

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
ACADEMIA DE INSTRUCCIÓN, FORMACIÓN Y ENSEÑANZA
DANCÍSTICA EN EL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO**

AUTOR:

DIANA SILVANA GUAITA CÓRDOVA

DIRECTOR:

CARLOS PATRICIO RUALES MONCAYO

Quito, junio de 2013

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD Y AUTORIZACIÓN DE USO DEL TRABAJO DE GRADO

Yo Diana Silvana Guaita Córdova autorizo a la Universidad Politécnica Salesiana la publicación total o parcial de este trabajo de grado y su reproducción sin fines de lucro.

Además declaro que los conceptos y análisis desarrollados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor.

Quito, junio de 2013

Diana Silvana Guaita Córdova

CC 1718816760

DEDICATORIA

El presente proyecto es dedicado a Dios en primer lugar, por permitirme llegar hasta este logro profesional muy importante en mi vida, a mis padres quienes me han apoyado moral, afectiva y económicamente en toda mi carrera estudiantil, y finalmente a un gran amigo que me apoyado incondicionalmente en mi carrera universitaria.

AGRADECIMIENTO

Doy mis más sinceros agradecimientos a esta prestigiosa Universidad Politécnica Salesiana de la que he formado parte, por la enseñanza brindada a través de su excelente equipo de docentes quienes conjuntamente con ella, contribuyen a la formación de profesionales de excelencia con espíritu salesiana

RESUMEN

En el presente proyecto es un estudio de factibilidad para la creación de una academia de instrucción, formación y enseñanza dancística en el norte de la ciudad de Quito específicamente en la parroquia Jipijapa. En el desarrollo del mismo se podrá visualizar en el primer capítulo una introducción a la danza, sus inicios, componentes, la educación en este bello arte, sus escuelas y la forma y grado de importancia que ha venido tomando a lo largo de los años, internacionalmente y la aceptación que ha tenido en el Ecuador.

El segundo capítulo habla acerca de los antecedentes del proyecto, el planteamiento del problema, sus indicadores, formulación, objetivos y beneficiarios del proyecto, métodos y técnicas para la recolección de la información.

Para la puesta en marcha de este proyecto, en el tercer capítulo, se estudiará al mercado, identificando el servicio que se ofrecerá, para hacer una segmentación que permita determinar el mercado al que se dirige, la población, muestra, análisis e interpretación de la información. Se identificará la demanda y oferta del proyecto y el servicio en sí, precio, ubicación y la forma como se dará a conocer.

Se hará un estudio técnico, en el cuarto capítulo, donde se realizará una macro y micro localización, para ubicar la zona más adecuada dentro del sector de estudio, sus instalaciones, distribución del espacio, proceso operativo y equipamiento. El capítulo quinto, hace referencia al estudio organizacional del proyecto, el orgánico estructural y funcional respectivamente.

El capítulo seis habla de la inversión y financiamiento del proyecto, la inversión fija, inicial, recursos necesarios, gastos en los que se incurrirá, y la forma de financiamiento a través de una institución financiera y capital propio.

Por último se elaborará, en el capítulo séptimo, una evaluación económica y financiera para determinar su viabilidad y rentabilidad, mediante los estados financieros y con la aplicación de indicadores para cuantificar la eficiencia de la inversión incurrida, finalmente identificando el periodo de recuperación de la inversión y punto de equilibrio al que se llegará en función de los costos totales del proyecto, precios y cantidad de alumnos; para tener la exactitud de la viabilidad del mismo y consecuentemente ponerlo en marcha con todo lo que ello implica.

ABSTRACT

This Project is a practical and feasible study to the creation of a dance's academy, to the formation, training and teaching in the dance's art. This project will do in the north of Quito, specify in Jipijapa neighborhood.

Into of the cap's develop, in the first cap it speaks about of the dance's history, the teaching in the dance, its types, forms and the grade of importance and acceptance that this art has in the word and Ecuador throughout the years.

The second cap speaks about the project's antecedent as: approach of the problem, indicators, formulation, objectives and beneficiaries of the project, with the methods and techniques for the information's collect.

The third cap is the study to the objective market; this study identifies the service to offer through of a segment or divide that permit the analysis of the population, sample, and interpretation of information about of possible customers. This cap identifies the offer, demand, service, price, location and promotion.

The next cap is the fourth, the technical study is about the location in the big zone and small zone, this cap shows the operative process, academy's structure, equipment and distribution of the spaces. The fifth cap is the organizational, structural and functional study that the project needs for its application.

The sixth cap the investment and financing is very important in the studio, because they analyze the resources, costs, expenses, and the financial form through the bank institution and own capital.

Finally, in the seventh cap, it does will make an economic and financial evaluation or assessment to determinate the viability and profitability through the financial statements. Is important the use of indicators to quantify the efficiency in the investment. The period of investment recovery and the point of balance are essential to get the exactitude in the project's viability to star up and development.

ÍNDICE

Introducción.....	1
CAPÍTULO 1	
LA DANZA	3
Introducción.....	3
1.1 Danza	3
1.2 La educación en la danza.....	5
1.3 Las escuelas de formación dancística	7
1.3.1 Antecedentes de las escuelas de formación dancística	7
1.3.2 Objetivo de las escuelas de formación dancística	8
1.3.3 Funciones de las escuelas de formación dancística.....	8
1.3.3.1 La coreografía	10
1.3.3.2 El espectador participante	10
1.3.3.3 Los géneros dancísticos	10
1.3.3.4 Tipos de Baile	11
1.3.4 Tipos de escuelas de formación dancística	13
1.3.4.1 De formación profesional	13
1.3.4.2 Particulares o privadas	13
1.3.5 Las escuelas de formación dancística en el ecuador	14
CAPÍTULO 2	
ANTECEDENTES DEL PROYECTO	15
Introducción.....	15
2.1 Reseña del proyecto.....	16
2.2 Planteamiento del problema.....	17
2.2.1 Descripción del problema	17
2.2.2 Tabla de indicadores del problema	18
2.2.3 Formulación del problema	19

2.2.4 Sistematización del problema	19
2.3 Objetivos	19
2.3.1 Objetivo general	19
2.3.2 Objetivos específicos	19
2.4 Beneficiarios del proyecto.....	20
2.5 Diseño metodológico.....	21
2.5.1 Método deductivo.....	21
2.5.2 Investigación de campo.....	21
2.5.3 Técnicas de recolección de información	21
2.5.4 Técnicas de análisis y tratamiento de la información	22
 CAPÍTULO 3	
ESTUDIO DE MERCADO	23
Introducción.....	23
3.1. Planteamiento del problema de investigación	25
3.2 Objetivos	25
3.2.1 Objetivo general	25
3.2.2 Objetivos específicos	25
3.3 Identificación del servicio	26
3.3.1 Definición del servicio	26
3.4 Segmentación del mercado	26
3.4.1 Segmentación geográfica	27
3.4.2 Segmentación demográfica	27
3.4.3 Segmentación psicográfica.....	28
3.5 Diseño de la investigación.....	28
3.5.1 Fuentes de información	28
3.6 Población y muestra.....	32

3.6.1 Población.....	32
3.6.2 Muestra.....	34
3.7 Tabulación de la encuesta aplicada	35
3.8 Demanda	48
3.8.1 Demanda actual.....	48
3.8.2 Demanda potencial.....	49
3.8.3 Proyección de la demanda.....	50
3.9 Oferta	50
3.9.1 Oferta actual	51
3.9.2 Proyección de la oferta.....	52
3.10 Demanda insatisfecha	53
3.11 Marketing mix	53
3.11.1 Estrategias del producto o servicio	54
3.11.2 Estrategia del precio.....	55
3.11.3 Estrategias de plaza	56
3.11.4 Estrategias de promoción o comunicación.....	56
CAPÍTULO 4	
ESTUDIO TÉCNICO	58
Introducción.....	58
4.1 Localización óptima del proyecto	59
4.1.1 Macrolocalización	60
4.1.2 Microlocalización.....	64
Matriz de ponderación de micro localización del proyecto	67
4.2 Tamaño del proyecto.....	70
4.2.1 Planos de ubicación y distribución de la academia de baile	71
4.3 Presentación del proyecto.....	75

4.3.1 Proceso de la prestación del servicio	75
4.3.2 Proceso operativo	76
4.4 Equipamiento.....	80
CAPÍTULO 5	
ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	81
Introducción.....	81
5.1 Organigrama estructural.....	82
5.2 Recurso humano.....	84
5.2.1 Funciones del personal administrativo y operativo.....	84
5.3 Marco legal	87
5.3.1 Régimen de constitución.....	87
5.3.1.1 Tipos de empresas según la ley de compañías.....	87
5.3.1.2 Empresa unipersonal de responsabilidad limitada.....	88
5.3.2 Requisitos legales.....	90
5.3.2.1 Obtención del RUC (Registro Único de Contribuyentes)	90
5.3.2.2 Registro de patente municipal.....	90
5.3.2.3 Inscripción en el registro mercantil	90
5.3.2.4 Licencia Metropolitana de Funcionamiento otorgada por el Municipio de Quito	91
5.3.2.5 Permiso del Cuerpo de Bomberos	91
5.4 Forma de remuneración del recurso humano utilizado	92
5.5 Nombre o razón social	93
5.5.1 Logotipo de la academia	93
5.6 Planificación estratégica	93
5.6.1 Misión	93
5.6.2 Visión.....	94
5.6.3 Objetivos	94
5.6.3.1 Objetivo general.....	94

5.6.3.2 Objetivos Específicos	94
5.6.4 Análisis FODA.....	96
5.6.5 Cultura corporativa.....	97
5.6.5.1 Filosofía de la academia	97
5.6.5.2 Valores	97
5.6.5.3 Principios	98

CAPÍTULO 6

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO..... 99

Introducción..... 99

6.1 Inversiones 100

6.1.1 Inversión fija 100

 6.1.1.1 Equipos de computación y electrónicos..... 101

 6.1.1.2 Muebles y enseres..... 101

 6.1.1.3 Depreciación de activos fijos..... 102

6.1.2 Inversión intangible..... 105

6.1.3 Inversión inicial..... 105

 6.1.3.1 Mano de obra..... 106

 6.1.3.2 Gastos de administración..... 110

 6.1.3.3 Gasto publicidad..... 111

6.1.4 Resumen de las inversiones 112

6.2 Financiamiento 112

CAPÍTULO 7

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA 114

Introducción..... 114

7.1 Evaluación económica..... 114

7.1.1 Balance de situación inicial..... 114

7.1.2 Presupuesto de ingresos..... 115

7.1.3 Egresos..... 118

7.1.4 Flujo de caja	120
7.1.5 Estado de resultados	122
7.1.6 Balance general	123
7.2 Evaluación financiera	124
7.2.1 TMAR	124
7.2.2 VAN	127
7.2.3 TIR	129
7.2.4 Costo/beneficio	131
7.2.5 Período de recuperación de la inversión	132
7.2.6 Punto de equilibrio	133
CONCLUSIONES.....	137
RECOMENDACIONES.....	138
LISTA DE REFERENCIAS	139
ANEXOS	143

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°1: Indicadores.....	18
Tabla N°2: Número de Habitantes de la parroquia Jipijapa.....	32
Tabla N°3: Habitantes de la parroquia Jipijapa con proyección al año en curso.....	33
Tabla N°4: Población Universo.....	33
Tabla N°5: Personas que respondieron la encuesta: hombres y mujeres.....	36
Tabla N° 6: Edades.....	37
Tabla N°7: Pregunta 1.....	38
Tabla N°8: Pregunta 2.....	39
Tabla N° 9: Pregunta 3.....	40
Tabla N° 10: Pregunta 4.....	41
Tabla N° 11: Pregunta 5.....	42
Tabla N° 12: Pregunta 6a.....	44
Tabla N° 13: Pregunta 6b.....	45
Tabla N° 14: Pregunta 7.....	46
Tabla N° 15: Pregunta 8.....	47
TABLA N°16: Demanda actual.....	49
TABLA N°17: Proyección de la demanda.....	50
TABLA N°18: Oferta mensual.....	51
TABLA N°19: Oferta anual.....	52
TABLA N°20: Proyección de la oferta.....	52
TABLA N°21: Demanda insatisfecha.....	53
TABLA N°22: Características para la locación.....	65

Tabla N°23: Matriz de Micro Localización.....	67
Tabla N°24 : Metros cuadrados del área total.....	74
TABLA N°25: Pensum y horarios distribuidos para cada instructor.....	78
TABLA N°26 Equipamiento muebles y enseres.....	80
TABLA N°27 Equipamiento equipos de computación y electrónicos.....	80
TABLA N°28: Perfil del administrador.....	84
TABLA N°29: Perfil Secretaria.....	85
TABLA N°30: Instructor de baile.....	86
TABLA N°31: FODA.....	96
Tabla N° 32: Activos fijos totales.....	100
Tabla N° 33: Equipos de computación y electrónicos.....	101
Tabla N° 34: Muebles y enseres.....	102
Tabla N° 35: Depreciaciones de activos fijos.....	104
Tabla N° 36: Inversión intangible.....	105
Tabla N° 37: Inversión inicial.....	106
Tabla N° 38: Distribución de horas para cada instructor.....	108
Tabla N° 39: Rol de pagos instructores.....	109
Tabla N° 40: Rol de pagos administrador.....	109
Tabla N° 41: Rol de pagos secretaria.....	109
Tabla N° 42: Herramientas e insumos de administración.....	110
Tabla N° 43: Gastos de administración.....	111
Tabla N° 44: Gastos de Publicidad.....	112
Tabla N° 45: Resumen de las Inversiones.....	112

Tabla N° 46: Financiamiento.....	113
Tabla N° 47: Balance de situación inicial.....	115
Tabla N° 48: Ingreso por ventas 1er año.....	116
Tabla N° 49: Ingreso por ventas 2do año.....	116
Tabla N° 50: Ingreso por ventas 3er año.....	117
Tabla N° 51: Ingreso por ventas 4to año.....	117
Tabla N° 52: Ingreso por ventas 5to año.....	117
Tabla N° 53: Tasa de inflación.....	118
Tabla N° 54: Egresos.....	119
Tabla N° 55: Flujo de caja.....	121
Tabla N° 56: Estado de resultados.....	122
Tabla N° 57: Balance general.....	123
Tabla N° 58: Tasa de inflación al 28/02/2013.....	125
Tabla N° 59: Riesgo país al 27/02/2013.....	126
Tabla N° 60: VAN.....	127
Tabla N° 61: Calculo VAN.....	128
Tabla N° 62: Valor Actual Neto (VAN) Procedimiento manual.....	128
Tabla N° 63: Tasa Interna de Retorno (TIR).....	130
Tabla N° 64: Procedimiento Manual TIR (van tasa mayor).....	130
Tabla N° 65: Período de recuperación de la inversión.....	132
Tabla N° 66: Costos totales.....	133
Tabla N° 67: Punto de equilibrio.....	135

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto se desarrolla en el norte de la ciudad de Quito, en la parroquia Jipijapa con la creación de una academia de danza, motivo del desarrollo del presente estudio de factibilidad que tiene la finalidad de conocer si resulta viable o no, la puesta en marcha de dicho proyecto.

Nace la idea de crear un centro de educación en la danza, por el gusto y práctica de este arte por parte del autor del proyecto y por la gran acogida que ha tenido la danza en los últimos tiempos y en consecuencia, una oportunidad de negocio que bien administrada, puede llegar a ser muy rentable. Para esto, y mediante la investigación, los estudios desarrollados en los capítulos, se ha escogido un sector estratégico óptimo, dentro de la parroquia Jipijapa, acorde a las necesidades, gustos y estatus de quienes habitan aquí, para instalar una academia de danza dispuesta a ofrecer un excelente servicio, diferenciándose de la competencia con un precio muy accesible y con una enseñanza de calidad con instructores calificados que dan seguimiento al proceso de enseñanza, con un pensum de ritmos y horarios variados, flexibles y de interés para todas las edades y en general cubriendo las necesidades que la competencia o servicios similares no han podido satisfacer completamente.

Se espera tener una buena aceptación y acogida de alumnos quienes serán la razón de ser de la academia, se espera que se pueda trabajar a la mitad de su capacidad máxima instalada como mínimo y en el mejor de los casos que las salas cubran la mayor cantidad de alumnos de acuerdo al pensum diseñado.

Las técnicas para la elaboración del proyecto serán encuestas, investigaciones de campo, de observación, visitando otras academias del sector norte de Quito cercanas a la parroquia Jipijapa, la forma cómo se desarrollan, etc. El mercado al que está

dirigido el proyecto es muy atractivo y rentable además de que existe una demanda considerable a la que podemos satisfacer.

Constituida como una empresa unipersonal de responsabilidad limitada y con el nombre comercial de “dance stars, instrucción de baile”; los recursos para la puesta en marcha de este proyecto serán en primer lugar la participación de capital propio y segundo el crédito de una institución financiera, para proveerla de los recursos necesarios para su óptimo desarrollo.

Con la evaluación económica y financiera mediante de los estados financieros y los indicadores como la tmar, van y tir se podrá determinar en definitiva si el proyecto resulta rentable económicamente.

CAPÍTULO 1

LA DANZA

Introducción

La danza es mágica en muchos aspectos, tanto para los que disfrutan con su contemplación, como para los que viven y trabajan en su mundo. “La danza es la madre de todas las artes, la música y la poesía existen en el tiempo; la pintura y la escultura en el espacio. Pero la danza vive en el tiempo y el espacio” con estas palabras inicia Curt Sachs su tratado sobre Danza.

El ser humano danza porque tiene necesidad de expresar lo que siente, alegría, miedo, danza a lo desconocido, a lo que no puede explicar, o simplemente danza por inercia, por un impulso vital.

Hoy en día existe una gran variedad de géneros dancísticos que se han adoptado y se enseñan en las escuelas de baile que se han creado para una gran demanda de personas de todas las edades con muchas ganas de aprender. Ahora la danza ha cambiado de ser vista como una forma de diversión, pasatiempo o ejercicio aeróbico, hasta ser vista en lo que siempre ha sido, un arte.

1.1 Danza (WORCEL, 2012)

La danza o el baile, es la ejecución de movimientos que se realizan con el cuerpo, principalmente con los brazos y las piernas y que van acorde a la música que se desee bailar. Dicho baile tiene una duración específica que va desde segundos, minutos, e incluso hasta horas y puede ser de carácter, artístico, de entretenimiento o

religioso. Es también una forma de expresar nuestros sentimientos y emociones a través de gestos finos, armoniosos y coordinados.

El baile, en muchos casos, también es una forma de comunicación, ya que se usa el lenguaje no verbal. Es una de las pocas artes donde nosotros mismos somos el material y punto de atención. Es un arte bello, expresivo y emocionante en muchos aspectos, tanto para los que disfrutan con su contemplación (público), como para los que bailan en ése momento (bailarín) y al ser ameno, (en la mayoría de los casos) puede disfrutarse por toda la gente, aunque en algunas ocasiones, el apreciar un tipo de baile en específico, dependerá tanto de la audiencia, como del bailarín.

Es importante destacar, que la danza es una de las bellas artes más simbólicas, ya que, principalmente, se acentúa la necesidad de transmitir emociones y de cierta forma, comunicar.

La danza es una forma de comunicación o expresión en donde los seres humanos se expresan a través del movimiento y estos movimientos corporales rítmicos siguen o se rigen por medio de un patrón. La danza puede incluir un vocabulario preestablecido de movimientos, como en el ballet. (Ejemplo **anexo1**)

La danza es la transformación de funciones normales y expresiones comunes en movimientos fuera de lo habitual para propósitos extraordinarios. Personas de diversas culturas bailan de forma distinta por razones variadas y los diferentes tipos de danzas revelan mucho sobre su forma de vivir.

La danza puede sobrevivir y realizarse sin sonidos que la acompañen, porque la base de la música, el ritmo, se expresa en la acción dancística, en la obra de baile, incluso aunque no se oiga, se detecta visualmente.

El espacio es donde el bailarín proyecta su emoción y del cual recibe estímulo o respuesta. La danza busca siempre que el bailarín dance por una necesidad interior, mucho más cercana al campo espiritual que el físico.

La danza utiliza el movimiento como medio expresivo. La belleza de los movimientos, tanto individuales como en los conjuntos, se dan por medio de una armonía que se respalda con exclusividad en la simetría y el equilibrio. Un movimiento será bello o no, en realidad con la finalidad expresiva, y con la veracidad de respuesta dada al sentimiento que la origina.

1.2 La educación en la danza (BARCENA, 2001)

Lo artístico se manifiesta a través del color, del sonido, del movimiento y de todo aquello que podemos apreciar por medio de los sentidos. La educación por el arte debe conducir a las herramientas y estrategias que ayuden a los niños y niñas a interrelacionarse con el medio ambiente y a encontrar en él a través de colores, movimientos, sonidos, expresiones, el equilibrio necesario para su integral y adecuado desarrollo.

“La danza no es solo una necesidad de un grupo de personas, sino más bien un derecho de los pueblos que de esta manera participan de los beneficios que conlleva el sano esparcimiento a través de la profesionalización y expansión de la danza, con sólidos principios de identidad cultural.” (GUARDERAS, 2012)

Hoy en día la educación por el movimiento está a la vanguardia en las Ciencias de la Educación, incluso hay centros educativos en las que se imparte esta modalidad, lo que nos lleva a pensar en la importancia de la danza en la educación.

Dice Rudolf Laban que en el niño hay un impulso innato a realizar movimientos similares a los de la danza, con los que de forma inconsciente descarga y fortalece su facultad espontánea de expresión, y que es tarea del educador alentar este impulso.

Desgraciadamente en la educación de la mayoría de nosotros esto no ha sucedido. Por un lado, en los programas escolares la educación corporal ha estado enfocada más hacia la parte atlética de entrenamiento muscular, que a la de expresión y experimentación del cuerpo y a la vinculación del movimiento con el ritmo. Tampoco nuestros educadores han sabido la importancia que tenía desarrollar estos impulsos innatos, normalmente por falta de información y, también, de formación. Cargados seguramente de buenas intenciones lo que han hecho más bien ha sido inhibir esos impulsos.

La danza moderna dispone hoy en día de un buen número de elementos, recursos y técnicas que nos permiten recuperar o incorporar esa elasticidad, esa vitalidad y esa alegría de bailar que no es ni más ni menos que la alegría de sentirse vivo, de saber que hay una energía dentro de nosotros que puede salir hacia fuera y ser transmitida a los demás.

La danza permite que muchos sujetos le encuentren sentido y razón a su modo de ser y de actuar, ocupando un lugar importante dentro de la vida de aquel que la practica, que sirva de guía en la iniciación y sistematización del conocimiento que facilite la valoración de su significado y beneficios propios.

La danza es una manifestación de belleza de valores , de equilibrio, de gracia y en general de cultura , no puede desvincularse, desarticularse, para ser más explícitos, en función de enseñanza.

Desde esta perspectiva, se evidencia como el individuo necesita expresar todo lo que siente no sólo a través de la palabra sino con la expresión propia de su ser. Por ello, el baile se ubica dentro de las artes, ya que su eje central es el de comunicar una idea o un sentimiento por medio de expresiones, consideradas estas "como todo aquello que concierne a lo que la persona vive con sus afectos y con sus emociones". Le Boulch (1998,32).

En la actualidad a la educación en la danza se le ha involucrado más que en el pasado, ya que es tomada en cuenta de una forma muy cultural y los establecimientos educativos la han hecho parte de su pensum académico como actividad extracurricular pero no menos importante que las otras ramas de estudio.

1.3 Las escuelas de formación dancística

1.3.1 Antecedentes de las escuelas de formación dancística (CUENCA, 2009)

Las escuelas de formación dancística tienen sus orígenes en Europa, específicamente en Francia en 1661 con el ballet clásico, como principal género de expresión dancística, y del cual más adelante nacerían de éste, una gama de géneros de baile que con el paso de los años se perfeccionarían; pues todo comenzó con la inclusión del ballet clásico en las ceremonias que se llevaban a cabo en la corte de Luis XIV.

Debido a la gran acogida del arte del ballet clásico, a lo largo de los años trasciende y se empiezan a formar escuelas de ballet en Italia y Rusia de las cuales darían origen a grandes bailarines que darían renombre a este arte y más tarde se expandiría hacia América y otros países.

Mientras se conformaban algunas escuelas para la enseñanza del ballet, nacían otras como revelación del ballet clásico como lo es el ballet contemporáneo, y nacen otras para promover las danzas regionales, populares y bailes folclóricos considerados como un importante medio de expresión e identidad cultural de los pueblos.

Las escuelas de baile van tomando un rol más profesional y serio dentro de la sociedad y según iban naciendo nuevos géneros de baile, de acuerdo a la época y moda que se vivía, empiezan a aparecer varias escuelas, unas dedicadas únicamente a la formación profesional de bailarines y que son de apertura limitada, y otras

formadas para sano esparcimiento, deporte y ejercicio aeróbico con apertura a toda las personas.

1.3.2 Objetivo de las escuelas de formación dancística

El objetivo de las escuelas de formación dancística es en primer lugar difundir la danza por parte de quienes se identifican con este arte y razón por la cual crean escuelas para que mediante la enseñanza de la danza, desarrollen en las personas destrezas a través del movimiento y al mismo tiempo aporten a la difusión de la cultura ecuatoriana y latinoamericana a través del baile y a la vez esta trascienda a lo largo del tiempo y pueda seguir desarrollándose como lo ha venido haciendo, con el gran impacto que ha conseguido como resultado de los últimos años. Y en segundo lugar porque ve una gran oportunidad de negocio con la conformación de este tipo de empresas por la gran acogida de las personas.

1.3.3 Funciones de las escuelas de formación dancística

Las funciones que desempeñan estas escuelas de formación dancística son por diferentes motivos, esto depende del tipo de escuelas que se conforman, pero en esencia lo que pretenden es formar nuevos bailarines, mediante la búsqueda de nuevos talentos en este arte que en el futuro representen con orgullo a su nación.

También se muestran muy abiertas e intentan transmitir su enseñanza a todas las personas que sientan gusto por la danza y así conseguir más adeptos identificados con el gremio dancístico viendo en este una forma de sano esparcimiento, actividad deportiva, hobby, relaciones sociales, etc.

Las escuelas de danza sirven para enseñar danza y básicamente lo que enseñan es lo que veremos a continuación:

“La danza pues, es movimiento en sí y se compone de diversos elementos fundamentales, los cuales se interrelacionan para así, lograr transmitir emociones al público y también para el mismo bailarín. Estos son:

- **Ritmo**
- **Expresión corporal**
- **Movimiento**
- **Espacio**
- **Color**



Fotografía: galería, Ballet Nacional del Ecuador

El uso predominante de uno u otro de los elementos del movimiento no es siempre parejo. En ciertos bailes predomina el ritmo, en otros el uso del espacio, etc. También es importante destacar que de acuerdo al tipo y género de baile, se acentuará el uso de uno u otro elemento.

Cuando la danza se manifiesta con una intención determinada, diferente a lo que es el puro bailar o como el equilibrio estético que es el ballet clásico, se puede complementar con lo que se puede denominar "**adicionales no danzantes**". Éstos son cuatro:

- Mímica
- Gesto simbólico
- Canto
- Palabra.

La danza sirve para desarrollar los sentidos, la percepción, la motricidad y la integración de lo físico y psíquico de la persona.” (ELITEARTE Y DANZA, 2011)

1.3.3.1 La coreografía (OSSANA, 2005)

Los elementos (movimientos) y características específicas de una danza, se utilizan para elaborar una coreografía, pero también pueden inventarse nuevos movimientos para crear una nueva coreografía y de igual forma pueden ser combinadas 2 o más coreografías.

También se utiliza la coreografía en ciertas situaciones, como, eventos o presentaciones artísticas las famosas coreografías en la cinematografía o el teatro.

1.3.3.2 El espectador participante (DALLAL, 2007)

El impulso de la danza es inseparable del cuerpo humano, de la mente o de la conciencia.

El ser humano de ninguna manera hace arte solo para el consumo personal siempre buscará ser visto admirado e incluso enjuiciado a la luz de sus movimientos, además el espectador-testigo del acto dancístico es susceptible se convierte en participante, el contagio está comprobado, fenómenos que la danza produce con facilidad. En danza lo colectivo es característico porque lo grupal se halla en su sistema de organización, la danza convierte al espectador en participante.

1.3.3.3 Los géneros dancísticos (SALAZAR, 2006)

Según los grupos sociales que producen y realizan el arte de la danza o sea los que experimentan cada pieza dancística completa surgen los siguientes géneros:

1. Danzas autóctonas
2. Danzas populares

A su vez las danzas populares, se realicen en la ciudad se subdividen en:

1. Danzas folklóricas o regionales y
2. Danzas populares Urbanas

Pero si consideramos las técnicas elaboradas y asimiladas, aceptadas, dominadas mundialmente para que los bailarines se adiestren y puedan convertirse en profesionales o especialistas, surgen los siguientes géneros:

3. Danza clásica
4. Danza moderna
5. Danza contemporánea

1.3.3.4 Tipos de Baile (DANYALBA, 2008)

El baile se aplica a muchos géneros de música para que puedan ser bailables. Así mismo existen muchos tipos de bailes, así como variaciones de los mismos y creaciones nuevas, pero entre los más conocidos y populares cabe destacar los siguientes, pueden clasificarse en Clásicos y Modernos.

- **Clásicos:**

Son aquellos bailes que se pueden apreciar por la mayoría del público, y que pertenecen a la cultura popular. Generalmente llevan movimientos y elementos armoniosos, suaves y coordinados. Estos bailes también se practican desde tiempos anteriores, entre ellos tenemos:

- Bailes de salón
- Bailes Folklóricos
- Danza Medieval, Barroca, Renacentista
- Patinaje artístico sobre hielo
- Ballet

Bailes de Salón

Entre los más conocidos y por orden alfabético figuran:

- Bolero
- Bachata
- Conga
- Cumbia
- Chachachá
- Danzón
- Fox-Trot
- Hustle
- Mambo
- Merengue
- Milonga
- Pasodoble
- Pericón
- Polka
- Rock and roll
- Salsa cubana
- Salsa en línea
- Sevillana
- Son cubano
- Swing
- Tango argentino
- Vals inglés
- Vals vienés



Imágenes: imagui

- **Modernos**

Son bailes más actuales que los clásicos y que generalmente pueden ser apreciados por cierto tipo de público; la apreciación dependerá de muchos factores, como gustos musicales, calidad de vida y la cultura popular.

Aunque esto también ocurre con los bailes clásicos. Entre los bailes modernos tenemos:

- Pop
- Hip Hop
- Breakdance
- Danza contemporánea

De éstos bailes, tanto modernos como clásicos, existen variantes con movimientos, características y elementos nuevos que hacen más diversos los géneros y así, todo tipo de personas pueda disfrutar y bailar lo que más le agrade.

1.3.4 Tipos de escuelas de formación dancística

1.3.4.1 De formación profesional

Son financiadas por el estado en algunos casos y son creadas exclusivamente para la formación de bailarines profesionales que con años de preparación obtendrán su título de bailarines profesionales dependiendo en el género en el que se especialicen y también sean parte de obras dancísticas reconocidas internacionalmente y futuros coreógrafos y maestros. Algunas de estas escuelas se especializan solo en género como el ballet andino y otras manejan la combinación de ballet clásico y ballet contemporáneo.

1.3.4.2 Particulares o privadas

Financiadas por quien las crea son academias totalmente abiertas a todo el público de todas las edades y que les gusta el baile y ven en este una opción de actividad social, deportiva, o sano esparcimiento.

Estas academias brindan su enseñanza con varios tipos de estilos, técnicas y géneros dancísticos con el fin de satisfacer las necesidades de todos sus clientes.

1.3.5 Las escuelas de formación dancística en el Ecuador

Desde hace muchos años en el Ecuador la danza ha venido manifestándose y tomando participación en el país y también lo ha hecho internacionalmente, primero ha comenzando por mostrar, difundir y propagar nuestras raíces es decir nuestras danzas nacionales que forman parte de nuestra cultura; y así mismo como hemos transmitido al mundo nuestra danza nacional; Latinoamérica, Europa y otros países nos han transmitido sus enseñanzas en diferentes géneros y estilos dancísticos desde clásicos como el ballet hasta modernos como el hip-hop; y en los últimos años ha venido tomando fuerza y hasta a formado parte de los realitie shows.

Hoy en día existe una gran variedad de géneros dancísticos que se han adoptado y se enseñan en las escuelas de baile que se han creado para una gran demanda de personas de todas las edades con muchas ganas de aprender. Ahora la danza ha cambiado de ser vista como una forma de diversión, pasatiempo o ejercicio aeróbico, como en el pasado, hasta ser vista en lo que siempre ha sido, un arte.

Actualmente existe una competencia moderada de academias de baile pero también existe una creciente demanda de personas, los jóvenes mayormente, que tienen deseos de aprender a bailar por razones diferentes, puede ser por diversión, ejercicio, y también porque buscan formarse profesionalmente en la danza.

Existe una gran variedad de escuelas de baile en el Ecuador que prestan sus servicios de forma distinta hay escuelas conformadas específicamente para la formación de bailarines profesionales y que son de mucho prestigio por los años de institucionalidad y son amparadas por el estado como por ejemplo el BEC (Ballet Ecuatoriano de Cámara), La Compañía Nacional de Danza; otras se especializan en un género como el Ballet Andino Jacchigua que defiende nuestras raíces culturales y otras son escuelas privadas abiertas a todo el público y con gran demanda de personas de todas las edades y que manejan varios estilos y técnicas y que en la mayoría de los casos resultan negocios redondos.

CAPÍTULO 2

ANTECEDENTES DEL PROYECTO

Introducción

La danza en la actualidad ha venido desarrollando y mostrándose con mucha más aceptación que en años anteriores, pues en los últimos años ha sido tomada en cuenta para realitie shows, concursos, apertura de espectáculos, etc.; lo que a despertado el interés de muchas personas el hecho de aprender de este bello arte, los que no lo conocen o lo manejan, y aprender más por parte de los que la conocían y desean perfeccionar su técnica de baile.

Las personas, indistintamente de la actividad que realicen a diario, necesitan distraerse, relajarse o sentirse en forma y para esto optan por varias opciones como ejercitarse en un gimnasio, salir a caminar, y entre ellas por supuesto se encuentran tomar clases de baile lo cual les resulta entretenido y saludable a la vez.

El presente proyecto va dirigido precisamente a satisfacer una de esas opciones que es brindar servicios de enseñanza artística por de medio de la danza, en la que las personas aprenderán de este bello arte y los múltiples beneficios que obtendrán de esta, siendo una opción diferente, atractiva y ejercitante, en donde los estudiantes de todas las edades, se identifiquen con el ritmo, el género musical acorde y de su gusto. Razón por la cual se considera muy acertado crear una academia de danza debido a la gran demanda de jóvenes, niños y adultos que desean aprender a bailar.

La ejecución de esta tesis es principalmente para obtener el título profesional y también porque representa una oportunidad de demostrar las capacidades y conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera de Administración de Empresas y aplicarlos mediante la creación y dirección eficiente de una empresa propia, creando así una oportunidad de negocio que crezca y se desarrolle y pueda generar fuentes de trabajo.

El objetivo de la realización de un proyecto de factibilidad para la creación de una Academia de Danza es establecer una oportunidad de negocio mediante la instrucción, formación y enseñanza dancística desarrollando en las personas destrezas a través del movimiento y al mismo tiempo aportar y difundir la cultura ecuatoriana y latinoamericana a través del baile.

2.1 Reseña del proyecto

Se desarrollará en el norte de la ciudad de Quito, en la parroquia Jipijapa, en la avenida Tomas de Berlanga e Isla Genovesa, sector donde no existe mayor competencia de academias de baile y es un lugar muy acertado para el tipo de negocio que se pretende implantar ya que las personas que viven por aquí, son de un estatus adecuado para situar una academia de danza y además que está cerca de lugares y avenidas muy comerciales del este sector de la Jipijapa.

La academia dispondrá de varios géneros de baile y será para todas las edades como: pre ballet para niños hasta bailoterapia para adultos en general que desean quitarse en el estrés y bajar de peso, además de otros géneros como salsa, hip hop, tango, entre otros. Abriremos un pensum con varios horarios a escoger muy flexibles, y a un precio accesible.

De igual forma tendrá una sala de baile en donde serán bien distribuidas las clases y horarios para el desarrollo de las mismas y para eso contará con dos instructores de baile quienes se encargarán de la enseñanza y de brindar el apoyo a los estudiantes para reforzar, practicar y ensayar cuando lo requieran; contará con una sala de espera, una recepción, baños y todo lo necesario para que se sientan a gusto los clientes.

2.2 Planteamiento del problema

2.2.1 Descripción del problema

En el sector norte de la ciudad de Quito existen academias de baile que prestan sus servicios de forma distinta, el problema consiste en que la creciente demanda, busca horarios flexibles, aprender una variedad de estilos de baile que vayan incluidos en el curso en el que se inscribe, pero por otro lado, existen academias que empiezan su jornada solo en la tarde, otras que se especializan en un solo género (ejemplo: salsa), otras cuentan con una variedad de géneros de baile, pero el alumno tiene que empezar por escoger un solo género de baile (como salsa, merengue, tango, etc.), y si quiere aprender otro luego deberá inscribirse nuevamente en otro nivel; también suele suceder que hay academias en donde, si el alumno desea llegar a un nivel profesional, debe pasar por 45 niveles, ocasionando frustración y pérdida de interés; por esta razón y analizando estos factores, lo que se pretende es dar facilidades a los alumnos y hacer una segmentación de acuerdo a sus necesidades.

2.2.2 Tabla de indicadores del problema

Tabla N°1 Indicadores

INDICADORES	CAUSA	EFEECTO
La danza actualmente se ha convertido muy atractiva en el Ecuador	Llama la atención de niños, jóvenes y adultos por los beneficios que se obtiene de la danza	Buscar una academia de baile que satisfaga las necesidades de niños, jóvenes y adultos, practicando un arte que está de moda.
Demanda insatisfecha	Inconformidad y descontento de la demanda con los lugares rutinarios de esparcimiento como fútbol, gimnasios, etc.	Buscar nuevas formas de satisfacción de necesidades a través de la danza
Competencia con servicios limitados	No se enfocan los diferentes gustos y preferencias, flexibilidad de horarios que piden los consumidores	Les resulta de poco interés a las personas que buscan una enseñanza personalizada.
Mayor sentido de cultura en las bellas artes	Las personas toman más conciencia y reconocen a la danza como un arte y no mal vista como en tiempos anteriores.	E la actualidad existe una mayor participación y demanda de gente en practicar o ser espectador de este arte.

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

2.2.3 Formulación del problema

¿Es factible la creación de un servicio dedicado a ofrecer enseñanza, instrucción y formación dancística en el norte de la ciudad de Quito, en la parroquia Jipijapa?

2.2.4 Sistematización del problema

- ✓ ¿Cuál sería la demanda del proyecto?
- ✓ ¿Quiénes serían los competidores?
- ✓ ¿Cuál sería la ventaja competitiva?
- ✓ ¿Cómo satisfacer las necesidades de la demanda?
- ✓ ¿Contribuiría al desarrollo cultural y artístico?
- ✓ ¿Calificaría con los requisitos legales para su conformación?

2.3 Objetivos

2.3.1 Objetivo general

Crear una empresa de servicios dedicada a ofrecer educación dancística, satisfaciendo las necesidades de la demanda y brindando una instrucción de calidad y comodidad y a la vez contribuyendo al desarrollo artístico cultural.

2.3.2 Objetivos específicos

- ✓ Hacer un análisis del target al que va ir dirigido el servicio para fijar con exactitud el mercado al que vamos a atender.

- ✓ Aplicar un estudio del FODA y con los resultados obtenidos determinar una ventaja competitiva que conlleve al desarrollo y buen funcionamiento de la microempresa.

- ✓ Realizar una segmentación de mercado, de la demanda ya fijada, de acuerdo a sus necesidades de horarios, preferencias, personas que buscan una sana diversión y esparcimiento aprendiendo a bailar géneros variados o de moda, personas que tienen una profesión y quieren aprender solo hasta un cierto nivel únicamente para poder defenderse en el baile al aplicarlo en su vida cotidiana, personas que ven al baile como una profesión y quieren una completa formación en uno o varios géneros, etc.; para trabajar en función de ello.

- ✓ Contribuir al desarrollo cultural y artístico de la ciudad de Quito a través de la danza, difundiendo su arte mediante la participación en eventos culturales que a la vez permitan darse a conocer y con la visión de representar internacionalmente el talento ecuatoriano con alumnos destacados e instructores de la academia.

2.4 Beneficiarios del proyecto

- El autor ya que el desarrollo y culminación del proyecto constituye un requisito indispensable para la obtención del título profesional.

- Los estudiantes ya que dicho proyecto que será incluido a las demás tesis situadas en la biblioteca estará abierto a los alumnos que necesiten una fuente de información o una guía para la elaboración de algún proyecto.

- La Universidad Politécnica Salesiana obtendrá el proyecto de tesis y agregará a su lista de graduados un estudiante más de la carrera de Administración de Empresas que se desempeñe en el mundo laboral con ética, profesionalismo y espíritu salesiano, poniendo en alto el nombre y prestigio de la universidad.

- La sociedad, posibles clientes, alumnos que nos verán como una nueva opción que se integra al mercado, y que nosotros podemos satisfacer.

2.5 Diseño metodológico

La metodología del proyecto se encuentra diseñada de la siguiente manera:

2.5.1 Método deductivo (YARINGAÑO, 2008)

Es el que aspira a demostrar en forma interpretativa, mediante la lógica pura, la conclusión en su totalidad a partir de unas premisas, de manera que se garantiza la veracidad de las conclusiones, si no se invalida la lógica aplicada.

Se analizará todo en cuanto se refiere a materias afines financieras y administrativas que se aplicarán en el desarrollo del presente proyecto porque representa una fuente de información de importancia para despejar dudas en su elaboración.

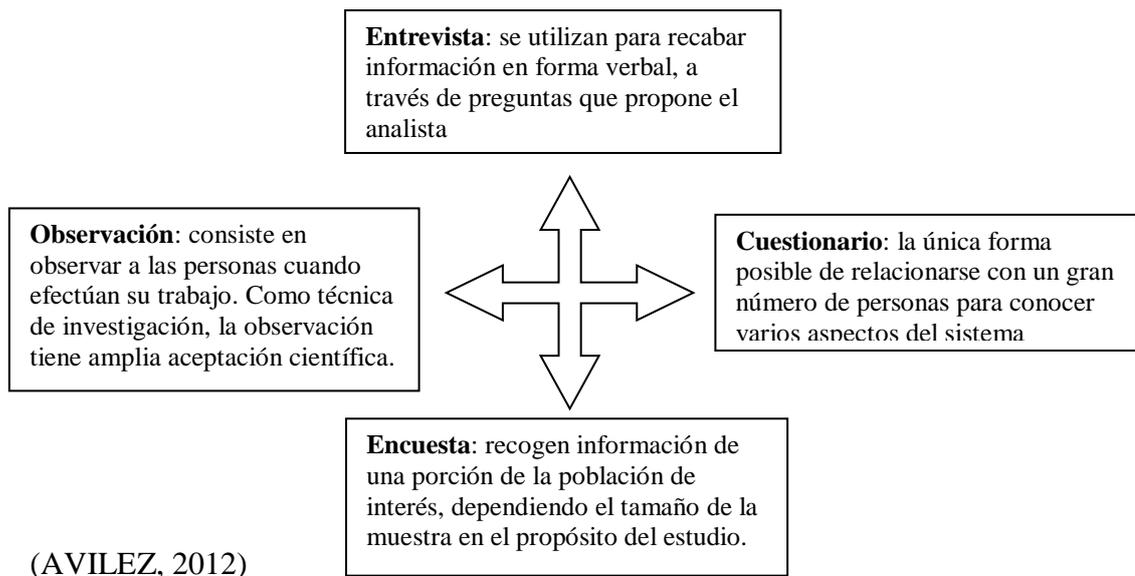
2.5.2 Investigación de campo

Es entendida como el análisis sistemático de problemas en la realidad, con el propósito bien sea de describirlos, interpretarlos, entender su naturaleza y factores constituyentes, explicar sus causas, y efectos, o predecir su ocurrencia, haciendo uso de métodos característicos de cualquiera de los paradigmas o enfoques de investigación conocidos o en desarrollo. (MARTINEZ M., 2010)

Se realizara una visita a las diferentes academias del norte de Quito para conocer, observar, visualizar el funcionamiento administrativo, operativo, los costos de inscripción y pensión, etc.

2.5.3 Técnicas de recolección de información

Se refiere al uso de una gran diversidad de técnicas y herramientas que pueden ser utilizadas por el analista para desarrollar los sistemas de información, los cuales pueden ser la entrevistas, la encuesta, el cuestionario, la observación, el diagrama de flujo y el diccionario de datos.



Las técnicas que se utilizara para la recolección de información serán por medio de la observación, encuestas, entrevistas a usuarios y administradores, además se utilizara como herramienta de apoyo la información primaria y secundaria.

2.5.4 Técnicas de análisis y tratamiento de la información

Es un proceso cíclico de selección, categorización, comparación, validación e interpretación inserto en todas las fases de la investigación que nos permite mejorar la comprensión de un fenómeno de singular interés. (SANDÍN, 2003)

Con la información recolectada se realizará la tabulación y posteriormente la estadística para interpretar de forma óptima los resultados obtenidos.

CAPÍTULO 3

ESTUDIO DE MERCADO

Introducción

Un mercado es "un grupo de compradores y vendedores de un determinado bien o servicio. Los compradores determinan conjuntamente la demanda del producto, y los vendedores, la oferta" (MANKIW)

“El mercado puede ser un lugar físico y también se refiere a las transacciones de un cierto tipo de bien o servicio, en cuanto a la relación existente entre la oferta y la demanda de los mismos” (ENDEAVOR, EMPRENDEDOR, 2009)

“Un estudio de mercado debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo. Adicionalmente, el estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio o producto corresponden a las que desea comprar el cliente. Nos dirá igualmente qué tipo de clientes son los interesados en nuestros bienes, lo cual servirá para orientar la producción del negocio. Finalmente, el estudio de mercado nos dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro bien o servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada. Por otra parte, cuando el estudio se hace como paso inicial de un propósito de inversión, ayuda a conocer el tamaño indicado del negocio por instalar, con las previsiones correspondientes para las ampliaciones posteriores, consecuentes del crecimiento esperado de la empresa. Finalmente, el estudio de mercado deberá exponer los canales de distribución acostumbrados para el tipo de bien o servicio que se desea colocar y cuál es su funcionamiento.” (ENDEAVOR, EMPRENDEDOR, 2009)

El estudio de mercado "consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización" (RANDALL, 2003)

El estudio de mercado que se va a realizar servirá para tener una visión clara de la cantidad de posibles consumidores que van adquirir este servicio que ofrecerá dicho proyecto, durante un período de mediano plazo y que sobretodo estos posibles candidatos estarían dispuestos a demandar este tipo de servicio, y al finalizar el estudio se podrá determinar precios para competir en el mercado.

El estudio de mercado a desarrollarse en este capítulo permitirá conocer la conveniencia o no de la creación del presente proyecto para visualizar la existencia real de una demanda insatisfecha para este servicio que se ofrecerá.

A través del presente capítulo se podrá recolectar, analizar e interpretar sistemáticamente la información del mercado objeto de la investigación, esto va ayudar para la toma de decisiones acerca de la factibilidad o no de la implementación de una academia de danza en la parroquia urbana Jipijapa en el norte de la ciudad de Quito.

La investigación de mercado que se va a realizar para el presente proyecto se va a desarrollar en el sector norte de la ciudad de Quito, parroquia Jipijapa, lugar donde se pondrá en marcha el proyecto. La parroquia Jipijapa es considerada una zona residencial y también comercial, sus habitantes en su mayoría pertenecen a la clase media y media alta y cuenta con avenidas y centros aledaños muy comerciales y de gran concurrencia como Av. Amazonas, Río Coca, Gaspar de Villarreal, Quicentro Shopping, CCNU, CCI, Plaza de Toros, Estación Norte del Trole, Plaza deportiva, entre otras.

3.1. Planteamiento del problema de investigación

El principal problema de dicha investigación es la de recopilar la mayor cantidad de información primaria y secundaria que nos ayude y nos sirva como guía para el análisis de la factibilidad del proyecto para su consecuente puesta en marcha del mismo; para lo cual se va a establecer un segmento de mercado para obtener el número de cliente potenciales y así mismo conocer sus gustos, preferencias, expectativas en cuanto al servicio que se pretende ofrecer, por lo que se plantea la siguiente pregunta: **¿Qué tan factible sería el proyecto si logramos identificar la demanda insatisfecha y lo que busca esta al momento de utilizar los servicios de una academia de baile?**

3.2 Objetivos

3.2.1 Objetivo general

Establecer la factibilidad del proyecto mediante la identificación de la demanda insatisfecha existente en este sector y a la vez determinar los requerimientos de este mercado que demandan del servicio de una Academia de Baile.

3.2.2 Objetivos específicos

- Determinar la existencia de una necesidad insatisfecha en cuanto al servicio de la Academia de instrucción, formación y enseñanza dancística en el norte de la ciudad de Quito, en la parroquia Jipijapa y la oportunidad de brindar un servicio de calidad.
- Determinar la cantidad de clientes interesados en adquirir el servicio de la Academia de instrucción, formación y enseñanza dancística, a un precio determinado.

- Medir el potencial de adquisición y el nivel de aceptación en el mercado del servicio ofrecido como es la Academia de instrucción, formación y enseñanza dancística.
- Identificar los medios o canales de comercialización que se utilizan para llegar al cliente potencial.

3.3 Identificación del servicio

3.3.1 Definición del servicio

En los últimos años la educación dancística ha tomado un alto grado de importancia. La competencia que se ha generado en el mercado al implementarse academias de baile, ha ocasionado que los negocios dedicados a esta actividad se preocupen más por mejorar su servicio en atención, horarios flexibles, infraestructura y personal preparado.

Las escuelas de baile son empresas de servicios dedicadas a ofrecer educación en la danza, acorde a las necesidades de cada persona, sea por sano entretenimiento, ejercicio o preparación dancística.

3.4 Segmentación del mercado

Con la finalidad de encontrar la mejor forma de ver la estructura del mercado potencial para el servicio que queremos ofrecer, se procederá a examinar las principales variables de segmentación.

3.4.1 Segmentación geográfica

Es la subdivisión de mercados con base en su ubicación. Posee características mensurables y accesibles. (KOTLER P. , 2001)

Para ubicar con exactitud el mercado objetivo se procederá a ubicarlo geográficamente como se presenta a continuación:

País: Ecuador

Provincia: Pichincha

Ciudad: Quito

Parroquia: Jipijapa

Sector: Urbano

3.4.2 Segmentación demográfica

Entre las características demográficas más conocidas están: la edad, el género, el ingreso y la escolaridad. (KOTLER P. , 2001)

Entre ellas se ha escogido las que a consideración son las más idóneas para el mercado al que se pretende llegar entre estas figuran:

Edad: 18 años en adelante (el servicio está dirigido para niños desde 6 años en adelante, pero quien costeará sus mensualidades serán sus padres, razón por la cual se ubica a partir de personas mayores de 18 años).

Género: Masculino y femenino

Ingresos: Desde 450 en adelante

Ocupación: Profesionales, empleados públicos y privados, deportistas, amas de casa, jubilados, estudiantes, otros.

3.4.3 Segmentación psicográfica

Consiste en examinar atributos relacionados con pensamientos, sentimientos y conductas de una persona. Utilizando dimensiones de personalidad, características del estilo de vida y valores. (KOTLER P. , 2001)

En cuanto a este tipo de segmentación para el proyecto de estudio se ha escogido las siguientes características:

Beneficiarios: padres de familia, Jóvenes, adultos, adultos mayores, que buscan para sus hijos o para ellos mismo, una actividad de sano esparcimiento, ejercicio físico y lo quieren hacer mediante el baile.

Estatus de usuario: ex usuario, usuario primerizo, usuario potencial.

Frecuencia de uso: usuario frecuente u ocasional.

3.5 Diseño de la investigación

Una vez definidos los objetivos de la problemática, los objetivos y la identificación del servicio y a qué población queremos llegar, se procederá a determinar un proceso formal para llevar a cabo la investigación y así establecer las principales fuentes de información que proporcionen información óptima y necesaria que nos ayude alcanzar los objetivos planteados.

3.5.1 Fuentes de información

Las principales fuentes de información que se utilizarán en la investigación son fuentes primarias y secundarias e investigación de campo.

- **Fuentes primarias**

Las principales técnicas de información primaria que se utilizaron fueron las siguientes:

a) Entrevistas

Se realizó las entrevistas a dos personas que dirigen academias de baile en el centro de la ciudad, quienes son conocidas en la sociedad dancística y también con las se ha tenido la oportunidad de trabajar con ellas anteriormente por lo que accedieron a la entrevista sin ningún problema.

- ✓ La primera academia se llama Atelier “el círculo de la danza” donde el maestro que la dirige, Rommel Pérez, de gran experiencia en el gremio dancístico, habló de lo que los clientes buscan en un academia y manifestó que en el caso del género femenino, que es su clientela más fuerte, las amas de casa asisten más en los horarios matutinos ya que quieren bajar de peso y a la vez quitarse el stress en los tiempos libres que tienen luego de alistar a sus hijos en la mañana para mandarlos a la escuela, las jovencitas buscan una actividad donde recrearse después de sus jornadas de estudio en la mañana y lo toman como muy buena opción hacerlo bailando y les parece muy divertido, desestresante, ejercitante y muy social a la vez, las mujeres de edad adulta buscan ejercitarse de una forma que no requiera gran esfuerzo físico por cuestión de salud y el baile representa una buena opción para mantener su cuerpo en movimiento aparte que disfrutan mucho de bailar ritmos acorde a su gusto como tango, mambo, merengue entre otros ritmos clásicos suaves.

- ✓ La segunda entrevista se hizo a la maestra Zandy Puebla de la academia Tribal Dance que trabaja solamente a partir de la tarde y maneja especialmente un público joven, donde comenta que la juventud de hoy en día le gusta aprender a bailar algunos géneros de baile más frescos, como hip hop, salsa, samba, lambada, tango, entre otros y ven acertado aprender alguno de estos ritmos por la tarde después de clases, del trabajo y así despejar su mente de la rutina, y también llevando a su pareja para juntos aprender a bailar el ritmo de su gusto.

b) Observación

Se realizó un recorrido para visitar las academias más aledañas al sector que representarían la competencia y se encontraron muy pocas, las mismas que se visitó ya que estaban medianamente cerca de donde se pretende implementar el proyecto, es decir que la academia se encuentra en un buen lugar ya que la competencia no se encuentra cerca.

Mediante esta técnica también se pudo observar que el sector de estudio es muy comercial y concurrido y que si bien es cierto existe locales comerciales de todo tipo, hace falta lugares para esparcimiento ya que en su mayoría son restaurantes, locales comerciales, etc.; lo que representa una buena opción para el desarrollo del proyecto.

c) Encuesta

“Una encuesta es un estudio observacional en el cual el investigador busca recaudar datos de información por medio de un cuestionario prediseñado, y no modifica el entorno ni controla el proceso que está en observación (como sí lo hace en un experimento).” (JOHNSON, 2005)

Con el fin de obtener una información más específica que responda a una completa investigación de mercado se realizaron encuestas a los habitantes del sector en estudio, en donde las preguntas del cuestionario se las elaboró en función de las características del mercado para recopilar datos de la demanda potencial del proyecto que servirá posteriormente para demostrar la factibilidad del mismo.

La encuesta contiene preguntas abiertas y cerradas y de selección múltiple. El diseño del cuestionario de la encuesta se presenta en el Anexo 2.

Con las dos primeras preguntas, se trata de establecer si el encuestado forma parte del mercado objetivo de este proyecto ya que se investiga el interés que tiene en la implementación de un centro de estas características.

Las siguientes dos preguntas nos ayudan a determinar las preferencias de ubicación y las razones por las que si asistirían

La siguiente pregunta habla del precio que las personas estarían dispuestas a pagar por la inscripción y mensualidad.

Y las últimas dos siguientes preguntas nos ayudan a determinar la frecuencia de recurrencia y los ritmos más preferidos por ellos que les gustaría practicar.

- **Fuentes Secundarias**

Para el desarrollo de esta investigación se recurrió a páginas del Distrito Metropolitano de Quito, también se visitó en INEC para recopilar información estadística del último censo de población y vivienda, tesis relacionadas, etc.

Se obtuvo información mediante artículos y páginas web de negocios con características similares que prestan servicios de enseñanza dancística que fue de útil indagación para conocer como de desarrollan, sus características, clientes, etc.

- **Investigación de Campo**

“Este tipo de investigación es también conocida como investigación in situ ya que se realiza en el propio sitio donde se encuentra el objeto de estudio. Ello permite el conocimiento más a fondo del investigador, puede manejar los datos con más seguridad y podrá soportarse en diseños exploratorios, descriptivos y experimentales,

creando una situación de control en la cual manipula sobre una o más variables dependientes (efectos).” (SAMPIERI)

Esta investigación fue muy útil ya que se hizo la visita a las academias aledañas como posible cliente para tener apertura a información de horarios que manejan, ritmos que imparten, como operan y se desarrollan, precios, cantidad de alumnos por clase, espacio físico de las salas, número de instructores, etc.

3.6 Población y muestra

3.6.1 Población

La investigación se la va a realizar con los datos del censo 2010 otorgados por el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos), información que se adjunta en el Anexo 3; en donde se pudo determinar que en la parroquia urbana Jipijapa existen 34.677 habitantes en el año 2010.

Tabla N°2

Número de Habitantes de la parroquia Jipijapa

Hombres	Mujeres	Total
16075	18602	34677

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Ref. anexo3

Elaborado por: Guaita Córdova Diana Silvana

El índice de crecimiento poblacional del censo 2010 es del 1.95%, que se proyectará al año en curso como se detalla a continuación:

Tabla N°3

Habitantes de la parroquia Jipijapa con proyección al año en curso

AÑO	CÁLCULO	Ref.	HABITANTES
2010		Tabla N°2	34677
2011	(34677+1.95%)		35353
2012	(35353+1.95%)		36042

Elaborado por: Guaita Córdova Diana Silvana

De acuerdo al mercado objetivo se estableció que el presente proyecto está enfocado a la parroquia Jipijapa; según datos del INEC el índice promedio de integrantes por familia es de 4 integrantes, razón por lo que procede a dividir el total de habitantes para cuatro que es el promedio de integrantes por familia y con lo cual se obtiene el número de familias existentes en esta parroquia, estimando que al menos un integrante de cada familia sea un posible candidato para que asista a la academia; este sería el resultado de la población a la que se aplicará la fórmula de la muestra.

A continuación se presenta cómo queda determinado el universo del presente proyecto:

Tabla N°4

Población Universo

Total Habitantes en Jipijapa al 2012	36042	Ref. TablaN°2
Total Familias en Jipijapa	9010	

Elaborado por: Guaita Córdova Diana Silvana

Por lo tanto la población total objeto de la investigación es de 9010

3.6.2 Muestra (INC.)

La función básica de la muestra es determinar que parte de una realidad en estudio (población o universo) debe examinarse con la finalidad de hacer inferencias sobre dicha población.

Para la muestra se escogió el muestreo probabilístico, este tiene algunos tipos:

- Muestreo Aleatorio Simple: selección de un miembro individual por un proceso aleatorio.
- Muestreo Estratificado: se divide la población de acuerdo a estratos o grupos de acuerdo a un esquema predeterminado.
- Muestreo por Conglomerados: selección por grupos y no individual.
- Muestreo por Ponderación: se asignan diferentes probabilidades de selección a los diversos elementos del universo.
- Muestreo Sistemático: se selecciona cada enésimo elemento de una lista.
- Muestreo por Áreas: selección de acuerdo al área donde vive la persona y no al área donde se está realizando la investigación.

De estos se escogió el muestreo aleatorio simple para poblaciones inferiores a treinta mil unidades, en donde se selecciona de manera aleatoria el número de elementos que van a integrar una muestra.

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

En donde:

N= Población (9010)

Z= Nivel de confianza (95%=1.96)

e= Error permitido (0.05)

p= Probabilidad de que el evento ocurra (0.8)

q= Probabilidad de que el evento no ocurra (0.2)

n= Tamaño de la muestra (¿?)

Reemplazando:

$$n = \frac{1.96^2 * 0.8 * 0.2 * 9010}{(0.05^2 * (9010-1)) + (1.96^2 * 0.8 * 0.2)}$$

$$n = \frac{5538.05}{23.14}$$

$$n = 239$$

Por lo tanto, 239 representa el número de encuestas que se deberían aplicar.

3.7 Tabulación de la encuesta aplicada

A continuación se mostraran los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas y se las analizará respectivamente.

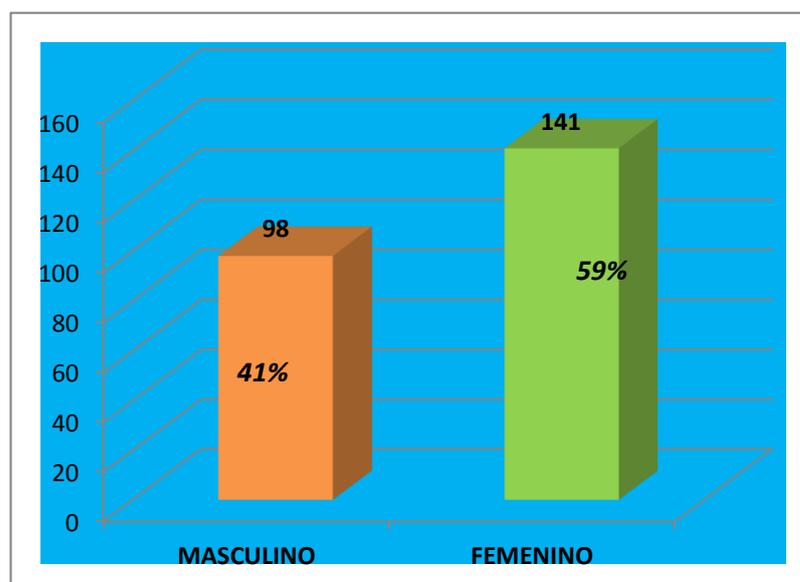
Tabla N°5

Personas que respondieron la encuesta: hombres y mujeres

GENERO		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MASCULINO	98	41%
FEMENINO	141	59%
TOTAL	239	100%

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Gráfico N° 1: Personas que respondieron la encuesta: hombres y mujeres



Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Análisis:

Mediante la encuesta se pudo determinar que las mujeres son quienes más participaron de esta, a diferencia de los hombres, se puede visualizar claramente en el gráfico, en donde el 59% de mujeres supera a un 41% de hombres que respondieron las encuestas.

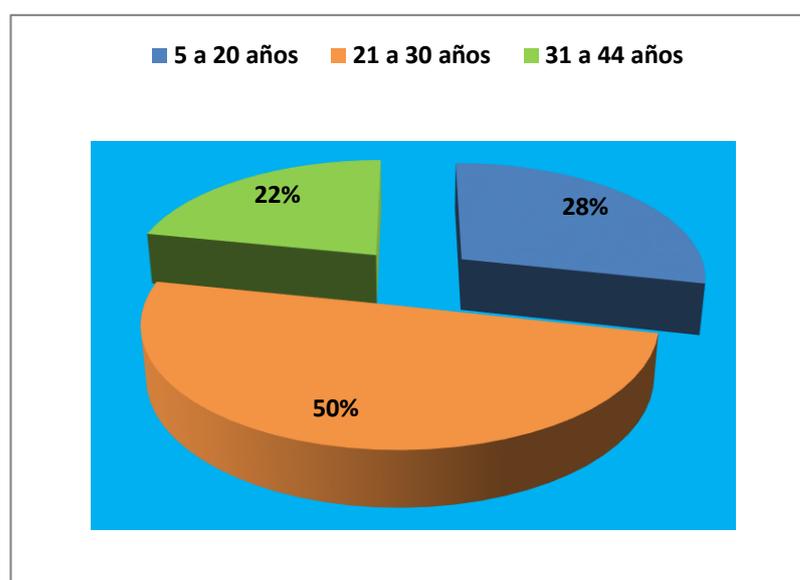
Tabla N° 6

Edades

EDAD		
RANGO EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5 a 20 años	68	28%
21 a 30 años	119	50%
31 a 44 años	52	22%
TOTAL	239	100%

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Gráfico N°2: Edades



Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Análisis:

El rango de edades en su mayoría son personas entre los 21 a 30 años con un porcentaje del 50%, son quienes se ofrecieron a responder la encuesta, le sigue el rango entre 5 a 20 años con un 28%; y finalmente de 31 a 44 años con un 22%.

CUESTIONARIO:

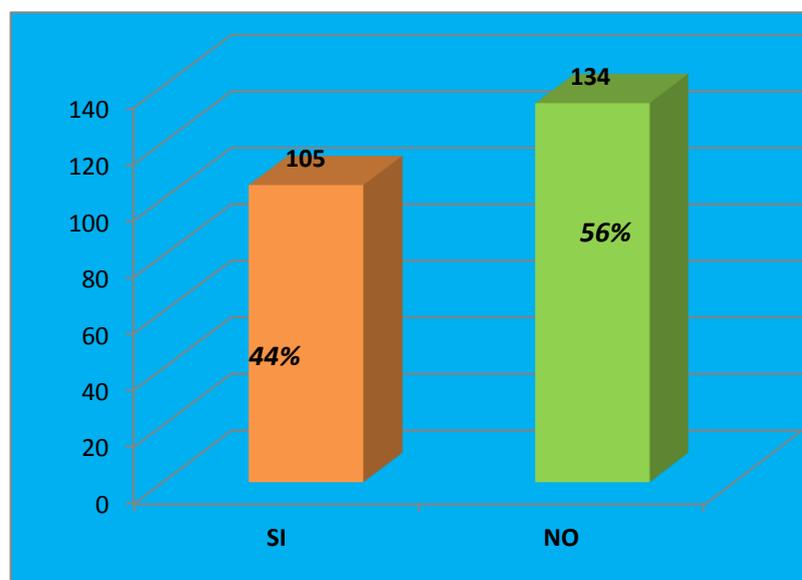
1. ¿Tiene conocimiento usted de algún centro de instrucción, formación y enseñanza dancística?

Tabla N°7

PREGUNTA N° 1		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	105	44%
NO	134	56%
TOTAL	239	100%

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Gráfico N° 3: Pregunta 1



Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Análisis:

En la primera pregunta se encontró que un 44% del total de los encuestados tienen conocimiento sobre algún centro de instrucción, formación y enseñanza dancística; mientras que las personas que desconocen de este servicio es del 56%. Es decir existe una buena cantidad de población que no conoce de algún centro de educación en la danza.

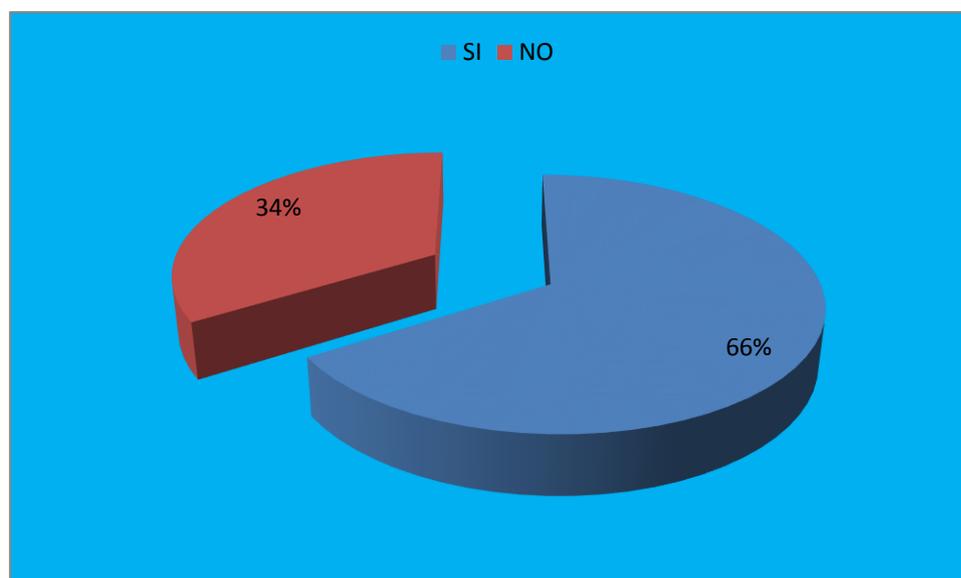
2. ¿Estaría usted interesado en los servicios de una empresa que ofrezca un servicio de instrucción, formación y enseñanza dancística en la parroquia Jipijapa al norte de Quito?

Tabla N°8

PREGUNTA N° 2		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	158	66%
NO	81	34%
TOTAL	239	100%

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Gráfico N° 4: Pregunta 2



Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Análisis:

En la segunda pregunta se puede observar que un 66% de los encuestados estaría interesado en adquirir los servicios de una empresa de instrucción, formación y enseñanza dancística; mientras que a un 34% no le interesa el servicio. Es decir existen buenas oportunidades de encontrar futuros clientes.

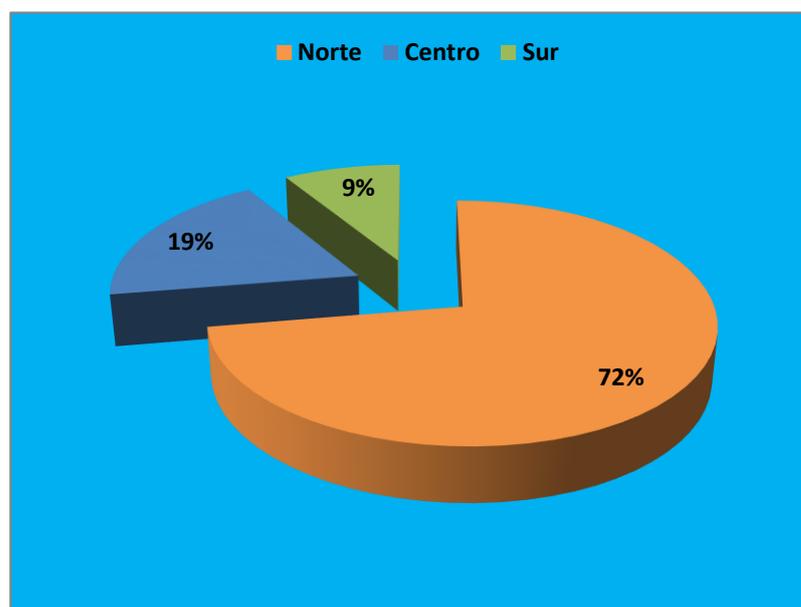
3. ¿En qué sector de la ciudad preferiría usted que esté ubicado el centro de instrucción, formación y enseñanza dancística?

Tabla N° 9

PREGUNTA N° 3		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Norte	173	72%
Centro	45	19%
Sur	21	9%
TOTAL	239	100%

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Gráfico N° 5: Pregunta 3



Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Análisis:

En el gráfico se muestra que un 72% de la población estaría de acuerdo con que el centro de instrucción, formación y enseñanza dancística se ubique en el sector norte, un 19% en el centro y a un 9% de los encuestados en el sector sur de la ciudad de Quito. Es decir muy pocas personas a las que se encuestó vivían en el centro y sur de la ciudad. El lugar de influencia es en el norte ya que es allí donde se aplicó las encuestas porque la academia se ubica en el norte pero hubo personas que dijeron que trabajan el norte pero viven al sur y que preferirían en el sur.

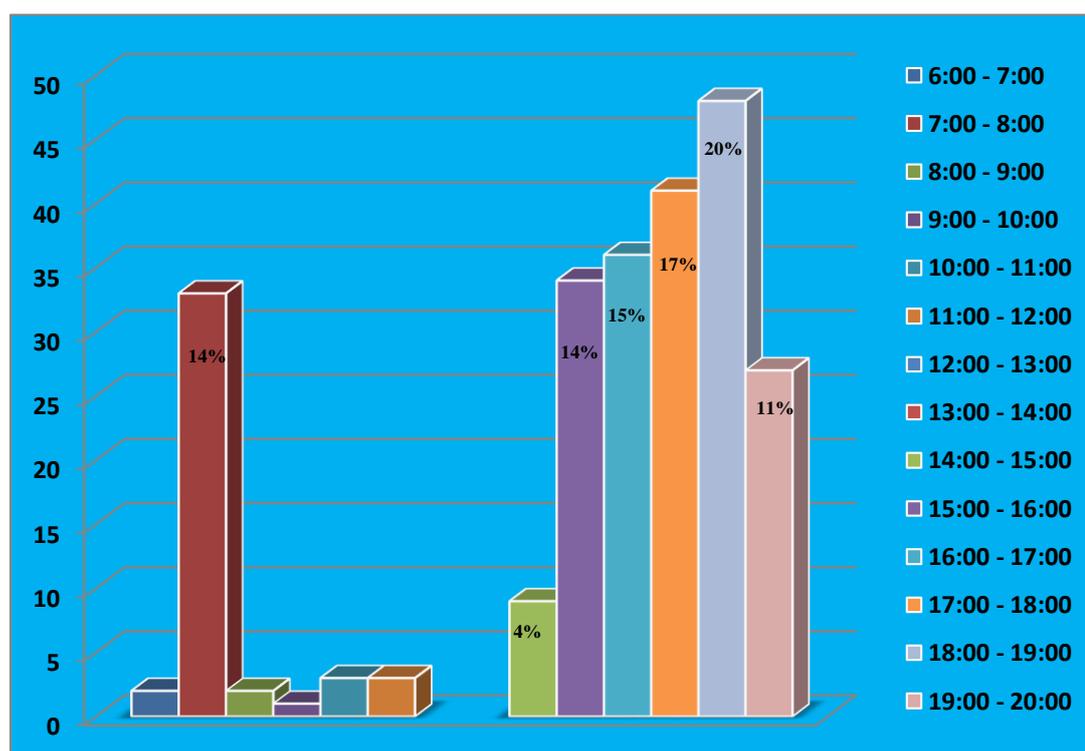
4. ¿En qué horarios le gustaría asistir a este centro de formación dancística?

Tabla N° 10

PREGUNTA 4		
HORARIO	ALUMNOS	PORCENTAJE
6:00 - 7:00	2	1%
7:00 - 8:00	33	14%
8:00 - 9:00	2	1%
9:00 - 10:00	1	0%
10:00 - 11:00	3	1%
11:00 - 12:00	3	1%
12:00 - 13:00	0	0%
13:00 - 14:00	0	0%
14:00 - 15:00	9	4%
15:00 - 16:00	34	14%
16:00 - 17:00	36	15%
17:00 - 18:00	41	17%
18:00 - 19:00	48	20%
19:00 - 20:00	27	11%
TOTAL	239	100%

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Gráfico N°6: Pregunta 4



Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Análisis:

En esta pregunta se puede observar que la mayoría de gente se inclina por los horarios a partir de las quince horas en adelante, con un peso del 14% el horario de 15:00-16:00, seguido del 15% el de 16:00-17:00, con el 17% el de las 17:00-18:00 y siendo el horario de 18:00-19:00 el más escogido por los encuestados que representa el 20%, y con un 11% el de las 19:00-20:00; y específicamente el de 7:00-8:00 en la mañana que es el 14%, también tiene un peso importante para tomar en consideración al momento de elaborar el pensum de horarios. Los otros horarios tienen un porcentaje por debajo del 10% pero se los pone a consideración ya que en temporadas de verano tienden a tomar mayor participación.

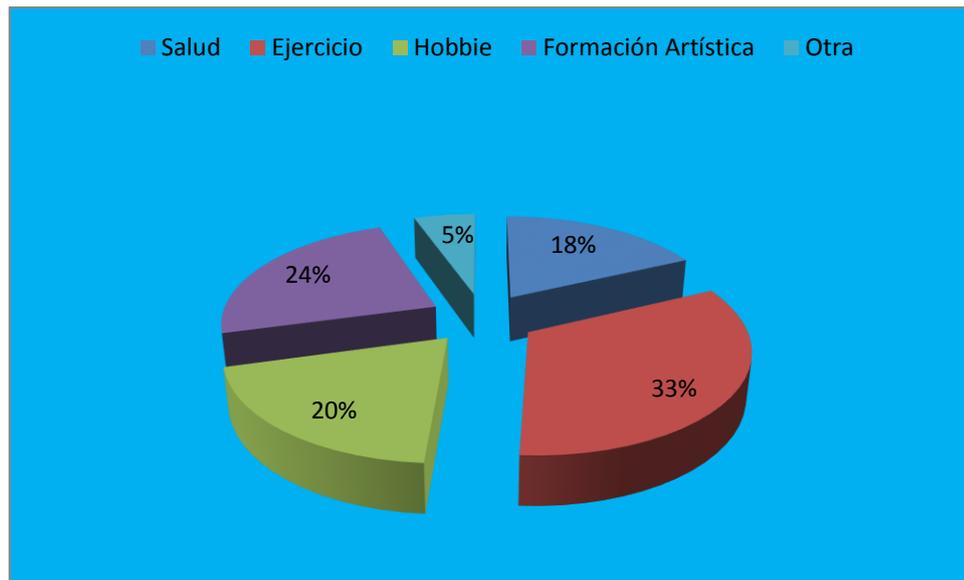
5. ¿Por qué motivo asistiría o asiste usted a un centro de instrucción, formación y enseñanza dancística?

Tabla N° 11

PREGUNTA N° 5		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Salud	43	18%
Ejercicio	79	33%
Hobbie	47	20%
Formación Artística	57	24%
Otra	13	5%
TOTAL	239	100%

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Gráfico N°7: Pregunta 5



Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Análisis:

En la quinta pregunta se puede observar que un 33% de los encuestados asiste o asistiría por ejercicio a un centro de instrucción, formación y enseñanza dancística, un 24% por aprender y formarse, 18% por salud, 20% por hobbie y un 5% por otras razones. Es decir la mayoría de la gente busca ejercitarse por medio de un hobbie que le brinde salud y a la vez aprenda a bailar o lo utilice como terapia, dando muy buenas señales de aceptación.

6. A continuación indique usted, el precio que estaría dispuesto (a) a pagar, por la inscripción (matrícula) y mensualidad en un centro de instrucción, formación y enseñanza dancística; y qué mensualidad

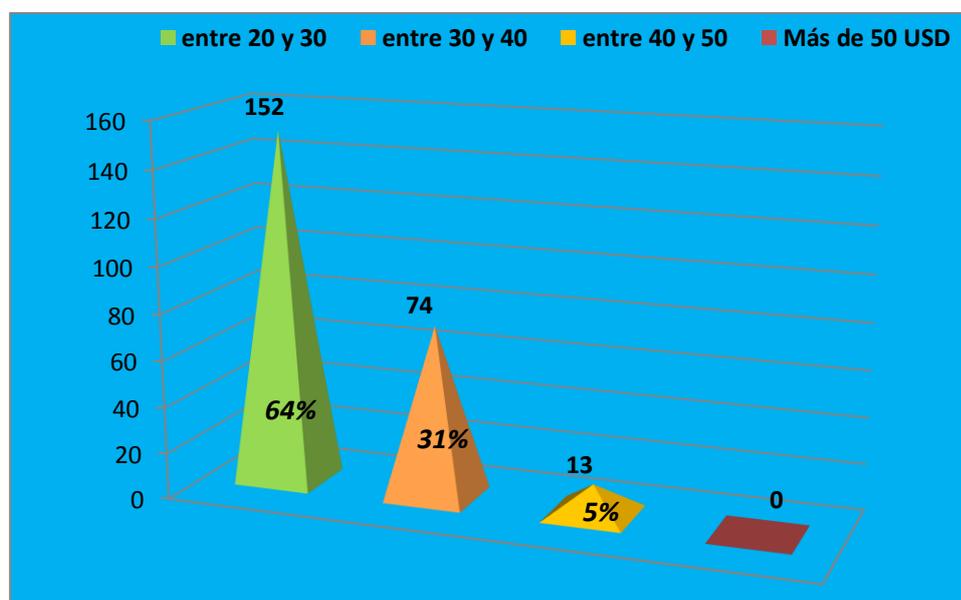
A) Matrícula

Tabla N° 12

PREGUNTA N° 6		
MATRICULA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
entre 20 y 30	152	64%
entre 30 y 40	74	31%
entre 40 y 50	13	5%
Más de 50 USD	0	0%
TOTAL	239	100%

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Gráfico N° 8: Pregunta 6



Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Análisis:

La presente pregunta arroja resultados sobre el rango de precios que los clientes estarían dispuestos a pagar por la inscripción (matrícula), de tal manera que un 64% de los encuestados pagaría entre 20 y 30 dólares, 31% entre 30 y 40 dólares, el 5% entre 40 y 50 dólares, y el 0% más de 50 dólares. La mayoría de gente si estaría dispuesta a pagar un matricula o inscripción de forma anual que oscile entre veinte y treinta.

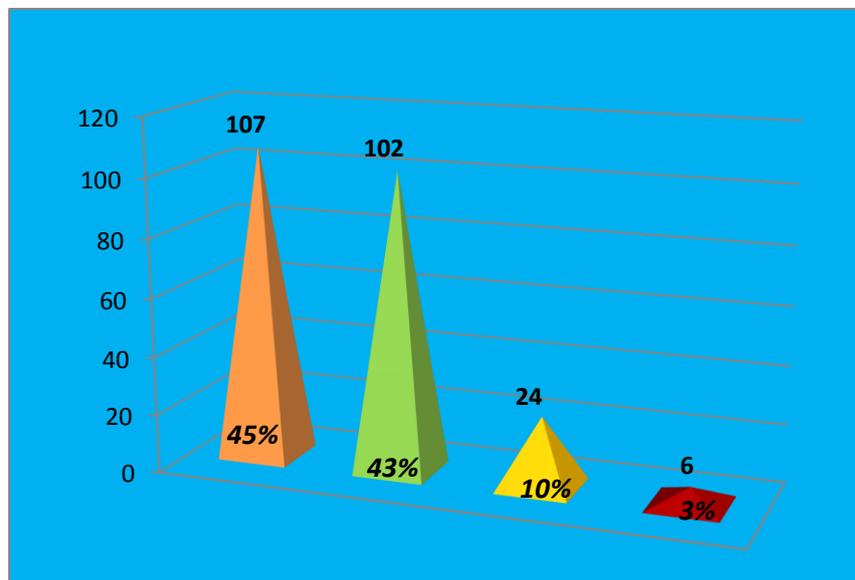
B) Mensualidad

Tabla N° 13

PREGUNTA N° 6		
MENSUALIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
40 a 50 USD.	107	45%
50 a 60 USD.	102	43%
60 a 70 USD.	24	10%
Más de 70 USD	6	3%
TOTAL	239	100%

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Gráfico N° 9: Porcentajes Pregunta 6



Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Análisis:

La presente pregunta arroja resultados sobre el rango de precios que los clientes estarían dispuestos a pagar por la mensualidad, de tal manera que un 45% de los encuestados pagaría entre 40 y 50 dólares, 43% entre 50 y 60 dólares, el 10% entre 60 y 70 dólares, y el 3% más de 70 dólares. Comparando existe un rango aproximado

a favor de entre 40 a 50 y 50 a 60 dólares, que las personas estarían dispuestas a pagar mensualmente.

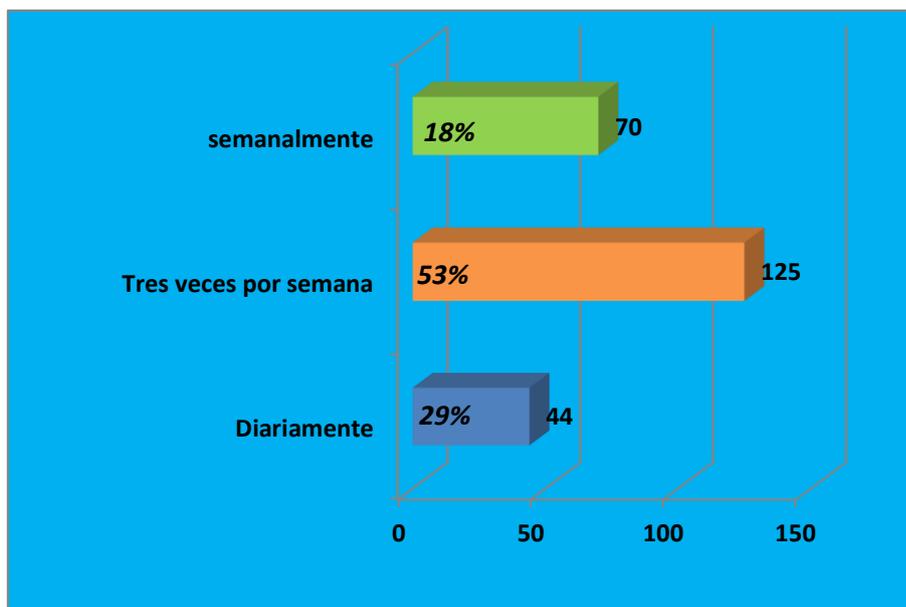
7. ¿Con qué frecuencia asistiría usted a un centro de instrucción, formación y enseñanza dancística?

Tabla N° 14

PREGUNTA N° 7		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diariamente	44	18%
Tres veces por semana	125	53%
Semanalmente	70	29%
TOTAL	239	100%

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Gráfico N° 10: Pregunta 7



Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Análisis:

El resultado de la frecuencia arroja los datos como sigue: 18% asistiría de forma diaria, 53% tres veces por semana y 29% en forma semanal.

La mayoría de las personas desea asistir tres veces por semana y por motivos de trabajo o estudios manifestaban que asistirían semanalmente, las amas de casa y la minoría tendría el tiempo disponible diariamente para hacer ejercicio aeróbico con bailoterapia.

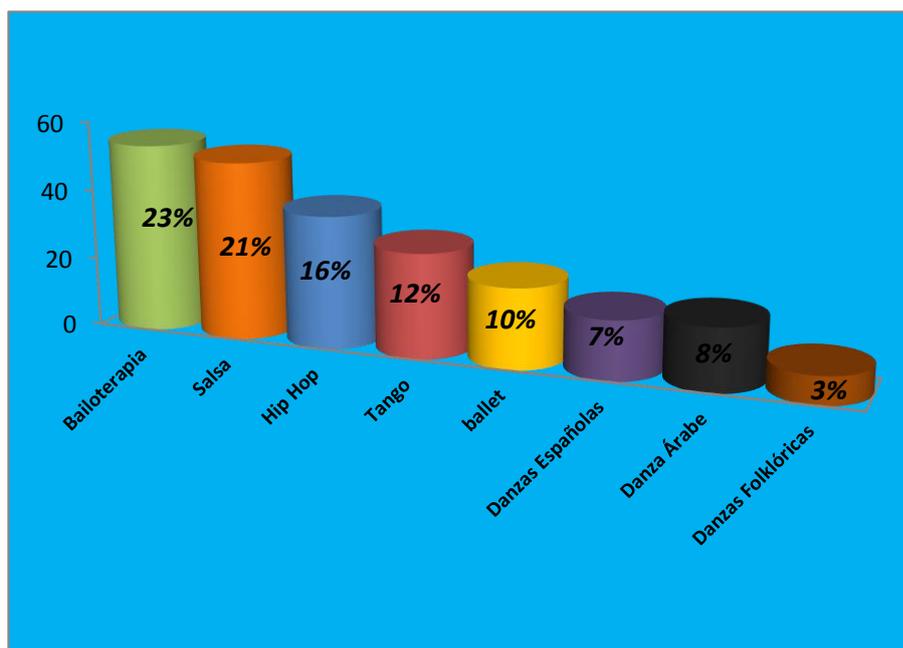
8. Según su preferencia, indique qué tipo de baile preferiría usted practicar.

Tabla N° 15

PREGUNTA N° 8		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bailoterapia	54	23%
Salsa	51	21%
Hip Hop	38	16%
Tango	30	12%
ballet	23	10%
Danzas Españolas	17	7%
Danza Árabe	18	8%
Danzas Folklóricas	8	3%
TOTAL	239	100%

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Gráfico N° 11: Pregunta 8



Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Análisis:

En especial la gente se inclina por practicar bailoterapia que en la encuesta la cifra asciende a 23%, seguido por la salsa con un 21%, después el Hip Hop con un 16%, el tango con un 12%, ballet con el 10%, y los demás estilos con cifras inferiores a 10%. Es decir existe un nivel promedio entre bailoterapia, salsa, hip hop, tango y ballet que son los géneros más atraídos por las personas.

3.8 Demanda

“La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado)” (Atribución, 2013)

Los factores que influyen en la demanda interviene el ingreso de las personas, para este proyecto, la población a la que se enfoca dicho proyecto están en una clase media, media alta y están en las posibilidades de pagar un curso de baile, el precio también influye en la demanda, por lo que el precio que ofrece la academia es acorde a las posibilidades de este sector de estudio, y este precio está en relación a los precios de los servicios sustitutos como son los gimnasios, centros de yoga, etc. Conforme las encuestas los gustos de las personas de este sector motivo de estudio existe una muy buena acogida por asistir a una academia de baile.

Para determinar la demanda potencial se analizará los siguientes factores:

3.8.1 Demanda actual

Para la determinación de la demanda actual de las academias de baile en la parroquia Jipijapa, se utilizó la encuesta como herramienta para la recolección de la información y que se aplicó en este sector a personas hombres y mujeres de todas las edades.

La demanda actual se la obtendrá en relación a **la pregunta número 2** que dice: **¿Estaría usted interesado en los servicios de una empresa que ofrezca un servicio de instrucción, formación y enseñanza dancística en la parroquia Jipijapa al norte de Quito?**; en donde se obtuvo como resultado que existe un 66% de aceptación, dato que se lo utilizará para el cálculo de la demanda.

Entonces la cantidad demandada es:

Tabla N°16
Demanda actual

UNIVERSO	9010	Ref. Tabla N°4
ACEPTACIÓN	66%	Ref. Tabla N°8
DEMANDA ACTUAL	5947	

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Es decir la cantidad demandada por las personas en este sector que se analiza es de 5947, que resultó de multiplicar la población total objeto de la investigación por el porcentaje de aceptación que quieren que se implemente una academia de danza.

3.8.2 Demanda potencial

“La demanda potencial es la máxima demanda posible que se podría dar para uno o varios productos en un mercado determinado.” (WordPress, Crece Negocios.com, 2010)

La demanda potencial surgirá de la demanda actual vista anteriormente con un resultado de 5947 personas como demanda actual, debido a varios factores que influyen en la decisión de compra o adquisición del servicio o porque a dicha demanda actual le gustaría ir pero no tiene presupuesto o no puede hacerlo; se tomará como demanda potencial el 50% de la demanda actual, que vendría a ser 2973 personas.

3.8.3 Proyección de la demanda

“El pronóstico de la demanda consiste en hacer una estimación de nuestras futuras ventas de uno o varios productos, para un periodo de tiempo determinado.”

(WordPress, Crece Negocios.com, 2011)

El cálculo de la proyección de la demanda se lo realizará basado en el índice de crecimiento poblacional, que es del 1.95% anual conforme al censo de población y vivienda 2010; en donde 2973 es la demanda potencial.

Tabla N°17
Proyección de la demanda

AÑO	2012	2013	2014	2015	2016	2017
DEMANDA	2973	3031	3090	3150	3211	3274

ELABORADO POR: Diana Silvana Guaita Córdova

3.9 Oferta

Se define la oferta como "la cantidad de bienes y/o servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado a un precio determinado. También se designa con este término a la propuesta de venta de bienes o servicios que, de forma verbal o por escrito, indica de forma detallada las condiciones de la venta" (SA)

El propósito del análisis de la oferta en el presente proyecto es el de determinar y cuantificar las academias de baile existentes en la parroquia Jipijapa o aledañas al lugar donde se ubicará la academia de danza.

3.9.1 Oferta actual

Para conocer la oferta actual existente en la parroquia Jipijapa, se realizó una investigación de campo visitando las academias aledañas al sector donde se pretende implementar la misma, esto con el objetivo de conseguir la información necesaria para la realización del estudio de la oferta.

En dicha investigación de campo se consiguió la información pertinente haciendo preguntas como clientes acerca del costo de las mensualidades e inscripciones y los cursos que se abrían y observando cuántos alumnos estaban en cada clase, lo que sirvió para multiplicar el número de estudiantes por el número de clases y determinar el número de alumnos por academia.

Se detalla a continuación las academias de baile más cercanas al sector en estudio:

Tabla N°18
Oferta mensual

ACADEMIAS DE DANZA	N° DE ALUMNOS	PENSION (POR ALUMNO)	TOTAL MENSUAL
Dancing Mood	60	\$ 60,00	3600
Tropical Dance	70	\$ 60,00	4200
Tribal Dance	110	\$ 55,00	6050
Marketing Fashion Dance	60	\$ 60,00	3600
Dance Center	80	\$ 60,00	4800
Danza Arte	40	\$ 70,00	2800
TOTAL	366	290	25050

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Tabla N°19**Oferta anual**

ACADEMIAS DE DANZA	Ref.	N° DE ALUMNOS	PENSION TOTAL MENSUAL	PENSION TOTAL ANUAL	MATRICULA (POR ALUMNO)	MATRICULA TOTAL	TOTAL ANUAL
Dancing Mood	Tabla N°18	60	3600	43200	25	1500	37500
Tropical Dance	Tabla N°18	70	4200	50400	40	2800	44800
Tribal Dance	Tabla N°18	110	6050	72600	25	2750	62150
Marketing Fashion Dance	Tabla N°18	60	3600	43200	35	2100	38100
Dance Center	Tabla N°18	80	4800	57600	30	2400	45600
Danza Arte	Tabla N°18	40	2800	33600	30	1200	25200
TOTAL		366	25050	300600	185	12750	253350

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

El total de alumnos que actualmente están recibiendo este servicio por la competencia analizada es de 366 alumnos.

3.9.2 Proyección de la oferta

El cálculo de la proyección de la oferta se realizará basado en el índice de crecimiento poblacional, que es el 1.95% anual conforme el censo de población y vivienda 2010; en donde 366 es la oferta actual y es sacada del total de alumnos de las academias estudiadas como se muestra en la tabla anterior.

Tabla N°20**Proyección de la oferta**

AÑO	Ref.	2012	2013	2014	2015	2016	2017
OFERTA	Tabla N°18	366	373	380	387	394	401

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

3.10 Demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha viene siendo como la demanda en la cual el público no ha logrado acceder al producto o servicio.

La demanda insatisfecha se la calculará con la información anteriormente obtenida y aplicando la siguiente fórmula.

$$\text{DEMANDA INSATISFECHA} = \text{DEMANDA} - \text{OFERTA}$$

Tabla N°21
Demanda insatisfecha

DEMANDA	2973	Ref.
OFERTA	366	Tabla N°18
DEMANDA INSATISFECHA	2607	3.8.2 dem. Potenc.

ELABORADO POR: Diana Silvana Guaita Córdova

El número de estudiantes que son clientes de una determinada academia es relativo ya que depende de las instalaciones y que tan conocida sea, hay academias que sobrepasan los 100 alumnos y otras que no lo hacen, es decir existe todavía una demanda insatisfecha favorable de personas a la que se podría tener la oportunidad de atender.

3.11 Marketing mix

“El marketing mix o mezcla de marketing es el conjunto de herramientas tácticas controlables de marketing que la empresa combina para producir la respuesta deseada en el mercado meta.

Para lo cual es necesario hacer uso de las cuatro Ps: producto, precio, plaza y promoción para determinar que hacer e influir en la demanda del producto o servicio.” (KOTLER & ARMSTRONG, Fundamentos de Marketing, 2005)

En el presente proyecto analizaremos cada uno de los componentes del marketing mix aplicable al servicio que se va a ofrecer, las cuatro Ps constituyen pieza importante para el desarrollo óptimo de este servicio.

3.11.1 Estrategias del producto o servicio

“Un producto es cualquier cosa que se puede ofrecer en un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo y que podría satisfacer un deseo o una necesidad. (Sin embargo), el concepto de producto no está limitado a objetos físicos; cualquier cosa que pueda satisfacer una necesidad se puede llamar producto (objetos físicos, servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas).

Además de los bienes tangibles, los productos incluyen servicios, que son actividades o beneficios que se ofrecen a la venta y que son básicamente intangibles y no tienen como resultado la propiedad de algo" (KOTLER & ARMSTRONG, Fundamentos de Marketing)

La academia de danza será creada para todas las personas niños, jóvenes y adultos, que habitan en el norte de la ciudad de Quito y en su mayoría que vivan en la parroquia Jipijapa o cerca a este sector.

Brindará el servicio de instrucción, formación y enseñanza dancística, basada en los principios y valores morales y con sólidas bases de conocimiento artístico y administrativo; brindando la instrucción adecuada para quienes formen parte de ella. Se va a contar con una amplia variedad de géneros dancísticos, los mismos que estarán a libre elección de sus alumnos, dependiendo sus gustos y necesidades.

La academia será un espacio de formación en la danza para todas las personas ya que recibirán el conocimiento adecuado y acorde a sus necesidades; en donde se contará con el personal calificado para instruir y dirigir las clases impartidas y lograr el desarrollo paulatino de sus alumnos en cuanto a mejoramiento cardiovascular, ejercicio físico, movimiento, ritmo, etc.

El servicio que ofrecerá, será de alta calidad, garantizando una buena instrucción, cuidando de su salud respecto de lesiones, de manera que los alumnos se sientan en confort y despejados de su rutina diaria y se sientan en su espacio de relax y distensión en un excelente ambiente.

3.11.2 Estrategia del precio

El precio es "(en el sentido más estricto) la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio" (KOTLER & ARMSTRONG, Fundamentos de Marketing, sexta edición)

Al tratarse una empresa nueva que entrará en el mercado de la parroquia Jipijapa, se hará uso de la estrategia de penetración en el mercado; con el fin de establecer un precio medio a la competencia, que esté al alcance de todas las personas que viven en este sector y así atraer un buen número de clientes y lograr la acogida de ellos y conseguir participación en el mercado. Para lo cual se empezará por no cobrar matrícula o inscripción ya que esta será gratuita.

La pensión mensual en base a los precios de la competencia de acuerdo a la investigación realizada y expuesta anteriormente está en un promedio de 60 dólares que el cliente paga por un nivel, puede subir el precio si se trata de géneros más especiales como el tango o danzas españolas; por lo que la academia se manejará un precio de 50 dólares por nivel, además que no cobraremos inscripción como lo hace

la competencia, independientemente del ritmo que sea. Las clases personalizadas si el cliente lo requiere, sea individual o en pareja, tendrán otro precio, ahí si dependiendo del género o ritmo o nivel que lo soliciten.

3.11.3 Estrategias de plaza

“La plaza incluye las actividades de la empresa que ponen al producto o servicio a disposición de los consumidores meta” (KOTLER P. , Fundamentos de Marketing)

El canal de distribución a utilizarse en la Academia de danza es marketing directo, es decir que no tiene intermediarios:



El lugar donde se ubicará la academia es un factor muy importante a tomar en consideración, razón por la cual se ubicará en la parroquia Jipijapa que es un sector del norte de Quito muy conocido y en donde está cerca de centros comerciales y barrios aledaños, una zona muy comercial y en la que existe competencia en una minoría, también las personas que viven en este sector tienen un estatus económico medio y medio alto, lugar estratégico óptimo para que sea accesible a las personas de este sector o cercanas al mismo.

3.11.4 Estrategias de promoción o comunicación

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 a su público objetivo para que compren" (KOTLER P. , Dirección de Marketing)

La promoción de la Academia de danza se va manejar en primer lugar con el servicio de calidad brindado, que será la mejor forma de promocionarse y mostrarse ya que el método de boca a boca es y ha sido siempre de mucho impacto sea para engrandecer o condenar un producto o servicio; y dentro de este servicio abarca atención, calidad, limpieza, precios, confort, etc.

Se hará uso e ciertos instrumentos para dar a conocer como son:

- Trípticos, banners de la academia mostrando la información detallada del servicio y lo que se ofrece.
- Tarjetas comerciales que se repartirán a los clientes.
- Carteles y volantes en donde se expondrá toda la información de la academia.
- Emisión de tarjetas de presentación a varias empresas a las que se les aplicaría descuentos por entrar de forma grupal, ó también manifestarse ante estas dando servicios de espectáculos con el grupo de ensayo que se conformará con los instructores , o prestando servicios en asesoría para ocasiones especiales como vals de 15 años, fiestas, etc.
- Se creará cuentas en redes sociales para darse a conocer; y más adelante con el diseño de una página web.
- Además se establecerán estrategias de descuento como el 20% de descuento para alumnos que tomen más de una clase en un género distinto.
- En temporada de verano, cursos vacacionales con un 2x1 el primer mes para bailoterapia ya que es una de las clases más solicitada.

CAPÍTULO 4

ESTUDIO TÉCNICO

Introducción

“El estudio técnico conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos.

La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valoración económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero.

Todo estudio técnico tiene como principal objetivo el demostrar la viabilidad técnica del proyecto que justifique la alternativa técnica que mejor se adapte a los criterios de optimización.” (UNAM F. d.)

A continuación se empezará por plantearse objetivos en relación al estudio técnico para el presente proyecto que son los siguientes:

- Determinar la localización más adecuada en base a factores que condicionen su mejor ubicación.
- Enunciar las características con que cuenta la zona de influencia donde se ubicará el proyecto.
- Definir el tamaño y capacidad del proyecto.
- Mostrar la distribución y diseño de las instalaciones.

- Especificar el presupuesto de inversión, dentro del cual queden comprendidos los recursos materiales, humanos y financieros necesarios para su operación.
- Enunciar la estructura legal aplicable al proyecto.
- Comprobar que existe la viabilidad técnica necesaria para la instalación del proyecto en estudio.

En virtud de que en el estudio de mercado se comprobó que realmente existe demanda insatisfecha que justifica la creación de una academia de danza en la parroquia Jipijapa del sector norte de la ciudad de Quito; se procederá al estudio y análisis de los factores que intervienen en el Estudio Técnico.

4.1 Localización óptima del proyecto

“El estudio de localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, cubriendo las exigencias o requerimientos del proyecto, contribuyen a minimizar los costos de inversión y, los costos durante el periodo productivo del proyecto.” (MACROLOCALIZACIÓN)

“El estudio y análisis de la localización de los proyectos puede ser muy útil para determinar el éxito o fracaso de un negocio, ya que la decisión acerca de dónde ubicar el proyecto no solo considera criterios económicos, sino también criterios estratégicos, institucionales, técnicos, sociales, entre otros. Por lo tanto el objetivo más importante, independientemente de la ubicación misma, es el de elegir aquel que conduzca a la maximización de la rentabilidad del proyecto entre las alternativas que se consideren factibles.” (UNAM, FACULTAD DE ECONOMIA, ESTUDIO TÉCNICO)

El primer punto a analizar será precisamente el que se refiere a la localización más adecuada para la instalación de una academia de danza.

El capítulo cuatro correspondiente al estudio técnico determinará aspectos indispensables del proyecto como, la correcta localización de la Academia de Baile, proceso de prestación de servicios de la misma, equipos e insumos necesarios para brindar el servicio de educación, programas de prestación de servicios, distribución correcta del espacio físico de los equipos, materiales, insumos, muebles, computadores, así como también la definición adecuada de la organización de la Academia de Baile, el tipo de administración, el direccionamiento estratégico, el establecimiento de la misión, visión, filosofía, valores, principios, estructura funcional, organizacional.

Enfocándose principalmente en los resultados obtenidos del estudio de mercado que son de gran referencia, y servirán de guía en todas las etapas que conlleva el desarrollo del capítulo técnico.

Posteriormente a la elaboración del estudio técnico del proyecto se podrá determinar la correcta ubicación de la academia, las construcciones necesarias en base al desarrollo del proyecto, el régimen de constitución, la administración general. De tal modo que para la determinación de la mejor ubicación del proyecto, el estudio de localización se ha subdividido en dos partes: Macrolocalización y Microlocalización.

4.1.1 Macrolocalización

La Macrolocalización de los proyectos se refiere a la ubicación de la Macrozona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto, es decir la selección del área donde se ubicará el proyecto. (UNAM)

De esta forma el presente proyecto se localizará en:

País: Ecuador

Provincia: Pichincha

Cantón: Quito

Sector: Norte

Parroquia: Jipijapa

El proyecto se desarrollará en parroquia Jipijapa, que es una parroquia urbana de la ciudad de Quito, siendo una de las 33 que conforman la capital de Ecuador. Está ubicada al noreste de la ciudad, entre Kennedy (norte), Rumipamba (oeste) e Ñaquito (sur) y según el último censo 2010 publicado por el INEC cuenta con 34677 habitantes.

Sus principales vías de circulación en sentido norte-sur son las avenidas Amazonas, De Los Shyris, 6 de Diciembre y Eloy Alfaro; mientras que en sentido este-oeste son las avenidas Gaspar de Villarroel, Río Coca y Tomás de Berlanga. También destacan algunas calles secundarias como: Isla Floreana e Isla Genovesa; ambas en sentido este-oeste.

La Macrolocalización de la Academia de danza será representada gráficamente como se muestra a continuación:

Grafico N° 12 Macrolocalización del proyecto

Provincia de Pichincha



Fuente: Investigación Directa

Grafico N° 13 Macrolocalización del proyecto

Cantón Quito



Fuente: Investigación Directa

Grafico N°14 Macrolocalización del proyecto

Parroquias Urbanas de Quito



Fuente: Investigación Directa

Gráfico N°15 Macrolocalización del proyecto

Parroquia JIPIJAPA



Fuente: Investigación Directa

4.1.2 Microlocalización

“El análisis de Microlocalización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macrozona elegida.” (UNAM, FACLTAD DE ECONOMIA, ESTUDIO TECNICO); es decir consiste en la selección puntual del sitio para la instalación del proyecto, una vez cumplido el análisis de Macrolocalización.

La localización a nivel micro del proyecto describe las características necesarias para el desarrollo del mismo, es necesario enumerar y analizar los factores de mayor importancia, los mismos que agregan valor y ayudan a la determinación de la localización óptima del proyecto. Los lugares considerados para la ubicación de la Academia de baile son los que se muestran a continuación:

Tabla N°22

Características para la locación

SITIO	UBICACIÓN	DIRECCIÓN	COSTO	AREA	PARQUEADERO	LÍNEA TELEFÓNICA	SEGURIDAD DEL SECTOR	ACCESIBILIDAD
1	norte	Isla Fernandina E Isla Tortuga N41-121	670	120m2	no	Si	zona segura	fácil acceso
2	norte	Japón y Pereira	580	80m2	no	Si	zona medianamente segura	fácil acceso
3	norte	Tomás de Berlanga e Isla Genovesa.	500	104m2	si	Si	zona segura	fácil acceso

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Para el estudio de Microlocalización se utilizará el Método Cualitativo por Puntos, el mismo que consiste en la asignación de valores a factores relevantes para la localización.

Los principales factores determinantes de una localización se asignan valores de peso relativo de acuerdo con la importancia que se les atribuye, se le asigna una calificación a cada factor en esa localización, de acuerdo a una escala (0-10). La suma mayor de las calificaciones ponderadas determina la localización óptima.

La matriz de ponderación que se presenta a continuación, el peso asignado es el porcentaje de importancia que se le ha dado a cada factor hasta sumar el 100%, y la calificación dada para cada factor está dada en un rango de importancia calificado de 1 como más bajo y 10 como más alto y considerando cada uno de los tres sitios como se puede observar en la tabla anterior, y la multiplicación de el peso por la calificación es la calificación ponderada.

La tabla resumen de la Matriz de Micro Localización, muestra cada uno de los sitios a escoger, los mismos que obtuvieron una ponderación basada en los factores establecidos con anterioridad.

Matriz de ponderación de micro localización del proyecto

Método Cualitativo por Puntos

Tabla N°23: Matriz de Micro Localización

FACTOR RELEVANTE	PESO ASIGNADO	SITIO 1		SITIO 2		SITIO 3	
		CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA
Tamaño de local	0,3	10	3	6	1,8	8	2,4
Costo	0,2	6	1,2	7	1,4	9	1,8
Disponibilidad de parqueadero	0,15	0	0	0	0	9	1,35
Seguridad	0,2	7	1,4	7	1,4	9	1,8
Accesibilidad para clientes	0,15	7	1,05	5	0,75	9	1,35
TOTAL	1		6,65		5,35		8,7

Fuente: Vaca Urbina Gabriel. Evaluación de Proyectos
Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

El sitio con mayor puntaje que se obtuvo después del análisis, tomando en cuenta los factores como tamaño del local, costo, disponibilidad de parqueaderos, seguridad y accesibilidad para los clientes, es el sitio 3 que ha sido seleccionado para establecer la escuela de danza que estará ubicado en el sector de la Jipijapa en las calles Tomás de Berlanga e Isla Genovesa

A continuación se muestra el lugar donde se ubicará la academia de danza:

Gráfico N° 16

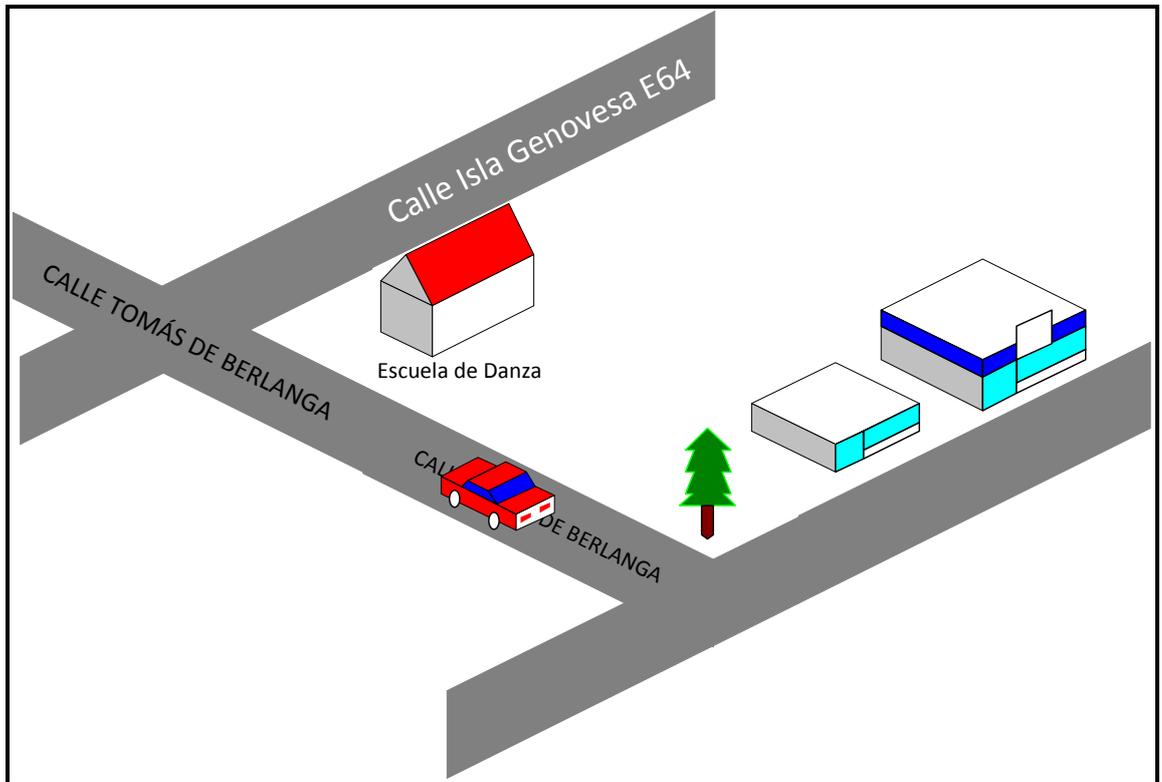
Croquis



Fuente: Investigación Directa

Gráfico N° 17

Esquema de localización



Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Entre las principales razones para esta decisión están el tamaño del local, el costo, disponibilidad de parqueaderos y su ubicación.

Al mismo tiempo el sitio escogido, se ubica interna y centralmente en el segmento de mercado, de esta manera brinda a los clientes facilidad de acceso.

Adicionalmente se puede destacar que al ubicarse en una de las calles centrales y transitadas del sector, este punto se constituye en un lugar beneficioso para que la academia disponga de un anuncio publicitario que atraiga clientes.

4.2 Tamaño del proyecto (VARGAS)

El objetivo de este punto consiste en determinar el tamaño o dimensionamiento que deben tener las instalaciones, así como la capacidad de maquinaria y equipos requeridos por el proceso de conversión del proyecto. El tamaño del proyecto está definido por su capacidad física o real de producción de bienes o servicios durante un periodo de operación normal.

La determinación y análisis de este punto resulta importante para la posterior realización y evaluación del proyecto porque permitirá en primer instancia llevar a cabo una aproximación de costos involucrados en las inversiones necesarias para la realización y puesta en marcha del proyecto, que conlleven a un grado óptimo de aprovechamiento conforme a lo requerido por un tamaño y capacidad determinados.

La importancia del dimensionamiento, en el contexto de estudio de factibilidad, radica en que sus resultados se constituyen en parte fundamentales para la determinación de las especificaciones técnicas sobre los activos fijos que habrán de adquirirse. Tales especificaciones serán requeridas a su vez, para determinar aspectos económicos y financieros sobre los montos de inversión que representan cada tipo de activo y de manera global, que serán empleados en el cálculo de los costos y gastos

que derivan de uso y que se emplearán, posteriormente, en la evaluación de la rentabilidad del proyecto.

4.2.1 Planos de ubicación y distribución de la academia de baile

Para que la distribución y diseño de las instalaciones de un proyecto provean condiciones de trabajo aceptables, es preciso tomar en cuenta dos especificaciones en particular: funcionalidad y estética que proporcionen y optimicen la distribución eficiente entre cada una de sus áreas. (UNAM, Facultad de economía, estudio técnico)

La Academia de baile a implementarse se la realizará en un terreno de 104 metros cuadrados, el mismo que tiene una construcción de 65 metros cuadrados y un espacio para parqueadero de 39 metros cuadrados como se muestra a continuación:

Gráfico N° 18

Plano del Proyecto



CALLE ISLA GENOVESA

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

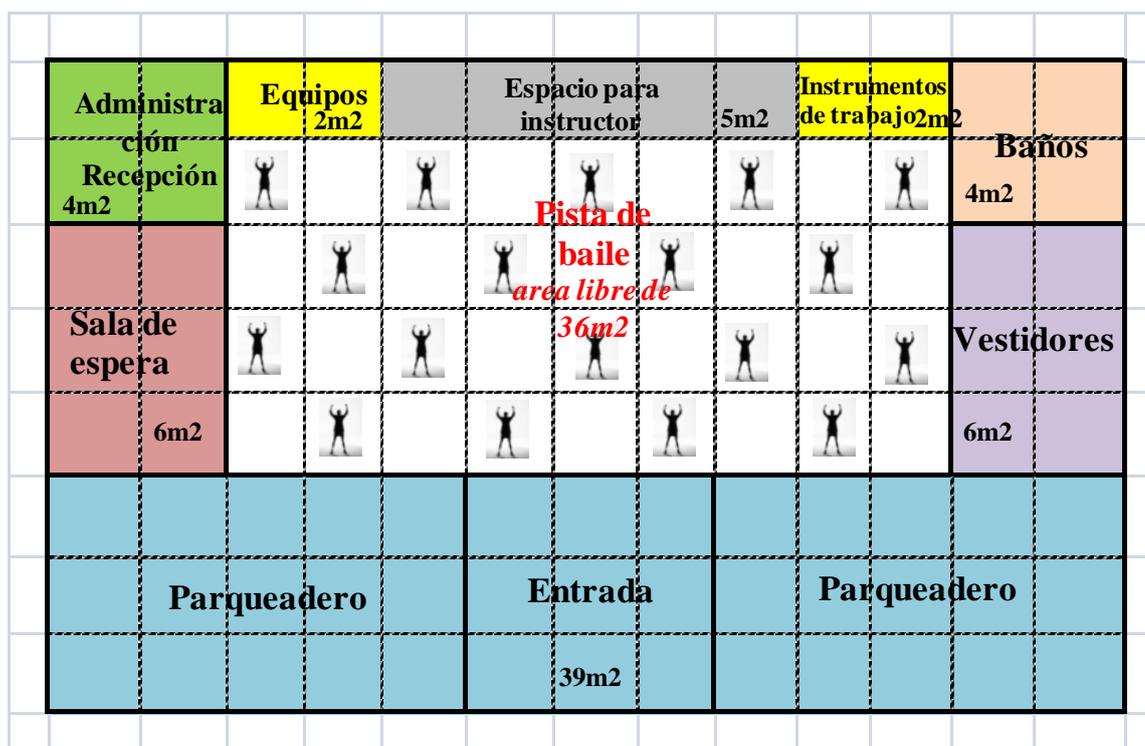
Cabe recalcar que este sitio que se ha escogido para la implementación de la academia anteriormente funcionaba como un centro de yoga y Pilates, por lo que para el desarrollo de la academia no necesita mayores cambios en cuando a infraestructura se refiere ya que posee una amplia pista y un piso adecuado para el servicio que se ofrecerá.

El área construida estará repartida entre la pista de baile principalmente y las áreas complementarias como son: baños, recepción, vestidores y sala de espera, lo que significa que tendrá una capacidad real o diseñada de área libre para impartir las clases de 36 metros cuadrados de pista de baile que representa a 18 alumnos como capacidad máxima, ya que cada alumno ocupa un espacio de 2 metros cuadrados para desenvolverse cómodamente en la clase y si de baile en pareja se trata entrarían en la pista hasta 12 parejas ocupando cada pareja 3(1.5x2m²)metros cuadrados sea vertical u horizontal. (ANEXO4)

A continuación se presenta un esquema gráfico de lo hablado anteriormente de la estructura de la academia y la manera como está distribuida y los espacios en metros cuadrados:

Gráfico N° 19

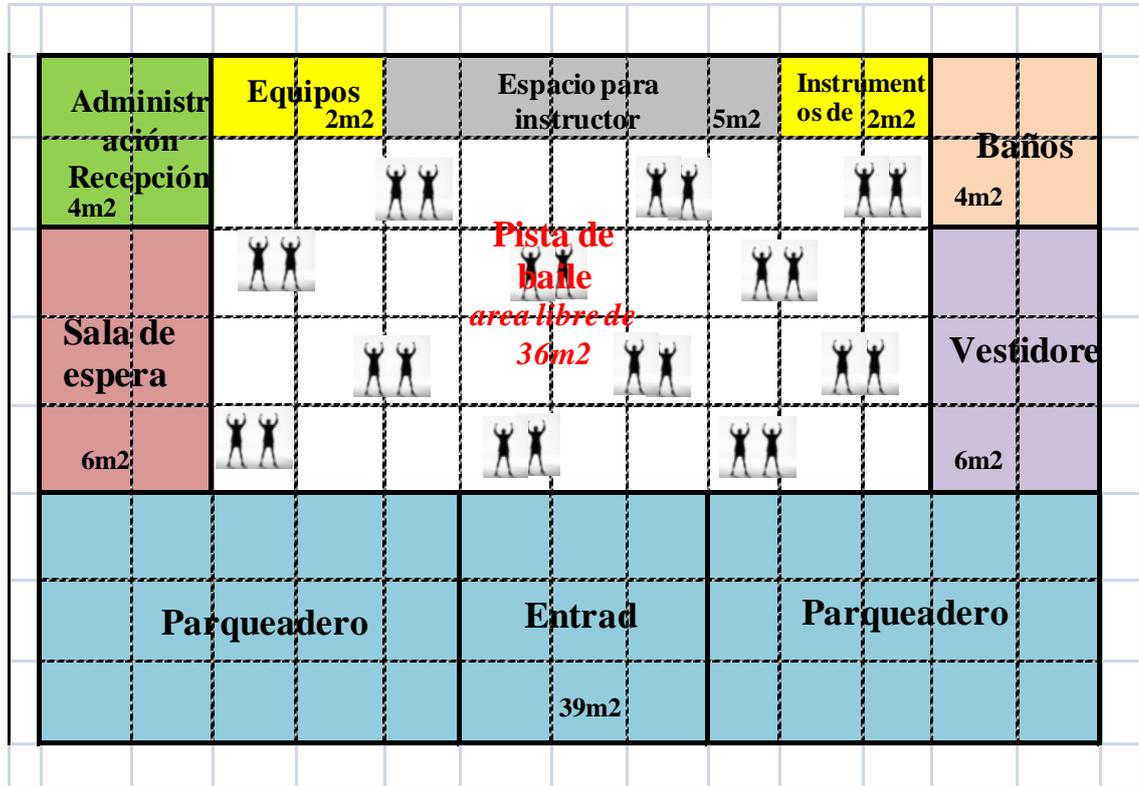
Plano del proyecto en m² (distribución del espacio que ocupará cada alumno)



Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdoba

Gráfico N° 20

Plano del proyecto en m2 (distribución del espacio que ocupará cada pareja)



Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Es decir la capacidad que se ocupará el área construida para los distintos espacios en metros cuadrados será de la siguiente forma:

Tabla N°24 : Metros cuadrados del área total

Descripción	M2
Baño	4
Vestidores	6
Sala de Espera	6
Administración	4
Salón de Baile	2de equipos+2de instrumentos+5de instructor+36de pista = 45
Total	65

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Debido a varios factores que influyen en la decisión de compra del servicio no siempre el salón de baile va a llenarse a su capacidad máxima en una clase; a excepción en cuanto a clases personalizadas se refiere en donde se imparte a una persona o a una pareja y de igual forma el precio varía de las clases normales.

La demanda insatisfecha del presente proyecto es de 2607 personas como lo presentamos anteriormente en el estudio de mercado, la capacidad máxima que la academia puede acoger es de 180 alumnos al mes (esto tomando en cuenta que se aperturen inicialmente las 10 clases de acuerdo al pensum de ritmos y horarios por los 18 alumnos que es la capacidad máxima de la pista de baile).

Los 180 alumnos representaría el 6.9% de la demanda insatisfecha que la academia de danza estaría en la capacidad de cubrir; pero como se mencionó anteriormente la posibilidad de que la pista de baile se ocupe a su máxima capacidad, en los mejores casos, son medianamente bajas (a menos que se trate de temporadas altas como temporada de verano o vacacional); debido a varios factores como son la iniciación misma de negocio, falta de posicionamiento en el mercado por iniciar sus actividades como nueva en el mercado, no es conocida, decisiones de compra del servicio, etc.; los estudios del punto de equilibrio, más adelante, ayudarán a determinar cuál es la capacidad mínima permitida de alumnos que se debería tener para abrir una clase.

4.3 Presentación del proyecto

4.3.1 Proceso de la prestación del servicio

La Academia de baile ofrecerá el servicio de instrucción, formación y enseñanza dancística, está dirigido a todas las personas desde niños hasta adultos.

Ofrecerá un servicio de calidad con un ambiente dinámico y acogedor en donde sus estudiantes se sientan a gusto aprendiendo a bailar.

Se contará con instructores que brindaran la mejor enseñanza y del mismo modo prestos ayudar al alumno en cualquier ritmo que requiera para de esta forma satisfacer las diferentes necesidades de los estudiantes que forman parte de la academia que buscan distraerse, salir de la rutina, socializar, encontrar un hobby, aprender de la danza y desarrollarse en ella y de esta forma buscar nuevos talentos en este hermoso arte de la danza.

Para esto se cuenta con una sala de baile, en donde el alumno pueda desenvolverse cómodamente, con los equipos adecuados y con un horario acorde a las necesidades de los diferentes consumidores que se ha establecido mediante una investigación que se ha realizado acorde a sus gustos y preferencias y que se presentan en el proceso operativo que viene a continuación.

4.3.2 Proceso operativo

Como la razón de ser de esta empresa es dar enseñanza dancística, su área principal y de primera importancia es la sala de baile, que será aprovechada al máximo y contará con una óptima distribución de los horarios de las clases en donde se ofrecerán varios géneros y estilos dancísticos de acuerdo a edades y gustos del cliente, datos que se obtuvo de las encuestas, entrevistas, observación e investigación de la competencia vista en el capítulo anterior y que ayudaron a establecer dichos horarios que son los ideales en donde hay mayor afluencia de gente.

Por ejemplo las amas de casa prefieren tomar bailoterapia y Pilates en la mañana después de alistar a sus niños que van a la escuela; en la tarde a partir de las tres son las horas donde los más pequeños y jóvenes de la casa se dedican hacer una actividad extracurricular después de clases y pueden tomar como una buena opción el baile, razón por la que se ha puesto ritmos frescos acorde a sus edades y en un horario acorde.

Los horarios siguientes son establecidos para un público más adulto en donde las personas ya se desocupan de sus actividades laborales y están libres para tomar clases en un horario adecuado y con ritmos acorde a sus gustos.

Depende de la afluencia de gente para abrir más cursos en los horarios vespertinos y nocturnos que se encuentran disponibles, para efectos de iniciación de negocio se ha tomado únicamente en cuenta la apertura de 10 grupos de clase en los diferentes ritmos presentados en el pensum.

Cabe recalcar que en cuanto a las horas matutinas se refiere de acuerdo a las investigaciones casi no existe demanda de clientes interesados en tomar clase en estos horarios, ya que en su mayoría están en el trabajo o en clases, razón por la cual, en el pensum de horarios, no hay disponible ninguna clase debido a que resulta innecesario colocarla porque no existe demanda para estos horarios a menos que se trate de clases personalizadas o se trate de temporada de verano en donde la demanda tiende a subir por la implementación de cursos vacacionales, pero estos horarios se abrirían justamente por temporadas de verano, por lo cual no se las ubica en el pensum de horarios permanentes.

La parte de los ensayos que se presenta en el horario es para uso interno únicamente ya que no son dirigidos al alumnado sino hasta cuando se conforme un grupo de bailarines con el que se pueda trabajar en otro estándar, a nivel de competencia en concursos o creando espectáculos para eventos, estos ensayos serán dirigidos por los instructores que guíen a los estudiantes interesados y con aptitudes para la danza a niveles competitivos.

A continuación se presenta el pensum de horarios que se detallan en la siguiente tabla:

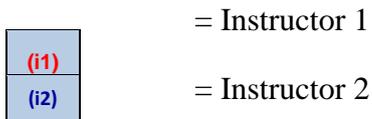
Tabla N°25

Pensum y horarios distribuidos para cada instructor

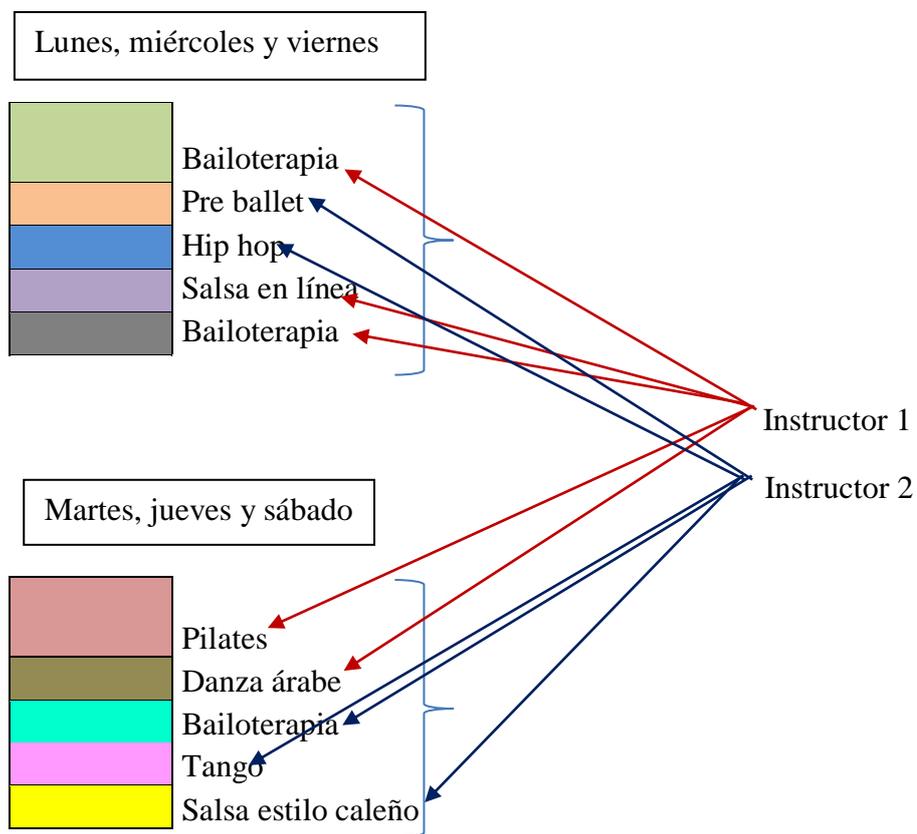
HORARIO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
7h00 - 8h00	bailoterapia (i1)	pilates (i1)	bailoterapia (i1)	pilates (i1)	bailoterapia (i1)	
8h00 - 9h00						pilates (i1)
9h00 - 10h00						danza árabe (i1)
10h00 - 11h00						bailoterapia (i2)
11h00 - 12h00						tango (i2)
12h00 - 13h00						salsa E. caleño (i2)
13h00 - 14h00						
14h00 - 15h00						
15h00 - 16h00	preballet (i2)	danza árabe (i1)	preballet (i2)	danza árabe (i1)	preballet (i2)	
16h00 - 17h00	hip hop (i2)	bailoterapia (i2)	hip hop (i2)	bailoterapia (i2)	hip hop (i2)	
17h00 - 18h00	salsa en línea (i1)	tango (i2)	salsa en línea (i1)	tango (i2)	salsa en línea (i1)	
18h00 - 19h00	bailoterapia (i1)	salsa E. caleño (i2)	bailoterapia (i1)	salsa E. caleño (i2)	bailoterapia (i1)	
19h00 - 20h00						
20h00 - 21h00	ensayos	ensayos	ensayos	ensayos	ensayos	
21h00 - 22h00	ensayos	ensayos	ensayos	ensayos	ensayos	

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

En donde:



Cada color representa cada grupo de clase que se tomara tres veces por semana, durante 4 semanas (un mes) que es la duración del curso o nivel, en los horarios de lunes -miércoles -viernes, ó martes -jueves-sábado como se representa a continuación:



Como se puede observar cada instructor manejará cinco grupos de clase, en donde cada grupo se conforma de 12 horas-clase mensualmente que es la duración de un nivel.

4.4 Equipamiento

Los suministros, materiales, mobiliario que requiere la escuela de danza para su funcionamiento se detalla a continuación los cuales se presentan por categorías:

Tabla N°26 Equipamiento Ref. Gráfico 18

MUEBLES Y ENSERES	
Concepto	Cantidad
Estación de trabajo	2
Sillón Ejecutivo	1
Mesa pequeña Central	1
Tripersonal	2
Archivador Melamínico	1
Portapapeles	2
Anaqueles	2
Basureros metálicos	2
Sillas	4
Pedestales	2
Planchas de Espejo	2

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Tabla N°27 Equipamiento

EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y ELECTRONICOS	
Concepto	Cantidad
Equipo de Computación(Incluye (Incluye impresora multifunción)	2
Dispositivo Wireless	1
Parlantes de 250 W. (con consola incluida en uno de los parlantes con entrada a usb, con metros de cable adicional.)	2
Aparato telefónico inalámbrico	1

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

CAPÍTULO 5

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Introducción

Este componente se propone aportar los elementos de juicio necesarios para decidir qué tipo de organización legal, si es que se requiere, se debe constituir y cuál debe ser su estructura organizacional para la implementación y operación del proyecto.

“Es fundamental hacer esfuerzos para identificar el modelo administrativo al cual debe ajustarse el proyecto y amoldarse a los propósitos de la empresa. Adicionalmente la organización debe estar constituida por niveles, los cuales deben tener objetivos claramente definidos, basados en información confiable y oportuna, y una administración eficiente de los recursos que permitan el logro de los objetivos del proyecto.

Todas las actividades que se deben ejecutar, tanto en la etapa de ejecución como en la de operación, deben ser coordinadas y controladas por un ente u órgano administrativo que garantice la consecución de los objetivos planeados.

Los efectos económicos de la estructura administrativa se manifiestan tanto en las inversiones como en los costos de operación del proyecto. La cuantificación de los elementos que componen estos rubros en términos monetarios y su proyección en el tiempo son los objetivos que busca el estudio organizacional.” (SLIDESHARE)

5.1 Organigrama Estructural

“Es la representación gráfica de la estructura orgánica de una empresa u organización que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus niveles jerárquicos, líneas de autoridad y de asesoría.” (FLEITMAN, 2000)

La academia de danza por iniciar sus actividades no cuenta con un gran recurso humano, sino el necesario y adecuado para el desarrollo óptimo de sus actividades como son el administrador como ente principal encargado de la dirección de la academia, dos instructores de baile que cubrirán las clases a impartir en los diferentes horarios y una secretaria que trabajará a tiempo parcial ya que las actividades de la academia iniciarán desde las tres de la tarde y resulta innecesario contratarla por tiempo completo.

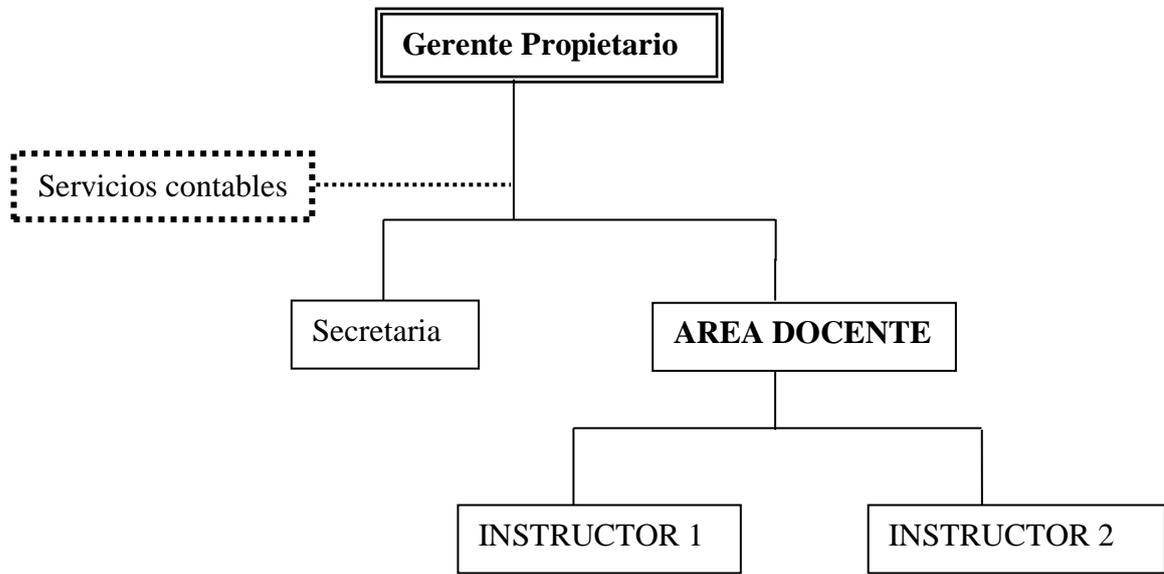
Cabe recalcar que no se ubica al personal de limpieza ya que se contratará un servicio de limpieza particular que se ocupe al respecto, y en cuanto a la contabilidad de esta academia se contratará los servicios de una empresa de servicios contables quien se encargue de llevar la contabilidad.

No existe un servicio de seguridad o guardianía ya que el lugar donde se ubicará la academia es un barrio organizado conjuntamente con la policía comunitaria del sector y cuenta con una alarma comunitaria para su seguridad, además que la zona y sus alrededores son muy seguras, y la infraestructura misma de la academia y sus afueras son adecuadas, cabe mencionar también que en el segundo piso viven los dueños del local, razones por las que no se ubica en el organigrama al personal de guardianía.

A continuación presentaremos el esquema del organigrama de la academia de danza:

ACADEMIA DE BAILE DANCE STARS

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



5.2 Recurso humano

5.2.1 Funciones del personal administrativo y operativo

La academia de baile debido a que recién inicia sus actividades y tratándose de una empresa de servicios, no va abarcar mucho personal sino el necesario pero eficaz recurso humano para su óptimo funcionamiento, razón por la cual esta empresa cuenta con un administrador, siendo el gerente propietario, y en la parte operativa están los instructores de baile.

Tabla N°28

Perfil del administrador

Cargo: Gerente Propietario	
Área:	Directiva
No. De Personal:	1
Puesto Inmediato Superior:	Ninguno
Puesto Inmediato Inferior:	Instructor - coreógrafo en el caso de que se cubra alguna ausencia de alguno de los instructores.
<input type="checkbox"/> Descripción del Puesto	
Dirigir la academia de baile: organizar, dirigir, supervisar, coordinar, ejecutar y controlar las gestiones de la academia y de todos quienes forman parte de ella.	
<input type="checkbox"/> Requisitos	
a) Estudios superiores en administración, contabilidad, finanzas o aéreas afines y con conocimientos del ambiente dancístico. b) Experiencia mínima de dos años de desempeño en cargos similares. c) Tener un nivel básico de inglés, manejo del office. d) Disponibilidad de tiempo completo.	

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Tabla N°29

Perfil Secretaria

Cargo: Secretaria	
Área:	Directiva
No. De Personal:	1
Puesto Inmediato Superior:	Ninguno
Puesto Inmediato Inferior:	Ninguno
<input type="checkbox"/> Descripción del Puesto	
Recibir a los clientes, dar información y realizar el reconocimiento de las instalaciones acerca de la academia a futuros clientes, informar el itinerario de horarios, realizar las inscripciones, mantener actualizada la base de datos de clientes, etc.	
<input type="checkbox"/> Requisitos	
a) Bachiller b) Experiencia mínima de un año de desempeño en cargos similares. c) Tener un nivel básico de inglés y computación d) Disponibilidad de medio tiempo.	

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Tabla N°30

Instructor de baile

Cargo: Instructor de Baile	
Área:	Operativo
No. De Personal:	1
Puesto Inmediato Superior:	Ninguno
Puesto Inmediato Inferior:	Ninguno
<input type="checkbox"/> Descripción del Puesto	
Asumir las responsabilidades de un grupo Presentar planificación mensual de las actividades a realizarse Preparar las clases a impartir	
<input type="checkbox"/> Requisitos	
a) Título o certificados en carreras afines a la danza b) Experiencia mínima un año de trabajo c) Edad entre los 20 y 45 años d) Buena presencia	

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

5.3 Marco legal

5.3.1 Régimen de constitución

5.3.1.1 Tipos de empresas según la ley de compañías (LEY DE COMPAÑIAS)

El primer paso de constitución de una academia de danza es escoger el tipo de empresa a constituirse, para esto se muestra a continuación una breve explicación de las sociedades en el Ecuador.

1. La Compañía en nombre colectivo; se contrae entre dos o más personas que hacen el comercio bajo una razón social.

2. La Compañía en comandita simple y dividida por acciones; en donde la primera proviene de las aportaciones personales y directas de los socios y la segunda Las acciones son partes alícuotas en las que se divide el capital de la empresa. Se representan mediante títulos o anotaciones en cuenta donde se refleja el número de acciones que posee cada socio.

3. La Compañía de responsabilidad limitada; es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales. La Compañía de Responsabilidad Limitada, antes de la reforma podía constituirse con un mínimo de tres socios y podía subsistir con un solo socio, hoy en día se puede constituir con un mínimo de dos socios pero ya no puede subsistir con un socio sino con dos. **Esto por la aparición de la Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, que como su nombre lo dice se la constituye con una sola persona y solo puede subsistir con esta persona sin que puedan ingresar más socios.**

4. La Compañía anónima; es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

5. La Compañía de economía mixta; El Estado, las municipalidades, los consejos

provinciales y las entidades u organismos del sector público, podrán participar, conjuntamente con el capital privado, en el capital y en la gestión social de esta compañía.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas.

Para esta empresa de servicios de enseñanza en la danza, se creará una empresa EURL (Empresa unipersonal de responsabilidad limitada), ya que esta, únicamente va a tener la aportación del capital del gerente propietario, constituyéndose como persona jurídica, por lo que se considera que es la mejor opción. A continuación se presenta un breve resumen de este tipo de empresas y más a fondo, La Ley de empresas unipersonales de responsabilidad limitada (LEURL) se adjunta en el **ANEXO 5**

5.3.1.2 Empresa unipersonal de responsabilidad limitada (OFICIAL, 26/01/2006)

La Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada (LEURL) establece que toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar por intermedio de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada (EURL) cualquier actividad económica que no estuviere prohibida por la ley, limitando su responsabilidad civil por las operaciones de la misma al monto del capital que hubiere destinado para ello.

La EURL es una persona jurídica distinta e independiente de la persona natural a quien pertenece, por ende, los patrimonios de la una y de la otra, son patrimonios separados. La persona natural a quien pertenece una EURL se llama “gerente-propietario”.

Se establece que una misma persona natural puede constituir varias empresas unipersonales de responsabilidad limitada, siempre que el objeto empresarial de cada una de ellas fuere distinto y que sus denominaciones no provoquen confusiones entre sí. Adicionalmente, se prohíbe que las EURL's pertenecientes a un mismo gerente-propietario, no podrán contratar ni negociar entre sí, ni con personas en donde guarde el parentesco hasta el cuarto grado de consanguinidad o el segundo grado de afinidad de conformidad con la ley. En caso de contravención de esta disposición, además de la nulidad correspondiente, el gerente-propietario responderá personalmente por todas las obligaciones de dichas empresas. En lo referente al objeto de la EURL, se establece que solo puede haber un objeto y debe estar definido de forma clara y precisa.

La ley dispone que el "capital empresarial" o "capital signado" de la empresa no podrá ser inferior al producto de la multiplicación de la remuneración básica mínima unificada del trabajador en general, por diez (USD 3180.00). Si en cualquier momento la empresa tuviere un capital asignado inferior al mínimo antedicho, el gerente-propietario deberá proceder a aumentar dicho capital dentro del plazo de seis meses, so pena de que la empresa entre inmediatamente en liquidación. Los trámites de constitución, aprobación e inscripción deberán hacerse ante un juez de lo civil que dispondrá la inscripción de los mismos en el Registro Mercantil.

5.3.2 Requisitos legales

5.3.2.1 Obtención del RUC (Registro Único de Contribuyentes) en el SRI (SRI, 2012)

Para sociedades:

- Formulario 01A y 01B.
- Escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención.
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención.
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

5.3.2.2 Registro de patente municipal (Agencia Pública de Noticias de Quito, 2013)

Es un tributo municipal que deben pagar todas las personas naturales o jurídicas que ejercen actividad económica dentro del territorio del Distrito Metropolitano de Quito. El pago del tributo comprende la emisión de la “patente municipal” como permiso de funcionamiento. Los requisitos para inscripción en el registro de contribuyentes que realizan actividad económica, se adjunta en la base legal de la patente municipal en el **ANEXO 6**

5.3.2.3 Inscripción en el registro mercantil (PROJECTS, 2013)

Información sobre los requisitos solicitados a una persona jurídica para inscribirse en el Registro Mercantil.

Para que una empresa sea inscrita en el Registro Mercantil, debe presentar:

- Escritura de constitución de la empresa (mínimo tres copias).
- Pago de la patente municipal.
- Exoneración del impuesto del 1 por mil de activos.
- Publicación en la prensa del extracto de la escritura de constitución.

5.3.2.4 Licencia Metropolitana de Funcionamiento otorgada por el Municipio de Quito (ACTIVA, 2012)

- Formulario Único de Licencia Metropolitana de Funcionamiento
- Copia del RUC
- Copia de la Cédula de Identidad del Representante Legal
- Copia de la Papeleta de Votación del Representante Legal
- Informe de Compatibilidad de uso de suelo
- Persona Jurídica: Copia de Escritura de Constitución (primera vez)
- Requisitos adicionales para los establecimientos que deseen colocar publicidad exterior:
- Dimensiones y fotografía de la fachada del local (ESTABLECIMIENTOS CON PUBLICIDAD EXISTENTE)
- Dimensiones y bosquejo de cómo quedará la publicidad (PUBLICIDAD NUEVA)

5.3.2.5 Permiso del Cuerpo de Bomberos (QUITO, 2013)

Se realiza presentando una solicitud a la matriz del Cuerpo de Bomberos en el Distrito Metropolitano de Quito, previo al pago de la patente, mínimo del 10%. Para la obtención del permiso es necesario comprar un formulario y entregarlo al Cuerpo de Bomberos, adicionalmente, conducir a los inspectores al local comercial para la verificación. los requisitos son:

- Informe de Inspección
- Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario
- Copia de RUC
- Copia de la patente municipal

5.4 Forma de remuneración del recurso humano utilizado

En cuanto al recurso humano utilizado para el presente proyecto, el gerente propietario va a percibir un sueldo de 500 dólares con todos los beneficios de ley.

La secretaria-recepcionista percibirá el sueldo mensual básico vigente, en el horario de lunes a viernes desde las 13:00 hasta las 20:00, y los sábados completará las cinco horas restantes desde las 8:00 a 13:00 , recibiendo todos los beneficios de ley.

Se contará con dos profesionales del baile quienes serán los instructores que impartirán las clases, se les pondrá a cargo cinco grupos de clase a cada uno, cada uno de estos grupos se conforman de 12 horas que tendrán que impartir durante 4semanas (un mes) que es la duración de un nivel, en los horarios del pensum establecido para cada grupo.

La forma de pago de los instructores será por hora de clase impartida, mediante la investigación realizada, esta es la forma en que operan todas las academias de baile, ya que no cumplen la jornada laboral de ocho horas, sino únicamente las que están a cargo de impartir, es decir bajo la presentación de factura por servicios prestados, el período de pago se decidirá conjuntamente con los instructores, si la remuneración será quincenal o mensual.

Se determinará un acuerdo escrito notariado, dónde se comprometa el instructor a impartir cada clase de baile en 60 minutos de duración, con un horario preestablecido de los grupos de clase que estén a cargo y de acuerdo al pensum diseñado, cada uno impartiendo en total, 60 horas-clase al mes, y el costo de cada hora clase será de 12 dólares incluido IVA.

5.5 Nombre o razón social

El nombre comercial que tomará la academia dedicada a la instrucción y formación en danza es: “**dance stars**” formación de baile, se lo determina con este nombre debido a la actividad que ofrecerá en el mercado. La inscripción de la misma en el registro mercantil será: “Diana Guaita, Academia de Danza, EURL”

5.5.1 Logotipo de la academia

El logotipo se elaboró de acuerdo a la actividad que desempeña la academia y este será utilizado como un símbolo de identificación.



5.6 Planificación estratégica

5.6.1 Misión

Ofrecer clases de danza y prácticas de baile dirigida a niños, niñas, jóvenes y adultos, siempre teniendo en cuenta el profesionalismo del equipo de instructores así como también un programa de enseñanza actualizado acorde a las condiciones físicas y capacidades de cada una de las personas que asisten a dance stars con el fin de obtener rentabilidad y aportar asertivamente al desarrollo de la danza en nuestro país.

5.6.2 Visión

Consolidarnos a mediano plazo como una de las mejores academias de baile en el gremio dancístico, que brinde un espacio idóneo donde las personas puedan aprender y/o mejorar su técnica de baile; así mismo diversificar nuestro programa de actividades dancísticas, de acuerdo a las necesidades de los clientes y originar la necesidad de tener hábitos saludables en un marco de respeto, alegría y cordialidad, a través de la danza.

5.6.3 Objetivos

Los objetivos constituyen las metas que pretende alcanzar una organización, hacia los cuales debe dirigir los esfuerzos de sus miembros. Los objetivos establecen la razón y la justificación de la existencia de una empresa, e indican las maneras en las cuales se espera que obtenga una ventaja.

5.6.3.1 Objetivo general

Brindar un excelente servicio con herramientas metodológicas que permitan a los estudiantes apropiarse de conocimientos prácticos a nivel de danza, lúdica, música, y expresión corporal; y producto de esto generar beneficios económicos para la academia.

5.6.3.2 Objetivos Específicos

- Enseñar con aptitud y actitud apropiadas de manera que el cliente sienta interés en aprender y consecuentemente interés en quedarse el siguiente mes.
- Darse a conocer en el medio mediante la publicidad, la buena imagen, excelente trabajo y experiencia propia de los clientes que la visiten.
- Proporcionar al cliente la enseñanza adecuada para su óptimo entendimiento de la técnica impartida y éste se sienta realmente satisfecho.

- Crecer gradualmente mediante la planificación ordenada de las metas fijadas y retroalimentación de lo alcanzado.
- Posicionar a la empresa en el gremio dancístico y paulatinamente ir ganando reconocimiento, a través de la participación activa de esta en este gremio.
- Ganar mercado progresivamente mediante el conforme desempeño de la academia y la acogida que genere por la demanda.

5.6.4 Análisis FODA

Tabla N°31 FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">➤ Precios accesibles➤ Ofertar varios estilos de baile➤ Ofrecer un servicio diferente a los demás.➤ Excelentes instructores➤ Instalaciones adecuadas➤ Enseñanza de calidad➤ Horarios flexibles➤ Ambiente dinámico y acogedor	<ul style="list-style-type: none">➤ Acogida de la demanda➤ Sector adecuado para el desarrollo de este tipo de negocio➤ Poca competencia en el sector➤ Cercanía a avenidas comerciales
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">➤ Empezar de cero.➤ Capital prestado➤ Falta de prestigio.➤ No hay inversiones de particulares	<ul style="list-style-type: none">➤ Competencias de similares como gimnasios, Yoga.

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

5.6.5 Cultura corporativa

5.6.5.1 Filosofía de la academia

Como una guía para mejorar el funcionamiento de la academia, se establecerán principios y valores que deberán ser conocidos, compartidos, puestos en práctica por todo el personal, con el compromiso en el desarrollo tanto individual como corporativo, esta base filosófica guiará a la academia hacia sus metas futuras.

A continuación se detallará los valores y principios de “Dance Stars” formación de baile, los cuales guiarán la conducta del personal de la academia para el cumplimiento de los propósitos personales y de la misma.

5.6.5.2 Valores

- **Honestidad:** En todo el personal de la academia, transparencia y honradez en todos sus actos.
- **Responsabilidad:** En el cumplimiento de todas las expectativas de la academia con los clientes, proporcionando calidad, bienestar y seriedad en la entrega del servicio, cumpliendo con todos los compromisos adquiridos.
- **Ética:** En el comportamiento humano en base a los principios de quienes conforman la academia “Dance Stars” formación de baile.
- **Puntualidad:** En los horarios de entrada a la academia e impartición de las clases de danza.

5.6.5.3 Principios

- Trabajo en equipo con eficiencia y calidad.
- Respeto y consideración tanto al cliente como al trabajador.
- Presentación optima, mostrando una imagen positiva ante nuestros clientes.
- Disciplina en el cumplimiento de las actividades administrativas y operativas.

CAPÍTULO 6

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

Introducción

Este capítulo marca la estructura de la inversión, y describe los aspectos relacionados al financiamiento.

“Las Inversiones de un proyecto son todos los gastos que se efectúan en unidad de tiempo para la adquisición de determinados Factores o medios productivos, en la práctica toda Inversión de Proyectos tanto del sector público como privado, es un mecanismo de Financiamiento que consiste en la asignación de recursos reales y financieros a un conjunto de programas de Inversión para la puesta en marcha de una o más actividades económicas, cuyos desembolsos se realizan en dos etapas conocido como: Inversión Fija y Capital de Trabajo.” (umss.edu)

En este capítulo mostraremos las inversiones que se incurrirán para la puesta en marcha del proyecto junto con el financiamiento que se pedirá a una institución bancaria y un capital propio para obtener los recursos necesarios para la ejecución del mismo.

El objetivo de la parte del estudio de la inversión y financiamiento es el de mostrar cuál será el capital requerido para poner en funcionamiento el negocio, en qué se usará dicho capital, y la forma para obtenerlo. Se detallará las inversiones necesarias para poder cuantificar el proyecto en términos monetarios.

Tomando en cuenta como plataforma el estudio de mercado y el técnico; se procederá a analizar las inversiones necesarias para el normal funcionamiento de la academia, inversiones y financiamiento del proyecto.

6.1 Inversiones (Económica)

La inversión se refiere al uso de un capital en algún tipo de actividad económica con el objetivo de obtener una rentabilidad.

Existen tres tipos de inversión: Inversión fija, inversión diferida e inversión en capital de trabajo o inversión inicial para este proyecto.

6.1.1 Inversión fija

Las inversiones en activos fijos tangibles para este proyecto solo realizará en muebles enseres, equipos electrónicos y de computación porque el local es arrendado y cuenta un las instalaciones acorde a la actividad del negocio sin cambios de infraestructura de mayor importancia.

Para tomar una decisión acertada se realizó una evaluación de los precios de activos fijos necesarios para el desarrollo de la academia como se detalla en el **ANEXO7**.

Tomando en cuenta estos factores, la inversión fija asciende a un monto de 3.700,83 como se indica en la siguiente tabla:

Tabla N° 32 Activos fijos totales

ACTIVOS FIJOS TANGIBLES		
DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL	Ref.
Equipos de computación y electrónicos	2.122,89	TablaN°27
Muebles y enseres	1.577,94	TablaN°26
TOTAL	3.700,83	

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

A continuación se desglosa cada uno de los componentes de la tabla anterior:

6.1.1.1 Equipos de computación y electrónicos

Para las actividades de administración y operación de la academia se requiere de los siguientes equipos:

Tabla N° 33

EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y ELECTRONICOS				
Concepto	Cantidad Total	Usuario	Costo unitario USD	Costo Total USD
Equipo de Computación	2	Administrador y Recepción	674,11	1.348,22
Ventilador	2	Varios	50,00	100,00
Aparato telefónico inalámbrico	1	Administrador y Recepción	15,00	15,00
Dispositivo Wireless	1	Administrador y Recepción	58,04	58,04
Parlantes de 250 W.(con consola incluida en uno de los parlantes con entrada a usb, con metros de cable adicional.)	2	Administrador e Instructores	280	560,00
Subtotal				2.081,26
2% imprevistos				41,63
Total				2.122,89

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

6.1.1.2 Muebles y enseres

Los muebles que se utilizarán son los siguientes:

Tabla N° 34

MUEBLES Y ENSERES				
Concepto	Cantidad Total	Usuarios	Costo Unitario USD	Costo Total USD
Estación de trabajo 1,04*1,53	2	Administrador y Recepción	130,00	260,00
Sillón Ejecutivo	1	Administrador	120,00	120,00
Mesa Pequeña Central	1	Varios	35,00	35,00
Tripersonal	2	Varios	130,00	260,00
Archivador Melamínico	1	Administrador y Recepción	110,00	110,00
Portapapeles	2	Administrador y Recepción	15,00	30,00
Basureros metálicos	2	Administrador y Recepción	18,00	36,00
Sillas	4	Varios	20,00	80,00
Pedestales	2	Varios	48,00	96,00
Barras de preballet	2	Instructores	40,00	80,00
Planchas de espejo	2	Varios	90,00	180,00
Subtotal				1.547,00
2% imprevistos				30,94
Total				1.577,94

6.1.1.3 Depreciación de activos fijos

“La depreciación es considerada como la pérdida paulatina del valor de los activos fijos por desgaste u obsolescencia”. (SARMIENTO, 2000)

De acuerdo a la ley del régimen tributario interno del artículo 28 numeral 6 se establecen los porcentajes de depreciación para cada activo fijo.

Rafael Correa Delgado

PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LA REPUBLICA

Decreta:

EL SIGUIENTE REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO

Título I

DEL IMPUESTO A LA RENTA

Capítulo I

NORMAS GENERALES

Artículo 28: Gastos generales deducibles.- Bajo las condiciones descritas en el artículo precedente y siempre que no hubieren sido aplicados al costo de producción, son deducibles los gastos previstos por la Ley de Régimen Tributario Interno, en los términos señalados en ella y en este reglamento, tales como:

Numeral 6. Depreciaciones de activos fijos. (LRTI, 2009)

a) La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes:

(I) Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.

(II) Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.

(III) Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.

(IV) Equipos de cómputo y software 33% anual.

Considerando estos datos porcentuales se procede a su aplicación en la siguiente tabla:

Tabla N° 35 Depreciaciones de activos fijos

Ref. TablaN°32	ACTIVOS TANGIBLES											
Activos	Valor	% Dep	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Equipo de computación y electrónicos	2.122,89	33%	700,55	700,55	700,70							
Muebles y enseres	1.577,94	10%	157,79	157,79	157,79	157,79	157,79	157,79	157,79	157,79	157,79	157,79
TOTAL	3.700,83		858,35	858,35	858,50	157,79						

Fuente: Investigación Directa
 Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

6.1.2 Inversión intangible

La inversión de estos activos intangibles afectará directamente al gasto como lo establece la normas internacionales de contabilidad.

Para este proyecto el valor de los gastos de constitución de la academia es de \$ 1.361,10 que se incluyen los gastos de permisos de funcionamiento, permisos de los bomberos, la obtención del RUC, pago de la patente municipal.

Tabla N° 36

ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES	
Descripción	Valor Total
Constitución	1.160,00
Patente Municipal	120,00
Permiso de Funcionamiento	55,00
Subtotal	1.335,00
Imprevistos 2%	26,70
Total	1.361,70

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

6.1.3 Inversión Inicial

La inversión inicial considera aquellos recursos que requiere el proyecto para atender las operaciones de producción y comercialización de bienes o servicios y, contempla el monto de dinero que se precisa para dar inicio al ciclo productivo del proyecto en su fase de funcionamiento. En otras palabras es el capital adicional con el que se debe contar para que comience a funcionar el proyecto, esto es financiar la producción antes de percibir ingresos. En efecto, desde el momento que se compran insumos o se pagan sueldos, se incurren en gastos a ser cubiertos hasta que se obtenga ingresos por la prestación del servicio.

La inversión inicial que se va a realizar en los tres primeros meses, está conformado por la mano de obra, gastos administrativos, a más de una representativa cantidad de dinero en efectivo, los que se requerirán para la puesta en marcha del proyecto, hasta que se puedan sustentar por sí mismo el proyecto

Tabla N° 37

Inversión inicial			
Descripción	Valor Mensual	Valor 3 meses	Ref.
Instructores	1.440,00	4.320,00	TablaN°39
Gastos de Administración	2.167,23	6.501,69	TablaN°43
Gastos de Publicidad	167,57	502,71	TablaN°44
Total Inversión inicial	3.774,80	11.324,40	

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

6.1.3.1 Mano de obra

La mano de obra requerida está conformada por los instructores de danza, el administrador o gerente-propietario y la secretaria; en cuanto a la limpieza de las instalaciones se va a contratar los servicios de una empresa particular y se contratará además una empresa de servicios contables que lleve la contabilidad.

El administrador es la persona en encargada de llevar la dirección de la academia siendo responsable del manejo adecuado de las instalaciones y el personal calificado para ofertar un servicio de calidad hacia el cliente o alumno.

En la siguiente tabla se muestra los diez tipos de géneros de baile a impartirse, con los instructores que manejarán cinco grupos cada uno, que conforman un nivel determinado y tendrá una duración de 12 horas de clase repartidas en tres horas semanales (con una recurrencia de tres veces por semana) durante cuatro semanas consecutivas.

En el capítulo del estudio de mercado, se realizó entrevistas a sus gerentes propietarios, manifestando que en cuanto a los instructores de baile se refiere rotan con frecuencia, ya que imparten clases en más de una academia a la vez por la flexibilidad de los horarios que requiere su trabajo y su forma de remuneración que es por hora-clase, esto les beneficia de alguna forma para que puedan trabajar al mismo tiempo en otras academias. El promedio de remuneración por hora-clase que reciben oscila entre 10 y 15 dólares la clase, dependiendo en algunas veces del género de baile que impartan. Para este proyecto, la academia pagará a los instructores 12 dólares incluido IVA por hora-clase impartida.

En el pensum puede ampliarse a más horas de clase en otros géneros, pero esto podría variar en función de la temporada alta o baja; por iniciación del negocio se empezará con diez grupos de clase, en donde cada grupo es un diferente género o ritmo de baile. El alumno podrá tomar el ritmo que desee en el horario que esté disponible y pagará el valor de 50 dólares por el nivel en el género o ritmo de baile en el que se inscriba,

A continuación presentamos un cuadro explicativo con los grupos asignados para cada instructor:

Tabla N° 38 Distribución de horas para cada instructor

GRUPOS DE CLASE		SEMANA1						SEMANA2						SEMANA3						SEMANA4						Total horas
		L	M	Mi	J	V	S	L	M	Mi	J	V	S	L	M	Mi	J	V	S	L	M	Mi	J	V	S	
INSTRUCTOR 1	Bailoterapia	X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		12
	Salsa en línea	X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		12
	Bailoterapia	X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		12
	Pilates		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X	12
	Danza árabe		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X	12
																				60						
INSTRUCTOR 2	Bailoterapia		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X	12
	Tango		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X	12
	Salsa estilo caleño		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X	12
	Pre ballet	X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		12
	Hip hop	X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		12
																				60						

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Tabla N° 39 Rol de pagos instructores

Instructores	Horas de Clase por Semana	Costo de Hora Clase	Total Semana	Total Mensual	Total Anual
INSTRUCTOR 1	15	12,00	180,00	720,00	8.640
INSTRUCTOR 2	15	12,00	180,00	720,00	8.640
				1440	17.280

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Tabla N° 40 Rol de pagos administrador

Administrador	Décimo 4to	Décimo 3ro	Vacaciones	Fondo Reserva	Ap. Patronal	Ap. Individual 9.35%	Total Mensual	TOTAL ANUAL
500,00	26,50	41,67	20,83	41,67	60,75	46,75	453,25	5.439,00

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Tabla N° 41 Rol de pagos secretaria

Secretaria	Décimo 4to	Décimo 3ro	Vacaciones	Fondo Reserva	Ap. Patronal	Ap. Individual 9.35%	Total Mensual	TOTAL ANUAL
318	26,5	26,5	13,25	26,5	38,64	29,73	288,27	3.459,20

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

6.1.3.2 Gastos de administración

Dentro de los gastos administrativos se encuentran las herramientas e insumos que se detallan a continuación:

Tabla N° 42

HERRAMIENTAS E INSUMOS DE ADMINISTRACIÓN			
INSUMOS DE OFICINA			
Concepto	Cantidad	Costo unitario USD	Costo Total USD
Borradores	5	0,30	1,50
Calculadoras	1	10,00	10,00
Carpetas BENE	10	1,25	12,50
Cartuchos de Tinta	2	5,00	10,00
Cajas de Clips	2	0,65	1,30
Paquete de Esferos	1	2,50	2,50
Grapadora	1	2,50	2,50
Caja de Grapas	2	0,90	1,80
Paquetes de Lapiz	1	3,00	3,00
Perforadora	1	2,00	2,00
Resma de papel	1	5,00	5,00
Sellos	1	3,00	3,00
Tijeras	1	1,20	1,20
Tinta correctora	2	1,30	2,60
Bloks de facturas 14X21	5	67,00	67,00
		Subtotal Insumos	125,90
		2% Imprevistos	2,52
		TOTAL	128,42
INSUMOS DE LIMPIEZA			
Basureros para baños	2	2,00	4,00
Escobas	2	1,50	3,00
Paquete de Fundas Basura	6	0,55	3,30
Jabon Liquido	6	1,80	10,80
Paquete de Papel Higienico	8	2,00	16,00
Recogedores de basura	2	2,00	4,00
Trapeadores	2	1,50	3,00
		Subtotal Insumos	44,10
		2% Imprevistos	0,88
		TOTAL	44,98
		TOTAL ANUAL HERRAMIENTAS E INSUMOS	173,40

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Los gastos administrativos en los que se incurrirán son:

Tabla N° 43

Ref. Tabla n°40 y 41

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		
Descripción	Mensual	Anual
Sueldo Administrador	500,00	6.000,00
Gasto Décimo 3ro	41,67	500,00
Gasto Décimo 4to	26,50	318,00
Gasto Vacaciones	20,83	250,00
Gasto Fondo de Reserva	-	-
Aporte Patronal	60,75	729,00
Sueldo Secretaria	318,00	3.816,00
Gasto Décimo 3ro	26,50	318,00
Gasto Décimo 4to	26,50	318,00
Gasto Vacaciones	13,25	159,00
Gasto Fondo de Reserva	-	-
Aporte Patronal	18,23	218,76
Gasto de Luz	70,00	840,00
Gastos de Agua	30,00	360,00
Gastos de Internet	25,00	300,00
Gasto de Teléfono	40,00	480,00
Servicios Contables	300,00	3.600,00
Servicios de Limpieza	150,00	1.800,00
Herramientas e Insumos	-	173,40
Arriendo	500,00	6.000,00
TOTAL	2.167,23	26.180,16

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

6.1.3.3 Gasto publicidad

Los gastos en que se incurrirá para la prestación del servicio se detallan a continuación:

Tabla N° 44 Gastos de Publicidad

GASTOS DE PUBLICIDAD		
Descripción	Mensual	Anual
Volantes (500und)	37,5	450
Trípticos (333und)	46,67	560
Roll up 80X12	54	54
Micro perforados 1X1	28	28
Subtotal	166,17	1092
Imprevistos 2%	1,40	16,8
Total	167,57	1108,8

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

6.1.4 Resumen de las inversiones

Tabla N° 45 Resumen de las Inversiones

INVERSIÓN TOTAL	Valor USD
Inversión en Activos Tangibles	3700,83
Inversión en constitución	1361,7
Inversión inicial	11.324,40
Total Inversión Inicial	16.386,93

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

La inversión total requerida, para que el proyecto pueda ser ejecutado asciende a un total de \$ 16.386,93 observándose que el rubro de mayor incidencia es la inversión inicial.

6.2 Financiamiento

En cuanto al financiamiento, como fuentes externas, se podrá contar con un crédito del Banco Pichincha, que hasta el momento, constituye un apoyo de primer piso ya que por ser empleado de esta entidad financiera, el préstamo que otorga el banco es a bajos intereses y con plazos cómodos, lo que permitiría pagar sin mayores inconvenientes las mensualidades acordadas; el préstamo que conceden es a una

tasa menor a diferencia de los clientes en donde tasa está sobre el 15.18% y como empleado a una tasa del 11.20% además de no cobrar los gastos de comisiones y gastos administrativos ya que se trata de un préstamo de consumo para empleado.

Cabe recalcar según las políticas del Banco Pichincha, los parámetros en los que se hace el préstamo, como empleado, se mantendrían con los mismos acuerdos iniciales, en el caso de renunciar a la entidad bancaria para administrar la ejecución del presente proyecto.

Se presentara la tabla del financiamiento resumida en periodos anuales, la tabla completa otorgada por el banco se encuentra en el **ANEXO 8**

Tabla N° 46

Financiamiento

TABLA DE PAGOS			Ref. anexo 8
Periodo de pago:		Anual	MENSUAL
Monto:		10.000,00	166,67
Plazo (años):		5	60
Periodo de gracia (años):		0	0
Tasa de interés (anual):		11,20%	0,93%
Año	Interés	Amortización	Cuota
1	1017,33	2000,04	3017,33
2	793,34	2000,04	2793,33
3	569,33	2000,04	2569,34
4	345,33	2000,04	2345,33
5	121,34	2000,04	2121,33

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Se contará con un capital propio que sería complementario a la inversión total que se encuentra en la tabla anteriormente mencionada.

CAPÍTULO 7

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

Introducción

“La evaluación de un proyecto es el proceso de medición de su valor, que se basa en la comparación de los beneficios que genera y los costos o inversiones que requiere, desde un punto de vista determinado.

La evaluación financiera juzga el proyecto desde la perspectiva del objetivo de generar rentabilidad financiera y juzga el flujo de fondos generado por el proyecto. Esta evaluación es pertinente para determinar la llamada "Capacidad Financiera del proyecto" y la rentabilidad de Capital propio invertido en el proyecto.”
(THOMPSON, 2009)

El estudio de evaluación económica - financiera es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Esto sirve para ver si la inversión propuesta será económicamente rentable.

7.1 Evaluación económica

7.1.1 Balance de situación inicial

Se presenta un esquema general numérico, de la situación económica e la empresa, previo al inicio de sus operaciones productivas y económicas:

Tabla N° 47

Balance de situación inicial

ACTIVOS			PASIVOS		
Activo Corriente		11.324,40	Pasivo a L.P.		10.000,00
Caja/Bancos	11.324,40		Préstamo Bancario	10.000,00	
Activo Fijo		3.700,83			
Muebles Enseres	1.577,94				
Equipos Computación y Electrónicos	2.122,89				
			Patrimonio		5.025,23
			Capital Social	5.025,23	
TOTAL ACTIVOS		15.025,23	TOTAL PAS.+ PAT.		15.025,23

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

7.1.2 Presupuesto de ingresos

Para efectos de iniciación de actividades de la academia se tomará en cuenta que se aperturen sólo 10 tipos de géneros como en el pensum de horarios establecido, más adelante según la afluencia de gente se podrá abrir más clases en el horario de 19:00 – 20:00 según la encuesta del estudio de mercado si existe aceptación, pero no tan fuerte como en los que empiezan más antes, razón por la cual se va a empezar en primera instancia las 10 tipos de géneros.

Como lo dijimos anteriormente la capacidad máxima de la academia es de 18 alumnos por clase, es decir 180 alumnos como capacidad máxima total; pero los 10 tipos de género que se pretenden aperturar, en principio, no siempre se van a llenar a su máxima capacidad, habrá clases que tendrán menos de la mitad de estudiantes como 7 alumnos y que se compensarán con otras que se llenarán a su capacidad máxima en el mejor de los casos; razón por la cual para la elaboración de la siguiente tabla de ingresos se toman en cuenta los factores antes mencionados, en consecuencia la capacidad media de alumnos para la tabla de ingresos que serían 90 alumnos.

En cada año veremos un incremento en el precio de la mensualidad e inscripción como se detalla las siguientes tablas:

Tabla N° 48

INGRESO POR VENTAS 1er AÑO				
Descripción	Precio	Estimado clientes	Total ingreso mensual	Total ingreso anual
Inscripción	0	0	0	0
Mensualidad	50	90	4.500,00	54.000,00
TOTAL			4.500,00	54.000,00

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Tabla N° 49

INGRESO POR VENTAS 2do AÑO				
Descripción	Precio	Estimado clientes	Total ingreso mensual	Total ingreso anual
Inscripción	0	0	0	0
Mensualidad	55	90	4.950,00	59.400,00
TOTAL			4.950,00	59.400,00

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Tabla N° 50

INGRESO POR VENTAS 3er AÑO				
Descripción	Precio	Estimado clientes	Total ingreso mensual	Total ingreso anual
Inscripción	5	90	450	5400
Mensualidad	55	90	4.950,00	59.400,00
TOTAL			4.950,00	64.800,00

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Tabla N° 51

INGRESO POR VENTAS 4to AÑO				
Descripción	Precio	Estimado clientes	Total ingreso mensual	Total ingreso anual
Inscripción	10	90	900	10800
Mensualidad	55	90	4.950,00	59.400,00
TOTAL			5.850,00	70.200,00

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Tabla N° 52

INGRESO POR VENTAS 5to AÑO				
Descripción	Precio	Estimado clientes	Total ingreso mensual	Total ingreso anual
Inscripción	10	90	900	10800
Mensualidad	60	90	5.400,00	64.800,00
TOTAL			6.300,00	75.600,00

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

7.1.3 Egresos

Cabe recalcar que para cada año se incrementa el 3.48% que es el porcentaje de inflación anual al 28/02/2013 que publica en Banco Central en su portal web que se presenta a continuación:

Tabla N° 53 Tasa de inflación



BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Marzo 22 de 2013

Google™ Custom Search

Buscar

Ayudas | Acceso Directo | Contáctenos

INFLACION - Ultimos dos años



Máximo = 6.12%
Mínimo = 3.48%

Seleccione otro indicador

Datos Comparables

Seleccion dato a comparar: ---

Fecha Inicial: 1990 Enero 1

Fecha Inicial: 1990 Enero 1

Comparar

FECHA	VALOR
Febrero-28-2013	3.48 %
Enero-31-2013	4.10 %
Diciembre-31-2012	4.16 %
Noviembre-30-2012	4.77 %
Octubre-31-2012	4.94 %
Septiembre-30-2012	5.22 %
Agosto-31-2012	4.88 %
Julio-31-2012	5.09 %
Junio-30-2012	5.00 %
Mayo-31-2012	4.85 %
Abril-30-2012	5.42 %
Marzo-31-2012	6.12 %
Febrero-29-2012	5.53 %
Enero-31-2012	5.29 %
Diciembre-31-2011	5.41 %
Noviembre-30-2011	5.53 %
Octubre-31-2011	5.50 %
Septiembre-30-2011	5.39 %
Agosto-31-2011	4.84 %
Julio-31-2011	4.44 %
Junio-30-2011	4.28 %
Mayo-31-2011	4.23 %
Abril-30-2011	3.88 %
Marzo-31-2011	3.57 %

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPC-U), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

FUENTE: Banco Central

Tabla N° 54 Egresos

PRESUPUESTO DE EGRESOS					
Concepto	Año				
	1	2	3	4	5
Costo de Servicio	17.280,00	17.881,34	18.503,61	19.147,54	19.813,87
Instructores	17.280,00	17.881,34	18.503,61	19.147,54	19.813,87
Gastos de Administración	26.180,16	27.909,23	28.880,47	29.885,51	30.925,53
Sueldo Administrador	6.000,00	6.208,80	6.424,87	6.648,45	6.879,82
Gasto Décimo 3ro	500,00	517,40	535,41	554,04	573,32
Gasto Décimo 4to	318,00	329,07	340,52	352,37	364,63
Gasto Vacaciones	250,00	258,70	267,70	277,02	286,66
Gasto Fondo de Reserva	0,00	500,00	517,40	535,41	554,04
Aporte Patronal	729,00	754,37	780,62	807,79	835,90
Sueldo Secretaria	3.816,00	3.948,80	4.086,21	4.228,42	4.375,56
Gasto Décimo 3ro	318,00	329,07	340,52	352,37	364,63
Gasto Décimo 4to	318,00	329,07	340,52	352,37	364,63
Gasto Vacaciones	159,00	164,53	170,26	176,18	182,32
Gasto Fondo de Reserva	0,00	318,00	329,07	340,52	352,37
Aporte Patronal	218,76	226,37	234,25	242,40	250,84
Gasto de Luz	840,00	869,23	899,48	930,78	963,17
Gastos de Agua	360,00	372,53	385,49	398,91	412,79
Gastos de Internet	300,00	310,44	321,24	332,42	343,99
Gasto de Teléfono	480,00	496,70	513,99	531,88	550,39
Servicios Contables	3.600,00	3.725,28	3.854,92	3.989,07	4.127,89
Servicios de Limpieza	1.800,00	1.862,64	1.927,46	1.994,54	2.063,95
Herramientas e Insumos	173,40	179,43	185,68	192,14	198,83
Arriendo	6.000,00	6.208,80	6.424,87	6.648,45	6.879,82
Gasto Publicidad	1.108,80	1.147,39	1.187,32	1.228,63	1.271,39
Gasto Constitución	1361,70				
Gastos Bancarios	1017,33	793,33	569,33	345,33	121,33
Intereses	1017,33	793,33	569,33	345,33	121,33
Total	46.947,99	47.731,29	49.140,73	50.607,02	52.132,12

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

7.1.4 Flujo de caja

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

Para el flujo de caja del proyecto, el ingreso por ventas está proyectado con un aumento en el precio de la mensualidad e inscripción para cada año como el que se mostró en el presupuesto de ventas, se espera tener para cada año un incremento en el alumnado pero esto resulta relativo ya que puede variar entre aumentar o disminuir dependiendo de la temporada alta o baja ya que se puede quitar como aperturar más grupos de clases en los horarios que están vacíos o inactivos en el pensum ya establecido, cada año se hará un ligero incremento en los precios:

Los costos y gastos se han proyectado en base al índice de inflación promedio del año 2012 que es del 3.48%.

Tabla N° 55 Flujo de caja

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		54.000,00	59.400,00	64.800,00	70.200,00	75.600,00
Inversion	- 15.025,23					
Equipo de computación y Electrónicos	2.122,89					
Muebles y Enseres	1.577,94					
Inversión Inicial	11.324,40					
Costos del Servicio		17.280,00	17.881,34	18.503,61	19.147,54	19.813,87
Instructores		17.280,00	17.881,34	18.503,61	19.147,54	19.813,87
Gastos Operacionales		27.288,96	29.056,62	30.067,79	31.114,14	32.196,92
Administración		26.180,16	27.909,23	28.880,47	29.885,51	30.925,53
Publicidad		1.108,80	1.147,39	1.187,32	1.228,63	1.271,39
Gasto Constitución	- 1.361,70					
Saldo Inicial de Caja		- 6.386,93	26,74	9.695,40	23.354,63	40.947,57
Flujo de caja neto	- 1.361,70	3.044,11	12.488,78	25.924,00	43.292,94	64.536,78
Amortización		2.000,04	2.000,04	2.000,04	2.000,04	2.000,04
Interes		1.017,33	793,34	569,33	345,33	121,33
Flujo de caja financiero	- 16.386,93	26,74	9.695,40	23.354,63	40.947,57	62.415,41

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

7.1.5 Estado de resultados

Tabla N° 56 Estado de resultados

Cuenta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Pensión	54.000,00	59.400,00	64.800,00	70.200,00	75.600,00
Costo del Servicio	17.280,00	17.881,34	18.503,61	19.147,54	19.813,87
Utilidad Bruta	36.720,00	41.518,66	46.296,39	51.052,46	55.786,13
Gasto Administración	26.180,16	27.909,23	28.880,47	29.885,51	30.925,53
Gasto Publicidad	1.108,80	1.147,39	1.187,32	1.228,63	1.271,39
Gasto Interés	1.017,33	793,34	569,33	345,33	121,33
Gasto Depreciación	858,35	858,35	858,50	157,79	157,79
Gatos de Constitución	1.361,70	-	-	-	-
Total Gatos Operativos	30.526,34	30.708,30	31.495,61	31.617,27	32.476,04
Utilidad Antes Impuetos	6.193,66	10.810,35	14.800,77	19.435,19	23.310,08
15% Participación Traba.	929,05	1.621,55	2.220,12	2.915,28	3.496,51
Despues de Participa Trab.	5.264,61	9.188,80	12.580,66	16.519,91	19.813,57
Impuesto a la Renta	1.210,86	2.113,42	2.893,55	3.799,58	4.557,12
Utilidad Neta	4.053,75	7.075,38	9.687,11	12.720,33	15.256,45

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

7.1.6 Balance general

Tabla N° 57 Balance General

ACTIVOS			PASIVOS		
Activo Corriente		23.354,63	Pasivo a L.P.		3.999,88
Caja/Bancos	23.354,63		Préstamo Bancario	3.999,88	
Activo Fijo		1.461,49			
Muebles Enseres	1.577,94				
Equipos Computación y Electrónicos	2.122,89				
Depreciación	(2.239,34)				20.816,24
			Patrimonio	20.816,24	
			Utilidades Acumuladas	20.816,24	
TOTAL ACTIVOS		24.816,12	TOTAL PAS.+ PAT.		24.816,12

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

7.2 Evaluación financiera

“El objetivo del estudio financiero, es determinar, por medio de indicadores financieros, la rentabilidad del proyecto, para lo cual es necesario estimar en detalle los ingresos, así como los costos de inversión y los costos de operación (servicio) del proyecto.” (FERNANDEZ, 2007)

Los indicadores utilizados para medir la factibilidad del proyecto son los más utilizados para la evaluación de este negocio.

7.2.1 TMAR

La tasa mínima atractiva de retorno para el presente proyecto será de 10.64 % y ha sido calculada en base a la formula que se presenta a continuación:

$$\mathbf{TMAR} = f + d + f * d$$

En donde:

f= inflación

d= riesgo país

Tabla N° 58 Tasa de inflación al 28/02/2013



BANCO CENTRAL DEL ECUADOR



Marzo 22 de 2013

Google™ Custom Search

Buscar

Ayudas
Acceso Directo ▼
Contáctenos

El Banco Central	Estadística	Mercados Financieros	Servicios Bancarios	Publicaciones de Banca Central
Numismática	Bibliotecas	Comunicación y Medios	Certificación Electrónica	Comercio Exterior



Seleccione otro indicador ▼

FECHA	VALOR
Febrero-28-2013	3.48 %
Enero-31-2013	4.10 %
Diciembre-31-2012	4.16 %
Noviembre-30-2012	4.77 %
Octubre-31-2012	4.94 %
Septiembre-30-2012	5.22 %
Agosto-31-2012	4.88 %
Julio-31-2012	5.09 %
Junio-30-2012	5.00 %
Mayo-31-2012	4.85 %
Abril-30-2012	5.42 %
Marzo-31-2012	6.12 %
Febrero-29-2012	5.53 %
Enero-31-2012	5.29 %
Diciembre-31-2011	5.41 %
Noviembre-30-2011	5.53 %
Octubre-31-2011	5.50 %
Septiembre-30-2011	5.39 %
Agosto-31-2011	4.84 %
Julio-31-2011	4.44 %
Junio-30-2011	4.28 %
Mayo-31-2011	4.23 %
Abril-30-2011	3.88 %
Marzo-31-2011	3.57 %

Datos Comparables

Selecciona dato a comparar: --- ▼

Fecha Inicial: 1990 ▼ Enero ▼
1 ▼

Fecha Inicial: 1990 ▼ Enero ▼
1 ▼

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

FUENTE: Banco Central

Tabla N° 59 Riesgo país al 27/02/2013



BANCO CENTRAL DEL ECUADOR



Marzo 25 de 2013

Ayudas
Acceso Directo ▼
Contáctenos

El Banco Central	Estadística	Mercados Financieros	Servicios Bancarios	Publicaciones de Banca Central
Numismática	Bibliotecas	Comunicación y Medios	Certificación Electrónica	Comercio Exterior



Seleccione otro indicador ▼

FECHA	VALOR
Febrero-27-2013	704.00
Febrero-26-2013	704.00
Febrero-25-2013	704.00
Febrero-24-2013	702.00
Febrero-23-2013	702.00
Febrero-22-2013	702.00
Febrero-21-2013	701.00
Febrero-20-2013	700.00
Febrero-19-2013	700.00
Febrero-18-2013	710.00
Febrero-17-2013	710.00
Febrero-16-2013	710.00
Febrero-15-2013	710.00
Febrero-14-2013	710.00
Febrero-13-2013	699.00
Febrero-12-2013	703.00
Febrero-11-2013	704.00
Febrero-10-2013	705.00
Febrero-09-2013	705.00
Febrero-08-2013	705.00
Febrero-07-2013	705.00
Febrero-04-2013	706.00
Febrero-03-2013	704.00
Febrero-02-2013	704.00
Febrero-01-2013	704.00
Enero-31-2013	704.00

RIESGO PAIS (EMBI Ecuador)

El riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes de Chase-JPmorgan hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. El Embi se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice ó como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos.

FUENTE: Banco Central

Entonces tenemos: $f= 3,48$; $d=7,04$

$$\text{TMAR} = f + d + f \cdot d$$

$$= 0.034 + 0.07 + 0.034 \cdot 0.07$$

$$= 0.104 + 0.00238$$

$$= 0.10638$$

$$= \mathbf{10.64\%}$$

7.2.2 VAN

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros.

El método, además, descuenta una determinada tasa o tipo de interés igual para todo el período considerado (TMAR). El VAN constituirá una herramienta fundamental para la evaluación del proyecto y está representado por la siguiente fórmula:

Tabla N° 60 VAN

Valor	Significado	Decisión a tomar
$\text{VAN} > 0$	La inversión produciría ganancias	El proyecto puede aceptarse
$\text{VAN} < 0$	La inversión produciría pérdidas	El proyecto debería rechazarse
$\text{VAN} = 0$	La inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas	Dado que el proyecto no agrega valor monetario, la decisión debería basarse en otros criterios, como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado u otros factores

Fuente: Sagap, Preparación y evaluación de proyectos

Tabla N° 61 Calculo VAN

Valor Actual Neto (VAN)

Tasa descuento	10,64%	
Años	Flujos	Ref.
Inversión	-16386,93	Tabla N°55
Año 1	26,74	Tabla N°55
Año 2	9695,40	Tabla N°55
Año 3	23354,63	Tabla N°55
Año 4	40947,57	Tabla N°55
Año 5	62415,41	Tabla N°55
VAN	73.774,75	

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Tabla N° 62 Valor Actual Neto (VAN) Procedimiento manual:

$$VP=M(1+i)^{-n}$$

Tasa de Descuento 10,64%			
AÑOS	FLUJO	CALCULO	
Inversión	-16386,93	-16386,93	-16386,93
Año 1	26,74	$26,74(1,1064)^{-1}$	24,17
Año 2	9695,40	$9695,40(1,1064)^{-2}$	7920,30
Año 3	23354,63	$23354,63(1,1064)^{-3}$	17243,94
Año 4	40947,57	$40947,57(1,1064)^{-4}$	27326,21
Año 5	62415,41	$62415,41(1,1064)^{-5}$	37647,05
		VAN	73.774,75

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Habiendo obtenido el valor de VAN de **73.774,75** y bajo el criterio de la tabla N° 60, se acepta el proyecto.

7.2.3 TIR (BARRENO, 2005)

La Tasa Interna de Retorno está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente.

La Tasa Interna de Retorno es una herramienta o medida usada como indicador al cuantificar la eficiencia de una inversión determinada. Al contrario del VAN (valor actual neto), que entrega como resultado una magnitud, el TIR entrega un porcentaje, por lo que muchos analistas lo prefieren, aunque el VAN es más preciso como indicador.

En otras palabras, la TIR es la tasa compuesta de retorno anual que se puede ganar de una inversión. Por lo mismo, matemáticamente la TIR se calcula partiendo de la ecuación del VAN, haciendo este igual a cero y calculando "i" para este valor.

Se considera que si la TIR es mayor que el costo del capital para un proyecto, este último entrega valor al inversionista. Desde otro punto de vista, un proyecto es bueno siempre y cuando su TIR sea mayor al retorno a la inversión que se pueda obtener en inversiones alternativas, como por ejemplo depósitos a plazo.

Si bien la tasa interna de retorno o TIR es el indicador preferido por los analistas a la hora de evaluar un proyecto, se debe usar en conjunto con el VAN para tomar una buena decisión, y no desechar un proyecto que pueda entregar mayores utilidades a la empresa.

Para el cálculo del TIR utilizamos el cálculo que despliega el sistema en el Excel que toma en cuenta el flujo de la inversión con el flujo del año 5 y tenemos:

Tabla N° 63**Tasa Interna de Retorno
(TIR)**

Años	Flujos	Ref.
Inversión	-16386,93	Tabla N°55
Año 1	26,74	Tabla N°55
Año 2	9695,40	Tabla N°55
Año 3	23354,63	Tabla N°55
Año 4	40947,57	Tabla N°55
Año 5	62415,41	Tabla N°55
TIR	72,93%	

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Procedimiento Manual TIR**Tabla N° 64 (van tasa mayor)**

Tasa de Descuento 73%			
AÑOS	FLUJO	CALCULO	
Inversión	-16386,93	-16386,93	-16386,93
Año 1	26,74	$26,74(1,73)^{-1}$	15,46
Año 2	9695,40	$9695,40(1,73)^{-2}$	3239,47
Año 3	23354,63	$23354,63(1,73)^{-3}$	4510,60
Año 4	40947,57	$40947,57(1,73)^{-4}$	4571,34
Año 5	62415,41	$62415,41(1,73)^{-5}$	4027,74
		VAN	-22,32

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

$$\text{TIR} = \text{imenor} + (\text{imayor} - \text{imenor}) \left(\frac{\text{VAN imenor}}{\text{VAN imenor} - \text{VAN imayor}} \right)$$

$$\text{TIR} = 0,1064 + (0,73 - 0,1064) \left(\frac{73.774,75}{73.774,75 - (-22,32)} \right)$$

$$\text{TIR} = 0,1064 + (0,6236) (0,999697549)$$

$$\text{TIR} = 0,1064 + 0,623411391$$

$$\text{TIR} = 0,729811391$$

$$\text{TIR} = 72,98\%$$

Lo que equivale a decir que por cada dólar invertido en el proyecto, los inversionistas obtendrán un 73% de rentabilidad por encima del costo de oportunidad.

7.2.4 Costo/beneficio

“La razón Costo Beneficio o índice de Rentabilidad de un proyecto es la relación entre el valor presente de los flujos futuros de efectivo y el gasto inicial.” (HOME, 2003)

Este índice pretende en cierta forma, medir la bondad del proyecto a través de relacionar sus ventajas y desventajas.

La fórmula del cálculo de esta relación viene dada por:

$$R_{c/b} = \frac{\sum F.N.A}{i_0}$$

En donde, $\sum F.N.A$, es la sumatoria de los flujos netos actualizados, y i_0 , representa el valor de la inversión inicial.

$$R.C/B. = \frac{136.439,76}{16386,93} =$$

$$R.C/B. = 8,33$$

La relación costo beneficio del proyecto es de 8,33 lo que indica que por cada dólar de inversión, el proyecto rinde en 7.33 dólares.

Entonces, para medir la virtud del proyecto y aceptarlo, esta relación tiene que ser mayor que uno, y que para el presente proyecto lo es.

7.2.5 Período de recuperación de la inversión

Para el periodo de recuperación de la inversión vamos a tomar en cuenta los flujos descontados como se muestra a continuación:

Tabla N° 65

		Tasa de Descuento 10,64%	
AÑOS	Ref.	FLUJO	CALCULO
Inversión	Tabla N°55	-16386,93	-16386,93
Año 1	Tabla N°55	26,74	$26,74(1,1064)^{-1}$
Año 2	Tabla N°55	9695,40	$9695,40(1,1064)^{-2}$
Año 3	Tabla N°55	23354,63	$23354,63(1,1064)^{-3}$
Año 4	Tabla N°55	40947,57	$40947,57(1,1064)^{-4}$
Año 5	Tabla N°55	62415,41	$62415,41(1,1064)^{-5}$

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Entonces :

Año 1 = 24,17

Año 2 = 7920,30

Inversión – año 1 y 2 = $16386,93 - 24,17 - 7920,30 = 8442,46$ **2 años**

Año 3 = 17243,94 \longrightarrow 12 meses

8442,46 \longrightarrow X = 5,88 **5 meses**

$0,88 * 30 \text{ días} = 26,4$ **26 días**

El período de recuperación de la inversión sería en 2 años, 5 meses, 26 días.

7.2.6 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el momento en el que la academia tiene sus ingresos y sus gastos en igualdad, por lo tanto no genera una pérdida pero tampoco ganancia.

Para la determinación de los costos fijos y variables, en este proyecto no se encontraron costos variables, ya que los costos fijos serán en primer lugar los gastos operativos incurridos en el ejercicio y en segundo lugar serán el costo de servicio, es decir el pago a los instructores debido a que a cada instructor no se le paga por la cantidad de alumnos que tenga en una clase, sino por las horas-clase impartidas y niveles terminados.

Tabla N° 66 Costos totales

COSTOS FIJOS ANUALES	47806,34
COSTOS VARIABLES ANUALES	-

Costo total 47.806,34

Ref. Total gastos operativos+ costo del servicio; tabla 56, estado de resultados

Para determinar el costo fijo mensual, el costo fijo total se dividirá para los doce meses:

$$\begin{aligned}\text{Costo fijo mensual} &= \frac{47806,34}{12\text{meses}} \\ &= 3983,86\end{aligned}$$

Fórmula del Punto de equilibrio

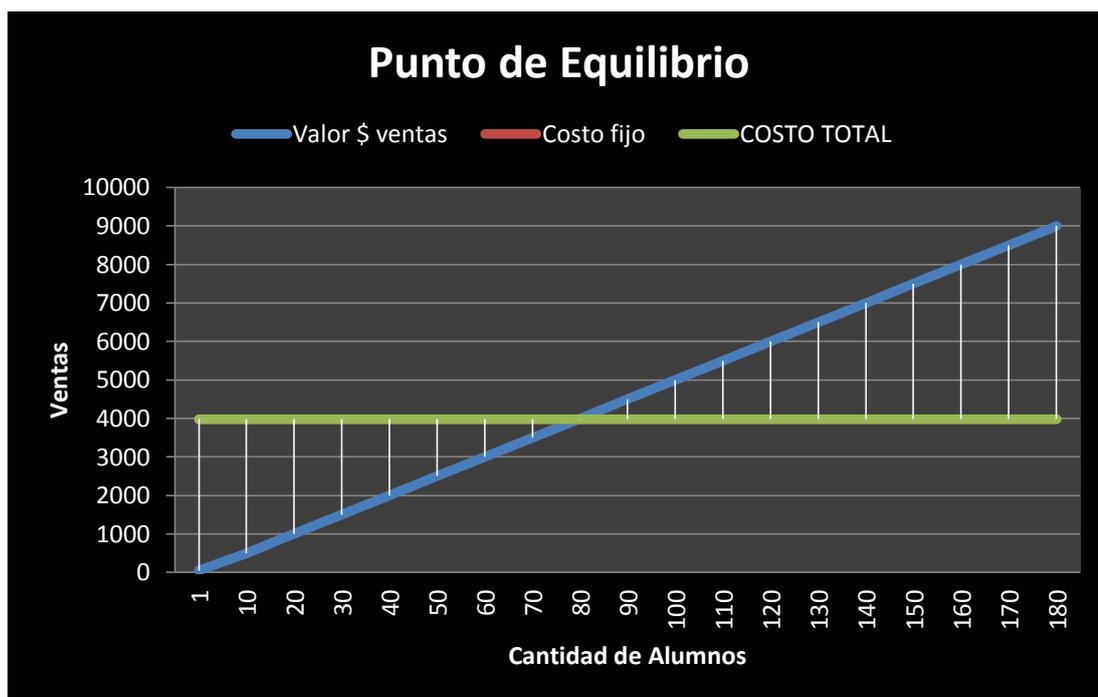
$$\begin{aligned}\text{PE} &= \frac{\text{CF}}{\text{PV}-\text{CV}} \\ &= \frac{3983,86}{50 - 0} \\ &= 79.68 \\ &= \mathbf{80 \text{ alumnos}}\end{aligned}$$

Tabla N° 67 Punto de equilibrio

Alumnos	1	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100	110	120	130	140	150	160	170	180
Valor \$ ventas	50	500	1000	1500	2000	2500	3000	3500	4000	4500	5000	5500	6000	6500	7000	7500	8000	8500	9000
costo variable	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costo fijo	3983,86	3983,86	3983,86	3983,86	3983,86	3983,86	3983,86	3983,86	3983,86	3983,86	3983,86	3983,86	3983,86	3983,86	3983,86	3983,86	3983,86	3983,86	3983,86
COSTO TOTAL	3.984	3.984	3.984	3.984	3.984	3.984	3.984	3.984	3.984	3.984	3.984	3.984	3.984	3.984	3.984	3.984	3.984	3.984	3.984
BENEFICIO	-3.934	-3.484	-2.984	-2.484	-1.984	-1.484	-984	-484	16	516	1.016	1.516	2.016	2.516	3.016	3.516	4.016	4.516	5.016

Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Gráfico N°23



Elaborado por: Diana Silvana Guaita Córdova

Análisis:

En el gráfico muestra que para llegar al punto de equilibrio se necesita que se inscriban 80 alumnos en la academia de baile, ya que a partir de ese número se empezará a percibir ganancias. Se podría deducir que el proyecto se encuentra en un punto satisfactorio ya que de los diez grupos de clase que se van aperturar inicialmente traducida a una capacidad media de 90 alumnos y donde se espera llegar a la capacidad máxima de 180 alumnos, los 80 alumnos del punto de equilibrio no superan la capacidad media ni máxima que se pretende cubrir inicialmente.

CONCLUSIONES

- Partiendo del estudio de mercado, se ha definido, que existe una demanda insatisfecha, conformada esencialmente por los requerimientos de aprendizaje, para el desarrollo personal y cultural de las personas afines a la danza.
- Se puede concluir que después del estudio técnico desarrollado, la inversión que deberá realizarse es relativamente baja a comparación con cualquier otro tipo de inversiones.
- Por ser una empresa de servicios, y por el mercado que su capacidad instalada estará dispuesta a cubrir, se puede concluir en cuanto a la operatividad y los costos, que serán relativamente bajos dejando un margen de rentabilidad aceptable.
- De acuerdo a la evaluación financiera del negocio, éste debe aceptarse, en razón de que al evaluar el VAN, se obtuvo como resultado beneficios acumulados positivos, en tanto que la TIR, presenta una tasa mayor al costo de oportunidad del capital, y que además la relación costo beneficio es mayor a uno, lo que indica que la inversión producirá niveles altos de rentabilidad.
- La recuperación de la inversión, es a mediano plazo, lo que origina cierto atractivo para los inversionistas, generando un crecimiento potencial de la rentabilidad a través de la vida útil del proyecto.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda la puesta en marcha de las actividades de la empresa, en base a los estudios realizados, ya que se observa una demanda considerable, una baja inversión y una utilidad aceptable.
- Crear una buena relación con los clientes, a través de una adecuada estrategia promocional, adicionalmente a la calidad del servicio, ofrecer siempre las mejores condiciones para los clientes.
- Realizar estudios periódicamente para conocer los cambios en el mercado objetivo, a fin de preparar estrategias que se adapten a las necesidades futuras.
- Contar con una constante asesoría tanto financiera como legal, que permitan el adecuado desenvolvimiento de las actividades del negocio.

LISTA DE REFERENCIAS

ACTIVA. (2012). *SEGURIDAD INDUSTRIAL*. Recuperado el 2012, de <http://www.activasi.com.ec>

Agencia Pública de Noticias de Quito. (2013). *NOTICIAS QUITO*. Recuperado el 22 de 1 de 2013, de <http://www.noticiasquito.gob.ec>

Atribución, L. C. (27 de 02 de 2013). *Fundación Wikimedia, Inc.* Obtenido de <http://es.wikipedia.org>

AVILEZ, J. (12 de 2012). *monografías.com*. Obtenido de <http://www.monografias.com>

BARCENA, P. Z. (2001). *El hombre y la danza*. Mexico, D.F.: PATRIA.

BARRENO, L. (2005). *Manual de formulación y evaluación de proyectos*. Ecuador.

CUENCA, I. (2009). *Universidad de Valencia*. Obtenido de Optimizacion en procesos cognitivos y su repercucion en el aprendizaje de la danza: <http://www.tdx.cat>

DALLAL, A. (2007). *Cómo acercarse a la danza*. Quito, BEC archivo bibliotecario.

DANYALBA. (5 de junio de 2008). *TIPOS DE BAILE*. Obtenido de <http://danyalba.blogspot.com>

Económica, I. (s.f.). *universidad mayor de san simon, capítulo 4*. Obtenido de <http://www.umss.edu.bo>

ELITEARTE Y DANZA, e. d. (2011). *eliterarte*. Obtenido de <http://www.elitearteydanza.com.ar>

ENDEAVOR. (22 de 07 de 2009). *EMPRENDEDOR*. Obtenido de <http://www2.esmas.com>

ENDEAVOR. (22 de 07 de 2009). *EMPRENDEDOR*. Obtenido de <http://www2.esmas.com>

- FERNANDEZ, S. (2007). *Los proyectos de inversión*. Costa Rica: Primera edición, pág 45.
- FLEITMAN, J. (2000). *Negocios Exitosos*. Mc Graw-Hill, pág246.
- GUARDERAS, J. R. (2012). *Ballet acional del Ecuador*. Obtenido de <http://www.balletnacionalecuador.org.ec>
- HOME, J. V. (2003). *Fundamentos de administración financiera*. Pearson, PÁG.340.
- INC., S. (s.f.). *SCRIBD INC*. Obtenido de Muestreo Probabilístico: <http://es.scribd.com>
- JOHNSON, R. y. (2005). *Estadística Elemental*. Thomson.
- KOTLER, P. *Dirección de Marketing*. Prentice hall, pág 98.
- KOTLER, P. (2001). *Dirección de Marketing*. México: Prentice Hall.
- KOTLER, P. *Fundamentos de Marketing*. Prentice Hill.
- KOTLER, P., & ARMSTRONG.
- KOTLER, P., & ARMSTRONG. *Fundamentos de Marketing, sexta edición*. Prentice Hall, pág 353.
- KOTLER, P., & ARMSTRONG, G. *Fundamentos de Marketing*. Prentice Hall, sexta edición, Pág 7.
- KOTLER, P., & ARMSTRONG, G. (2005). *Fundamentos de Marketing*. pág 63.
- LEY DE COMPAÑIAS. (s.f.). *CONGRESO NACIONAL*. Recuperado el 22 de 01 de 2013, de www.supercias.gob.ec
- LRTI. (2009). *NUEVO PROYECTO DE REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO*. Quito.
- MACROLOCALIZACIÓN*. (s.f.). Obtenido de scribd.com: <http://es.scribd.com>
- MANKIWI, G. *Principios de Economía*. Mc Graw Hill, Tercera Edición, pág 41.

MARTINEZ M., I. (31 de 03 de 2010). *Monografias articles*. Obtenido de <http://www.articuloz.com>

OFICIAL, R. (26/01/2006). *LEY DE EMPRESAS UNIPERSONALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA*. QUITO.

OSSANA, P. (2005). *La educación por la danza. Enfoque Metodológico*. Quito, Ballet Ecuatoriano de Cámara.

PROJECTS, P. (2013). *CAMARA DE COMECIO DE QUITO*. Recuperado el 22 de ENERO de 2013, de [acrobat rider documento](#)

QUITO, C. D. (2013). *Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito*. Recuperado el 22 de 1 de 2013, de <http://www.bomberosquito.gob.ec>

RANDALL, G. (2003). *Principios de marketing*. Thomson, segunda edición, pág 120.

SA, C. *Diccionario de Marketing*. Pág 237.

SALAZAR, A. (2006). *La danza y el ballet*. Quito - Ecuador, BEC archivo bibliotecario.

SAMPIERI, R. *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mc. Graw Hill, segunda edición.

SANDÍN, D. c. (06 de 2003). *universidad de barcelona*. Obtenido de <http://www.tdx.cat>

SARMIENTO, R. (2000). *Contabilidad General*. 4ta edición.

SLIDESHARE. (s.f.). *GESTION DE PROYECTOS*. Obtenido de <http://www.slideshare.net>

SRI. (2012). *SERVICIO DE RENTAS INTERNAS*. Recuperado el 22 de 1 de 2013, de <http://www.sri.gob.ec>

THOMPSON, M. (2009). *Todo sobre proyectos*. Obtenido de <http://todosobreproyectos.blogspot.com>

umss.edu. (s.f.). *Inversiones y financiamiento*. Obtenido de <http://www.umss.edu.bo>

UNAM. (s.f.). *FACLTAD DE ECONOMIA, ESTUDIO TECNICO*. Obtenido de <http://www.economia.unam.mx>

UNAM. (s.f.). *Facultad de economia, estudio técnico*. Obtenido de <http://www.economia.unam.mx>

UNAM. (s.f.). *FACULTAD DE ECNOMIA, ESTUDIO TÉCNICO*. Obtenido de <http://www.economia.unam.mx>

UNAM. (s.f.). *FACULTAD DE ECONOMÍA*. Recuperado el 22 de 01 de 2013, de <http://www.economia.unam.mx>

UNAM, F. d. (s.f.). *ESTUDIO TECNICO*. Obtenido de <http://www.economia.unam.mx>

VARGAS, J. (s.f.). *Proyecto de investigación en la práctica*. Obtenido de <http://www.itescam.edu.mx>

WORCEL, R. (2012). Obtenido de <http://www.danzaballet.com/>

WordPress. (26 de 03 de 2010). *Crece Negocios.com*. Obtenido de <http://www.crecenegocios.com>

WordPress. (17 de 10 de 2011). *Crece Negocios.com*. Obtenido de <http://www.crecenegocios.com>

YARINGAÑO, C. L. (19 de 04 de 2008). *MAESTRIA UNI*. Obtenido de <http://luisyaringano.blogspot.com>

ANEXOS

Anexo 1

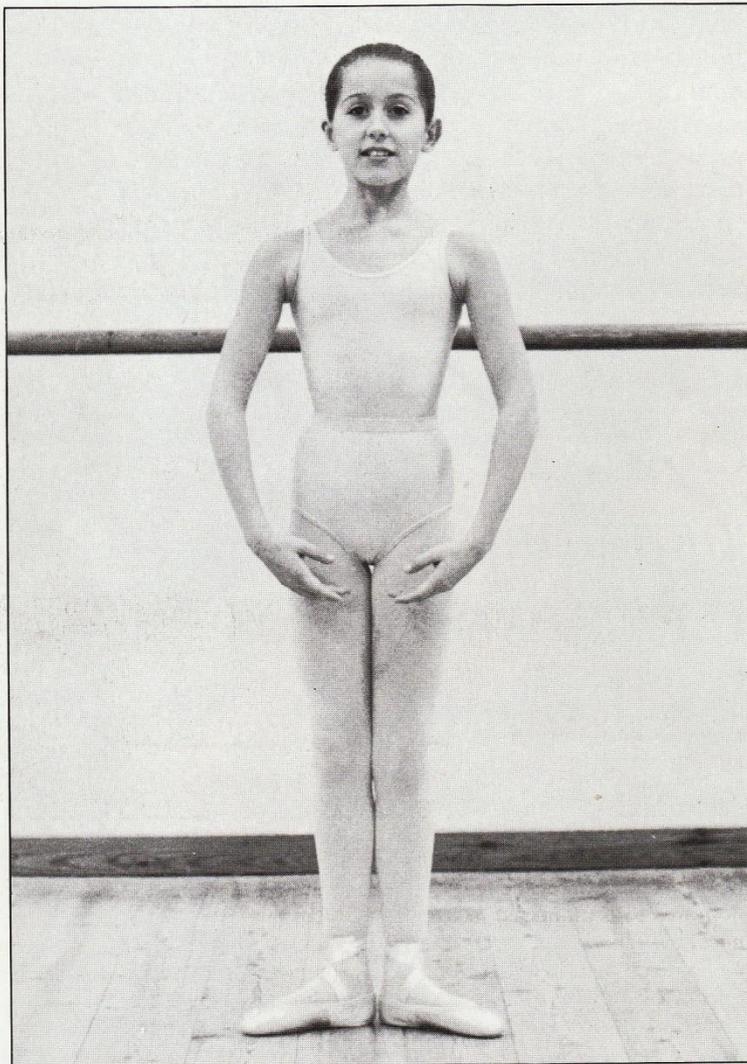
Ballet

SELECCIÓN DE EJERCICIOS POR GRADOS

Los siguientes ejercicios son parte del método RAD para chicos y chicas. Excepto en los dos primeros niveles, todos los movimientos en ballet se dan con su nombre francés, pues es el idioma que se utiliza en todo el mundo para la danza. Los

nombres franceses se explican cuando aparecen por primera vez, y también en un glosario al final del libro. Antes de pasar a los ejercicios y pasos descritos en este capítulo, deben quedar bien claras las cinco posiciones de brazos y pies.

Las posiciones de los brazos



Bras bas

La posición de los brazos de la que parten todas las demás posiciones se llama *bras bas*. En español significa «brazos abajo», y también sirve como posición de descanso entre ejercicios. Los brazos, que se mantienen un poco por delante del cuerpo, deben estar relajados y ligeramente curvados por el codo, con los dedos continuando la curva del brazo a fin de conseguir una forma oval. El dedo meñique es el más cercano a la pierna.

Partiendo de *bras bas* se ejecutan las cinco posiciones básicas de los brazos.

RECUERDA

- Relaja los hombros.
- Mantén los pulgares cerca de los demás dedos.
- Trata de no mostrar el reverso de tus manos.

Anexo2

Encuesta

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Objetivo:

La presente encuesta tiene como objetivo fundamental el de conocer la aceptación de

Instrucciones:

Por favor marque con una X la respuesta de su elección.

DATOS GENERALES:

Género (M/F): _____

Edad: _____

CUESTIONARIO:

1. ¿Tiene conocimiento usted de algún centro de instrucción, formación y enseñanza dancística?

Sí

No

2. ¿Estaría usted interesado en los servicios de una empresa que ofrezca un servicio de instrucción, formación y enseñanza dancística en la parroquia Jipijapa al norte de Quito?

Sí

No

3. ¿En qué sector de la ciudad preferiría usted que esté ubicado el centro de instrucción, formación y enseñanza dancística?

Norte

Centro

Sur

4. ¿En qué horarios le gustaría asistir a este centro de formación dancística?

6:00 - 7:00	<input type="checkbox"/>	13:00 - 14:00	<input type="checkbox"/>
7:00 - 8:00	<input type="checkbox"/>	14:00 - 15:00	<input type="checkbox"/>
8:00 - 9:00	<input type="checkbox"/>	15:00 - 16:00	<input type="checkbox"/>
9:00 - 10:00	<input type="checkbox"/>	16:00 - 17:00	<input type="checkbox"/>
10:00 - 11:00	<input type="checkbox"/>	17:00 - 18:00	<input type="checkbox"/>
11:00 - 12:00	<input type="checkbox"/>	18:00 - 19:00	<input type="checkbox"/>
12:00 - 13:00	<input type="checkbox"/>	19:00 - 20:00	<input type="checkbox"/>

5. ¿Por qué motivo asistiría o asiste usted a un centro de instrucción, formación y enseñanza dancística?

- | | |
|---------------------|--------------------------|
| Salud | <input type="checkbox"/> |
| Ejercicio | <input type="checkbox"/> |
| Hobbie | <input type="checkbox"/> |
| Formación Artística | <input type="checkbox"/> |
| Otra | <input type="checkbox"/> |
| Indique: _____ | |

6. A continuación indique usted, el precio que estaría dispuesto (a) a pagar, por la matrícula y la mensualidad en un centro de instrucción, formación y enseñanza dancística:

Matrícula		Mensualidad	
20 – 30 USD.	<input type="checkbox"/>	40 – 50 USD.	<input type="checkbox"/>
30 – 40 USD.	<input type="checkbox"/>	50 – 60 USD.	<input type="checkbox"/>
40 – 50 USD.	<input type="checkbox"/>	60 – 70 USD.	<input type="checkbox"/>
Más de 50 USD.	<input type="checkbox"/>	Más de 70 USD.	<input type="checkbox"/>

7. ¿Con qué frecuencia asistiría usted a un centro de instrucción, formación y enseñanza dancística?

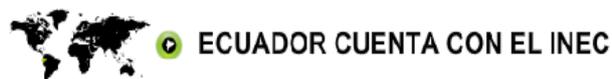
- | | |
|---|--------------------------|
| Diariamente (considerando 1 hora por clase) | <input type="checkbox"/> |
| Tres veces por semana (considerando 1 hora por clase) | <input type="checkbox"/> |
| Semanalmente (considerando 2 horas por clase) | <input type="checkbox"/> |

8. Según su preferencia, indique qué tipo de baile preferiría usted practicar. Califique de 1 a 7, siendo 1 la calificación más alta y 7 la más baja.

- | | | | |
|--------------------|--------------------------|----------------|--------------------------|
| Bailoterapia | <input type="checkbox"/> | Hip Hop | <input type="checkbox"/> |
| Danzas Folklóricas | <input type="checkbox"/> | Danza Árabe | <input type="checkbox"/> |
| Ballet | <input type="checkbox"/> | Danza Española | <input type="checkbox"/> |
| Salsa | <input type="checkbox"/> | Tango | <input type="checkbox"/> |
| | | Otro | <input type="checkbox"/> |
| | | Indique: _____ | |

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo3



NOMBRES DE PARROQUIAS QUITO 2010		
No. De orden	NOMBRE DE PARROQUIAS	ZONAS CENSALES
1	EL CONDADO L. 1	1 A LA 4
2	L. 2	5 A LA 25
3	CARCELÉN	26 A LA 40
4	COMITÉ DEL PUEBLO	41 A LA 52
5	PONCEANO	53 A LA 65
6	COTOCOLLAO	66 A LA 72
7	COCHAPAMBA	73 A LA 87
8	CONCEPCIÓN	88 A LA 96
9	KENEDY	97 A LA 111
10	SAN ISIDRO DE EL INCA	112 A LA 122
11	JIPIJAPA	123 A LA 131
12	IÑAQUITO	132 A LA 146
13	RUMIPAMBA	147 A LA 155
14	BELISARIO QUEVEDO	156 A LA 170
15	MARISCAL SUCRE	171 A LA 176
16	SAN JUAN	177 A LA 191
17	ITCHIMBÍA	192 A LA 200
18	PUENGASÍ	201 A LA 218
19	CENTRO HISTÓRICO	219 A LA 229
20	LA LIBERTAD	230 A LA 237
21	CHILIBULO	238 A LA 251
22	SAN BARTOLO	252 A LA 267
23	LA MAGDALENA	268 A LA 274
24	CHIMBACALLE	275 A LA 284
25	FERROVIARIA	285 A LA 302
26	LA ARGELIA	303 A LA 321
27	SOLANDA L 2	322 A LA 335
	SOLANDA L 1	325 A LA 339
28	LA MENA	340 A LA 350
29	CHILLOGALLO	351 A LA 367
30	LA ECUATORIANA	368 A LA 385
31	QUITUMBE L 1	386 A LA 399
	L 2	400 A LA 409
32	TURUBAMBA	410 A LA 428
33	GUAMANI L 1	440 A LA 448
	L 2	429 A LA 439

Fuente: INEC

POBLACIÓN POR SEXO, SEGÚN ZONA Y SECTOR DE LA PARROQUIA DE EMPADRONAMIENTO

Nombre de parroquia QUITO	Zona	sector	Sexo		
			Hombre	Mujer	Total

123		Hombre	Mujer	Total
	001	126	128	254
	002	144	172	316
	003	198	206	404
	004	513	587	1.100
	005	137	140	277
	006	190	214	404
	007	212	201	413
	008	79	87	166
	Total	1.599	1.735	3.334
124		Hombre	Mujer	Total
	001	172	225	397
	002	206	225	431
	003	163	202	365
	004	113	117	230
	005	230	266	496
	006	134	133	267
	007	251	282	533
	008	149	168	317
	009	101	104	205
	010	148	161	309
Total	1.667	1.883	3.550	
125		Hombre	Mujer	Total
	001	181	201	382
	002	201	219	420
	003	140	179	319
	004	169	238	407
	005	201	263	464
	006	319	351	670
	007	90	93	183
	008	211	220	431
	009	277	331	608
	010	208	255	463
Total	1.997	2.350	4.347	
126		Hombre	Mujer	Total

	001	191	210	401
	002	195	202	397
	003	393	433	826
	004	268	312	580
	005	129	105	234
	006	292	307	599
	007	361	382	743
	008	145	162	307
	Total	1.974	2.113	4.087
127		Hombre	Mujer	Total
	001	180	214	394
	002	95	98	193
	003	134	177	311
	004	151	181	332
	005	206	228	434
	006	234	311	545
	007	185	193	378
	008	154	192	346
	009	147	182	329
	010	146	186	332
	011	144	177	321
	Total	1.776	2.139	3.915
128		Hombre	Mujer	Total
	001	171	206	377
	002	152	176	328
	003	170	228	398
	004	144	185	329
	005	125	175	300
	006	151	191	342
	007	165	192	357
	008	165	185	350
	009	140	159	299
	010	182	182	364
	Total	1.565	1.879	3.444
129		Hombre	Mujer	Total
	001	208	210	418
	002	173	173	346
	003	441	423	864
	004	346	359	705
	005	133	161	294
	006	191	243	434
	007	151	203	354
	008	111	116	227
	009	154	193	347
	010	410	468	878
	Total	2.318	2.549	4.867
130		Hombre	Mujer	Total
	001	508	630	1.138
	002	794	991	1.785
	003	246	283	529
	Total	1.548	1.904	3.452
131		Hombre	Mujer	Total

	001	202	231	433
	002	161	201	362
	003	204	223	427
	004	99	105	204
	005	119	118	237
	006	341	503	844
	007	114	164	278
	008	391	505	896
	Total	1.631	2.050	3.681

Fuente: INEC
Investigación: Diana Silvana Guaita Córdova

Anexo4

Espacio por alumno

Preballet



Bailoterapia:





Baile en pareja:



Anexo5

PRESIDENCIA DEL CONGRESO NACIONAL

Quito, 17 de enero del 2006
Oficio No. 0054-PCN

Doctor
Rubén. Darío Espinoza Diaz
Director del Registro Oficial
Su despacho.-

Señor Director:

Para la publicación en el Registro Oficial, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 153 de la Constitución Política de la República, remito a usted copia certificada del texto de la LEY DE EMPRESAS UNIPERSONALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, que el Congreso Nacional del Ecuador discutió, aprobó y se allanó a la objeción parcial del señor Presidente Constitucional de la República.

Adjunto también la Certificación del señor Secretario General del Congreso Nacional, encargado, sobre las fechas de los respectivos debates.

Atentamente,
f.) Dr. Wilfrido Lucero Bolaños, Presidente del Congreso Nacional.

CONGRESO NACIONAL
Dirección General de Servicios Parlamentarios

CERTIFICACION

Quien suscribe, Secretario General del Congreso Nacional del Ecuador, encargado, certifica que el proyecto de LEY ORGANICA DE EMPRESAS UNIPERSONALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA fue discutido, aprobado y allanado a la objeción parcial del señor Presidente Constitucional de la República, de la siguiente manera:

PRIMER DEBATE: 07-09-2005

SEGUNDO DEBATE: 16, 17, 22, 23 y 24-11-2005

ALLANAMIENTO A 17-01-2006

LA OBJECION PARCIAL:

Quito, 17 de enero del 2005.

f.) Dr. Xavier Buitrón Carrera.

Nº 2005-27

EL CONGRESO NACIONAL

Considerando:

Que el artículo 3, numeral 4 de la Constitución Política de la República establece como deber y obligación primordial del Estado el impulso sustentable de la economía y el desarrollo equilibrado y equitativo en beneficio colectivo;

Que la Constitución Política, en su artículo 23, obliga al Estado a reconocer y garantizar a las personas el derecho a la libertad de empresa;

Que el artículo 244 de la Carta Magna, determina que al Estado le corresponderá, dentro del sistema de economía social de mercado, garantizar y promover el desarrollo de actividades económicas y mercados competitivos, impulsando la libre competencia;

Que es imprescindible propiciar un adecuado desarrollo de la “microempresa”, con todos los beneficios que ello implica;

Que la preservación de la “empresa” como una institución útil a la economía nacional, constituye constante preocupación de las legislaciones modernas, que han procurado la creación de instituciones tendentes a su conservación y permanencia; y,

En uso de sus atribuciones constitucionales y legales, expide la siguiente:

LEY DE EMPRESAS UNIPERSONALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Sección 1ª.

De las Generalidades y Naturaleza Jurídica

Art. 1.- Toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar por intermedio de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada cualquier actividad económica que no estuviere prohibida por la ley, limitando su responsabilidad civil por las operaciones de la misma al monto del capital que hubiere destinado para ello.

Art. 2.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, es una persona jurídica distinta e independiente de la persona natural a quien pertenezca, por lo que, los patrimonios de la una y de la otra, son patrimonios separados.

La persona que constituya una empresa de esta clase no será responsable por las obligaciones de la misma, ni viceversa, salvo los casos que se mencionan a continuación, en que el gerente-propietario responderá con su patrimonio personal por las correspondientes obligaciones de la empresa:

1. Si dispusiere en provecho propio de bienes o fondos de la empresa que no correspondan a utilidades líquidas y realizadas, según los correspondientes estados financieros;

2. Si la empresa desarrollare o hubiere desarrollado actividades prohibidas o ajenas a su objeto;
3. Si el dinero aportado al capital de la empresa no hubiere ingresado efectivamente en el patrimonio de ésta;
4. Cuando la quiebra de la empresa hubiere sido calificada por el juez como fraudulenta;
5. Si el gerente-propietario de la empresa, al celebrar un acto o contrato, no especificare que lo hace a nombre de la misma;
6. Si la empresa realizare operaciones antes de su inscripción en el Registro Mercantil, a menos que se hubiere declarado en el acto o contrato respectivo, que se actúa para una empresa unipersonal de responsabilidad limitada en proceso de formación;
7. Si en los documentos propios de la empresa se manifestare con la firma del gerente-propietario que la empresa tiene un capital superior al que realmente posee;
- y,
8. En los demás casos establecidos en la ley.

Art. 3.- El principio de existencia de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada es la fecha de la inscripción del acto constitutivo en el Registro Mercantil de su domicilio principal.

El Registrador Mercantil llevará un libro especial denominado “Registro de empresas unipersonales de responsabilidad limitada”, que formará parte del Registro Mercantil, en el que se inscribirán los actos constitutivos de las empresas mencionadas y sus posteriores reformas o modificaciones.

La inscripción de la empresa en el Registro Mercantil surtirá los efectos de la matrícula de comercio.

Art. 4.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada deberá siempre pertenecer a una sola persona y no podrá tenerse en copropiedad, salvo el caso de la sucesión por causa de muerte a que se refiere el artículo 37 de esta Ley.

La persona natural a quien pertenece una empresa unipersonal de responsabilidad limitada se llama “gerente-propietario”.

Aunque tuviere formada sociedad conyugal al constituirse la empresa, el gerente-propietario o la gerente-propietaria se reputará, respecto de terceros, esto es, con excepción de su cónyuge, como único dueño o dueña de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada.

No obstante, si el matrimonio se disolviera por cualquier razón durante la existencia de la empresa, su patrimonio deberá ser tomado en cuenta para el cálculo de los respectivos gananciales, y el cónyuge que no hubiere sido el gerente-propietario, o sus herederos, adquirirán un crédito contra la empresa por los gananciales de aquel, que deberá pagarse en el plazo de un año después de la disolución de la sociedad conyugal.

La empresa unipersonal de responsabilidad limitada que se constituyere antes del matrimonio, no formará parte de la respectiva sociedad conyugal posterior, ni en

todo ni en parte, salvo que expresamente se lo hubiere incorporado en el haber de la sociedad conyugal, mediante capitulaciones matrimoniales.

Art. 5.- No podrán constituir empresas unipersonales de responsabilidad limitada, las personas jurídicas ni las personas naturales que según la ley no pueden ejercer el comercio.

Art. 6.- Una misma persona natural puede constituir varias empresas unipersonales de responsabilidad limitada, siempre que el objeto empresarial de cada una de ellas fuere distinto y que sus denominaciones no provoquen confusiones entre sí.

Las empresas unipersonales de responsabilidad limitada pertenecientes a un mismo gerente-propietario, no podrán contratar ni negociar entre sí, ni con personas en donde guarde el parentesco hasta el cuarto grado de consanguinidad o el segundo grado de afinidad de conformidad con la ley. En caso de contravención de esta norma, además de la nulidad correspondiente, el gerente-propietario responderá personalmente por todas las obligaciones de dichas empresas.

Art. 7.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, tiene siempre carácter mercantil cualquiera que sea su objeto empresarial, considerando como comerciante a su gerente-propietario.

Sección 2ª.

De la Denominación

Art. 8.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá ser designada con una denominación específica que la identifique como tal.

La antedicha denominación específica deberá estar integrada, por lo menos, por el nombre y/o iniciales del gerente-propietario, al que en todo caso se agregará la expresión “Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada” o sus iniciales E.U.R.L. Dicha denominación podrá contener, además, la mención del género de la actividad económica de la empresa.

Por nombre del “gerente-propietario” se entiende sus nombres y apellidos completos, o simplemente su primer nombre y su apellido paterno.

Art. 9.- La denominación de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, constituye propiedad suya, de su uso exclusivo, que no podrá enajenarse ni aún en caso de liquidación.

Art. 10.- Ninguna empresa unipersonal de responsabilidad limitada, podrá adoptar una denominación igual o semejante al de otra preexistente, aunque ésta manifieste su consentimiento y aún cuando fueren diferentes los domicilios u objetos respectivos.

Las disposiciones de este artículo no se aplican a las semejanzas que pudieren ocasionarse por personas homónimas o entre varias empresas de un mismo gerente-propietario.

Art. 11.- La protección y la defensa de la denominación de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada, sólo podrá realizarse judicialmente.

Art. 12.- Salvo los casos de los pagarés, letras de cambio, cheques y más instrumentos similares, los documentos por los que la empresa contraiga derechos, con la firma del gerente-propietario o de algún apoderado suyo, deberán indicar, además de la denominación de la empresa, el domicilio principal de la misma, su plazo de duración y la cuantía de su capital empresarial.

Si se quebrantare esta disposición, el gerente-propietario responderá personalmente por la o las obligaciones contraídas por la empresa en el documento en el que no se hubieren hecho las indicaciones antedichas.

Sección 3ª.

De la Nacionalidad y Domicilio

Art. 13.- Toda empresa unipersonal de responsabilidad limitada, que se constituya y se inscriba en el Ecuador tendrá la nacionalidad ecuatoriana y su domicilio principal deberá estar ubicado en un cantón del territorio nacional, pudiendo operar ocasional o habitualmente en cualquier otro lugar de la República o fuera de ella.

El domicilio principal de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, estará en el lugar que se determine en el acto de su constitución y puede diferir del domicilio de su gerente-propietario así como del lugar de explotación de su negocio.

Art. 14.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, tendrá un solo domicilio principal no obstante las sucursales o establecimientos que tuviere dentro del territorio nacional.

Si la empresa tuviere fuera de su domicilio principal una sucursal o cualquier otro establecimiento que estuviere administrado por algún factor designado según el Código de Comercio, el lugar en que funcione tal sucursal o establecimiento constituirá también domicilio de la empresa, pero sólo para los efectos judiciales o extrajudiciales derivados de los actos o contratos ejecutados o celebrados en dicho domicilio o con directa relación al mismo.

Sección 4ª.

Del Objeto

Art. 15.- El objeto de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, es la actividad económica organizada a que se deba dedicar, según el acto de su constitución.

Tal objeto comprenderá exclusivamente, una sola actividad empresarial.

Art. 16.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, no podrá realizar ninguna de las siguientes actividades:

- a) Bancarias;
- b) De seguros;
- c) De capitalización y ahorro;
- d) De mutualismo;
- e) De cambio de moneda extranjera;

- f) De mandato e intermediación financiera;
- g) De emisión de tarjetas de crédito de circulación general;
- h) De emisión de cheques viajeros;
- i) De financiación o de compra de cartera;
- j) De arrendamiento mercantil;
- k) De fideicomiso mercantil;
- l) De afianzamiento o garantía de obligaciones ajenas;
- m) De captación de dineros de terceros; y,
- n) De ninguna de las actividades a que se refieren las leyes de: Mercado de Valores; General de Instituciones del Sistema Financiero; de Seguros; y, ni las que requieran por ley de otras figuras societarias.

En caso de violación a estas prohibiciones, el gerente-propietario será personal e ilimitadamente responsable de las obligaciones de la empresa y, además, sancionado con arreglo al Código Penal.

Art. 17.- El objeto de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá ser concretado en forma clara y precisa en el acto constitutivo de la misma.

Será ineficaz la disposición en cuya virtud, el objeto de la empresa se extienda a actividades enunciadas en forma indeterminada o no permitidas por la ley.

Art. 18.- Para la realización de su objeto empresarial la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, podrá ejecutar y celebrar toda clase de actos y contratos relacionados directamente con el mismo y todos los que tengan como finalidad ejercer los derechos o cumplir con las obligaciones derivadas de su existencia y de su actividad, así como los que tengan por objeto asegurar el cumplimiento de dichas obligaciones.

La empresa no podrá ejecutar ni celebrar otros actos o contratos distintos de los señalados en el inciso anterior, salvo los que ocasional o aisladamente puedan realizarse con fines de inversión en inmuebles, en depósito en instituciones financieras y en títulos valores con cotizaciones en bolsa.

Se prohíbe toda captación de dineros o recursos del público por parte de la empresa, inclusive las que tuvieren por pretexto o finalidad el apoyo o el mejor desarrollo del objeto de la empresa, aún cuando se realizaren bajo las formas de planes, sorteos, promesas u ofertas de bienes o servicios.

La empresa podrá constituir cauciones de toda clase para asegurar el cumplimiento de sus propias obligaciones, tales como prendas, hipotecas o fideicomisos mercantiles sobre sus bienes propios; pero, se prohíbe expresamente, bajo pena de nulidad, que la empresa otorgue fianzas y avales o constituya prendas, hipotecas u otras cauciones para asegurar el cumplimiento de obligaciones ajenas.

Salvo el caso de las cauciones prohibidas por el inciso anterior, los actos o contratos ejecutados o celebrados con violación a este artículo obligarán a la empresa, pero el gerente-propietario o los apoderados que los hubieren ejecutado o celebrado serán personal, solidaria e ilimitadamente responsables frente a los terceros de buena fe por los perjuicios respectivos, y, en su caso, sancionados conforme al Código Penal.

Sección 5ª.

Del Plazo

Art. 19.- Toda empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá constituirse por un plazo determinado.

Dicho plazo deberá constar en el acto constitutivo en forma expresa y de manera clara.

El plazo de la empresa puede restringirse o prorrogarse de manera expresa de conformidad con esta Ley.

Una vez vencido el plazo de duración de la empresa, ésta deberá disolverse y liquidarse, a no ser que con anterioridad se hubiere otorgado ya la correspondiente escritura pública que contuviere la prórroga respectiva; pero, si dicha escritura no se inscribiere en el Registro Mercantil dentro de los doce meses posteriores a su otorgamiento, la empresa deberá necesariamente liquidarse sin más dilación.

Sección 6ª.

Del Capital

Art. 20.- El capital inicial de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, estará constituido por el monto total del dinero que el gerente-propietario hubiere destinado para la actividad de la misma, según el artículo 1 de esta Ley.

Dicho capital deberá fijarse en el acto constitutivo de manera clara y precisa, y en moneda de curso legal.

Para conformar el capital antedicho sólo podrá aportarse efectivo o numerario.

Dicho capital podrá aumentarse o disminuirse de conformidad con esta Ley.

El capital a que se refiere este artículo, es decir el inicial, el aumentado o el disminuido, se llama “capital empresarial” o “capital asignado”.

Art. 21.- El capital asignado a la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, no podrá ser inferior al producto de la multiplicación de la remuneración básica mínima unificada del trabajador en general, por diez.

Si en cualquier momento de su existencia la empresa resultare tener un capital asignado inferior al mínimo antedicho, en función de la remuneración básica unificada que entonces se hallare vigente, el gerente-propietario deberá proceder a aumentar dicho capital dentro del plazo de seis meses. Si dentro de este plazo la correspondiente escritura pública de aumento de capital asignado no se hubiere inscrito en el Registro Mercantil, la empresa entrará inmediatamente en liquidación.

Art. 22.- El capital empresarial podrá aumentarse por cualesquiera de los siguientes medios:

1. Por nuevo aporte en dinero del gerente-propietario; y,

2. Por capitalización de las reservas o de las utilidades de la empresa.

Art. 23.- El capital de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, no podrá disminuirse en los siguientes casos:

1. Si el capital de la empresa, después de la reducción, resultare inferior al mínimo establecido en esta Ley; y,
2. Si la disminución determinare que el activo de la empresa fuera inferior al pasivo.

Art. 24.- La persona que constituya una empresa unipersonal de responsabilidad limitada, estará obligada a la entrega total del correspondiente aporte dinerario.

Art. 25.- Todo aporte en dinero que se haga en la constitución de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada o en cualquier aumento de su capital deberá estar a disposición de ella o entregarse a la misma, según el caso, en el cien por ciento de su valor, al momento del otorgamiento de la escritura pública que contenga el respectivo acto constitutivo o el correspondiente aumento de capital.

Art. 26.- Todo aporte en dinero que se haga a favor de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada, constituye título traslativo de dominio.

Art. 27.- La entrega del aporte dinerario hecho en la constitución de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada operará, de pleno derecho, al momento de la inscripción del acto constitutivo en el Registro Mercantil.

Art. 28.- En los aumentos de capital, la entrega del aporte dinerario se efectuará una vez que se haga efectivo el numerario o el correspondiente cheque con la debida provisión de fondos, o mediante el respectivo depósito hecho por el gerente-propietario en una cuenta bancaria de la empresa, antes del otorgamiento de la escritura pública correspondiente.

Art. 29.- En la constitución de la empresa el gerente-propietario hará su aporte en dinero, mediante depósito en una cuenta especial de la empresa en formación, la misma que será abierta en un banco bajo la designación especial de “Cuenta de Integración de Capital” de la empresa respectiva. El banco conferirá un certificado que acredite el depósito antedicho, el mismo que deberá agregarse como documento habilitante a la escritura pública que contenga el respectivo acto constitutivo.

En los aumentos de capital en que se hicieren aportes en dinero no será necesaria la apertura de la cuenta especial mencionada en el inciso primero, bastando para el efecto que los dineros respectivos sean entregados a la empresa en los términos de esta Ley.

Sección 7ª.

De la Constitución, Aprobación e Inscripción

Art. 30.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, se constituirá mediante escritura pública otorgada por el gerente-propietario, que contendrá:

1. El nombre, apellidos, nacionalidad, domicilio y estado civil del gerente-propietario;
2. La denominación específica de la empresa;
3. El domicilio fijado como sede de la empresa y las sucursales que la misma tuviere;
4. El objeto a que se dedicará la empresa;
5. El plazo de duración de la misma;
6. El monto del capital asignado a la empresa por el gerente-propietario, de conformidad con el artículo 1 de esta Ley;
7. La determinación del aporte del gerente-propietario;
8. La determinación de la asignación mensual que habrá de percibir de la empresa el gerente-propietario por el desempeño de sus labores dentro de la misma; y,
9. Cualquier otra disposición lícita que el gerente-propietario de la empresa desee incluir.

Si el gerente-propietario o la gerente-propietaria tuviere formada sociedad conyugal, la escritura de constitución de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada será otorgada también por su cónyuge o conviviente, a fin de que en la misma deje constancia de su consentimiento respecto de dicha constitución.

La relación entre el gerente-propietario y la empresa no tendrá carácter laboral, por lo que dicha relación y la asignación mensual anteriormente mencionada no estarán sujetas al Código del Trabajo ni a la Ley del Seguro Social Obligatorio.

Art. 31.- Otorgada la escritura pública de constitución de la empresa, el gerente-propietario se dirigirá a uno de los jueces de lo civil del domicilio principal de la misma, solicitando su aprobación e inscripción en el Registro Mercantil de dicho domicilio.

La solicitud se someterá al correspondiente sorteo legal.

Si se hubiere cumplido todos los requisitos legales, el juez ordenará la publicación por una sola vez de un extracto de la escritura antedicha en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la empresa.

Tal extracto será elaborado por el juez y contendrá los datos señalados en los numerales 1, 2, 3, 4, 5, 6 y 7 del artículo anterior.

Cumplida la publicación, el gerente-propietario pedirá que se agregue a los autos la foja en que la misma se hubiere efectuado y el juez así lo ordenará para los efectos de la debida constancia.

Art. 32.- Dentro del plazo de veinte días contados desde la publicación del extracto, cualquier acreedor personal del gerente-propietario y, en general, cualquier persona que se considere perjudicada por la constitución de la empresa, deberá oponerse fundamentadamente a la misma ante el mismo juez que ordenó la publicación.

Las oposiciones se tramitarán en un solo juicio verbal sumario y, mientras el asunto no se resolviere, la tramitación de la constitución de la empresa quedará suspendida.

En el caso de oposición deducida por cualquier acreedor personal, si el gerente-propietario pagare el crédito motivo de la oposición, el juicio terminará ipso-facto y el trámite de la constitución de la empresa deberá continuar. En los demás casos se estará a la resolución judicial.

Si la oposición no tuviere fundamento, el juez la rechazará de plano sin necesidad de sustanciarla.

Art. 33.- Vencido el plazo establecido en el artículo anterior sin que se presentare oposición, o si ésta cesare o fuere desechada por el juez, éste aprobará la constitución de la empresa y ordenará su inscripción en el Registro Mercantil del cantón del domicilio principal de la misma, la cual se practicará archivándose en dicho registro una copia auténtica de la escritura respectiva y una copia certificada de la correspondiente resolución judicial, sin necesidad de la fijación a que se refiere el artículo 33 del Código de Comercio.

Si la empresa fuere a tener sucursales, la inscripción antedicha también se practicará en el o los cantones en que tales sucursales fueren a operar.

Para efectos de este artículo se inscribirán la correspondiente escritura pública de constitución y la respectiva resolución judicial, archivando en el Registro Mercantil copias auténticas de las mismas.

Art. 34.- Si en la sentencia correspondiente se estimare fundada la oposición, el juez negará la aprobación y dispondrá que el aporte dinerario del gerente-propietario sea devuelto al mismo por la institución del sistema financiero en que se hallare depositado.

Art. 35.- Contra la sentencia del juez aceptando la oposición a la constitución de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, o declarándola infundada, sólo se concederá el recurso de apelación ante la Corte Superior del respectivo distrito, la que resolverá por los méritos de los autos, en el término improrrogable de diez días.

Art. 36.- El cambio de denominación, la prórroga o restricción del plazo, el cambio de domicilio o de objeto empresarial, el aumento o disminución del capital asignado, la apertura de sucursales y la liquidación voluntaria de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada deberán instrumentarse por escritura pública, con la correspondiente declaración del gerente-propietario, y someterse al procedimiento establecido en los artículos 31, 32, 33, 34 y 35 de esta Ley; debiendo tomarse las anotaciones correspondientes a los márgenes de la escritura de constitución de la empresa y de su inscripción en el Registro Mercantil.

Salvo el caso previsto en el artículo 37 de esta Ley, la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, no podrá transformarse a ninguna de las sociedades reguladas por la Ley de Compañías.

La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, podrá enajenar la totalidad de sus activos y pasivos, o la mayor parte de ellos, cumpliendo las disposiciones previstas en la ley.

Art. 37.- En caso de muerte del gerente-propietario, la empresa pasará a pertenecer a sus sucesores, según la ley o el testamento respectivo.

Si por virtud de la ley o del testamento la empresa pasare a ser de propiedad de una sola persona, como heredero o como legatario, la misma podrá continuar su existencia hasta el vencimiento de su plazo, pero anteponiendo a su denominación específica los términos de “sucesor de”; para lo cual se requerirá de la previa declaración por escritura pública del heredero o legatario, la misma que se someterá al trámite de los artículos 31, 32, 33, 34 y 35 de esta Ley, debiendo tomarse las anotaciones correspondientes a los márgenes de la escritura de constitución de la empresa y de su inscripción en el Registro Mercantil.

Si por la muerte del gerente-propietario la empresa pasare a ser propiedad de varias personas, la misma tendrá necesariamente que transformarse, en un plazo de noventa días, en compañía anónima o de responsabilidad limitada, o disolverse y liquidarse, a menos que los sucesores hubieren transferido sus derechos y acciones hereditarios en la empresa a favor de una sola persona, la que deberá entonces continuar las operaciones de la misma como su nuevo gerente-propietario, pero con la correspondiente modificación en la denominación específica de la empresa.

En este último caso se deberá dejar constancia de los traspasos y de las modificaciones respectivas en una nueva escritura pública que se sujetará al trámite establecido en los artículos 31, 32, 33, 34 y 35 de esta Ley, en cuanto fueren aplicables, y que se anotará al margen de la escritura de constitución de la empresa y de su inscripción en el Registro Mercantil.

Una copia de la antedicha escritura con su razón de inscripción en el Registro Mercantil o el correspondiente certificado del Registrador constituirá el documento habilitante para que el nuevo gerente-propietario legitime su personería.

Sección 8ª.

De la Administración y de la Representación Legal

Art. 38.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, será administrada por su gerente-propietario, quien a su vez, será su representante legal.

Para legitimar su personería como representante legal de la empresa el gerente-propietario utilizará una copia certificada actualizada de la escritura pública que contenga el acto constitutivo de la empresa con la correspondiente inscripción en el Registro Mercantil, o una certificación actualizada del Registrador Mercantil en la que se acredite la existencia y denominación de la empresa, domicilio principal,

objeto, plazo de duración, capital empresarial y la identidad de su gerente-propietario.

Se entenderá por copia o certificación actualizada la extendida durante los noventa días anteriores.

Art. 39.- La representación legal de la empresa se extenderá sin posibilidad de limitación alguna, a toda clase de actos y contratos relacionados directamente con el objeto empresarial y a todos los que tengan como finalidad ejercer los derechos o cumplir las obligaciones de la empresa que se deriven de su existencia y de su actividad, así como los que tengan por objeto garantizar el cumplimiento de dichas obligaciones, en los términos señalados en el artículo 18 de esta Ley.

El gerente-propietario no podrá ejecutar ni celebrar, a nombre de la empresa, ningún acto o contrato distinto de los señalados en el inciso anterior, obligándose en caso de violación, por ese hecho en forma personal e ilimitada.

Art. 40.- El gerente-propietario podrá designar uno o más apoderados generales de la empresa, de conformidad con la ley.

Los poderes que el gerente-propietario otorgue de conformidad con el inciso anterior, deberán constar por escrituras públicas que se inscribirán en el Registro Mercantil del domicilio principal de la empresa.

Si el poder fuere otorgado para la administración de una sucursal o establecimiento ubicado fuera del domicilio principal de la empresa, la escritura correspondiente deberá, además, inscribirse en el Registro Mercantil del lugar en que funcione o deba funcionar tal sucursal o establecimiento.

Art. 41.- El gerente-propietario podrá también encargar o delegar, mediante el otorgamiento del correspondiente poder especial, una o más de las facultades administrativas y representativas que tuviere, sin necesidad del cumplimiento de las formalidades y procedimientos señalados en el artículo anterior.

Art. 42.- El gerente-propietario y los apoderados referidos en los artículos anteriores, no podrán realizar la misma actividad a la que se dedica la empresa según su objeto empresarial, ni por cuenta propia ni por cuenta de otras personas naturales o jurídicas.

La violación a la norma establecida en el inciso que antecede, será sancionada con la pena establecida en el artículo 364 del Código Penal.

Art. 43.- El gerente-propietario y los apoderados mencionados anteriormente no podrán otorgar ningún tipo de caución por cuenta propia para asegurar el cumplimiento de las obligaciones de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada.

Tampoco lo podrán sus respectivos cónyuges ni sus ascendientes ni descendientes. Toda caución otorgada con violación a la prohibición antedicha carecerá de valor y no surtirá efecto alguno.

La prohibición de este artículo también comprende a los fideicomisos mercantiles sobre bienes propios que de alguna manera tuvieren por finalidad garantizar las obligaciones de la empresa.

Art. 44.- Salvo las excepciones establecidas en esta Ley, es prohibido al gerente-propietario y a los apoderados negociar o contratar por cuenta propia, directa o indirectamente, con la empresa unipersonal de responsabilidad limitada que ellos administraren.

Se presume de derecho que existe negociación o contratación indirecta del administrador o del gerente-propietario o del apoderado con la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, cuando la operación se realizare con el cónyuge o cualquier pariente hasta el segundo grado de consanguinidad de éste o aquel.

Art. 45.- Se exceptúan de la prohibición constante en el artículo anterior los siguientes actos o contratos:

- a) Las entregas de dineros hechas por el gerente-propietario a favor de la empresa que administre, a título de mutuo o de simple depósito, sin intereses;
- b) El comodato en que la empresa fuere la comodataria y cualquier otro acto o contrato gratuito ejecutado o pactado en beneficio exclusivo de la empresa; y,
- c) La prestación de servicios personales.

Sección 9ª.

De la Contabilidad y de los Resultados

Art. 46.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá llevar su contabilidad de conformidad con la ley y reglamentos respectivos en la forma que más se adecue al giro de sus negocios.

Art. 47.- Anualmente, dentro de los noventa días posteriores a la terminación de cada ejercicio económico, la empresa deberá cerrar sus cuentas y preparar su balance general y su cuenta de pérdidas y ganancias, siguiendo las normas establecidas en la Ley de Compañías y en los reglamentos correspondientes expedidos por la Superintendencia de Compañías, en cuanto fueren aplicables.

Una vez conocidos los resultados económicos de la empresa, si las cuentas arrojaran algún beneficio, el gerente-propietario resolverá sobre el destino de las utilidades líquidas y realizadas que se hubieren obtenido en el año anterior, debiendo asignar para la formación o incremento del fondo de reserva legal de la empresa por lo menos un diez por ciento de dichas utilidades, hasta que dicho fondo alcance por lo menos el cincuenta por ciento del capital empresarial. Hecha tal asignación, y las que por mandato legal correspondan, el gerente-propietario podrá disponer libremente del saldo, ora conservándolo en la empresa como reservas facultativas, ora retirándolo, en todo o en parte.

Las asignaciones al fondo de reserva legal podrán invertirse y conservarse en valores de alta liquidez en el mercado y no podrán retirarse.

Art. 48.- De las resoluciones que anualmente tomare el gerente-propietario frente a los resultados económicos del año anterior se deberá dejar constancia en acta fechada y firmada por dicho gerente-propietario y por el contador de la empresa, dentro del primer trimestre del calendario.

Un ejemplar de esta acta se protocolizará en una notaría del cantón en que la empresa tuviere su domicilio principal, dentro de los noventa días siguientes, junto con el correspondiente balance general y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa.

Los notarios públicos deberán llevar un protocolo especial para la conservación de estos documentos, de los cuales sólo podrán conferir copias certificadas por orden judicial o por pedido del gerente-propietario de la correspondiente empresa.

Si el gerente-propietario no protocolizare el acta y los estados financieros referidos anteriormente dentro del primer semestre del año correspondiente, responderá personal y solidariamente por todas las obligaciones que la empresa hubiere contraído a partir del uno de enero del año anterior hasta que se efectúe la protocolización debida.

Art. 49.- El gerente-propietario no podrá retirar las utilidades de la empresa mientras las pérdidas de años anteriores no hubieren sido totalmente amortizadas o compensadas.

Art. 50.- Las pérdidas podrán ser amortizadas o compensadas con reservas, con utilidades, o con aportes a fondo perdido por parte del mismo gerente-propietario, o con cualquier otro recurso permitido para las sociedades sujetas al control de la Superintendencia de Compañías.

Art. 51.- Los gerentes-propietarios y los apoderados de las empresas responderán en forma personal y solidaria, según los términos de la ley y del poder correspondiente, hasta por culpa leve.

Art. 52.- Los acreedores personales del gerente-propietario no podrán cobrar sus créditos en los bienes de la empresa, pero sí podrán embargar las utilidades que aquel retire.

Si el ejercicio del derecho que queda mencionado no permitiere el cobro de sus créditos vencidos, cualquier acreedor personal del gerente-propietario de la empresa podrá solicitar al juez que decrete la liquidación de la misma; pero el gerente-propietario podrá impedir que se consuma dicha medida pagando al acreedor o acreedores que lo hubieren solicitado, más las costas judiciales que se hubieren ocasionado.

Art. 53.- La quiebra de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, no comportará la de su gerente-propietario, salvo que aquella fuera declarada fraudulenta, en cuyo caso el juez decretará, a petición de parte, el embargo general de todos los bienes de aquel.

En tal caso, los acreedores de la empresa, para el cobro de sus créditos, tendrán preferencia en los bienes del gerente-propietario con relación a los demás acreedores del mismo, salvo el caso de los créditos privilegiados de mejor clase.

Sección 10ª.

De la Disolución y la Liquidación

Art. 54.- El gerente-propietario de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada o sus sucesores, podrán declarar disuelta voluntariamente la empresa en cualquier tiempo y proceder luego a su liquidación.

La resolución del gerente-propietario de disolver voluntariamente la empresa, deberá constar por escritura pública y someterse al trámite previsto en la ley.

Art. 55.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, se disolverá forzosamente en los siguientes casos:

1. Por cumplimiento del plazo de su duración; auto de quiebra legalmente ejecutoriado; y, por traslado de su domicilio a país extranjero;
2. Por la conclusión de la actividad para la que se constituyó o la imposibilidad manifiesta de cumplir el objeto empresarial;
3. Por la pérdida total de sus reservas o de más de la mitad del capital asignado, a menos que el gerente-propietario hiciere desaparecer esta causal antes de concluido el proceso de disolución, mediante el aumento del capital empresarial o la absorción de las pérdidas en las cuantías suficientes;
4. A petición de parte interesada en los supuestos establecidos en esta Ley;
5. Por lo establecido en el tercer inciso del artículo 37; y,
6. Por cualquier otra causal determinada en la ley.

Art. 56.- Salvo los casos contemplados en el numeral 1 del artículo precedente, la disolución y consiguiente liquidación deberá ser decretada por un juez de lo civil del domicilio principal de la empresa, con citación al gerente-propietario, a petición de parte legítima o de oficio. En la misma providencia el juez nombrará liquidador y dictará las medidas preventivas que estime necesarias, sin perjuicio de las responsabilidades civiles o penales en que hubiere incurrido el gerente-propietario o sus apoderados, las que se harán efectivas por cuerda separada.

La providencia judicial en que conste el nombramiento del liquidador, una vez ejecutoriada, se inscribirá en el Registro Mercantil del domicilio principal de la empresa.

En los casos de disolución de pleno derecho, el Juez de lo Civil, de oficio o a petición de parte, notificará al correspondiente Registrador Mercantil para que proceda a la inscripción respectiva y, en el mismo acto, designará un liquidador; en

caso de existir sucursales, la notificación se la hará también en el Registro Mercantil del domicilio de éstas.

Art. 57.- De la sentencia que expida el juez ordenando la disolución y liquidación de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada, el gerente-propietario podrá interponer recurso de apelación.

La Corte Superior resolverá por los méritos de los autos y su fallo causará ejecutoria.

Art. 58.- La disolución forzosa de la empresa se anotará al margen de la inscripción correspondiente del Registro Mercantil y, bajo la responsabilidad personal del gerente-propietario, se anunciará por una sola vez, mediante publicación en el periódico de mayor circulación del domicilio principal de la empresa, y de las sucursales en caso de haberlas, dentro del término de ocho días siguientes a la fecha en que fue decretada por el juez.

Art. 59.- Con la inscripción de la disolución, todos los créditos en contra de la empresa se considerarán de plazo vencido.

Art. 60.- Una vez inscrita la disolución voluntaria o forzosa de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, la misma se pondrá necesariamente en liquidación.

La empresa conservará su personería jurídica durante el proceso de su liquidación, para los efectos legales correspondientes.

En la disolución voluntaria, la liquidación deberá ser efectuada por el gerente-propietario o un delegado suyo o por un liquidador designado por sus sucesores. El nombramiento de tal liquidador deberá inscribirse en el Registro Mercantil del domicilio principal de la empresa.

Durante el proceso de su liquidación, a la denominación de la empresa se le agregarán las palabras “en liquidación”.

Quien quiera que fuere el encargado de la liquidación se llamará “liquidador”.

El liquidador de la empresa ejercerá la representación legal de la misma y legitimará su personería de conformidad con el artículo 38 de esta Ley, en cuanto fuere aplicable.

La disolución y liquidación voluntaria o forzosa de las empresas unipersonales de responsabilidad limitada, se ajustarán en cuanto fueren aplicables, a las reglas contenidas en la Ley de Compañías para la disolución y liquidación de sociedades.

El liquidador está obligado a notificar a la administración tributaria respectiva el estado de liquidación de su representada para la determinación de las obligaciones tributarias que correspondan.

Art. 61.- Una vez satisfecho el pasivo de la empresa y terminadas las operaciones de su liquidación, se cancelará la inscripción en el Registro Mercantil.

Sección 11ª.

De la Prescripción

Art. 62.- A excepción de los casos señalados en el artículo 66 de esta Ley, la responsabilidad del gerente-propietario o sus sucesores en los casos de disolución de las empresas unipersonales de responsabilidad limitada prescribirá en tres años, salvo norma legal en contrario, contado desde la fecha de inscripción correspondiente en el Registro Mercantil.

Art. 63.- La prescripción de que trata el artículo anterior no tendrá lugar en el caso de que la empresa se disuelva por quiebra. En dicho caso la prescripción será de cinco años, contados a partir de la inscripción del auto de quiebra en el Registro Mercantil.

Art. 64.- Aún transcurridos los plazos previstos en los artículos anteriores, quedará a los acreedores el derecho de ejercer su acción contra la empresa en liquidación, hasta la concurrencia de los fondos indivisos de la empresa que aún existan, en proporción de lo que por el capital y las ganancias les hubiere correspondido en la liquidación. Esta acción prescribirá en cinco años, contados a partir de la publicación del último aviso a los acreedores a que se refiere el artículo 393 de la Ley de Compañías.

Art. 65.- El liquidador que con dinero propio hubiere pagado deudas de la empresa no podrá ejercer contra el gerente-propietario derechos mayores que los que corresponden a los acreedores pagados.

Art. 66.- La actividad de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada que encubra la consecución de fines ajenos a la misma, o constituya un mero recurso para violar la ley, el orden público o la buena fe, o se utilice para defraudar derechos de terceros, se imputará directa y solidariamente al gerente-propietario y a las personas que la hubieren hecho posible, quienes responderán civil y penalmente en forma personal por los perjuicios causados.

En general, por los fraudes, abusos o vías de hecho que se cometan a nombre de las empresas unipersonales de responsabilidad limitada, serán personal y solidariamente responsables quienes los hubieren ordenado y/o los que los hubieren ejecutado. En caso de infracción, la correspondiente responsabilidad penal recaerá también sobre dichas personas y prescribirá conforme a las normas del Código Penal.

Las acciones civiles que personalmente puedan ejercerse contra el gerente-propietario u otros responsables, por razón de este artículo, prescribirá en cinco años, contados a partir del hecho correspondiente o de la inscripción de la liquidación de la empresa, según el caso y a elección del accionante.

Art. 67.- Las utilidades de las empresas unipersonales de responsabilidad limitada y lo que retiren de ellas sus gerentes-propietarios, tendrán el mismo tratamiento tributario que establece la ley de la materia para las utilidades de las compañías anónimas y para los dividendos que ellas distribuyan entre sus accionistas, respectivamente.

Sección 12ª

Reformas

Art. 68.- Refórmase la Ley de Compañías, de la siguiente manera:

1. En el primer inciso del artículo 92, sustitúyase la frase: “...entre tres o más personas”, por: “entre dos o más personas, ...”;

2. Sustitúyase el artículo 147, por el siguiente:

“Art. 147.- Ninguna compañía anónima podrá constituirse sin que se halle suscrito totalmente su capital y pagado en una cuarta parte, por lo menos. Para que pueda celebrarse la escritura pública de fundación o de constitución definitiva, según el caso, será requisito haberse depositado la parte pagada del capital social en una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones fuesen en dinero.

La compañía anónima no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezca a una entidad del sector público.

En los casos de la constitución simultánea, todos los socios fundadores deberán otorgar la escritura de fundación y en ella estará claramente determinada la suscripción íntegra del capital social.

Tratándose de la constitución sucesiva, la Superintendencia de Compañías, para aprobar la constitución definitiva de una compañía, comprobará la suscripción formal de las acciones por parte de los socios, según los términos de los correspondientes boletines de suscripción.

El certificado bancario de depósito de la parte pagada en numerario del capital social se incorporará a la escritura de fundación o de constitución definitiva, según el caso.”;

3. Sustitúyase el numeral 8 del artículo 361, por el siguiente:

“8. Por reducción del número de socios o accionistas del mínimo legal establecido, siempre que no se incorpore otro socio a formar parte de la compañía en el plazo de seis meses, a partir de cuyo vencimiento, si no se hubiere cubierto el mínimo legal, el socio o accionista que quedare empezará a ser solidariamente responsable por las obligaciones sociales contraídas desde entonces, hasta la publicación de la correspondiente declaratoria de disolución;” y,

4. Sustitúyase el inciso segundo del artículo 367, por el siguiente:

“En los casos previstos en los numerales 1, 2 y 3 del artículo 361 de esta Ley, las compañías se disuelven de pleno derecho. También se disuelven de pleno derecho las compañías después de transcurridos los ciento ochenta días previstos en el numeral 8 del artículo 361 sin que la compañía respectiva hubiere recuperado su número mínimo de socios o accionistas. El Superintendente de Compañías dispondrá, de oficio o a petición de parte, la liquidación de la compañía y ordenará que el o los

representantes legales cumplan con la publicación, marginación e inscripción de esta resolución en el Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía, dentro de un término no mayor de ocho días, contados desde la notificación. De esta resolución no habrá recurso alguno.”

DISPOSICIONES GENERALES

PRIMERA.- Las compañías conformadas como unipersonales, podrán afiliarse al respectivo gremio y/o cámara, según su rama de actividad.

SEGUNDA.- Las constituciones de las empresas unipersonales de responsabilidad limitada, los aumentos o disminuciones de sus capitales, los cambios de sus domicilios, objetos o denominaciones, o cualquier otra reforma o modificación posterior de sus actos constitutivos, no causarán impuesto ni contribución ni carga tributaria alguno; ni fiscal, ni provincial, ni municipal ni especial.

En los mismos términos del inciso precedente, tampoco causarán impuestos ni contribuciones ni carga tributaria alguna las transformaciones de compañías anónimas o de responsabilidad limitada en las empresas reguladas por esta Ley.

DISPOSICION TRANSITORIA

Las compañías anónimas o de responsabilidad limitada, cuyas acciones o participaciones estuvieren concentradas en una sola persona natural, deberán aumentar por lo menos a dos el número de sus socios o accionistas, o transformarse en empresas unipersonales de responsabilidad limitada, con la intervención del socio único, que deberá ser persona natural, dentro del plazo de un año contado a partir de la vigencia de esta Ley.

En el caso específico previsto en el inciso anterior, las compañías anónimas y de responsabilidad limitada que opten por la transformación en empresas unipersonales de responsabilidad limitada, podrán hacerlo siempre y cuando no mantuvieren en circulación valores, tales como acciones preferidas, obligaciones, partes beneficiarias y otros catalogados como tales. La Superintendencia de Compañías aprobará la transformación cumpliendo los requisitos previstos en la Ley de Compañías en cuanto fueren aplicables.

En caso de violación de esta disposición, vencido el año antedicho, la compañía quedará disuelta de pleno derecho, en los términos del numeral 4 del artículo 68 de esta Ley, en cuanto fueren aplicables.

Esta disposición no se aplicará a las compañías anónimas y de responsabilidad limitada que antes de la vigencia de esta Ley hubieren emitido y tuvieren en circulación obligaciones o partes beneficiarias, las que de todo modo quedarán sujetas a lo dispuesto en los numerales 3 y 4 del artículo 68 y el plazo de sesenta días previsto en los mismos empezará a correr a partir de la vigencia de esta Ley.

DISPOSICION FINAL

La presente Ley entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial. Dada, en la ciudad de San Francisco de Quito, Distrito Metropolitano, en la Sala de Sesiones del Congreso Nacional, a los diecisiete días del mes de enero del año dos mil seis.

f.) Dr. Wilfrido Lucero Bolaños, Presidente.

f.) Dr. Xavier Buitron Carrera, Secretario General (E).

CONGRESO NACIONAL.- CERTIFICO: Que la copia que antecede es igual a su original que reposa en los archivos de la Secretaría General.- Día: 17 de enero del 2006.- Hora: 18h00.- f.) Ilegible.- Secretaría General.

Anexo6

Base legal de la patente municipal

Art. III. 33.- (Sustituido por el Art. 1 de la Ordenanza 0135, R.O. 524, 15-II-2005).- Impuesto.- La patente es un impuesto que deberá ser pagado por todos los comerciantes o industriales que operen en el Distrito Metropolitano de Quito, así como los que ejerzan cualquier actividad de orden económico.

Para su obtención los sujetos pasivos deberán inscribirse en el registro correspondiente de la Dirección Financiera Tributaria y pagar el impuesto de patente, de acuerdo a las normas de la Ley Orgánica de Régimen Municipal y de la presente ordenanza.

Art. III. 34.- (Sustituido por el Art. 1 de la Ordenanza 0135, R.O. 524, 15-II-2005).- Hecho generador.- El hecho generador del impuesto de patente municipal es el ejercicio de una actividad económica de cualquier índole dentro del Distrito Metropolitano de Quito.

Art. III. 35.- (Sustituido por el Art. 1 de la Ordenanza 0135, R.O. 524, 15-II-2005).- Sujetos pasivos.- Son sujetos pasivos del impuesto de patente municipal, todas las personas naturales, jurídicas civiles o mercantiles y sociedades de hecho que ejerzan actividades comerciales, industriales, financieras, de servicios, profesionales u otras, dentro del Distrito Metropolitano de Quito.

Art. III. 36.- (Sustituido por el Art. 1 de la Ordenanza 0135, R.O. 524, 15-II-2005).- Sujeto activo.- El sujeto activo del impuesto de patentes es el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.

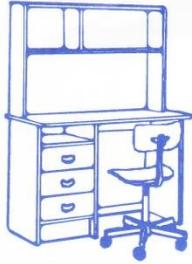
Art. III. 37.- (Sustituido por el Art. 1 de la Ordenanza 0135, R.O. 524, 15-II-2005).- Plazo para obtener la patente.- Según el artículo 383 de la Ley Orgánica de Régimen Municipal, la patente deberá obtenerse dentro, de los treinta días siguientes al último día del mes en que se inician actividades; o, dentro de los treinta días siguientes al último día del año.

Art. III. 38.- (Sustituido por el Art. 1 de la Ordenanza 0135, R.O. 524, 15-II-2005).- Registro de patentes.- Las personas naturales o jurídicas que inicien actividades económicas en el Distrito Metropolitano de Quito, deberán presentar los siguientes documentos en copias simples y legibles:

- a) Las personas naturales presentarán:
 - Registro único de contribuyentes.
 - Cédula de identidad o ciudadanía.
 - Formulario de declaración de impuesto de patente;
- b) Las sociedades de hecho presentarán:
 - Documento de constitución.
 - Registro único de contribuyentes.

- Cédula de identidad o ciudadanía del representante legal.
 - Formulario de declaración de impuesto de patente;
- c) Las sociedades civiles de comercio presentarán:
- Documento de constitución ante el Juez de lo Civil.
 - Cédula de identidad o ciudadanía del representante legal.
 - Formulario de declaración de impuesto de patente; y,
- d) Las sociedades bajo control de la Superintendencia de Compañías o Bancos presentarán:
- Escritura de constitución.
 - Resolución de constitución.
 - Cédula de identidad o ciudadanía del representante legal.
 - Formulario de declaración de impuesto de patente.

La Jefatura de Rentas Municipales de la Dirección Financiera Tributaria, mantendrá el registro correspondiente de los sujetos pasivos de este tributo con la información proporcionada por los mismos, así como por la información que obtuviere por cualquier medio.



"MUEBLES COTOPAXI"

Para la Oficina y el Hogar en Metal y Madera
 Modulares, Sillones, Sillas
 Estaciones de Trabajo
 Counter, Escritorios
 Muebles para equipos de Sonido, Libros
 y Televisores

Calificación Artesanal 353

PROFORMA

Nº 0000529



ENTREGA INMEDIATA

LUIS GONZALO CUEVA
RUC. 1200262838001

DIRECCION: Av. América 219 y Buenos Aires • Telf.: 3217 063
 SUCURSAL: Venezuela 15-42 y Buenos Aires • Telf.: 2545 324

Señor (es): Diana Guerra Telf: 9473568

Dirección: Comité del Pueblo

RUC/CI: _____ Fecha: Julio 7 - 2012

CANTIDAD	DESCRIPCION	V. UNITARIO	V. TOTAL
2	libros de 100x180	130	260
2	trigersonal	130	260
1	adichitador de 3 mecanismos	110	110
1	estacion de trabajo ^{14.7653}	130	130
1	sillon para miqulada ANITA	120	120
1	banquito	35	35
1	jarra de 2	15	15
2	Abetos de cocura	18	36
Forma de pago: _____		SUBTOTAL	666 $\Sigma=966$
Son: _____		IVA 0%	0
Anticipo: _____ Saldo: _____		IVA %	
		TOTAL	666

NOTA: Salida la mercaderia no se acepta devoluciones

Gonzalo Cueva
 FIRMA



RUC: 1707176903001

PROFORMA

Nº 0001357

MUEBLES DE OFICINA Y MEDICOS

Cliente: Diana Guaito Fecha: 07-07-2012
 Dirección: Comite del Pueblo
 Teléfono: 2473568 F. Entrega: Inmediata - 8:00 a 6:00 pm Vendedor: Mayra

COD.	CANT.	DESCRIPCION	V. UNITARIO	V. TOTAL
	1	Estacion de trabajo de 154x160	170,00	170,00
	1	Sillon ejecutivo en metal	145,00	145,00
	1	mesa de centro	45,00	45,00
	2	frigoriferos tapizados en cuero	135,00	270,00
	1	Archivador de 3 gavetas metalico	110,00	110,00
	2	Basureros metalicos	17,00	34,00
	1	Papelera metalica de servicios	17,00	17,00
SON: _____				
ANTIPOSO \$ _____				
FORMA DE PAGO: Efectivo <input type="checkbox"/> Cheque <input type="checkbox"/> Tarjeta <input type="checkbox"/>				
BANCO: _____				
CTA: _____				
FIRMA DEL CLIENTE _____				
FIRMA AUTORIZADA				
			SUB-TOTAL	791,00
			DESCUENTO	
			I.V.A. 12%	94,92
			TOTAL	885,92

LA GARANTIA CUBRE DEFECTOS DE FABRICACION

ALMACEN: Bogotá 415 y América Telf.: 2235 171. Fax: 2238 511 QUITO - ECUADOR

Email: rociomm_muebles@hotmail.es

Impreso: 01/06/2012 por B&P Servicios y Suministros del 1001 al 2000

Proformas para equipos de sonido:

Casa Musical "PARRA"

LA MAS GRANDE DISTRIBUIDORA DEL ECUADOR
DE EQUIPOS DE AMPLIFICACIÓN, LUCES, CD MÓVILES,
INSTRUMENTOS MUSICALES PARA ORQUESTAS,
BANDAS DE GUERRA, PUBLICIDAD RODANTE
EN LAS MEJORES MARCAS Y CON GARANTIA




QUITO - GIGANTE SUCURSAL CENTRO
Av. 10 de Agosto N20-70 y Jorge Washington
DIAGONAL AL MINISTERIO DE FINANZAS
www.casamusicalparra1@hotmail.com

2562 463

Fecha: 7 / 6 / 2017

Señor(es): _____ C.I./RUC: _____

Domicilio: _____ Telf: _____

CANT.	DESCRIPCION	V. Unitario	Valor Total
8	cajas 250 watts amplificada	280	560
2	Pedestales de caja	48	96
36	metros de cable	1	36
1	Microfono Auditorica de diadema	198	198
			890
obsequio 74 metros de cable de Audia y un microfono con cable			
efectivo			

R.U.C. 1715261044001

PROFORMA


 Edson Xurdo
 CASA MUSICAL PARRA

SUBTOTAL \$

I.V.A. 12% \$

TOTAL \$

CASA MUSICAL PARRA SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILA

AV. 29 DE MAYO Y AZOGUES FRENTE AL MEGACENTRO 2759-680

TERMINAL TERRESTRE, AV. LA PAZ Y CADMO ZAMBRANO 2757-548

ALLEN&HEATH

DENON

bestsound

SL SOUND BARRIER

audio-technica

NEXO INNOVATE



RUC. 0911259414001
PROFORMA

Nº 0020459

www.mejor-sonido.com

QUITO: Av. 12 de Octubre N16-70 y Vicente Solano
Telfs. 02 2225 371 / 2561 607 • Fax: 2547 724
evallejo@mejor-sonido.com

TODO PARA DJ - MÚSICOS - SONIDISTAS - COLEGIOS - P.A.
Le asesoramos en todos sus proyectos con nuestros profesionales

Fecha: 07 07 2012

Señor(es):

Domicilio:

C.I. / RUC.: Teléfono:

CANT.	DESCRIPCION	V. Unitario	Valor Total
01	Consola Sound Barrier	360	360
02	Lijas de 15" 450 America	380	760
02	Microfono. ifonico 200mts	230	230
02	Pedestal de cayas.	38	76
50	Mtros de cable.	1.50	75
01	RACK.		178
			1679

válido 15 DÍAS

MEJOR SONIDO

SUBTOTAL \$
I.V.A. 12% \$
TOTAL \$

AHEAD DRUMSTICKS
MAXONE
WARWICK
CAMCO
On Stage Stands
Pearl
SKY
bestvision
NEXO INNOVATE
ADJ
bestvision

MAXONE
ALLEN&HEATH
DENON
bestsound
SL SOUND BARRIER
audio-technica
NEXO INNOVATE
ADJ
NEXO INNOVATE

bestvision SKY Pearl On Stage Stands Yorkville CAMCO Warwick AHEAD DRUMSTICKS



Núñez Nuñez Leonardo Vinicio
 Av. 12 de Octubre y Tarqui Esq.
 Tel.: (593) 2 2239271 / 2223193
 Fax.: 2528847
 Cel.: 09 9708 676 / 09 6261 159
 QUITO - ECUADOR

La pasión de tus **sentidos...**

RUC: 1802131662001

PROFORMA

CONTRIBUYENTE ESPECIAL
 RES. NAC-GCORCEC10-00047
 19 DE FEBRERO DEL 2010

e-mail: ventas@importmusic.ec
 www.importmusic.ec

Fecha: Quito, 07 Julio 2012

Nº 0039635

Sres.: Diana Guaita

RUC./C.I.:

Dirección:

Tel.:

Cel.:

Import Music vende equipos profesionales de alta calidad y durabilidad.

Cant.	Descripción	Val. Unit.	Valor Total
1	Parlautes Jausson XP308i 300W	699=	699=
1	Pedestales Proel FRESpace	69=	69=
1	Rack Jausson 21. Esp.	110=	110=
1	Microfono Proel microfono inabombico mano	249=	249=

Observaciones: Precio de contado.
\$ 1059,30

Sub-Total 1127=
 IVA % 0
 TOTAL USD 1127=

PRECIO TARJETA CREDITO:

3	6	9	12	24
---	---	---	----	----

MESES

Distribuidora de equipos de audio, video, iluminación e instrumentos musicales.
 Vendedor: Christian Cel.: 097340712

NOTA: SALIDA LA MERCADERIA NO SE ACEPTAN DEVOLUCIONES.

GRACIAS POR SU VISITA.

PROFORMA

FAST TECHNOLOGY CIA LTDA NORTE 2012	CODIGO: CR47707	NUMERO : N0002887
	NOMBRE: GUAYTA CORDOVA DIANA	FECHA : 07/07/12
	DIRECCION: COMITE DEL PUEBLO	VENDEDOR: 00056

COMENTARIOS: PAGO EFECTIVO

ITEM	UNIDAD	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	REGLON
V0099		SYSTEM HOME NEW	1	674.11	674.11	
		AJUNTO HOJA CON CARAXTERISTICAS	0	0.00	0.00	
V0122		PORTATIL HP PAVILION G4-1284 LA	1	802.68	802.68	
		INCLUYE TECLADO FLEXIBLE, ESTUCHE	0	0.00	0.00	
		FLASH MEMORY 8 GB, MINI MOUSE OPTIV	0	0.00	0.00	
			SUBTOTAL:	2	1,476.79	
			IVA:		177.21	
			TOTAL:		1,654.00	

1 de 1

07/07/2012 16:27

VALIDA POR OCHO DIAS

www.fdgcomputertv.net

FDG COMPUTER

STATION

&

SYSTEM

STATION
CYBER
OFFICE

STATION
CYBER
OFFICE
FULL

STATION
STUDENT

- SYSTEM HOME
- SYSTEM TOP
- SYSTEM TOP FULL
- SYSTEM GAME
- SYSTEM GAME FULL

LO NUEVO EN TECNOLOGÍA 2012

Características Técnicas



MÁS RENDIMIENTO

- PROCESADOR DE SEGUNDA GENERACIÓN ✓
- INTEL CORE I3 MODELO 2120 3300MHZ
- MOTHERBOARD H61 ESCLUSIVA PARA CORE I3 ✓
- MEMORIA DDR3-1333 8GB ✓
- DISCO DURO DE 1000GB ✓
- DVD WRITER (QUEMADOR DVD, VCD, MP3, WAP) ✓
- LECTOR DE MEMORIAS UNIVERSAL ✓
- CASE ATX SYSTEM HOME ✓
- CERTIFICADO DE GARANTÍA ✓
- LICENCIA 100% ORIGINAL WINDOWS7 ✓
- MICROSOFT OFFICE 2010 ORIGINAL ✓
- MICROSOFT SECURITY ESSENTIALS ✓
- ANTIVIRUS DE POR VIDA!!!
- MONITOR FLAT PANEL DE 19" ✓

Regalos !!!

- IMPRESORA MULTIFUNCIÓN CANON MP-280 ✓
(COPIADORA, IMPRESORA Y SCANNER)
- MESA DE MADERA PARA COMPUTADORA ✓
- SILLA DE ESCRITORIO ✓
- REGULADOR DE VOLTAJE ✓
- CAMARA WEB DE VIDEOCONFERENCIA ✓
- MICRÓFONO CON AUDÍFONOS PROFESIONALES ✓
- MOUSE / PARLANTES / TECLADO FULL MULTIMEDIA ✓
- PAD MOUSE / COBERTORES / GAME PAD / MEMORY FLASH DE 8GB ✓

PRECIO DE CONTADO

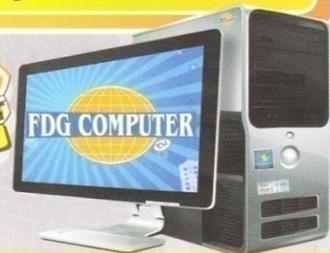
\$755⁰⁰

incluido impuestos

3 PRECIO NORMAL **\$830⁵⁰**
MESES SIN INTERESES

\$276⁸³

100% ORIGINAL FDG



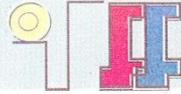
ATENCIÓN DE LUNES A SÁBADO DE 9:00AM A 19:30PM

Quito Norte: Av. de la Prensa N43-256 y Edmundo Carvajal (Frente a Lab. Life) 2260774/2924298

Quito Sur: Av. Rodrigo de Chávez 472 y Pedro de Alfaro (Sector la Villafiora) 2666249/2647508

Ambato: Av. 12 de Noviembre y Cinco de Junio (Cerca a la Escuela Teresa Flor) 032826097

Proforma de los recursos que se necesitaran para la publicidad:



Kanela Creativos
Corporación

PROFORMA

Quito, 7 de Julio de 2012

SEÑORES:

DIANA GUAITA

Nuestros valores correspondientes a:

CANTIDAD	DETALLE	TRECIO T.
1000	Volantes A5	USD. 75.
1000	Tripticos	USD. 140.
1	Roll up .80X2mts	USD.54
5	Blocks de facturas en tamaño 14X21	USD. 67
	Microperforado de 1X1	USD. 28

ATENTAMENTE


Ing. Rubén Granda

DIRECTOR / KANELA CREATIVOS

NOTA: NUESTROS PRECIOS NO INCLUYEN IVA

TIEMPO DE ENTREGA 5 DIAS CALENDARIO

América N17-69 y Bogotá Telefax: (593) (02) 3214 - 408 / 09 9937 335

kanelaquito@hotmail.com

Quito - Ecuador

Anexo 8

Financiamiento banco pichincha

TABLA DE PAGOS				
Periodo de pago:			Anual	MENSUAL
Monto:			10.000,00	166,67
Plazo (años):			5	60
Periodo de gracia (años):			0	0
Tasa de interés (anual):			11,20%	0,93%
Periodo	Principal	Interés	Amortización	Cuota
1	10.000,00	93,33	166,67	260,00
2	9.833,33	91,78	166,67	258,44
3	9.666,67	90,22	166,67	256,89
4	9.500,00	88,67	166,67	255,33
5	9.333,33	87,11	166,67	253,78
6	9.166,67	85,56	166,67	252,22
7	9.000,00	84,00	166,67	250,67
8	8.833,33	82,44	166,67	249,11
9	8.666,67	80,89	166,67	247,56
10	8.500,00	79,33	166,67	246,00
11	8.333,33	77,78	166,67	244,44
12	8.166,67	76,22	166,67	242,89
13	8.000,00	74,67	166,67	241,33
14	7.833,33	73,11	166,67	239,78
15	7.666,67	71,56	166,67	238,22
16	7.500,00	70,00	166,67	236,67
17			166,67	235,11

	7.333,33	68,44		
18	7.166,67	66,89	166,67	233,56
19	7.000,00	65,33	166,67	232,00
20	6.833,33	63,78	166,67	230,44
21	6.666,67	62,22	166,67	228,89
22	6.500,00	60,67	166,67	227,33
23	6.333,33	59,11	166,67	225,78
24	6.166,67	57,56	166,67	224,22
25	6.000,00	56,00	166,67	222,67
26	5.833,33	54,44	166,67	221,11
27	5.666,67	52,89	166,67	219,56
28	5.500,00	51,33	166,67	218,00
29	5.333,33	49,78	166,67	216,44
30	5.166,67	48,22	166,67	214,89
31	5.000,00	46,67	166,67	213,33
32	4.833,33	45,11	166,67	211,78
33	4.666,67	43,56	166,67	210,22
34	4.500,00	42,00	166,67	208,67
35	4.333,33	40,44	166,67	207,11
36	4.166,67	38,89	166,67	205,56
37	4.000,00	37,33	166,67	204,00
38	3.833,33	35,78	166,67	202,44
39	3.666,67	34,22	166,67	200,89
40	3.500,00	32,67	166,67	199,33
41	3.333,33	31,11	166,67	197,78

42	3.166,67	29,56	166,67	196,22
43	3.000,00	28,00	166,67	194,67
44	2.833,33	26,44	166,67	193,11
45	2.666,67	24,89	166,67	191,56
46	2.500,00	23,33	166,67	190,00
47	2.333,33	21,78	166,67	188,44
48	2.166,67	20,22	166,67	186,89
49	2.000,00	18,67	166,67	185,33
50	1.833,33	17,11	166,67	183,78
51	1.666,67	15,56	166,67	182,22
52	1.500,00	14,00	166,67	180,67
53	1.333,33	12,44	166,67	179,11
54	1.166,67	10,89	166,67	177,56
55	1.000,00	9,33	166,67	176,00
56	833,33	7,78	166,67	174,44
57	666,67	6,22	166,67	172,89
58	500,00	4,67	166,67	171,33
59	333,33	3,11	166,67	169,78
60	166,67	1,56	166,67	168,22
TOTAL		2.846,67	10.000,00	-

Fuente: Banco del Pichincha