la socialización con sus compañeros.
- Aceptar y respetar la diversidad de cada uno de sus compañeros para aprender a vivir y desarrollarse en armonía.
- Promover y estimular el cuidado de su entorno mediante proyectos, talleres y actividades lúdicas para garantizar su progreso como ser humano, responsable del medioambiente y de su patrimonio cultural.
- Desarrollar las funciones básicas para desenvolverse y resolver problemas en la vida cotidiana.
- Expresar y comunicar ideas, sentimientos y vivencias a los demás de forma comprensible.
- Disfrutar de la lectura de imágenes, el arte y la música, demostrando interés y participando en las actividades diarias para el desarrollo de su creatividad.
- ser capaz de crear y expresar su entorno a través del lenguaje artístico que le permita imaginar, inventar y plasmar desde sus sentimientos.
- Expresar movimientos con lenguaje corporal añadiendo equilibrio, dirección, velocidad y control para lograr su coordinación motriz.

TABLA No.52 ESTRUCTURA CURRICULAR PRIMER

AÑO DE BÁSICA

ESTRUCTURA CURRICULAR PRIMER AÑO DE BÁSICA UNIDAD EDUCATIVA “LUZ DEL FUTURO”						
EJES DE APRENDIZAJE	COMPONENTES DE LOS EJES DEL APRENDIZAJE	BLOQUES CURRICULARES				
		Mis nuevos amigos y yo	Mi familia y yo	La naturaleza y yo	Mi comunidad y yo	Mi país y yo
Desarrollo personal y social	Identidad y autonomía	Destrezas con criterios de desempeño por bloque curricular y componentes de los ejes del aprendizaje				
	Convivencia					
Conocimiento del medio natural y cultural	Descubrimiento y comprensión del medio natural y cultural					
	Relaciones lógico-matemáticas					
Comunicación verbal y no verbal	Comprensión y expresión oral y escrita					
	Comprensión y expresión artística.					
	Expresión corporal					

Fuente: Ministerio de Educación

Elaborado por: La autora

Indicadores Esenciales de Evaluación:

De los estudiantes:

- Demuestra autonomía al resolver sus necesidades cotidianas.
- Participa en actividades grupales.
- Identifica y nombre a sus compañeros y compañeras
- Reconoce las partes de su cuerpo y las nombra.
- Identifica los miembros de su familia y los nombra.
- Conoce sus datos personales: nombre, apellido, dirección, entre otros.
- Identifica los beneficios que brinda la naturaleza al ser humano.
- Describe las características del entorno en que vive.

- Reconoce objetos y situaciones que contaminan el ambiente.
- Identifica algunas características básicas del país.
- Identifica, describe, compara y clasifica objetos del entorno según color, tamaño y forma.
- Reproduce, describe, extiende y construye patrones sencillos con atributos específicos.
- Reconoce, asocia y escribe los números del 0 al 10 en contextos significativos.
- Usa los cuantificadores uno/muchos; ninguno / algunos/todos; más/menos en situaciones cotidianas.
- Describe la posición y ubicación de los objetos (izquierda/derecha; arriba/abajo; encima/debajo; primero/ultimo; cerca/lejos; dentro/fuera)
- Identifica, contrasta y describe características de cuerpos, figuras y objetos incluyendo círculos, triángulos, rectángulos, pirámides, cubos y cilindros.
- Establece comparaciones directas de longitud, capacidad, peso, tamaño y temperatura de objetos (corto/largo/alto/bajo; vacío/lleno/liviano/pesado; grande/pequeño; caliente/frío).
- Usa los conceptos del tiempo (mañana, tarde, noche, hoy, ayer, semana) en situaciones significativas.
- Ordena diferentes actividades de acuerdo a secuencias temporales.
- Reconoce y ubica objetos que están a la izquierda y derecha de su cuerpo.
- Identifica el número de palabras que componen una cadena sonora.
- Discrimina e identifica los fonemas (sonidos) al inicio, final y en medio de las palabras.
- Reconoce personajes, escenarios y acciones principales en un texto leído por un adulto.
- Narra vivencias y anécdotas personales con estructura ordenada y de fácil comprensión.
- Lee imágenes y narra historias en secuencia.

- Reconoce y escribe su nombre.
- Escribe textos con su propio código aplicando la direccionalidad de la escritura y con precisión en los trazos.
- Imita ritmos con su cuerpo.
- Utiliza con creatividad las técnicas grafoplásticas.
- Dramatiza situaciones de la realidad.
- Coordina sus movimientos corporales, marcha, salta, corre, camina y salta en un pie.

CAPÍTULO IV
LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

4.1 Base Legal

4.1.1 Constitución de la empresa

En el Ecuador existen diferentes tipos de empresas, las cuales está reguladas por la Superintendencia de Compañías, que es el órgano de control, al cual tienen que someterse todas las entidades del sector societario.

Los tipos de empresas que pueden constituirse en el Ecuador de acuerdo a la Ley de Compañías son las siguientes:

Tabla No. 53 Tipos de Empresas

Tipo de Compañía	# Personas Conformarla	Capital Social	Forma de Capital	Tipo de Junta	Obligaciones accionistas	Responsabilidades
Nombre colectivo	Tres o más personas	\$ 400,00	Participación	Junta General de Socios	50% capital suscrito y diferencia 1 año	El socio participa en las pérdidas
Sociedad en Comandita	Tres o más personas	\$ 400,00	Participación	Junta General de Socios	50% capital suscrito y diferencia 1 año	Responsabilidad limitada al monto de sus aportaciones
Responsabilidad Limitada	Tres o más personas	\$ 400,00	Participación	Junta General de Socios	50% capital suscrito y diferencia 1 año	Su responsabilidad se limita al monto de sus participaciones
Compañía Anónima	Más de dos accionistas	\$ 800,00	Acción	Directorio	50% capital suscrito y diferencia 1 año	La responsabilidad de los fundadores es ilimitada frente a terceros
Sociedad de Hecho	A partir de una persona	\$ 400,00	Participación	Junta General de Socios	50% capital suscrito y diferencia 1 año	Responsabilidad limitada al monto de sus aportaciones

Fuente: Ley de Compañías

4.1.2 Tipo de empresa (sector y actividad)

Sector

La Unidad Educativa pertenece al sector Servicios, ya que este engloba a todas las empresas que ofrecen un producto intangible al consumidor, como es la educación.

Actividad

La Unidad Educativa se encuentra en varias clasificaciones del CIIU (Clasificador Internacional Industrial Unificado) según el Servicio de Rentas Internas, como son:

- Enseñanza Primaria General de Primer Nivel.
- Enseñanza General de Nivel Secundario Elemental
- Enseñanza Preescolar.

Además podemos encontrar una clasificación mas para el servicio que vamos a ofrecer, la misma que es la del Ministerio de Educación en el cual la Unidad Educativa está clasificada en el grupo de Educación Particular Laica.

4.1.3 Nombre o Razón Social, logotipo y slogan

El nombre de la unidad educativa Particular o razón social c constituye un factor importante ya que este es necesario para el posicionamiento en el mercado y en la mente del consumidor y que sea fácilmente identificable por los usuarios.

La unidad Educativa se creara bajo la razón social de:

Nombre: “Unidad Educativa Luz del Futuro”

Logotipo:



Slogan

El slogan que se manejara tomara en cuenta la promesa de valor que la Unidad Educativa Luz del Futuro ofrecerá; para lo cual consideramos los requerimientos que busca el cliente:

- Calidad en la Educación
- Buenas Instalaciones
- Precios accesibles
- Seguridad
- Grandes espacios verdes
- Desarrollo de las habilidades y capacidades

Uniando todos estos factores importantes el Slogan que se manejara será:” *El futuro de tus hijos es muestra responsabilidad, ahora a tu alcance y en un optimo ambiente de aprendizaje*”, lo que refleja nuestro compromiso para formar el presente y el futuro de sus estudiantes.

4.2 Base Filosófica de la empresa

4.2.1 Visión

La establecer la visión de la Institución se llevo a cabo preguntas guías, las cuales se respondieron tomando en cuenta factores determinantes para el éxito; resultando la siguiente visión:

Visión Unidad Educativa Luz del Futuro

Ser una Unidad educativa líder en el mercado provincial, brindando un servicio honesto y eficaz, enfocándose al desarrollo continuo y constante de las capacidades y habilidades de los estudiantes, aplicando oportunamente metodologías de enseñanza actuales, con la ayuda de tecnología de punta acorde a las necesidades y exigencias de un mundo en continuo desarrollo e innovación.

4.2.2 Misión

Para establecer la misión se utilizaron los elementos importantes para su declaración como son: el producto, cliente, mercado, la tecnología, la rentabilidad, la filosofía, la ventaja distintiva, personas y su responsabilidad social. Lo que permitió obtener una la siguiente misión:

Misión de la Unidad Educativa

Somos una institución educativa dedicada a la formación integral de sus estudiantes, trabajamos con tecnología de punta, personal altamente calificado y comprometido con la enseñanza de calidad, cumpliendo con las expectativas de los alumnos, padres de familia y así contribuir al desarrollo de la sociedad.

4.2.3 Objetivos estratégicos

Los objetivos estratégicos reflejan los resultados deseados en un periodo determinado de tiempo, ya sea corto, mediano o largo plazo, para establecerlos se tomara cuatro perspectivas, que son:

- Perspectiva del Cliente
- Perspectiva Interna

- Perspectiva Financiera
- Perspectiva de Crecimiento

Perspectiva del Cliente:

- Satisfacer al máximo las expectativas del cliente
- Crecer de forma progresiva, para abarcar más clientes
- Posicionarse en el mercado y en la mente del consumidor

Perspectiva Interna:

- Mejora continua de los procesos, técnicas y metodologías de enseñanza
- Evaluación y capacitación continua de los docentes
- Promulgar principios y valores en docentes y alumnos
- Mantenimiento constante de las instalaciones
- Mantenimiento de los ordenadores tanto software como hardware
- Planificación semanal de las actividades curriculares y extracurriculares

Perspectiva Financiera:

- Aumentar las ganancias económicas
- Reducir costos de operación

Perspectiva de Crecimiento:

- Fidelizar al cliente dando a conocer el crecimiento progresivo que tendrá la institución y por ende el desarrollo de talentos
- Adquisición de nuevo material didáctico
- Captar más clientes

4.2.4 Principios y valores

“Los principios son conceptos fundamentales que apoyan al desarrollo de la administración.”²³

²³NUÑEZ, E. “PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA “, segunda edición, págs.98-99

Los principios que va aplicar la Unidad Educativa son:

- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Responsabilidad social
- ✓ Eficacia y rapidez
- ✓ Cooperación
- ✓ Eficiencia
- ✓ Innovación y creatividad

Valores

“Los valores se pueden definir como una creencia de lo que es apropiado y lo que no lo es, guían las acciones y el comportamiento de los empleados para cumplir los objetivos de la organización”²⁴

Por tal motivo para la Unidad Educativa Luz del Futuro los valores son muy importantes, constituyendo los pilares fundamentales para la formación de los estudiantes; ya que los valores institucionales se convierten en valores de todos y de cada uno de los miembros que los conforman parte de la institución, es decir de los estudiantes, docentes y administrativos.

Los valores que se van a inculcar y destacar en la Unidad Educativa son:

- Puntualidad
- Disciplina
- Honestidad
- Respeto
- Responsabilidad
- Solidaridad
- Compromiso
- Lealtad

²⁴NUÑEZ, E. “PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA “, segunda edición, págs.100-102

4.2.5 Estrategias

Debido a que el éxito del proyecto está garantizado por la existencia de la demanda insatisfecha y la unidad educativa Luz del futuro tiene que abrir su propio nicho de mercado y posicionarse adecuadamente en el sector; la estrategia empresarial que se va a manejar es la estrategia de diferenciación, que consiste en una educación de calidad, con buenas instalaciones, precios accesibles, seguridad, espacios verdes y servicios complementarios como: medico odontológico.

4.2.5.1 Estrategia de competitividad

Esta estrategia hace referencia a las acciones o decisiones que la Unidad educativa tiene que tomar para entrar en el mercado para lo cual se toma en cuenta tres partes:

Sector industrial: Se refiere al origen de la competencia y capacidad que tiene esta para competir tomando en cuenta que la Unidad Educativa Luz del Futuro es nueva, debe ir ganando una posición en el mercado para lo cual es necesario desarrollar una estrategia de ataque contra el competidor; ya que se quiere ganar una mejor posición a costa de un competidor. Las estrategias que se plantean son:

- Captar los clientes insatisfechos, los cuales son un alto porcentaje según la investigación de mercado.
- Ejecutar una planificación para conservar el posicionamiento en el mercado, mismo que se logrará con mejoramiento e innovación constante del servicio de educación.
- Minimizar cualquier brecha que pueda existir y bloquear el acceso a la competencia, con una educación de calidad.

Mercado: Hace referencia a las necesidades y preferencias del consumidor aplicando estrategias de diferenciación, para que el cliente perciba la diferencia y nos prefiera.

Estas son:

- Contratar personal docente y administrativo altamente calificado.
- Que un profesor tenga calidad humana.

- Constante crecimiento progresivo, con la finalidad de que los estudiantes tengan mejores instalaciones donde puedan desarrollar sus actividades.

Perfil del servicio: Cantidad, calidad, precio y rotación. Se pretende conjugar una gama de herramientas para atraer al cliente y ofrecer un buen servicio

- El servicio es muy importante y todo lo que a este le rodea, por lo que la estrategia de diferenciación que se aplicara será dar un valor agregado al servicio educativo, la calidad se basa en la aplicación de actualizadas metodologías, servicios complementarios, instalaciones apropiadas para el aprendizaje de los estudiantes.

4.2.5.2 Estrategia de Crecimiento

Para conseguir un crecimiento en la concurrencia de alumnos a la Unidad Educativa Luz del Futuro existen dos ejes fundamentales a considerar los cuales son: el servicio y el mercado

El servicio de educación primaria y secundaria, es un servicio de conocimiento común que las personas por experiencia propia o por comentarios conocen del tema, por esta razón la estrategia está orientada a un desarrollo de mercado.

- Ampliar nuestro mercado, la Unidad Educativa Luz del Futuro se encuentra en la Parroquia El Corazón, cabecera cantonal, por las buenas vías de acceso puede captar estudiantes de las otras localidades aledañas de la parroquia como: Moraspungo, Ramón Campaña y Pinllopata; con una adecuada publicidad que realice la Unidad Educativa demostrando con hechos su doctrina de calidad.

4.2.5.3 Estrategia de Competencia

Para desarrollar estrategias de competencia es necesario conocer a fondo los recursos con los cual cuenta la Unidad Educativa, además conocer cuáles son las fortalezas,

oportunidades, debilidades y amenazas, para trabajar en ellas y lograr una superioridad en el mercado.

Tabla No.54 Matriz Foda

MATRIZ FODA	
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • El 40 % proviene de recursos propios • La ubicación de la unidad educativa cuenta con buenas vías de acceso y espacios verdes • Formación integral estudiantes • Crecimiento progresivo de la unidad educativa, que permite captar más alumnos 	<ul style="list-style-type: none"> • Se cuenta con muchos buenos proveedores para los insumos en general • Controlado crecimiento de las unidades educativas en el Cantón Pangua
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Poca experiencia en el área de educación 	<ul style="list-style-type: none"> • Unidades educativas ya posicionadas en el mercado • Ofrecimiento de mejores condiciones económicas a los profesores del sector publico • Inversión del gobierno en la educación publica

Elaborado por: La Autora

En base a la matriz Foda se desarrollan las siguientes estrategias de competencia que son:

- Ofrecer un servicio de calidad, acompañado de las instalaciones adecuadas; con la finalidad de captar más estudiantes y los gastos operativos sean reducidos. Con esta estrategia se logrará mantener un precio razonable ofreciendo la misma calidad de servicio.
- Trabajar constantemente en la imagen de la Unidad Educativa, para que refleje el compromiso de enseñanza y formación de los estudiantes.
- Enfocar el servicio a un segmento específico de clientes, mismo que puede ser los mercados desatendidos por la competencia. Esta es una estrategia muy buena, porque se conoce a los clientes y lo que ellos quieren; basando nuestra estrategias en conocer a nuestro cliente podemos volvernos especialistas en satisfacer las necesidades de nuestro mercado.

4.2.5.4 Estrategia Operativa

Se orienta a simplificar los procesos internos, con la finalidad de ofrecer un servicio rápido y oportuno. Internamente la Unidad Educativa cuenta con personal altamente capacitado, que dentro de sus facultades esta la resolución de problemas, donde solo intervendrán los interesados. Pero como el control juega un papel muy importante el rector estará informado de todo lo que ocurre. Se aplicara cuatro estrategias que son:

- ***Estrategia Informativa:*** Desarrollar en el alumno habilidades y conocimientos para manejar el flujo de datos, para conocer las falencias que perciben por parte de las otras instituciones.
- ***Estrategia Formativa:*** Desempeño profesional tomando en cuenta la realidad
- ***Estrategia Práctica:*** Relacionar lo aprendido y llevarlo a la practica
- ***Estrategia de Logística:*** Estructuración de los programas académicos y su consecuente implementación alrededor de métodos didácticos adecuados

4.3 La organización

La organización es un factor muy importante dentro de la Unidad educativa, ya que es necesario organizar al talento humano y los recursos con la finalidad de alcanzar los objetivos deseados.

4.3.1 Estructura Orgánica

Para desarrollar la estructura organizativa interna de la organización de la empresa, sus relaciones, sus niveles de jerarquía y las principales funciones, se presentaran tres niveles bien definidos, que son:

- ✓ **Nivel directivo:** se encuentra la junta directiva, conformada por los socios y rector.
- ✓ **Nivel ejecutivo:** representado por el rector
- ✓ **Nivel de operaciones:** Docentes y personal de apoyo como la secretaria, contadora, personal de limpieza, seguridad y medico.

4.3.2 Responsabilidades y perfil profesional

Las responsabilidades se establecerán dependiendo del puesto que ocupen, las cuales son:

	
Cargo	JUNTA ACCIONISTAS
FUNCIONES <ul style="list-style-type: none">• Aprobación de planes y programas• Aprobación de políticas y presupuestos	

Elaborado por: La Autora



Cargo

RECTOR

PERFIL PROFESIONAL

- SEXO: Masculino o Femenino
- EDAD: de 30 a 50 años
- TITULO: Licenciado en Ciencias de la Educación
- EXPERIENCIA GENERAL: Mínimo 5 años
- CARACTERISTICAS: Proactivo, dinámico, con voz de mando, trabajo bajo presión, líder, etc.

FUNCIONES

- Realizar el proceso de reclutamiento y selección del personal docente y administrativo
- Evaluar constantemente al personal docente acorde a la planificación establecida con anterioridad
- Elaborar los reglamentos de la Unidad Educativa conjuntamente con el Consejo Académico y Disciplinario y presentarlo a la Junta de Accionistas.
- Aprobación de las actividades curriculares y extracurriculares de la institución
- El Rector dentro del Consejo Académico y Disciplinario contara con voto

Elaborado por: La Autora



Cargo

SECRETARIA

PERFIL PROFESIONAL

- SEXO: Masculino o Femenino
- EDAD: de 28 a 50 años
- TITULO: Secretaria
- EXPERIENCIA GENERAL: Mínimo 1 años
- CARACTERISTICAS: Honesta, responsable, ordenada, proactiva, dinámica, entusiasta, buena presencia, con conocimientos básicos de computación.

FUNCIONES

- Llevar el registro e historial de los estudiantes y docentes
- Llevar la agenda del rector
- Realizar el control de pago de pensiones
- Realizar todos los trámites legales
- Ingreso de documentos al sistema
- Tomar nota y archivar de todas las resoluciones establecidas en consejo
- La secretaria dentro del Consejo Académico y Disciplinario no contara con opción a voto.

Elaborado por: La Autora



Cargo

CONSEJO ACADÉMICO Y DISCIPLINARIO

PERFIL PROFESIONAL

- El Consejo estará conformado por siete personas, dentro de ellas el rector, la secretaria y cinco docentes más
- **CARACTERÍSTICAS:** Los miembros deben poseer características básicas como: proactivo, dinámico, con voz de mando, trabajo bajo presión, líder, trabajo en equipo, etc.

FUNCIONES

- Estará conformado por el rector y los dirigentes del departamento DOBE, de Desarrollo Académico y el dirigente del Departamento de RR.HH
- Elaborar conjuntamente con el rector los reglamentos de la Institución
- Apoyar o refutar decisiones del rector
- Evaluar y controlar el cumplimiento de la aplicación y desarrollo de los planes de trabajo
- Establecer relaciones de cooperación con el rectorado

Elaborado por: La Autora



Unidad Educativa Luz del Futuro

Cargo

DOCENTES DE PLANTA

PERFIL PROFESIONAL

- **SEXO:** Masculino o Femenino
- **EDAD:** de 25 a 50 años
- **TITULO:** Licenciados en Ciencias de la Educación para la sección primaria y para la sección secundaria docentes de otras profesiones
- **EXPERIENCIA GENERAL:** Mínimo 2 años
- **CARACTERISTICAS:** Voz de mando, proactivo, emprendedor, entusiasta, responsable, ordenado, buena presencia.

FUNCIONES

- Cumplir con las disposiciones de la institución
- Promulgar la educación integran en cada alumno
- Desarrollar las capacidades sicomotrices de cada alumno
- Cumplir con el horario establecido de clases
- Inculcar los principios y valores en cada alumno
- Enseñar los conocimientos básicos propios de su edad, establecido con anterioridad en la planificación semanal

Elaborado por: La Autora



Cargo

PROFESORES ESPECIALES

PERFIL PROFESIONAL

- SEXO: Masculino o Femenino
- EDAD: de 25 a 50 años
- TITULO: Parvularios o título especial, ya sea en artes, música, inglés, etc.
- EXPERIENCIA GENERAL: Mínimo 1 años
- **CARACTERISTICAS:** Ordenada, responsable, cumplida, puntual, trabajo bajo presión

FUNCIONES

- Cumplir con las disposiciones de la institución
- Promulgar la educación integran en cada alumno
- Inculcar los principios y valores en cada alumno
- Cumplir con el horario establecido de clases
- Colaborar con el desarrollo físico del niño desde edad temprana
- Desarrollar la imaginación, creatividad y destrezas de cada alumno

Elaborado por: La Autora



Cargo

PROFESIONALES DE LA SALUD

PERFIL PROFESIONAL

- **SEXO:** Masculino o Femenino
- **EDAD:** de 25 a 50 años
- **TITULO:** Medico General
- **EXPERIENCIA GENERAL:** Mínimo 1 año
- **CARACTERISTICAS:** Haber cumplido el año de la rural, estar afiliado al Colegio de Médicos, buena presencia

FUNCIONES

- Cumplir con las disposiciones de la institución
- Cumplir con el horario establecido de clases
- Atender a los alumnos, personal docente y administrativo de cualquier dolor, herida.
- Ayudar al desarrollo integral del estudiante
- Analizar y evaluar el entorno familiar y social de cada alumno y posteriormente entender su comportamiento y mejorarlo
- Orientar al alumno en caso que se lo requiera

Elaborado por: La Autora



Unidad Educativa Luz del Futuro

Cargo

CONSERJE

PERFIL PROFESIONAL

- **SEXO:** Masculino o Femenino
- **EDAD:** de 25 a 35
- **TITULO:** Sin titulo
- **EXPERIENCIA GENERAL:** Mínima 1 año
- **CARACTERISTICAS:** Honesto, responsable, cumplido, ordenado

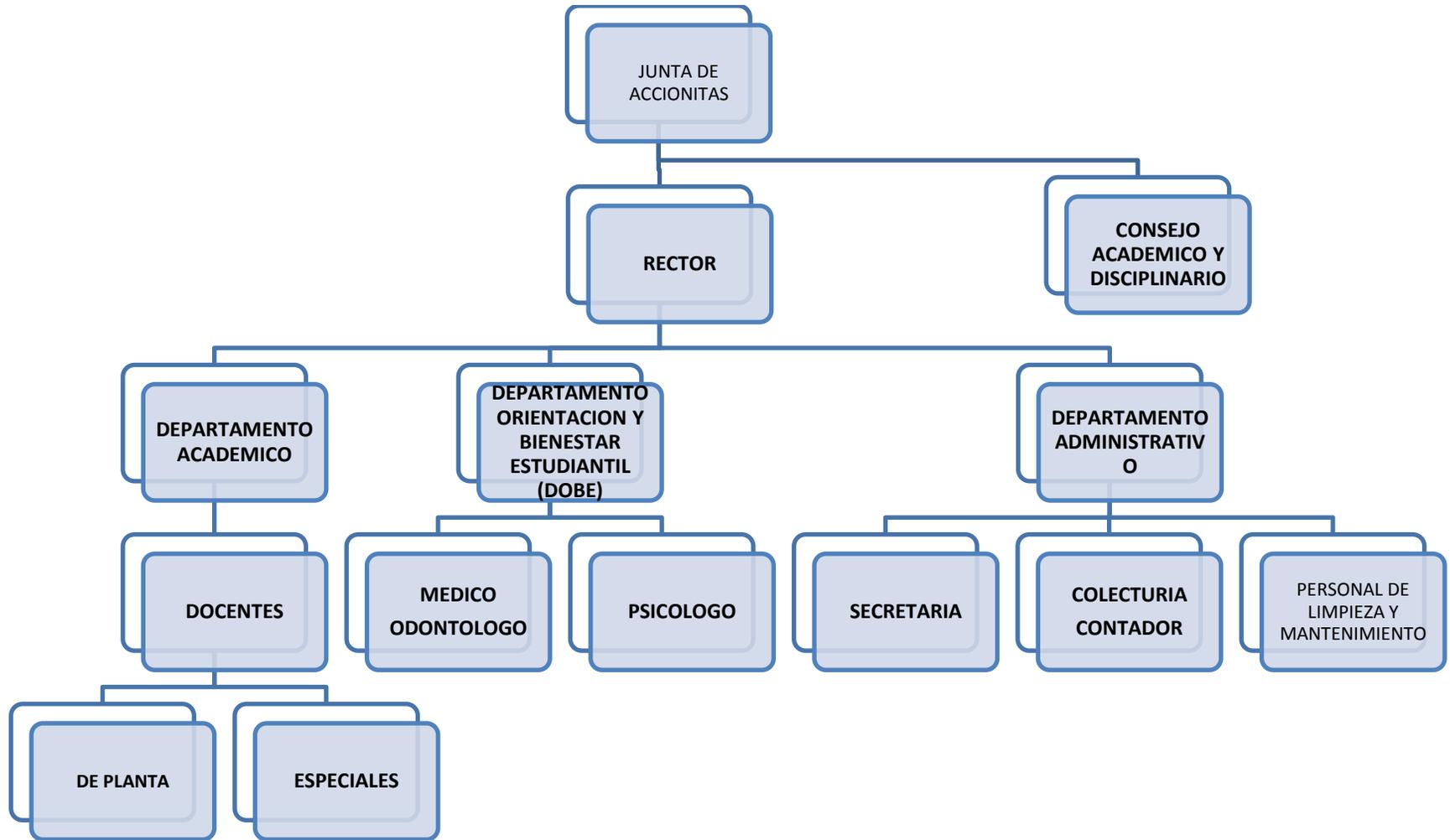
FUNCIONES

- Limpieza y cuidado de las instalaciones
- Actividades varias

Elaborado por: La Autora

4.4 Organigrama Estructural y análisis

GRAFICO No. 23 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL UNIDAD EDUCATIVA LUZ DEL FUTURO



4.5 Normativa y Reglamentos

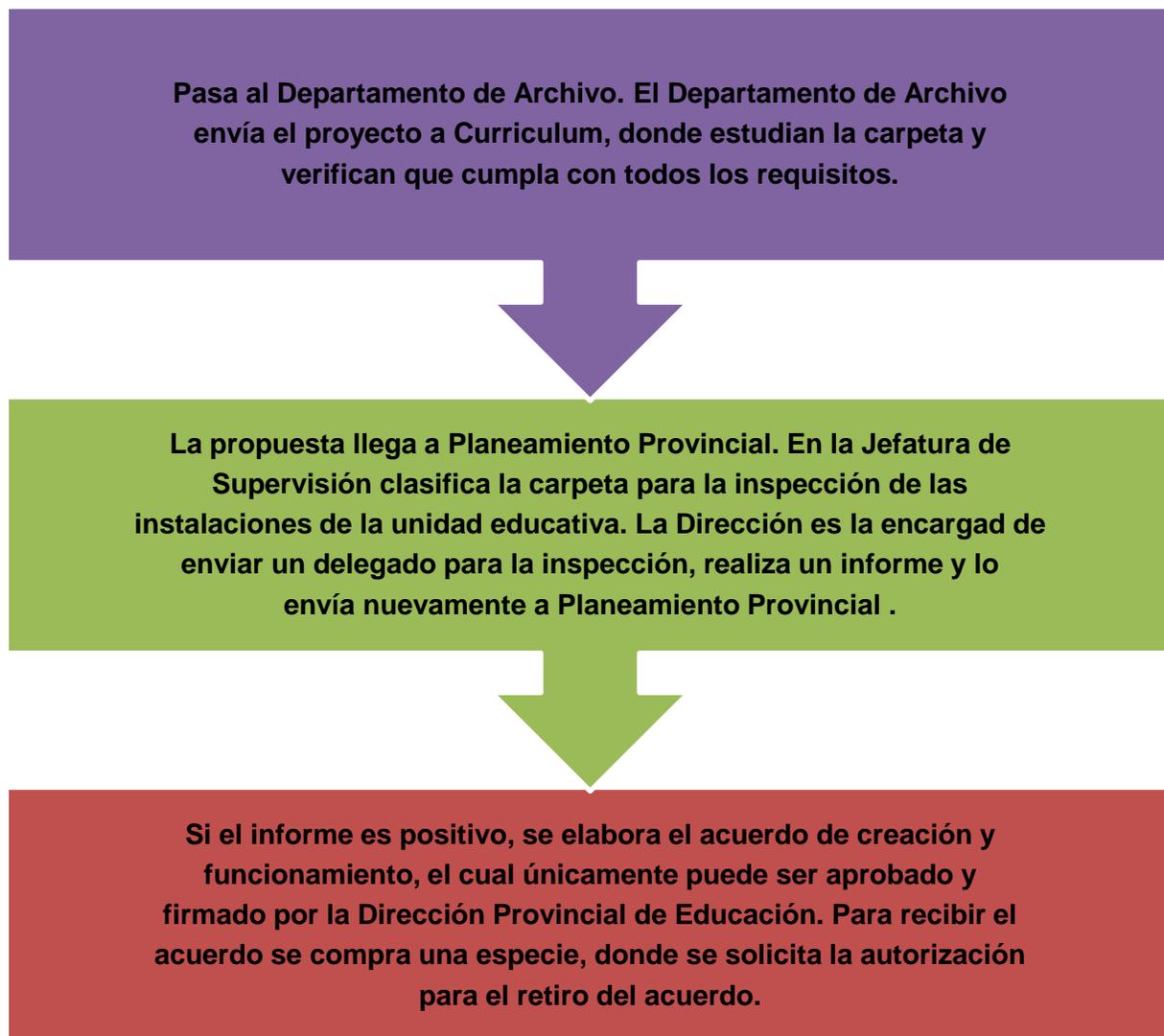
Para el funcionamiento de la unidad educativa se tiene que realizar varios trámites legales y presentar los siguientes documentos:

- Escrituras de la propiedad, en caso de que el local no sea propia, se debe presentar el contrato de arrendamiento.
- Copias de la cedula de ciudadanía del representante legal, dueño, contratante y contratista donde funcionara la unidad educativa.
- Proformas de todas las compras que se han realizado para equipar la unidad educativa.
- Inventario de los activos fijos que adquirido la unidad educativa con copias notariadas o certificadas por las respectivas casas comerciales.

4.5.1 Norma técnica

Para obtener el permiso de funcionamiento de la unidad educativa se debe presentar el proyecto de la Unidad Educativa Integral en la Dirección provincial de Educación de Cotopaxi, adjuntado el proyecto Educativo Institucional, el cual le entrega la misma Dirección de Educación al representante legal de la institución al momento que se desea realizar los trámites iniciales. Una vez entregado el proyecto el trámite es el siguiente:

**GRÁFICO No. 24 PROCESO DE PRESENTACIÓN DEL PROYECTO
EDUCATIVO INSTITUCIONAL**



Fuente: Dirección Provincial de Educación de Cotopaxi

Elaborado por: La Autora

Después de la aprobación del proyecto la Dirección entrega los requisitos de inicio de año y requisitos de finalización del año escolar. Además el departamento de estadística entrega un cronograma, donde se detallarán las actividades que el rector

(a) de la unidad educativa conjuntamente con los docentes realizarán durante los 9 meses de labores.

Por otro lado dentro de la normativa técnica, también es importante conocer cuáles son las dimensiones aconsejables de las aulas de clase, para que los niños y jóvenes se desarrollen en un espacio óptimo para su aprendizaje.

- La superficie se considera a razón de 2.50m cuadrados por alumno, en el aula de 0.90 m cuadrados como mínimo y altura de 2.70 m.
- El espacio considerado para el maestro será de 2 metros cuadrados.
- Es importante considerar distancias entre aulas, ya que la acústica juega un papel muy importante para el óptimo desarrollo de las clases.
- Las aéreas de esparcimiento deberán ser ubicadas en la planta baja del inmueble, considerando 1.25 m cuadrados mínimo por alumno.
- La iluminación debe ser natural, por lo menos en la quinta parte de la superficie total del aula.
- La ventilación no será inferior al 5 % del área del aula

4.5.2 Norma Sanitaria

Dentro de toda institución educativa las baterías sanitarias juegan un papel indispensable para el desarrollo normal de las actividades, según observaciones a varias unidades educativas el número de baterías sanitarias casi se mantiene estándar.

El número de baterías sanitarias oscilan entre 15 a 20, lo que significa que por cada 17 niños existe una batería sanitaria. Para el funcionamiento de la unidad educativa es necesaria la existencia de baterías sanitarias ubicadas en tres sectores diferentes, mismos que deben estar bien distribuidos, con proyecciones a otro grupo si así se lo requiere.

La legislación educativa dentro de las disposiciones generales establece que se llega a un máximo de 30 alumnos por baño.

GRÁFICO No. 25 DISEÑO DE BATERIAS SANITARIAS



Fuente: Proceso De Investigación

4.5.3 Norma Legal y Comercial

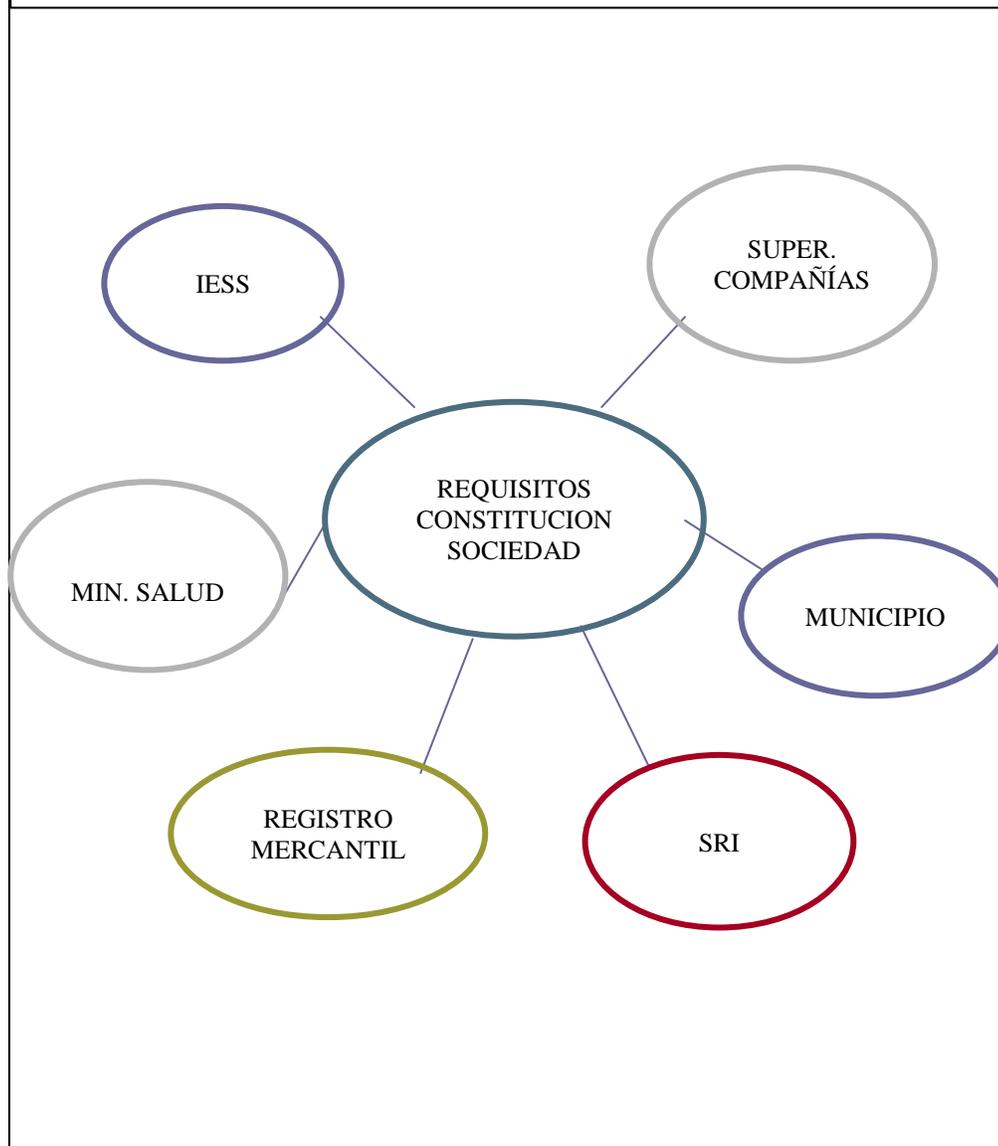
Para la constitución los requisitos son:

- Escritura pública de constitución de la sociedad anónima
- Inscripción en el Registro Mercantil
- Certificado bancario de depósito.

4.5.3.1 Requisitos y documentación

Para el funcionamiento se deben cumplir con los requisitos que soliciten cada una de las siguientes entidades detalladas a continuación:

GRÁFICO 26: ENTIDADES A PRESENTAR DOCUMENTACIÓN



Fuente: Investigación

Elaborado por: La Autora

4.5.3.1.1 Registro único de Contribuyentes (RUC)-SRI

- Cedula de identidad original y copia
- Nombramiento del representante legal
- Formularios 01-A y 1-B
- Original y copia de la escritura publica

- Recibo de agua, luz o teléfono
 - Llenar formulario
- El plazo para inscribirse es de 30 días contados a partir de la constitución o iniciación de las actividades económicas

4.5.3.1.2 Permiso Sanitario-Ministerio de Salud

Debido a que en la Unidad Educativa debe existir uno o varios bares, se debe pedir un permiso sanitario, cuyos requisitos son:

- Solicitud (formulario) de permiso sanitario
- Copia de cedula de ciudadanía y papeleta de votación del dueño del Negocio o RUC
- Informe de compatibilidad y/o factibilidad de implantación de uso-plano del lugar
- Comprobante de pago de patente anterior
- Certificado de salud para todo el personal
- Permiso de los bomberos

4.5.3.1.3 Patente Jurídica-Municipio

- Formulario de declaración de patentes, original y copia
 - Escritura de constitución de la compañía original y copia
 - Original y copia de la resolución de la Superintendencia de Compañías
 - Copias de la cedula de ciudadanía del representante legal
 - Copia del servicio básico
- Para el pago de patente cuando ya existe la inscripción el interesado deberá acercarse a partir del 2 de enero de cada año a la Administración Zonal respectiva

- Para los trámites deberá presentarse el certificado de votación de acuerdo a la Ley de Elecciones.

4.5.3.1.4 Certificado de Seguridad del Cuerpo de Bomberos

- Comprar un formulario, llenarlo y entregarlo a los bomberos
- Conducir a los inspectores para la inspección del local
- Informe favorable de la inspección
- Presentar la patente y RUC

4.5.3.1.5 IESS

- Obtención de la clave
- Copia cedula y papeleta de quien retira la clave
- Copia de la cedula y papeleta del representante legal
- Copia del Ruc
- Planilla del servicio Básico
- Solicitud de entrega de clave firmada

4.5.3.1.6 Permisos de la Dirección Provincial de Cotopaxi

A más de los permisos otorgados por esta entidad es importante conocer la ley

4.5.4 Normativa Académica

Puntos importantes basados en el reglamento general de la ley de educación:

4.5.4.1 Admisión de los alumnos

La educación primaria y ciclo básico son obligatorios. La admisión de los alumnos a los diversos niveles estará sujeta al cumplimiento de los siguientes requisitos, como la unidad empezara con el primero de básica los requisitos son:

- Tener cinco años de edad
- Partida de nacimiento o cedula de identidad
- Certificado de salud otorgado centro de salud publico

4.5.4.2 Régimen Escolar

El régimen escolar de la unidad educativa Particular Luz del Futuro será régimen Costa.

4.5.4.3 Matriculas

El periodo de matriculas ordinarias será del 15 al 30 de abril en el régimen costa, cuyas legalizaciones de las mismas por ser una institución privada lo llevara a cabo el Rector y el Secretario. Así mismo las matriculas extraordinarias se las realizara con fecha posterior a las señaladas anteriormente por la Dirección Provincial de Educación y Cultura.

4.5.4.4 Jornada de Trabajo y Rutina

- Ingresar a laborar a las 8:00.
- Finalizar sus actividades con los estudiantes a las 1:45.
- Realizar actividades complementarias hasta las 15:00, como, por ejemplo, las siguientes: atención a padres o madres de familia (siempre fuera del horario de actividades planificadas); realización de círculos de estudio o jornadas pedagógicas; realización de actividades de vinculación con la comunidad y de actividades de capacitación.
- La hora de ingreso de los niños a la institución es hasta las 8:00.

TABLA No. 55 LA RUTINA DE LOS ESTUDIANTES

PERIODO	FRANJA HORARIA	ACTIVIDADES
1	7:30 A 8:00	Ingreso de los estudiantes y actividades libres.
2	8:00 A 1:35	Actividades planificadas.
3	1:35 A 1:45	Salida de los estudiantes.

Fuente: Ley general de Educación

Elaborado por: La Autora

CAPITULO V

MARKETING MIX

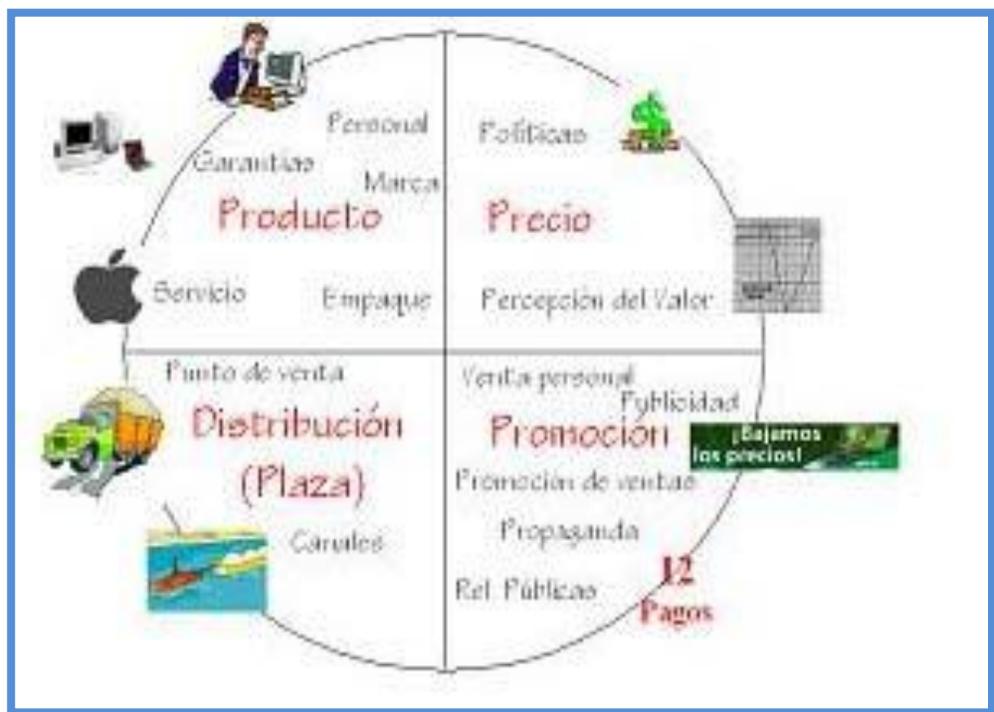
Introducción

Comprende la mezcla de las cuatro variables que permiten la toma de decisiones y el desarrollo de estrategias de mercadotecnia para alcanzar un excelente posicionamiento en el mercado y en la mente del consumidor; lo que conlleva al desarrollo y crecimiento del negocio.

Estas variables son:

1. Producto o servicio
2. Plaza
3. Precio
4. Promoción

Grafico No. 27 Marketing Mix



Fuente: Proceso de Investigación

Elaborado por: La Autora

5.1 Producto o servicio



El servicio que ofrecerá la Unidad Educativa Particular Luz del Futuro será Educación. La unidad educativa iniciara sus actividades con el Primero de Básica o conocido como Jardín de Infantes; siendo este un proyecto de crecimiento modular o progresivo ya que cada año se abrían dos cursos hasta llegar a tercero de bachillerato.

5.1.1 Objetivo

Cubrir los requerimientos, aspiraciones y expectativas de los padres de familia y estudiantes

5.1.2 Características del servicio

- a) Servicio educativo de calidad
- b) Metodológicas y técnicas de enseñanza actualizadas
- c) Motivación para el desarrollo de habilidades y competencias de los estudiantes
- d) Desarrollo de la creatividad
- e) Utilización de la tecnología de punta
- f) Desarrollo del pensamiento lógico y conceptual

5.1.3 Clasificación por su Uso-Efecto

El servicio de educación que ofrece la unidad Educativa es un derecho de las personas a lo largo de su vida, la Constitución de la República indica que es un deber ineludible del estado con cada uno de los miembros de la sociedad. Este deber fue planteado con el fin de obtener ciudadanos responsables, humanos, con un razonamiento lógico y centrado en la realidad.

Al cabo de los 10 años de educación básica se espera que los jóvenes logren el perfil que sigue, siendo esto el efecto que desarrolla la educación:

- Conciencia clara y profunda de ser ecuatoriano, en el marco del reconocimiento de la diversidad cultural, étnica, geográfica, y de género del país.
- Consientes de sus derechos y deberes en la relación a sí mismos, a la familia, a la comunidad y a la nación.
- Alto desarrollo de su inteligencia, a nivel del pensamiento creativo, práctico y teórico.
- Capaces de comunicarse con mensajes corporales, estéticos, orales, escritos y otros.
- Con habilidades y competencias para desarrollar cualquier actividad
- Con capacidad de aprender,
- Con actitudes positivas frente al trabajo y al uso del tiempo libre.

Para lo que se la unidad educativa fomenta el desarrollo de las áreas de: lenguaje y comunicación, matemática, entorno natural y social, ciencias naturales, estudios sociales, educación física, artes, música, idiomas entre otras.

5.1.4.- Servicios Complementarios y/o Sustitutos

Los productos sustitutos son aquellos que aún no siendo iguales pueden, eventualmente, sustituir. La educación podríamos decir que no existe un servicio

sustituto, ya que este más que un servicio es un derecho que poseen los seres humanos para su desarrollo y crecimiento.

Lo que se ofrece la unidad Educativa luz del Futuro como servicios complementarios son:

- Transporte
- Idiomas
- Tareas dirigidas
- Médico, Odontólogo y Psicólogo
- Campamentos Vacacionales
- Artes
- Deportes
- Seguridad

5.1.5 Estrategias del Producto o Servicio

Las estrategias son desarrolladas para el mercadeo y comercialización del servicio que ofrece la unidad educativa, por lo cual serán desarrolladas en cada una de las variables de la aplicación del marketing mix, sin embargo es importante y relevante conocer conceptos básicos antes de desarrollar las estrategias por lo que es necesario conocer que es comercialización

“La comercialización no es la simple transferencia de los productos a manos del consumidor, es una actividad que debe confiarle al producto los beneficios de tiempo y lugar; una buena comercialización es la que coloca al producto en un sitio y momento adecuados, para dar al consumidor la satisfacción que él espera con la compra”.²⁵

²⁵BACA Urbina, Gabriel; “Evaluación de Proyectos”; editorial Mc Graw - Hill; Cuarta Edición; México 2001; pág. 52 – 53.

La mercadotecnia permite realizar acciones y tomar decisiones oportunas para crear valor al servicio por un tiempo considerable.

En la *administración* de empresas, una **estrategia** es un plan general de acción mediante el cual una organización busca alcanzar sus objetivos.²⁶

Estrategias

1. La Estrategia que se utilizará, será la de diferenciación, la misma que requiere el diseño significativo de diferencias que permita distinguir el servicio de la unidad educativa Luz del futuro de los de la competencia.

El diferenciarnos de los competidores nos permitirá crear una posición única y exclusiva en mercado, el desarrollo e implementación en nuestros servicios de esta estrategia diferenciadora, nos permite competir de una manera singular, y única en nuestro nicho de mercado que se traduce en un valor superior para nuestros clientes.

De acuerdo a los datos que nos arroja la Investigación de mercado en la pregunta No. 8 de la Tabla No. 18 en los servicios que requieren los demandantes y los que ofertaremos serán:

- Tareas Dirigidas o cuidado extra horario.
- Médico, Odontólogo, Psicólogo, permanente.
- Desarrollo por medio de Talleres y Deportes.
- Clases de Nivelación
- Seguro

²⁶STANTON, William; ETZEL, Michael; WALKER, Bruce, *Fundamentos de Marketing*, Décima Edición, McGRAW-HILL, 1995, Pág. 76.

2. Otra estrategia es la buena Imagen es contar con un personal altamente capacitado, con los recursos didácticos oportunos y las instalaciones adecuadas; pero a más de este es necesario que cada persona que trabaje en la institución se sienta parte de ella, y esto se logra manteniendo un buen ambiente laboral. Por que como es tratado dentro de la institución eso será reflejado a los clientes y lo que se quiere dar y mantener esa buena imagen.
3. Crear un buen ambiente de trabajo, espíritu de equipo y de orgullo de pertenecer a la Unidad Educativa Luz del Futuro
4. Reconocer al personal de la Unidad Educativa por logros alcanzados
5. Evaluar constantemente el servicio, para realizar observaciones y mejoras que incrementen su aceptación en el mercado y así acaparar más clientes.
6. Capacitar con nuevas técnicas de enseñanzas a los docente
7. Adquirir material didáctico innovador
8. Efectuar un análisis minucioso de la competencia actual y potencial.
9. Realizar una investigación directa con el cliente para determinar sus necesidades y poder satisfacerlas.

5.1.6 Actividades

- Crear grupos creativos en la unidad educativa.
- Destinar personal para que realice la investigación a los padres de familia sobre servicio educativo como sus observaciones y sugerencias para mejorar
- Identificar las necesidades reales de los clientes.
- Crear la imagen en la mente de los consumidores de que la unidad educativa ofrece un servicio educativo de calidad
- Motivar al personal docente y administrativo para su buen desenvolvimiento dentro de la institución.

5.2 Precio



El precio es uno de los componentes más importantes que deben ser analizados con minuciosidad y a profundidad, con el fin de poder penetrar en el mercado de una manera eficaz. Porque es necesario primero determinar que el precio es lo que se paga por lo que se obtiene.

Dentro del ámbito de la educación, las Unidades Educativas están reguladas por la Dirección Provincial de Educación, este organismo es el encargado de establecer los rubros que puede cobrar cada unidad educativa. Este valor es asignado después de ser presentado y aprobado del Proyecto de Educación Institucional. La Dirección Provincial establece estos rubros, después de un análisis e inspección de todos los activos y todo lo invertido en la Unidad Educativa.

5.2.1 Objetivo

- Permitir cubrir los costos y obtener una ganancia para los inversionistas

5.2.2 Aspectos importantes para establecer el precio

Para determinar el precio servicio a ofrecer, se tomará en cuenta 3 elementos: 1) importancia del precio en la economía; 2) importancia del precio para las empresas individuales; y, 3) importancia del precio para el consumidor.

1. Importancia del precio en la economía: se refiere a que el precio influye en los sueldos, intereses y utilidades.
2. Importancia del precio para las empresas individuales: se exalta que el precio afecta la posición competitiva de la empresa y su participación en el mercado. Sin embargo los resultados que ofrece la investigación de mercado determino que el cliente está más interesado en la calidad del servicio más que en el precio.
3. Importancia del precio para el consumidor: Se argumenta que el valor indica que un producto reúne varias características como: calidad, imagen y satisfacción para el cliente.

5.2.3 Estrategias de precio

1. Ingresaremos al mercado con precios similares a los de la competencia, es decir, aplicar la estrategia del Seguidor.
2. Realizar mejoras constantes, tanto en infraestructura como en adquisición de insumos y materiales didácticos. Para presentar cada año una inspección y un nuevo análisis para restablecer el precio a cobrar.
3. Se trabajará con becas del 20% a los estudiantes que tengan hermanos dentro de la misma institución, además existirá una beca del 40% misma que será entregada a los estudiantes de cada grado que tengan un promedio satisfactorio.
4. Realizar un meticuloso estudio para fijar el precio más conveniente, de acuerdo a la aprobación de la Dirección de Educación.

5.2.4 Actividades

- Investigar cada 6 meses a la competencia
- Realizar un mejoramiento continuo de la unidad educativa

5.3 Plaza



“Dentro de la mezcla del marketing, la función de la distribución consiste en hacer llegar el producto a su mercado meta. La actividad más importante para lograr esto es arreglar su venta (y la transferencia de la propiedad) del fabricante al consumidor final. Otras actividades (o funciones) comunes son promover el producto, almacenarlo y correr parte del riesgo financiero durante el proceso de distribución.”²⁷

Definir la forma de distribución para un servicio es imposible, dado que lo que se propone es un servicio, y no hay cosas intangibles que se tienen que trasladar, o calcular inventarios de seguridad, o elegir el mejor canal de distribución.

²⁷ IBIDEM, Pág. 460.

5.3.1 Objetivo

- Hacer llegar el servicio directamente al consumidor (estudiantes)

5.3.2 Canal de Distribución

El servicio de educación es un servicio de entrega directa al consumidor, es decir no se requiere de intermediarios; por tal razón se entregará este servicio en las instalaciones de la Unidad Educativa Particular Luz del Futuro a todos los estudiantes que se encuentren debidamente matriculados en la institución.

5.3.3 Estrategias

- Se propone ofrecer el servicio directamente a las familias con hijos en edad escolar de la Parroquia El Corazón, Cantón Pangua en la cual también será la ubicación de la Unidad Educativa.

5.3.4 Actividades

- Garantizar el servicio
- Prever las necesidades
- Interpretar los requerimientos del cliente

5.4 Promoción y Publicidad

La promoción es básicamente un intento de influir en el público. Más exactamente, la **promoción** es el elemento de la mezcla de marketing que sirve para informar, persuadir y recordarle al mercado la existencia de un producto y su venta, con la esperanza de influir en los sentimientos, creencias o comportamiento del receptor o destinatario.



Promoción

Según Kotler, Cámara, Grande y Cruz, autores del libro “Dirección de Marketing”, la promoción es “la cuarta herramienta del marketing-mix incluye las distintas actividades que desarrollan las empresas para comunicar los méritos de sus productos y persuadir al público objetivo para que compren.”²⁸

Publicidad

Los autores del libro “Fundamentos de Marketing”, Kotler y Armstrong, definen la publicidad como “cualquier forma pagada de presentación y promoción no personal de ideas, bienes o servicios por un patrocinador identificado.”²⁹

5.4.1 Objetivo

Llegar a las personas de la manera que queremos obteniendo así los resultados deseados, es decir, que la gente conozca el servicio y lo adquiera.

5.4.2 Estrategias de promoción

Al ser una Unidad Educativa nueva, es necesario de una estrategia de promoción, para dar a conocer a los clientes la existencia de esta. Con estas estrategias se busca

²⁸ KOTLER, Philip CAMARA, Dionisio, CRUZ, Ignacio, *Dirección de Marketing*, Edición del Milenio, Prentice Hall, Pág. 98.

²⁹ KOTLER, Philip, AMSTRONG, Gary, *Fundamentos de Marketing*, Sexta edición, Prentice Hall, Pág. 470.

llegar a las personas que son parte del objetivo, mediante una publicidad de alta calidad y dar a conocer a la unidad educativa lo más pronto posible.

Por esta razón se plantean las siguientes estrategias.

- La clave para una buena promoción también está en brindar una excelente atención al cliente, pues el respaldo de otros clientes que han tenido una experiencia positiva con la empresa, permitirá crear una publicidad efectiva que vaya de boca en boca. Se debe procurar crear un grupo de clientes satisfechos, pues quien mejor que ellos para generar referencias positivas que llenen a la empresa de clientes constantes.
- Dar a conocer el proceso de inscripción, fechas de matriculas, cronograma de actividades actualizado de la Unidad Educativa a través de material publicitario como: flyers, afiches, banners ubicado en la puerta principal de la Unidad Educativa
- Establecer alianzas estratégicas con guarderías, centros de educación inicial, etc. Para que sugieran a la Unidad Educativa Luz del Futuro
- Utilizar medios de comunicación para informar sobre la apertura de la unidad educativa y de los servicios que esta ofrece.

5.4.3 Actividades

- Acaparar la mayor cantidad de clientes, brindando el servicio de comunicar los requerimientos de los clientes y así satisfacer su necesidad de vender.
- Destinar recursos para capacitar al personal docente.
- Crear una buena imagen pública de la unidad educativa a través de la satisfacción de las necesidades de los clientes.
- Usar eficientemente la publicidad.
- Desarrollar una campaña publicitaria.
- Crear un eje comunicativo.
- Determinar el mercado meta

5.5 Aplicación de estrategias generales de mercadeo

Estrategias generales de producto

- Actividades extracurriculares, (sin cobrarla aparte).
- Incluir en la oferta material didáctico impreso o digital.
- Oferta educativa diferente a la competencia (metodología, maestros, instalaciones, servicios)
- Diseño de la página web oficial de la Unidad educativa

Estrategias generales de plaza

- Incluir en la tu publicidad un Mapa de la ubicación de la Unidad educativa.
- Mencionar todas las vías de acceso y medios de transporte disponibles para llegar a la Unidad Educativa.
- Mapa de la ubicación de la institución en la página web conectado a Google para que se pueda visualizar cómo llegar a él por internet.
- Hacer visibles las instalaciones.
- Colocar un anuncio atractivo en el lugar más visible y transitado del exterior de la Unidad Educativa.

Estrategias generales de precio

- No realizar promociones de precio sobre la pensión escolar. (cargar los costos a la inscripción)
- Premiar las “inscripciones adelantadas” con descuentos especiales en la inscripción.
- Adelantar los ciclos de inscripciones y empezar a promocionarlas antes que la competencia
- Generar becas de los cursos que se impartirán en la Unidad Educativa. A los clientes potenciales, para que prueben la calidad, esto atraerá más clientes posteriormente.

- Incluir en el costo de inscripción todas las variables futuras (actividades extracurriculares, seguro, etc.) Para no cargar al cliente una serie de pagos extras después.

Estrategias generales de servicio

- Procesos orientados al cliente
- Administrar a tus clientes potenciales por medio de una hoja en Excel, (clientes de la competencia).
- Llevar un registro con los datos principales (e-mail, teléfono fijo, celular etc.) de clientes potenciales.
- Dar seguimiento a las personas que piden informes en la institución.
- Ser puntual en las citas con clientes.

CAPITULO VI

ESTUDIO FINANCIERO

6.1 Análisis Financiero

“La parte de análisis económico pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica.”³⁰

El análisis financiero fija los costos de los recursos necesarios para que funcione normalmente la unidad educativa y los costos de la actividad a la que se dedicará la misma, con lo que determinaremos si es factible económicamente la elaboración del proyecto.

6.1.1 Presupuestos

Presupuesto “es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización”.³¹

6.1.1.1 Presupuesto de Inversión

El presupuesto de inversión está formado por todos los desembolsos monetarios realizados para la adquisición de activos que permitan el funcionamiento de la Unidad Educativa; entre los cuales se encuentran los activos fijos, intangibles y circulantes.

³⁰BACA URBINA, Gabriel, *EVALUACIÓN DE PROYECTOS*, MckGraw-Hill, México, 2009, Pág. 160.

³¹ LOZANO, Arvey, Presupuestos, 14 de Mayo del 2010, <http://www.monografias.com/trabajos3/presupuestos/presupuestos.shtml>.

TABLA No.56 INVERSIÓN INICIAL TOTAL DEL PROYECTO

Inversiones	REF.	VALOR \$ USD	FINANCIAMIENTO	
			PROPIO	CRÉDITO
1. FIJAS - PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO				
Terrenos	ANEXOS	10.000,00	-	10.000,00
Construcciones	ANEXOS	23.580,00	-	23.580,00
Equipos de Oficina	ANEXOS	799,00	-	799,00
Equipos de Computación	ANEXOS	9.375,58	8.754,58	621,00
Mobiliario	ANEXOS	8.648,60	8.648,60	-
SUBTOTAL		\$ 52.403,18	\$ 17.403,18	\$ 35.000,00
2. CAPITAL DE TRABAJO				
<u>COSTOS OPERACIONALES</u>				
SUELDOS Y HONORARIOS	ANEXOS	\$ 971,57	\$ 971,57	-
MATERIALES DIDACTICOS	ANEXOS	\$ 245,23	\$ 245,23	-
MATERIALES DEPORTIVOS	ANEXOS	\$ 80,33	\$ 80,33	-
UTILES DE ASEO	ANEXOS	\$ 49,75	\$ 49,75	-
SERVICIOS BÁSICOS	ANEXOS	\$ 48,72	\$ 48,72	-
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	ANEXOS	\$ 39,75	\$ 39,75	-
<u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u>				
SUELDOS Y SALARIOS	ANEXOS	\$ 1.260,81	\$ 1.260,81	-
SUMINISTROS DE OFICINA	ANEXOS	\$ 66,39	\$ 66,39	-
SERVICIOS BÁSICOS	ANEXOS	\$ 32,48	\$ 32,48	-
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	ANEXOS	\$ 26,50	\$ 26,50	-
GASTOS DE INSTALACIÓN	ANEXOS	\$ 500,00	\$ 500,00	-
PUBLICIDAD	ANEXOS	\$ 533,33	\$ 533,33	-
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	ANEXOS	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	-
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	ANEXOS	\$ 500,00	\$ 500,00	-
SUBTOTAL		\$ 5.854,88	\$ 5.854,88	\$ 0,00
INVERSIONES TOTALES		\$ 58.258,06	\$ 23.258,06	\$ 35.000,00

Elaborado por: La Autora

6.1.1.1 Propiedad Planta y Equipo

“Las inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de prestación del servicio y que servirán de apoyo a la operación normal de la nueva empresa.”³²

Los activos fijos requeridos para el funcionamiento de Unidad Educativa Luz del Futuro son:

TABLA No. 57 INVERSIÓN FIJA OPERACIONAL

INVERSIONES FIJAS (OPERACIONAL)					
a) Terrenos					
				VALOR \$ USD	
ESPECIFICACIÓN	REF.	CANT	VIDA ÚTIL	UNITARIO	TOTAL
TERRENO 386 m2 (ÁREA DE CO	ANEXOS	1	0	7.942,00	7.942,00
TOTAL					\$ 7.942,00
b) Construcciones					
				VALOR \$ USD	
ESPECIFICACIÓN		CANT	VIDA ÚTIL	UNITARIO	TOTAL
AULAS	ANEXOS	3	20 años	2.700,00	8.100,00
BAÑOS	ANEXOS	1	20 años	1.200,00	1.200,00
CANCHAS DE BASKET	ANEXOS	1	20 años	7.680,00	7.680,00
TOTAL					\$ 16.980,00
c) Equipos de Computación y Tecnología					
				VALOR \$ USD	
ESPECIFICACIÓN		CANT	VIDA ÚTIL	UNITARIO	TOTAL
COMPUTADORES INTEL CELE	ANEXOS	20	3 años	392,00	7.840,00
TOTAL					\$ 7.840,00
d) Mobiliario					
				VALOR \$ USD	
ESPECIFICACIÓN		CANT	VIDA ÚTIL	UNITARIO	TOTAL
MESAS ESCOLARES DE CUA1	ANEXOS	15	10 años	\$ 120,00	1.800,00
ESCRITORIOS MAS SILLAS	ANEXOS	6	10 años	\$ 120,00	720,00
ANAQUELES	ANEXOS	4	10 años	\$ 95,40	381,60
PIZARRAS DE TIZA LIQUIDA	ANEXOS	4	10 años	\$ 60,00	240,00
SILLAS DE MADERA	ANEXOS	20	10 años	\$ 10,00	200,00
VITRINAS TIPO LIBRERO	ANEXOS	4	10 años	\$ 120,00	480,00
MESAS DE COMPUTACION	ANEXOS	20	10 años	\$ 150,00	3.000,00
TOTAL					\$ 6.821,60
TOTAL INVERSION FIJA (Σ a+b+c+d)					\$ 39.583,60

Elaborado por: La Autora

³² N. SAPAG, Preparación y Evaluación de Proyectos, McGraw-Hill, Cuarta edición, 2000, Pág. 233

TABLA No.58 INVERSIÓN FIJA ADMINISTRATIVA

INVERSIONES FIJAS (ADMINISTRACIÓN)					
a) Terrenos					
				VALOR \$ USD	
ESPECIFICACIÓN	REF.	CANT	VIDA ÚTIL	UNITARIO	TOTAL
TERRENO 100 m2		1	0	2.058,00	2.058,00
TOTAL					\$ 2.058,00
b) Construcciones					
				VALOR \$ USD	
ESPECIFICACIÓN		CANT	VIDA ÚTIL	UNITARIO	TOTAL
OFICINAS DE 18 m2	ANEXOS	2	20 años	2.700,00	5.400,00
BAÑOS DE 8 m2	ANEXOS	1	20 años	1.200,00	1.200,00
TOTAL					\$ 6.600,00
c) Equipos de oficina					
				VALOR \$ USD	
ESPECIFICACIÓN		CANT	VIDA ÚTIL	UNITARIO	TOTAL
RETROPROYECTOR	ANEXOS	1	10 años	799,00	799,00
TOTAL					\$ 799,00
d) Equipos de Computación y Tecnología					
				VALOR \$ USD	
ESPECIFICACIÓN		CANT	VIDA ÚTIL	UNITARIO	TOTAL
COMPUTADORES INTEL CELER	ANEXOS	3	3 años	461,86	1.385,58
MULTIFUNCION CANON MP190	ANEXOS	2	3 años	75,00	150,00
TOTAL					\$ 1.535,58
e) Mobiliario					
				VALOR \$ USD	
ESPECIFICACIÓN		CANT	VIDA ÚTIL	UNITARIO	TOTAL
MESA DE REUNIONES	ANEXOS	1	10 años	\$ 120,00	120,00
ARCHIVADORES	ANEXOS	2	10 años	\$ 120,00	240,00
LOQUERS	ANEXOS	8	10 años	\$ 60,00	480,00
SILLAS GIRATORIAS	ANEXOS	9	10 años	\$ 38,00	342,00
ESCRITORIOS DE EJECUTIVOS	ANEXOS	3	10 años	\$ 215,00	645,00
TOTAL					\$ 1.827,00
TOTAL INVERSION FIJA (Σ a+b+c+d+e)					\$ 12.819,58

Elaborado por: La Autora

Conceptos básicos de los Activos No Corrientes:

- **Equipo de Computación:** Dentro de estos equipos encontramos las computadoras y a impresora. A la unidad educativa le permitirá disponer de estos equipos, si se les da un mantenimiento y un uso adecuado.

- **Edificio:** Conformado por la construcción de la primera fase. A la unidad educativa le permitirá un óptimo aprovechamiento del mismo, por un periodo de 20 años. Cada uno de los años se construirá dos aulas más.
- **Terreno:** Conforme transcurren los años el terreno gana plusvalía.
- **Muebles y enseres:** se considera todos los muebles que se requieren para el funcionamiento de la unidad educativa, la misma que se utilizara por un periodo de 10 años.
- **Equipo de Oficina:** Estos equipos son necesarios para el funcionamiento de la unidad, los cuales de acuerdo a un buen mantenimiento, el periodo de uso será de 10 años.

6.1.1.1.2 Inversión Diferidos

“Las inversiones en activos intangibles son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.”³³

Para iniciar su funcionamiento la Unidad Educativa Luz del Futuro, requiere los siguientes activos intangibles:

Tabla No. 59 INVERSIÓN EN DIFERIDOS

GASTOS DE INSTALACIÓN	\$ 500,00	\$ 500,00
PUBLICIDAD	\$ 533,33	\$ 533,33
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	\$ 500,00	\$ 500,00

Elaborado por: La Autora

³³ N. SAPAG, Preparación y Evaluación de Proyectos, McGraw-Hill, Cuarta edición, 2000, Pág. 234

Los mismos que basados en las NIIFS ya no se amortizan y son asumidos en el gasto corriente del primer año de ejecución del proyecto.

6.1.1.1.3 Capital de trabajo

“La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo...”³⁴

El capital de trabajo se lo calculo considerando todas las necesidades de costos y gastos que tiene la unidad educativa para empezar su funcionamiento, calculando los costos anuales como mensuales, y de esta manera determinar el número de cuotas que son necesarias cubrir de cada uno de los costos a corto plazo; antes que la unidad educativa empieza a recibir los ingresos por el servicio educativo de calidad que presta a los niños de esta parroquia.

³⁴ EL PRISMA, Capital de Trabajo, 14 de Mayo del 2010, <http://www.elprisma.com/apuntes/economia/capitaldetrabajo/>.

TABLA No.60 CAPITAL DE TRABAJO

	COSTO AÑO 1	Mensual	CUOTAS NECESARIAS PARA INICIAR	CONSIDERADO COMO CAPITAL DE TRABAJO
<u>COSTOS OPERACIONALES</u>	14.098,86	1.174,90		1.435,36
SUELDOS Y HONORARIOS	11.658,80	971,57	1	971,57
MATERIALES DIDACTICOS	588,56	49,05	5	245,23
MATERIALES DEPORTIVOS	192,80	16,07	5	80,33
UTILES DE ASEO	597,00	49,75	1	49,75
SERVICIOS BÁSICOS MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	584,64 477,06	48,72 39,75	1 1	48,72 39,75
<u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u>	20.434,23	1.702,85		4.419,52
SUELDOS Y SALARIOS	15.129,77	1.260,81	1	1.260,81
SUMINISTROS DE OFICINA	796,66	66,39	1	66,39
SERVICIOS BÁSICOS MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	389,76 318,04	32,48 26,50	1 1	32,48 26,50
GASTOS DE INSTALACIÓN	\$ 500,00	41,67	12	500,00
PUBLICIDAD	\$ 800,00	66,67	8	533,33
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 1.500,00	125,00	12	1.500,00
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	\$ 1.000,00	83,33	6	500,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 34.533,09	\$ 2.877,76		\$ 5.854,88

Elaborado por: La Autora

6.1.2 Cronograma de inversiones y reinversiones

A continuación se presenta un cuadro donde se explica el crecimiento modular que la Unidad Educativa Luz del Futuro va a tener, tomando en cuenta el número de alumnos, número de clases y paralelos, entre otros. Como se muestra a continuación:

GRÁFICO No. 28 CURSO ABRIRSE POR AÑO

AÑOS	1	2	3	4	5
JARDIN	X	X	X	X	X
PRIMER		X	X	X	X
SEGUNDO			X	X	X
TERCERO				X	X
CUARTO					X

Elaborado por: La Autora

Para poder conocer el crecimiento del número de alumnos que ingresaran a la unidad Educativa Particular se determino la capacidad instalada que tendrá la unidad educativa por año y nivel educativa.

TABLA No. 61 CAPACIDAD INSTALADA					
AULAS PRE BÁSICA	3	3	3	3	3
AULAS SECUNDARIA		2	4	6	8
CAPACIDAD INSTALADA PRE BÁSICA	75	75	75	75	75
CAPACIDAD INSTALADA PRIMARIA		50	100	150	200
	75	125	175	225	275

Elaborado por: La Autora

El crecimiento del estudiantado que será parte de la unidad se lo determino de acuerdo a lo siguiente:

- Para el primer año se considera alcanzar el 95% de la capacidad instalada en PRE BÁSICA
- Para la sección PRE-BASICA se considera un incremento del 10% para cada año como efecto de las campañas publicitarias y recomendaciones que los padres harán a otros padres.
- Para el segundo año se considera que únicamente el 90% de los estudiantes de PRE-BASICA se inscriban en PRIMARIA

- Para el tercer año en adelante se considera un porcentaje de deserción del 10% de estudiantes de años anteriores (Ver tabla No.).

Como se observa en el cuadro cada año va cambiando el número de cursos, paralelos y por ende el número de estudiantes; lo cual genera un aumento continuo en los activos fijos, ya que cada año deberá construirse dos aulas mas abriendo de esta manera un grado más en la unidad educativa Luz del Futuro.

6.1.3 Presupuesto de Operación

Para un normal desarrollo de las actividades de la unidad educativa es importante realizar un presupuesto que permitan cuantificar los ingresos y egresos que se van a tener en un periodo determinado de tiempo y posteriormente establecer la rentabilidad que se va a generar.

6.1.3.1 Presupuesto de Ingresos

Los ingresos permanentes que va a tener la unidad educativa básicamente se dividen en dos grupos, los cuales son:

- Ingresos Operacionales
- Otros Ingresos

Ingresos Operacionales: Son los que están estrechamente relacionados con el giro del negocio, los cuales son los rubros de matrícula y de pensiones. La matricula tiene un valor unificado tanto para la pre básica, básica y diversificado, el valor es de \$80. Rubro que se cobra una vez al año. El segundo rubro es la pensión, cuyo valor es:

Pre básica \$ 49

Primaria \$49

El valor de la pensión se lo determino considerando la aceptación de los padres de familia consultados en la investigación de mercado, a demás de analizar los precios de la competencia y calculando el precio en base a los costos que se van a incurrir en el creación de la unidad; mas un porcentaje de ganancia para los inversionistas. Este rubro se cobra mensualmente.

Este valor debe ser cancelado los primeros 5 días de cada mes. Pasado esta fecha se cobrará interés por mora.

Determinación de la pensión por el servicio educativo analizado desde tres puntos de vista.

- Investigación de Mercado: 35-45 dólares por una aceptación del 80% de los encuestados.
- Competencia:

Tabla No.62 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

INSTITUCIÓN	PENSION
La Inmaculada	35
Roberto Andrade	45
Bartolomé de las Casas	40
Total	120
Promedio	40

Elaborado por: La Autora

- Calculo en base a los Costos y gastos

TABLA No.63 PRECIO EN BASE A COSTOS

COSTOS OPERACIONALES	\$ 14.099
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 18.934
TOTAL GASTOS	\$ 33.033
CAPACIDAD INSTALADA	75
COSTOS POR ALUMNO	\$ 440
MARGEN DE GANANCIA	35%
P.V.P. (anual)	\$ 595
MATRICULA	\$ 100
SUBTOTAL	\$ 495
MESES AÑO LECTIVO	10
PENSIÓN MENSUAL	\$ 49

Elaborado por: La Autora

Al realizar este análisis se considero que el precio se encuentra basado en estos tres factores anteriormente estudiados considerando una ganancia para el inversionista del 35%. El costo anual por estudiante debe ser \$595.00 dólares incluida el margen de ganancia y la matrícula de 100 dólares cobrada una sola vez al principio del año lectivo.

A continuación se resumen los ingresos, los cuales son:

Tabla No.64 RUBROS DE INGRESOS Y PERIODOS DE PAGO

RUBROS DE INGRESOS	
MATRICULA	\$ 100
PENSIÓN	\$ 49

PERIODO DE COBROS	
AÑO LECTIVO (MESES)	10

Elaborado por: La Autora

TABLA No. 65 PRESUPUESTO DE INGRESOS

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
NUMERO DE ESTUDIANTES	71	143	214	288	363
PRE-BASICA	71	78	86	95	104
PRIMARIA		64	128	193	259
SECUNDARIA			0	0	0
INGRESOS OPERACIONALES					
RUBRO DE MATRICULAS	\$ 7.125,00	\$ 14.250,00	\$ 21.446,25	\$ 28.785,00	\$ 36.338,21
RUBRO DE PENSIONES	\$ 35.239,93	\$ 70.479,87	\$ 106.072,20	\$ 142.369,34	\$ 179.727,19
PRE-BASICA	\$ 35.239,93	\$ 38.763,93	\$ 42.640,32	\$ 46.904,35	\$ 51.594,79
PRIMARIA	\$ -	\$ 31.715,94	\$ 63.431,88	\$ 95.464,98	\$ 128.132,40
SECUNDARIA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$ 42.364,93	\$ 84.729,87	\$ 127.518,45	\$ 171.154,34	\$ 216.065,40
TOTAL INGRESOS	\$ 42.364,93	\$ 84.729,87	\$ 127.518,45	\$ 171.154,34	\$ 216.065,40
OTROS INGRESOS					
Ingresos por cobros secretaría	\$ 1.000,00	\$ 1.100,00	\$ 1.200,00	\$ 1.300,00	\$ 1.400,00
Ingresos por inscripciones cursos especiales	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Ingresos alquiler bienes muebles e inmuebles	\$ 2.000,00	\$ 1.500,00	\$ 1.000,00	\$ 500,00	\$ 500,00
TOTAL OTROS INGRESOS	\$ 4.500,00	\$ 4.100,00	\$ 3.700,00	\$ 3.300,00	\$ 3.400,00
TOTAL INGRESOS	\$ 46.864,93	\$ 88.829,87	\$ 131.218,45	\$ 174.454,34	\$ 219.465,40

Elaborado por: La Autora

6.1.3.2 Presupuestos de Egresos

Permite calcular los costos que la unidad Educativa Luz del Futuro tiene que incurrir para prestar sus servicios en un determinado tiempo.

Tabla No. 66 PRESUPUESTO DE EGRESOS ANUALES

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
COSTOS DE OPERACIÓN	17.270,28	30.002,53	42.285,47	55.144,77	71.602,65
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 11.658,80	\$ 23.831,11	\$ 35.395,18	\$ 49.464,02	\$ 65.585,50
DOCENTES DE PLANTA	\$ 9.258,80	\$ 17.552,11	\$ 26.269,93	\$ 36.506,16	\$ 48.480,22
DOCENTES ESPECIALES	\$ 900,00	\$ 3.519,00	\$ 5.951,25	\$ 9.307,76	\$ 12.907,67
PERSONAL DE SERVICIOS ADICIONALES	\$ 1.500,00	\$ 2.760,00	\$ 3.174,00	\$ 3.650,10	\$ 4.197,62
MATERIALES DIDACTICOS	\$ 588,56	\$ 833,50	\$ 883,16	\$ 964,16	\$ 1.077,16
IMPLEMENTOS DEPORTIVOS	\$ 192,80	\$ 385,60	\$ 558,40	\$ 671,20	\$ 784,00
UTILES DE ASEO	\$ 597,00	\$ 622,00	\$ 733,20	\$ 983,60	\$ 997,00
SERVICIOS BASICOS	\$ 584,64	\$ 584,64	\$ 872,64	\$ 872,64	\$ 872,64
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$ 477,06	\$ 574,26	\$ 671,46	\$ 768,66	\$ 865,86
DEPRECIACION	\$ 3.171,43	\$ 3.171,43	\$ 3.171,43	\$ 1.420,49	\$ 1.420,49
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 19.827,02	\$ 20.447,79	\$ 22.101,60	\$ 22.743,92	\$ 24.176,99
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 15.129,77	\$ 17.388,51	\$ 18.895,51	\$ 19.955,19	\$ 21.091,65
PERSONAL ADMINISTRATIVO	\$ 9.866,04	\$ 11.341,29	\$ 11.879,15	\$ 12.443,91	\$ 13.036,91
PERSONAL DE MANTENIMIENTO	\$ 4.513,74	\$ 5.184,72	\$ 5.429,36	\$ 5.686,23	\$ 5.955,94
PERSONAL DE SERVICIO ADICIONALES	\$ 750,00	\$ 862,50	\$ 1.587,00	\$ 1.825,05	\$ 2.098,81
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 796,66	\$ 758,70	\$ 813,50	\$ 839,10	\$ 1.235,70
SERVICIOS BASICOS	\$ 389,76	\$ 389,76	\$ 581,76	\$ 581,76	\$ 581,76
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$ 318,04				
GASTOS DE INSTALACIÓN	\$ 200,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PUBLICIDAD	\$ 800,00	\$ 700,00	\$ 600,00	\$ 500,00	\$ 400,00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 1.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	\$ 300,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
DEPRECIACION	\$ 892,79	\$ 892,79	\$ 892,79	\$ 549,84	\$ 549,84
GASTOS FINANCIEROS	\$ 3.850,98	\$ 3.169,40	\$ 2.402,68	\$ 1.540,17	\$ 569,91
INTERESES CREDITO	\$ 3.850,98	\$ 3.169,40	\$ 2.402,68	\$ 1.540,17	\$ 569,91
TOTAL	\$ 40.948,28	\$ 53.619,73	\$ 66.789,74	\$ 79.428,86	\$ 96.349,55

Elaborado por: La Autora

6.1.3.3 Estado De Origen y Aplicación De Recursos

En la Unidad Educativa se requiere de \$ 58,258.06 para realizar sus actividades, de lo cual este rubro será financiado el 60% por recursos de terceros (Préstamo bancario) y el 40% de recursos propios (Aportaciones familiares), ver TABLA No. 57 donde se encuentra mejor detallado.

6.1.3.4 Estructura de financiamiento

La estructura de financiamiento para la inversión inicial de la Unidad Educativa Luz del Valle, se muestra a continuación:

Tabla No.67 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

ESTRUCTURA FINANCIAMIENTO		
FUENTE FINANCIAMIENTO	APORTE (%)	APORTE(\$)
APORTES FAMILIARES	40%	23,258.06
FINANCIAMIENTO	60%	35,000.00
TOTAL	100%	58,258.06

Elaborado por: La Autora

Amortización de la deuda

La Amortización de la deuda que la unidad educativa deberá realizar por el pago de interés y capital a través del financiamiento con el Banco Produbanco, ya que instituciones Publica no nos pudieron brindar el servicio debido a que no están fomentando proyectos educativos particulares; debido a la decisión del presidente de la república en mejorar la educación gratuita . Las condiciones del Produbanco son:

Capital (USD \$): 35,000.00

Interés: 11.83%

Forma de pago: anual

Plazo: 5

Cuota: \$6,151.40

Formulas Aplicadas para los cálculos:

$$A = P \left(\frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right)$$

$$A = 35,000.00 \left(\frac{0.0099(1+0.0099)^{60}}{(1+0.0099)^{60} - 1} \right)$$

TABLA No. 68 FINANCIAMIENTO DEL PREYECTO

	Monto Crédito	-35000					
	Tasa Efectiva	11,83%	anual				
	Tasa Interés	0,99%	mensual				
	Plazo	5	años				
	Periodos	12	meses				
	Cuotas	60	meses				
Periodo	Periodo	Cuotas	Interés	Capital	Saldo	INTERES	CAPITAL
AÑO	Mes	USD \$	Sobre Saldo	USD \$	USD \$	ANUAL	ANUAL
	0				\$ 35.000,00		
AÑO 1	1	\$ 775,55	\$ 345,04	\$ 430,51	\$ 34.569,49		
	2	\$ 775,55	\$ 340,80	\$ 434,75	\$ 34.134,73		
	3	\$ 775,55	\$ 336,51	\$ 439,04	\$ 33.695,69		
	4	\$ 775,55	\$ 332,18	\$ 443,37	\$ 33.252,33		
	5	\$ 775,55	\$ 327,81	\$ 447,74	\$ 32.804,59		
	6	\$ 775,55	\$ 323,40	\$ 452,15	\$ 32.352,43		
	7	\$ 775,55	\$ 318,94	\$ 456,61	\$ 31.895,82		
	8	\$ 775,55	\$ 314,44	\$ 461,11	\$ 31.434,71		
	9	\$ 775,55	\$ 309,89	\$ 465,66	\$ 30.969,05		
	10	\$ 775,55	\$ 305,30	\$ 470,25	\$ 30.498,80		
	11	\$ 775,55	\$ 300,67	\$ 474,88	\$ 30.023,92		
	12	\$ 775,55	\$ 295,99	\$ 479,57	\$ 29.544,35	\$ 3.850,98	\$ 5.455,65
AÑO 2	13	\$ 775,55	\$ 291,26	\$ 484,29	\$ 29.060,05		
	14	\$ 775,55	\$ 286,48	\$ 489,07	\$ 28.570,99		
	15	\$ 775,55	\$ 281,66	\$ 493,89	\$ 28.077,10		
	16	\$ 775,55	\$ 276,79	\$ 498,76	\$ 27.578,34		
	17	\$ 775,55	\$ 271,88	\$ 503,68	\$ 27.074,66		
	18	\$ 775,55	\$ 266,91	\$ 508,64	\$ 26.566,02		
	19	\$ 775,55	\$ 261,90	\$ 513,66	\$ 26.052,36		
	20	\$ 775,55	\$ 256,83	\$ 518,72	\$ 25.533,64		
	21	\$ 775,55	\$ 251,72	\$ 523,83	\$ 25.009,81		
	22	\$ 775,55	\$ 246,56	\$ 529,00	\$ 24.480,81		
	23	\$ 775,55	\$ 241,34	\$ 534,21	\$ 23.946,60		
	24	\$ 775,55	\$ 236,07	\$ 539,48	\$ 23.407,12	\$ 3.169,40	\$ 6.137,23
AÑO 3	25	\$ 775,55	\$ 230,76	\$ 544,80	\$ 22.862,33		
	26	\$ 775,55	\$ 225,38	\$ 550,17	\$ 22.312,16		
	27	\$ 775,55	\$ 219,96	\$ 555,59	\$ 21.756,57		
	28	\$ 775,55	\$ 214,48	\$ 561,07	\$ 21.195,50		
	29	\$ 775,55	\$ 208,95	\$ 566,60	\$ 20.628,90		
	30	\$ 775,55	\$ 203,37	\$ 572,19	\$ 20.056,71		
	31	\$ 775,55	\$ 197,73	\$ 577,83	\$ 19.478,89		
	32	\$ 775,55	\$ 192,03	\$ 583,52	\$ 18.895,36		
	33	\$ 775,55	\$ 186,28	\$ 589,28	\$ 18.306,09		
	34	\$ 775,55	\$ 180,47	\$ 595,08	\$ 17.711,00		
	35	\$ 775,55	\$ 174,60	\$ 600,95	\$ 17.110,05		
	36	\$ 775,55	\$ 168,68	\$ 606,88	\$ 16.503,18	\$ 2.402,68	\$ 6.903,95
AÑO 4	37	\$ 775,55	\$ 162,69	\$ 612,86	\$ 15.890,32		
	38	\$ 775,55	\$ 156,65	\$ 618,90	\$ 15.271,42		
	39	\$ 775,55	\$ 150,55	\$ 625,00	\$ 14.646,42		

40	\$ 775,55	\$ 144,39	\$ 631,16	\$ 14.015,25		
41	\$ 775,55	\$ 138,17	\$ 637,39	\$ 13.377,87		
42	\$ 775,55	\$ 131,88	\$ 643,67	\$ 12.734,20		
43	\$ 775,55	\$ 125,54	\$ 650,01	\$ 12.084,18		
44	\$ 775,55	\$ 119,13	\$ 656,42	\$ 11.427,76		
45	\$ 775,55	\$ 112,66	\$ 662,89	\$ 10.764,87		
46	\$ 775,55	\$ 106,12	\$ 669,43	\$ 10.095,44		
47	\$ 775,55	\$ 99,52	\$ 676,03	\$ 9.419,41		
48	\$ 775,55	\$ 92,86	\$ 682,69	\$ 8.736,72	\$ 1.540,17	\$ 7.766,46
AÑO 5	49	\$ 775,55	\$ 86,13	\$ 689,42	\$ 8.047,30	
	50	\$ 775,55	\$ 79,33	\$ 696,22	\$ 7.351,08	
	51	\$ 775,55	\$ 72,47	\$ 703,08	\$ 6.647,99	
	52	\$ 775,55	\$ 65,54	\$ 710,01	\$ 5.937,98	
	53	\$ 775,55	\$ 58,54	\$ 717,01	\$ 5.220,97	
	54	\$ 775,55	\$ 51,47	\$ 724,08	\$ 4.496,88	
	55	\$ 775,55	\$ 44,33	\$ 731,22	\$ 3.765,66	
	56	\$ 775,55	\$ 37,12	\$ 738,43	\$ 3.027,23	
	57	\$ 775,55	\$ 29,84	\$ 745,71	\$ 2.281,53	
	58	\$ 775,55	\$ 22,49	\$ 753,06	\$ 1.528,47	
	59	\$ 775,55	\$ 15,07	\$ 760,48	\$ 767,98	
	60	\$ 775,55	\$ 7,57	\$ 767,98	\$ 0,00	\$ 569,91
PAGO AL FINAL DEL CREDITO		\$ 46.533,14	\$ 11.533,14	\$ 35.000,00	\$ 11.533,14	\$ 35.000,00

Elaborado por: La Autora

6.2 Estados Financieros proyectados

Estados financieros proyectados indicaran si el proyecto tendrá los suficientes ingresos para el pago de deudas, financiar futuras mejoras y pagar dividendos a los socios.

6.2.1 Estados de Resultados

“El estado de resultados proforma es un documento dinámico que tiene como finalidad mostrar los recursos económicos de la operación prevista del proyecto para los períodos subsecuentes, se efectuando algebraicamente los ingresos menos los egresos estimados”³⁵

³⁵ NACIONAL FINANCIERA; “Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión”; pág. 90.

Tabla No. 69 ESTADO DE RESULTADOS

UNIDAD EDUCATIVA LUZ DEL FUTURO					
Estado de Pérdidas y Ganancias (PROYECTADO)					
(DOLARES AMERICANOS)					
CONCEPTOS	AÑOS				
	2012	2013	2014	2015	2016
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	42.364,93	84.729,87	127.518,45	171.154,34	216.065,40
Matrículas	7.125,00	14.250,00	21.446,25	28.785,00	36.338,21
Pensiones	35.239,93	70.479,87	106.072,20	142.369,34	179.727,19
(+) OTROS INGRESOS	4.500,00	4.100,00	3.700,00	3.300,00	3.400,00
Ingresos por cobros secretaría	1.000,00	1.100,00	1.200,00	1.300,00	1.400,00
Inscripciones cursos especiales	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Alquiler bienes muebles e inmuebles	2.000,00	1.500,00	1.000,00	500,00	500,00
INGRESOS TOTALES	46.864,93	88.829,87	131.218,45	174.454,34	219.465,40
(-) COSTO DE OPERACIÓN	17.270,28	30.002,53	42.285,47	55.144,77	71.602,65
Sueldos y salarios	11.658,80	23.831,11	35.395,18	49.464,02	65.585,50
Materiales didácticos	588,56	833,50	883,16	964,16	1.077,16
Implementos deportivos	192,80	385,60	558,40	671,20	784,00
Útiles de aseo	597,00	622,00	733,20	983,60	997,00
Servicios básicos	584,64	584,64	872,64	872,64	872,64
Mantenimiento y reparaciones	477,06	574,26	671,46	768,66	865,86
Depreciación	3.171,43	3.171,43	3.171,43	1.420,49	1.420,49
(-) GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	19.827,02	20.447,79	22.101,60	22.743,92	24.176,99
Sueldos y salarios	15.129,77	17.388,51	18.895,51	19.955,19	21.091,65
Suministros de oficina	796,66	758,70	813,50	839,10	1.235,70
Servicios básicos	389,76	389,76	581,76	581,76	581,76
Mantenimiento y reparaciones	318,04	318,04	318,04	318,04	318,04
Gastos de instalación	200,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Publicidad	800,00	700,00	600,00	500,00	400,00
Gastos de constitución	1.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de puesta en marcha	300,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciación	892,79	892,79	892,79	549,84	549,84
(-) COSTOS FINANCIEROS	3.850,98	3.169,40	2.402,68	1.540,17	569,91
GASTOS TOTALES	40.948,28	53.619,73	66.789,74	79.428,86	96.349,55
(=) UTILIDAD ANTES PART. TRABAJADORES	5.916,66	35.210,14	64.428,71	95.025,47	123.115,86
(-) Participación a Trabajadores 15%	887,50	5.281,52	9.664,31	14.253,82	18.467,38
(=) UTILIDAD ANTES IMPUESTO A LA RENTA	5.029,16	29.928,62	54.764,40	80.771,65	104.648,48
(-) Impuesto a la renta 23%	1.156,71	6.883,58	12.595,81	18.577,48	24.069,15
(=) UTILIDAD NETA	3.872,45	23.045,03	42.168,59	62.194,17	80.579,33
(-) Reservas 10%	387,25	2.304,50	4.216,86	6.219,42	8.057,93
(=) UTILIDAD A DISTRIBUIR	3.485,21	20.740,53	37.951,73	55.974,75	72.521,40

(+) Ganancias acumuladas	0,00	3.485,21	19.225,74	47.177,47	88.152,22
(-) Dividendos	0,00	5.000,00	10.000,00	15.000,00	20.000,00
(=) GANANCIAS ACUMULADAS AL FINAL DEL AÑO	3.485,21	19.225,74	47.177,47	88.152,22	140.673,62

Elaborado por: La Autora

En el estado de resultados de la Unidad Educativa Luz del Futuro proyectado para 5 años, arroja que después de haber cumplido con las obligaciones fiscales se va a contar con utilidades todos los años las misma que tendrán a crecer constantemente.

6.2.2 Flujo Caja

“Es el informe contable principal que presenta en forma significativamente resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entrada y salida de recursos monetarios efectuados durante un periodo, con el propósito de habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente y futura”.³⁶

El flujo de fondos es el ingreso y salida real de dinero en tiempo real, constituyendo un indicador importante de liquidez para la Unidad Educativa Luz del Futuro. Durante 5 años de horizonte del estudio, a continuación se detalla el flujo de referencia:

³⁶IBIDEM, Pág. 295.

TABLA No. 70 FLUJO DE CAJA PROYECTADO USD.							
	RUBROS	PREOP.	1ER. AÑO	2DO. AÑO	3ER. AÑO	4TO. AÑO	5TO. AÑO
INGRESOS Y EGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS	INGRESOS OPERACIONALES	0,00	46864,93	88829,87	131218,45	174454,34	219465,40
	Ingresos	0,00	46864,93	88829,87	131218,45	174454,34	219465,40
	EGRESOS OPERACIONALES	0,00	36884,06	49555,52	62725,53	77458,53	94379,21
	Sueldos y salarios	0,00	11658,80	23831,11	35395,18	49464,02	65585,50
	Materiales didácticos	0,00	588,56	833,50	883,16	964,16	1077,16
	Implementos deportivos	0,00	192,80	385,60	558,40	671,20	784,00
	Útiles de aseo	0,00	597,00	622,00	733,20	983,60	997,00
	Servicios básicos	0,00	584,64	584,64	872,64	872,64	872,64
	Mantenimiento y reparaciones	0,00	477,06	574,26	671,46	768,66	865,86
	Gastos de administración y ventas	0,00	18934,23	19555,01	21208,81	22194,08	23627,15
	Gastos financieros	0,00	3850,98	3169,40	2402,68	1540,17	569,91
	FLUJO OPERACIONAL	0,00	9980,87	39274,35	68492,92	96995,81	125086,19
GASTOS NO DESEMBOLSABLES	Depreciación	0,00	4064,21	4064,21	4064,21	1970,33	1970,33
		0,00	5916,66	35210,14	64428,71	95025,47	123115,86
CALCULO DE IMPUESTOS	Utilidad antes de impuestos	0,00	5916,66	35210,14	64428,71	95025,47	123115,86
	Impuesto	0,00	2044,21	12165,10	22260,12	32831,30	42536,53
	Utilidad neta	0,00	3872,45	23045,03	42168,59	62194,17	80579,33
		0,00	3872,45	23045,03	42168,59	62194,17	80579,33
AJUSTES POR GASTOS NO DESEMBOLSABLES	Depreciación	0,00	4064,21	4064,21	4064,21	1970,33	1970,33
		0,00	7936,67	27109,25	46232,80	64164,51	82549,66
COSTOS Y BENEFICIOS NO AFECTOS A IMPUESTOS	Crédito Institución Financiera	35000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Aporte capitalista	23258,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Pago capital del préstamo	0,00	5455,65	6137,23	6903,95	7766,46	8736,72
	Reposición y nuevas inversiones	52403,18	0,00	8920,00	9010,80	9020,00	9040,00
	Capital de trabajo	5854,88	0,00	0,00	0,00	0,00	5854,88
	Saldo inicial de caja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	38327,87
	FLUJO NETO GENERADO	5854,88	2481,01	12052,02	30318,06	47378,05	103100,82

El anterior flujo nos indica que la unidad Educativa Luz del Futuro va a contar con flujos positivos durante los 5 años analizados, en cada uno de los años se va a invertir en activos fijos y para poder atender las obligaciones adquiridas.

6.2.3 Estado de Situación Inicial

TABLA No. 71 BALANCE GENERAL PROYECTADO

BALANCE GENERAL PROYECTADO					
RUBROS	PREOP.	1ER. AÑO	2DO. AÑO	3ER. AÑO	4TO. AÑO
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo	5854,88	8335,89	20387,92	50705,97	98084,02
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	5854,88	8335,89	20387,92	50705,97	98084,02
ACTIVOS NO CORRIENTES					
Inversiones en asociadas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Propiedad, planta y equipo	52403,18	52403,18	61323,18	70333,98	79353,98
(-) depreciaciones		-4064,21	-8128,43	-12192,64	-14162,97
Activos intangibles	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Activos por impuestos diferidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	52403,18	48338,97	53194,75	58141,34	65191,01
TOTAL DE ACTIVOS	58258,06	56674,86	73582,67	108847,31	163275,03
PASIVO CORRIENTE					
Sobregiros bancarios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Acreedores comerciales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Intereses por pagar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuestos corrientes por pagar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Provisión para obligaciones por garantías	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Obligaciones a corto plazo por beneficios a empleados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PASIVOS NO CORRIENTES					
Préstamos bancarios	35000,00	29544,35	23407,12	16503,18	8736,72
Obligaciones a largo plazo empleados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES	35000,00	29544,35	23407,12	16503,18	8736,72
TOTAL DE PASIVOS	35000,00	29544,35	23407,12	16503,18	8736,72
PATRIMONIO					
Capital social pagado	23258,06	23258,06	23258,06	23258,06	23258,06
Reservas	0,00	387,25	2691,75	6908,61	13128,02
Ganancias acumuladas	0,00	0,00	3485,21	24225,74	62177,47
Utilidad (pérdida) neta	0,00	3485,21	20740,53	37951,73	55974,75
TOTAL PATRIMONIO	23258,06	27130,51	50175,54	92344,13	154538,31
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	58258,06	56674,86	73582,67	108847,31	163275,03

Elaborado por: La Autora

6.3 Evaluación Financiera

La evaluación financiera permitirá conocer la viabilidad del proyecto, además permitirá tener una mayor confiabilidad de los resultados de la evaluación del proyecto.

6.3.1 Determinación de TMAR

“Es una creencia común que la TMAR de referencia debe ser la tasa máxima que ofrecen los bancos por una inversión a plazo fijo. Realizando un balance neto entre el rendimiento bancario y la inflación, siempre habrá una pérdida neta del poder adquisitivo valor real de la moneda si se mantiene el dinero invertido en un banco; es lógico pues un banco no puede, por el solo hecho de invertir en él, enriquecer a nadie. Hay que tomar en cuenta, en defensa de las instituciones bancarias, que el dinero invertido ahí no tiene riesgo, y es por eso que ofrece el interés más bajo de todas las posibles alternativas de inversión. El riesgo es prácticamente de cero.”³⁷

Existen diferentes maneras de calcular la TMAR (tasa mínima aceptable de rendimiento), muchos autores indican que es igual a la inflación más una prima al riesgo. Para este proyecto se va a calcular la TMAR de la siguiente manera: sumando la inflación y el riesgo país, lo que determinará el porcentaje que un capitalista ganará con su inversión. La tasa que se va a calcular de esta manera será:

³⁷BACA URBINA, Gabriel, *EVALUACIÓN DE PROYECTOS*, MckGraw-Hill, México, 2001, Pág. 175.

TABLA No. 72 TMAR (Tasa Mínima Aceptada de Rentabilidad)

	INFLACION	PREMIO AL RIESGO	TMAR
TMAR Inversionistas	2,26%	15%	17,60%
TMAR Prestamista	11,83%	0	11,83%

ACCIONISTA	% aportación	TMAR	Ponderación
Inversionista privado	39,92%	17,60%	7,03%
Institución financiera	60,08%	11,83%	7,11%
TMAR Global Mixta			14,13%

Elaborado por: La Autora

La tasa mínima aceptable de rentabilidad para el proyecto se consideró los tres aspectos antes mencionados:

- Tasa Inflación que se encuentra en el 2.26%³⁸
- Tasa de riesgo país considerada es del 15 %

6.3.2 Criterios de Evaluación

6.3.2.1 Valor Actual Neto - VAN

El VAN es el valor presente (a hoy) de los flujos de caja de un proyecto descontados a una tasa de interés dada. Es empleado para la evaluación de proyectos.

³⁸ Banco Central del Ecuador, 10 de abril 2012, 21.30
http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion_acumulada

TABLA No. 73 FLUJO DE CAJA NETO CON FINANCIAMIENTO							
RUBROS	PREOP.	1ER. AÑO	2DO. AÑO	3ER. AÑO	4TO. AÑO	5TO. AÑO	
INGRESOS Y EGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS	INGRESOS OPERACIONALES	0,00	46864,93	88829,87	131218,45	174454,34	219465,40
	Ingresos	0,00	46864,93	88829,87	131218,45	174454,34	219465,40
	EGRESOS OPERACIONALES	0,00	36884,06	49555,52	62725,53	77458,53	94379,21
	Sueldos y salarios	0,00	11658,80	23831,11	35395,18	49464,02	65585,50
	Materiales didácticos	0,00	588,56	833,50	883,16	964,16	1077,16
	Implementos deportivos	0,00	192,80	385,60	558,40	671,20	784,00
	Útiles de aseo	0,00	597,00	622,00	733,20	983,60	997,00
	Servicios básicos	0,00	584,64	584,64	872,64	872,64	872,64
	Mantenimiento y reparaciones	0,00	477,06	574,26	671,46	768,66	865,86
	Gastos de administración y ventas	0,00	18934,23	19555,01	21208,81	22194,08	23627,15
Gastos financieros	0,00	3850,98	3169,40	2402,68	1540,17	569,91	
	FLUJO OPERACIONAL	0,00	9980,87	39274,35	68492,92	96995,81	125086,19
GASTOS NO DESEMBOLSABLES	Depreciación	0,00	4064,21	4064,21	4064,21	1970,33	1970,33
		0,00	5916,66	35210,14	64428,71	95025,47	123115,86
CALCULO DE IMPUESTOS	Utilidad antes de impuestos	0,00	5916,66	35210,14	64428,71	95025,47	123115,86
	Impuesto	0,00	2044,21	12165,10	22260,12	32831,30	42536,53
	Utilidad neta	0,00	3872,45	23045,03	42168,59	62194,17	80579,33
		0,00	3872,45	23045,03	42168,59	62194,17	80579,33
AJUSTES POR GASTOS NO DESEMBOLSABLES	Depreciación	0,00	4064,21	4064,21	4064,21	1970,33	1970,33
		0,00	7936,67	27109,25	46232,80	64164,51	82549,66
COSTOS Y BENEFICIOS NO AFECTOS A IMPUESTOS	Crédito Institución Financiera	35000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Aporte capitalista	23258,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Pago capital del préstamo	0,00	5455,65	6137,23	6903,95	7766,46	8736,72
	Reposición y nuevas inversiones	52403,18	0,00	8920,00	9010,80	9020,00	9040,00
	Capital de trabajo	5854,88	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Saldo inicial de caja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	FLUJO NETO GENERADO	5854,88	2481,01	12052,02	30318,06	47378,05	64772,94

Tabla No.74 RESUMEN DE FLUJOS CON FINANCIAMIENTO

INVERSION	1ER. AÑO	2DO. AÑO	3ER. AÑO	4TO. AÑO	5TO. AÑO
-58258,06	2481,01	12052,02	30318,06	47378,05	64772,94

Elaborado por: La Autora

Formula del cálculo del VAN:

$$VAN = -I + \left[\frac{FC_1}{(1+r)^1} \right] + \left[\frac{FC_2}{(1+r)^2} \right] + \left[\frac{FC_n}{(1+r)^n} \right]$$

En donde:

I = Inversión Inicial

FC= Flujo de Caja

n= Número de años

r= Tasa de Descuento

$$VAN = -58,258.06 + \left[\frac{2,481.01}{(1+0,1413)^1} \right] + \left[\frac{12,052.02}{(1+0,1413)^2} \right] + \left[\frac{30,318.06}{(1+0,1413)^3} \right] + \left[\frac{47,378.05}{(1+0,1413)^4} \right] + \left[\frac{64,772.94}{(1+0,1413)^5} \right]$$

VAN es 54,716.77 dólares.

La ganancia o rentabilidad del presente proyecto es de \$54,716.77 USD. Lo que significa que es un proyecto factible porque genera un mayor ingreso que otra inversión para los accionistas.

Al ser el VAN mayor a cero, significa que el proyecto arroja un beneficio aún después de cubrir el costo de oportunidad de las alternativas de inversión, además se puede observar la rentabilidad del proyecto en valores monetarios.

6.3.2.2 TIR (Tasa interna de retorno)

Desde el punto de vista conceptual, la Tasa Interna de Retorno es la tasa de descuento por la cual el VAN es igual a Cero.

$$I = \left[\frac{FNE_1}{(1+i)^1} \right] + \left[\frac{FNE_2}{(1+i)^2} \right] + \left[\frac{FNE_n}{(1+i)^n} \right]$$

TIR= 35%

El rendimiento del presente proyecto es del 35%

TABLA No.75 FLUJO DE CAJA NETO SIN FINANCIAMIENTO

TABLA No. 76 FLUJO DE CAJA NETO SIN FINANCIAMIENTO							
	RUBROS	PREOP.	1ER. AÑO	2DO. AÑO	3ER. AÑO	4TO. AÑO	5TO. AÑO
INGRESOS Y EGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS	INGRESOS OPERACIONALES	0,00	46864,93	88829,87	131218,45	174454,34	219465,40
	Ingresos	0,00	46864,93	88829,87	131218,45	174454,34	219465,40
	EGRESOS OPERACIONALES	0,00	33033,09	46386,12	60322,85	75918,36	93809,30
	Sueldos y salarios	0,00	11658,80	23831,11	35395,18	49464,02	65585,50
	Materiales didácticos	0,00	588,56	833,50	883,16	964,16	1077,16
	Implementos deportivos	0,00	192,80	385,60	558,40	671,20	784,00
	Útiles de aseo	0,00	597,00	622,00	733,20	983,60	997,00
	Servicios básicos	0,00	584,64	584,64	872,64	872,64	872,64
	Mantenimiento y reparaciones	0,00	477,06	574,26	671,46	768,66	865,86
	Gastos de administración y ventas	0,00	18934,23	19555,01	21208,81	22194,08	23627,15
	Gastos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	FLUJO OPERACIONAL	0,00	13831,85	42443,75	70895,60	98535,98	125656,10
GASTOS NO DESEMBOLSABLES	Depreciación	0,00	4064,21	4064,21	4064,21	1970,33	1970,33
		0,00	9767,63	38379,54	66831,39	96565,64	123685,77
CALCULO DE IMPUESTOS	Utilidad antes de impuestos	0,00	9767,63	38379,54	66831,39	96565,64	123685,77
	Impuesto	0,00	2044,21	12165,10	22260,12	32831,30	42536,53
	Utilidad neta	0,00	7723,43	26214,44	44571,27	63734,34	81149,24
		0,00	7723,43	26214,44	44571,27	63734,34	81149,24
AJUSTES POR GASTOS NO DESEMBOLSABLES	Depreciación	0,00	4064,21	4064,21	4064,21	1970,33	1970,33
		0,00	11787,64	30278,65	48635,48	65704,68	83119,57
COSTOS Y BENEFICIOS NO AFECTOS A IMPUESTOS	Crédito Institución Financiera	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Aporte capitalista	58258,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Pago capital del préstamo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Reposición y nuevas inversiones	52403,18	0,00	8920,00	9010,80	9020,00	9040,00
	Capital de trabajo	5854,88	0,00	0,00	0,00	0,00	5854,88
	Valor salvamento activos fijos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	38327,87
	FLUJO NETO GENERADO	5854,88	11787,64	21358,65	39624,68	56684,68	118262,32

Tabla No.76 RESUMEN DE FLUJOS SIN FINANCIAMIENTO

INVERSION	1ER. AÑO	2DO. AÑO	3ER. AÑO	4TO. AÑO	5TO. AÑO
-58258,06	11787,64	21358,65	39624,68	56684,68	118262,32

Elaborado por: La Autora

VAN es 89,588.37, dólares.

La ganancia o rentabilidad del presente proyecto es de \$89,588.37 USD. Lo que significa que es un proyecto factible porque genera un mayor ingreso que otra inversión para los accionistas con solo aportaciones propias sin tener que endeudarse.

TIR= 48%

El rendimiento del presente proyecto es del 48%

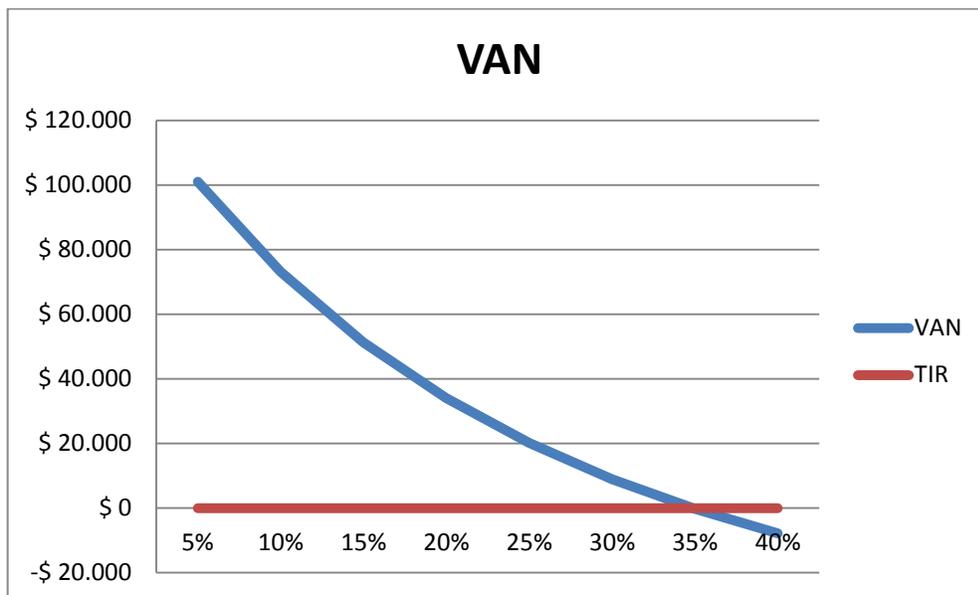
6.3.2.3 Análisis del VAN y TIR

Tabla No. 77 VAN vs TIR

VAN	TIR
\$ 100.986	5%
\$ 73.114	10%
\$ 51.295	15%
\$ 34.006	20%
\$ 20.153	25%
\$ 8.938	30%
-\$ 228	35%
-\$ 7.785	40%

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO No.29 ANÁLISIS DEL VAN



Elaborado por: La Autora

Conclusiones del análisis:

- El Van se hace 0 cuando la TIR es 35%
- $TMAR > TIR$, no es viable
- $TMAR \leq TIR$ viable
- El proyecto es viable porque obtuvimos flujos positivos y la TIR es alta en comparación a la tasa mínima aceptada de rentabilidad.

6.3.2.4 Periodo de Recuperación de la Inversión

Formula:

$$PRI = a + (b-c)/d$$

Donde;

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión

b = Inversión Inicial

c = Flujo acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión

d = Flujo del año en el que se recupera la inversión.

TABLA No. 78 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

Período de Recuperación de la Inversión (PRI)		
AÑO (N)	FLUJO	FLUJO ACUMULATIVO
0	-58258,06	
1	2481,01	2481,01
2	12052,02	14533,04
3	30318,06	44851,09
4	47378,05	92229,14
5	103100,82	195329,96

Elaborado por: La Autora

La tabla anterior muestra que en el cuarto año, exactamente en tres años con tres meses y doce días se recupera la inversión inicial, lo cual es bueno considerando que tiene un crecimiento progresivo y su crecimiento terminara en trece años, ya que ahí estará constituida completamente la educación pre-básica, primaria y secundaria.

6.3.2.5 Relación beneficio-costo (R B/C)

Tabla No. 79 RELACIÓN BENEFICIO COSTO

RELACION BENEFICIO COSTO (R B/C)	
DEL PORYECTO	
ITEM	AÑOS (USD\$)
VALOR ACTUAL FLUJOS	195,329.96
INVERSION	58258,06
(=) R B/C	3,35

La relación beneficio costo es igual a comparar el valor actual de los flujos para la inversión, lo cual manifiesta que por cada dólar invertido existe un retorno de 2 dólares con 25 centavos.

6.3.2.6 Punto de Equilibrio

“El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables”³⁹

Para el cálculo del punto de equilibrio se aplicó la siguiente fórmula:

$$PE(\$) = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{I}}$$

Donde:

P.E. (\$) = Punto de equilibrio monetario

CF = Costo fijo

CV = Costo Variable

I = Ingresos

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos} * \text{Unidades Producidas}}{\text{Ingresos} - \text{Costo Variable}}$$

TABLA No. 80 COSTOS FIJOS Y VARIABLES

COSTOS FIJOS	34784,54	44053,51	53822,13	62609,83
COSTOS VARIABLES	6163,74	9566,22	12967,61	16819,03
COSTO VARIABLE UNITARIO	82,18	76,53	74,10	74,75

Elaborado por: La Autora

³⁹BACA URBINA, Gabriel; “Evaluación de Proyectos”, pág. 171

TABLA No. 81 PUNTO EQUILIBRIO EN USD

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN USD.				
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Ingresos	\$ 46.865	\$ 88.830	\$ 131.218	\$ 174.454
Costos Fijos Totales	\$ 34.785	\$ 44.054	\$ 53.822	\$ 62.610
Costos Variables Totales	\$ 6.164	\$ 9.566	\$ 12.968	\$ 16.819
Punto de equilibrio	\$ 40.052	\$ 49.370	\$ 59.724	\$ 69.290

Elaborado por: La Autora

TABLA No.82 PUNTO EQUILIBRIO EN CANTIDAD

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN Q.				
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Ingresos por alumno	577,93	577,93	577,93	577,93
Costos Fijos Totales	34.784,54	44.053,51	53.822,13	62.609,83
Costos Variables Unitarios	82,18	76,53	74,10	74,75
Punto de equilibrio	70	88	107	124

Elaborado por: La Autora

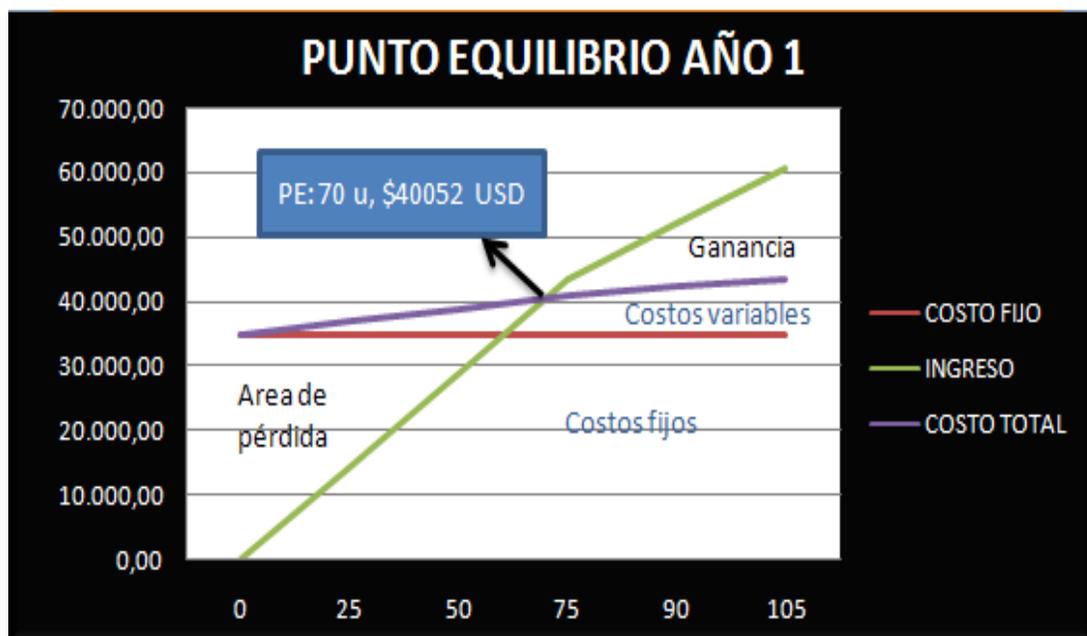
Para visualizar mejor el punto de equilibrio del primer año se elaboro una tabla y grafico a fin de poder conocer cada uno de las zonas.

TABLA No.83 COSTOS TOTALES

CANTIDAD	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL	INGRESO	DIFERENCIA
0	34.784,54	0,00	34.784,54	0,00	-34.784,54
25	34.784,54	2054,58	36.839,12	14448,22	-22.390,90
50	34.784,54	4109,16	38.893,70	28896,45	-9.997,25
75	34.784,54	6163,74	40.948,28	43344,67	2.396,39
90	34.784,54	7396,48	42.181,02	52013,60	9.832,58
105	34.784,54	8629,23	43.413,77	60682,54	17.268,76

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO No. 30 PUNTO EQUILIBRIO



Elaborado por: La Autora

El punto de equilibrio para que la empresa pueda cubrir sus obligaciones y no generar pérdida sino ganancia es de 70 alumnos con un total de ingreso de 40052 dólares.

6.3.2.7 Índices Financieros

6.3.2.7.1 Rentabilidad Económica (RETURN ON INVESTMENT)

“La rentabilidad económica, o rentabilidad sobre la inversión, o rentabilidad sobre activos totales, mide la rentabilidad obtenida sobre la inversión total en un período determinado, considerando el margen de rentabilidad y la rotación de los activos.”⁴⁰

TABLA No. 84 ROI

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDAD NETA	\$ 3.485,21	\$ 19.225,74	\$ 47.177,47	\$ 88.152,22	\$ 140.673,62
PATRIMONIO NETO	\$ 23.258,06	\$ 27.130,51	\$ 50.175,54	\$ 92.344,13	\$ 154.538,31
ROI	15%	71%	94%	95%	91%

Elaborado por: La Autora

⁴⁰IBIDEM

Se ha determinado que la rentabilidad obtenida representa el 15% de la inversión total en el primer año.

6.3.2.7.2 Apalancamiento

TABLA No. 85 APALANCAMIENTO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
PASIVOS	\$ 29.544,35	\$ 23.407,12	\$ 16.503,18	\$ 8.736,72
PATRIMONIO	\$ 27.130,51	\$ 50.175,54	\$ 92.344,13	\$ 154.538,31
APALANCAMIENTO	1,09	0,47	0,18	0,06

Elaborado por: La Autora

Obtenemos un índice de apalancamiento para el primer año de 1.09

6.4 Análisis de Sensibilidad

“Se denomina análisis de sensibilidad (AS) el procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (que tan sensible es) la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto”⁴¹

El análisis de sensibilidad revela el efecto que tienen las variaciones sobre la rentabilidad en los pronósticos de las variables relevantes. La evaluación del proyecto será sensible a las variaciones de uno o más parámetros sí, al incluir estas variaciones en el criterio de evaluación empleado, la decisión inicial cambia. La importancia de este análisis se manifiesta en el hecho de que los valores de las variables que se han utilizado para llevar a cabo la evaluación del proyecto pueden tener desviaciones con efectos de consideración en la medición de sus resultados.

Para el análisis de sensibilidad se aplicará el método tradicional de la forma mejorada, que consiste en diseñar tres escenarios, esto permite al inversionista analizar el proyecto en situaciones que probablemente pueden suscitar en el futuro, por eso se plantea los siguientes escenarios:

⁴¹BACA URBINA, Gabriel, *EVALUACIÓN DE PROYECTOS*, MckGraw-Hill, México, 2009, Pág. 227.

Escenario Optimista

Dada la tendencia política del gobierno del país, se asume que el Presidente regulará las tasas de interés de las diferentes instituciones financieras, con la finalidad de promover el crédito y la inversión dentro de nuestro país por parte de la población, fijando la tasa activa 3 puntos porcentuales menos de la actual. Esta disminución ha provocado que la gente acceda a mayores créditos, provocando en la ciudadanía un incremento en el circulante, logrando así dinamizar la economía.

Dando como resultado la apertura de nuevos negocios, fuentes de trabajo, Por otro lado la calidad de vida de las personas va mejorando y buscan mejores condiciones para sus hijos, buscan una educación de calidad que este acorde al siglo XXI, que cuente con fuentes de información y tecnológicas para desarrollar de mejor manera las habilidades de los estudiantes, metodología que no todas las instituciones educativas están dispuestas a soportar; la situación antes descrita permitirá un incremento en la demanda de estudiantes dentro de la unidad educativa Luz del Futuro. “La Educación la clave del desarrollo”.

Escenario pesimista

Al realizarse alianzas entre el gobierno y el sector financiero se realiza una reestructuración de las tasas activas, aumentando en 3 puntos porcentuales por encima de la tasa activa actual. Esto ha provocado que la situación económica se ve cada vez más frágil, las personas buscan nuevas formas de recibir ingresos lo cual provoco la creación de más unidades educativas en el Cantón, llevando así a una disminución de la demanda de la unidad educativa en el 8% de los ingresos. El gobierno de turno se ha caracterizado por dar un apoyo a la educación gratuita, mejorándola en sus diferentes aspectos a fin de que se obtenga una educación de calidad sin tener que pagar nada por esta y cumple con los ofrecimientos realizados en meses atrás de aumentarles el sueldo en un 5% a los docentes.

TIR: La tasa interna de retorno del escenario optimista se presenta mayor que la TIR del escenario referencia que es el 29%. LA TIR tiende a ser mayor cuando la

demanda crezca es decir se incrementan los ingresos mejorando los flujos de fondos al igual que los costos tiendan a disminuir. Caso contrario, si la demanda disminuye y los costos como son el incremento de sueldos y salarios en el escenario pesimista el TIR disminuirá.

VAN: El valor actual neto del escenario optimista se presenta mayor con el incremento de la demanda caso contrario este disminuirá.

Mientras que si comparamos el impacto del aumento y disminución del 5% de sueldos y salarios el VAN es mayor a una disminución de sueldos y salarios.

RB/C: El beneficio es mayor solo si se compara con el escenario optimista al aumento de la demanda. Al comparar el impacto del aumento y disminución del 8% de la demanda el beneficio es mayor a un aumento de la demanda y menor a una disminución de la misma. Mientras que si comparamos el impacto del aumento y disminución del 5% de sueldos y salarios el beneficio es igual. Con este análisis nos ayuda a concluir que el proyecto es más sensible a un aumento de costos, que a una disminución de ingresos; por lo cual se debe prever este escenario y tomar medidas preventivas como:

- Para disminuir el impacto del aumento de costos como es el aumento de sueldos y salarios, es preferible establecer sueldos un poco más altos de lo referencial para que el impacto sea menor y no afecte mucho. Además esto provocaría que los docentes se encuentren conformes dentro de la unidad educativa y permanezcan en ella, para lo cual es necesario llegar a un acuerdo de incremento de sueldos una vez que la unidad presente únicamente ganancias, esto sería a partir del tercer año.
- Implementar estrategias de marketing, para dar a conocer a las diferentes familias sobre la unidad educativa, para atraer más clientes, lo que provocara más ingresos y esto se verá contrarrestado en el supuesto que exista aumento de sueldos y salarios; demostrando en el marketing la calidad educativa que ofrece la unidad.

CONCLUSIONES

- El estudio de mercado demuestra la disposición de la población de la parroquia EL Corazón, para contratar los servicios de una a Unidad Educativa que no sea de las existentes que les ofrezca una buena educación de calidad para sus hijos a cambio de una mensualidad.
- Existe una barrera de entrada considerable la competencia que existe en el sector, por lo que para acaparar los alumnos de las otras unidades se desarrollan estrategias de diferenciación como la implementación de servicios adicionales como el médico que tendrá la UE; procesos eficaces y metodologías de enseñanza de calidad.
- A través del estudio técnico se concluye que el financiamiento no es un limitante para la ejecución y puesta en marcha del proyecto, ya que existe personas que desean invertir en el proyecto, con respecto al talento humano calificado varios institutos y universidades de educación superior incorporan en el mercado profesionales que el proyecto requiere. Además se cuenta con un terreno ideal para crear la unidad y a un precio accesible.
- El proyecto es viable ya que el VAN que arroja es positivo y superior 0 con el que se evidencia que el proyecto arroja beneficios aun después de cubrir el costo de oportunidad de las alternativas de inversión con una TIR del 35% y con márgenes de retorno que cubre las expectativas de los inversionista, ya que la inversión inicial se recupera en el cuarto año; exactamente en tres años tres meses y doce días.
- El proyecto puede ser sensible ante cambios en algunas variables, como las incremento o disminución en las pensiones, en la cantidad de alumnos que ingresan, incrementos o disminuciones en algunos costos debidos a leyes implantadas por el estado como los sueldos, la inflación que pueden alterar los costos de los materiales o equipos.

RECOMENDACIONES

- Gracias al estudio de mercado y al estudio financiero, se recomienda realizar una inversión para instalar una Unidad Educativa que brinde los servicios de acuerdo a las necesidades de los clientes, ya que el proyecto demuestra ser viable.
- Debido a la alta inversión que se debe realizar para ejecutar el presente estudio, es necesario establecer una forma adecuada de la estructura del financiamiento inicial, buscando aportes de socios y préstamos convenientes por parte de entidades financieras.
- Para disminuir los impactos de los cambios ante de las diferentes variables se recomienda, revisar los costos periódicamente con el fin de detectar variaciones a tiempo para tomar las medidas de contingencia oportunamente, además que se deberá realizar acciones para tratar de cubrir el punto de equilibrio anual de la empresa lo antes posible, con el fin de mantener flujos positivos.
- Con la ayuda del estudio financiero se ha demostrado que la inversión se recuperará en un tiempo de tres años, pues a partir de ese año se obtendrán grandes utilidades, por lo que es importante que la empresa se extienda, una buena opción es aumentando su capacidad.
- Se recomienda invertir y poner en marcha el proyecto, ya que va a contar con entradas y salidas de dinero, mismas que alcanzaran a cubrir las obligaciones que la unidad educativa Luz del Futuro mantenga, es decir, cumple con los requisitos de viabilidad y rentabilidad, además generará fuentes de trabajo en la Parroquia de El Corazón reactivando su economía.

BIBLIOGRAFIA

1. LA GACETA, 25 de agosto 2011 , 19.30 <http://www.lagaceta.com.ec/>
2. OAKESHOTT , Michael, “La voz de la educación Liberal” 2009, pág. 98
3. DELORS, Jacques, “La educación en sierra un Tesoro” págs. 115-116
4. DEWEY, John, “Democracia y educación”. pág. 75
5. LEY ORGANICA DE EDUCACION INTERCULTURAL, Registro Oficial N° 417 -- Jueves 31 de Marzo del 2011, Título I, Art. 2
6. DEFINICIOS ABC, Sistema Educativo, 20 de noviembre del 2011 <http://www.definicionabc.com/social/sistema-educativo.php>
7. DELGADO, Lorenzo Manuel. “La organización y gestión del centro educativo”, edición 2009, pág. 66-67
8. MONOGRAFIAS, Segmentación de mercado, 21 de noviembre 2011, 17:50. <http://www.monografias.com/trabajos13/segmenty/segmenty.shtml>
9. ROBLEDO, Juana, Diseños del Muestreo II, Investigaciones Nure, Pag.1
10. MANTILLA, Farid , UN ENFOQUE A LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS, Edición séptima, pág. 18
11. MANTILLA, Farid , UN ENFOQUE A LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS, Edición séptima, pág. 19
12. BACA, Gabriel, “PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS”, pág. 17
13. GARCIA, Blanca, SLIDESHARE , Análisis de la demanda, 19 de diciembre 2011, 20:30 http://www.slideshare.net/blanca_garcia/analisis-de-la-demanda
14. HALL, Robert E., MICROECONOMÍA: PRINCIPIOS Y APLICACIONES – edición 2009. pág. 65
15. BACA, Gabriel, “PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS”, pág. 48
16. HALL, Robert E., MICROECONOMÍA: PRINCIPIOS Y APLICACIONES - pág. 67
17. PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS – Nassir Sapag Chain y Reinaldo Sapag / pág. 123

18. IBIDEM, Pág. 98
19. GESTEOPOLIS, Cadena de Valor, 25 de diciembre 2011
http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/no12/cadena_valorporter.htm
20. MONOGRAFIAS, Flujo gramas, 25 de diciembre 2011 ,20:30
(<http://www.monografias.com/trabajos14/flujoograma/flujoograma.shtml>)
21. UNIVALLE, Mitigación , 08 de Enero 2012, 18:15
<http://osso.univalle.edu.co/doc/publicac/1996/planii/cap01/text02.htm>
22. NUÑEZ, E. “PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA “, segunda edición, págs.98-99
23. NUÑEZ, E. “PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA “, segunda edición, págs.100-102
24. BACA Urbina, Gabriel; “Evaluación de Proyectos”; editorial Mc Graw - Hill; Cuarta Edición; México 2001; pág. 52 – 53.
25. STANTON, William; ETZEL, Michael; WALKER, Bruce, *Fundamentos de Marketing*, Décima Edición, McGRAW-HILL, 1995, Pág. 76.
26. IBIDEM, Pág. 460.
27. KOTLER, Philip CAMARA, Dionisio, CRUZ, Ignacio, *Dirección de Marketing*, Edición del Milenio, Prentice Hall, Pág. 98.
28. KOTLER, Philip, AMSTRONG, Gary, *Fundamentos de Marketing*, Sexta edición, Prentice Hall, Pág. 470.
29. BACA URBINA, Gabriel, *EVALUACIÓN DE PROYECTOS*, MckGraw-Hill, México, 2009, Pág. 160.
30. LOZANO, Arvey, Presupuestos, 14 de Mayo del 2010,
<http://www.monografias.com/trabajos3/presupuestos/presupuestos.shtml>.
31. N. SAPAG, Preparación y Evaluación de Proyectos, McGraw-Hill, Cuarta edición, 2000, Pág. 233
32. N. SAPAG, Preparación y Evaluación de Proyectos, McGraw-Hill, Cuarta edición, 2000, Pág. 234
33. EL PRISMA, Capital de Trabajo, 14 de Mayo del 2010,
<http://www.elprisma.com/apuntes/economia/capitaldetrabajo/>.

34. NACIONAL FINANCIERA; “Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión”; pág. 90.
35. IBIDEM, Pág. 295.
36. BACA URBINA, Gabriel, *EVALUACIÓN DE PROYECTOS*, MckGraw-Hill, México, 2001, Pág. 175.
37. Banco Central del Ecuador, 10 de abril 2012, 21.30
http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion_acumulada
38. BACA URBINA, Gabriel; “Evaluación de Proyectos”, pág. 171
39. IBIDEM, pág. 300
40. BACA URBINA, Gabriel, *EVALUACIÓN DE PROYECTOS*, MckGraw-Hill, México, 2009, Pág. 227.

ANEXOS

ANEXO 1: ENCUESTA

ENCUESTA

Objetivo: Determinar el grado de aceptación que tendrá una Unidad Educativa Particular en la parroquia el Corazón

FECHA: _____ SEXO: _____
EDAD: _____

INSTRUCCIONES

- Señale con una X la respuesta
- La encuesta es confidencial

DATOS GENERALES

1a. ¿Tiene hijos en edad para ingresar a primero de básica?

Si ____ No ____

¿Cuántos? _____

1b. ¿Tiene hijos que están en primaria en este momento?

Si ____ No ____

(Si respondió NO a la pregunta 1a y 1b se termina la encuesta)

2. ¿En qué recinto vive?

Muligua		Palmira		Pusiví		Pangua	
Alámbullo		Sicoto		San Francisco Bajo		Sillahua Alto	
La quinta		Cavilosa		Categocin		Chaca	
San Luis		Panyátug		Padre Huasi		Pucara	
Quishpe		San Francisco Alto		San Ramón		Tablería	
Agua Santa		Corcovado		Catazán Grande		Yasahucho	

3. ¿A qué escuela asisten sus hijos? Indique el nombre.

(vacío)

4. ¿Qué tipo de educación prefiere para sus hijos?

Fiscal ____

Particular Religioso ____

Particular Laico ____

Fisco misional ____

5. Señale con una "X" los servicios que le ofrece la escuela que actualmente le brinda educación a sus hijos e indique el grado de satisfacción con el mismo.

SERVICIOS

Transporte
Clases de Nivelación
Tareas Dirigidas
Alimentación
Seguro
Campamentos Vacacionales
Medico/Odontológico
Otros: (vacío)

SATISFACCIÓN ALTA MEDIO BAJO

6. ¿La educación que reciben actualmente sus hijos es?

Gratuita _____ Pagada _____

7. ¿Le gustaría enviar a sus hijos a una escuela que preste una educación de calidad y servicios educativos óptimos, a cambio de una pensión mensual?

Si _____ No _____

8. Señale con una X los servicios que le gustaría a usted que sus hijos reciban, si pudieran acceder a una nueva escuela

SERVICIOS	OPCIONES
Transporte	
Clases de Nivelación	
Tareas Dirigidas	
Alimentación	
Seguro	
Campamentos Vacacionales	
Medico/Odontológico	
Otros ¿Cuál?	

9. ¿Qué horario de estudios preferiría que tengan sus hijos?

7am a 1pm _____

8am a 2pm _____

8am a 5pm _____

1pm a 6pm _____

10. ¿Cuáles son las competencias que quisiera que se desarrolle en sus hijos?

COMPETENCIAS	OPCIONES
MANEJO DE ARTES PLÁSTICAS	
APRECIACION MUSICAL	
MANEJO DE LA COMPUTADORA	
DOMINIO DEL INGLES	
VALORES	
LECTURA RAPIDA Y ESCRITURA	
DESARROLLO PERSONAL	
RAZONAMIENTO MATEMÁTICO	
DEPORTES	
OTROS ¿Cuál?	

11. ¿Cuánto estaría dispuesto pagar por los servicio de esta nueva escuela?

35 - 45 _____

46- 55 _____

56- 65 _____

+ 65 _____

ANEXO 2: UNIDADES EDUCATIVAS EN EL LA PARROQUIA EL CORAZÓN

PROVINCIA	CANTON	PARROQUIA	NIVELES	SOSTENIMIENTO		INSTITUCIONES
				FISCAL	MUNICIPAL	
COTOPAXI	PANGUA	EL CORAZON	JARDIN			1
						0
						1
					TOTAL	2
			SECUNDARIA		5	
				Y MUNICIPAL	0	
				PARTICULAR	3	
					TOTAL	8
			BACHILLERATO		10	
				MUNICIPAL	1	
				PARTICULAR	3	
					TOTAL	14
			PRIMARIA		6	
				Y MUNICIPAL	0	
				PARTICULAR	1	
					TOTAL	7
			PRIMARIA		3	
				Y SECUNDARIA	1	
PARTICULAR	1					
		TOTAL	3			
PRIMARIA, SECUNDARIA		0				
	Y BACHILLERATO	0				
	PARTICULAR	0				
		TOTAL	3			
		TOTAL	34			

ANEXOS 3: SELECCIÓN DEL BANCO PARA LA FINANCIACIÓN

ANEXOS 4:

Soporte Financiero Tablas De Cálculos

SUELDOS

DOCENTES DE PLANTA

CARGO: Parvularia Bilingüe	N.- de personas	2	2	2	2	2
CONCEPTO	REF.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDO MENSUAL		300.00	330.00	363.00	399.30	439.23
SUELDO PROYECTADO (sueldo mensual x 12)		7,200.00	7,920.00	8,712.00	9,583.20	10,541.52
13ER SUELDO		600.00	660.00	726.00	798.60	878.46
14TO SUELDO		584.00	584.00	584.00	584.00	584.00
APORTE PATRONAL		874.80	962.28	1,058.51	1,164.36	1,280.79
FONDO DE RESERVA		-	660.00	726.00	798.60	878.46
VACACIONES		-	330.00	363.00	399.30	439.23
TOTAL SUELDOS Y BENEFICIOS		\$ 9,258.80	\$ 11,116.28	\$ 12,169.51	\$ 13,328.06	\$ 14,602.46

CARGO: Docente	N.- de personas	0	1	2	3	4
CONCEPTO	REF.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDO MENSUAL		350.00	385.00	423.50	465.85	512.44
SUELDO PROYECTADO (sueldo mensual x 12)		-	4,620.00	10,164.00	16,770.60	24,596.88
13ER SUELDO		-	385.00	847.00	1,397.55	2,049.74
14TO SUELDO		-	292.00	584.00	876.00	1,168.00
APORTE PATRONAL		-	561.33	1,234.93	2,037.63	2,988.52
FONDO DE RESERVA		-	385.00	847.00	1,397.55	2,049.74
VACACIONES		-	192.50	423.50	698.78	1,024.87
TOTAL SUELDOS Y BENEFICIOS		\$ -	\$ 6,435.83	\$ 14,100.43	\$ 23,178.10	\$ 33,877.75

DOCENTES ESPECIALES

ESPECIALIZACIÓN: Computación						
CONCEPTO	REF.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO HORA TRABAJO		3.00	3.45	3.97	4.56	5.25
HORAS TRABAJADAS EN EL MES		25	40	55	70	75
HONORARIOS MENSUALES		75.00	138.00	218.21	319.38	393.53
TOTAL HONORARIOS		\$ 900.00	\$ 1,656.00	\$ 2,618.55	\$ 3,832.61	\$ 4,722.32

ESPECIALIZACIÓN: Inglés						
CONCEPTO	REF.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO HORA TRABAJO		3.00	3.45	3.97	4.56	5.25
HORAS TRABAJADAS EN EL MES		-	25	40	55	70
HONORARIOS MENSUALES		-	86.25	158.70	250.94	367.29
TOTAL HONORARIOS		\$ -	\$ 1,035.00	\$ 1,904.40	\$ 3,011.33	\$ 4,407.50

ESPECIALIZACIÓN: Educación Física						
CONCEPTO	REF.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO HORA TRABAJO		3.00	3.45	3.97	4.56	5.25
HORAS TRABAJADAS EN EL MES		-	20	30	45	60
HONORARIOS MENSUALES		-	69.00	119.03	205.32	314.82
TOTAL HONORARIOS		\$ -	\$ 828.00	\$ 1,428.30	\$ 2,463.82	\$ 3,777.85

PERSONAL DE SERVICIOS ADICIONALES

SERVICIO	CONCEPTO	REF.	Médico Odontológico				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	COSTO HORA TRABAJO		5.00	5.75	6.61	7.60	8.75
	HORAS TRABAJADAS EN EL MES		25	40	40	40	40
	HONORARIOS MENSUALES		125.00	230.00	264.50	304.18	349.80
TOTAL HONORARIOS			\$ 1,500.00	\$ 2,760.00	\$ 3,174.00	\$ 3,650.10	\$ 4,197.62

TOTAL PERSONAL OPERATIVO	\$ 11,658.80	\$ 23,831.11	\$ 35,395.18	\$ 49,464.02	\$ 65,585.50
---------------------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------

* El primer año no se toma en cuenta gastos de fondos de reserva y vacaciones

* Los sueldos de docentes de planta tendrán un aumento progresivo cada año del 10%

* Los honorarios tanto de docentes por hora y servicios adicionales tendrán un aumento progresivo del 15% cada año

OTROS COSTOS OPERACIONALES

CONCEPTO	REF.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MATERIALES DIDACTICOS		\$ 588.56	\$ 833.50	\$ 883.16	\$ 964.16	\$ 1,077.16
MATERIALES DEPORTIVOS		\$ 192.80	\$ 385.60	\$ 558.40	\$ 671.20	\$ 784.00
UTILES DE ASEO		\$ 597.00	\$ 622.00	\$ 733.20	\$ 983.60	\$ 997.00
SERVICIOS BÁSICOS		\$ 584.64	\$ 584.64	\$ 872.64	\$ 872.64	\$ 872.64
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		\$ 477.06	\$ 574.26	\$ 671.46	\$ 768.66	\$ 865.86
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES ADM.		\$ 2,440.06	\$ 3,000.00	\$ 3,718.86	\$ 4,260.26	\$ 4,596.66
TOTAL GASTOS		\$ 14,098.86	\$ 26,831.11	\$ 39,114.04	\$ 53,724.27	\$ 70,182.15

PERSONAL ADMINISTRATIVO

CARGO: Rector	N.- de personas	1	1	1	1	1
CONCEPTO	REF.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDO MENSUAL		350.00	367.50	385.88	405.17	425.43
SUELDO PROYECTADO (sueldo mensual x 12)		4,200.00	4,410.00	4,630.50	4,862.03	5,105.13
13ER SUELDO		350.00	367.50	385.88	405.17	425.43
14TO SUELDO		292.00	292.00	292.00	292.00	292.00
APORTE PATRONAL		510.30	535.82	562.61	590.74	620.27
FONDO DE RESERVA		-	367.50	385.88	405.17	425.43
VACACIONES		-	183.75	192.94	202.58	212.71
TOTAL SUELDOS Y BENEFICIOS		\$ 5,352.30	\$ 6,156.57	\$ 6,449.79	\$ 6,757.68	\$ 7,080.97

CARGO: Secretaria	N.- de personas	1	1	1	1	1
CONCEPTO	REF.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDO MENSUAL		292.00	306.60	321.93	338.03	354.93
SUELDO PROYECTADO (sueldo mensual x 12)		3,504.00	3,679.20	3,863.16	4,056.32	4,259.13
13ER SUELDO		292.00	306.60	321.93	338.03	354.93
14TO SUELDO		292.00	292.00	292.00	292.00	292.00
APORTE PATRONAL		425.74	447.02	469.37	492.84	517.48
FONDO DE RESERVA		-	306.60	321.93	338.03	354.93
VACACIONES		-	153.30	160.97	169.01	177.46
TOTAL SUELDOS Y BENEFICIOS		\$ 4,513.74	\$ 5,184.72	\$ 5,429.36	\$ 5,686.23	\$ 5,955.94

TOTAL PERSONAL ADMINISTRATIVO		\$ 9,866.04	\$ 11,341.29	\$ 11,879.15	\$ 12,443.91	\$ 13,036.91
--------------------------------------	--	--------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------

PERSONAL DE MANTENIMIENTO

CARGO: Conserje	N.- de personas	1	1	1	1	1
CONCEPTO	REF.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDO MENSUAL		292.00	306.60	321.93	338.03	354.93
SUELDO PROYECTADO (sueldo mensual x 12)		3,504.00	3,679.20	3,863.16	4,056.32	4,259.13
13ER SUELDO		292.00	306.60	321.93	338.03	354.93
14TO SUELDO		292.00	292.00	292.00	292.00	292.00
APORTE PATRONAL		425.74	447.02	469.37	492.84	517.48
FONDO DE RESERVA		-	306.60	321.93	338.03	354.93
VACACIONES		-	153.30	160.97	169.01	177.46
TOTAL SUELDOS Y BENEFICIOS		\$ 4,513.74	\$ 5,184.72	\$ 5,429.36	\$ 5,686.23	\$ 5,955.94

PERSONAL DE SERVICIOS ADICIONALES

SERVICIO:	Contabilidad	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONCEPTO	REF.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO HORA TRABAJO		2.50	2.88	3.31	3.80	4.37
HORAS TRABAJADAS EN EL MES		25	25	40	40	40
HONORARIOS MENSUALES		62.50	71.88	132.25	152.09	174.90
TOTAL HONORARIOS		\$ 750.00	\$ 862.50	\$ 1,587.00	\$ 1,825.05	\$ 2,098.81

TOTAL PERSONAL ADMINISTRATIVO

\$ 15,129.77	\$ 17,388.51	\$ 18,895.51	\$ 19,955.19	\$ 21,091.65
---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------

* El primer año no se toma en cuenta gastos de fondos de reserva y vacaciones

* Todos los sueldos tendrán un aumento progresivo cada año del 5%

* Los honorarios tendrán un aumento progresivo del 15% cada año

GASTOS GENERALES

CONCEPTO	REF.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUMINISTROS DE OFICINA		\$ 796.66	\$ 758.70	\$ 813.50	\$ 839.10	\$ 1,235.70
SERVICIOS BÁSICOS		\$ 389.76	\$ 389.76	\$ 581.76	\$ 581.76	\$ 581.76
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		\$ 318.04	\$ 318.04	\$ 318.04	\$ 318.04	\$ 318.04
GASTOS DE INSTALACIÓN		\$ 200.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
PUBLICIDAD		\$ 800.00	\$ 700.00	\$ 600.00	\$ 500.00	\$ 400.00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN		\$ 1,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA		\$ 300.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES ADM.		\$ 3,804.46	\$ 2,166.50	\$ 2,313.30	\$ 2,238.90	\$ 2,535.50
TOTAL G.ASTOS		\$ 18,934.23	\$ 19,555.01	\$ 21,208.81	\$ 22,194.08	\$ 23,627.15

* Se consideró el 40% de gastos de servicios básicos y mantenimiento para la parte operativa

DEPRECIACIONES

BIENES	VIDA UTIL	% DEPRECIACIÓN	% VALOR RESIDUAL
Inmuebles(Excepto Terrenos)	20 años	5%	5%
Instalaciones, Maquinarias, Equipos y Muebles	10 años	10%	10%
Equipo de Computo y Software	3 años	33%	33%

Depreciación Propiedad, Planta y Equipo Administración

a) Construcciones y Edificios	REF.	VALOR LIBROS			\$ 6,600.00
		VIDA UTIL			20 años
		VALOR DE RESCATE			\$ 330.00 5%
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTO ANUAL	\$ 313.50	\$ 313.50	\$ 313.50	\$ 313.50	\$ 313.50
DEPRECIACION ACUMULADA	\$ 313.50	\$ 627.00	\$ 940.50	\$ 1,254.00	\$ 1,567.50
SALDO AL FINAL DEL PERIODO	\$ 6,286.50	\$ 5,973.00	\$ 5,659.50	\$ 5,346.00	\$ 5,032.50

b) Equipo de oficina		VALOR LIBROS			\$ 799.00
		VIDA UTIL			10 años
		VALOR DE RESCATE			\$ 79.90 10%
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTO ANUAL	\$ 71.91	\$ 71.91	\$ 71.91	\$ 71.91	\$ 71.91
DEPRECIACION ACUMULADA	\$ 71.91	\$ 143.82	\$ 215.73	\$ 287.64	\$ 359.55
SALDO AL FINAL DEL PERIODO	\$ 727.09	\$ 655.18	\$ 583.27	\$ 511.36	\$ 439.45

c) Mobiliario		VALOR LIBROS		\$ 1,827.00	
		VIDA UTIL		10 años	
		VALOR DE RESCATE		\$ 182.70	10%
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTO ANUAL	\$ 164.43	\$ 164.43	\$ 164.43	\$ 164.43	\$ 164.43
DEPRECIACION ACUMULADA	\$ 164.43	\$ 328.86	\$ 493.29	\$ 657.72	\$ 822.15
SALDO AL FINAL DEL PERIODO	\$ 1,662.57	\$ 1,498.14	\$ 1,333.71	\$ 1,169.28	\$ 1,004.85

d) Equipos de Computación		VALOR LIBROS		\$ 1,535.58	
		VIDA UTIL		3 años	
		VALOR DE RESCATE		\$ 506.74	33%
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTO ANUAL	\$ 342.95	\$ 342.95	\$ 342.95	\$ 0.00	\$ 0.00
DEPRECIACION ACUMULADA	\$ 342.95	\$ 685.89	\$ 1,028.84	\$ 0.00	\$ 0.00
SALDO AL FINAL DEL PERIODO	\$ 1,192.63	\$ 849.69	\$ 506.74	\$ 506.74	\$ 506.74

TOTAL GASTOS DEPRECIACION (Σ a+b+c+d)	\$ 892.79	\$ 892.79	\$ 892.79	\$ 549.84	\$ 549.84
---	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

DEPRECIACION ACUMULADA	\$ 892.79	\$ 1,785.57	\$ 2,678.36	\$ 3,228.20	\$ 3,778.04
-------------------------------	------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------

VALOR LIBROS	9,868.79	8,976.01	8,083.22	7,533.38	6,983.54
TERRENOS	2,058.00	2,058.00	2,058.00	2,058.00	2,058.00

TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO ADMINISTRACION	\$ 11,926.79	\$ 11,034.01	\$ 10,141.22	\$ 9,591.38	\$ 9,041.54
---	---------------------	---------------------	---------------------	--------------------	--------------------

Depreciación Propiedad, Planta y Equipo Operativa

a) Construcciones y Edificios	REF.	VALOR LIBROS			\$ 16,980.00
		VIDA UTIL			20 años
		VALOR DE RESCATE			\$ 849.00 5%
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTO ANUAL	\$ 806.55	\$ 806.55	\$ 806.55	\$ 806.55	\$ 806.55
DEPRECIACION ACUMULADA	\$ 806.55	\$ 1,613.10	\$ 2,419.65	\$ 3,226.20	\$ 4,032.75
SALDO AL FINAL DEL PERIODO	\$ 16,173.45	\$ 15,366.90	\$ 14,560.35	\$ 13,753.80	\$ 12,947.25
b) Mobiliario		VALOR LIBROS			\$ 6,821.60
		VIDA UTIL			10 años
		VALOR DE RESCATE			\$ 682.16 10%
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTO ANUAL	\$ 613.94	\$ 613.94	\$ 613.94	\$ 613.94	\$ 613.94
DEPRECIACION ACUMULADA	\$ 613.94	\$ 1,227.89	\$ 1,841.83	\$ 2,455.78	\$ 3,069.72
SALDO AL FINAL DEL PERIODO	\$ 6,207.66	\$ 5,593.71	\$ 4,979.77	\$ 4,365.82	\$ 3,751.88
c) Equipos de Computación		VALOR LIBROS			\$ 7,840.00
		VIDA UTIL			3 años
		VALOR DE RESCATE			\$ 2,587.20 33%
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTO ANUAL	\$ 1,750.93	\$ 1,750.93	\$ 1,750.93	\$ 0.00	\$ 0.00
DEPRECIACION ACUMULADA	\$ 1,750.93	\$ 3,501.87	\$ 5,252.80	\$ 0.00	\$ 0.00
SALDO AL FINAL DEL PERIODO	\$ 6,089.07	\$ 4,338.13	\$ 2,587.20	\$ 2,587.20	\$ 2,587.20
TOTAL GASTOS DEPRECIACION (Σ a+b+c)	\$ 3,171.43	\$ 3,171.43	\$ 3,171.43	\$ 1,420.49	\$ 1,420.49
DEPRECIACION ACUMULADA	\$ 3,171.43	\$ 6,342.85	\$ 9,514.28	\$ 10,934.78	\$ 12,355.27
VALOR LIBROS	28,470.17	25,298.75	22,127.32	20,706.82	19,286.33
TERRENOS	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 38,470.17	\$ 35,298.75	\$ 32,127.32	\$ 30,706.82	\$ 29,286.33

INDICES FINANCIEROS ADICIONALES:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDAD NETA	\$ 3,485.21	\$ 19,225.74	\$ 47,177.47	\$ 88,152.22	\$ 140,673.62
Intereses Prestamo Bancario	\$ 3,850.98	\$ 3,169.40	\$ 2,402.68	\$ 1,540.17	\$ 569.91
TOTAL ACTIVOS	\$ 58,258.06	\$ 56,674.86	\$ 73,582.67	\$ 108,847.31	\$ 163,275.03
ROA	13%	40%	67%	82%	87%

57.7%

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDAD NETA	\$ 3,485.21	\$ 19,225.74	\$ 47,177.47	\$ 88,152.22	\$ 140,673.62
PATRIMONIO NETO	\$ 23,258.06	\$ 27,130.51	\$ 50,175.54	\$ 92,344.13	\$ 154,538.31
ROI	15%	71%	94%	95%	91%

73.3%

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDAD NETA	\$ 3,485.21	\$ 19,225.74	\$ 47,177.47	\$ 88,152.22	\$ 140,673.62
INGRESOS	\$ 46,864.93	\$ 88,829.87	\$ 131,218.45	\$ 174,454.34	\$ 219,465.40
RENDIMIENTO SOBRE VENTAS	7%	22%	36%	51%	64%

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
PASIVOS	\$ 29,544.35	\$ 23,407.12	\$ 16,503.18	\$ 8,736.72
PATRIMONIO	\$ 27,130.51	\$ 50,175.54	\$ 92,344.13	\$ 154,538.31
APALANCAMIENTO	1.09	0.47	0.18	0.06

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
ACTIVO TOTAL	\$ 56,674.86	\$ 73,582.67	\$ 108,847.31	\$ 163,275.03
PASIVOS	\$ 29,544.35	\$ 23,407.12	\$ 16,503.18	\$ 8,736.72
SOLVENCIA TOTAL	1.92	3.14	6.60	18.69

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
ACTIVO CORRIENTE	\$ 8,335.89	\$ 20,387.92	\$ 50,705.97	\$ 98,084.02
PASIVO CORRIENTE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CAPITAL DE TRABAJO	8,335.89	20,387.92	50,705.97	98,084.02

TABLAS DE REQUERIMIENTOS DE MATERIALES, INSUMOS, EQUIPOS Y MUEBLES.

MUEBLES Y ENSERES

MUEBLES Y ENSERES AÑO 1			
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
	OPERATIVOS		
15	MESAS ESCOLARES DE CUATRO SILLAS	\$ 120.00	\$ 1,800.00
6	ESCRITORIOS MAS SILLAS	\$ 120.00	\$ 720.00
4	ANAQUELES	\$ 95.40	\$ 381.60
4	PIZARRAS DE TIZA LIQUIDA	\$ 60.00	\$ 240.00
20	SILLAS DE MADERA	\$ 10.00	\$ 200.00
4	VITRINAS TIPO LIBRERO	\$ 120.00	\$ 480.00
20	MESAS DE COMPUTACION	\$ 150.00	\$ 3,000.00
			\$ 6,821.60
	ADMINSITRATIVOS		
1	MESA DE REUNIONES	\$ 120.00	\$ 120.00
2	ARCHIVADORES	\$ 120.00	\$ 240.00
8	LOQUERS	\$ 60.00	\$ 480.00
9	SILLAS GIRATORIAS	\$ 38.00	\$ 342.00
3	ESCRITORIOS DE EJECUTIVOS	\$ 215.00	\$ 645.00
			\$ 1,827.00
	TOTAL		\$ 8,648.60

MUEBLES Y ENSERES AÑO 2			
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
	OPERATIVOS		
60	PUPITRES METALICOS	\$ 45.00	\$ 2,700.00
2	ESCRITORIOS MAS SILLAS	\$ 120.00	\$ 240.00
3	VITRINAS TIPO LIBRERO	\$ 120.00	\$ 360.00
2	PIZARRAS TIZA LIQUIDA	\$ 60.00	\$ 120.00
2	PIZARRAS TIZA	\$ 50.00	\$ 100.00
	TOTAL		\$ 3,520.00

MUEBLES Y ENSERES AÑO 3			
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
	OPERATIVOS		
60	PUPITRES METALICOS	\$ 45.00	\$ 2,700.00
2	ESCRITORIOS MAS SILLAS	\$ 120.00	\$ 240.00
3	VITRINAS TIPO LIBRERO	\$ 120.00	\$ 360.00
2	PIZARRAS TIZA LIQUIDA	\$ 60.00	\$ 120.00
2	ANAQUELES	\$ 95.40	\$ 190.80
		TOTAL	\$ 3,610.80

MUEBLES Y ENSERES AÑO 4			
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
	OPERATIVOS		
60	PUPITRES METALICOS	\$ 45.00	\$ 2,700.00
2	ESCRITORIOS MAS SILLAS	\$ 120.00	\$ 240.00
3	VITRINAS TIPO LIBRERO	\$ 120.00	\$ 360.00
2	PIZARRAS TIZA LIQUIDA	\$ 60.00	\$ 120.00
4	ANAQUELES	\$ 50.00	\$ 200.00
		TOTAL	\$ 3,620.00

MUEBLES Y ENSERES AÑO 5			
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
	OPERATIVOS		
60	PUPITRES METALICOS	\$ 45.00	\$ 2,700.00
2	ESCRITORIOS MAS SILLAS	\$ 120.00	\$ 240.00
4	VITRINAS TIPO LIBRERO	\$ 120.00	\$ 480.00
2	PIZARRAS TIZA LIQUIDA	\$ 60.00	\$ 120.00
2	PIZARRAS TIZA	\$ 50.00	\$ 100.00
		TOTAL	\$ 3,640.00

MUEBLES Y ENSERES AÑO 6			
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
	OPERATIVOS		
60	PUPITRES METALICOS	\$ 45.00	\$ 2,700.00
2	ESCRITORIOS MAS SILLAS	\$ 120.00	\$ 240.00
4	VITRINAS TIPO LIBRERO	\$ 120.00	\$ 480.00
4	PIZARRAS TIZA LIQUIDA	\$ 60.00	\$ 240.00
4	ANAQUELES	\$ 95.40	\$ 381.60
	TOTAL		\$ 4,041.60

INFRAESTRUCTURA

REQUERIMIENTO DE INFREESTRUCTURA				
PRODUCTO	UNIDADES	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
TERRENO	486	m ²	\$ 20.58	\$ 10,000.00
construccion oficinas(2)	18	m ²	\$ 300.00	\$ 5,400.00
construccion aulas(3)	27	m ²	\$ 300.00	\$ 8,100.00
construccion baños (2)	8	m ²	\$ 300.00	\$ 2,400.00
construccion canchas basquet	96	m ²	\$ 80.00	\$ 7,680.00

REQUERIMIENTO DE INFREESTRUCTURA 2				
PRODUCTO	UNIDADES	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
construccion aulas(2)	18	m ²	\$ 300.00	\$ 5,400.00

REQUERIMIENTO DE INFREESTRUCTURA 3				
PRODUCTO	UNIDADES	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
construccion aulas(2)	18	m ²	\$ 300.00	\$ 5,400.00

REQUERIMIENTO DE INFREESTRUCTURA 4				
PRODUCTO	UNIDADES	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
construccion aulas(2)	18	m ²	\$ 300.00	\$ 5,400.00

REQUERIMIENTO DE INFREESTRUCTURA 5				
PRODUCTO	UNIDADES	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
construccion aulas(2)	18	m ²	\$ 300.00	\$ 5,400.00

EQUIPO DE OFICINA

EQUIPOS OFICINA AÑO1			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
OPERATIVOS			
1	INFOCUS	799.00	799.00
		SUBTOTAL	799.00
		TOTAL	799.00

MATERIALES DIDÁCTICOS

MATERIALES Y UTILES DIDACTICOS AÑO 1			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
7	LAMINAS TAMAÑO CARTEL VARIOS TEMAS	\$ 7.20	\$ 50.40
7	LIBROS DE CONSULTA VARIOS TEMAS	\$ 15.00	\$ 105.00
180	MARCADORES TIZA LIQUIDA	\$ 1.60	\$ 288.00
10	BORRADORES TIZA LIQUIDA	\$ 2.10	\$ 21.00
30	CINTA ADESIVA	\$ 0.50	\$ 15.00
4	PERFORADORAS	\$ 8.25	\$ 33.00
8	GRAPADORAS	\$ 5.77	\$ 46.16
2	LIBROS DE ASISTENCIA	\$ 15.00	\$ 30.00
	TOTAL		\$ 588.56

MATERIALES Y UTILES DIDACTICOS AÑO 2			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
10	LAMINAS TAMAÑO CARTEL VARIOS TEMAS	\$ 7.20	\$ 72.00
10	LIBROS DE CONSULTA VARIOS TEMAS	\$ 15.00	\$ 150.00
240	MARCADORES TIZA LIQUIDA	\$ 1.60	\$ 384.00
13	BORRADORES TIZA LIQUIDA	\$ 2.10	\$ 27.30
30	CINTA ADESIVA	\$ 0.50	\$ 15.00
10	PERFORADORAS	\$ 8.25	\$ 82.50
10	GRAPADORAS	\$ 5.77	\$ 57.70
3	LIBROS DE ASISTENCIA	\$ 15.00	\$ 45.00
	TOTAL		\$ 833.50

MATERIALES Y UTILES DIDACTICOS AÑO 3			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
20	LAMINAS TAMAÑO CARTEL VARIOS TEMAS	\$ 7.20	\$ 144.00
12	LIBROS DE CONSULTA VARIOS TEMAS	\$ 15.00	\$ 180.00
240	MARCADORES TIZA LIQUIDA	\$ 1.60	\$ 384.00
10	BORRADORES TIZA LIQUIDA	\$ 2.10	\$ 21.00
30	CINTA ADESIVA	\$ 0.50	\$ 15.00
4	PERFORADORAS	\$ 8.25	\$ 33.00
8	GRAPADORAS	\$ 5.77	\$ 46.16
4	LIBROS DE ASISTENCIA	\$ 15.00	\$ 60.00
	TOTAL		\$ 883.16

MATERIALES Y UTILES DIDACTICOS AÑO 4			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
25	LAMINAS TAMAÑO CARTEL VARIOS TEMAS	\$ 7.20	\$ 180.00
14	LIBROS DE CONSULTA VARIOS TEMAS	\$ 15.00	\$ 210.00
240	MARCADORES TIZA LIQUIDA	\$ 1.60	\$ 384.00
10	BORRADORES TIZA LIQUIDA	\$ 2.10	\$ 21.00
30	CINTA ADESIVA	\$ 0.50	\$ 15.00
4	PERFORADORAS	\$ 8.25	\$ 33.00
8	GRAPADORAS	\$ 5.77	\$ 46.16
5	LIBROS DE ASISTENCIA	\$ 15.00	\$ 75.00
	TOTAL		\$ 964.16

MATERIALES Y UTILES DIDACTICOS AÑO 5			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
30	LAMINAS TAMAÑO CARTEL VARIOS TEMAS	\$ 7.20	\$ 216.00
16	LIBROS DE CONSULTA VARIOS TEMAS	\$ 15.00	\$ 240.00
260	MARCADORES TIZA LIQUIDA	\$ 1.60	\$ 416.00
10	BORRADORES TIZA LIQUIDA	\$ 2.10	\$ 21.00
30	CINTA ADESIVA	\$ 0.50	\$ 15.00
4	PERFORADORAS	\$ 8.25	\$ 33.00
8	GRAPADORAS	\$ 5.77	\$ 46.16
6	LIBROS DE ASISTENCIA	\$ 15.00	\$ 90.00
	TOTAL		\$ 1,077.16

MATERIALES DEPORTIVOS

IMPLEMENTOS DEPORTIVOS AÑO1			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
6	PELOTAS DE BASQUET Y FUTBOL	\$ 5.00	\$ 30.00
20	ULAS ULAS	\$ 2.14	\$ 42.80
4	COLCHONETAS	\$ 30.00	\$ 120.00
	TOTAL		\$ 192.80

IMPLEMENTOS DEPORTIVOS AÑO 2			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
12	PELOTAS DE BASQUET Y FUTBOL	\$ 5.00	\$ 60.00
40	ULAS ULAS	\$ 2.14	\$ 85.60
8	COLCHONETAS	\$ 30.00	\$ 240.00
	TOTAL		\$ 385.60

IMPLEMENTOS DEPORTIVOS AÑO3			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
14	PELOTAS DE BASQUET Y FUTBOL	\$ 5.00	\$ 70.00
60	ULAS ULAS	\$ 2.14	\$ 128.40
12	COLCHONETAS	\$ 30.00	\$ 360.00
	TOTAL		\$ 558.40

IMPLEMENTOS DEPORTIVOS AÑO 4			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
16	PELOTAS DE BASQUET Y FUTBOL	\$ 5.00	\$ 80.00
80	ULAS ULAS	\$ 2.14	\$ 171.20
14	COLCHONETAS	\$ 30.00	\$ 420.00
	TOTAL		\$ 671.20

IMPLEMENTOS DEPORTIVOS AÑO 5			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
18	PELOTAS DE BASQUET Y FUTBOL	\$ 5.00	\$ 90.00
100	ULAS ULAS	\$ 2.14	\$ 214.00
16	COLCHONETAS	\$ 30.00	\$ 480.00
TOTAL			\$ 784.00

ÚTILES DE ASEO

UTILES DE ASEO AÑO 1			
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	PRECIO ANUAL
5	ESCOBAS GRANDES	\$ 10.00	\$ 50.00
5	TRAPEADORES GRANDES	\$ 10.00	\$ 50.00
6	PALAS PEQUEÑAS	\$ 1.80	\$ 10.80
5	VALDES PLASTICOS	\$ 5.00	\$ 25.00
10	GUANTES PLASTICOS(PAR)	\$ 2.00	\$ 20.00
12	TACHOS DE BASURA PEQUEÑOS	\$ 5.20	\$ 62.40
6	TACHOS DE BASURA GRANDE	\$ 20.00	\$ 120.00
12	GALONES DE CLORO	\$ 7.20	\$ 86.40
12	GALONES DE DESINFECTANTE	\$ 5.20	\$ 62.40
20	DOCENAS DE FUNDAS DE BASURA	\$ 0.50	\$ 10.00
40	FUNDAS GRANDES DE DETERGENTE	\$ 2.50	\$ 100.00
TOTAL			\$ 597.00

UTILES DE ASEO AÑO 2			
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	PRECIO ANUAL
5	ESCOBAS GRANDES	\$ 10.00	\$ 50.00
5	TRAPEADORES GRANDES	\$ 10.00	\$ 50.00
6	PALAS PEQUEÑAS	\$ 1.80	\$ 10.80
10	VALDES PLASTICOS	\$ 5.00	\$ 50.00
10	GUANTES PLASTICOS(PAR)	\$ 2.00	\$ 20.00
12	TACHOS DE BASURA PEQUEÑOS	\$ 5.20	\$ 62.40
6	TACHOS DE BASURA GRANDE	\$ 20.00	\$ 120.00
12	GALONES DE CLORO	\$ 7.20	\$ 86.40
12	GALONES DE DESINFECTANTE	\$ 5.20	\$ 62.40
20	DOCENAS DE FUNDAS DE BASURA	\$ 0.50	\$ 10.00
40	FUNDAS GRANDES DE DETERGENTE	\$ 2.50	\$ 100.00
TOTAL			\$ 622.00
UTILES DE ASEO AÑO 3			

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	PRECIO ANUAL
5	ESCOBAS GRANDES	\$ 10.00	\$ 50.00
5	TRAPEADORES GRANDES	\$ 10.00	\$ 50.00
6	PALAS PEQUEÑAS	\$ 1.80	\$ 10.80
10	VALDES PLASTICOS	\$ 5.00	\$ 50.00
10	GUANTES PLASTICOS(PAR)	\$ 2.00	\$ 20.00
10	TACHOS DE BASURA PEQUEÑOS	\$ 5.20	\$ 52.00
15	TACHOS DE BASURA GRANDE	\$ 20.00	\$ 300.00
12	GALONES DE CLORO	\$ 7.20	\$ 86.40
20	GALONES DE DESINFECTANTE	\$ 5.20	\$ 104.00
20	DOCENAS DE FUNDAS DE BASURA	\$ 0.50	\$ 10.00
TOTAL			\$ 733.20

UTILES DE ASEO AÑO 4			
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	PRECIO ANUAL
10	ESCOBAS GRANDES	\$ 10.00	\$ 100.00
10	TRAPEADORES GRANDES	\$ 10.00	\$ 100.00
6	PALAS PEQUEÑAS	\$ 1.80	\$ 10.80
10	VALDES PLASTICOS	\$ 5.00	\$ 50.00
10	GUANTES PLASTICOS(PAR)	\$ 2.00	\$ 20.00
12	TACHOS DE BASURA PEQUEÑOS	\$ 5.20	\$ 62.40
12	TACHOS DE BASURA GRANDE	\$ 20.00	\$ 240.00
12	GALONES DE CLORO	\$ 7.20	\$ 86.40
20	GALONES DE DESINFECTANTE	\$ 5.20	\$ 104.00
20	DOCENAS DE FUNDAS DE BASURA	\$ 0.50	\$ 10.00
80	FUNDAS GRANDES DE DETERGENTE	\$ 2.50	\$ 200.00
TOTAL			\$ 983.60

UTILES DE ASEO AÑO 5			
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	PRECIO ANUAL
8	ESCOBAS GRANDES	\$ 10.00	\$ 80.00
10	TRAPEADORES GRANDES	\$ 10.00	\$ 100.00
10	PALAS PEQUEÑAS	\$ 1.80	\$ 18.00
15	VALDES PLASTICOS	\$ 5.00	\$ 75.00
10	GUANTES PLASTICOS(PAR)	\$ 2.00	\$ 20.00
12	TACHOS DE BASURA PEQUEÑOS	\$ 5.20	\$ 62.40
18	GALONES DE CLORO	\$ 7.20	\$ 129.60
10	GALONES DE DESINFECTANTE	\$ 5.20	\$ 52.00
20	DOCENAS DE FUNDAS DE BASURA	\$ 0.50	\$ 10.00
100	FUNDAS GRANDES DE DETERGENTE	\$ 2.50	\$ 250.00
TOTAL			\$ 997.00

SUMINISTROS DE OFICINA

SUMINISTROS DE OFICINA AÑO 1			
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	PRECIO ANUAL
30	RESMAS DE PAPEL BOND	\$ 4.10	\$ 123.00
5	RESMAS PAPEL MEMBRETADO	\$ 18.00	\$ 90.00
200	SOBRES	\$ 0.05	\$ 10.00
3	PERFORADORAS	\$ 8.25	\$ 24.75
3	GRAPADORAS	\$ 5.77	\$ 17.31
3	CALCULADORAS	\$ 14.00	\$ 42.00
60	CARPETAS DE CARTON	\$ 0.25	\$ 15.00
6	CARTUCHOS	\$ 35.00	\$ 210.00
1	SACAPUNTAS ESCRITORIO	\$ 23.00	\$ 23.00
48	ESFEROS	\$ 0.35	\$ 16.80
24	RESALTADORES	\$ 1.20	\$ 28.80
10	CAJAS DE CLIP	\$ 0.50	\$ 5.00
20	CAJAS DE GRAPAS	\$ 0.50	\$ 10.00
2	LIBROS DE ACTAS	\$ 28.00	\$ 56.00
4	TELEFONOS	20.00	80.00
1	FAX	45.00	45.00
TOTAL			\$ 796.66

SUMINISTROS DE OFICINA AÑO 2			
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	PRECIO ANUAL
54	RESMAS DE PAPEL BOND	\$ 4.10	\$ 221.40
10	ROLLO PAPEL FAX	\$ 28.08	\$ 280.80
7	RESMAS PAPEL MEMBRETADO	\$ 18.00	\$ 126.00
200	SOBRES	\$ 0.05	\$ 10.00
80	CARPETAS DE CARTON	\$ 0.25	\$ 20.00
30	ESFEROS	\$ 0.35	\$ 10.50
20	RESALTADORES	\$ 1.20	\$ 24.00
20	CAJAS DE CLIP	\$ 0.50	\$ 10.00
2	LIBROS DE ACTAS	\$ 28.00	\$ 56.00
TOTAL			\$ 758.70

SUMINISTROS DE OFICINA AÑO3			
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	PRECIO ANUAL
40	RESMAS DE PAPEL BOND	\$ 4.10	\$ 164.00
14	RESMAS PAPEL MEMBRETADO	\$ 18.00	\$ 252.00
200	SOBRES	\$ 0.05	\$ 10.00
2	CALCULADORAS	\$ 14.00	\$ 28.00
100	CARPETAS DE CARTON	\$ 0.25	\$ 25.00
6	CARTUCHOS	\$ 35.00	\$ 210.00
50	ESFEROS	\$ 0.35	\$ 17.50
30	RESALTADORES	\$ 1.20	\$ 36.00
30	CAJAS DE CLIP	\$ 0.50	\$ 15.00
2	LIBROS DE ACTAS	\$ 28.00	\$ 56.00
TOTAL			\$ 813.50

SUMINISTROS DE OFICINA AÑO 4			
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	PRECIO ANUAL
36	RESMAS DE PAPEL BOND	\$ 4.10	\$ 147.60
10	RESMAS PAPEL MEMBRETADO	\$ 18.00	\$ 180.00
300	SOBRES	\$ 0.05	\$ 15.00
4	ROLLOS PAPEL FAX	\$ 8.25	\$ 33.00
3	CALCULADORAS	\$ 14.00	\$ 42.00
300	CARPETAS DE CARTON	\$ 0.25	\$ 75.00
6	CARTUCHOS	\$ 35.00	\$ 210.00
50	ESFEROS	\$ 0.35	\$ 17.50
40	RESALTADORES	\$ 1.20	\$ 48.00
30	CAJAS DE CLIP	\$ 0.50	\$ 15.00
2	LIBROS DE ACTAS	\$ 28.00	\$ 56.00
TOTAL			\$ 839.10

SUMINISTROS DE OFICINA AÑO 5			
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	PRECIO ANUAL
90	RESMAS DE PAPEL BOND	\$ 4.10	\$ 369.00
20	RESMAS PAPEL MEMBRETADO	\$ 18.00	\$ 360.00
300	SOBRES	\$ 0.05	\$ 15.00
400	CARPETAS DE CARTON	\$ 0.25	\$ 100.00
6	CARTUCHOS	\$ 35.00	\$ 210.00
50	ESFEROS	\$ 0.35	\$ 17.50
36	RESALTADORES	\$ 1.20	\$ 43.20
100	CAJAS DE CLIP	\$ 0.50	\$ 50.00
30	CAJAS DE GRAPAS	\$ 0.50	\$ 15.00
2	LIBROS DE ACTAS	\$ 28.00	\$ 56.00
TOTAL			\$ 1,235.70

SERVICIOS BÁSICOS

SERVICIOS BASICOS 1 AÑO		
SERVICIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
ENERGIA ELECTRICA	\$ 40.00	\$ 480.00
SERVICIO TELEFONICO	\$ 10.00	\$ 120.00
AGUA POTABLE Y ALCANTARRILLADO	\$ 35.00	\$ 420.00
SERVICIO INTERNET	\$ 30.00	\$ 360.00
TOTAL	\$ 115.00	\$ 1,380.00

SERVICIOS BASICOS 2 AÑO		
SERVICIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
ENERGIA ELECTRICA	\$ 40.00	\$ 480.00
SERVICIO TELEFONICO	\$ 10.00	\$ 120.00
AGUA POTABLE Y ALCANTARRILLADO	\$ 35.00	\$ 420.00
SERVICIO INTERNET	\$ 30.00	\$ 360.00
TOTAL	\$ 115.00	\$ 1,380.00

SERVICIOS BASICOS 3 AÑO		
SERVICIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
ENERGIA ELECTRICA	\$ 40.00	\$ 480.00
SERVICIO TELEFONICO	\$ 10.00	\$ 120.00
AGUA POTABLE Y ALCANTARRILLADO	\$ 40.00	\$ 480.00
SERVICIO INTERNET	\$ 40.00	\$ 480.00
TOTAL	\$ 130.00	\$ 1,560.00

SERVICIOS BASICOS 4 AÑO		
SERVICIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
ENERGIA ELECTRICA	\$ 40.00	\$ 480.00
SERVICIO TELEFONICO	\$ 10.00	\$ 120.00
AGUA POTABLE Y ALCANTARRILLADO	\$ 40.00	\$ 480.00
SERVICIO INTERNET	\$ 40.00	\$ 480.00
TOTAL	\$ 130.00	\$ 1,560.00

SERVICIOS BASICOS 5 AÑO		
SERVICIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
ENERGIA ELECTRICA	\$ 40.00	\$ 480.00
SERVICIO TELEFONICO	\$ 10.00	\$ 120.00
AGUA POTABLE Y ALCANTARRILLADO	\$ 45.00	\$ 540.00
SERVICIO INTERNET	\$ 40.00	\$ 480.00
TOTAL	\$ 135.00	\$ 1,620.00

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN AÑO 1			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
EQUIPOS DE COMPUTACION ADMINISTRATIVA			
3	COMPUTADORES INTEL CELERON C430-1,87GHZ-RAM2GB-DISCO DURO320GB-LCD16'-DVD	\$ 461.86	\$ 1,385.58
2	MULTIFUNCION CANON MP1902 CART. COLOR	\$ 75.00	\$ 150.00
			\$ 1,535.58
EQUIPOS DE COMPUTACION OPERACIONAL			
20	COMPUTADORES INTEL CELERON C430-1,87GHZ-RAM2GB-DISCO DURO320GB-LCD16'-DVD	\$ 392.00	\$ 7,840.00
			\$ 7,840.00
	TOTAL		\$ 9,375.58

MANTENIMIENTO DE ACTIVOS

MANTENIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS (EL 3% DEL VALOR DEL ACTIVO)								
ACTIVO FIJO	VALOR	%	VALOR DE MANTENIMIENTO (AÑOS)					
			1	2	3	4	5	6
MUEBLES Y ENSERES	\$ 8,648.60	3%	\$ 259.46	\$ 259.46	\$ 259.46	\$ 259.46	\$ 259.46	\$ 259.46
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 799.00	3%	\$ 23.97	\$ 23.97	\$ 23.97	\$ 23.97	\$ 23.97	\$ 23.97
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 9,375.58	3%	\$ 281.27	\$ 281.27	\$ 281.27	\$ 281.27	\$ 281.27	\$ 281.27
EDIFICIO	\$ 44,080.00	3%	\$ 230.40	\$ 392.40	\$ 554.40	\$ 716.40	\$ 878.40	\$ 878.40
TOTAL	\$ 62,903.18		\$ 795.10	\$ 957.10	\$ 1,119.10	\$ 1,281.10	\$ 1,443.10	\$ 1,443.10