PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA UNIDAD EDUCATIVA EN EL SECTOR DE TUMBACO

DISERTACION DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE INGENIERIA COMERCIAL

ESTEFANIA VIVIANA UTRERAS ZAPATA

DIRECTOR: ING MARIANO MERCHÁN FOSSATI

QUITO, 2012

TUTOR:

Ing. Mariano Merchán Fossati

IINFORMANTES:

Ing. Eduardo Guillermo Portero Vásquez

Eco. Yaskarina Galarraga

DEDICATORIA

A mis padres Mario y Sandra por su apoyo incondicional, ejemplo de lucha, motivación constante y amor desmedido.

A mis hermanos por formar parte de mi vida y sin los cuales no sería lo mismo

A mis abuelos, tíos. tías y primos por creer siempre en mi y brindarme todo su apoyo y cariño.

A mi tía Rosi que aunque no pudo presenciar esta etapa de mi vida ha estado presente en mi corazón en todos momentos motivándome y apoyándome.

Estefanía Utreras

AGRADECIMIENTO

A Dios por permitirme la gracia de tenerlo presente en mi vida a cada paso que he dado y por las infinitas oportunidades que me ha brindado.

A mis padres y a mi familia sin los cuales esto no sería posible.

A mis amigos y compañero de aula por hacer que cada hora de clase tenga innumerables anécdotas.

A mis profesores por su vocación, constancia y enseñanzas que han inculcado en mi amor por el conocimiento.

Estefanía Utreras

ÍNDICE

Pág.

INTRODUCCIÓN **1**

1. ANÁLISIS DEL SECTOR **2**

1.1. CARACTERÍSTICAS DE LA EDUCACIÓN EN EL ECUADOR 2
1.1.1. Principales características de la educación pública 2
1.1.2. Principales características de la educación privada 17
1.2. SITUACIÓN ACTUAL DE LA EDUCACIÓN EN TUMBACO 49
1.2.1. Análisis de la educación inicial en el sector 53
1.2.2. Análisis de la educación general básica en el sector 55

2. ESTUDIO DE MERCADO **58**

2.1. OFERTA 58
2.1.1. Análisis de la oferta 58
2.1.2. Capacidad máxima del proyecto 63
2.1.3. Análisis de la competencia 64
2.1.4. Análisis de las fuerzas de Porter 72
2.1.5. Análisis FODA 80
2.2. DEMANDA 83
2.2.1. Análisis de la demanda 83
2.2.2. Segmentación de mercado 85
2.2.3. Determinación del tamaño de la muestra 86
2.2.4. Diseño de la encuesta 98
2.2.4.1. Objetivos de la encuesta 98
2.2.4.2. Encuesta tipo 99
2.2.4.3. Tabulación y análisis de la investigación de mercado 101
2.2.4.4. Resumen de los resultados obtenidos en la encuesta 112

Pág.

3. ESTUDIO ESTRATÉGICO **114**

3.1. MISIÓN 114
3.2. VISIÓN 115
3.3. OBJETIVOS DEL PROYECTO 116
3.4. ESTRATEGIAS 119
3.4.1. Estrategias competitivas 120
3.4.2. Estrategia direccional 121
3.4.3. Estrategias funcionales 121
3.5. POLÍTICAS 125
3.5.1. Políticas generales 125
3.5.2. Políticas administrativas 126
3.6. MARKETING MIX 127
3.6.1. Producto 128
3.6.1.1. Razón social y slogan 132
3.6.2. PRECIO 133
3.6.3. PLAZA 135
3.6.4. PROMOCIÓN 137

4. ESTUDIO TÉCNICO **141**

4.1. MACROLOCALIZACIÓN 141
4.2. MICROLOCALIZACIÓN 141
4.2.1. Localización del proyecto 141
4.2.2. Distribución del negocio 146
4.3. DESCRIPCIÓN DE PROCESOS 150
4.4. MAPA DE PROCESOS 155

5. ESTUDIO DE GESTIÓN Y LEGAL **158**

5.1. ESTUDIO DE GESTIÓN 158
5.1.1. Organigrama 158
5.1.2. Descripción y valoración de cargos 159
5.2. ESTUDIO LEGAL 166
5.2.1. Aspectos legales a considerar 166
5.2.1.1. Ministerio de educación 166
5.2.1.2. Dirección provincial de educación de pichincha 170

Pág.

5.2.1.3. Otros 171
5.2.2. Procedimientos para la creación, registro y funcionamiento. 180

6. ESTUDIO FINANCIERO **182**

6.1. INVERSIÓN INICIAL 182
6.1.1. Activos fijos 184
6.1.2. Capital de trabajo 186
6.1.3. Gasto constitución 188
6.1.4. Otros valores de inversión inicial 190
6.2. FINANCIAMIENTO 191
6.2.1. Tabla de amortización del capital financiado 192
6.3. PRESUPUESTOS 193
6.3.1. Ventas 193
6.3.2. Costos 198
6.3.3. Gastos 203
6.3.3.1. Gasto administrativo 204
6.3.3.2. Gasto promoción y publicidad 209
6.3.3.3. Sueldos y beneficios personal administrativo 211
6.4. ADQUISICIÓN DE ACTIVOS Y DEPRECIACIÓN 213
6.4.1. Activos 213
6.4.2. Depreciación 215
6.5. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS 216
6.6. FLUJO ESPERADOS 222
6.6.1. Valor residual 222
6.6.2. Tasa de descuento 224
6.6.3. Flujo de caja 225
6.7. INDICADORES DE RENTABILIDAD 228
6.7.1. Tasa interna de retorno 228
6.7.2. Valor actual neto 230
6.7.3. Periodo de recuperación de la inversión 231
6.8. ESCENARIOS 232
6.8.1. Escenario pesimista 232
6.8.1.1. Cambios en cantidad 232
6.8.1.2. Cambios en precio 235
6.8.2. Escenario optimista 236

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES **239**

7.1. CONCLUSIONES 239
7.2. RECOMENDACIONES 240

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Pág.

N° 1. Evolución del analfabetismo 1950 – 2010 6
N° 2. Inversión estatal en educación 9
N° 3. Variación en la inversión estatal 10
N° 4. Tasa bruta de matriculación 2007 - 2010 13
N° 5. Tasa neta de matriculación 2007 – 2010 14
N° 6. Número de años promedio 2006 – 2010 16
N° 7. Comportamiento de la inflación para el sector educación 21
N° 8. Inflación para matrículas de educación preescolar 24
N° 9. Inflación para matrículas de educación primaria 25
N° 10. Inflación para matrículas de educación secundaria 27
N° 11. Inflación para pensión de educación preescolar 29
N° 12. Inflación para pensión de educación primaria 30
N° 13. Inflación para pensión de educación secundaria 30
N° 14. Inflación para textos escolares 32
N° 15. Inflación para uniformes escolares 34
N° 16. Inflación para uniformes secundaria 35
N° 17. Evolución de activos totales 2005 – 2009 37
N° 18. Composición de activos 38
N° 19. Comportamiento de los activos 39
N° 20. Estructura de financiamiento 40
N° 21. Composición de pasivos 42
N° 22. Comportamiento de obligaciones financieras corrientes 45
N° 23. Comportamiento de obligaciones financieras no corrientes 46
N° 24. Comportamiento de las obligaciones financieras totales 47
N° 25. Evolución de utilidades del sector 2005 – 2009 49
N° 26. Cuota de mercado de los principales competidores 71
N° 27. Número de personas en instituciones pensionadas 101
N° 28. Diagnóstico de la educación en el sector 102
N° 29. Calificación de servicios 103
N° 30. Medios de comunicación de preferencia 105
N° 31. Transmisión de reportes escolares 106
N° 32. Principales instituciones del sector 107
N° 33. Razón de elección de la institución 108
N° 34. Precio que la población está dispuesta a pagar 110
N° 35. Nivel de aceptación del proyecto 111
N° 36. Mapa de la zona de Tumbaco 136
N° 37. Flujograma 156

N° 38. Organigrama 158
N° 39. Utilidad bruta del proyecto 218
N° 40. Utilidad operacional del proyecto 219
N° 41. Utilidad antes de impuestos y participaciones del proyecto 221
N° 42. Utilidad neta del proyecto 221
N° 43. Fórmula de gordon para valor residual 222

ÍNDICE DE CUADROS

Pág.

N° 1. Tasa de analfabetismo 6
N° 2. Presupuesto estatal destinado a educación 8
N° 3. Tasa bruta de matriculación 13
N° 4. Tasa neta de matriculación 14
N° 5. Número de años promedio de estudio 15
N° 6. Inflación para el sector educación 20
N° 7. Inflación para matrículas de educación preescolar 23
N° 8. Inflación para matrículas de educación primaria 25
N° 9. Inflación para matrículas de educación secundaria 26
N° 10. Inflación para pensión de educación preescolar 28
N° 11. Inflación para pensión de educación primaria 28
N° 12. Inflación para pensión de educación secundaria 29
N° 13. Inflación para textos escolares 32
N° 14. Inflación para uniformes escolares 33
N° 15. Inflación para uniformes secundaria 34
N° 16. Estados financieros consolidados para la actividad enseñanza 35
N° 17. Composición de activos 38
N° 18. Estructura de financiamiento 40
N° 19. Composición de pasivos 42
N° 20. Comportamiento de obligaciones financieras corrientes 43
N° 21. Comportamiento de obligaciones financieras no corrientes 45
N° 22. Comportamiento de obligaciones financieras totales 47
N° 23. Comportamiento de las utilidades del sector 58
N° 24. Educación inicial en el sector 55
N° 25. Educación básica en el sector 57
N° 26. Análisis de capacidad para instituciones públicas y municipales 60
N° 27. Análisis de capacidad para instituciones particulares 62
N° 28. Instituciones del sector de Tumbaco por nivel de educación fiscal 65
N° 29. Instituciones del sector de Tumbaco por nivel de educación particular 66

Pág.

N° 30. Precios de la competencia 70
N° 31. Población matriculada en el sector 84
N° 32. Determinación de la población del sector de Tumbaco 87
N° 33. Niveles socioeconómicos de la población 87
N° 34. Determinación de la muestra 97
N° 35. Calificación ponderada de servicios 104
N° 36. Otras instituciones de preferencia en el sector 108
N° 37. Objetivos generales vs estrategias 122
N° 38. Objetivos específicos vs estrategias 122
N° 39. Objetivos específicos vs estrategias 123
N° 40. Objetivos específicos vs estrategias 124
N° 41. Presupuesto inicial de promoción y publicidad 139
N° 42. Alternativas de localización 142
N° 43. Calificación de factores de localización 145
N° 44. Descripción de áreas 147
N° 45. Códigos de cercanía 147
N° 46. Necesidades de cercanía 148
N° 47. Distribución optima 148
N° 48. Requerimientos de personal 162
N° 49. Presupuesto de sueldos para personal docente 163
N° 50. Requerimiento de horas de trabajo semanales 164
N° 51. Trabajadores del sector privado bajo relación de dependencia 173
N° 52. Calendario para pago de impuesto a la renta 175
N° 53. Plazo para presentación de declaración por tipo de contribuyente 178
N° 54. Presupuesto de inversión inicial del proyecto 183
N° 55. Inversión inicial en activos fijos 184
N° 56. Capital de trabajo requerido 187
N° 57. Gasto constitución 188
N° 58. Estructura de financiamiento de la inversión inicial 191
N° 59. Tabla de amortización anual 192
N° 60. Presupuesto de ventas en cantidades 194
N° 61. Proyección de pensión y matrícula anual 196
N° 62. Presupuesto de ventas anuales en USD 197
N° 63. Presupuesto de requerimiento total de personal docente 198
N° 64. Costo por remuneraciones anuales de personal docente. 199
N° 65. Presupuesto anual de costo sueldos y beneficios de personal docente 200
N° 66. Requerimiento total de horas de trabajo semanal 201
N° 67. Presupuesto de honorarios 202
N° 68. Participación de los costos en el total de ventas anuales 202
N° 69. Análisis del costo y margen unitario 203
N° 70.Tasa de inflación proyectada 204
N° 71. Presupuesto anual de gastos administrativos 205
N° 72. Presupuesto anual de gastos por servicios básicos 206
N° 73. Presupuesto anual de gastos por suministros de oficina 207
N° 74. Presupuesto anual de gastos por mantenimiento 207

Pág.

N° 75. Presupuesto anual de gasto por publicidad 209
N° 76. Necesidad de transporte 210
N° 77. Presupuesto anual de sueldos administrativos 212
N° 78. Gasto administrativo por remuneración y beneficios administrativos 212
N° 79. Presupuesto de activos fijos requeridos 213
N° 80. Presupuesto de activos fijos requeridos USD 215
N° 81. Depreciación total anual 216
N° 82. Presupuesto de pérdidas y ganancias 217
N° 83. Presupuesto anual de comisiones ganadas 220
N° 84. Intereses financieros 220
N° 85. Valor residual del proyecto 223
N° 86. Valor residual del capital 224
N° 87. Valor residual del accionista 224
N° 88. Costo del capital propio 225
N° 89. Tasa de descuento del proyecto 225
N° 90. Presupuesto de flujo de caja 226
N° 91. Variaciones de capital de trabajo 227
N° 92. Tasa interna de retorno del proyecto 228
N° 93. Valor actual neto del proyecto 230
N° 94. Periodo de recuperación de la inversión del proyecto 231
N° 95. Presupuesto de ventas escenario pesimista 233
N° 96. Presupuesto de flujo de caja escenario pesimista cambio en cantidad 234
N° 97. Presupuesto de flujo de caja escenario pesimista cambio en precio 235
N° 98. Presupuesto de ventas escenario optimista 237
N° 99. Presupuesto de flujo de caja escenario optimista 238

RESUMEN

El proyecto propone la implementación de una unidad educativa en el sector de Tumbaco, que ofrezca servicios educativos de calidad destinado a niños y niñas de entre tres y once años de edad a precios accesibles

Durante el primer año éste contará con cuatro niveles de educación: taller, preescolar, primero de básica y segundo de básica, en los cuatro años posteriores se continuará abriendo niveles de educación para culminar con la apertura de séptimo de básica en el cuarto año.

La capacidad del proyecto se ha establecido para 20 estudiantes por aula contando con un paralelo en los primeros cinco años de vida. La pensión mensual se ha establecido en 100 USD los cinco primeros años con un incremento del 5% para el quinto año, la matrícula será cobrada de manera anual y corresponderá al 65% de la pensión vigente.

El financiamiento del proyecto se realizará a través de dos fuentes: capital propio y un préstamo bancario, el capital propio será aportado por los socios y corresponde al 44% de la inversión inicial, para solventar la diferencia se obtendrá un préstamo con una institución financiera a cinco años con dividendos fijos.

Los flujos financieros muestran que la inversión se recupera en alrededor de cuatro años tanto para el proyecto como para los accionistas con una tasa de rendimiento atractiva para la inversión.

Se encontró, sin embargo, que debido a sus altos costos fijos y a la naturaleza del negocio el proyecto es altamente sensible a variaciones en cantidad y precio

ABSTRACT

The Project is about the implementation of a school in Tumbaco valley which offers education services with high quality and affordable price. It will be created for children from three to eleven years old.

During the first year of operation it will have four education levels: nursery, pre – kinder, kinder, and first grade. From second to fifth year of operations it will have the rest of levels until sixth grade.

During the first five years of operations capacity will be 20 students for classroom and it will be just one classroom for each level.

The price of the month will be 100 USD which will have a 5% increase in the fifth year. There will be also an enrollment charge that will represent the 65% of the month value.

The funds needed for the Project will be obtained from two sources: equity and a bank loan.

The equity will be contributed by the shareholders and it will represent the 44% of the total investment. The difference will be covered by a five years loan negotiated with fix dividend.

The financial flows show that the investment will be recovered in more or less four years for the project and the shareholders with an attractive profitability rate, nevertheless the high fixed costs make it very sensitive to amount and price variations.

INTRODUCCIÓN

La educación es el pilar de del desarrollo de los pueblos y solo a través del desarrollo la sociedad puede ser libre para construir un futuro y destino digno y de oportunidades para todos.

La educación en la zona de Tumbaco se encuentra dividida entre instituciones de administración privada y administración pública. Por un lado las instituciones estatales no ofrecen calidad en la educación dado que por tratarse de una parroquia rural el estado no siempre invierte los recursos necesarios para el desarrollo de este derecho de la sociedad.

La educación privada de la zona en cambio está caracterizada por la existencia de un sin número de instituciones de poca fuerza y que en muchos casos no cumplen con las características ni infraestructura para ofrecer un servicio de calidad, y las que cumplen con todas las características no siempre están al alcance económico de todos los moradores de la zona, por lo que en muchos casos éstos se conforman con las instituciones pequeñas del sector que no ofrecen necesariamente excelencia académica.

De aquí nace la necesidad de ofrecer a los moradores de la zona una oportunidad para mejorar el futuro de sus hijos a través de la educación a precios que ellos puedan solventar, contribuyendo de esta manera con el desarrollo de la zona en más de una forma.

1. ANÁLISIS DEL SECTOR

1.1. Características de la Educación en el Ecuador

1.1.1. Principales características de la educación pública

La educación en Ecuador tiene sus primeras manifestaciones durante la época colonial, época en la cual los españoles dirigen la educación hacia dos grupos predominantes dentro de la sociedad; por un lado la educación destinada a preparar a los administradores de las posesiones de la corona española, educación que más tarde se convertiría en educación privada, y por otro a la cristianización de los indígenas y las posteriores escuelas de oficios, de las cuales nacen las primeras instituciones de finalidad pública.

El sistema educativo durante esta etapa era una copia de los sistemas utilizados en Europa, los cuales se caracterizaban por tener como objetivos principales el sostener el sistema político, a la corona, y el servir a Dios mediante la enseñanza de la religión en todos los aspectos académicos con lo cual se sostenía el poder de la iglesia.

Durante la época de la República, tras la independencia se realiza una reforma de los sistemas educativos, tanto en escuelas, colegios y universidades, con lo cual nacen las primeras ideas de generalizar la educación y ponerla al alcance de las masas; en este tiempo surgen las primeras ideas de llevar la educación al pueblo como derecho y no como privilegio.

En 1830 Ecuador se organiza como estado libre y soberano, con lo cual se crea la primera constitución y en ella se declara la obligación del estado de promover y fomentar la educación, con esta finalidad se impulsa la educación pública y se crean regulaciones y organismos encargados del control de las disposiciones dictadas en los diversos gobiernos de la época.

Durante el gobierno de Gabriel García Moreno la educación se ve fortalecida y se busca mejorar el sistema educativo de la época, para ello la educación se pone en manos de la Iglesia Católica a través de la importación de modelos pedagógicos por parte de congregaciones religiosas como Jesuitas, para las escuelas de varones, y religiosas del Sagrado Corazón, para la educación de señoritas. Durante esta etapa se da impulso a la educación mediante un aumento en la inversión para construcción de escuelas y colegios así como para compra de imprentas y útiles escolares, del mismo modo bajo la tutela de las congregaciones religiosas se realizan planes para la implementación de escuelas de Pedagogía para la formación de docentes.

La educación se usa como mecanismo de control de las masas e integración política ya que la pedagogía lleva consigo principios católicos amparados por el gobierno que busca inculcar en los estudiantes altos principios católicos.

A partir de 1890 se realizan reformas para la adopción de un mismo método de enseñanza en el país. Se establece la obligatoriedad y la gratuidad de la educación primaria, se continúa con la expansión de la educación de ideología católica y la creación de nuevas instituciones educativas.

Durante los gobiernos de Rocafuerte, Urbina y Robles se mantiene la corriente de gratuidad de la educación sin embargo la falta de presupuesto estatal impide el desarrollo de las instituciones públicas, debilitando de esta manera el sistema educativo estatal así como la calidad del servicio que se ofrecía.

En 1897, durante el gobierno de Alfaro se aprueba la ley de institución Pública la cual garantiza la instrucción primaria obligatoria, gratuita y laica, del mismo modo se crean centros de capacitación laicos para profesores.

En 1906 durante el segundo gobierno de Alfaro se separa definitivamente al Estado de la Iglesia, se suprime la religión oficial y se proclama la libertad de conciencia, a partir de este punto la educación deja de estar en manos de la iglesia, como consecuencia la educación estatal se vuelve laica.

Entre 1930 y 1940 la educación en Ecuador es influida por varias corrientes de pensamiento, de los cuales sobresalió el socialismo, época durante la cual se da una democratización de la educación gracias a la diversificación de planes de estudio acorde a la zona a la que se pretendía llegar.

A partir de 1950 la educación se ve desarrollada gracias a factores como mejor infraestructura, materiales y constante capacitación de los docentes, a demás para esta época se reestructura el Ministerio de Educación permitiendo a la educación volverse más dinámica.

En esta etapa se realizan reformas que permitieron modificar el sistema educativo y orientarlo hacia el campo ocupacional existente, la política educativa se dirigió básicamente a extender la educación hacia áreas rurales y a fortalecer la educación secundaria en las ramas técnicas y de enseñanza general.

Para 1990 la educación pública continúa sus esfuerzos para mejorar; de esta manera entre 1991 y 1992 existieron alrededor de 21.133 planteles educativos y 131.036 educadores, según datos del Sistema Nacional de Estadísticas Educativas (SINEC). A pesar del crecimiento de la infraestructura y el capital humano la educación cuenta con importantes deficiencias como falta de electricidad, agua potable o alcantarillado.

Durante los últimos 50 años las políticas gubernamentales encaminadas a la reducción de los niveles de analfabetismo lograron importantes resultados, los cuales se podrán observar el cuadro y gráfico siguientes:

CUADRO 1

TASA DE ANALFABETISMO (1950 – 2010)	
AÑO	**Porcentaje**
1950	44,20%
1962	32,50%
1974	25,80%
1982	16,50%
1990	11,70%
2001	9,01%
2003	9,00%
2006*	8,60%
2007	8,00%
2008*	7,60%
2010	6,75%

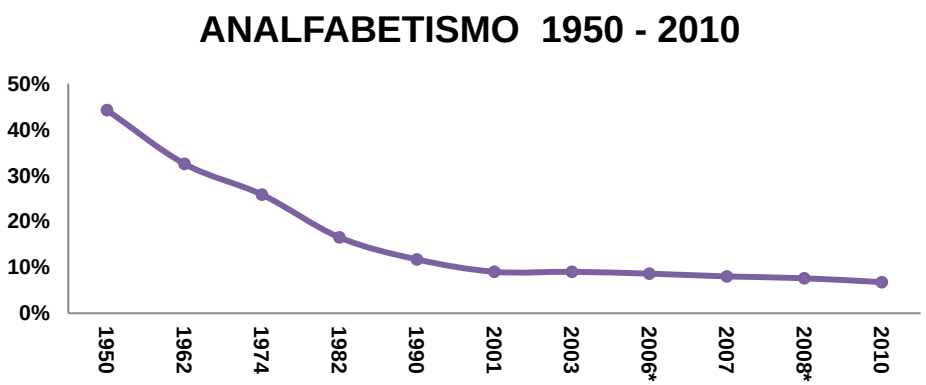
FUENTE: INEC

*Estimaciones obtenidas del informe: "Evolución histórica,

Información actualizada y mapa nacional del analfabetismo, 2009"

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

GRÁFICO 1



FUENTE: INEC

*Estimaciones obtenidas del informe: "Evolución histórica, información actualizada y mapa nacional del analfabetismo, 2009"

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Se puede observar una disminución del analfabetismo en más o menos 5 puntos porcentuales desde 1982 a 1990. A partir de 19 la tasa de analfabetismo sigue

en descenso hasta alcanzar en el año 2010 alcanza un porcentaje del 6,75%[1], esto significa una disminución de alrededor del 5% durante los últimos 20 años.

En el año 1999 se presenta la crisis económica nacional más grave de la última época, crisis que afectó gravemente a la población y en una mayor proporción a la población de ingresos recursos. Sus repercusiones alcanzaron el ámbito educativo, ya que dicho año "483.851 niñas y niños no se matricularon" (LUNA T. Milton, *"la educación en los últimos años"* pag. 2).

Entre los años 2000 y 2006 la educación presenta deficiencias que no solo se manifiestan en problemas de permanencia o acceso, debido a la pobreza de la población que hasta dicha fecha no se recupera de la crisis de los años anteriores, sino en la calidad de la enseñanza Los problemas en la calidad de la educación se ven reflejados en:

> Programas de estudio desactualizados y poco pertinentes, persistencia de esquemas pedagógicos tradicionales y alejados de las demandas de la diversidad cultural y del desarrollo científico y tecnológico, deficiencia de calidad sustentada en relaciones racistas, jerárquicas y de mal trato dentro de establecimientos educativos, la mala formación, capacitación y desmotivación de los maestros, carencia de material didáctico, infraestructura deficiente, poca acompañamiento familiar y la cada vez mayor influencia de la TV y de los juegos electrónicos en las ciudades. Debido a esto, hay altos niveles de repitencia, siendo quizá el más alarmante el que se produce en el segundo año de educación básica (primer grado) por el enorme impacto que se produce en el futuro de la persona, donde uno de cada diez niños repite el año"[2].

Por otro lado el Estado se ve empobrecido y el presupuesto destinado a la educación no alcanza a cubrir las necesidades, los recursos son pocos a lo cual

[1] INEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: www.inec.gob.ec
[2] LUNA T. Milton, ***"LA EDUCACIÓN EN LOS ÚLTIMOS AÑOS"***

acompaña un gasto público mal dirigido, lo cual se debe a que la asignación de recursos para educación se los hace en base a políticas macroeconómicas de estabilidad estatal y no en base a criterios de gestión educativa.

Como producto de la situación financiera de la educación se dan constantes paros de maestros lo que representa para la educación altos costos debido a paralizaciones y manifestaciones durante el año lectivo los cuales debilitan la calidad de la educación pública, y contribuyen a la existencia de grandes vacios de conocimiento en los estudiantes.

A continuación se presenta el Presupuesto General del Estado destinado a educación a partir del año 2000 hasta el 2012.

CUADRO 2

PRESUPUESTO ESTATAL DESTINADO A EDUCACIÓN USD		
AÑO	**Inv Educación**	**Incr.**
2000	307.500.000,00	-
2001	519.500.000,00	68,94%
2002	733.500.000,00	41,19%
2003	748.900.000,00	2,10%
2004	885.700.000,00	18,27%
2005	952.800.000,00	7,58%
2006	1.096.500.000,00	15,08%
2007	1.173.654.939,96	7,04%
2008	2.769.557.931,03	135,98%
2009	3.049.318.060,81	10,10%
2010	3.447.855.447,57	13,07%
2011	3.858.571.695,81	11,91%
2012*	4.295.863.867,37	11,33%

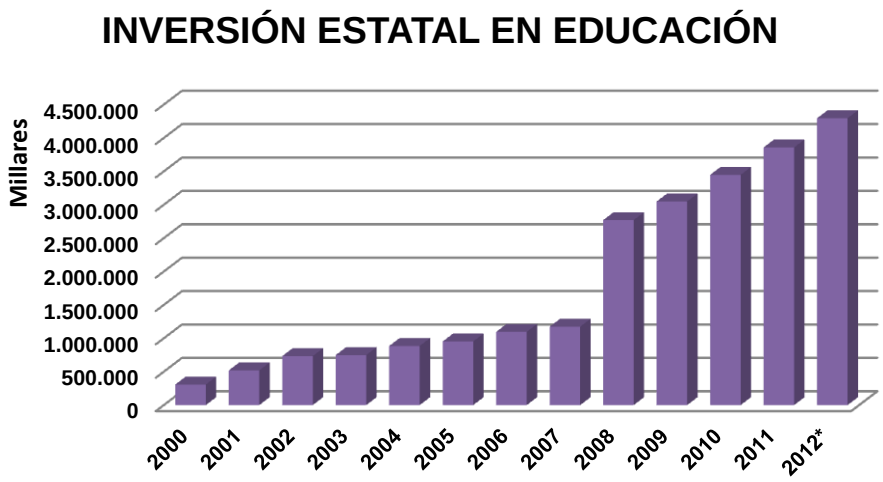
FUENTE: MINISTERIO DE FINANZAS Y BCE

* Valor presupuestado para el 2012

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Se observa que en el año 2000 el presupuesto destinado a la educación en el Ecuador alcanzaba 307.500.000 USD, este presupuesto se ha ido incrementando todos los años hasta que en el año 2012 se ha presupuestado 4.295.863.867,37[3] USD

GRÁFICO 2



FUENTE: MINISTERIO DE FINANZAS Y BCE

*Valor presupuestado para el 2012

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El gráfico 2 muestra el crecimiento que ha tenido el presupuesto general del estado destinado a educación del 2000 al 2012 se puede notar que a partir del año 2008 este presupuesto se incrementa notablemente; esto se debe a que a partir del año 2007, año en el cuál comenzó el gobierno del Economista Rafael Correa, se plantean varios cambios a la educación; Como primer punto se propuso eliminar el analfabetismo en Ecuador, el cuál según el último censo alcanzó un porcentaje del 6,75% durante el año 2010, adicional se propuso una

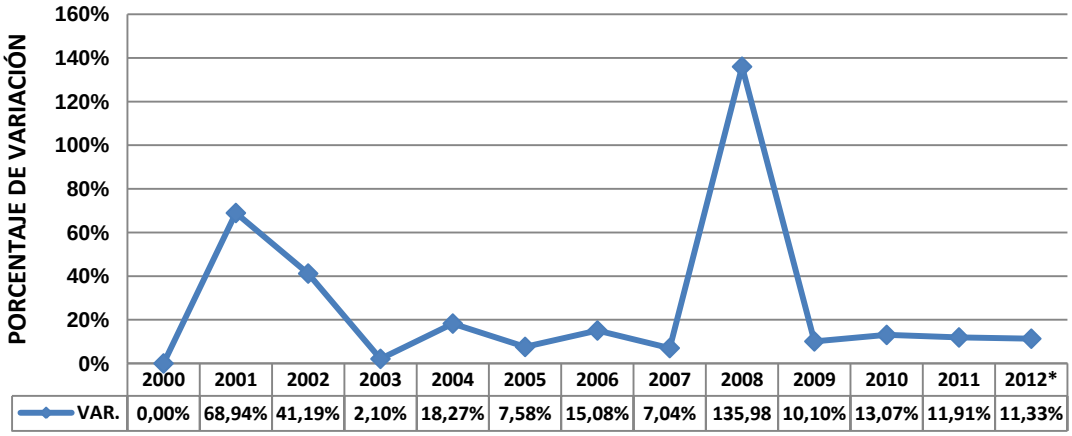
[3] Ministerio de Economía y Finanzas: www.finanzas.gob.ec/

reestructuración de la educación, en temas como inversión, mejoramiento de índices educativos, reestructuración del pensum, zonificación de la educación e incluso el cambio en las condiciones de trabajo de los docentes educativos.

En cuanto a inversión en educación es importante analizar el aumento que el Presupuesto General de Estado, destinado al sector educación, ha tendido en estos últimos años:

GRÁFICO 3.

VARIACIÓN EN LA INVERSIÓN ESTATAL



	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012*
VAR.	0,00%	68,94%	41,19%	2,10%	18,27%	7,58%	15,08%	7,04%	135,98	10,10%	13,07%	11,91%	11,33%

FUENTE: MINISTERIO DE FINANZAS Y BCE

*Valor presupuestado para el 2012

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El gráfico 3 refleja las variaciones porcentuales producidas entre los años 2000 y 2012 en el presupuesto destinado al sector educación.

El año en el cuál la inversión en educación creció de manera más acelerada fue durante el 2008, año en el que el Presupuesto General del Estado destinado a educación aumentó 135% en comparación al año 2007, lo que representa una

inversión 8 veces mayor en comparación al año 2000, año que hemos tomado como base.

A partir del año 2009 la inversión sigue en aumento, sin embargo los porcentajes de incremento se estabilizan en una tasa promedio del 11% anual.

De este modo se encuentra que del 2008 al 2009 la variación es del 10,10%; del 2009 al 2010 el incremento fue del 13,07%, del 2010 al 2011 fue del 11,91% y del 2011 al 2012 se prevé un aumento en la inversión estatal del 11,33%.

Sin embargo este aumento en el presupuesto destinado a educación no alcanza a cubrir los rubros que se gastan, ya que los rubros gastados en el sector educación parecen ir en aumento debido a las actuales políticas del gobierno las que han propuesto completa "gratuidad" de la educación, por lo cual el Estado cubre, adicionalmente, el pago que los padres de familia realizaban al inicio de año por concepto de laboratorios y mantenimiento, además se ha generado un gasto más al proporcionar textos gratuitos para todas las instituciones y niveles de educación, en consecuencia los presupuestos otorgados a las instituciones fiscales no alcanzan para cubrir todos los gastos que estas tienen de modo que la compensación de sus obligaciones se retardan ocasionando problemas como falta de luz, agua o descuido de los materiales y equipos de laboratorio, sin mencionar que la calidad de los textos otorgados no satisface el nivel de educación que los estudiantes deberían alcanzar.

Los cambios que se han generado actualmente como un nuevo pensum, que incluye como segunda lengua el quichua y elimina ciertas cátedras, la

existencia de un nuevo bachillerato único para todas las instituciones, la zonificación de la educación la que priva a las familias de elegir la institución en la cual desean que sus hijos estudien y los condenan a que su educación este en función del lugar en el que viven y el cambio del horario de trabajo de los docentes de 6 horas pedagógicas a 8 horas reloj ha generado polémica, y muchos debates; éstas situaciones llevan a la población a preguntarse si dichos cambios, incluyendo la inversión realizada, han generado progreso y desarrollo real en la educación pública.

Para ello es necesario analizar los siguientes indicadores de gestión educativa como son analfabetismo, tasa de matriculación bruta y neta y años de permanencia:

Para el año 2010 el analfabetismo alcanza un porcentaje del 6, 75%.; lo que representa una disminución de alrededor del 2% en comparación al 2007, como lo indica el cuadro 1 y el gráfico 1; este resultado muestra que a pesar de la promesa del presidente de terminar el analfabetismo, y la alta inversión de recursos en este propósito, esta meta no se ha cumplido; ya que si bien se han tomado medidas, políticas y se han puesto gran cantidad de recursos a disposición del cumplimiento de este objetivo los resultados no parecen ser lo suficientemente buenos para justificar los altos incrementos en el gasto público del sector.

En cuanto a la tasa de matriculación bruta, la cual indica “el número de alumnos matriculados en un determinado nivel de educación,

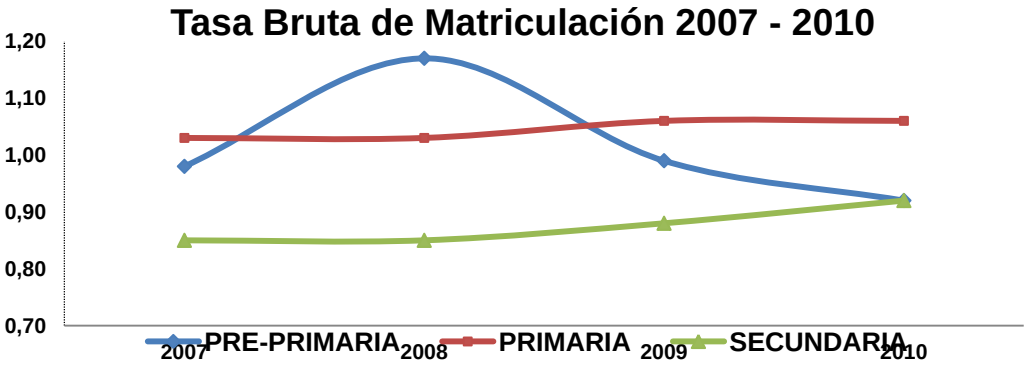
independientemente de la edad, expresada en porcentaje de la población del grupo de edad teórica correspondiente a ese nivel de enseñanza"[4]. (UNESCO) se puede observar su desarrollo a partir del año 2007 en el cuadro y grafico mostrado a continuación:

CUADRO 3

TASA BRUTA DE MATRICULACIÓN Porcentaje				
NIVEL	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
PRE-PRIMARIA	98%	117%	99%	92%
PRIMARIA	103%	103%	106%	106%
SECUNDARIA	85%	85%	88%	92%

FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

GRÁFICO 4



FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Este indicador muestra que a partir del 2007 el porcentaje de niños matriculados en pre básico se ha reducido en alrededor de 6%, para la

[4] UNESCO: United Nations Education, Scientific and Cultural Organization: www.unesco.org

educación primaria por el contrario esta tasa ha subido en 3% y del mismo modo en la educación secundaria este indicador ha aumentado en 8%.

La tasa neta de matriculación la cual indica el "número de alumnos del grupo de edad correspondiente teóricamente a un nivel de educación dado, expresado en porcentaje de la población total de ese grupo de edad" (UNESCO)[5] por su parte muestra los siguientes datos:

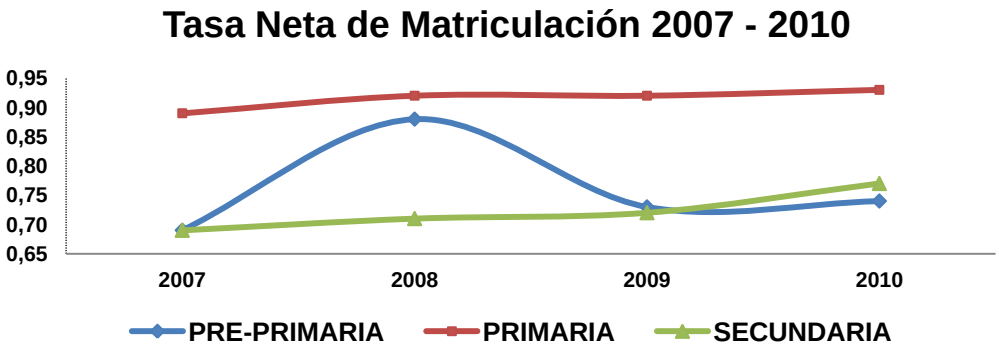
CUADRO 4

TASA NETA DE MATRICULACIÓN Porcentaje				
NIVEL	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
PRE-PRIMARIA	69%	88%	73%	74%
PRIMARIA	89%	92%	92%	93%
SECUNDARIA	69%	71%	72%	77%

FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

GRÁFICO 5



FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

[5] IBÍDEM

La tasa neta de matriculación para el pre básico muestra un alza en el año 2008, año de mayor inversión, sin embargo cae del 88% al 73% durante el 2009, mostrando, finalmente, en el 2010 una leve recuperación.

En cuanto a la Tasa de Matriculación Neta para la sección primaria existen pocas variaciones, mostrando el mayor incremento en el año 2010.

La tasa neta para la secundaria muestra un desarrollo positivo ya que ha crecido 7% desde el 2007 al 2010.

Este indicador se encuentra en crecimiento y evidencia desarrollo en los niveles de matriculación de la población ecuatoriana, lo cual se presume es a causa de las políticas estatales para mejorar estos índices, pero sigue quedando la interrogante de si un aumento promedio del 2% en la tasa neta de matriculación justifica una inversión del 135% mayor.

Finalmente, los años promedio de estudio en el año 2006 eran de 7,36 años y para diciembre del 2010 esta tasa aumento a 7,85[6], como lo indican el siguiente cuadro y gráfico:

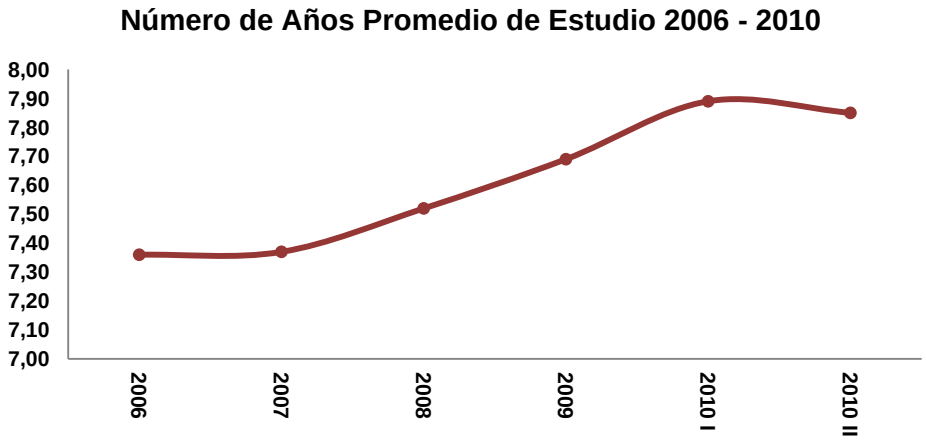
CUADRO 5

NÚMERO DE AÑOS PROMEDIO DE ESTUDIO Valores absolutos	
Año	**Valor**
2006	7,36
2007	7,37
2008	7,52
2009	7,69
2010 I	7,89
2010 II	7,85

FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

[6] Ecuador en Cifras: www.ecuadorencifras.com

GRÁFICO 6



FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El gráfico 6 muestra la evolución que el indicador número de años promedio de estudio ha tenido en el periodo analizado, se encontró que en el año 2006 era de 7,36 y para el segundo semestre del 2010 alcanzó un valor de 7,85[7], esto muestra una mayor permanencia de los estudiantes en las instituciones educativas

La educación ha sido desde tiempos de la Republica una preocupación del Estado, sin embargo décadas de gobiernos inescrupulosos a los cuales no les ha importado el bienestar de la educación han impedido que la educación estatal tenga un nivel de excelencia, sin desmerecer los esfuerzos de aquellos líderes que han luchado por el desarrollo de la educación, la educación estatal en Ecuador es pobre tanto en infraestructura, tecnología y conocimientos como en planes para su desarrollo, de aquí nace un problema social del cual no se puede

[7] Ecuador en Cifras: www.ecuadorencifras.com

salir, la pobreza, ya que la educación es la base de un país culto, libre y productivo en el cual todos pueden acceder a una vida digna.

1.1.2. Principales características de la educación privada.

Se denomina educación Privada o particular a aquella que no es brindada ni subsidiada por ningún ente estatal de tal manera que los fondos de los cuales dispone para funcionar son de carácter privado y los rubros generados por esta actividad tienen fines de lucro.

La educación privada tiene sus primeras manifestaciones en Ecuador durante la época de la colonia, época en la cual los hijos de familias adineradas recibían educación de filosofía europea y con los más altos y estrictos valores católicos con la finalidad de poder administrar los bienes de la corona.

Más adelante en los gobiernos de Rocafuerte, Urbina y Robles toma fuerza ya que con la finalidad de procurar a las clases de altos ingresos económicos una educación de mejor calidad, con ideologías europeas y manteniendo altos valores católicos. La educación representaba un sólido, poderoso y elitista sistema educativo, manejado por la Iglesia, el cuál continuaba manteniendo ideologías y prejuicios de la época colonial.

En 1906, con la separación definitiva del estado y la iglesia realizada durante el asegundo gobierno de Eloy Alfaro, el sistema educativo privado se consolida a

manos de las comunidades religiosas las cuales siguieron encargadas de la educación de las familias de elite de la sociedad ecuatoriana. Durante la época grandes congregaciones religiosas se encargan de la preparación de los mejores profesionales de aquel tiempo, los cuales llegan durante varias décadas a la presidencia de la República.

Posteriormente las instituciones particulares no gozaron solo de capital proveniente de las congregaciones religiosas sino de sociedades laicas las cuales crearon un mercado potencial a partir de la demanda insatisfecha de familias con recursos dispuestas a pagar por un servicio educativo el cuál se caracterizaría por la oferta de proyectos educativos ambiciosos y diversos que incluían temas novedosos en cuanto a pedagogía, una malla curricular más didáctica y acercamiento al estudiante durante el proceso educativo.

En la actualidad la educación privada se caracteriza por la existencia de una diversa oferta educativa a diversos precios.

En cuanto a la calidad de los centros de enseñanza privados, existen algunos que poseen años de experiencia y que han obtenido varias generaciones de buenos estudiantes los que poseen excelentes conocimientos. Del mismo modo existen colegios en los cuales los estudiantes aprenden solo lo básico, no se les exige esforzarse ni estudiar para cursar los años. Finalmente existen instituciones que han empezado como instituciones pequeñas pero que se han proyectado para ser grandes y ofrecer a la sociedad estudiantil ecuatoriana una excelente calidad de educación.

Más allá de las características expresadas con anterioridad es fundamental para este estudio un análisis de los factores que influirían en la actividad económica de enseñanza, para ello se realizara un estudio los principales indicadores macroeconómicos, inflación, así como de la situación sectorial para lo cual utilizaremos los estados financieros de la actividad enseñanza, la cual incluye educación primaria, secundaria y educación para adultos; teniendo la educación primaria una participación promedio, durante el periodo de estudio, del 68%, la educación secundaria el 20% y la educación para adultos el 12% restante.

Dentro del análisis macroeconómico se debe analizar cuáles han sido los movimientos de la inflación durante los últimos meses, el periodo que se analizará será desde septiembre del año 2010 hasta junio del año 2012.

En las siguientes líneas se encontrará la inflación para el sector educación, más adelante se presentará la inflación para productos de la educación como matrículas pensiones, textos y uniformes

El cuadro 6 contiene información sobre la inflación para el sector educación, éste muestra el índice mensual de inflación, la variación mensual y la tendencia de la inflación.

Para junio del 2012 existe un indicador de 155,63, con una variación con respecto al mes anterior de 0,23%[8] y una tendencia creciente.

[8] Banco Central del Ecuador: www.bce.fin.ec

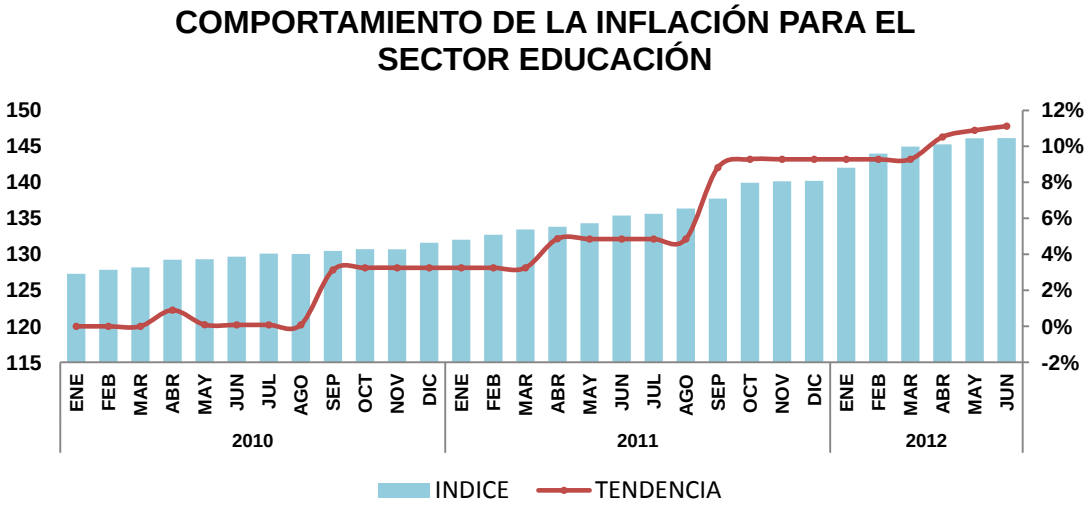
CUADRO 6

INFLACIÓN PARA EL SECTOR EDUCACIÓN				
AÑO	**MES**	**Indice**	**Porcentaje de Variación Mensual**	**Tendencia de la Inflación**
2010	**Enero**	139,46	0,00%	0,00%
	Febrero	139,46	0,00%	0,00%
	Marzo	139,46	0,00%	0,00%
	Abril	140,71	0,90%	0,90%
	Mayo	139,58	-0,81%	0,09%
	Junio	139,57	-0,01%	0,08%
	Julio	139,57	0,00%	0,08%
	Agosto	139,57	0,00%	0,08%
	Septiembre	143,82	3,05%	3,13%
	Octubre	144,00	0,12%	3,25%
	Noviembre	143,99	0,00%	3,25%
	Diciembre	143,99	0,00%	3,25%
2011	**Enero**	143,99	0,00%	3,25%
	Febrero	143,99	0,00%	3,25%
	Marzo	143,99	0,00%	3,25%
	Abril	146,33	1,62%	4,87%
	Mayo	146,30	-0,02%	4,85%
	Junio	146,30	0,00%	4,85%
	Julio	146,30	0,00%	4,85%
	Agosto	146,30	0,00%	4,85%
	Septiembre	152,11	3,97%	8,82%
	Octubre	152,81	0,46%	9,28%
	Noviembre	152,81	0,00%	9,28%
	Diciembre	152,81	0,00%	9,28%
2012	**Enero**	152,81	0,00%	9,28%
	Febrero	152,81	0,00%	9,28%
	Marzo	152,81	0,00%	9,28%
	Abril	154,70	1,24%	10,52%
	Mayo	155,28	0,37%	10,89%
	Junio	155,63	0,23%	11,12%

FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

GRÁFICO 7



FUENTE: Banco Central del Ecuador
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

En el gráfico 7 se observa que el índice de inflación al consumidor varía en mayor proporción durante los meses de septiembre y abril, fenómeno que se repite en los tres años de análisis, esto se lo puede explicar debido a dos eventos que suceden en dichos meses; encontramos en primer lugar al ingreso a clases del sector Sierra, el cual tiene lugar durante el mes de septiembre, causando un movimiento inflacionario debido a una mayor demanda de productos relacionados a la educación, del mismo modo el ingreso a clases en la región Costa comienzan en abril explicando las variaciones producidas en dicho mes.

La línea de tendencia de la inflación representa el sentido en que la inflación se ha movido durante el periodo de análisis. Se puede notar que el índice va aumentando sin embargo la proporción en la que aumenta es considerado normal, no mayor al 4% de variación mensual, lo que representa que se esperan aumentos de precios dentro de este sector con variaciones más fuertes en abril y

septiembre, sin embargo estas no representarán un gran impacto para la economía de las familias.

Ahora se presentarán datos que permitirán analizar el movimiento de la inflación para los rubros matrículas escolares, pensión escolar, textos escolares y uniformes:

En cuanto al rubro matrículas escolares se observa un comportamiento similar para matrículas de preescolar y matrículas de primaria (cuadro 8 y cuadro 9) ya que ambas comienzan en septiembre del 2010 con un índice que se mantiene contante hasta marzo del 2011; para abril del 2011 el indicador decrece 2,84% y 2,70% respectivamente.

El movimiento de la inflación se debe a que en el mes de abril las instituciones de la región costa comienzan un nuevo periodo de clase sin embargo el decrecimiento del indicador se puede explicar por las políticas estatales implementadas en el 2011 en las cuales las instituciones públicas han eliminado todos los valores a pagar por concepto de matrícula, estos indicadores se mantienen bajos hasta agosto del 2011, fecha de ingreso a clases de la región sierra, sin embargo en septiembre 2011 este indicador aumenta 3,35% y 2,22% respectivamente lo cual sugiere un aumento en rubros de matrículas en el sector de educación. Dado que se mantiene la política de gratuidad de la educación, matricula con valor cero, se presume que este aumento se debe a variaciones producidas en matriculas del sector privado, por lo que se puede concluir que en la región sierra la educación privada juega un papel más importante que en

la región costa. De septiembre 2011 a marzo 2012 se mantienen variaciones pequeñas en el indicador de inflación hasta abril del 2012 mes en el cuál la inflación sube un 2,17% y 3,43%.

Se observa una inflación creciente para el sector y se espera un incremento en el indicador para agosto, fecha de ingreso a clases de la población de la región sierra.

El cuadro 7 muestra los indicadores, variación mensual y tendencia de la inflación, el indicador a junio 2012 es de 144,70 con una variación mensual de 0,5%.[9]

CUADRO 7

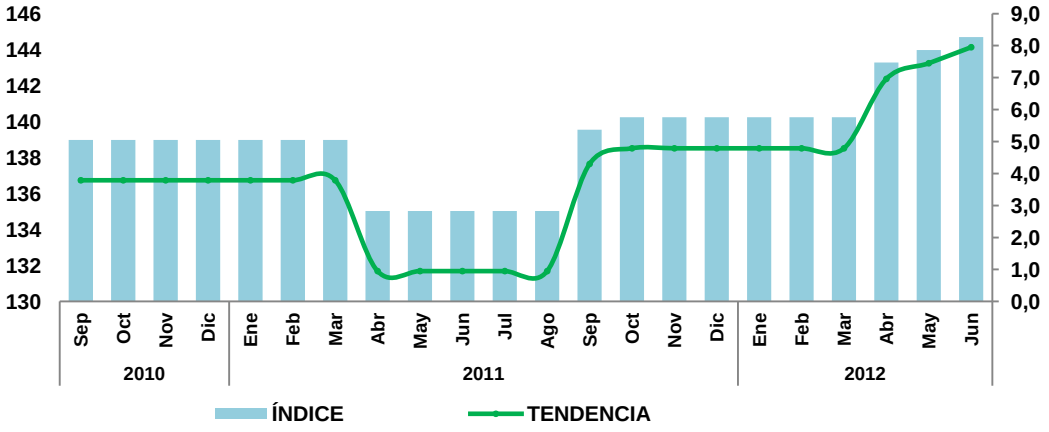
INFLACIÓN PARA MATRICULAS EDUCACIÓN PREESCOLAR				
AÑO	MES	INDICE	Inflación Mes	Tendencia
2010	Septiembre	138,98	3,79	3,79
	Octubre	138,98	0	3,79
	Noviembre	138,98	0	3,79
	Diciembre	138,98	0	3,79
2011	Enero	138,98	0	3,79
	Febrero	138,98	0	3,79
	Marzo	138,98	0	3,79
	Abril	135,03	-2,84	0,95
	Mayo	135,03	0	0,95
	Junio	135,03	0	0,95
	Julio	135,03	0	0,95
	Agosto	135,03	0	0,95
	Septiembre	139,55	3,35	4,3
	Octubre	140,24	0,49	4,79
	Noviembre	140,24	0	4,79
	Diciembre	140,24	0	4,79
2012	Enero	140,24	0	4,79
	Febrero	140,24	0	4,79
	Marzo	140,24	0	4,79
	Abril	143,28	2,17	6,96
	Mayo	143,98	0,49	7,45
	Junio	144,7	0,5	7,95

FUENTE: Ecuador en Cifras
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

[9] Ecuador en Cifras: www.ecuadorencifras.com

GRÁFICO 8

INFLACIÓN PARA MATRICULAS DE EDUCACIÓN PREESCOLAR



FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El gráfico 8 muestra el movimiento de la inflación para matrículas preescolares, se nota las variaciones producidas por el inicio de clases, fenómeno ya explicado en la pagina superior.

El cuadro 8 muestra los valores para matrículas de educación primaria para junio del 2012 el índice fue de 127,78 con una variación respecto al mes anterior de 0,76[10] y tendencia al crecimiento.

[10] IBÍDEM

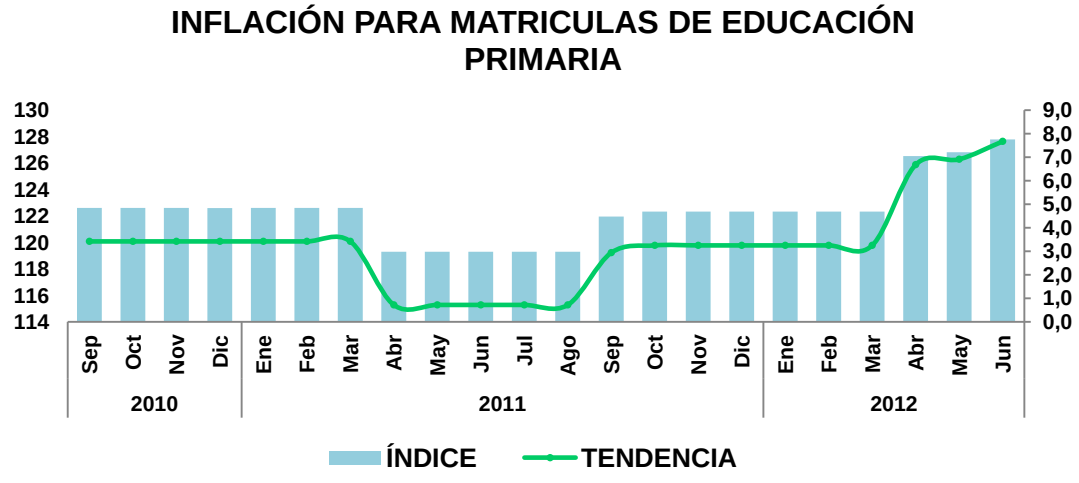
CUADRO 8

INFLACIÓN PARA MATRICULAS EDUCACIÓN PRIMARIA				
AÑO	MES	INDICE	Inflación Mes	Tendencia
2010	Septiembre	122,61	3,42	3,42
	Octubre	122,61	0	3,42
	Noviembre	122,61	0	3,42
	Diciembre	122,6	0	3,42
2011	Enero	122,61	0	3,42
	Febrero	122,61	0	3,42
	Marzo	122,61	0	3,42
	Abril	119,3	-2,7	0,72
	Mayo	119,3	0	0,72
	Junio	119,3	0	0,72
	Julio	119,3	0	0,72
	Agosto	119,3	0	0,72
	Septiembre	121,95	2,22	2,94
	Octubre	122,33	0,31	3,25
	Noviembre	122,33	0	3,25
	Diciembre	122,33	0	3,25
2012	Enero	122,33	0	3,25
	Febrero	122,33	0	3,25
	Marzo	122,33	0	3,25
	Abril	126,53	3,43	6,68
	Mayo	126,82	0,23	6,91
	Junio	127,78	0,76	7,67

FUENTE: Ecuador en Cifras

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

GRÁFICO 9



FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El gráfico 9 muestra la forma que el indicador inflación para matrículas de educación primaria a evolucionado durante el periodo de análisis.

El cuadro 9 evidencia que las matrículas de educación secundaria ha tenido variaciones positivas, en los meses de septiembre y abril, con una ligera reducción durante el mes de mayo, sin embargo se puede observar que ha existido inflación durante todo el periodo de análisis; en el mes de septiembre se observó un aumento en el índice inflación del 1,81%, con un pequeño aumento adicional en octubre del 0,34% mostrando una tendencia a crecer en un porcentaje mayor durante los meses de abril y septiembre.

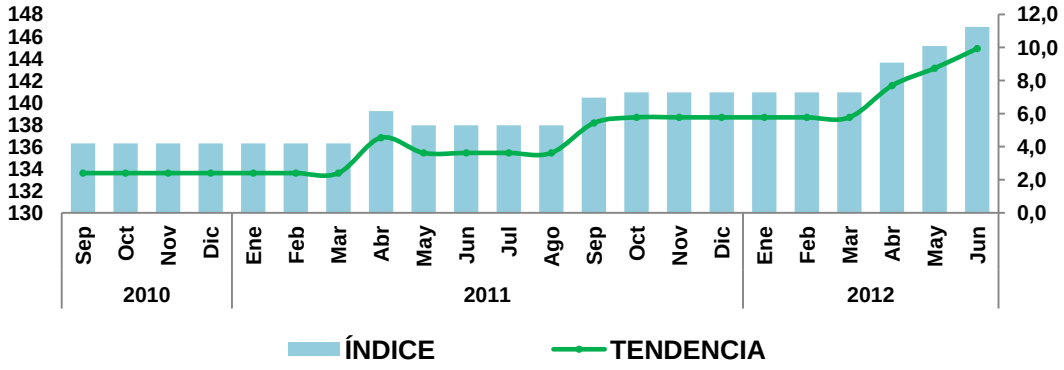
CUADRO 9

INFLACIÓN PARA MATRICULAS DE EDUCACIÓN				
AÑO	**MES**	**INDICE**	**Inflación Mes**	**Tendencia**
2010	**Septiembre**	136,3	2,4	2,4
	Octubre	136,3	0	2,4
	Noviembre	136,3	0	2,4
	Diciembre	136,3	0	2,4
2011	**Enero**	136,3	0	2,4
	Febrero	136,3	0	2,4
	Marzo	136,3	0	2,4
	Abril	139,22	2,14	4,54
	Mayo	137,94	-0,92	3,62
	Junio	137,94	0	3,62
	Julio	137,94	0	3,62
	Agosto	137,94	0	3,62
	Septiembre	140,44	1,81	5,43
	Octubre	140,92	0,34	5,77
	Noviembre	140,92	0	5,77
	Diciembre	140,92	0	5,77
2012	**Enero**	140,92	0	5,77
	Febrero	140,92	0	5,77
	Marzo	140,92	0	5,77
	Abril	143,63	1,92	7,69
	Mayo	145,13	1,05	8,74
	Junio	146,86	1,19	9,93

FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

GRÁFICO 10

INFLACIÓN PARA MATRICULAS DE EDUCACIÓN SECUNDARIA



FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El gráfico 10 muestra que la inflación se comporta de manera similar a las inflaciones para matrículas preescolares y primarias repitiendo el mismo fenómeno producido por el ingreso a clases de la región Sierra y Costa.

Los cuadros 11, 12 y 13 muestran el comportamiento que han tenido los precios de las pensiones a partir del año 2010, estos datos están en correlación a la tendencia de la inflación del sector educación ya que existen incrementos de precios a inicio de cada año escolar, en septiembre para la región sierra y en abril para la región costa. A junio del 2012 el indicador de inflación para pensiones preescolares fue de 167,51, para educación primaria el indicador fue de 176,07 y para pensiones secundarias fue de 168,23 con variaciones de 0,29, 0,20 y 0,25[11] respectivamente.

[11] IBÍDEM

CUADRO 10

INFLACIÓN PARA PENSIÓN DE EDUCACIÓN PREESCOLAR				
AÑO	MES	INDICE	Inflación Mes	Tendencia
2010	Septiembre	154,26	3,01	3,01
	Octubre	154,32	0,04	3,05
	Noviembre	154,32	0	3,05
	Diciembre	154,31	0	3,05
2011	Enero	154,32	0	3,05
	Febrero	154,32	0	3,05
	Marzo	154,32	0	3,05
	Abril	158,09	2,44	5,49
	Mayo	158,09	0	5,49
	Junio	158,09	0	5,49
	Julio	158,09	0	5,49
	Agosto	158,09	0	5,49
	Septiembre	163,27	3,28	8,77
	Octubre	163,85	0,35	9,12
	Noviembre	163,85	0	9,12
	Diciembre	163,85	0	9,12
2012	Enero	163,85	0	9,12
	Febrero	163,85	0	9,12
	Marzo	163,85	0	9,12
	Abril	166,32	1,51	10,63
	Mayo	167,02	0,42	11,05
	Junio	167,51	0,29	11,34

FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

CUADRO 11

INFLACIÓN PARA PENSIÓN DE EDUCACIÓN PRIMARIA				
AÑO	MES	INDICE	Infl. Mes	Tendencia
2010	Septiembre	161,49	3,34	3,34
	Octubre	161,53	0,02	3,36
	Noviembre	161,53	0	3,36
	Diciembre	161,52	0	3,36
2011	Enero	161,53	0	3,36
	Febrero	161,53	0	3,36
	Marzo	161,53	0	3,36
	Abril	165,39	2,39	5,75
	Mayo	165,39	0	5,75
	Junio	165,39	0	5,75
	Julio	165,39	0	5,75
	Agosto	165,39	0	5,75
	Septiembre	171,51	3,7	9,45
	Octubre	172,01	0,3	9,75
	Noviembre	172,01	0	9,75
	Diciembre	172,01	0	9,75
2012	Enero	172,01	0	9,75
	Febrero	172,01	0	9,75
	Marzo	172,01	0	9,75
	Abril	175,32	1,92	11,67
	Mayo	175,72	0,23	11,9
	Junio	176,07	0,2	12,1

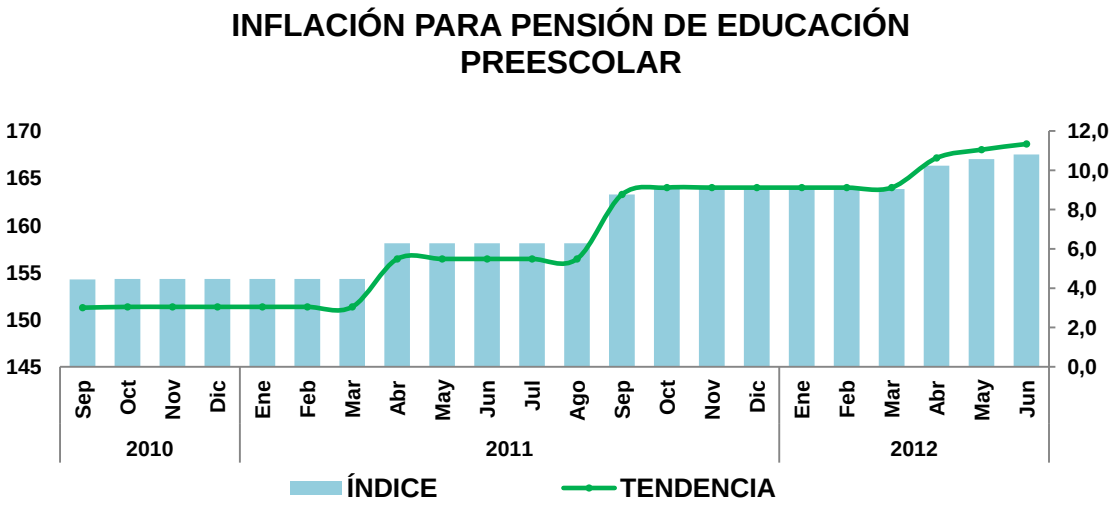
FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

CUADRO 12

INFLACIÓN PARA PENSIÓN DE EDUCACIÓN SECUNDARIA				
AÑO	MES	INDICE	Infl Mes	Tendenc
2010	Septiembre	158,17	3,67	3,67
	Octubre	158,22	0,03	3,7
	Noviembre	158,22	0	3,7
	Diciembre	158,22	0	3,7
2011	Enero	158,22	0	3,7
	Febrero	158,22	0	3,7
	Marzo	158,22	0	3,7
	Abril	159,89	1,05	4,75
	Mayo	160	0,07	4,82
	Junio	160	0	4,82
	Julio	160	0	4,82
	Agosto	160	0	4,82
	Septiembre	165,19	3,24	8,06
	Octubre	165,67	0,29	8,35
	Noviembre	165,67	0	8,35
	Diciembre	165,67	0	8,35
2012	Enero	165,67	0	8,35
	Febrero	165,67	0	8,35
	Marzo	165,67	0	8,35
	Abril	166,91	0,75	9,1
	Mayo	167,82	0,54	9,64
	Junio	168,23	0,25	9,89

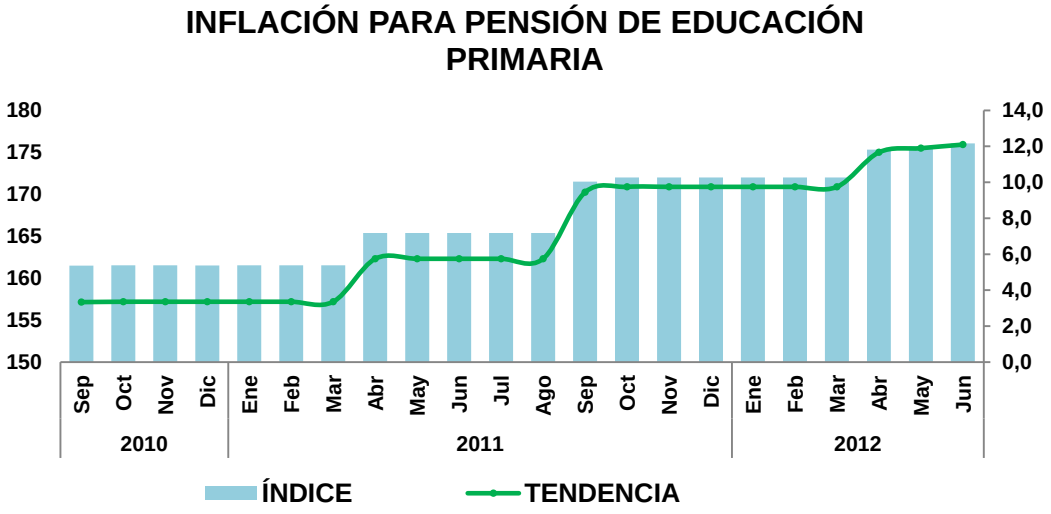
FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

GRÁFICO 11



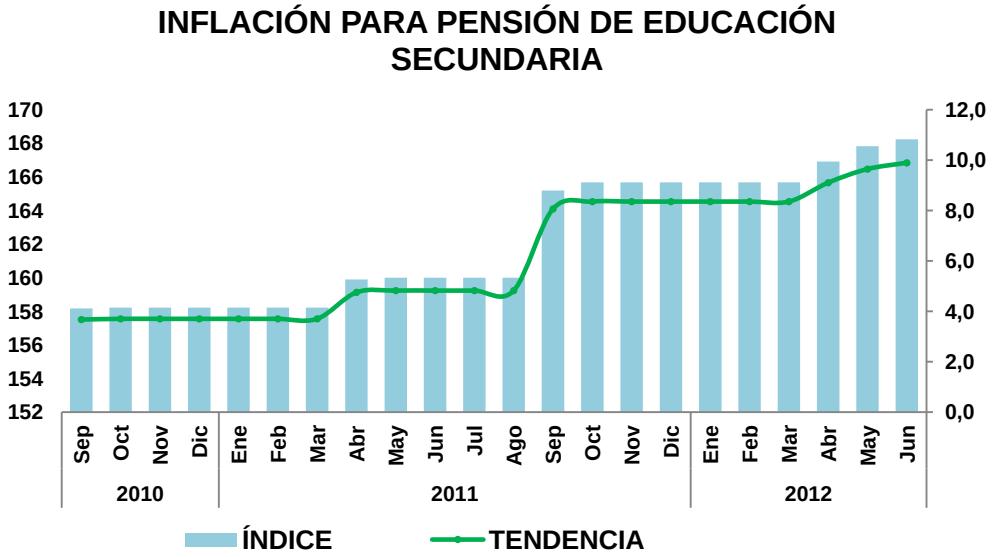
FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

GRÁFICO 12



FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

GRÁFICO 13



FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Los gráficos 11, 12 y 13 muestran la tendencia de la inflación para pensiones preescolar, primaria y secundaria, se acentúan incrementos en los periodos de ingreso a clases, tal movimiento encontrado también en la inflación de matrículas.

El cuadro 13 contiene información sobre la inflación para el producto textos escolares muestra variaciones en los meses de ingreso a clases, con una leve reducción durante el mes de mayo del año 2011, reducción producida por políticas estatales de hacer a los textos escolares gratuitos para las instituciones públicas, sin embargo esta reducción no compensa el aumento del precio en los textos solicitados por instituciones particulares por lo cual se puede observar que la tendencia de precios para el producto sigue en alza; durante la temporada de ingreso a clases de la región sierra la tendencia es similar a la descrita anteriormente.

En el mes de noviembre del 2011 se produce una reducción en los precios de textos escolares y no existen variaciones hasta el mes de abril del 2012 mes en el que los precios se vuelven a reducir para alcanzar un pequeño incremento en junio del 2012; mes en el que alcanza un indicador de 165,99 con una variación mensual de 0,37.[12]

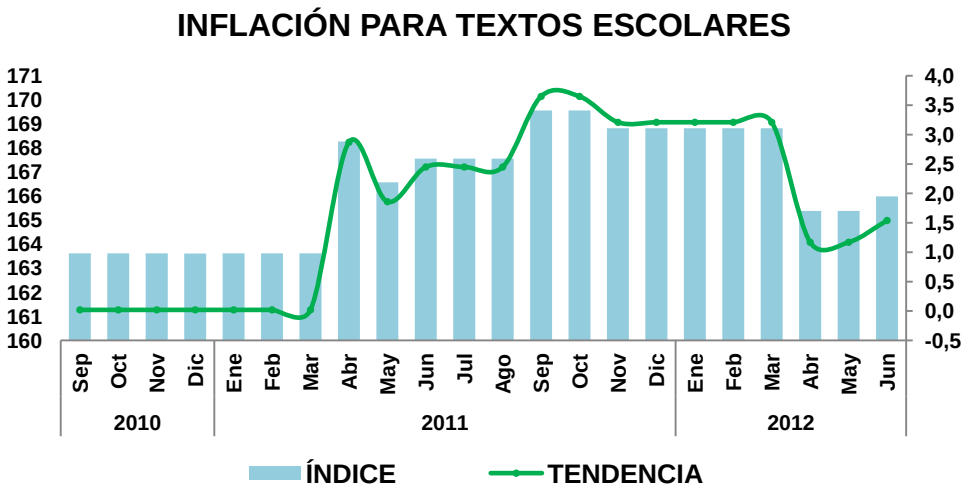
[12] IBÍDEM

CUADRO 13

INLFACIÓN PARA TEXTOS ESCOLARES				
AÑO	**MES**	**INDICE**	**Inflación Mes**	**Tendencia**
2010	**Septiembre**	163,62	0,02	0,02
	Octubre	163,62	0	0,02
	Noviembre	163,62	0	0,02
	Diciembre	163,61	0	0,02
2011	**Enero**	163,62	0	0,02
	Febrero	163,62	0	0,02
	Marzo	163,62	0	0,02
	Abril	168,27	2,85	2,87
	Mayo	166,57	-1,01	1,86
	Junio	167,56	0,59	2,45
	Julio	167,56	0	2,45
	Agosto	167,56	0	2,45
	Septiembre	169,56	1,2	3,65
	Octubre	169,56	0	3,65
	Noviembre	168,82	-0,44	3,21
	Diciembre	168,82	0	3,21
2012	**Enero**	168,82	0	3,21
	Febrero	168,82	0	3,21
	Marzo	168,82	0	3,21
	Abril	165,38	-2,04	1,17
	Mayo	165,38	0	1,17
	Junio	165,99	0,37	1,54

FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

GRÁFICO 14



FUENTE: Ecuador en Cifras

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El gráfico 14 muestra un incremento en la inflación, ésta se mantiene alta hasta marzo del 2012 y para abril del 2012 comienza a descender y vuelve a presentar variaciones normales.

Los cuadros 14 y 15 tiene datos sobre uniformes escolares; la inflación reportada muestra un movimiento similar al presentado por los artículos anteriores, de este modo se observa que las dos grandes variaciones se presentan en los meses de ingreso a clases tanto para la región sierra como para la región costa. Los indicadores para estos ítems a junio del 2012 con de 143,56[13] tanto para uniformes escolares como uniformes de secundaria

CUADRO 14

UNIFORME ESCOLAR				
AÑO	MES	INDICE	Inflación Mensual	Tendencia de la Infl.
2010	Septiembre	120,89	3,41	3,41
	Octubre	120,94	0,04	3,45
	Noviembre	120,94	0	3,45
	Diciembre	120,93	0	3,45
2011	Enero	120,94	0	3,45
	Febrero	120,94	0	3,45
	Marzo	120,94	0	3,45
	Abril	126,89	4,92	8,37
	Mayo	126,89	0	8,37
	Junio	126,77	-0,09	8,28
	Julio	126,77	0	8,28
	Agosto	126,77	0	8,28
	Septiembre	136,04	7,31	15,59
	Octubre	136,82	0,37	15,96
	Noviembre	136,82	0	15,96
	Diciembre	136,82	0	15,96
2012	Enero	136,82	0	15,96
	Febrero	136,82	0	15,96
	Marzo	136,82	0	15,96
	Abril	142,47	4,13	20,09
	Mayo	143,94	1,03	21,12
	Junio	143,56	-0,27	20,85

FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

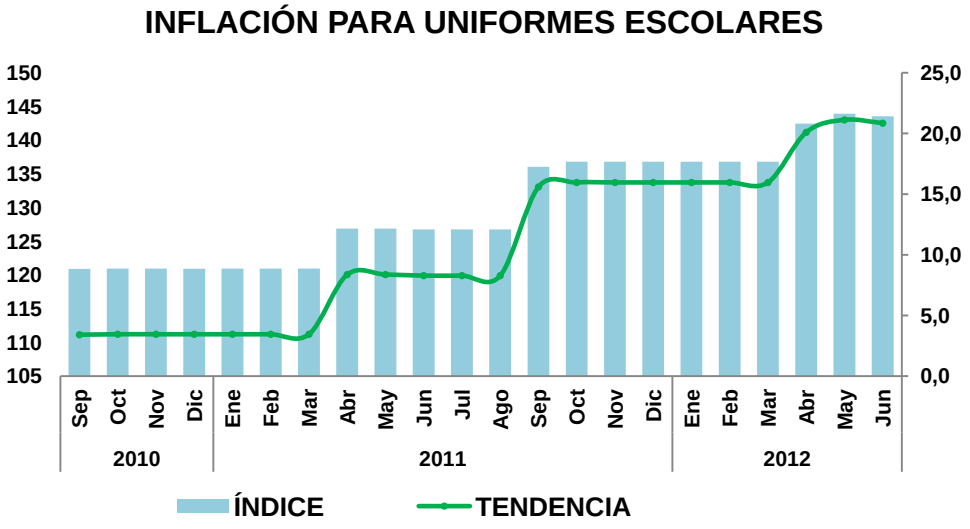
[13] IBÍDEM

CUADRO 15

UNIFORME SECUNDARIA				
AÑO	**MES**	**INDICE**	**Inflación Mensual**	**Tendencia de la Infl.**
2010	Septiembre	138,64	3,22	3,22
	Octubre	138,8	0,12	3,34
	Noviembre	138,7	-0,07	3,27
	Diciembre	138,69	0	3,27
2011	Enero	138,7	0	3,27
	Febrero	138,7	0	3,27
	Marzo	138,7	0	3,27
	Abril	147,91	6,64	9,91
	Mayo	147,91	0	9,91
	Junio	147,91	0	9,91
	Julio	147,91	0	9,91
	Agosto	147,91	0	9,91
	Septiembre	156,02	5,48	15,39
	Octubre	156,48	0,3	15,69
	Noviembre	156,48	0	15,69
	Diciembre	156,48	0	15,69
2012	Enero	136,82	0	15,69
	Febrero	136,82	0	15,69
	Marzo	136,82	0	15,69
	Abril	142,47	4,13	19,82
	Mayo	143,94	1,03	20,85
	Junio	143,56	-0,27	20,58

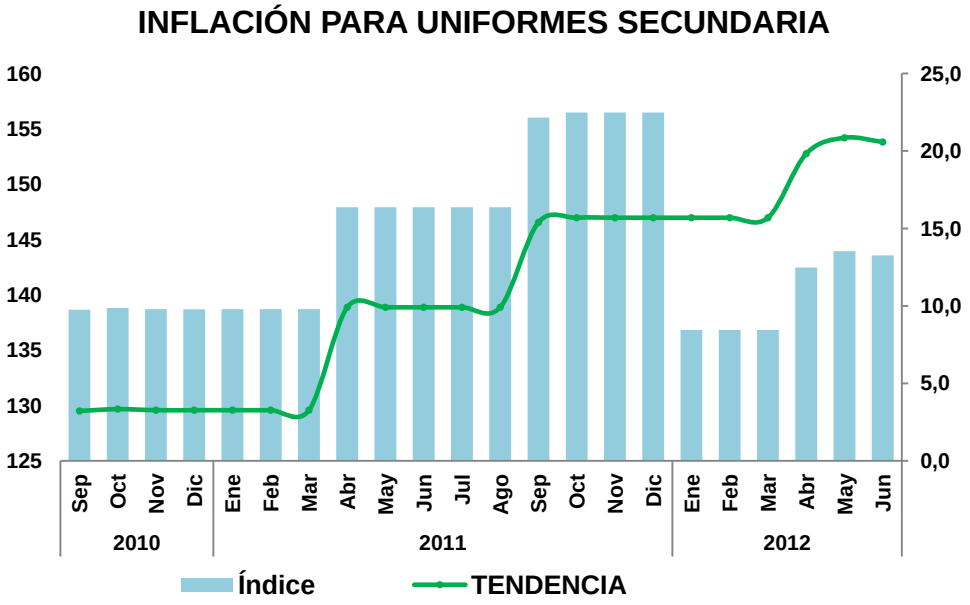
FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

GRÁFICO 15



FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

GRÁFICOS 16



FUENTE: ECUADOR EN CIFRAS
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Los gráficos 15 y 16 muestran el crecimiento que han presentado los dos indicadores analizados se observa que en el año 2012 se produjeron incrementos en los meses de abril y mayo con una pequeña baja durante el mes de junio.

A continuación se muestran los estados financieros sintetizados para la actividad económica de Enseñanza proporcionados por la Superintendencia de Compañías, para los años 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 y 2009.

CUADRO 16

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADAS para la actividad enseñanza (USD)						
AÑOS	**ACTIVOS**	**PASIVOS**	**PATRIMONIO**	**INGRESOS**	**GASTOS**	**UTILIDAD**
2004	79.667.657,79	58.239.842,26	21.427.815,53	105.360.236,75	103.024.231,00	2.678.654,64
2005	100.816.485,14	73.790.418,49	27.026.066,65	117.651.092,20	113.778.403,96	4.767.612,27
2006	129.711.468,78	91.532.079,88	38.179.388,90	131.656.665,75	123.477.677,78	9.677.795,85
2007	114.052.193,40	78.178.759,82	35.873.433,58	142.872.483,28	137.554.406,77	6.030.451,49
2008	131.087.193,05	90.052.168,96	41.035.024,09	158.406.756,68	152.529.890,99	7.398.990,24
2009	139.810.896,40	99.916.847,41	39.894.048,99	159.799.554,88	152.114.694,72	7.684.860,16

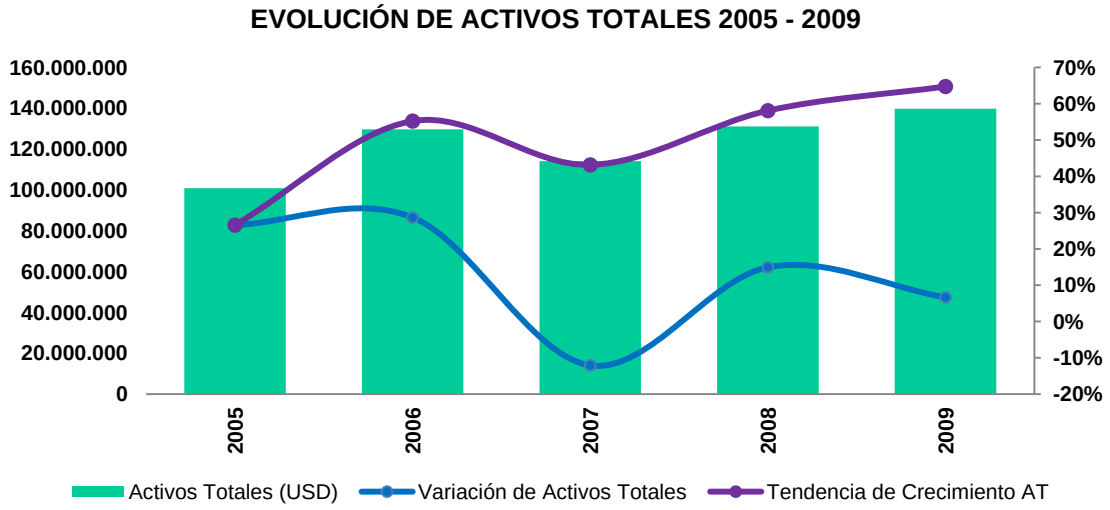
FUENTE: Superintendencia de Compañías
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El cuadro 16 muestra como se han movido las principales cuentas del sector enseñanza: activos, pasivos, patrimonio, ingresos, gastos y utilidad.

En cuanto al total de activos se puede observar que de los años 2004 al 2006 los activos crecieron en un 63%, evidenciado en un aumento de los activos corrientes que en el año 2006 ascendieron a 40.324.640,16 USD incrementando la liquidez de las instituciones educativas; de este modo se encontró que entre el 2005 y 2004 el incremento fue de 26,55% y del año 2006 al 2005 el incremento de activos aumentó a 28,66%.

En el año 2007 se observa una disminución de activos del 12,07% y durante los años siguientes, 2008 y 2009, se nota una recuperación del 14, 94%; para el periodo 2008 – 2007 el incremento fue de 6,65%, lo cual significa que si bien los activos están creciendo no lo hacen en la proporción de años anteriores.

GRÁFICO 17



FUENTE: Superintendencia de Compañías
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El gráfico 17 muestra la evolución de los activos totales la curva azul muestra las variaciones anuales de activos totales y la curva morada muestra una tendencia de crecimiento de este rubro.

El activo total está compuesto por dos componentes; los activos corrientes y los activos no corrientes cuyos datos se podrán analizar en el cuadro 17 y gráfico 18.

El cuadro 17 muestra para el año 2009 un total de activos corrientes de 35.236.933,47 USD y un total de activos no corrientes de 104.573.662,93 USD[14]

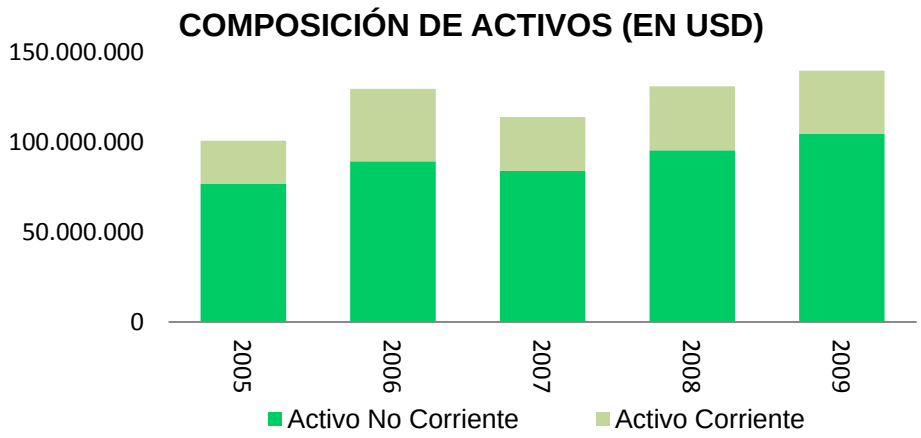
[14] Superintendencia de Compañías: www.supercias.gob.ec

CUADRO 17

COMPOSICIÓN DE ACTIVOS USD		
AÑO	**CORRIENTES**	**NO CORRIENTES**
2005	24.038.362,81	76.778.122,33
2006	40.324.640,16	89.386.828,62
2007	30.071.271,32	83.980.922,08
2008	35.571.970,14	95.515.222,91
2009	35.236.933,47	104.573.962,93

FUENTE: Superintendencia de Compañías
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

GRÁFICO 18



FUENTE: Superintendencia de Compañías
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El gráfico 18 muestra la composición del activo total, dividido entre activos corrientes y activos no corrientes.

Dentro de los activos corrientes se encuentran cuentas como disponible, exigible y realizable y dentro de los activos no corrientes se encuentran cuentas como activos fijos, activos intangibles y activos diferidos.

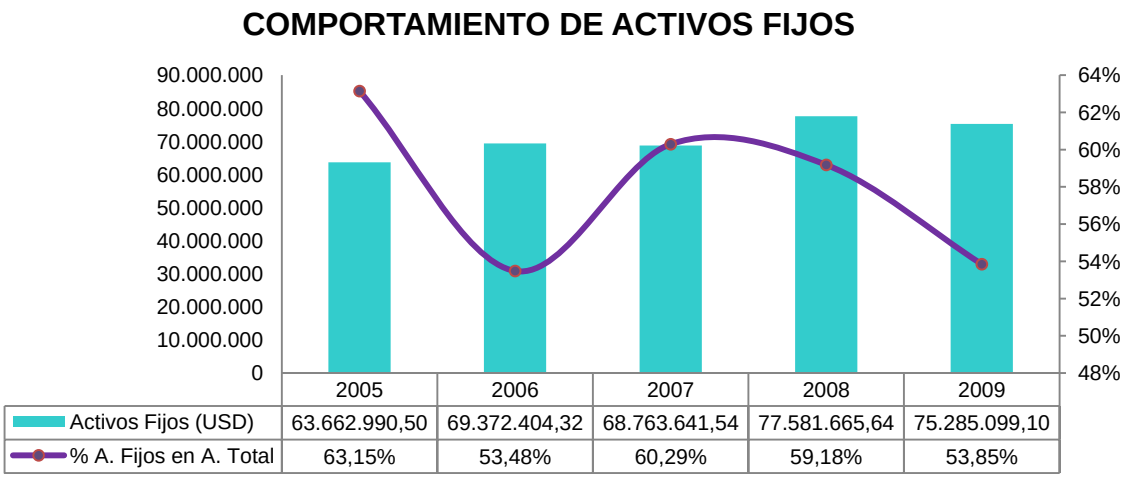
Se ha encontrado que los activos de mayor peso dentro del total de activos son los activos no corrientes, ya que estos representaban, en el año 2005, el 76,16%

del activo total y para el año 2009 representaron el 74,80%, esto puede deberse a la constante inversión que se debe realizar en activos fijos tales como terrenos e infraestructura adecuada, equipos de computación y laboratorio etc.

En cuanto a los activos de mayor representación dentro del estado de situación tenemos a los activos fijos con una representación mayor al 50% con comparación al activo total, caso que se repite para todos los años, menos para el 2006 año en el cual la participación de activos fijos en el total de activos es del 49,08%.

Con estos datos se puede concluir que la mayor parte de los activos que poseen las empresas dedicadas a la enseñanza se encuentran en invertidos en activos fijos (no corrientes) principalmente en: terrenos, edificios, equipos de computación, maquinarias y muebles, como se ha mencionado ya con anterioridad.

GRÁFICO 19



FUENTE: Superintendencia de Compañías

ELABORACIÓN: Estefanía utreras

El gráfico 19 muestra los activos fijos durante el periodo de análisis en USD y la variación que estos tuvieron; de esta forma se aprecia que el año de mayor crecimiento de los activos fijos fue el 2005 con una variación de 63,15%[15]

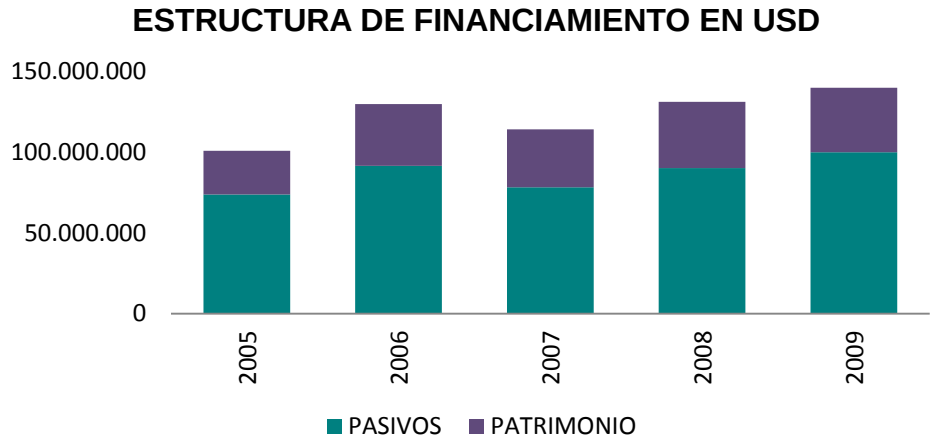
En cuanto al comportamiento de pasivos y patrimonio se observarán a continuación en el cuadro 18 y gráfico 19 el desarrollo de la estructura de financiamiento en el periodo comprendido entre el 2004 y el 2009 reportado por la superintendencia de compañías.

CUADRO 18

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO (Porcentaje de Participación en los Activos Totales)		
AÑOS	**% PASIVOS**	**% PATRIM**
2005	73,19%	26,81%
2006	70,57%	29,43%
2007	68,55%	31,45%
2008	68,70%	31,30%
2009	71,47%	28,53%

FUENTE: Superintendencia de Compañías
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

GRÁFICO 20



FUENTE: Superintendencia de Compañías
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

[15] IBÍDEM

El total de activos está financiado mayoritariamente por pasivos, fondos de terceros, y en una menor proporción por patrimonio, fondos propios; esto sugiere que las empresas dedicadas a actividades educativas poseen, en promedio el 71% de sus activos financiados con deuda.

Durante en el año 2005 la estructura financiera estuvo compuesta por un 73% por pasivos, es decir deuda de corto y largo plazo, mientras el 27% fueron por fondos de los inversionistas así como de las utilidades de años anteriores. En el año 2006 y 2007 esta estructura se ve levemente modificada bajando el porcentaje de financiamiento por pasivos y aumentando el porcentaje de financiamiento por patrimonio de acuerdo a lo indicado en el cuadro 11. Para los años 2008 y 2009 el porcentaje de pasivos comienza a aumentar y en consecuencia el porcentaje de patrimonio comienza a disminuir.

En cuanto a los pasivos estos están compuestos por pasivos corrientes y no corriente; se pueden encontrar cuentas como: Cuentas y documentos por pagar, proveedores, obligaciones, obligaciones financieras y préstamos con accionistas.

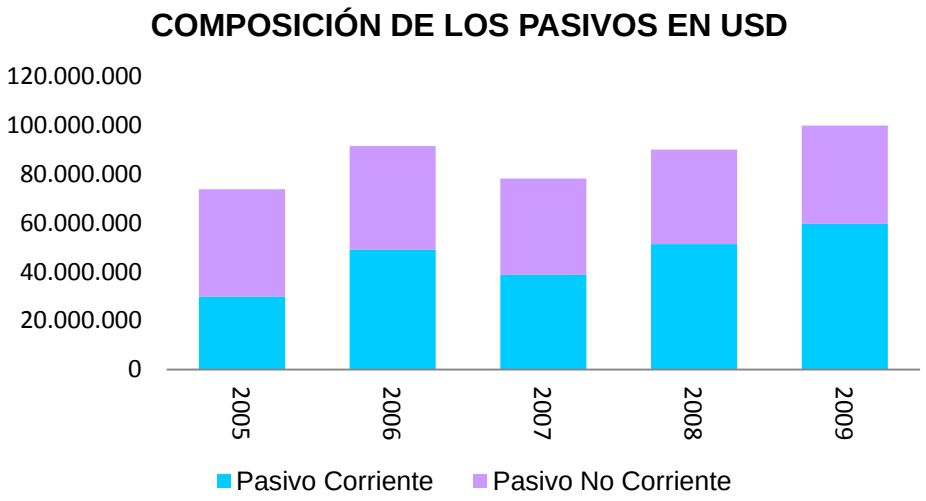
La composición del pasivo se ha desarrollado durante el periodo de análisis del modo que mostrarán el cuadro 19 y gráfico 21.

CUADRO 19

COMPOSICIÓN DE PASIVOS (En USD)		
Año	**Corriente**	**No corriente**
2005	29.880.728,06	43.909.690,43
2006	49.148.094,27	42.383.985,61
2007	38.765.752,26	39.413.007,56
2008	51.344.713,32	38.707.455,64
2009	59.680.406,37	40.236.441,04

FUENTE: Superintendencia de Compañías
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

GRÁFICO 21



FUENTE: Superintendencia de Compañías
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

En el año 2005 la participación de los pasivos corrientes era inferior a la participación de los pasivos no corrientes, ya que los pasivos corrientes representan 29.880.728,06 USD lo que representa el 40,49% del total de pasivos mientras los pasivos no corrientes tenían una participación son de 43.090.690,43 USD lo que equivale al 59,51%.

A partir del año 2006 el comportamiento de los pasivos corrientes comienza a cambiar y su participación comienza a aumentar desde 53,69% en 2006 hasta llegar a 59,73% en 2009; en contraste la participación de los pasivos no corrientes era, en 2006, de 46,31% y continuó disminuyendo hasta alcanzar un valor, en 2009, de 40.236.441,04[16] USD lo que significa una participación del 40,27%.

Las cuentas de mayor participación dentro del total de pasivos, son las obligaciones financieras corrientes y no corrientes.

En los cuadros siguientes se mostrará cómo se han desarrollado dichas cuentas durante el periodo de análisis.

El cuadro 20 indica que en el valor de las obligaciones financieras corrientes, la participación porcentual que representa este valor dentro de los pasivos corrientes y la participación en el pasivo total.

CUADRO 20

COMPORTAMIENTO DE LAS OBLIGACIONES FINANCIERAS CORRIENTES			
AÑO	**Obligaciones Financieras Corrientes (USD) (OFC)**	**Participación en los Pasivos Corrientes**	**Participación en el Total de Pasivo**
		(P. en PC)	**(P. en PT)**
2005	5.076.331,68	16,99%	6,88%
2006	21.042.136,28	42,81%	22,99%
2007	9.335.911,75	24,08%	11,94%
2008	14.526.551,25	28,29%	16,13%
2009	13.418.907,70	22,48%	13,43%

FUENTE: Superintendencia de Compañías
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

[16] IBÍDEM

Se ha encontrado que las obligaciones financieras corrientes han tenido una participación importante dentro del pasivo corriente, de este modo podemos ver que durante el 2005 esta participación fue del casi el 17%.

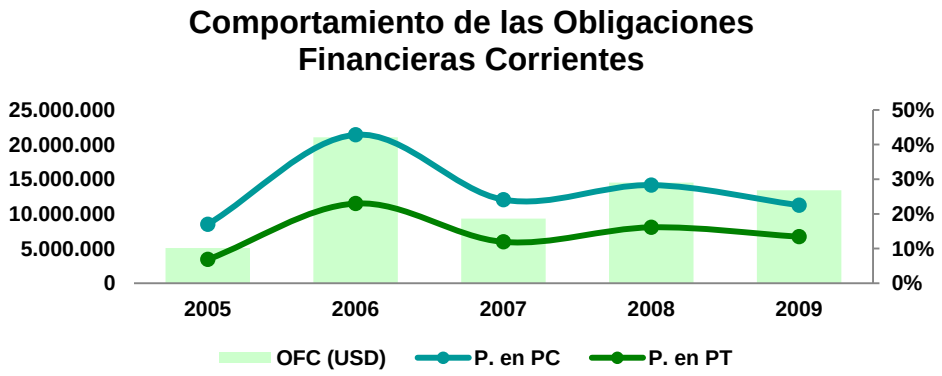
En el año 2006 el porcentaje de participación aumenta a 42,81%, lo que representa un aumento de alrededor de 2,5 veces más en comparación al año 2005; de estas obligaciones financieras corrientes alrededor del 78% fueron contraídas con instituciones financieras del exterior; el acelerado aumento de estos pasivos se reflejan en un aumento de los activos corrientes siendo las cuentas de mayor crecimiento caja/bancos, la cual aumento en 2,06 veces en comparación al 2005. Entre los años 2007 y 2009 la participación de las obligaciones financieras corrientes se estabilizó, siendo sin embargo siempre un pasivo de alta participación dentro de los pasivos corrientes, y alcanzaron porcentajes entre el 22% y 28%, siendo el mayor porcentaje deuda contraída con instituciones nacionales.

En cuanto a la participación de las obligaciones financieras corrientes en el total de pasivos la participación durante el 2005 fue de 6,88%, durante el 2006 este porcentaje aumento en gran proporción debido a los factores indicados con anterioridad llegando a representar el 22,99% y en el año 2009 alcanzó una participación de 13,43%[17].

[17] IBÍDEM

El gráfico 22 indica el valor de las obligaciones financieras corrientes en USD y el movimiento que ha tenido dentro del pasivo corriente y el pasivo total para el periodo de análisis.

GRÁFICO 22



FUENTE: Superintendencia de Compañías
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El cuadro 21 contiene el comportamiento de las obligaciones financieras no corrientes con su participación en los activos no corrientes y en el total de pasivos.

CUADRO 21

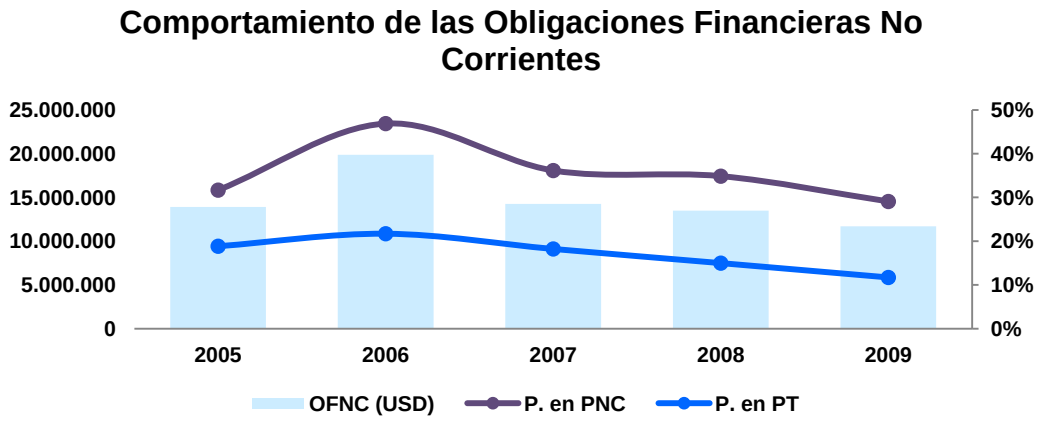
COMPORTAMIENTO DE LAS OBLIGACIONES FINANCIERAS NO CORRIENTES			
AÑO	**Obligaciones Financieras No Corrientes (USD) (OFNC)**	**Participación en los Pasivos No Corrientes (P. en PNC)**	**Participación en el Total de Pasivo (P. en PT)**
2005	13.907.809,94	31,67%	18,85%
2006	19.870.623,38	46,88%	21,71%
2007	14.247.797,50	36,15%	18,22%
2008	13.495.402,97	34,87%	14,99%
2009	11.699.747,60	29,08%	11,71%

FUENTE: Superintendencia de Compañías
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Las obligaciones financieras no corrientes alcanzaron en el año 2009 un valor de 11.699.747,60 USD lo que presenta el 29,08% de los pasivos no corrientes y el 11,71%[18] del total de pasivos.

Por su parte el gráfico 23 muestra el movimiento que tuvieron las variaciones de este tipo de pasivo

GRÁFICO 23



FUENTE: Superintendencia de Compañías
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El cuadro 22 muestra el total de obligaciones financieras USD así como su participación dentro del total de pasivos anual.

El total de obligaciones financieras está compuesto por la suma de las obligaciones financieras corrientes y las obligaciones financieras no corrientes y representan, para todo el periodo de análisis, más de la cuarta parte del total de pasivos, teniendo un aumento en su representatividad durante los años 2006, 2007 y 2008. Por su parte en el 2009 la participación fue del 25,14%

[18] IBÍDEM

CUADRO 22

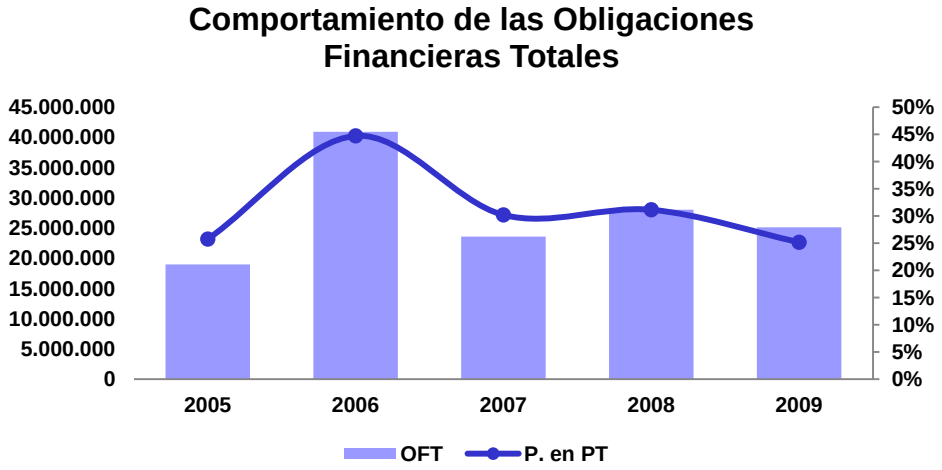
COMPORTAMIENTO DE LAS OBLIGACIONES FINANCIERAS TOTALES		
AÑO	**Obligaciones Financieras Totales (UDS) (OFT)**	**Participación de Obligaciones Financieras Totales en el Total de Pasivos (P. en PT)**
2005	18.984.141,62	25,73%
2006	40.912.759,66	44,70%
2007	23.583.709,25	30,17%
2008	28.021.954,22	31,12%
2009	25.118.655,30	25,14%

FUENTE: Superintendencia de Compañías

OFT: Obligaciones Financieras Totales

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

GRÁFICO 24



FUENTE: Superintendencia de Compañías
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El gráfico 24 muestra el valor que alcanzaron de forma anual las obligaciones financieras totales, así como la evolución de la participación que han tenido durante el periodo analizado.

Finalmente el cuadro 23 presenta el comportamiento de las utilidades del sector.

CUADRO 23

COMPORTAMIENTO DE LAS UTILIDADES DEL SECTOR				
AÑOS	**UTILIDADES (USD)**	**Participación en Ingresos**	**Variación**	**Tendencia**
2005	4.767.612,27	4,05%	59,39%	59,39%
2006	9.677.795,85	7,35%	81,40%	140,79%
2007	6.030.451,49	4,22%	-42,58%	98,21%
2008	7.398.990,24	4,67%	10,66%	108,87%
2009	7.684.860,16	4,81%	2,96%	111,83%

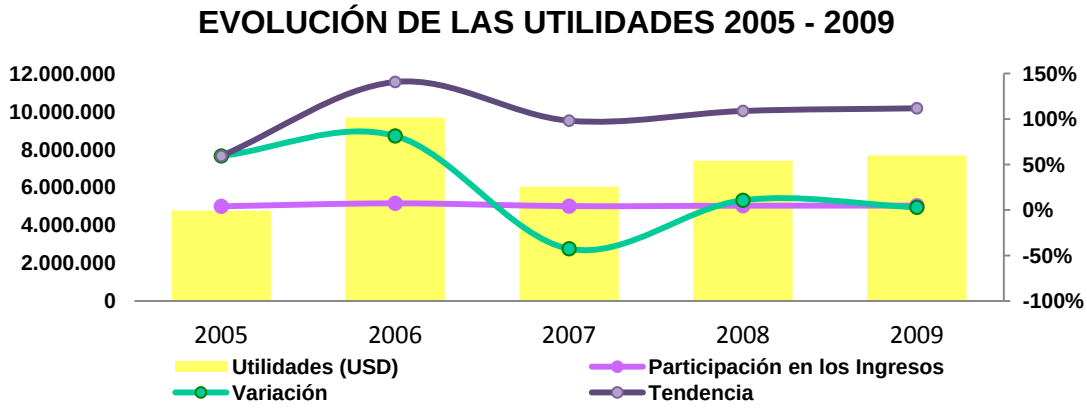
FUENTE: Superintendencia de Compañías
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El porcentaje de utilidad promedio para este sector es del 5% sobre los ingresos totales, siendo el año de mayor utilidad el 2006, año en el cuál el margen de utilidad fue del 7,35%, se observa además que a demás del 2006, el resto de años han reportado utilidades similares, por lo que se puede decir que este sector se ha mantenido estable, con un crecimiento continuo pero no de grandes proporciones; el año 2009 cierra con un porcentaje de utilidad del 4,81%[19]

En cuanto a la tendencia mostrada en el gráfico como el cuadro 25 se puede observar que la variación del año 2006 del 81% sobre el 2005 hace que la línea de tendencia se pronuncie hacia arriba, para luego decrecer en el año 2007, en 42,58% y estabilizarse a partir de este año con incrementos moderados en la utilidad.

[19] IBÍDEM

GRÁFICO 25



FUENTE: Superintendencia de Compañías
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

1.2. Situación actual de la educación en Tumbaco

El valle de Tumbaco es una parroquia rural de la ciudad de Quito y se encuentra ubicada a 14 kilómetros al Noroeste de Quito, ciudad capital de la República de Ecuador, posee 181 kilómetros cuadrados de superficie y se encuentra a una altitud media de 2.332 metros sobre el nivel del mar.[20]

El clima en la zona es cálido semi-húmedo, las temperaturas, medidas en grados Celsius, llegan, en verano, hasta los 30° y en invierno, la noche más fría puede llegar hasta 6°, la temperatura que se mantiene, en promedio, a lo largo del año es de 12° a 26°[21].

[20] Ministerio de Tumbaco
[21] Municipio del Distrito Metropolitano de Quito: www.quito.gob.ec

Gracias a su agradable clima Tumbaco y Cumbayá se han convertido en los sitios de residencia preferidos por los quiteños y también de los residentes extranjeros que llegan a esta región por motivos de trabajo.

En cuanto a sus antecedentes históricos se ha encontrado que Tumbaco posee una larga historia y tradición ya que es una zona que fue habitada por población indígena durante siglos, poblaciones que en algunos casos datan de antes de la conquista Inca.

En la época preincaica estuvo poblada por Ayllus, Cayapas, Colorados y Paeces, según el Padre Juan de Velasco "estas tribus eran parte del Reino de Quito y no fueron sometidas, unificándose para extender su dominio sobre los Zámbizas, Nayones y Guangopolos".

La historia sobre la fundación de Tumbaco no se ha establecido con claridad, en su lugar existen varias leyendas sobre cómo fue fundada esta parroquia rural, la historia que más aceptación tiene, tanto entre la población del sector como los visitantes es una leyenda que narra que en aquellos tiempos vivía en aquel sector una indígena llamada Cristina Tumaco viuda de uno de los Caciques y dueña absoluta de los terrenos de la parroquia. Cristina Tumaco donó tres cuadras de terreno para que sobre ellas se fundara el pueblo, en la primera cuadra se edificó la iglesia, delante de ella el cementerio; en la segunda cuadra se edificó el convento y en la tercera se construyeron las primeras viviendas de la población[22].

El valle de Tumbaco en sus inicios se destacó por ser lugar cede de intercambios comerciales entre la sierra y el oriente del país, estas actividades ayudaron al

[22] Joyas de Quito: www.joyasdequito.com

desarrollo económico del sector y han permitido que esta zona sea conocida y considerada importante.

Esta ventaja con la que contó le permitió sobrevivir, adaptarse y modernizarse, motivo por el cual ha trascendido a lo largo del tiempo, con lo cual Tumbaco es actualmente una zona de alto comercio, con una importante cantidad de habitantes y con miras al desarrollo.

Tumbaco cuenta actualmente con alrededor de 50. 000[23] habitantes, de acuerdo a datos otorgados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, los cuales pueden ser divididos en dos grandes agrupaciones, el primero al que se conocerá, para fines de este estudio, como: "moradores originarios" y "nuevos moradores".

Se denominará como moradores originarios a las familias propias y tradicionales de la zona, las cuales han permanecido en el territorio por varias generaciones.

Dentro de sus características socio económicas se encuentra que este grupo está constituido por gente propietaria de amplias extensiones de territorio, son familias dedicadas a la agricultura, cría de animales y a su comercialización.

Su nivel de educación es medio y medio bajo, donde existe una alta tasa de analfabetismo, analfabetismo funcional, repetición de años y deserción escolar, de aquí que gran parte de la población haya obtenido como máximo título bachiller, y en muchos casos no han terminado el ciclo básico.

Con respecto al grupo de población denominado "nuevos moradores", se caracterizan por ser personas, en su mayoría preparadas, con un nivel de ingresos medio alto, y

[23] Municipio del Distrito Metropolitano de Quito: www.quito.gob.ec

que han elegido la zona como lugar de vivienda debido a la paz y tranquilidad del sector, así como a su clima y hermosos paisajes.

La educación en el sector se caracteriza por la existencia de colegios y escuelas públicas, las cuales no cuentan con todos los recursos necesarios, así como tampoco la capacidad necesaria para atender a toda la población del sector.

Adicional la educación en los centros públicos locales no es del mismo nivel de la educación brindada por otras instituciones públicas de reconocimiento localizadas en el distrito metropolitano, por lo que un importante porcentaje de la población local ha optado por una educación en el distrito metropolitano con los consecuentes costos y peligros.

En contraste encontramos en el sector educación privada destinada a la satisfacción de las necesidades del grupo de moradores con alta capacidad adquisitiva, los cuales gozan de mejores servicios, niveles de educación e infraestructura, educación que sin embargo es de muy alto costo excluyendo a la población de nivel económico medio y medio bajo, la cual se caracteriza por pertenecer al sector pero que sin embargo buscan mejores opciones de educación que la pública pero a precios que sus economías puedan sostener.

1.2.1. Análisis de la educación inicial en el sector

La educación inicial está comprendida por los primeros niveles de educación, los cuales son el taller y el pre – kínder.

Se denomina taller al primer nivel de instrucción escolar, no obligatorio destinado a niños de 2 a 4 años en los cuales se realizan actividades de adaptación al entorno, familiar, escolar y la naturaleza[24].

Dentro de la adaptación al entorno familiar el niño o niña reconoce su rol dentro de su familia y el rol de los demás miembros de la familia en relación a su persona, aprende la ubicación de las cosas en dependencia a sí mismo, lateralidad, partes del cuerpo. En la adaptación a su entorno escolar aprenden la convivencia con otros niños y niñas, respeto a la autoridad, primeras técnicas para la manipulación de materiales didácticos, manejo de sus destrezas motoras gruesas, aprenden a hablar con claridad, distinción de colores y ciertas palabras en un idioma extranjero, ingles. En cuanto a la adaptación con la naturaleza identifican los tipos de animales y sus sonidos, relación y respeto a los otros seres vivos.

El pre – Kinder comprende un nivel no obligatorio destinado a niños de 4 años en el cual fortalecen lo aprendido en el taller, manipulación de material didáctico, orientación en el espacio, lateralidad, posiciones, adiestramiento, manejo de destrezas gruesas y finas, vocales, pre-matemática que consiste en el conocimiento de los números y numerales, pre- escritura basado en primeros

[24] Ministerio de Educación y Cultura: www.educarecuador.ec

trazos de líneas rectas y curvas para su posterior aplicación en letras, dibujo, pintura, actividades manuales, dramatización y ampliación de su vocabulario en idioma extranjero, ingles.

Según datos del Ministerio de Educación y Cultura en la parroquia de Tumbaco existen para el año 2010 62 instituciones educativas, repartidas entre establecimientos de administración fiscal y particular y de acuerdo al nivel de educación que ofrecen.

En este sentido se ha encontrado que el sector cuenta con 7 instituciones destinadas a brindar solamente servicios de educación inicial, es decir el 11,29% del total. De estas instituciones 2 son de carácter privado y 5 de carácter estatal, el 3,23% y el 8,06% respectivamente.

Las instituciones que ofrecen educación inicial y educación general básica son 12 lo que representa el 19,35% del total y de las cuales 10 instituciones, 16,13%, son entidades de carácter privado y las 2 restantes, 3,23%, son de administración pública.

Finalmente existen 9[25] instituciones que ofrecen educación inicial, general básica y bachillerato general unificado, representando el 14,52%; de estas instituciones 8 (12,90%) son de administración privada y 1 (1,61%) es de administración estatal.

En resumen se ha encontrado que el servicio de educación inicial es ofrecido por un total de 28 unidades educativas, es decir el 45,16% en comparación a las

[25] IBÍDEM

62 instituciones existentes en el sector. De las cuales 20 son de administración privada (32,26%) y 8 (12,90%) son de administración pública.

A continuación el cuadro 24 muestra un resumen de la cantidad de instituciones del sector así como la división de estas de acuerdo a los niveles de educación que ofrecen y el tipo de administración que tienen.

CUADRO 24

EDUCACIÓN INCIAL EN EL SECTOR						
TIPO DE EDUCACIÓN	**Cantid.**	**% Partic.**	**Privadas**	**% Partic.**	**Fiscal**	**% Partic.**
Total instituciones Sector	62	100%				
Inicial	7	11,29%	2	3,23%	5	8,06%
Inicial + Básica	12	19,35%	10	16,13%	2	3,23%
Inicial + Básica+ Bachillerato	9	14,52%	8	12,90%	1	1,61%
Total q Brindan Educ. Inicial	28	45,16%	20	32,26%	8	12,90%

FUENTE: Ministerio de Educación y Cultura
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

1.2.2. Análisis de la educación general básica en el sector

La educación General básica consiste en el aprendizaje obligatorio en los niveles de primero a décimo destinado a estudiantes de 5 a 13 años[26].

Está basado en la malla curricular establecida por el Ministerio de Educación y Cultura, con excepción del idioma extranjero el cual queda a discreción de cada institución.

[26] IBÍDEM

Su objetivo es preparar al estudiante académica y sicológicamente en base a contenidos que permitan el desarrollo de conocimientos y destrezas necesarios para continuar con el Bachillerato General Unificado que constituye la base para su futura educación profesional en las universidades.

En la parroquia de Tumbaco existen 54 instituciones que brindan educación general básica, esto representa el 87,10% del total de 62 unidades educativas existentes en el sector, de todos los establecimientos que ofrecen educación básica 33 (61,11%) se encuentran bajo administración privada y las 21 restantes (38,89%) se encuentran bajo administración pública.

Existen en el sector 25 establecimientos que ofrecen solo servicio de educación privada, es decir un 40,32%, de este total 8 son de carácter privado (12,90%) y 17 son de carácter estatal (27,42%).

Adicional se puede encontrar 8 (12,90%) instituciones que ofrecen servicios de educación básica general y bachillerato general, de estas 7 son administradas por entes privados (11,29%) y 1 es administrada por el estado (1,61%).

Finalmente el grupo "Inicial + básica+ bachillerato" que contiene a los grupos mencionados con anterioridad: "inicial + básica" e "inicial + básica + bachillerato" suman 21[27] instituciones educativas, es decir 33,87%, de estos establecimiento 18 (29,03%) son privadas y 3 (4,84%) son públicas.

A continuación el cuadro 25 contiene un resumen de las instituciones del sector que brindan este tipo de educación de acuerdo a la administración

[27] IBÍDEM

CUADRO 25

EDUCACIÓN BÁSICA EN EL SECTOR						
TIPO DE EDUCACIÓN	**Cantid.**	**% Partic.**	**Privadas**	**% Partic.**	**Fiscal**	**% Partic.**
Total instituciones Sector	62	100%				
Básica	25	40,32%	8	12,90%	17	27,42%
Inicial + Básica+ Bachillerato*	21	33,87%	18	29,03%	3	4,84%
Básica + Bachillerato	8	12,90%	7	11,29%	1	1,61%
Total q Brindan Educ. Inicial	54	87,10%	33	53,23%	21	33,87%

FUENTE: Ministerio de Educación y Cultura

*Suma de los grupos Inicial + Básica e Inicial + Básica + Bachillerato explicadas en el Cuadro 24

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

2. ESTUDIO DE MERCADO.

2.1. Oferta.

2.1.1. Análisis de la oferta.

El análisis de la oferta permite cuantificar la capacidad de los oferentes, productores del bien o servicio, para satisfacer la demanda total del mercado; es decir el volumen del bien o servicio, con determinadas características, que éstos están dispuestos a poner al servicio del mercado a un determinado precio.[28]

En el sector de Tumbaco la oferta de servicios educativos está dividida entre 2 principales oferentes: el estado y personas naturales o jurídicas (religiosas o laicas).

[28] PARKIN M., ESQUIVEL G, ÁVALOS M. (2005). ***Microeconomía versión para Latinoamérica .*** México: Pearson: 7ma. edición.

En servicios educativos la oferta puede llegar a ser muy flexible, ya que por la naturaleza del negocio las instituciones educativas pueden trabajar con pocos estudiantes o de ser necesario pueden ampliar la oferta si el mercado así lo demanda.

Para el presente análisis se han tomado datos proporcionados por el Ministerio de Educación y Cultura sobre el número de personas matriculadas durante los años lectivos 2009 – 2010 y 2010- 2011 para los niveles pre- básicos, que incluyen a niños y niñas de 3 a 4 años de edad (taller y pre- kínder); y niveles básicos conformados por los niveles de educación desde primero de básica hasta séptimo, los que serán analizados debido a que representan la población meta a la que el proyecto está direccionado.

En términos generales la oferta está determinada por a la capacidad disponible de un bien o servicio para la satisfacer las demandas de un mercado meta.

En este análisis se ha determinado la capacidad máxima en base al establecimiento de una premisa concerniente a la calidad del servicio:

"Para conservar la calidad en el servicio un aula de clase debe contener como máximo 20 estudiantes".

Esta premisa, sin embargo, es aplicable solo para la educación particular dado que para la educación pública el objetivo principal es proporcionar el servicio sin tomar en cuenta estándares de calidad, por esta razón y según disposiciones del Ministerio de Educación y Cultura se ha estimado que actualmente, en promedio, un aula de los colegios y escuelas estatales están conformadas por 35 estudiantes

A continuación se presenta un análisis de la capacidad máxima, utilizada y disponible en las instituciones públicas en el sector.

CUADRO 26

ANALISIS DE CAPACIDAD PARA INSTITUCIONES PÚBLICAS Y MUNICIPALES										
	Núm.de Instituciones		CAPACIDAD UTILIZADA (Núm. Estudiantes)		CAPACIDAD MÁXIMA (Núm. Estudiantes)		CAPACIDAD DISPONIBLE (Núm. Estudiantes)		% CAP. DISPONIBLE	
AÑO	PRE-BASICO	BÁSICO	PRE-BASICO	BÁSICO	PRE-BASICO	BÁSICO	PRE-BASICO	BÁSICO	PRE-BASICO	BÁSICO
2010	7	19	242	5196	980	9310	738	4114	75,31%	44,19%
2011	9	20	375	5358	1260	9800	885	4442	70,24%	45,33%

FUENTE: Ministerio de Educación y Cultura
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

En el cuadro superior se observa la capacidad máxima, utilizada y disponible por años 2010 representa al año lectivo 2009 – 2010 y 2011 que representa al año lectivo 2010 – 2011.

El cálculo de la capacidad máxima se ha realizado de la siguiente manera:

$$\textbf{CAP MÁX= A x B x C x D}$$

Donde **A** representa el número de instituciones en el sector que brindan los niveles de educación que se van a analizar, **B** el número óptimo o máximo de estudiantes por aula (35 estudiantes para instituciones públicas), **C** es el número de niveles de se van a tomar en cuenta (pre – básico 2 y para básico 7) y finalmente **D** representa el número de paralelos considerados para dichas instituciones (2 paralelos).

La capacidad utilizada se ha determinado en base a los datos proporcionados por el Ministerio de Educación y Cultura sobre el número de matrículas para los años analizados; y la capacidad disponible es la diferencia entre la capacidad máxima y la capacidad utilizada.

Se ha determinado que la capacidad disponible para el año lectivo 2010 – 2011 era de 70,24% para niveles pre – básicos y 45,33% para educación básica de primero año a séptimo año, es decir todavía existen cupos en los colegios y escuelas fiscales de la zona; esto se debe a que, a pesar de que la educación pública está sobre demandada este fenómeno se produce solo en ciertas instituciones educativas consideradas de prestigio, sin embargo en la zona no se encuentran localizadas ninguna de ellas.

De manera adicional se puede ver un aumento en la oferta de instituciones educativas, 2 en niveles pre- básicos y 1 en niveles básicos, las cuales han atendido sin dificultad el aumento en la demanda del año 2011 e incluso han aumentado la capacidad disponible para este año.

Es necesario recalcar que para los años analizados no se encontraba en vigencia la nueva legislación educativa de zonificación de la educación, por lo que las familias todavía tenían la libertad de elegir la institución pública en la que querían matricular a sus hijos, independiente de su lugar de residencia; sin embargo a partir del año lectivo 2011 – 2012 esta legislación entró en vigencia por lo que se prevé un aumento en la capacidad utilizada.

En cuanto a las instituciones de administración privada se ha realizado el siguiente análisis partiendo del mismo criterio utilizado para calcular la capacidad de las instituciones públicas; el único valor que se ha cambiado es el número de estudiantes por aula a 20 por aula, dado que por la naturaleza del negocio un servicio de calidad requiere que el conocimiento sea impartido a grupos reducidos dentro de los cuales los profesores a cargo puedan prestar igual atención a todos los miembros del grupo para aprovechar y potenciar al máximo la capacidad de cada uno.

CUADRO 27

ANALISIS DE CAPACIDAD PARA INSTITUCIONES PARTICULARES										
	Núm.de Instituciones		CAPACIDAD UTILIZADA (Núm. Estudiantes)		CAPACIDAD MÁXIMA (Núm. Estudiantes)		CAPACIDAD DISPONIBLE (Núm. Estudiantes)		% CAP. DISPONIBLE	
AÑO	PRE-BASICO	BÁSICO	PRE-BASICO	BÁSICO	PRE-BASICO	BÁSICO	PRE-BASICO	BÁSICO	PRE-BASICO	BÁSICO
2010	29	25	774	2681	2320	7000	1546	4319	66,64%	61,70%
2011	29	26	792	2887	2320	7280	1528	4393	65,86%	60,34%

FUENTE: Ministerio de Educación y Cultura
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Según el cuadro 27 la capacidad disponible para el año 2011 en educación pre – básica es del 65,86%, esta capacidad es inferior a la del 2010, esto se debe a un aumento en la capacidad utilizada entre los años lectivos 2010 y 2011.

Se puede notar que la oferta de educación pre –básica es superior a en instituciones particular que en fiscales, ya que en el año 2011 solo existían 9 instituciones fiscales en contraste con 29 particulares.

En cuanto a la educación básica, de primero a séptimo año, la capacidad disponible ha disminuido, siendo en el 2011 60, 34%.

En este caso se puede observar un aumento de la capacidad utilizada, lo cual sugiere la existencia de una demanda creciente de servicios educativos particulares en educación básica en el sector.

Para finalizar es necesario recordar que el precedente análisis nos permitirá tener una idea de la dimensión de la oferta en el sector ya que, como se ha expresado en líneas anteriores, al tratarse de un servicio la oferta puede expandirse o contraerse de acuerdo a la necesidad del mercado.

2.1.2. Capacidad máxima para el proyecto

El presente proyecto tendrá como capacidad máxima 20 estudiantes, por términos de calidad de enseñanza, por paralelo y constará de un paralelo por nivel de educación para los siguientes cinco años.

En el año uno se abrirá solo los niveles de educación, taller, pre escolar, primero de básica y segundo de básica por lo que la capacidad máxima para dicho año será de 80 estudiantes.

Para el año dos se incrementan tercero de básica y cuarto de básica por lo que la capacidad para el segundo año será de 100 estudiantes.

Para el tercer año de vida del proyecto se comenzará a trabar con los niveles de educación quinto de básica y sexto de básica, por lo que la capacidad máxima será de 140 estudiantes.

En el cuarto año se abre séptimo de báscia por lo que la capacidad será de 160 estudiantes. Finalmente para el quinto año se conservará la capacidad máxima del año cuarto.

2.1.3. Análisis de la competencia.

El análisis de la competencia tiene como objetivo conocer a todas las empresas y organizaciones que brindan un producto o servicio igual o que pueda representar un sustituto al momento de captar clientes

Este análisis se lo hace con el objetivo de reconocer a los principales competidores, conocer sus fortalezas y encontrar sus debilidades para poder potenciar estrategias que nos permitan competir con ellos ofreciendo un producto o servicio con un valor agregado similar o superior que permita al proyecto ganar una cuota de mercado.

Según los datos, proporcionados por el Ministerio de Educación y Cultura, en el sector de Tumbaco existen 62 instituciones educativas, sin embargo se ha encontrado que solo 58[29] de ellas brindan los niveles educativos que se van a analizar (pre – básico a séptimo de básica).

A continuación se muestra un cuadro con las instituciones del sector.

El cuadro 28 muestra las instituciones de administración fiscal existentes en el sector que ofrecen diferentes niveles de educación

[29] Ministerio de Educación y Cultura: www.educarecuador.ec

CUADRO 28

INSTITUCIONES DEL SECTOR DE TUMBACO POR NIVEL DE EDUCACIÓN		
NOMBRE INSTITUCION	**FINANCIAMIENTO**	**NIVELES DE EDUC.**
ANGELITOS DEL FUTURO	Fiscal	Inicial
GOTITAS DE TERNURA	Fiscal	Inicial
BUEN PASTOR	Fiscal	Inicial
DIAS FELICES	Fiscal	Inicial
COLINAS DEL ILALO	Fiscal	Inicial
VICTOR MANUEL PEÑA HERRERA	Fiscal	Educación Básica
ROBERTO ESPINOSA	Fiscal	Educación Básica
BENITO JUAREZ	Fiscal	Educación Básica
MANUEL QUIROGA	Fiscal	Educación Básica
ANDRES BELLO	Fiscal	Educación Básica
VIRGINIA LARENAS	Fiscal	Educación Básica
REPUBLICA FRANCESA	Fiscal	Educación Básica
MARIANO COYAGO	Fiscal	Educación Básica
24 DE JULIO	Fiscal	Educación Básica
JOSE NICOLAS VACAS CORAL	Fiscal	Educación Básica
ANTONIO GIL	Fiscal	Educación Básica
CABO MINACHO	Fiscal	Educación Básica
ANTONIO ANTE	Fiscal	Educación Básica
ENRIQUE PONCE GANGOTENA	Fiscal	Educación Básica
ILALO	Fiscal	Educación Básica
ENRIQUE BARRIGA FREILE	Fiscal	Educación Básica
AURELIO CHIRIBOGA	Fiscal	Inicial y Educación Básica
LUIS A STACEY GUZMAN	Fiscal	Inicial y Educación Básica
EDUARDO KINGMAN	Fiscal	Inicial y Educación Básica
PRIMARIA POPULAR SIMON BOLIVAR.	Fiscal	Educación Básica y Alfabetización P.P.
TUMBACO	Fiscal	Inicial Educación Básica y Bachillerato

FUENTE: Ministerio de Educación y Cultura
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El cuadro 29 contiene un listado de las instituciones de administración particular existentes en la zona de Tumbaco así como los niveles académicos que ofrecen.

CUADRO 29

INSTITUCIONES DEL SECTOR DE TUMBACO POR NIVEL DE EDUCACIÓN		
NOMBRE INSTITUCION	**FINANCIAMIENTO**	**NIVELES DE EDUC.**
MI PORVENIR	Particular	Inicial
CENTRO EDUCATIVO BILINGUE NUESTRAS ISLAS ENCANTADAS	Particular	Inicial
EL MAGICO MUNDO DE LA TIA JOSE	Particular	Inicial
KARL MARX	Particular	Educación Básica
INTEROCEANICO	Particular	Educación Básica
NUEVA GENERACION	Particular	Educación Básica
ADVENTISTA DEL VALLE	Particular	Educación Básica
ROBERT HOOKE	Particular	Educación Básica
HOLY CROSS	Particular	Educación Básica
ACADEMIA MILITAR MIGUEL ITURRALDE 2	Particular	Educación Básica y Bachillerato
WILLIAM SHAKESPEARE	Particular	Educación Básica y Bachillerato
DESPERTAR	Particular	Educación Básica y Bachillerato
CERVANTES	Particular	Educación Básica y Bachillerato
FEDERICO ENGELS	Particular	Educación Básica y Bachillerato
GEORGE BERKELEY	Particular	Educación Básica y Bachillerato
MARIE CLARAC	Particular	Inicial y Educación Básica
MARIA CLARA DIAZ MEJIA	Particular	Inicial y Educación Básica
PRIMAVERA	Particular	Inicial y Educación Básica
JOSE ANTONIO VELASCO LOZA	Particular	Inicial y Educación Básica
SANTINIKETAN TAGORE	Particular	Inicial y Educación Básica
GREEN VALLEY	Particular	Inicial y Educación Básica
CENTRO DEL AMANECER (CDA)	Particular	Inicial y Educación Básica
RAMIRO GUERRA SANCHEZ	Particular	Inicial y Educación Básica
SEMILLITAS DE LUZ Y VIDA	Particular	Inicial y Educación Básica
JOSE ENGLING	Particular	Inicial Educación Básica y Bachillerato
CORAZON DE MARIA	Particular	Inicial Educación Básica y Bachillerato
PACHAMAMA	Particular	Inicial Educación Básica y Bachillerato
EL PRADO	Particular	Inicial Educación Básica y Bachillerato
THE BRITISH SCHOOL	Particular	Inicial Educación Básica y Bachillerato
COMPUTER WORLD	Particular	Inicial Educación Básica y Bachillerato
EL SAUCE	Particular	Inicial Educación Básica y Bachillerato
HENDRIK ANTOON LORENTZ	Particular	Inicial Educación Básica y Bachillerato

FUENTE: Ministerio de Educación y Cultura
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

En el sector de Tumbaco el 26 establecimientos (44, 83%) son de carácter público, por ende no se pueden considerar como competencia real ya que las instituciones privadas, con fines de lucro, no pueden igualar las oferta, sobretodo en cuanto a precios, de las instituciones públicas, estas instituciones son consideradas como sustitutos al servicio que se va a prestar.

El 55,17% de las instituciones situadas en Tumbaco son de administración privada; los 32 establecimientos que están situados en este sector serán considerados el total de la competencia existente en el sector.

Para conocer a la competencia se procederá a la realización de una investigación fantasma a 6 establecimientos del sector; estas han sido seleccionadas a través de muestreo aleatorio simple realizado al 20% de la población de estudio.

En seguida se muestra un análisis de las 6 instituciones seleccionadas las cuales son: Interoceanico School, Green Valley School, Academia Militar Miguel Iturralde 2, Computer World School, Unidad Educativa Corazón de María y José Engling

El Interoceanico School se encuentra localizado en la calle belermo a un costado del centro de Tumbaco, sus instalaciones parecen no ser adecuadas para el giro de negocio, ya que se trata de una casa con habitaciones acopladas a aulas, en esta institución no existen áreas verdes para la recreación de los estudiantes.

Los servicios que ofrecen es computación, ingles, música, cultura física y aulas de máximo 20 estudiantes; esta escuela no cuenta con transporte puerta a puerta.

Tiene con niveles de educación desde pre – básico hasta séptimo año de educación básica.

En cuanto a los costos el cuadro 30 contiene información comparativa de los 6 establecimientos analizados.

La Unidad Educativa Corazón de María se encuentra localizada en el centro de Tumbaco, en las cercanías de la iglesia.

La institución posee como instalaciones 2 edificios grandes con el diseño de las antiguas instituciones religiosas, es decir un patio en el centro y los edificios, con las aulas, se encuentran a los costados; este establecimiento no cuenta con áreas verdes.

En cuanto a los servicios que ofrece cuenta con educación basada en principios católicos y un pensum de acuerdo a la malla curricular dictada por el Ministerio de Educación; cuenta con niveles de educación desde pre – básico hasta tercer año de bachillerato.

Los costos se encuentran el cuadro 30, localizado al final de esta sección.

La Academia Miguel Iturralde 2 está localizada en la zona de Churoloma, cuenta con amplias instalaciones, consistentes en 2 patios, aulas adecuadas para 30 niños y salas de usos múltiples.

Este establecimiento ofrece instrucción militar, 6 horas de inglés a la semana y 2 horas de computación.

Representa una de las instituciones más fuertes y con mayor cuota de mercado en el sector, cuenta con 3 paralelos de 25 estudiantes en el área de pre-básico, y 2 paralelos en el resto de niveles.

Posee educación desde pre – básico hasta tercer año de bachillerato.

El Computer World School se encuentra localizado en la avenida interoceánica junto al mercado de Tumbaco.

Cuenta con extensas áreas verdes aulas acopladas para máximo 15 niños con pizarrones computarizados y un amplio material didáctico.

En cuanto a la oferta educativa cuenta con educación bilingüe, comenzando en los primeros niveles de educación, educación basada en principios bíblicos. El establecimiento tiene un horario de clases extendido, de 7.20 a.m a 2.30 pm, para todos los niveles de educación, horario que permite a los estudiantes una educación intensiva y una malla curricular más amplia.

Cuenta con clubes de actividades deportivas como: fútbol, básquetbol, natación y ajedrez. Cuenta con educación desde nursery hasta tercer año de bachillerato.

El Green Valley School se encuentra localizado a las afuera de Tumbaco, en el pasaje 4 de Octubre.

Cuenta con instalaciones nuevas, con una amplia zona verde, las aulas son amplias y actualmente cuentan con pocos estudiantes, en promedio 6 por aula.

La oferta educativa consiste en educación bilingüe, actividades deportivas, filosofía de “educación libre pero con responsabilidad” un sistema de evaluación de desarrollo, y actividades extracurriculares como futbol, teatro, arte y natación.

Esta institución cuenta con educación desde primer año de educación básica hasta séptimo año de educación básica; a partir del año lectivo 2012 – 2013 se incorporará educación pre-básica.

El colegio católico José Engling se encuentra localizado en la zona de Tumbaco a unos metros del centro comercial Santa María calle interoceánica. Cuenta con niveles de inicial, básica y Bachillerato, ofrece una formación bilingüe y a partir del primer año de bachillerato se incorpora el alemán como tercera lengua.

Al ser una institución con principios católicos el proceso para ser admitido es largo y con gran cantidad de requisitos.

El cuadro 30 muestra los rubros que las instituciones investigadas cobran por diferentes conceptos, como inscripción, pensión y otros.

CUADRO 30

PRECIOS DE LA COMPETENCIA USD					
INSTITUCIÓN	**Inscripción**	**Matricula**	**Pensión**	**Uniforme**	**Otros Rubros**
INTEROCEANICO SCHOOL	10	40	45	71	D/AÑO
CORAZÓN DE MARÍA	5	42	40	70	NRA
MIGUEL ITURRALDE 2	N/A	60	60	190	D/AÑO
COMPUTER WORLD	35	120	180	100	167
GREEN VALLEY	N/A	200	250	100	D/AÑO
JOSÉ ENGLING	45	75	220	150	D/AÑO

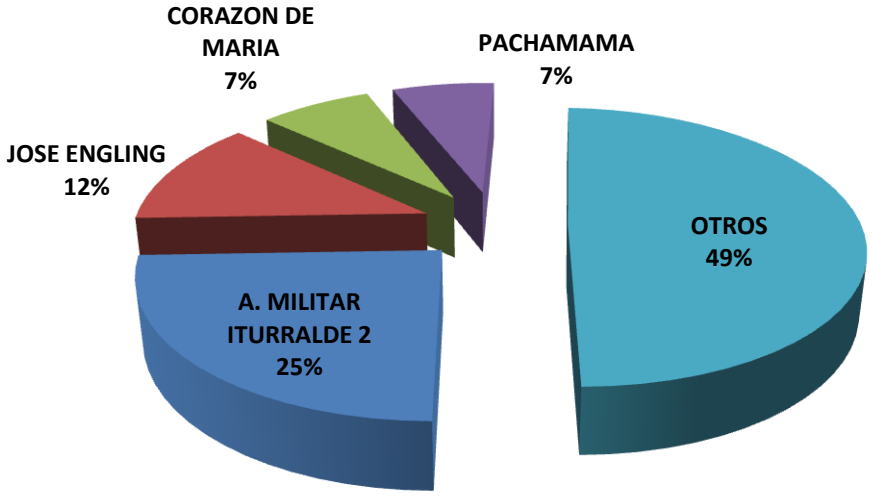
N/A: No aplica
D/AÑO: Durante el Año
NRA:No hay Rubros Adicionales
FUENTE: Estudio de Mercado
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Finalmente en el gráfico 27 se muestran las cuotas de mercado de los principales competidores del sector, determinadas de acuerdo a datos proporcionados de por el Ministerio de Educación y Cultura sobre número de niños y niñas matriculados en instituciones privadas del sector durante el año

lectivo 2011 – 2012, este conteo es preliminar dado que el conteo que se realiza al cierre del año lectivo todavía no ha sido procesado por lo que no se encuentra disponible.

GRÁFICO 26

CUOTA DE MERCADO DE LOS PRINCIPALES COMPETIDORES



FUENTE: Ministerio de Educación y Cultura
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

En el gráfico 26 se puede observar al principal competidor, la Academia Militar Iturralde con una cuota de mercado del 25%, seguido por el colegio José Engling con el 12%, finalmente el colegio Pachamama, Corazón de María con el 7%, el restante 49% se encuentra dividido entre 28 unidades educativas, indicando que la competencia en el sector está conformada por una gran cantidad de competidores débiles y sin mayor presencia en el mercado.

2.1.4. Análisis de las fuerzas de Porter.

El enfoque del "Análisis de las fuerzas de Porter" es una herramienta utilizada para analizar la intensidad de la competencia en una industria[30].

Michael Porter sostiene que el nivel de dicha intensidad depende de fuerzas competitivas básicas y el poder en conjunto de estas fuerzas determina el máximo potencial de beneficios de la industria.

Porter considera como fuerzas competitivas básicas a: la amenaza de nuevos participantes, rivalidad entre empresas existentes, amenaza de productos o servicios sustitutos, poder de negociación de los compradores, poder de negociación de los proveedores; de manera adicional se aumentará una fuerza: poder relativo de otras partes interesadas, con la finalidad de determinar el poder que puede ejercer el gobierno, las comunidades locales y otros grupos presentes en el ambiente de actividades de la industria.

- **Amenaza de nuevos Participantes.**

  La existencia de nuevos participantes en una industria representan una amenaza dado su deseo de ganar una cuota de mercado; esta amenaza puede ser reducida con la existencia de barreras de entrada que representen un obstáculo para cualquier empresa que quiera ingresar a la industria.

[30]P. Kottler (2001). ***Dirección de Marketing***. La edición del Milenio. México: Editorial Prentice Hall.

La amenaza de nuevos participantes dentro del sector de la educación es media debido a que si bien el capital necesario no es tan alto como en otras industrias, donde la inversión en tecnología y maquinarias puede llegar a costar millones, existen barreras como: políticas gubernamentales, ya que al ser una actividad regulada por el gobierno existen gran cantidad de permisos y requisitos que se debe cumplir; del mismo modo existen procedimientos que deben ser realizados y entregados al finalizar cada año lectivo; finalmente es una actividad que está expuesta al constante monitoreo del Ministerio de Educación y Cultura a través de la gestión de la Dirección Provincial de Educación; durante el gobierno del Economista Rafael Correa las políticas referidas a temas educativos se han vuelto cada vez más rigurosas y demandantes, tal es el caso que se ha comunicado a la comunidad educativa que del mismo modo en que las universidades fueron evaluadas las instituciones de educación media, básica y pre- básica serán evaluadas y cerradas de ser necesario.

- **Rivalidad entre empresas existentes:**

  En las industrias, las empresas están ligadas unas a otras, de tal forma que una acción competitiva por parte de una generará efectos en el resto y por ende una reacción de estas para contrarrestar a la primera ya sea como contragolpe o alguna estrategia para defenderse y defender su mercado.

Porter asegura que la intensidad de la rivalidad en una industria se relaciona con la presencia de ciertos factores como:

- *Número de competidores.*
- *Tasa de crecimiento de la industria.*
- *Características del producto o servicio.*
- *Monto de los costos fijos.*
- *Capacidad.*
- *Altura de la barrera de salida.*
- *Diversidad de los rivales.*[31]

La intensidad de la competencia en el sector educativo de Tumbaco se caracteriza por la presencia de muchas instituciones educativas pequeñas que ofrecen en su mayoría servicios incompletos de educación, presentan algunas debilidades institucionales o no tienen definido un segmento de mercado meta por lo que no están preparados para satisfacer necesidades específicas de los consumidores, finalmente hay alta presencia de instituciones que tienen en el mercado pocos años.

Hay instituciones del sector que ofrecen servicios educativos básicos, con poco valor agregado, a bajos precios, sin embargo no cuentan con la infraestructura o características necesarias para ser competitivos o llegar a representar una competencia sólida.

[31] IBÍDEM

En otros casos, muy pocos, las instituciones cuentan con buena oferta educativa sin embargo los costos son elevados para que estén al alcance de todos los consumidores del sector

- **Amenaza de productos o servicios sustitutos:**

Un producto o servicio sustituto es aquel que, a pesar de parecer diferente, puede utilizarse para satisfacer una misma necesidad.

Según Michael Porter, "los sustitutos limitan los rendimientos potenciales de una industria, al colocar un techo a los precios"[32].

Cuando los costos de cambiarse a un producto o servicio sustituto son bajos existe mayor facilidad para los consumidores de una industria en optar por el sustituto.

El sustituto en el plano de servicios educativos es la educación pública, ya que cada familia tiene la libertad de elegir el tipo de educación que prefieren brindar a sus hijos e hijas; sin embargo la amenaza de este sustituto es medio baja debido a que los dos tipos de educación están destinados a diferentes segmentos de mercado, los cuales tienen características y necesidades diferentes.

Por un lado la educación pública tiene como mercado meta a clases socioeconómicas bajas así como medio bajas, y es considerada como un servicio que el estado debe procurar a su población para lograr el desarrollo de esta; adicionalmente representa un derecho de la población, por lo que el gobierno debe proveerlo.

[32] IBÍDEM

Sin embargo no se especifica la calidad o las condiciones de la educación que el estado debe brindar, solo se constata la existencia del servicio en sí mismo y la posibilidad de la población de acceder a este.

La educación privada por otra parte está diseñada para familias que están dispuestas a pagar una mensualidad por la educación de sus hijos e hijas, a cambio de mejores condiciones de educación, mejor servicio para los estudiantes y los padres de familia así como mejores estándares de conocimientos ya que en su mayoría busca la preparación académica y sicológica del estudiante para acceder en un futuro a otros niveles de educación, como universidades y post- grados contando con los conocimientos para poder defenderse en cada uno de estos niveles futuros de educación.

Es necesario sin embargo tomar en cuenta que la inestable situación financiera mundial, factores como el regreso de cientos de inmigrantes al país, lo que repercute en las remesas, que significan rubros fundamentales en la economía ecuatoriana, la disminución de los empleos formales complementado con el aumento del subempleo aumentan las posibilidades de que familias en su mayoría de los estratos sociales más bajos a los que se pretende atender tengan una disminución de ingresos, en tal caso ellos recurrirán, como medida de supervivencia, al cambio de sus hijos e hijas de instituciones privadas a instituciones públicas, con el consecuente costo de oportunidad que este cambio representa.

- **Poder de negociación de los compradores:**

  Los compradores tienen un nivel de poder cuando tienen la capacidad de alterar factores como: precio, calidad o mejor servicio[33].

  El poder de negociación de los compradores en el sector analizado es medio, y medio alto en la etapa inicial del negocio.

  Medio alto en un inicio ya que como en un comienzo se contará con pocos estudiantes los padres de familia intentarán demandar ciertas características en el servicio o de lo contrario podrían cambiar de proveedor. Este es un riesgo más alto en estudiantes de pre básico, ya que ellos pueden ser retirados a medio año sin temer a que el niño o niña se atrase o no sea recibido en otra institución; el riesgo disminuye en los niveles formales de educación, ya que los padres esperarán al menos a la finalización del año lectivo para pensar en cambiar a su hijo o hija de institución.

  Posteriormente cuando la empresa ya se haya ganado un segmento de mercado y tenga su propia reputación en el sector, el poder de negociación de los compradores será medio, ya que si bien los clientes demandarán cierta calidad de servicio conocerán ya de antemano la forma de trabajar y los resultados que se logran en los niños y niñas por lo que su poder de demandar mejor servicio o bajas en el precio no

[33] IBÍDEM

estarán justificadas; de manera adicional la pérdida de un estudiante altamente demandante podrá ser sustituida por un nuevo estudiante.

- **Poder de negociación de los proveedores:**

  Un proveedor puede afectar a la industria en la medida en sea capaz de manejar cambios en los precios o en la calidad del producto o servicio[34]. Es fundamental la determinación de los principales proveedores en cuanto a servicios educativos.

  Por ser un servicio los primeros proveedores serán el personal, comprendido como: maestros y personal administrativo; adicional otros proveedores son las compañías proveedoras de textos escolares, de telas, fabricas de uniformes y elaboración de comida.

  El poder de negociación de los proveedores es medio en cuanto al personal, ya que si bien el mercado laborar del cual se puede seleccionar a los profesionales es grande, no siempre se logra conseguir a trabajadores de calidad, y más aún cuando se trata de un tema tan delicado como educación de niños y niñas, ya que la selección es fundamental para evitar la rotación de personal; a demás existe el factor de la compensación monetaria, ya que un inicio no se podrá pagar a los docentes sueldos altos, o a la par del sector público, que es a lo que aspiran los educadores en Ecuador.

[34] IIBÍDEM

Por otro lado el poder de negociación del resto de proveedores es bajo, ya que la alta oferta existente en todos esos campos, textos, telas, confección de uniformes y comida, hace que se pueda seleccionar las mejores negociaciones para la empresa, en calidad, servicio y margen de ganancia.

- **Poder relativo de otras partes Interesadas:**

Existen otras partes interesadas que pueden afectar al entorno de la industria, algunos de estos pueden ser: los gobiernos, la comunidad local, los accionistas y los productos o servicios complementarios.

La comunidad siempre va a ser una parte que influya dentro del giro de negocio, ya que ésta debe aceptar a la institución y hacerla parte de ella para que la empresa tenga éxito, debido a que todas las actividades de la institución serán realizadas en la comunidad.

Otra parte interesada que tiene un papel importante es el Estado, como ente regulador, a través del Ministerio de Educación y Cultura y la Dirección Provincial de Educación, las cuales son encargadas de la regulación y monitoreo de varios aspectos educativos, desde el cumplimiento de las mallas curriculares, el avance de los contenidos dictados, la calidad de la enseñanza, el control adecuado de los niños y niñas, procesos para inicio hasta la finalización de año entre otros.

2.1.5. Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).

El análisis FODA es un instrumento de diagnostico del ambiente interno, que permite tener un conocimiento más amplio de la empresa para poder generar estrategias que le permitan sobrevivir en el ambiente externo; este análisis ayuda a determinar si la empresa está en capacidad de desenvolverse en su medio[35].

Este instrumento de diagnostico ayuda a encontrar el mejor acoplamiento entre las tendencias del medio en el que se encuentra, las oportunidades que puede general ese medio, las amenazas que estarán dictadas por factores externos que no están bajo el control de la organización, capacidades internas que permitan la creación de una ventaja distintiva, y las debilidades que podrían impedir que la empresa aproveche las oportunidades y se proteja de las amenazas.

Fortalezas

- Institución con metodología pedagógica orientada a la enseñanza de acuerdo a preceptos del siglo XXI.
- Enseñanza personalizada, con aulas de máximo 20 estudiantes con la finalidad de garantizar una mejor experiencia de aprendizaje en el estudiante.

[35] Thomar L. Wheelen y J. David Hunder. Administración Estratégica y política de negocios Conceptos y casos, México, tercera edición

- Personal capacitado. Profesores especializados y con alta disposición de servicio; personal administrativo encargado de brindar el mejor servicio de apoyo a los padres de familia.
- Enseñanza intensiva de un segundo idioma.
- Instalaciones adecuadas con espacios aptos para cada nivel de educación y cada actividad planificada durante el proceso de enseñanza.
- Áreas verdes destinadas a la recreación y actividades físicas de los estudiantes.
- Servicio de transporte puerta a puerta supervisado por una persona competente.
- Varias rutas de transporte diseñadas de acuerdo a las necesidades que presenten los consumidores.
- Servicio de Bar y lunch ofreciendo alternativas con valor nutricional adecuado pero que sea del agrado de los estudiantes.
- Servicios de medicina preventiva, seguimiento y atención de emergencias
- Diagnostico y seguimiento sicológico del estudiante y de su entorno familiar.
- Directivos con experiencia en enseñanza y planificación educativa como guía para maestros y base para metodología de aprendizaje.

Oportunidades

- Zona en proceso de desarrollo urbano; lo cual implica la existencia de una demanda potencial creciente.
- Familias con padres y madres trabajadoras que necesitan un lugar adecuado donde dejar a sus hijos.
- Familias con ingresos crecientes debido al trabajo de ambos padres de familia
- Creciente interés de los padres de familia por desarrollara habilidades en sus hijos a temprana edad.
- Alta necesidad de profesionales capacitados, lo que hace de la educación un factor fundamental para un futuro exitoso.
- Creación de niveles secundarios de educación.

Debilidades

- Falta de prestigio por ser nuevos.
- Recursos económicos limitados
- Recursos humanos limitados.

Amenazas

- Situación financiera mundial inestable.

- Políticas estatales cambiantes las cuales tienden a ser reformadas continuamente creando inestabilidad.
- Existencia de otras instituciones con gran disponibilidad de capital para inversión.
- Instituciones locales destinadas al mismo segmento de mercado al que se pretende llegar.
- Altas exigencias estatales en cuanto a pago de tributos, protección a los trabajadores y regulaciones educativas.
- Instituciones públicas como elemento sustituto del servicio que se pretende ofrecer, las cuales parecen fortalecerse debido a su actual política de gratuidad sumada a factores que disminuyen los ingresos de las familias.

2.2. DEMANDA

2.2.1. Análisis de la demanda.

El análisis de la demanda es el estudio que permite cuantificar al mercado meta, proporciona las características, gustos y preferencias de los clientes a los que se pretende llegar[36].

[36] PARKIN M., ESQUIVEL G, ÁVALOS M. (2005). ***Microeconomía versión para Latinoamérica.*** México: Pearson: 7ma. edición.

Esta investigación permitirá dimensionar el tamaño del mercado existente, así como la cuota que poseen los competidores.

A continuación, en el cuadro 31, se presentan los datos de la población matriculada en instituciones educativas privadas del sector desde el año lectivo 2009 – 2010 hasta el año 2011 – 2012, representados todos por su año final, sin embargo es importante mencionar que los datos del último año son preliminares ya que los datos definitivos no han sido todavía terminados de procesar.

CUADRO 31

POBLACIÓN MATRICULADA					
NIVEL DE EDUCACIÓN	2010	2011	2012*	% CRECIMIENTO	
				2010/2011	2011/2012
PRE-BASICO	774	792	530	2,33%	-33,08%
BÁSICO	2681	2887	3366	7,68%	16,59%
TOTAL	**3455**	**3679**	**3896**	**6,48%**	**5,90%**

***DATOS PRELIMINARES**

FUENTE: Ministerio de Educación y Cultura

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

La educación Pre básica en el sector sufrió en los últimos tres años variaciones significativas, se observa que del año 2010 al 2011 hubo un incremento en las matrículas del 2,33% sin embargo durante el 2012 la población matriculada disminuye un drástico 33% en comparación al 2011. Este fenómeno puede ser explicado por la naturaleza misma de estos niveles, ya que al no ser obligatorios los padres de familia pueden prescindir de este servicio con facilidad, de manera adicional niveles de educación como taller y guardería pueden recibir a niños a mediados de año, por lo que puede que este índice mejore con las estadísticas cerradas del año 2012.

En referencia a la educación básica se puede observar incrementos en los 3 años analizados, del 7,68% entre el 2010 y 2011 y de 16,59% del 2011 al 2012, esto

indica un crecimiento sostenido de la demanda de servicios de educación básica privada en el sector.

Finalmente los datos totales muestran a un sector en crecimiento de demanda lo cual representa una oportunidad para el proyecto planteado.

2.2.2. Segmentación de mercado.

El segmento de mercado se refiere al "grupo relativamente grande y homogéneo de consumidores que se pueden identificar dentro de un mercado, que tienen deseos, poder de compra, ubicación geográfica, actitudes de compra o hábitos de compra similares y que reaccionan de modo parecido ante una mezcla de marketing"[37]

Para la identificación del segmento de mercado al cuál se pretende llegar se debe tomar en cuenta los factores que influirán en dicha segmentación, para obtener, de este modo, un conocimiento amplio y exacto del mercado al cuál se quiere llegar.

Una adecuada segmentación de mercado toma en cuenta factores como: la ubicación geográfica, las características demográficas del mercado, tales como edad, genero, nivel de ingresos, y el comportamiento al momento y en el futuro de un determinado grupo de población.

[37] Kottler P. (2001). Dirección de Marketing. La edición del Milenio. México: Editorial Prentice Hall. P 234

La segmentación de mercado en el presente estudio se la ha realizado en base a factores geográficos y demográficos, obteniendo las siguientes características del mercado meta:

El servicio de educación que se proyecta ofertar está destinado a familias residentes en el valle de Tumbaco y zonas aledañas, que posean niños o niñas, de edades entre 2 y 12 años, de clase socioeconómica media a media alta, con ingresos superiores a los 800 USD por familia, ubicadas en la zona de Tumbaco y sectores aledaños, las cuales quieran ofrecer a sus hijos una educación de calidad y calidez a un precio adecuado, diferenciándole de la educación ofrecida por instituciones estatales las cuales se caracterizan principalmente por su gratuidad pero que sin embargo no poseen las características necesarias para cumplir con objetivos de enseñanza de calidad; y diferente a los centros educativos privados de alto costo existentes en la zona.

2.2.3. Determinación del tamaño de la muestra.

La muestra es una parte representativa de la población, la cual debe contener características propias de ésta que permitan definir sus gustos, preferencias y hábitos de consumo.

La determinación de la población target es un paso fundamental para encontrar la muestra del proyecto; Para la determinación de la población se ha utilizado la información contenida en el cuadro 32:

CUADRO 32

DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN DEL SECTOR DE TUMBACO								
Código	Nombre de la Parroquia	Total de Población del Sector	Prom. de personas por hogar	Total de hogares	Estratos Económicos Meta	% Pobl. Según estratos Meta	Población Meta	Total Hogares Meta
170184	TUMBACO	49.857	3,59	13.904	C+ Y C-	72,10%	35.947	**10.013**

FUENTE: INEC
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El cuadro superior muestra que según el censo realizado en el año 2010 el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en la zona meta, Tumbaco, existen 49.857[38] personas, de manera adicional indica que el número promedio de personas que conforman un hogar, a nivel nacional, es de **3,78** personas, y en la zona este factor es de **3,59** personas.

De esta manera se puede calcular que el número de hogares en la zona es de 13.904 hogares. (Número de personas/ 3,59).

Posteriormente se procedió a dividir a la población de acuerdo a los estratos establecidos por el INEC de acuerdo al siguiente cuadro:

CUADRO 33

NIVELES SOCIOECONÓMICOS	
A	1,90%
B	11,20%
C+	22,80%
C-	49,30%
D	14,90%

FUENTE: INEC
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

[38] INEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: www.inec.gob.ec

A continuación se presentan las características que conforman a cada "Nivel Socioeconómico", la información contenida en los siguientes párrafos ha sido obtenida de la página web del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

NIVEL A: *En el estrato A se encuentra el 1,9% de la población investigada.*

Características de las viviendas

- *El material predominante del piso de estas viviendas son de duela, parquet, tablón o piso flotante*
- *En promedio tienen dos cuartos de baño con ducha de uso exclusivo para el hogar.*

Bienes

- *Todos los hogares disponen de servicio de teléfono convencional.*
- *Todos los hogares de este estrato cuentan con refrigeradora.*
- *Más del 95% de los hogares dispone de cocina con horno, lavadora, equipo de sonido y/o mini componente.*
- *En promedio los hogares de este estrato tienen dos televisiones a color..*
- *Más del 80% de los hogares tiene hasta dos vehículos de uso exclusivo para el hogar.*

Tecnología

- *El 99% de los hogares de este nivel cuentan con servicio de internet.*
- *La mayoría de los hogares tiene computadora de escritorio y/o portátil.*

- *En promedio disponen de cuatro celulares en el hogar.*

Hábitos de consumo

- *Los miembros de los hogares de estrato alto compran la mayor parte de su vestimenta en centros comerciales.*
- *Los hogares de este nivel utilizan internet.*
- *El 99% de los hogares utiliza correo electrónico personal (no del trabajo).*
- *El 92% de los hogares utiliza alguna página social en internet .*
- *76% de los hogares de este nivel ha leído libros diferentes a manuales de estudio y lectura de trabajo en los últimos tres meses.*

Educación

- *El Jefe de Hogar tiene un nivel de instrucción superior y un número considerable alcanza estudios de post grado.*

Economía

- *Los jefes de hogar del nivel A se desempeñan como profesionales científicos, intelectuales, miembros del poder ejecutivo, de los cuerpos legislativos, personal del directivo de la Administración Pública y de empresas.*
- *El 95% de los hogares está afiliado o cubierto por el Seguro del IESS (seguro general, seguro voluntario o campesino) y/o seguro del ISSFA o ISSPOL.*

- *El 79% de los hogares tiene seguro de salud privada con hospitalización, seguro de salud privada sin hospitalización, seguro internacional, AUS, seguros municipales y de Consejos Provinciales y/o seguro de vida.*

NIVEL B: *El segundo estrato representa el 11,2% de la población investigada.*

Características de las viviendas

- *En el 46% de los hogares, el material predominante del piso de la vivienda es de duela, parquet, tablón o piso flotante.*
- *En promedio tienen dos cuartos de baño con ducha de uso exclusivo para el hogar.*

Bienes

- *El 97% de los hogares dispone de servicio de teléfono convencional.*
- *El 99% de los hogares cuenta con refrigeradora.*
- *Más del 80% de los hogares dispone de cocina con horno, lavadora, equipo de sonido y/o mini componente.*
- *En promedio los hogares tienen dos televisiones a color.*
- *En promedio los hogares tienen un vehículo de uso exclusivo para el hogar.*

Tecnología

- *El 81% de los hogares de este nivel cuenta con servicio de internet y computadora de escritorio.*

- *El 50% de los hogares tiene computadora portátil.*
- *En promedio disponen de tres celulares en el hogar.*

Hábitos de consumo

- *Las personas de estos hogares compran la mayor parte de la vestimenta en centros comerciales.*
- *El 98% de los hogares utiliza internet.*
- *El 90% de los hogares utiliza correo electrónico personal (no del trabajo)*
- *El 76% de los hogares está registrado en alguna página social en internet.*
- *El 69% de los hogares de este nivel han leído libros diferentes a manuales de estudio y lectura de trabajo en los últimos tres meses.*

Educación

- *El Jefe del Hogar tiene un nivel de instrucción superior.*

Economía

- *El 26% de los jefes de hogar del nivel B se desempeñan como profesionales científicos, intelectuales, técnicos y profesionales del nivel medio.*
- *El 92% de los hogares está afiliado o cubierto por el Seguro del IESS (seguro general, seguro voluntario o campesino) y/o seguro del ISSFA o ISSPOL.*

- *El 47% de los hogares tiene seguro de salud privada con hospitalización, seguro de salud privada sin hospitalización; seguro internacional, AUS, seguros municipales y de Consejos Provinciales y/o seguro de vida.*

NIVEL C+: *El estrato C+ representa el 22,8% de la población investigada.*

Características de las viviendas

- *El material predominante del piso de estas viviendas son de cerámica, baldosa, vinil o marmetón.*
- *En promedio tienen un cuarto de baño con ducha de uso exclusivo para el hogar.*

Bienes

- *El 83% de los hogares dispone de servicio de teléfono convencional.*
- *El 96% de los hogares tiene refrigeradora.*
- *Más del 67% de los hogares tiene cocina con horno, lavadora, equipo de sonido y/o mini componente.*
- *En promedio tienen dos televisiones a color.*

Tecnología

- *El 39% de los hogares de este nivel cuenta con servicio de internet.*
- *El 62% de los hogares tiene computadora de escritorio*
- *El 21% de los hogares tiene computadora portátil.*
- *En promedio disponen de dos celulares en el hogar.*

Hábitos de consumo

- *El 38% de los hogares compran la mayor parte de la vestimenta en centros comerciales.*
- *El 90% de los hogares utiliza internet.*
- *El 77% de los hogares tiene correo electrónico personal (no del trabajo)*
- *El 63% de los hogares está registrado en alguna página social en internet.*
- *El 46% de los hogares ha leído libros diferentes a manuales de estudio y lectura de trabajo en los últimos tres meses.*

Educación

- *El Jefe del Hogar tiene un nivel de instrucción de secundaria completa.*

Economía

- *Los jefes de hogar del nivel C+ se desempeñan como trabajadores de los servicios, comerciantes y operadores de instalación de máquinas y montadores.*
- *El 77% de los hogares está afiliado o cubierto por el Seguro del IESS (seguro general, seguro voluntario o campesino) y/o seguro del ISSFA o ISSPOL.*

- *El 20% de los hogares cuenta con seguro de salud privada con hospitalización, seguro de salud privada sin hospitalización, seguro internacional, AUS, seguros municipales y de Consejos Provinciales.*

NIVEL C-: *El estrato C- representa el 49,3% de la población investigada.*

Características de las viviendas

- *El material predominante del piso de estas viviendas son ladrillo o cemento.*
- *En promedio tienen un cuarto de baño con ducha de uso exclusivo para el hogar.*

Bienes

- *El 52% de los hogares dispone de servicio de teléfono convencional.*
- *Más del 84% tiene refrigeradora y cocina con horno.*
- *Menos del 48% tiene lavadora, equipo de sonido y/o mini componente.*
- *En promedio tienen una televisión a color.*

Tecnología

- *El 11% de hogares tiene computadora de escritorio.*
- *En promedio disponen de dos celulares en el hogar.*

Hábitos de consumo

- *El 14% de los hogares compran la mayor parte de la vestimenta en centros comerciales.*

- *El 43% de los hogares utiliza internet.*
- *El 25% de los hogares utiliza correo electrónico personal (no del trabajo)*
- *El 19% de los hogares está registrado en alguna página social en internet.*
- *El 22% de los hogares de este nivel ha leído libros diferentes a manuales de estudio y lectura de trabajo en los últimos tres meses.*

Educación

- *El Jefe del Hogar tiene un nivel de instrucción de primaria completa.*

Economía

- *Los jefes de hogar del nivel C- se desempeñan como trabajadores de los servicios y comerciantes, operadores de instalación de máquinas y montadores y algunos se encuentran inactivos.*
- *El 48% de los hogares está afiliado o cubierto por el Seguro del IESS (seguro general, seguro voluntario o campesino) y/o seguro del ISSFA o ISSPOL.*
- *El 6% de los hogares tiene seguro de salud privada con hospitalización, seguro de salud privada sin hospitalización, seguro internacional, AUS, seguros municipales y de Consejos Provinciales y/o seguro de vida*

NIVEL D: *El estrado D representa el 14,9% de la población investigada.*

Características de las viviendas

- *El material predominante del piso de estas viviendas son de ladrillo o cemento, tabla sin tratar o tierra.*
- *El 31% de hogares tiene un cuarto de baño con ducha de uso exclusivo para el hogar.*

Bienes

- *El 12% de los hogares dispone de servicio de teléfono convencional.*
- *Menos del 43% tiene refrigeradora y cocina con horno.*
- *El 5% de los hogares tiene lavadora.*
- *El 10% tiene equipo de sonido y/o mini componente.*
- *En promedio tienen un televisor a color.*

Tecnología

- *En promedio disponen de un celular en el hogar.*

Hábitos de consumo

- *El 9% de los hogares utiliza internet.*
- *El 9% de los hogares ha leído libros diferentes a manuales de estudio y lectura de trabajo en los últimos tres meses*

Educación

- *El Jefe del Hogar tiene un nivel de instrucción de primaria completa.*

Economía

- *Los jefes de hogar del nivel D se desempeñan como trabajadores no calificados, trabajadores de los servicios, comerciantes, operadores de instalación de máquinas y montadores y algunos se encuentran inactivos.*
- *El 11% de los hogares está afiliado o cubierto por el Seguro del IESS (seguro general, seguro voluntario o campesino) y/o seguro del ISSFA o ISSPOL.*" [39]

En base a esta estratificación se ha determinado que los niveles económicos a los que el proyecto pretende llegar son C+ y C-, representando el 72,10% de las familias, es decir **10.013 familias**, las cuales serán la población target.

La determinación de la muestra se ha realizado en base a la siguiente fórmula:

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

El cuadro 34 muestra la definición de los factores contenidos en la fórmula:

CUADRO 34

DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA		
Simbolo	**Factor**	**Valor**
n	Tamaño de la muestra	?
N	Población Target	10.013
p	Probabilidad de éxito	80%
q	Probabilidad de Fracaso	20%
Z	Nivel de Confianza	1,96
e	Error Muestral	5%

[39] IBÍDEM

FUENTE: INEC
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

A continuación se reemplazará la formula con los datos mencionados en el cuadro 34 obteniendo la siguiente muestra:

$$n = \frac{10.013 \quad 3,8416 \quad 0,16}{25,0301581 \quad 3,8416 \quad 0,16}$$

$$n = \frac{6154,59}{25,64}$$

$$n = 239,993528$$

Según los datos anteriores se ha obtenido una muestra de 240 encuestas para el proyecto

2.2.4. Diseño de la encuesta.

2.2.4.1. Objetivos de la encuesta.

- Conocer las preferencias de los moradores del sector en cuanto a servicios educativos, así como los servicios complementarios relacionados con servicios educativos.
- Definir los medios de comunicación que se podrán utilizar para la promoción del proyecto.
- Establecer las instituciones privadas más conocidos del sector, así como las razones por las cuales son preferidas por los usuarios.

- Fijar un rango de precios aceptable para los clientes potenciales.
- Determinar el nivel de aceptación que una nueva institución educativa tendría en el sector de Tumbaco

2.2.4.2. Encuesta tipo.

ENCUESTA PARA LA DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA EN EL SECTOR EDUCATIVO DE LA ZONA DE TUMBACO

La presente encuesta tiene como finalidad conocer la demanda de instituciones educativas, así como las preferencias de los consumidores del sector de Tumbaco en cuanto a las características del servicio que desean recibir.
Por favor marcar con una X la respuesta de su preferencia

1. ¿Estudian sus hijos en escuela o colegio pensionado?

SI		NO												

2. Considera que la educación privada en el sector de Tumbaco es:

EXCELENTE		BUENA		MALA	

3. Califique del 1 al 5 los siguientes factores de acuerdo a la importancia que tienen para usted al momento de elegir una institución educativa (5 muy importante, 1 poco importante)

FACTOR	1	2	3	4	5	FACTOR	1	2	3	4	5
CALIDAD DE LA EDUCACIÓN						TRANSPORTE PUERTA A PUERTA					
ENSEÑANZA INTENSIVA DE UN SEGUNDO IDIOMA						PRESTIGIO DE LA INSTITUCIÓN					
PRECIO DE LA PENSIÓN						SERVICIO DE BAR					
CERCANÍA A SU DOMICILIO						SEGUIMIENTO MÉDICO Y SICOLÓGICO					
INFRAESTRUCTURA ADECUADA						TAREAS DIRIGIDAS					
EXISTENCIA DE ÁREAS VERDES						CLUBES DE ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES					
SEGURIDAD											

4. ¿Qué medio de comunicación utiliza con mayor frecuencia para conocer noticias actuales?

TELEVISIÓN		RADIO		PERIÓDICO		INTERNET	

5. ¿Qué medio preferiría para recibir reportes escolares de sus hijos?

PERSONALMENTE		E- MAIL		PAGINA WEB	

6. ¿En cuál de las siguientes instituciones educativas está matriculado, o matricularía a su hijo?

MI PORVENIR	C. E. BILINGUE NUESTRAS ISLAS ENCANTADAS	EL MAGICO MUNDO DE LA TIA JOSE	KARL MARX	INTEROCEANICO	NUEVA GENERACION	ADVENTISTA DEL VALLE	ROBERT HOOKE
HOLY CROSS	ACADEMIA MILITAR MIGUEL ITURRALDE 2	WILLIAM SHAKESPEARE	DESPERTAR	CERVANTES	FEDERICO ENGELS	GEORGE BERKELEY	MARIE CLARAC
MARIA CLARA DIAZ MEJIA	PRIMAVERA	JOSE ANTONIO VELASCO LOZA	SANTINIKETAN TAGORE	GREEN VALLEY	CENTRO DEL AMANECER (CDA)	RAMIRO GUERRA SANCHEZ	SEMILLITAS DE LUZ Y VIDA
JOSE ENGLING	CORAZON DE MARIA	PACHAMAMA	EL PRADO	THE BRITISH SCHOOL	COMPUTER WORLD	EL SAUCE	HENDRIK ANTOON LORENTZ

7. ¿Cuáles serían las razones por la cual matricularía a sus hijos en dicha institución? (Marque 2)

PRECIO		CALIDAD DE LA ENSEÑANZA		PRESTIGIO DE LA INSTITUCIÓN	
CERCANÍA		OTROS.....			

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por una Institución Educativa que brinde a sus hijos una educación de calidad?

40 - 120 (USD)		121 - 200 (USD)		201- 280 (USD)		más de 281 (USD)	

9. ¿Confiaría usted la educación de sus hijos a una institución nueva en el mercado que ofrece una excelente educación bilingüe, situada en la parroquia de Tumbaco?

SI		NO	

2.2.4.3. Tabulación y análisis de la investigación de mercado

La presente encuesta fue realizada en el sector de Tumbaco, ésta ha sido realizada a personas que tuvieran hijos entre 2 y 12 años de edad.

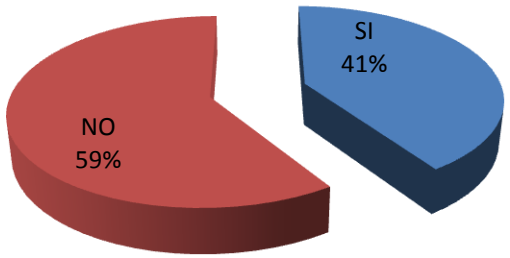
Para poder discriminar la población y obtener la opinión del segmento de mercado meta las encuestas fueron realizadas en las cercanías de las escuelas y colegios de los alrededores del sector, del mismo modo se hizo un porcentaje de estas en los centros comerciales (Ventura Mall y Santa María) a personas con hijos pequeños.

A continuación se presentan los resultados obtenidos.

1. ¿Estudian sus hijos en escuela o colegio pensionado?

GRÁFICO 27

Número de personas en colegios pensionados



FUENTE: Investigación de Mercado
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El gráfico 27 muestra el porcentaje de personas que estudian en instituciones particulares y estatales. Para poder determinar la población que asiste a colegios

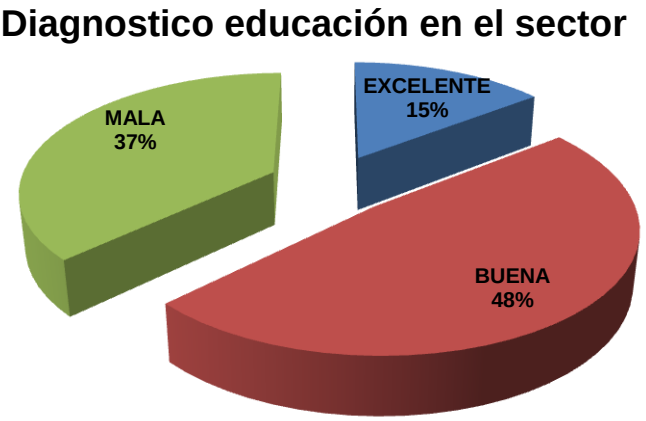
pensionados (particulares) se realizó esta pregunta a 590 personas de las cuales 350 (59%) respondió NO, y el 41% (240) respondieron SI.

Esta pregunta permite conocer la proporción de la población que prefiere servicios educativos privados, y se ha encontrado que menos de la mitad de la población destina sus ingresos a la educación en colegios privados.

Las preguntas siguientes fueron realizadas solo a las personas que afirmaron preferir servicios de educación privada.

2. Considera que la educación privada en el sector de Tumbaco es:

GRÁFICO 28



FUENTE: Investigación de Mercado
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

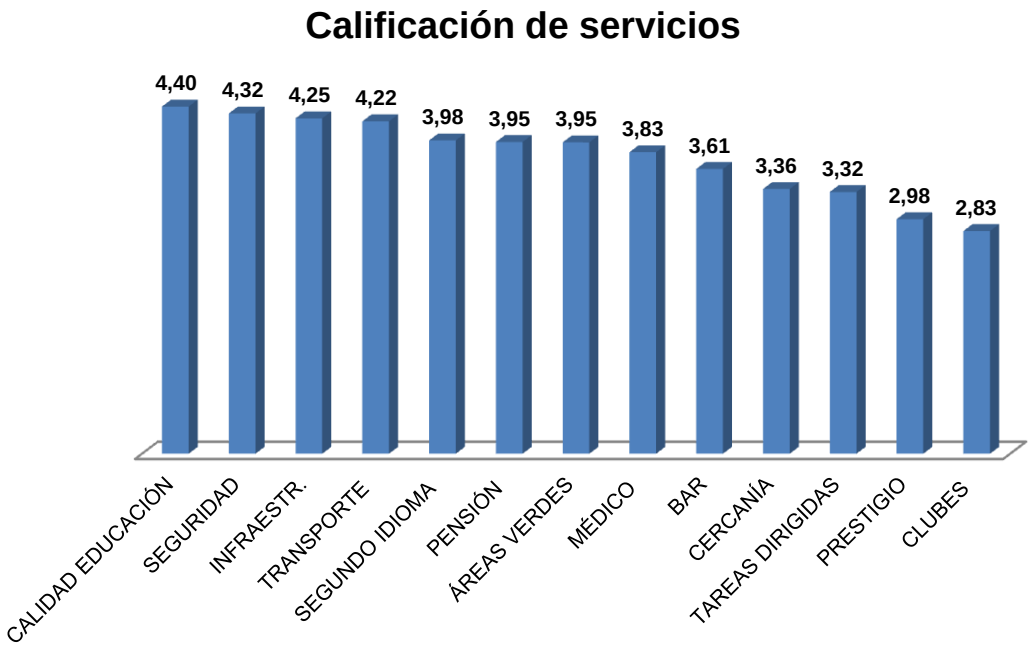
El gráfico 28 muestra que el 48% de la población encuestada considera que la educación en el sector es buena, el 37% la considera mala y el 15% expresa que la educación en el sector es excelente.

Esta pregunta permite ver la forma en que la población del sector cataloga a las escuelas y colegios de las cercanías.

El obtener un porcentaje alto de población que considera a la educación del sector buena, es una oportunidad, ya que significa que los moradores del sector están en disposición de aceptar y probar con instituciones localizadas en Tumbaco.

3. Califique del 1 al 5 los siguientes factores de acuerdo a la importancia que tienen para usted al momento de elegir una institución educativa (5 muy importante, 1 poco importante)

GRÁFICO 29



FUENTE: Investigación de Mercado
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El cuasdro 29 muestra la calificación que se ha obtenido sobre la importancia que los consumidores finales dan a aspectos clave de la prestación de servicios educativos.

Para la tabulación de esta pregunta se realizó un conteo de las calificaciones otorgadas por los encuestados y se procedió a realizar una calificación ponderada

en base al porcentaje de personas encuestadas y la calificación otorgada como se muestra en el cuadro 35.

CUADRO 35

CALIFICACIÓN PONDERADA DE SERVICIOS						
FACTOR	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**Calificación Ponderada**
CALIDAD DE LA EDUCACIÓN	0	0	27	89	124	4,40
SEGURIDAD	0	0	32	100	108	4,32
INFRAESTRUCTURA ADECUADA	0	0	46	87	107	4,25
TRANSPORTE PUERTA A PUERTA	0	0	51	86	103	4,22
ENSEÑANZA INTENSIVA DE UN SEGUNDO IDIOMA	0	16	36	126	62	3,98
PRECIO DE LA PENSIÓN	0	0	80	91	69	3,95
EXISTENCIA DE ÁREAS VERDES	0	18	56	86	80	3,95
SEGUIMIENTO MÉDICO Y SICOLÓGICO	0	33	47	89	71	3,83
SERVICIO DE BAR	0	39	84	48	69	3,61
CERCANÍA A SU DOMICILIO	14	32	95	52	47	3,36
TAREAS DIRIGIDAS	17	43	79	48	53	3,32
PRESTIGIO DE LA INSTITUCIÓN	28	71	56	49	36	2,98
CLUBES DE ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES	50	68	40	38	44	2,83

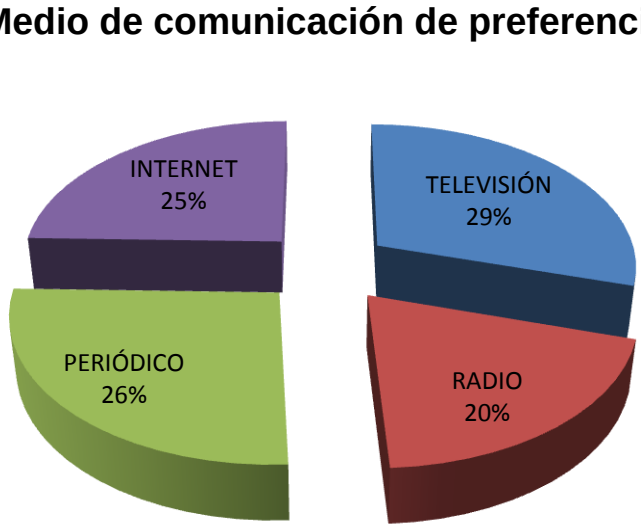
FUENTE: Investigación de Mercado
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Se ha encontrado que los factores con mayor calificación son: calidad de educación, seguridad, infraestructura y transporte puerta a puerta.

Estos datos revelan que la población del sector analizá a la hora de realizar su elección factores netamente de calidad de servicio, de manera que la población que búsca educación privada toma mucho en cuenta la excelencia en enseñanza de contenidos y las mejores condiciones de atención tanto para sus niños como para ellos, luego de analizar factores de calidad analizan el precio y finalmente ven factores como actividades extracurriculares y clubes.

4. ¿Qué medio de comunicación utiliza con mayor frecuencia para conocer noticias actuales?

GRÁFICO 30



FUENTE: Investigación de Mercado
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

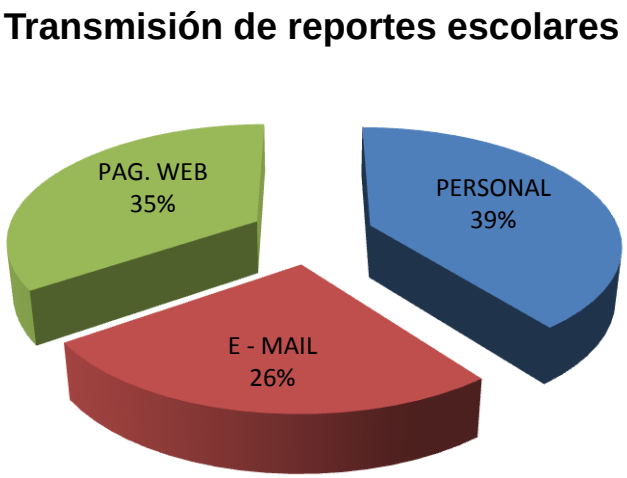
El gráfico 30 muestra la división de los medios de comunicación preferidos por los encuestados. Se ha encontrado que los moradores de la zona utilizan los 4 medios comunicación propuestos, en proporciones similares, para conocer noticias actuales.

Esto permite conocer que se tienen estas 4 alternativas para comunicar publicidad sobre el proyecto y que será escuchada, vista y leida por el público al que se desea llegar.

Esto permite también a la empresa tener mayor libertad al momento de seleccionar el medio de comunicación con la comunidad que van a utilizar, y concentrarse un poco más en términos de costos.

5. ¿Qué medio preferiría para recibir reportes escolares de sus hijos?

GRÁFICO 31



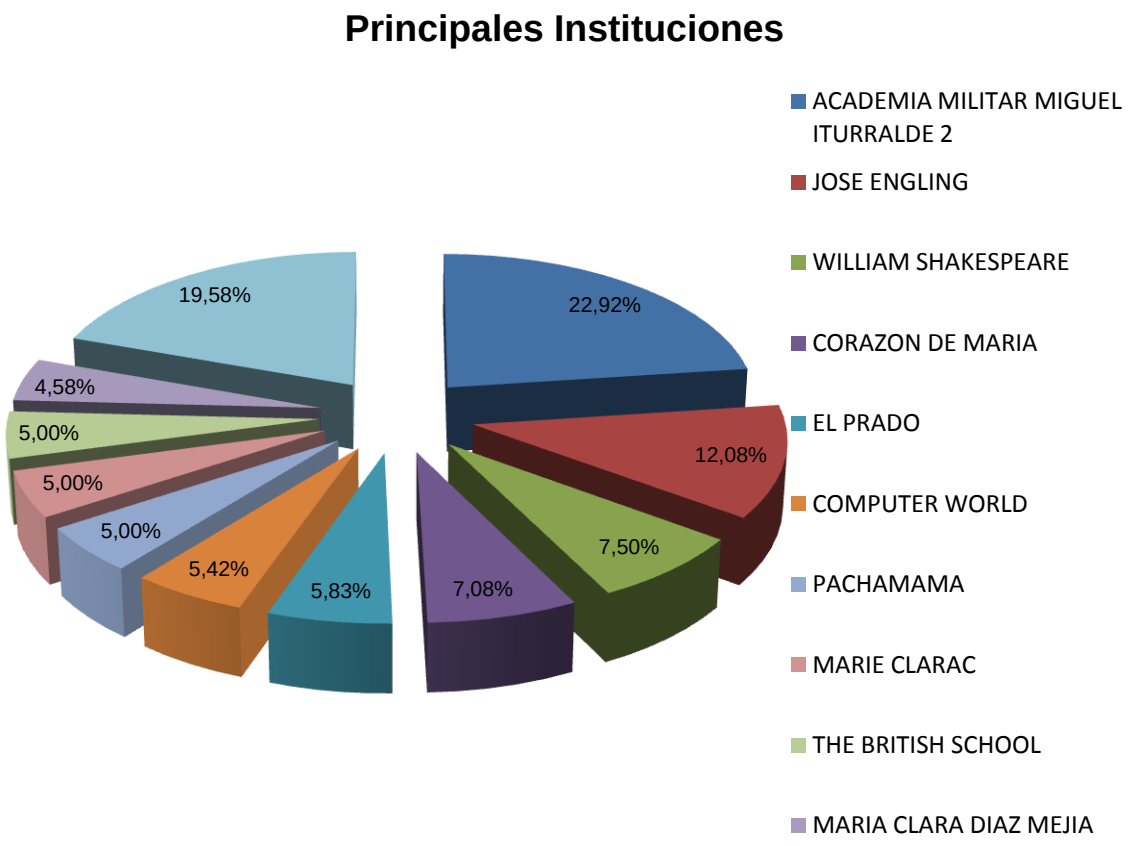
FUENTE: Investigación de Mercado
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El gráfico 31 muestra que el 39% de la población pefiere todavía realizar sus consultas sobre el rendimiento escolar de sus hijos e hijas de manera personal, sin embargo un alto porcentaje, 35%, estan abiertos a informarse sobre las noticias y rendimientos de sus hijos a través de una página web; un porcentaje menor 26% desearía recibir sus reportes directo a sus correos personales.

Esta información permitirá a la institución realizar una mezcla de las tres formas para beneficiar tanto a los clientes como a la institución; ya que por ejemplo se podrá reducir el uso de papel acción que repercutirá no solo en costos sino en prácticas de valores ambientales.

6. ¿En cuál de las siguientes instituciones educativas está matriculado, o matricularía a su hijo?

GRÁFICO 32



FUENTE: Investigación de Mercado
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El gráfico 32 indíca que el 23% de la población encuestada ha mostrado preferencia por la Academia Militar Iturralde, al parecer esta institución tiene gran aceptación en el sector; en segundo lugar se puede encontrar al colegio católico José Engling con un 12% de reconocimiento en el sector, el colegio William Shakespeare y el colegio Corazón de maría obtubieron el tercer lugar con el 7%; colegios como El Prado, Computer World, Pachamama, Marie Clarac y The British School ocupan acpetaciones del 5%, el restante 20% de la muestra encuestada ha

expresado su conocimiento e interes por otras instituciones del sector, como lo muestra el cuadro 36:

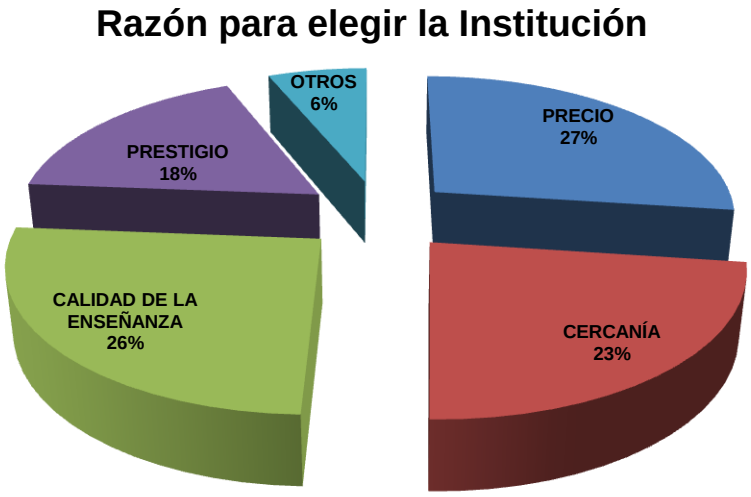
CUADRO 36

OTRAS INSTITUCIONES PREFERIDAS EN EL SECTOR INSTITUCIÓN	CONTEO
EL SAUCE	6
SANTINIKETAN TAGORE	5
DESPERTAR	5
KARL MARX	4
INTEROCEANICO	4
NUEVA GENERACION	3
CERVANTES	3
PRIMAVERA	3
ADVENTISTA DEL VALLE	2
FEDERICO ENGELS	2
GREEN VALLEY	2
MI PORVENIR	1
CENTRO EDUCATIVO BILINGUE NUESTRAS ISLAS ENCANTADAS	1
ROBERT HOOKE	1
GEORGE BERKELEY	1
JOSE ANTONIO VELASCO LOZA	1
CENTRO DEL AMANECER (CDA)	1
RAMIRO GUERRA SANCHEZ	1
SEMILLITAS DE LUZ Y VIDA	1

FUENTE: Investigación de Mercado
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

7. ¿Cuáles serían las razones por la cual matricularía a sus hijos en dicha institución?

GRÁFICO 33



FUENTE: Investigación de Mercado
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El gráfico 33 muestra las razones por la que la población encuestada elegiría a la institución que indicó era de su preferencia en la pregunta seis.

Para esta pregunta se pidio a los encuestados que marcarán 2 razones por las cuales elegirían o han elegido una determinada institución.

Se encontró que el 27% de los encuestados han elegido o elegirian a las instituciones de su preferencia por el precio, el 26% por la calidad de la enseñanza, el 23% por la cercanía de estas a sus hogares, el 18% consideran a las instituciones elegidas de prestigio y el 6% han enlistado otras razónes para su decisión, algunas de las razónes expresadas son:

- Facilidades de pago.
- No piden tantos utiles.
- Otros familiares estudian ahí.
- Tiene descuento porque madre trabaja ahí.
- Infraestructura
- Los maestros tratan bien a los niños.
- Al niño le gusta el ambiente
- clubes en las tardes.
- La escuela esta bien equipada.
- Personal muy calificado.
- Se hacen salidas de campo
- Ha escuchado buenos comentarios
- Educación con bases cristianas
- Mejores opciones para entrar a la universidad.

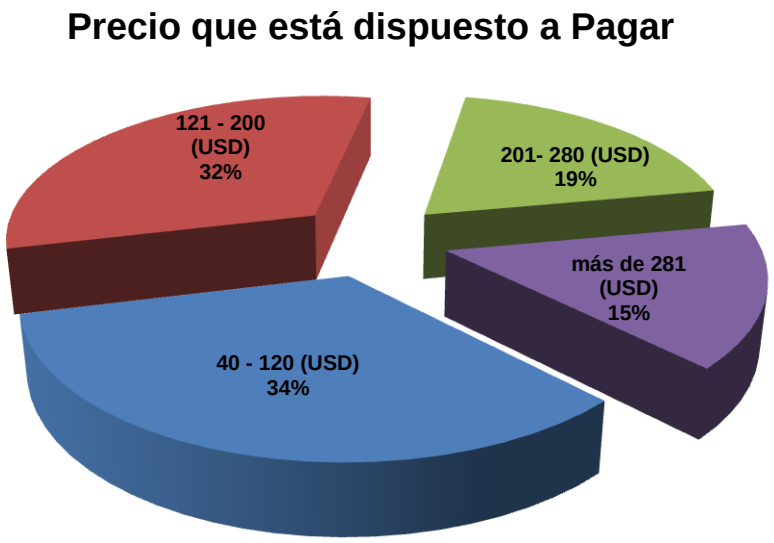
- Transporte puerta a puerta

Esta pregunta permite inferir que la población encuestada considera que los precios cobrados por las principales instituciones de preferencia son adecuados, para el nivel de educación que ofrecen.

De manera adicional sugiere también que considerán que la educación es de calidad en las instituciones antes eleccionadas.

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por una Institución Educativa que brinde a sus hijos una educación de calidad?

GRÁFICO 34



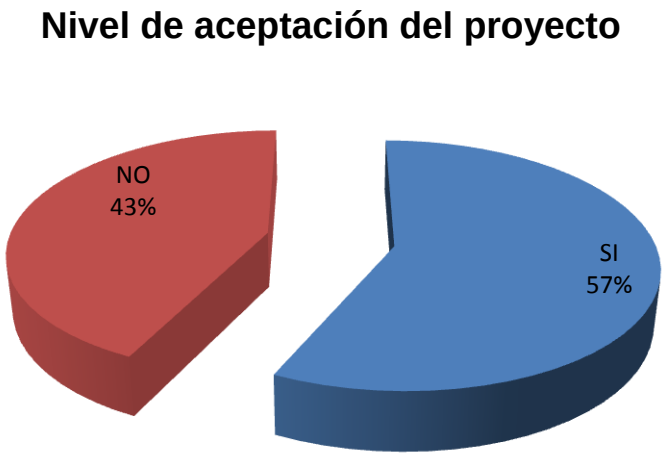
FUENTE: Investigación de Mercado
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El gráfico 34 muestra el valor monetario que la muestra tomada estaría dispuesta a pagar por servicios educativos; se ha encontrado que el 34% de la población estaría dispuesto a pagar entre 40 y 120 USD, el 32% estaría dispuesto a pagar de 121 a 200 USD, el 19% pagaría entre 201 y 280 USD y finalmente el 15% pagaría mas de 281 USD.

Dado que la mayoría de la población encuestada (66%) se encuentra en el rago de 40 a 200 USD el precio debe ser fijado en base a estas preferencias, es por esto que el precio máximo que se fijaría sería de 200 USD.

9. ¿Confiaría usted la educación de sus hijos a una institución nueva en el mercado que ofrece una excelente educación bilingüe, situada en la parroquia de Tumbaco?

GRÁFICO 35



FUENTE: Investigación de Mercado
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El gráfico 35 muestra los porcentajes obtenidos sobre si los encuestados confiarían la educación de sus hijos en una nueva institución educativa.

Esta pregunta permite conocer el nivel de aceptación que le proyecto podrá tener en el sector. Se ha encontrado que el 57% de la población encuestada esta dispuesta a aceptar a una nueva institución en el mercado si el servicio que ofrece es adecuado a sus necesidades. Esta información plantea una oportunidad para la implementación del presente proyecto.

2.2.4.4. Resumen de los resultados obtenidos en la encuesta

Según los datos obtenidos de la encuesta el 41% de las personas encuestadas afirman que sus hijos estudian en instituciones de administración privada mientras el 59% indica que sus hijos asisten a instituciones de administración estatal.

El 48% de la población encuestada considera que la educación en el sector es buena, el 37% la considera mala y el 15% considera que la educación es excelente.

Los encuestados han manifestado que al momento de seleccionar que para elegir una institución educativa consideran, en orden de importancia, los siguientes aspecto: la calidad de la educación prestada, la seguridad para los niños y niñas, que la institución posea una infraestructura adecuada, la existencia de transporte puerta a puerta, la enseñanza de un segundo idioma, los valores que se cobran por pensión y matrícula.

El 29% de los moradores de Tumbaco que fueron encuestados indicaron que prefieren conocer noticias y publicidad a través de televisión, el 26% prefieren informarse mediante prensa escrita, el 25% vía internet y el 20% se informan mediante radio.

En cuanto a la forma de transmisión de los reportes y noticias escolares el 39% prefiere que el reporte se le haga personalmente, el 35% prefiere la existencia de una página web y el 26% a través de correo electrónico.

En referencia a las principales instituciones de aceptación en el sector el 23% de la población encuestada ha manifestado que matricularía o tiene a sus hijos matriculados en La Academia Militar Iturralde 2, el resto de la población han indicado varias instituciones de preferencia.

Se encontró que el 26% de los encuestados elegirían a la institución de su preferencia por el precio el 18% por considerarla de prestigio y el 6% han indicado otras razones.

El 34% de la muestra pagarían de 40 a 120 USD por la prestación de servicios educativos. El 32% pagarían entre 121 a 200 USD, el 195 pagaría entre 201 a 280 USD y el 15% estaría dispuesto a pagar más de 281 USD.

Finalmente se encontró que el 57% de la población analizada estaría dispuesto a confiar en una nueva institución educativa situada en la parroquia de Tumbaco.

3. ESTUDIO ESTRATÉGICO

3.1. Misión

La misión representa la finalidad, razón de ser, de la empresa, es decir su propósito a largo plazo; constituye la identidad de la organización, lo que es actualmente y lo que pretende ser y hacer en el futuro.

Forma parte del sistema de creencias, valores y cultura de la organización y debe ser socializada entre los miembros que forman parte de la organización para crear un sentido se identidad y pertenencia a un lugar.

A continuación se presenta la misión planteada para el presente proyecto:

Brindar servicios educativos que permitan dar formación integral a niños y niñas basándose en la práctica de valores, cimentando hábitos de estudio, amor por la ciencia y responsabilidad social; realizando una gestión de calidad que permita ofrecer beneficios a las principales partes interesadas.

3.2. Visión

Representa un conjunto de ideas generales de a dónde quiere llegar una empresa en el futuro; es la percepción actual de lo que será una empresa en el largo plazo.

La visión expresa las características más importantes que deberá tener una organización en el largo plazo y constituye el propósito estratégico de lo que queremos en un tiempo proyectado.

> "Proporciona una razón de ser, y del por qué realizar determinadas acciones y actividades. La visión de futuro es un conjunto de ideas generales, son utopías o sueños que a primera vista parecen irrealizables, pero que con cada paso que la organización da hacia ella constituye un avance, y en el camino provee el marco de referencia para hacer frente a los problemas que se alzan como obstáculos que se deben superar para lograr lo que una empresa es y quiere ser".[40]

En seguida se presenta la visión realizada para la presente organización:

En 5 años la institución será reconocida como un centro educativo de calidad que prepara a sus estudiantes para asumir retos y resolver problema, de acuerdo a su edad, respaldados de una educación integral, con profesores de alto nivel que

[40] MEDINA J, 2009, ***"Pensar, planificar, ejecutar y evaluar estratégicamente"***, CODEU, 26.

buscan la excelencia de sus niños y niñas, logrando un crecimiento sostenido el cuál beneficie a todas las partes involucradas.

3.3. Objetivos del proyecto

Los objetivos son los resultados finales de las actividades planeadas, éstos deben expresar lo que se va a lograr la organización en un tiempo determinado.

Deben incluir temas tales como maximización de beneficios, creación de valor para los accionistas y minimización de costos y gastos por debajo del precio que el mercado está dispuesto a pagar por determinado producto o servicio.

A continuación se presentan los objetivos determinados para este proyecto divididos en objetivo general y objetivos específicos. Los objetivos específicos a su vez serán divididos de acuerdo a las áreas de principal impacto.

Objetivo general

- Formar niños y niñas preparados para enfrentar los retos académicos futuros con una base de valores, contando con personal capacitado, el cuál tenga una oportunidad de desarrollo en la organización y cuente con ambiente de trabajo adecuado para la realización de las actividades diarias, ofreciendo a los accionistas del proyecto un margen de rentabilidad atractivo.

Objetivos específicos

Objetivos de calidad del servicio

- Impartir conocimientos y contenidos que permitan el desarrollo intelectual y social de los estudiantes.
- Inculcar valores que sean la base del desarrollo de la personalidad de los estudiantes, permitiéndoles convertirse en personas íntegras, responsables y miembros útiles de la sociedad.
- Preparar a los estudiantes para que puedan rendir satisfactoriamente exámenes de admisión en escuelas secundarias ya sean privadas, estatales o municipales.

Objetivos para la prestación servicios complementarios:

- Ofrecer a los padres de familia servicios de apoyo que les permitan estar siempre en conocimiento de lo que sucede con la actividad académica de sus hijos.
- Entregar un servicio de transporte puerta a puerta seguro y confiable a precio razonable.
- Brindar un servicio de bar que contribuya a la adecuada alimentación de los niños y niñas y que sea a la vez agradable para ellos, cumpliendo de esta manera las especificaciones dictadas por el Ministerio de Educación y Cultura.

- Proporcionar servicio médico preventivo y seguimiento psicológico del estudiante para apoyar el mantenimiento de buena salud los niños y niñas de la institución

Objetivos de responsabilidad con el personal:

- Contar con un equipo de profesionales capacitados y con buena disposición para realizar sus funciones, tanto en lo administrativo como en lo pedagógico.
- Cumplir de manera puntual con las obligaciones legales, tales como sueldos, beneficios sociales y otros, con los empleados de la institución.

Objetivos con las instituciones de control:

- Acatar todas las disposiciones y regulaciones establecidas por las entidades reguladoras y de control.
- Obtener y mantener actualizados todos los permisos necesarios para el funcionamiento de la institución.

Objetivos de promoción y mercado:

- Promocionar a la institución y los servicios que se ofrecerán con la finalidad de que la comunidad y la gente de la zona conozca el servicio que se pretende ofertar.

- Lograr una cuota de mercado que nos permita un margen de rentabilidad en el transcurso de los cinco primeros años de vida del proyecto

Objetivos de rentabilidad:

- Lograr un incremento en las matrículas 15% anual a partir del tercer año de funcionamiento.
- Obtener fuentes de financiamiento a un costo que permita a la institución apalancarse con un nivel de riesgo moderado.
- Alcanzar índices de rentabilidad que permitan recuperar la inversión en un tiempo menor a 5 años.

3.4. Estrategias

Las estrategias son planes generales de acción a largo plazo, representan trayectorias (formas) de alcanzar y cumplir metas y objeticos establecidos concentrándose en los factores claves de éxito.

Son concebidas para llevar a la organización hacia sus propósitos fundamentales, tales como: Analizar y maximizar las ventajas competitivas y minimizar las desventajas competitivas, utilizar las estrategias corporativas que permitan a la

empresa posicionarse en el mercado, detectar las estrategias implícitas en la política corporativa, programas de ejecución y presupuestos entre otros.

Son el ajuste que la organización hace entre los recursos que posee tales como las capacidades y destrezas internas y las oportunidades para poder enfrentar problemas y riesgos creados por factores externos.

3.4.1. Estrategias competitivas

Las estrategias competitivas fueron propuestas por Michael Porter y buscan el desarrollo general de la empresa a través de la búsqueda de una ventaja competitiva que permita a la empresa sobresalir dentro de su industria. Son conocidas también como genéricas ya que pueden utilizarse en cualquier industria.

Para el presente análisis se utilizarán las estrategias de enfoque en diferenciación.

Dado que este trabajo tiene como objetivo la prestación de un servicio se ha determinado que la estrategia adecuada consiste en concentrar los esfuerzos en conocer, definir y satisfacer las necesidades educativas de un grupo determinado de personas, nicho de mercado, cuyas características se encuentran descritas en el capítulo de mercado bajo el nombre de "*segmentación de*

mercado"; de este modo la organización podrá ser más eficiente en la prestación del servicio y en consecuencia podrá ganar reconocimiento.

3.4.2. Estrategia direccional

Este tipo de estrategia tiene como finalidad orientar a la organización hacia el crecimiento; estas pueden ser crecimiento, estabilidad o reducción.

En el presente análisis, dado que se trata de la creación de un nuevo proyecto se ha considerado que la mejor estrategia direccional es el crecimiento.

Se ha estimado que la institución cuente con 40 estudiantes en el primer año, para los niveles taller, pre - kínder, primero de básica y segundo de básica, es decir 10 niños en cada nivel, del mismo modo se pretende la matriculación de 175 estudiantes para el quinto año de educación, estos estudiantes estarán divididos en niveles de taller a séptimo de básica.

Con estas cifras se estima un crecimiento de alrededor del 300% en los primeros cinco años de vida. Con un crecimiento promedio de 48,64% anual.

3.4.3. Estrategias funcionales

Las estrategias funcionales permiten la consecución de objetivos para el logro de ventajas competitivas, estas apoyan a las estrategias competitivas.

El cuadro 37 contiene las estrategias para el objetivo general.

CUADRO 37

OBJETIVOS VS ESTRATÉGIAS	
OBJETIVO GENERAL	**ESTRATEGIAS**
Formar niños y niñas preparados para enfrentar los retos académicos futuros con una base de valores, contando con personal capacitado, el cuál tenga una oportunidad de desarrollo en la organización y cuente con ambiente de trabajo adecuado para la realización de las actividades diarias, ofreciendo a los accionistas del proyecto un margen de rentabilidad atractivo.	Implementación de metodologías educativas que permitan la mayor absorción de conocimiento por parte de los estudiantes, aprovechando todas sus capacidades y potenciándolas para lograr una formación integral.
	Selección de personal a través de métodos de selección que permita a la institución contar con personal con las capacidades necesarias para cumplir con las diferentes funciones encomendadas.
	Creación de un clima laboral adecuado para los trabajadores, para que éste sea transmitido a los estudiantes y ellos cuenten con un ambiente de trabajo que propicie el aprendizaje.
	Captación de mayor mercado, para lograr niveles de rentabilidad que sean atractivos para nuestros accionistas.

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El cuadro 38 contiene las estrategias de los objetivos específicos de calidad de servicio.

CUADRO 38

OBJETIVOS VS ESTRATÉGIAS	
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.	**ESTRATEGIAS**
Objetivos de Calidad del Servicio	
Impartir conocimientos y contenidos que permitan el desarrollo intelectual y social de los estudiantes.	Se trabajará de acuerdo a la malla curricular dictada por el ministerio de Educación y Cultura.
	Enseñanza intensiva de un segundo idioma, así como implementación de talleres de deportes y actividades artísticas
	Utilización de metodologías que permitan al estudiante una experiencia educativa enriquecedora.
Inculcar valores que sean la base del desarrollo de la personalidad de los estudiantes, permitiéndoles convertirse en personas íntegras, responsables y miembros útiles de la sociedad.	Educación a través de *"Constructivismo Social"* lo que permite ir construyendo el aprendizaje en base a las necesidades, habilidades y capacidades del estudiante y tomando en cuenta el entorno social en el que se desenvuelve para aprovechar lo mejor de éste y propiciar ejemplos de vida al estudiante.
Preparar a los estudiantes para que puedan rendir satisfactoriamente exámenes de admisión en escuelas secundarias ya sean privadas, estatales o municipales.	Contar con personal calificado que permita a los estudiantes una experiencia de aprendizaje que garantice una mayor absorción de conocimiento
	Ofreciendo educación personalizada para la cual las aulas de trabajo contarán con un máximo de 20 estudiantes, con la finalidad de logran un mejor resultado en cuanto a rendimiento académico

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El cuadro 39 contiene las estrategias para los objetivos específicos de prestación de servicios complementarios y de responsabilidad con el personal

CUADRO 39

OBJETIVOS VS ESTRATÉGIAS	
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.	**ESTRATEGIAS**
Objetivos para la prestación servicios complementarios	
Ofrecer a los padres de familia servicios de apoyo que les permitan estar siempre en conocimiento de lo que sucede con la actividad académica de sus hijos.	Implementación de tecnología de comunicaciones, tales como página web y redes sociales.
	Capacitación al personal administrativo y docente en temas relacionados a atención al cliente y reclamos.
Entregar un servicio de transporte puerta a puerta seguro y confiable a precio razonable.	Búsqueda de varias alternativas de proveedores de servicios de transporte con personal responsable.
	Implementación de convenios con transportistas del sector que permitan ofrecer al cliente las mejores alternativas de transporte a un precio adecuado.
Brindar un servicio de bar que contribuya a la adecuada alimentación de los niños y niñas y que sea a la vez agradable para ellos, cumpliendo de esta manera las especificaciones dictadas por el Ministerio de Educación y Cultura.	Asociación con una persona o institución que desee administrar el bar de la institución cumpliendo con las especificaciones de ley para ofrecer alimentos sanos y del agrado de los estudiantes.
Proporcionar servicio médico preventivo y seguimiento psicológico del estudiante para apoyar el mantenimiento de buena salud los niños y niñas de la institución	Contratación de los servicios de médico y psicólogo que nos permita hacer un constante seguimiento de los niños y niñas del plantel.
Objetivos de responsabilidad con el Personal	
Contar con un equipo de profesionales capacitados y con buena disposición para realizar sus funciones, tanto en lo administrativo como en lo pedagógico.	Selección de personal en base a factores que permitan a la organización conocer sus capacidades así como su estabilidad emocional y madurez.
	Capacitación para los empleados de la empresa en base a sus necesidades de trabajo.
	Oferta de sueldos atractivos para el sector, en base al crecimiento de la institución.
Cumplir de manera puntual con las obligaciones legales, tales como sueldos, beneficios sociales y otros, con los empleados de la institución.	Planeación presupuestaria adecuada que permita el pago de sueldos y beneficios en los momentos adecuados.

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El cuadro 40 muestra las estrategias para los objetivos específicos con las instituciones de control, mercado y promoción y rentabilidad.

CUADRO 40

OBJETIVOS VS ESTRATÉGIAS	
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.	**ESTRATEGIAS**
Objetivos con las instituciones de control	
Acatar todas las disposiciones y regulaciones establecidas por las entidades reguladoras y de control.	Mantenerse al tanto de las nuevas leyes, disposiciones, decretos y demás documentos estatales competentes a la educación.
Obtener y mantener actualizados todos los permisos necesarios para el funcionamiento de la institución.	Permanecer informados y actualizados en cuanto a las disposiciones de las entidades de control.
	Capacitación del personal administrativo para que este pueda gestionar todos los documentos necesarios y mantenerlos en orden y actualizados.
Objetivos de Promoción y Mercado	
Promocionar a la institución y los servicios que se ofrecerán con la finalidad de que la comunidad y la gente de la zona conozcan el servicio que se pretende ofertar.	Implementación de un plan de marketing para la promoción de la institución.
	Asignación de recursos monetarios para publicidad y promoción
	Investigación de mercado para mantenerse al día en los gustos y preferencias del sector, así como el nivel de satisfacción de los clientes.
Lograr una cuota de mercado que nos permita un margen de rentabilidad en el transcurso de los cinco primeros años de vida del proyecto	Prestación de un servicio eficiente que cumpla con las expectativas del consumidor final.
	Implementación de una campaña publicitaria que permita a la población del sector conocer a la institución.
	Tácticas de *"empuje"* del servicio tales como descuentos y promociones
Objetivos de Rentabilidad	
Obtener fuentes de financiamiento a un costo que permita a la institución apalancarse con un nivel de riesgo moderado.	Estudio, análisis y búsqueda de diferentes fuentes de financiamiento, se analizará bancos y cooperativas.
	Análisis y negociación de tasas de interés competitivas para financiamiento de activos.
Alcanzar índices de rentabilidad que permitan recuperar la inversión en un tiempo menor a 5 años.	Administración adecuada de recursos.
	Generación de un flujo de caja positivo para la institución.
	Captación de un mayor mercado.
	Control y administración de costos y gastos.

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

3.5. Políticas

Las políticas son directrices para la toma de decisiones, de esta manera se asegura que éstas caigan dentro de ciertos límites.

Una política de calidad es una directriz para los empleados y directivos de la empresa, una promesa para los clientes y un acuerdo con los proveedores.

Se ha determinado que existen dos tipos de políticas importantes para la realización de este proyecto, políticas generales y políticas administrativas.

Las políticas generales darán lineamientos sobre la directiva y el director de la institución. Las políticas administrativas dan directrices sobre la gestión diaria del negocio así como establecerá límites dentro de los cuales operarán los empleados.

3.5.1. Políticas generales

- El directorio estará formado por los accionistas, o un representante de ellos, acompañado por el Director.
- El director será seleccionado por la directiva, en base a una votación.
- El director de la institución será el representante legal de la organización.
- El desempeño del director será medido de manera anual, pudiendo el directorio dar recomendaciones para el año siguiente.

- El director deberá permanecer durante todo el año lectivo, sin permitirse cambios a medio año, salvo casos en los cuales el directorio haya dado su autorización y bajo razones de alto peso.
- Cualquier decisión de cambio, compra o venta de activos mayor a 5.000 USD, será revisado y analizado con la presencia de todo el directorio.

3.5.2. Políticas administrativas

- El pago de las pensiones debe ser realizado los primero cinco días de cada mes
- El administrador es el principal encargado del personal, este autorizará permisos, adelantos de sueldo y vacaciones del personal.
- Todo permiso deberán ser solicitados con un día de anticipación.
- Bajo casos de acontecimientos extraordinarios o siniestros el administrador realizará un análisis del caso y se determinará si esta ausencia será o no remunerada.
- Las vacaciones todo empleado no podrán ser tomadas durante el periodo escolar, serán programadas a partir del último día de clases.
- La petición de materiales para los docentes se realizará una vez al mes, dicha lista será revisada por el administrador.
- El administrador está autorizado para realizar compras con un monto máximo de 500 USD mensuales, pasado este monto debe ser autorizado por el Director.

- El administrador deberá presentar un informe semanal al director sobre ingresos, gastos y asuntos relevantes presentados durante la semana

3.6. Marketing mix

El marketing Mix, o 4 p(s) de marketing representan el análisis de cuatro variables, controlables, que una empresa necesita para acoplarse a un mercado.

El análisis de estas variables permite al investigador establecer:

- Las características que tendrá el producto o servicio que se pretende ofrecer al mercado.
- El valor que el mercado estará dispuesto a pagar por dicho producto y servicio.
- El lugar y los canales de distribución que se utilizarán para llevar el producto o servicio a los consumidores finales.
- Los medios de comunicación a través de los cuales se puede dar a conocer el producto o servicio en base a las preferencias del nicho de mercado al que se quiera llegar.
- Ofrecer a los potenciales consumidores motivaciones para adquirir el bien o servicio que se está ofertando.

3.6.1 Producto

El término producto se refiere a todo aquello (tangible o intangible) que se ofrece a un mercado para su adquisición, uso o consumo y que puede satisfacer una necesidad o un deseo del mercado. Puede llamarse producto a objetos materiales o bienes, servicios, personas, lugares, organizaciones o ideas.

El presente proyecto se encarga de proporcionar servicios educativos para niveles de educación pre básico, básico y bachillerato, procurando dar al estudiante las herramientas para afrontar los retos de un mundo competitivo, los conocimientos para poder acceder a mejores oportunidades de vida, experiencias y valores que le ayuden a tener éxito el desarrollo de su profesión, es decir una formación integral que permita el desarrollo de sus habilidades y la potenciación de sus talentos para conseguir sus metas en un futuro.

El servicio que se pretende brindar consiste en educación personalizada, contando con aulas de máximo 20 estudiantes con lo cual se ofrecerá a los niños, niñas y jóvenes la posibilidad de adquirir conocimiento en forma pedagógica y aplicando metodologías variadas que atiendan las inteligencias múltiples para poder satisfacer los niveles variados de aprendizaje

Enseñanza de un segundo idioma, ingles, bajo la tutela de profesores preparados para dicha tarea contando con 1 hora al día de inglés en los

niveles inferiores y dos horas diarias en los niveles superiores, con horas adicionales de taller para la práctica del idioma.

Instalaciones adecuadas para cada una de las actividades programadas. Equipos de computación y deportivos acoplados a las necesidades de aprendizaje de cada nivel.

Servicio de bar y de lunch diario, el cual consistirá en proporcionar al estudiante la cantidad de comida necesaria para la realización de las actividades diarias, cuidando la buena alimentación de los niños y niñas pero también ofreciéndole alimentos de su agrado.

Realización de talleres de actividades deportivas y prácticas a partir de los seis años y bajo el requerimiento de los estudiantes.

Servicio de medicina preventiva y atención sicológica para el cuidado de la salud integral del estudiante, apoyándolo a todos los niveles en caso de situaciones conflictivas en el hogar que puedan conllevar algún tipo de deficiencia en el aprendizaje.

De acuerdo al nivel de estudio la institución proporcionará los siguientes conocimientos y habilidades a los estudiantes:

Dentro de la educación Pre Básica tenemos dos niveles: Taller y Pre Kinder:

El Taller está destinado a niños y niñas de edades entre 2 y 4 años, y su objetivo es el preparar a los niños para los niveles superiores de educación. En este nivel se les ayuda a desarrollar sus habilidades motoras, motricidad gruesa, habilidades lúdicas, mejora del lenguaje, orientación, danza, música,

primeros conocimientos de un idioma extranjero, interacción con otros niños de su edad lo cual permite al niño madurar y desenvolverse en un ambiente social.

Pre Kinder está destinado a niños de 4 a 5 años, su principal objetivo es el preparar al niño, tanto académica como sicológicamente para el inicio de su educación formal. En este nivel se desarrollan y se afinan las habilidades y destrezas que el niño necesitará para su vida futura, se comienza a impartir los primeros conocimientos en lo relacionado a vocales, números y numerales, en español y en un segundo idioma, a demás se comienza con la utilización de materiales de escritura y los primeros trazos para la futura escritura del niño, danza y música

La educación básica se desarrolla a partir del primer año de educación (Kinder) y termina en el décimo año de educación, preparando al estudiante para una formación más especializada de acuerdo a sus gustos, preferencias y habilidades las cuales le brindarán los conocimientos básicos para una preparación universitaria. Los contenidos a impartir dentro de estos niveles de educación están regulados por el Ministerio de Educación y Cultura, el cual establece para todos los niveles una malla curricular que debe ser cumplida por todas las instituciones de carácter público y privado.

El primer nivel de educación básica (Kinder) es el inicio dentro de la vida educativa de un estudiante, en este nivel se adquieren los primeros conocimientos formales, se fortalecen las habilidades y conocimientos adquiridos en los niveles pre básicos, y en caso de no existir dicha

preparación se nivela al estudiante para los conocimientos que adquirirá. Dentro de este nivel se imparten conocimientos de pre matemáticas y pre escritura. Dentro de pre matemáticas se familiariza al niño con los números del 1 al 10, así como la noción de cantidad de cada uno de dichos números. En pre escritura el niño aprende el trazado de formas, letras, conexión de letras para lograr la escritura de su nombre y familiarización con él. Adicional se imparten conocimientos de idioma extranjero, aprovechando siempre las habilidades y destrezas que el niño va adquiriendo en las otras de las áreas de aprendizaje, se imparten los primeros conocimientos de computación danza y música

En los niveles de Segundo de básica a Séptimo de básica se proporciona al estudiante los conocimientos y habilidades básicas para su futura preparación dentro de estos están: operaciones básicas, escritura y lectura, conocimientos del entorno natural, social y cívico, conocimientos de idioma extranjero, computación, formación en valores, danza y música.

En los niveles de Octavo de básica a Décimo de básica se prepara al estudiante para su educación especializada, impartiendo conocimientos de matemática y algebra, literatura, ciencias, conocimientos básicos de física, química y dibujo, los cuales son la base para su educación en el bachillerato.

El bachillerato es la culminación de la educación de segundo nivel, está formada por primero, segundo y tercer nivel de bachillerato. Según la nueva reforma curricular la educación del bachillerato debe ser de acuerdo al denominado Bachillerato General Único, dentro del cual al estudiante se le

imparten todas las materias necesarias para poder elegir en la universidad una carrera de acuerdo a sus gustos, habilidades y talentos.

3.6.1.1 Razón social y slogan

Razón social

Unidad Educativa Colinas de Tumbaco

Slogan

"***Creando Ciencia por un Futuro mejor"***

El slogan se ha elegido con la finalidad de que sea fácil de recordar pero que sin embargo muestre el compromiso de la institución con los estudiantes.

Por esta razón se han elegido estas dos palabras ya que lo que el objetivo principal de ofrecer servicios educativos es generar conocimiento en los educandos, los cuales son la base de la ciencia y por lo tanto el futuro de los individuos así como de las naciones en las que habitan permitiendo desarrollo y creando riqueza y valor agregado. Solo a través de la creación de conocimiento puesto al servicio de la investigación y del desarrollo de ciencia se crea un futuro próspero para la sociedad.

En conclusión se busca crear en la sociedad personas capaces de crear ciencia, ponerla al servicio de la sociedad y crear un futuro mejor para ellos y la sociedad.

3.6.2. Precio

El precio representa el monto monetario de intercambio asociado a la transacción; dentro de este tema se incluyen factores como: forma de pago, tipo de crédito, descuentos por pronto pago, volumen, recargos, etc.

Este análisis se lo hace a través de una investigación de mercados previa, la cual, definirá el precio que el mercado está dispuesto a pagar por el producto o servicio; y un análisis de costos el que permite ver si el precio que el mercado está dispuesto a pagar está en capacidad de cubrir los costos y general un margen de rentabilidad.

Se debe destacar que el precio es el único elemento del mix de marketing que proporciona ingresos, pues los otros componentes únicamente producen gastos.

Según los datos obtenidos en la encuesta realizada el 34% de la población estaría dispuesta a pagar entre 40 USD y 120 USD, mientras el 32% pagaría entre 121 USD y 200 USD.

Por esta razón se ha fijado un precio de 100 USD mensuales como pensión y 60 USD como matrícula; para determinar estos precios se han tomado en cuenta factores como:

- La capacidad de pago del mercado; esto se lo ha medido en base al precio que la muestra tomada para las encuestas estaba dispuesta a pagar y remitiéndose al segmento de mercado al que se pretende llegar, el cual se ha establecido que debe tener como ingresos familiar promedio 800 USD.
- La competencia del sector; a pesar de la variedad de instituciones con diferentes rangos de precios, se ha considerado que en base a los servicios que se pretende ofrecer el valor de la pensión será atractivo, ya que otras instituciones que prestan servicios parecidos tienen costo superior a los 200 USD.
- Según el análisis financiero, el cual se encuentra en el capitulo siguiente, este precio de pensión y matrícula permite una rentabilidad aceptable para los inversionistas.
- En cuanto al valor de la matrícula ha sido establecido tomando en cuenta las normativas estatales para la fijación de este rubro. Según el reglamento de la LOEI41 expresa que el valor de la matrícula no debe ser superior al 75% de la pensión.

A demás de la fijación del precio es importante establecer elementos asociados a este tales como:

- **Forma de pago:** El pago será realizado de contado, ya sea acercándose a la administración de la institución, vía transferencia o cheque.

[41] LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN INTERCULTURAL

- **Plazo de pago:** El pago será realizado dentro de los 5 primeros días laborables del mes.
- **Cambios en la pensión y matrícula:** Se garantizará a los padres de familia una estabilidad de la pensión durante cuatro años, al quinto año se realizará un incremento en este rubro del 5%; la matrícula se mantendrá como el 60% de la pensión vigente.
- **Descuentos:** La institución ofrecerá a las familias con más de un hijo o con niños de muy alto rendimiento rebajas en la pensión.
    - **Descuento por hermanos:** Esta reducción será realizada a las familias con más de un estudiante en la institución; esta rebaja será solo aplicada a la pensión y corresponderá al 25% para el segundo niño y el 50% para el tercero.
    - **Descuentos por excelencia académica (beca parcial):** Este beneficio será otorgado a estudiantes de alto rendimiento académico que mantengan en la institución un record estudiantil de al menos tres años; corresponderá al 75% de la pensión mensual.

3.6.3. Plaza

La plaza se define como el lugar dónde comercializar el producto o el servicio que se le ofrece; éste es un elemento indispensable para que el producto sea accesible para el consumidor.

Dentro de este punto se considera el manejo efectivo del canal de distribución debiendo lograrse que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas.

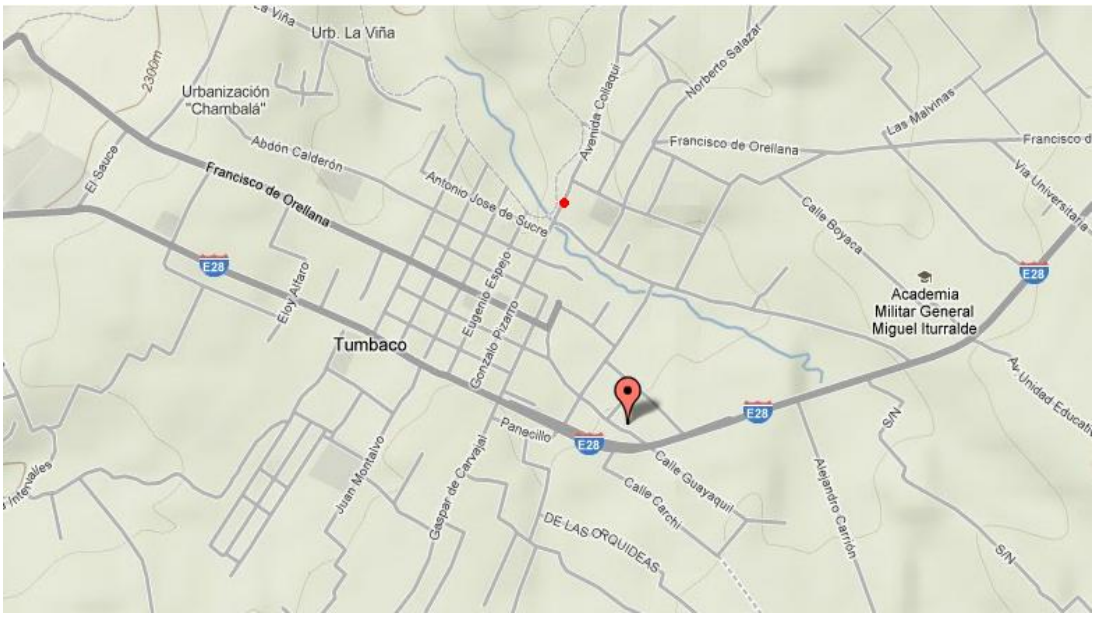
El presente proyecto tendrá sus instalaciones en el valle de Tumbaco ubicado a 14 kilómetros al Noroeste de Quito, ciudad capital de la República de Ecuador.

La Unidad Educativa estará situada en la calle Gonzalo Pizarro a unos 2 Km de la carretera principal de la parroquia de Tumbaco, sector Churoloma.

Más adelante en el análisis de localización se mostrarán las razones por las cuales se ha elegido dicha zona para la implementación de esta unidad educativa.

A continuación se presenta un mapa de Tumbaco en el que se puede observar el lugar elegido, marcado con un punto rojo, donde se encontrarán las instalaciones.

GRÁFICO 36
MAPA DE LA ZONA DE TUMBACO



El sector seleccionado cuenta con todos los servicios básicos, alcantarillado e iluminación pública, así como la existencia de transporte público el cuál pasa por toda la calle Gonzalo Pizarro dejando a los usuarios a pocos metros de las instalaciones; las calles de acceso se encuentran en buen estado siendo unas de asfalto y otras de adoquines perfectamente mantenidas.

En relación a los canales de distribución a ser utilizados por la naturaleza del giro de negocio y por tratarse de un servicio, se utilizará el "canal directo" dado que los servicios educativos serán ofrecidos directamente a los consumidores finales

3.6.4. Promoción

La promoción busca comunicar, informar y persuadir al cliente y otros interesados sobre la empresa, sus productos y ofertas, para el logro de los objetivos organizacionales.

Para dar a conocer la institución en la zona de Tumbaco se utilizarán medios de promoción informativos (flyers, banners y propaganda en carros) y medios de promoción interactivos (redes sociales como twitter y facebook y pagina web).

A continuación una descripción de los medios de promoción informativos:

- **Flyers:** Se realizarán folletos que contengan la información más importante de la institución; nombre de la institución, ubicación (con croquis), teléfonos pagina web, servicios que se prestarán, horarios de atención etc.

- **Banners publicitarios:** Se comprarán Banner de diferentes tamaños para ser colocados en áreas de mucho tránsito de población conteniendo datos informativos de la institución.
- **Propaganda en vehículos:** Se colocará publicidad en todos los vehículos que se contraten a modo de transporte de la institución y se realizará un convenio con los transportistas para que mantengan dicha propaganda durante el año. De manera adicional se realizará un convenio con los profesores que posean vehículos para colocar en sus vehículos propagandas de la institución.

En seguida una descripción de los medios de promoción interactivos que se utilizarán:

- **Página web:** Se creará una página web de la institución que contenga toda la información de la unidad educativa y adicional permita al padre de familia acceder a las notas y reportes concernientes a sus niños y niñas.
- **Redes sociales:** Se utilizarán las redes sociales facebook y twitter a fin de que los clientes potenciales puedan conocer las instalaciones, servicios y ubicación a través de estos medios de forma rápida; de manera adicional se colocarán las actividades realizadas, fotos y comentarios sobre próximos eventos y fechas especiales.

- **Evento:** Se ha considerado la planeación y puesta en marcha de un programa anual para que las personas que deseen puedan conocer las instalaciones y la propuesta educativa, en el año inicial. Para los siguientes años también se contará con la presencia de estudiantes para que el público pueda conocer el trabajo que se realiza con los niños y niñas, así como sus logros y avances anuales.

Finalmente se presenta en seguida el presupuesto asignado para promoción durante el año de inversión inicial, estos datos están contenidos en el cuadro 41.

CUADRO 41

PRESUPUESTO INICIAL DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD (En USD)				
Concepto	**Cantidad**	**Costo. Unit.**	**Unidad**	**Costo Total**
Flyers	1000	0,4	Unidades	400
Banners	2	150	Unidades	300
Propaganda Vehículos	4,5	11	Metros	49,5
Página Web	1	400	Unidades	400
Evento				300
TOTAL				**1.449,50**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Para el cálculo de la inversión inicial en promoción y publicidad se ha considerado la elaboración de 1.000 flyers, 2 banners publicitarios de 2x2 metros, la propaganda en el vidrio posterior de 3 vehículos cuyas medidas, por vehículo, son de 1x0,50 metros, dando un total de 4,5 metros a un precio de 11 USD por metro, la elaboración de una página web y la planeación de un evento anual para dar a conocer a la institución a la comunidad del sector. La creación del usuario en redes sociales como facebook y twitter no tienen costo.

Más allá de los medios utilizados para dar a conocer a la institución el medio más importante de publicidad es el trabajo realizado con los estudiantes, es decir la calidad de servicio que se presente al público en general.

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Macrolocalización

El presente proyecto se encuentra localizado en Ecuador en la provincia de Pichincha en la Ciudad de Quito en la parroquia de Tumbaco.

4.2. Microlocalización

4.2.1. Localización del proyecto

La localización de proyecto es el proceso a través del cual se elige la ubicación de las instalaciones en base al estudio de disponibilidad de recursos en el sector así como la existencia de factores favorables para el proyecto.

En este trabajo se utilizará para tal propósito el método denominado *"Factor de Localización"* el cuál nos permite evaluar varias alternativas de ubicación en base a la puntuación de diversos criterios y factores considerados de relevancia para la realización y éxito del proyecto[42].

A continuación el cuadro 42 muestra 4 alternativas que se han tomado en cuenta para la localización del proyecto

[42] IDROBO P y Otros, (2006), ***ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES,*** Ecuador; IMPROLISEM.

CUADRO 42

ALTERNATIVAS DE LOCALIZACIÓN	
A	Centro de Cumbaya
B	Cercanías de Cumbaya - Lumbisi
C	Centro de Tumbaco
D	Cercania de Tumbaco - Churoloma

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Las alternativas descritas con anterioridad han sido seleccionadas de acuerdo a la proximidad al mercado meta al que se pretende llegar, el cual se encuentra situado en el valle de Tumbaco.

Se han considerado algunos factores de importancia para la realización de este proyecto siendo estos:

- **Costo de infraestructura:** Debido a la ubicación del proyecto y la plusvalía del sector los arriendos tienden a ser elevados, por esta razón se debe encontrar un lugar con la ubicación e infraestructura adecuada y además con un arriendo apropiado, de aquí que este factor es el que posee la más alta ponderación, ya que este es el reto más grande en cuanto a la localización del negocio.
- **Proximidad de clientes:** Este factor ha sido tomado en cuenta debido a que si se localiza el proyecto a mucha distancia de los consumidores finales esto representaría una desventaja frente a competidores con una ubicación más próxima a los centros urbanos del sector.

- **Disponibilidad de instalaciones:** Este criterio hace referencia a la existencia de posibles lugares donde se pueda instalar el proyecto. Este es un aspecto relevante dado que el proyecto iniciará sin poseer instalaciones propias así que se deberá encontrar un lugar que pueda acoplarse con facilidad a las necesidades del giro de negocio sin incurrir en mayores costos de rediseño y reconstrucción.
- **Disponibilidad de mano de obra:** Es importante también la proximidad de recursos, entre estos el más importante es la mano de obra, ya que al ofrecer servicios educativos, la calidad de la enseñanza cobra un papel importante dentro de la calificación del servicio total, de aquí que la calificación de este factor se encuentra entre los factores moderadamente importantes
- **Infraestructura:** Debido a que se debe buscar un lugar para las instalaciones es importante tener en cuenta que la infraestructura existente sea la adecuada para el tipo de negocio que vamos a implementar, ya que, debido al giro de negocio, deben existir amplios espacios verdes así como instalaciones aptas para convertir en aulas y espacios adicionales para usos diversos, este es un factor que se encuentra ligado al factor *disponibilidad de instalaciones.*
- **Servicios básicos:** La existencia de servicios básicos como agua, luz, teléfono y acceso a redes de internet es importante sin embargo no es un criterio de diferenciación en la zona, ya que si bien servicios como redes de internet suelen ser más escasos, los otros servicios básicos

están presentes en las 4 zonas que se han planteado como alternativas.

- **Transporte:** Se ha tomado en cuenta este factor con menor importancia que los otros debido a que si bien el transporte es más continuo en el centro de Cumbaya y Tumbaco, que en las otras dos alternativas tomadas en cuenta en este análisis, este factor puede ser corregido con el servicio de transporte puerta a puerta que se planea ofrecer en la institución como parte de la oferta total de servicios; del mismo modo los profesores podrán también acceder a este servicio.

Una vez descritos los factores que se han tomado en cuenta y su relevancia dentro de esta selección se analizará el cuadro de localización realizado; en este se puede observar a los factores descritos con anterioridad así como la ponderación que se le ha asignado a cada factor bajo las siguientes condiciones:

- De acuerdo a la importancia del factor se le ha destinado un porcentaje (peso) dentro del total, la suma de los pesos representa el 100%.

  El criterio de asignación de los pesos se ha establecido de acuerdo al impacto que pueda tener en los resultados así como la disponibilidad que existe en el sector de dicho factor.
- La calificación del factor ha sido asignada sobre 10 puntos tomando en cuenta la satisfacción de cada una de las alternativas en cuanto al factor

analizado, siendo 10 un cumplimiento perfecto del factor y 0 la inexistencia o incumplimiento del factor.

- Finalmente, se ha multiplicado la calificación por el porcentaje de ponderación, obteniendo una calificación ponderada, se han sumado todas las calificaciones ponderadas obtenidas para posteriormente multiplicarlas por 100 y así obtener una calificación sobre 10 puntos, como se muestra en cuadro siguiente:

CUADRO 43

CUADRO DE CALIFICACIÓN DE FACTORES DE LOCALIZACIÓN									
		A		B		C		D	
SITIO/FACTOR	Ponderación	P	PP	P	PP	P	PP	P	PP
Costo de Instalaciones	20,00%	3	0,006	4	0,008	3	0,006	8	0,02
Proximidad de clientes	18,00%	8	0,014	6	0,011	8	0,014	6	0,01
instalaciones	15,00%	2	0,003	5	0,008	2	0,003	8	0,01
de Obra	15,00%	7	0,011	6	0,009	8	0,012	6	0,01
Infraestructura	12,00%	4	0,005	4	0,005	2	0,002	9	0,01
Servicios Básicos	10,00%	10	0,01	8	0,008	10	0,01	9	0,01
Transporte	10,00%	9	0,009	5	0,005	9	0,009	5	0,01
TOTAL	100,00%		5,77		5,31		5,68		**7,26**

P: Puntaje
PP: Puntaje Ponderado
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El sitio con mayor calificación de acuerdo al *método de factor de localización* es la alternativa 4, el barrio se llama Churoloma que se encuentra dentro del valle de Tumbaco, con una puntuación de 7,26.

Factores como costo de instalaciones, infraestructura y costo de arriendo hicieron que este lugar sea el que obtenga mayor puntuación, ya que se trata de una propiedad que cuenta con las instalaciones e infraestructura apropiadas para el giro de negocio, por lo que los gastos por remodelación y reconstrucción

serán menores que en las otras 3 alternativas permitiendo asignar un presupuesto que cubra los gastos pero que esté de acuerdo al presupuesto total con el que el proyecto contará.

4.2.2. Distribución del negocio

La distribución de las instalaciones es un proceso a través del cual se colocan los recursos de una manera que cumpla con objetivos, de minimización o maximización de determinado factor, este afecta a varios aspectos del negocio como son la utilización de materiales, costos de mantenimiento, productividad y eficiencia de los empleados e incluso en la satisfacción del cliente.

Para este estudio el establecimiento de la distribución adecuada se la realizará a través del método de *Planeación Sistemática de Distribución (PSD).*

El PSD es un enfoque desarrollado por Richard Muther en el año 1961, el cual se basa en la creación de un diagrama de relación entre las actividades, proporcionando información de carácter cuantitativo y cualitativo de cada uno de los centros de producción.

En los cuadros siguientes se puede encontrar la descripción de las áreas necesarias para el proyecto a realizarse, los códigos de cercanía, las condiciones que se deben cumplir para la distribución del espacio y finalmente la distribución óptima del espacio de acuerdo al método de PSD.

El cuadro 44 muestra el símbolo que se usará para representar a las áreas que serán necesarias para el proyecto y la descripción de cada área.

CUADRO 44

DESCRIPCIÓN DE ÁREAS A DISTRIBUIR			
#	**SÍMBOLO**	**NOMBRE**	**DESCRIPCIÓN**
1		Pre- Básico	En esta área se encuentran los niveles de educación: Taller, Pre- Kinder y Primero de Básica
2		Básico	En esta área podremos encontrar a todos los niveles de 2do a 7mo.
3		Laboratorios	área comprendida por laboratorio de ciencias, computación e idioma extranjero
4		Oficinas	Dentro de esta área estan las oficinas de directora, psicologo y enfermería
5		Sala de Profesores	Espacio destinado para la planeación pedagógica y la atención de padres.
6		Baños Pre – Básico	Baños acoplados a niños en entrenamiento de ir al baño
7		Baños Básico	Área de servicios Higienicos.
8		Baño Oficinas	Área de servicios Higienicos.
9		Área Verde	Espacio destinado a la recreación de todos los estudiantes de la institución, canchas y áreas de descanso.

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El cuadro 45 muestra los códigos de cercanía que se utilizarán en el proyecto.

CUADRO 45

CÓDIGOS DE CERCANÍA	
Código de Cercanía	**Importancia de proximidad de los departamentos**
A	Absolutamente necesario
E	Necesario
I	Importante
O	Importancia Normal
U	No es importante
X	No es Deseable

FUENTE: Administración de Operaciones, p. 89[43]
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

[43] IBÍDEM

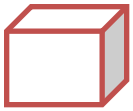
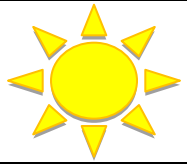
CUADRO 46

CALIFICACIONES DE CERCANÍA								
DEPARTAMENTOS	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**
1	-	-	-	-	-	-	-	-
2	-	-	-	-	-	-	-	-
3	A	-	-	-	-	-	-	-
4	O	O	-	-	-	-	-	-
5	X	O	A	-	-	-	-	-
6	U	X	U	X	-	-	-	-
7	A	E	U	X	X	-	-	-
8	X	X	A	A	X	X	-	-
9	U	I	U	U	U	U	U	-

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Después de realizar el análisis sobre los espacios necesarios, el cuadro 46 muestra las características que estos espacios deben tener y las necesidades de cercanía de cada área, las cuales se encuentran descritas en los cuadros superiores, se ha encontrado la distribución óptima, la que se puede observar en el cuadro siguiente, esta distribución cumple con las siguientes condiciones:

CUADRO 47

DISTRIBUCIÓN ÓPTIMA		
		
		
		

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El cuadro 47 contiene la distribución óptima de las instalaciones. Se puede ver que en la parte frontal de la propiedad se encuentran: el área verde, representada por el sol, los laboratorios, cubo blanco y los baños que serán utilizados por el la sección de educación básica, rombo turquesa.

A continuación se puede observar: el área de los niveles básicos, representada por la luna, las oficinas, triangulo azul, y la sala de profesores, círculo celeste.

Finalmente en la parte posterior del edificio se encuentran el área de pre básico y los baños de pre básico y oficinas.

La distribución realizada responde a criterios relacionados con objetivos pedagógicos. El área de básico, por ejemplo, se encuentra en el centro de las instalaciones, cerca de de los laboratorios, las oficinas y el pre- básico debido a que esta debe ser un área de mayor circulación, que permita la minimización de tiempo de traslado, tanto para estudiantes como para profesores; del mismo modo se busca enseñar al estudiante la importancia de proteger a los más pequeños ya que ellos están generalmente al pendiente de que los niños en los niveles de pre básicos no vayan a salir de las áreas designadas para ellos para evitar accidentes.

Por su parte el área de pre básico, la cual cuenta con su área verde propia, se encuentra en la parte posterior ya que se considera esta zona la más segura de las instalaciones por lo cual hay un mayor nivel de protección a los estudiantes de estos niveles.

Las oficinas, en cambio, deben estar en una zona de fácil acceso debido a que esta área estará en constante contacto con los padres de familia y visitantes del

exterior, adicionalmente, se cuida que los visitantes no ingresen a áreas como grados y laboratorios sin la compañía o supervisión de algún profesor o persona autorizada.

La sala de profesores se encuentra en contacto con el área verde, y próxima a la entrada ya que los docentes son los encargados, en todo momento, de cuidar el bienestar de los estudiantes durante las horas de recreo y cambios de aula, del mismo modo se encuentra en un área de fácil circulación ya que los docentes y personal en general debe tener facilidad para ingresar a todas las áreas evitando retrasos o tiempos de traslado innecesarios.

4.3. Descripción de procesos

Un proceso es un *conjunto de acciones o actividades sistematizadas que se realizan o tienen lugar con un fin.*[44]

El establecimiento y descripción de procesos es fundamental para el reconocimiento de cada actividad y proceso, así como su importancia y un procedimiento adecuado para ser realizada de manera eficiente y eficaz.

A continuación se describen los procesos establecidos para el servicio de enseñanza:

- **Selección de material didáctico:** La selección de material es un proceso realizado por los profesores de la institución guiados por el jefe de cada una de las áreas de estudio.

[44] http://www.definicionabc.com/general/proceso.php

Este proceso consiste en la revisión de varias ofertas de ediciones de textos y materiales didácticos con la finalidad de elegir los que más se acoplen a las necesidades dictadas por el pensum estatal, regulado por el Ministerio de Educación y Cultura, y el desarrollo de destrezas y conocimientos que se pretende alcanzar durante el año lectivo en curso.

- **Matriculación:** Es el proceso de aceptación y legalización del estudiante, durante este proceso se recepta la documentación exigida por el establecimiento y el Ministerio de Educación y Cultura.

  La información recopilada durante este proceso es enviada al Ministerio de Educación y Cultura a través del archivo maestro, vía internet, de este modo los estudiantes son registrados dentro de los archivos del estado, para un futuro seguimiento y control por parte de los entes reguladores.

  Los documentos requeridos durante este proceso son:

  - Partida de nacimiento
  - Certificado médico otorgado por algún centro de salud.
  - Examen oftalmológico
  - Examen odontológico.
  - Examen general otorgado por un médico particular (este examen es complementario al examen otorgado por el centro de salud y cubre áreas que el centro de salud no cubre).
  - Boleta de calificaciones (requerimiento a partir de primero de básica, este documento que no es necesario para niveles de educación inicial).
  - 6 fotos tamaño carnet.

- Cancelación del valor de matrícula, establecido en 65 USD; Este valor ha sido asignado en concordancia con el reglamento de la Ley Orgánica de Educación Intercultural, la cual en su artículo 132 expresa que el valor de la matrícula no podrá ser superior al 75% del valor de la pensión fijada

Finalmente, se entrega a los padres de familia, o representante, la lista de materiales que van a ser utilizados durante el año escolar.

- **Inicio del año escolar:** Proceso en el cuál se realiza la ceremonia de bienvenida a los estudiantes, dentro de esta ceremonia se presenta al personal que trabajará durante dicho año lectivo, se dan a los padres de familia, representantes y estudiantes las indicaciones y normas generales que regirán durante todo el año en curso. Por último se les otorga el cronograma de actividades a realizarse durante el primer trimestre.

- **Recepción de listas de útiles:** Este proceso consiste en la recopilación, por parte de los docentes encargados de cada aula, de los materiales que se utilizarán a lo largo del año lectivo. Este proceso se lo realiza durante la primera semana de clases conjuntamente con las actividades de evaluación y ambientación de los estudiantes.

- **Diagnóstico de conocimientos:**

  Consiste en una valoración de los conocimientos del estudiante, este proceso permite conocer el estado académico en el que se encuentra el niño, al iniciar el año lectivo, para poder determinar el nivel de conocimientos con el que se

recibe al estudiante y establecer los temas de refuerzo y las bases en que se va a comenzar la enseñanza durante dicho año.

- **Equiparación de conocimientos:** Es un proceso de nivelación en el cuál se igualan los conocimientos de los estudiantes en base a los requerimientos para la iniciación del primer trimestre de clases, este proceso se lo realiza con la finalidad de brindar a los estudiantes las mismas herramientas, oportunidades y destrezas para iniciar la adquisición de nuevo conocimiento desde el mismo nivel.
- **Inicio del primer quimestre:** Dentro de este proceso se comienza la instrucción de los estudiantes en base al pensum establecido por el Ministerio de Educación y Cultura el cuál dicta los contenidos que deben ser enseñados durante el primer periodo en las diversas materias.

  Este proceso incluye la realización de pruebas mensuales para medir el nivel de retención de los estudiantes, así como las habilidades del docente para dictar sus materias.
- **Primera evaluación quimestral:** Es la primera medición formal de conocimientos la que permite medir el nivel de conocimientos adquiridos por los estudiantes, la capacidad de enseñanza del maestro y las dificultades que se puedan haber presentado durante ese periodo con la finalidad de poner soluciones que permitan mejoras durante el siguientes quimestre.
- **Entrega de resultados del primer quimestre:** Proceso en el cuál se informa a los padres o representantes los resultados, calificaciones, obtenidas por el estudiante durante el quimestre, con la finalidad de que padres y representantes

estén al tanto del desempeño educativo del niño para que contribuyan en dicho proceso ayudándolo a mejorar las deficiencias reportadas durante el periodo.

- **Inicio segundo quimestre:** Proceso similar al inicio del primer Quimestre en el cual se dictan los contenidos establecido por el Ministerio de Educación para ese periodo. Este proceso incluye la realización de pruebas mensuales para medir el nivel de aprendizaje de los estudiantes, las habilidades del docente para dictar sus materias y el desarrollo generado por la enseñanza hasta el momento.
- **Segunda evaluación quimestral (Evaluación final):** Es la segunda medición formal de conocimientos, la que permite medir el nivel de conocimientos adquiridos por los estudiantes, la capacidad de enseñanza del maestro y las dificultades que se puedan haber presentado durante ese periodo. Representa además la valoración formal final de conocimientos y las destrezas que el estudiante ha desarrollado durante dicho año lectivo con lo cual se conoce si está preparado para afrontar los retos que le esperarán en el nivel superior.
- **Entrega de resultados del segundo quimestre:** Proceso en el cuál se informa a los padres y representantes los resultados, calificaciones, obtenidas por el estudiante durante el trimestre, con la finalidad de que padres y representantes estén al tanto del desempeño educativo del estudiante para que contribuyan en dicho proceso ayudándolo a mejorar las deficiencias reportadas durante el periodo.
- **Juntas de grado y promoción al siguiente nivel:** Una vez superadas las evaluaciones finales se realizan las denominadas juntas de grado, las cuales

consisten en un análisis personalizado de los estudiantes con el fin de realizar una evaluación final integral (rendimiento académico + comportamiento) la cual culmina con la realización de las recomendaciones respectivas, dichas recomendaciones se las hace conocer a posteriormente a los padres de familia; con este eslabón se da por finalizado el año escolar.

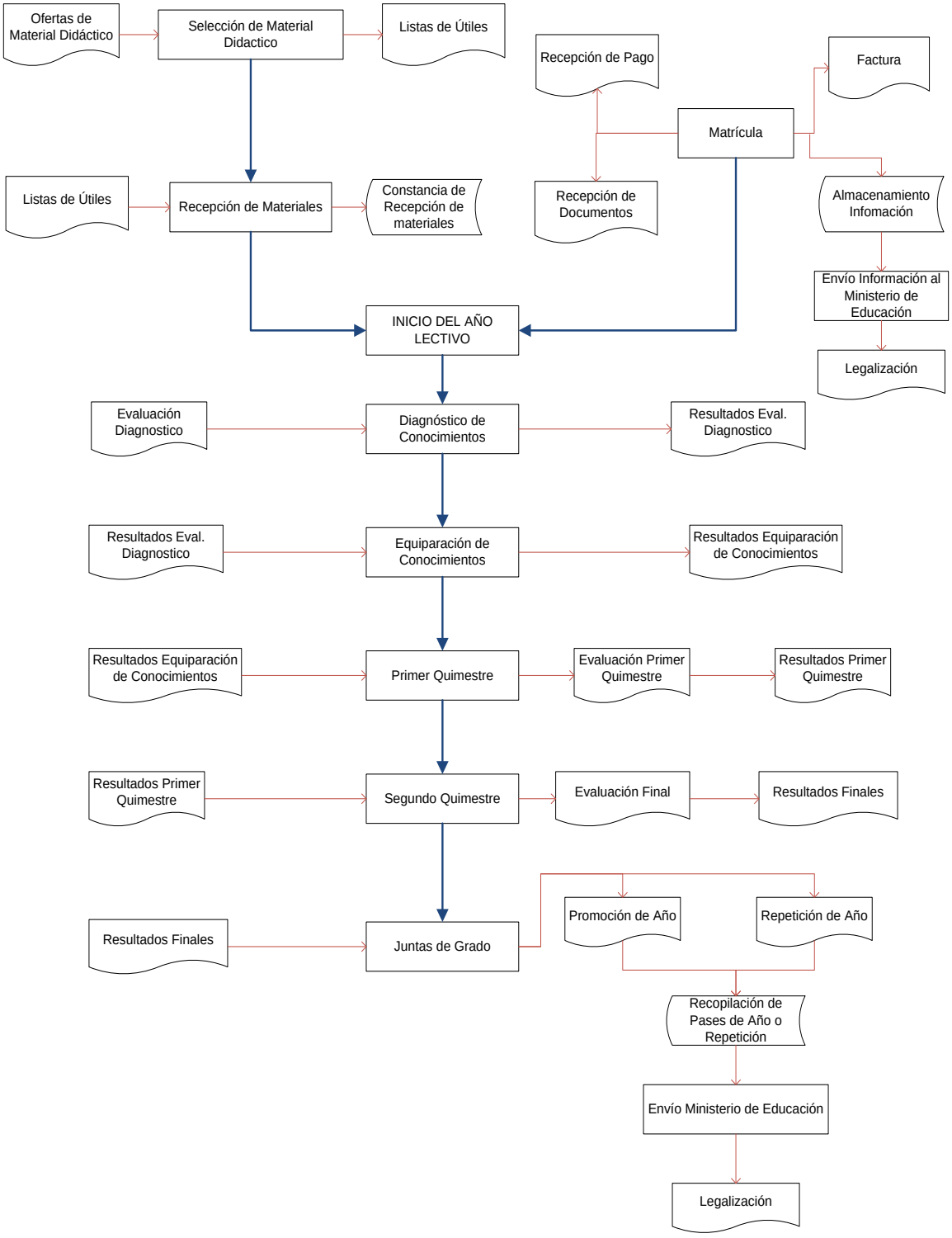
Dentro de la segunda etapa de este proceso se envía al Ministerio de Educación y Cultura el nuevo archivo maestro conteniendo la información sobre estudiantes promovidos al siguiente nivel de educación, estudiantes no promovidos y deserciones, con la respectiva justificación y explicación del caso. Finalmente, se saca una copia del archivo maestro y se lo lleva a la Dirección Provincial de Educación para que sea sellado y archivado.

4.4. Mapa de procesos

Se presenta el mapa de procesos para la prestación de servicios educativos. Se han colocado dos tipos de líneas, una azul y una roja; la azul une a las actividades principales; la línea roja muestra entradas y salidas para cada una de las actividades principales.

GRÁFICO 37

FLUJOGRAMA



ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

En el flujograma que muestra el gráfico 37 se encontrarán tres formas diferentes:

Para la representación de proceso se ha utilizado un rectángulo:



Se entenderá como proceso Conjunto de fases sucesivas de un fenómeno natural o de una operación artificial[45]

Para la representación de documento se utilizará un semi rectángulo que tendrá en la parte inferior una curvatura:



El símbolo documento se refiere a los procesos y actividades que terminan con la generación de alguna constancia física, ya sea factura, nota de venta, documento de autorización legalización y otros similares.

El tercer símbolo que se utilizará corresponde al almacenamiento de datos, este símbolo será:



El símbolo de almacenamiento de datos se utilizará para los procesos que necesiten llevar una base de datos de estudiantes, materiales y otros.

[45] www.wordreference.com

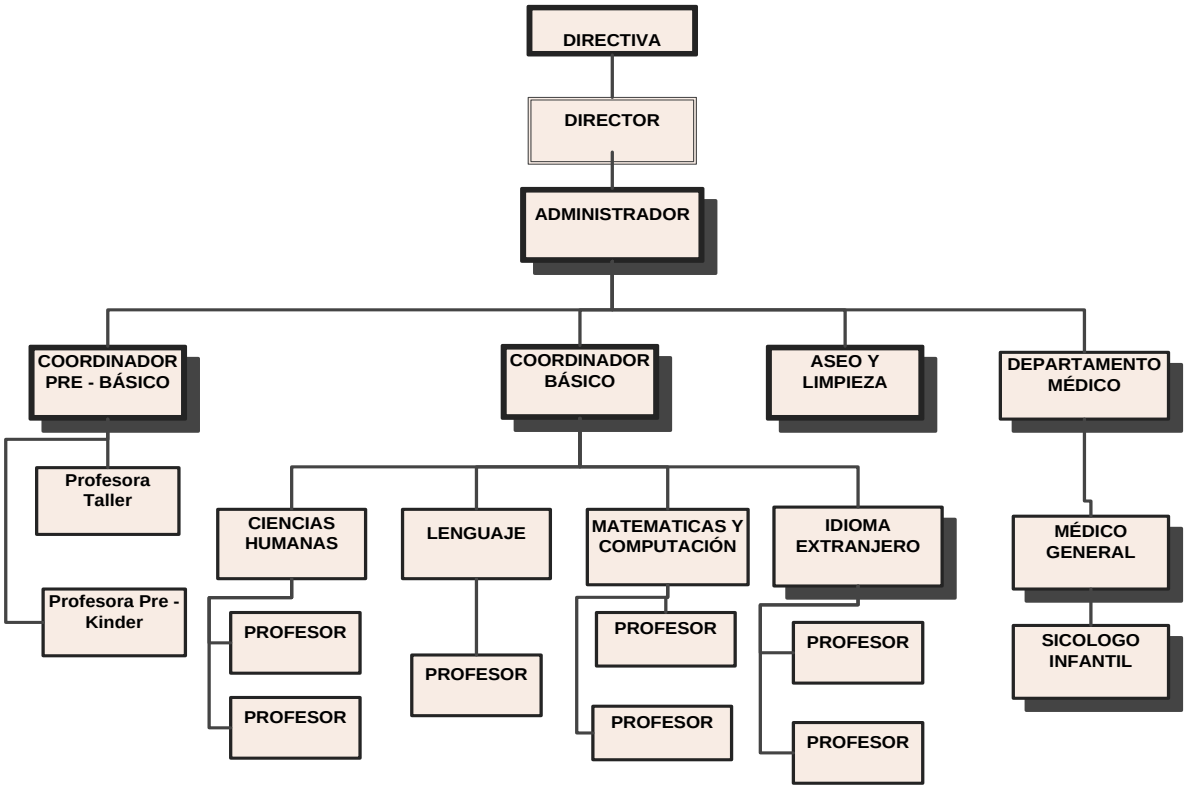
5. ESTUDIO DE GESTIÓN Y LEGAL

5.1. Estudio de gestión

El estudio de gestión o administrativo proporciona al proyecto información sobre los recursos, principalmente humanos, que serán necesarios para la puesta en marcha de la empresa.

5.1.1. Organigrama

GRÁFICO 38



ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

5.1.2. Descripción y valoración de cargos

Directiva (Directorio)

La directiva estará conformada por los accionistas, o algún representante de ellos, y el director del plantel.

Las principales funciones de la directiva son:

- Establecimiento de directrices, políticas y objetivos generales para la organización.
- Determinación de metas generales anuales.
- Evaluación de la gestión realizada anualmente.
- Autorización de presupuestos anuales.

Director

El director estará bajo las órdenes directas del directorio, es el encargado del cabal cumplimiento de las políticas, objetivos y metas establecidas por los accionistas, del mismo modo debe rendir cuentas sobre adquisición de activos, contratación de personal y gestión financiera anual.

Será el representante legal de la institución, el encargado de gestionar temas relacionados con las entidades de control, y el responsable de que la documentación y permisos estén en orden.

Finalmente, será el responsable de las estrategias realizadas para la consecución de metas dictadas por los accionistas.

El director trabajará con un contrato fijo por 8 horas diarias con un sueldo mensual de 500 USD, el cuál será incrementado de manera anual en una tasa del 5% durante los primeros cinco años de vida del proyecto. Contará de manera adicional con las bonificaciones que otorga la ley tales como: décimo tercero, décimo cuarto, aportación al IEES y fondos de reserva.

Administrador

El administrador representa la mano derecha del Director, ya que dado el papel de representante legal de la institución del Director, es el administrador quien queda a cargo de la realización y supervisión diaria de las actividades.

Es el responsable del cobro de pensiones y rubros pendientes, pago a proveedores y personal, control del personal, atención a supervisores y a padres de familia en temas varios, presentación de documentación y pago de obligaciones con el IEES.

El Administrador trabajará bajo contrato fijo durante ocho horas diarias con un sueldo mensual de 350 USD, con un aumento del 5% anual durante los primeros cinco años.

A demás contará con todos los beneficios de ley.

Coordinador académico pre – básico y básico

Los coordinadores representan la mano derecha del director en temas académicos, ya que ellos son los encargados de supervisar a los profesores de su área (básico o pre- básico) en temas pedagógicos, se ocupan de corrección y

revisión de planificaciones pedagógicas, observación y seguimiento de la metodología de trabajo de los profesores a su cargo, organización de eventos en su área; del mismo modo son los responsable de la revisión de las diferentes evaluaciones realizadas a los estudiantes a través del año escolar y de la selección de material didáctico y textos para el siguiente año lectivo.

En conclusión es el encargado del desempeño pedagógico general de los docentes de bajo su coordinación.

La institución contará con dos coordinadores académicos uno para el área de pre- básico y otro para el básico.

Estos dos profesionales serán seleccionados dentro del personal docente disponible, y cumplirán con sus obligaciones de enseñanza normales más ciertas horas de revisión pedagógica.

Estos docentes contarán con un sueldo de 350 USD mensuales durante el primer año, con un incremento del 5% durante los siguientes cinco años.

Del mismo modo contarán con los beneficios dictados por la legislación ecuatoriana.

Profesores

Los profesores están divididos en áreas: Ciencias Hunanas, lenguaje y comunicación, matemáticas, computación e idioma extranjero.

Su función es el impartir conocimiento a los estudiantes con metodologías adecuadas que permitan la máxima retención de conocimiento de los niños y

niñas, brindándoles una experiencia de aprendizaje satisfactoria, educando con cariño y paciencia.

Son los encargados del cumplimiento de los planes y programas pedagógicos con los estudiantes formando de manera integral a los niños y niñas desarrollando tanto su parte académica como sus valores.

Los docentes estarán bajo la supervisión de su coordinador, cuando se trate de temas académicos, y bajo el administrador, cuando el tema a tratarse sea de carácter administrativo por ejemplo permisos, remuneraciones y similares.

Los docentes serán contratados de acuerdo a las necesidades de crecimiento de la institución en concordancia a la proyección mostrada en el cuadro 48:

CUADRO 48

REQUERIMIENTO DE PERSONAL					
(UNIDADES)					
	AÑO				
NIVEL	1	2	3	4	5
PROFESORES					
Taller	1	1	1	1	1
Pre – Kinder	1	1	1	1	1
Primero	1	1	1	1	1
Segundo	1	1	1	1	1
Tercero		1	1	1	1
Cuarto		1	1	1	1
Quinto			1	1	1
Sexto			1	1	1
Séptimo				1	1
Profesor Idiomas	0	1	1	2	2
TOTAL PROFESORES	**4**	**7**	**9**	**11**	**11**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Esta proyección de requerimiento de personal está ligada a la proyección de ventas realizada paro los primeros cinco años. Los docentes serán contratados

bajo la modalidad de contrato fijo y los sueldos serán incrementados de manera anual en un 5%.

Los sueldos pagados se han dividido en dos categorías una destinada al pago de los profesores para áreas generales y otra para los profesores de idioma extranjero, el cuadro 49 muestra los sueldos para estas secciones durante los 5 años de proyección; del mismo modo estos profesores contarán con los beneficios de ley.

CUADRO 49

PRESUPUESTO DE SUELDOS PARA PERSONAL DOCENTE (USD/MES)					
TIPO	Año				
	1	2	3	4	5
PROFESORES	320	336	369,6	388,08	407,48
PROFESORES ESPECIALES	340	357	392,7	412,34	432,95

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Para cumplir de con los requerimientos educativos de los estudiantes se contratará, de manera adicional, profesores para áreas de enseñanza especial tales como: computación, cultura física y cultura estética; estos profesores serán contratados bajo la figura de servicios prestados y se les pagará honorarios por ello.

Esta acción se llevará acabo ya que dichas áreas no exigen la contratación de un profesor a tiempo completo ya que las horas que estas áreas requieren son menores a las 40 semanales.

A continuación el cuadro 50 presenta los requerimientos de horas de las materias antes mencionadas proyectadas durante cinco años.

Se muestra también el valor que se pagará por hora de trabajo, la cual ha sido calculada a partir del sueldo fijado para los profesores de idioma extranjero.

CUADRO 50

REQUERIMIENTO DE HORAS DE TRABAJO SEMANALES					
	Año				
AREA	1	2	3	4	5
HORAS COMPUTACIÓN	0	8	12	14	14
HORAS CULTURA FÍSICA	0	6	12	16	16
HORAS CULTURA ESTETICA	0	4	6	7	7
VALOR HORA TRABAJO	2,13	2,23	2,45	2,58	2,71
Doctor	5	5	5	5	5
Psicologo	5	5	5	5	5
VALOR HORA TRABAJO	10	10,4	10,81	11,24	11,69

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Aseo y limpieza

El área de aseo y limpieza estará formada por una persona, la cual se encargará en todo momento de mantener las instalaciones, aulas, oficinas y patios, en perfecto orden y limpieza, representará un apoyo para los docentes, sobre todo en el área de pre- básico.

Será el encargado de temas como:

- Mantener un adecuado inventario de materiales de limpieza.
- Informar administrador de cualquier desperfecto en las instalaciones.
- Llamar al jardinero una vez al mes.

La persona encargada de la limpieza comenzará con el sueldo básico establecido por la ley ecuatoriana es decir 292 USD, durante los siguientes años se realizará un incremento del 5% a su salario.

Esta persona será contratada bajo la modalidad de contrato fijo a tiempo completo por lo cual gozará de todos los beneficios legales.

Departamento médico y psicológico

Se realizará la contratación de un médico pediatra y un psicólogo, estos dos profesionales no estarán bajo relación de dependencia con la institución y se pagará los servicios prestados por ellos a modo de honorario.

El sicólogo acudirá a la institución dos días a la semana para hacer una observación y seguimiento de los casos que sean necesarios, comenzando con una evaluación inicial a todos los estudiantes para posteriormente concentrarse en los casos que considere necesarios, en todo momento se apoyará en los profesores dirigentes del grado al que corresponda el niño o niña y reportará al coordinador del área.

El médico acudirá dos días a la semana a atender casos específicos, del mismo modo realizará una evaluación inicial y realizará el seguimiento requerido, la institución se reservará el derecho de llamar o acudir al médico en caso de emergencia.

Los servicios prestados por estos profesionales serán pagados bajo el concepto de honorarios con un valor de 10 USD la hora; se pagarán un total de cinco horas a la semana de cada uno de estos profesionales.

5.2. ESTUDIO LEGAL

El estudio legal tiene como objetivo el analizar la viabilidad del proyecto en el país en el que se pretende instaurar, tomando en cuenta la legislación y regulaciones del territorio al que se va a destinar el negocio

5.2.1. Aspectos legales a considerar

5.2.1.1. Ministerio de Educación y Cultura.

El ministerio de Educación y Cultura es la autoridad Educativa Nacional y organismo rector de la educación, su autoridad máxima es el Ministro de Educación.

Este organismo es el encargado de hacer cumplir la Ley Orgánica de Educación Intercultural (LOEI), la cual fue reformada en el año 2011.

A continuación se enunciarán los artículos más representativos y que podrían tener impacto en el presente trabajo:

La Ley Orgánica de Educación Intercultural (LOEI) En su artículo 22 "**Competencias de la Autoridad Educativa Nacional"** dicta todas las atribuciones y deberes del Ministerio de Educación y Cultura.

Para este estudio se han seleccionado las más relevantes y las que relacionan a este Ministerio con el proyecto que se va a realizar, las cuales son:

- "Formular e implementar las políticas educativas, el currículo nacional obligatorio en todos los niveles y modalidades y los estándares de calidad de la provisión educativa, de conformidad con los principios y fines de la presente Ley en armonía con los objetivos del Régimen de Desarrollo y Plan Nacional de Desarrollo, las definiciones constitucionales del Sistema de Inclusión y Equidad y en coordinación con las otras instancias definidas en esta Ley.
- Aprobar con la participación de todos los actores del proceso educativo, democrático, participativo e inclusivo el Plan Nacional de Educación, los programas y proyectos que deban desarrollarse a nivel nacional y vigilar su correcta y oportuna ejecución.
- Expedir acuerdos y resoluciones para implementar los planes educativos;
- Autorizar la creación o disponer la revocatoria de las autorizaciones para el funcionamiento de establecimientos educativos, de conformidad con la presente Ley y su reglamento;
- Ejercer las labores de fiscalización de establecimientos educativos de conformidad a la presente Ley;
- Ejercer las facultades sancionadoras de conformidad con la Constitución de la República y la Ley;
- Cumplir y hacer cumplir las disposiciones constitucionales, legales, reglamentarias y demás normativa que rige el Sistema Nacional de Educación;
- Resolver, dentro del ámbito de sus funciones y de conformidad con la Constitución de la República y la Ley, los asuntos no contemplados en la presente Ley y su reglamento;
- Coordinar con el Sistema de Educación Superior para homologar y acreditar los títulos otorgados por la Autoridad Educativa Nacional para el ingreso a las carreras de nivel superior"[46]

En el capítulo 5 de la LOEI se encuentra la estructura del sistema nacional de educación. En este capítulo se encuentran los tipos, niveles y modalidades educativas, además de las instituciones, programas,

[46] LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN INTERCULTURAL

políticas, recursos y actores del proceso educativo, así como acciones en los niveles de educación inicial, básica y bachillerato.

El capitulo séptimo está dedicado a las instituciones educativas a continuación se enumerarán las disposiciones contenidas en esta ley con respecto a las instituciones privadas:

Art. 56.- Instituciones educativas particulares.-

"Las instituciones educativas particulares están constituidas y administradas por personas naturales o jurídicas de derecho privado podrán impartir educación en todas las modalidades, previa autorización de la Autoridad Educativa Nacional y bajo su control y supervisión.
La educación en estas instituciones puede ser confesional o laica. La autorización será específica para cada plan de estudios.
Para impartir nuevos estudios se requerirá, según el caso, la autorización o el reconocimiento respectivos.
Las instituciones educativas particulares están autorizadas a cobrar pensiones y matrículas, de conformidad con la Ley y los reglamentos que, para el efecto, dicte la Autoridad Educativa Nacional. Todo cobro de rubros no autorizados por la Autoridad Educativa Nacional deberá ser reembolsado a quien lo hubiere efectuado, sin perjuicio de las sanciones que por tal motivo pueda establecer la Autoridad Educativa Nacional"[47].

Art. 57.- Derechos de las instituciones educativas particulares.-

"Son derechos de las instituciones educativas particulares, los siguientes:

a. Cobrar las pensiones y matrículas de conformidad con el reglamento que emita la Autoridad Educativa Nacional;
b. Organizarse de acuerdo con sus estatutos y reglamentos, legalmente aprobados por la Autoridad Educativa Nacional;
c. Ser atendidos y escuchados en sus requerimientos por la Autoridad Educativa Nacional o local;
d. Ser evaluados de manera integral, de conformidad con la Ley, los reglamentos y disposiciones emanadas de la autoridad educativa correspondiente;

[47] IBÍDEM

e. Garantizar el debido proceso en todo procedimiento que la autoridad correspondiente iniciare en su contra;
f. Asociarse para potenciar y apoyar sus funciones pedagógicas y/o administrativas;
g. Elegir a sus directivos y autoridades, de conformidad con sus estatutos y reglamentos internos legalmente aprobados por la autoridad competente;
h. Articularse con otros centros educativos públicos o privados entre sí como parte del Sistema Nacional de Educación
i. Acceder a convenios de cooperación interinstitucional con el sector público o privado para proyectos específicos que sean relevantes para el desarrollo educativo".[48]

Art. 58.- Deberes y obligaciones de las instituciones educativas particulares.-

"Son deberes y obligaciones de las instituciones educativas particulares:
a. Garantizar la utilización de medidas de acción afirmativa a favor de los titulares de derechos que se encuentran en condición de desigualdad, para el acceso y permanencia en el servicio de educación que están autorizados a brindar;
b. Cumplir las medidas de protección impuestas por las autoridades judiciales o administrativas a favor de las y los estudiantes en el establecimiento educativo;
c. Apoyar y proteger a las y los estudiantes u otras personas integrantes de la institución, que hayan sido víctimas de abusos o delitos que atenten contra su integridad física, psicológica o sexual, dictando la suspensión inmediata de funciones o actividades de el/los implicados, sin perjuicio de las investigaciones y sanciones de orden administrativo, penal o civil que correspondan;
d. Respetar los derechos de las personas y excluir toda forma de abuso, maltrato, discriminación y desvalorización, así como toda forma de castigo cruel, inhumano y degradante;
e. Garantizar el debido proceso en todo procedimiento orientado a establecer sanciones a los miembros de la comunidad educativa, docentes, trabajadoras y trabajadores, padres, madres de familia o representantes legales y estudiantes;
f. Garantizar la construcción e implementación y evolución de códigos de convivencia de forma participativa;
g. Vigilar el respeto a los derechos de los y las estudiantes y denunciar ante las autoridades judiciales y/o administrativas

[48] IBÍDEM

competentes las amenazas o violaciones de que tuvieren conocimiento;

h. Poner en conocimiento de la Fiscalía General del Estado, en forma inmediata, cualquier forma de abuso sexual o de cualquier otra naturaleza penal, sin perjuicio de las investigaciones y sanciones de orden administrativo que correspondan en el ámbito educativo;
i. Participar en el circuito educativo correspondiente;
j. Construir consensuada y participativamente su código de convivencia;
k. Garantizar una educación de calidad;
l. Mantener en buen estado y funcionamiento su infraestructura, equipo, mobiliario y material didáctico;
m. Cumplir con sus obligaciones patronales;
n. Proporcionar un mínimo de becas en los términos de los lineamientos generales que la autoridad que otorgue las autorizaciones o reconocimientos haya determinado; y,
o. Facilitar y colaborar en las actividades de evaluación, inspección y vigilancia que las autoridades competentes realicen u ordenen".[49]

5.2.1.2. Dirección Provincial de Educación de Pichincha.

La Dirección Provincial de Educación es el brazo ejecutor del Ministerio de Educación y Cultura. Este organismo está en constante relación y supervisión de las instituciones educativas privadas, a través de la División de Supervisión de Educación de Pichincha.

La división de supervisión es la responsable de realizar el primer informe de adecuación de las instalaciones, requisito indispensable para la autorización de funcionamiento.

Esta división es también la encargada de designar a las instituciones un supervisor, el cuál asesora a las escuelas y colegios sobre temas como

[49] IBÍDEM

planificaciones educativas, planificaciones didácticas y pedagogías utilizadas; finalmente hace seguimiento, durante todo el año escolar de las actividades realizadas por las instituciones.

En conclusión son los encargados de evaluar el funcionamiento de las instituciones de educación y su impacto para proponer correctivos y nuevas alternativas que permitan fomentar y fortalecer la educación, mejorando la calidad de la educación desarrollando los recursos humanos del sector educativo de la provincia.

5.2.1.3. Otros

Ministerio de Salud

El Ministerio de Salud es el encargado de realizar la primera inspección de las condiciones higiénicas del establecimiento tales como número de baños, condición de baños y de áreas de preparación de alimentos.

De manera adicional controlan que los niños y niñas de la institución tengan al día todas las vacunas de acuerdo a su edad.

Finalmente esta entidad está en potestad de acudir en cualquier momento a las instalaciones a hacer una iscpección de condiciones de las instalaciones así como de la salud de los niños

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social es una entidad, cuya organización y funcionamiento se fundamenta en los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiariedad y suficiencia.

Se encarga de aplicar el Sistema del Seguro General Obligatorio que forma parte del sistema nacional de Seguridad Social

El IESS fue creado para proteger a la población urbana y rural, con relación de dependencia laboral o sin ella, contra las contingencias de enfermedad, maternidad, riesgos del trabajo, discapacidad, cesantía, invalidez, vejez y muerte, en los términos que consagra la Ley de Seguridad Social.

Art. 11.- Materia gravada.-

"Para efectos del cálculo de las aportaciones y contribuciones al Seguro General Obligatorio, se entender· que la materia gravada es todo ingreso regular, susceptible de apreciación pecuniaria, percibido por el afiliado con motivo de la realización de su actividad personal, en cada una de las categorías ocupacionales definidas en el artículo 9 de esta Ley.
En el caso del afiliado en relación de dependencia, se entender· por sueldo o salario mínimo de aportación el integrado por el sueldo básico mensual más los valores percibidos por concepto de compensación por el incremento del costo de vida, decimoquinto sueldo prorrateado mensualmente y decimosexto sueldo. Integrarán también el sueldo o salario total de aportación los valores que se perciban por trabajos extraordinarios, suplementarios o a destajo, comisiones, sobresueldos, gratificaciones, honorarios, participación en beneficios, derechos de usufructo, uso, habitación, o cualesquiera otras remuneraciones accesorias que tengan carácter normal en la industria o servicio.

Para efecto del aporte, en ningún caso el sueldo básico mensual ser· inferior al sueldo básico unificado, al sueldo básico sectorial, al establecido en las leyes de defensa profesional o al sueldo básico determinado en la escala de remuneraciones de los servidores públicos, según corresponda, siempre que el afiliado ejerza esa actividad.[50]

El aporte al Instituto de Seguridad social corresponde al 20,50% en caso de relación de dependencia, de los cuales el 9,35% corresponde a aporte del empleado y el 11,15% a aporte del empleador[51].

CUADRO 51

TRABAJADORES DEL SECTOR PRIVADO BAJO RELACIÓN DE DEPENDENCIA			
CONCEPTO	**PERSONAL**	**PATRONAL**	**TOTAL**
S. INVALIDEZ VEJEZ Y MURTE	6,64	3,1	**9,74**
S. SALUD	0	5,71	**5,71**
S. RIESGOS DEL TRABAJO	0	0,55	**0,55**
S. CESANTIA	2	1	**3**
S. SOCIAL CAMPESINO	0,35	0,35	**0,7**
GASTOS ADMINISTRACION	0,36	0,44	**0,8**
TOTAL	**9,35**	**11,15**	**20,5**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Servicio de Rentas Internas.

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente.

Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.

[50] LEY DE SEGURIDAD SOCIAL
[51] CÓDIGO DEL TRABAJO

El SRI tiene cobertura a nivel nacional con oficinas en todas las provincias del país.

Los principales tributos a considerar son: Impuesto al Valor Agregado (IVA) e Impuesto a la Renta.

- **Impuesto al valor agregado (IVA).**

"El Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados. Existen básicamente dos tarifas para este impuesto que son 12% y tarifa 0%.

Se entiende también como transferencia a la venta de bienes muebles de naturaleza corporal, que hayan sido recibidos en consignación y el arrendamiento de éstos con opción de compraventa, incluido el arrendamiento mercantil, bajo todas sus modalidades; así como al uso o consumo personal de los bienes muebles.

La base imponible de este impuesto corresponde al valor total de los bienes muebles de naturaleza corporal que se transfieren o de los servicios que se presten, calculado sobre la base de sus precios de venta o de prestación del servicio, que incluyen impuestos, tasas por servicios y demás gastos legalmente imputables al precio. Del precio así establecido sólo podrán deducirse los valores correspondientes a descuentos y bonificaciones, al valor de los bienes y envases devueltos por el comprador y a los intereses y las primas de seguros en las ventas a plazos. Este impuesto se declara de forma mensual si los bienes que se transfieren o los servicios que se presten están gravados con tarifa 12%; y de manera semestral cuando exclusivamente se transfieran bienes o se presten servicios gravados con tarifa cero o no gravados, así como aquellos que estén sujetos a la retención total del IVA causado, a menos que sea agente de retención de IVA (cuya declaración será mensual)"[52].

[52] Servicio de Rentas Internas: www.sri.gob.ec

El IVA se cancela en base al último digito de la cédula, en caso de personas naturales y del RUC, en el caso de personas jurídicas de acuerdo a las fechas contenidas en el cuadro 52:

CUADRO 52

Noveno Dígito	Fecha máxima de declaración (si es mensual)	Fecha máxima de declaración (si es semestral)	
		Primer semestre	Segundo Semestre
1	10 del mes siguiente	10 de julio	10 de enero
2	12 del mes siguiente	12 de julio	12 de enero
3	14 del mes siguiente	14 de julio	14 de enero
4	16 del mes siguiente	16 de julio	16 de enero
5	18 del mes siguiente	18 de julio	18 de enero
6	20 del mes siguiente	20 de julio	20 de enero
7	22 del mes siguiente	22 de julio	22 de enero
8	24 del mes siguiente	24 de julio	24 de enero
9	26 del mes siguiente	26 de julio	26 de enero
0	28 del mes siguiente	28 de julio	28 de enero

FUENTE: Servicio de Rentas Internas (SRI)

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El IVA, grava a todos los servicios, a excepción de los siguientes:

- "Los de transporte nacional terrestre y acuático de pasajeros y carga, así como los de transporte internacional de carga y el transporte de carga nacional aéreo desde, hacia y en la provincia de Galápagos. Incluye también el transporte de petróleo crudo y de gas natural por oleoductos y gasoductos.
- Los de salud, incluyendo los de medicina prepagada y los servicios de fabricación de medicamentos.
- Los de alquiler o arrendamiento de inmuebles destinados, exclusivamente, para vivienda.
- Los servicios públicos de energía eléctrica, agua potable, alcantarillado y los de recolección de basura.
- Los de educación en todos los niveles.
- Los de guarderías infantiles y de hogares de ancianos.
- Los religiosos.
- Los de impresión de libros.
- Los funerarios.

- Los administrativos prestados por el Estado y las entidades del sector público por lo que se deba pagar un precio o una tasa tales como los servicios que presta el Registro Civil, otorgamiento de licencias, registros, permisos y otros.
- Los espectáculos públicos.
- Los financieros y bursátiles prestados por las entidades legalmente autorizadas para prestar los mismos.
- Los que se exporten. Para considerar una operación como exportación de servicios deberán cumplirse las siguientes condiciones:

1. Que el exportador esté domiciliado o sea residente en el país;
2. Que el usuario o beneficiario del servicio no esté domiciliado o no sea residente en el país;
3. Que el uso, aprovechamiento o explotación de los servicios por parte del usuario o beneficiario tenga lugar íntegramente en el extranjero, aunque la prestación del servicio se realice en el país; y,
4. Que el pago efectuado como contraprestación de tal servicio no sea cargado como costo o gasto por parte de sociedades o personas naturales que desarrollen actividades o negocios en el Ecuador;

- Los paquetes de turismo receptivo, facturados dentro o fuera del país, a personas naturales o sociedades no residentes en el Ecuador.
- El peaje y pontazgo que se cobra por la utilización de las carreteras y puentes.
- Los sistemas de lotería de la Junta de Beneficencia de Guayaquil y Fe y Alegría.
- Los de aero fumigación.
- Los prestados personalmente por los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano. También tendrán tarifa cero de IVA los servicios que presten sus talleres y operarios y bienes producidos y comercializados por ellos.
- Los de refrigeración, enfriamiento y congelamiento para conservar los bienes alimenticios con tarifa cero% de IVA, y en general todos los productos perecibles, que se exporten así como los de faenamiento, cortado, pilado, trituración y, la extracción por medios mecánicos o químicos para elaborar aceites comestibles.
- Los seguros y reaseguros de salud y vida individuales, en grupo, asistencia médica y accidentes personales, así como los obligatorios por accidentes de tránsito terrestres.
- Los prestados por clubes sociales, gremios profesionales, cámaras de la producción, sindicatos y similares, que cobren a sus miembros cánones, alícuotas o cuotas que no excedan de 1.500 USD en el año. Los servicios que se presten a cambio de cánones, alícuotas, cuotas o similares superiores a 1.500 USD en el año estarán gravados con IVA

> tarifa 12%. Referencia: Artículo 56, Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno".[53]

Como lo muestra el quinto punto de la sección superior la educación es un servicio exento de pagar impuesto al valor agregado, por lo que el presente proyecto no cobrará, declarará ni pagará IVA.

- **Impuesto a la renta.**

  El Impuesto a la Renta se aplica sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras. El ejercicio impositivo comprende del 1o. de enero al 31 de diciembre.

  Para calcular el impuesto que debe pagar un contribuyente, sobre la totalidad de los ingresos gravados se restará las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos. A este resultado lo llamamos base imponible.

  La base imponible de los ingresos del trabajo en relación de dependencia está constituida por el ingreso gravado menos el valor de los aportes personales al Instituto Ecuatoriano de Seguridad social (IESS), excepto cuando éstos sean pagados por el empleador.

  Están obligados a llevar contabilidad todas las sociedades y las personas naturales y sucesiones indivisas que al 1ro. de enero operen con un

[53] IBÍDEM

capital superior a los USD 60.000, o cuyos ingresos brutos anuales de su actividad económica sean superiores a USD 100.000, o los costos y gastos anuales sean superiores a USD 80.000[54]; incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

Los plazos para la presentación de la declaración, varían de acuerdo al noveno dígito de la cédula o RUC, de acuerdo al tipo de contribuyente tal como lo muestra el cuadro 53.

CUADRO 53

PLAZO PARA PRESENTACIÓN DE DECLARACIÓN POR TIPO DE CONTIBUYENTE		
Noveno Dígito	**Personas Naturales**	**Sociedades**
1	10 de marzo	10 de abril
2	12 de marzo	12 de abril
3	14 de marzo	14 de abril
4	16 de marzo	16 de abril
5	18 de marzo	18 de abril
6	20 de marzo	20 de abril
7	22 de marzo	22 de abril
8	24 de marzo	24 de abril
9	26 de marzo	26 de abril
0	28 de marzo	28 de abril

FUENTE: Servicio de Rentas Internas (SRI)

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

[54] Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

Las sociedades constituidas en el Ecuador así como las sucursales de sociedades extranjeras domiciliadas en el país y los establecimientos permanentes de sociedades extranjeras no domiciliadas que obtengan ingresos gravables, estarán sujetas a la tarifa impositiva del 24% sobre su base imponible para el año 2011 y para el año 2012 la tarifa el impuesto será del 23% y el 22% [55]para el 2013, fecha a partir de la cual se mantendrá este último valor.

Las sociedades que reinviertan sus utilidades en el país podrán obtener una reducción de 10 puntos porcentuales de la tarifa del Impuesto a la Renta sobre el monto reinvertido en activos productivos, siempre y cuando lo destinen a la adquisición de maquinarias nuevas o equipos nuevos que se utilicen para su actividad productiva, así como para la adquisición de bienes relacionados con investigación y tecnología que mejoren productividad, generen diversificación productiva e incremento de empleo, para lo cual deberán efectuar el correspondiente aumento de capital.

En el caso de instituciones financieras privadas, cooperativas de ahorro y crédito y similares, también podrán obtener dicha reducción, siempre y cuando lo destinen al otorgamiento de créditos para el sector

[55] IBÍDEM

productivo, incluidos los pequeños y medianos productores, y efectúen el correspondiente aumento de capital[56].

5.2.2. Procedimientos para la creación, registro y funcionamiento

1. Creación de un proyecto educativo con objetivos definidos y una solicitud de creación del establecimiento educativo dirigido al Director de la Dirección Provincial de Educación. Estos documentos son presentado a la División de Planeamiento de la Dirección Provincial de Educación de Pichincha.
2. La oficina de Planeamiento designa un supervisor para que haga el reconocimiento de las condiciones del local en el cual funcionará el establecimiento educativo.
3. Se obtiene el Ministerio de Salud Pública el informe de condiciones de salubridad de la institución; este informe contiene información sobre la cantidad de baños existentes, las condiciones de los mismos y las condiciones las áreas destinadas a preparación de alimento. Este certificado es entregado en la misma oficina de Planeamiento.
4. Se envía un informe realizado por los bomberos en el cuál se certifica la existencia de salidas de emergencias y de extintores.
5. Se envía una nómina del personal docente y administrativo, con sus respectivos títulos.

[56] IBÍDEM

6. Se presenta el título de propiedad de las instalaciones o el contrato de arrendamiento del local en el que se va a colocar el establecimiento.
7. Luego de la revisión de todos los documentos e informes la oficina de Planeamiento envía su reporte al Ministerio de Educación y Cultura, aceptando o negando la creación del establecimiento.
8. Una vez aceptada la solicitud de creación se puede presentar a la Dirección provincial el nombre de establecimiento que se desea usar.
9. La Dirección Provincial revisa en sus archivos que dicho nombre no esté repetido y autoriza el nombre.

6. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es el análisis que permite conocer la viabilidad del proyecto en términos económicos tales como inversión, ingresos, costos, gastos y demás; del mismo modo este estudio permite conocer el rendimiento del proyecto y la liquidez del mismo, así como las alternativas de financiamiento que permitan la maximización del beneficio para que sea atractivo para los posibles inversionistas.

El plan financiero permite tener un panorama anticipado de lo que sucederá en la empresa en un período de tiempo determinado con la finalidad de prever acciones y plantear estrategias que permitan un mejoramiento y crecimiento continuo; del mismo modo permite tomar acciones para proteger a la empresa en situaciones de riesgo que se puedan anticipar.

6.1. Inversión inicial

La inversión Inicial constituye el desembolso de dinero que se debe realizar en la compra, pago o adquisición de bienes de capital y requisitos necesarios para poner en marcha el proyecto.

Peumans, dice que la inversión es todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos durables o instrumentos de producción, denominados bienes de equipo, y que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objeto social.[57]

Indica el valor necesario que se debe desembolsar al principio del proyecto para que se pueda poner en marcha y llegue a alcanzar una rentabilidad determinada.

A continuación se presenta el cuadro 54 que resume las necesidades de inversión para la implementación de una unidad educativa.

CUADRO 54

PRESUPUESTO DE INVERSIÓN INICIAL	
ACTIVOS FIJOS	8.320,00
GASTO CONTITUCIÓN	3.550,00
CAPITAL DE TRABAJO	10.672,00
PUBLICIDAD	1.449,50
GARANTÍA DEL EDIFICIO	1.600,00
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	**22.542,00**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Como se puede apreciar la inversión total para la realización de este proyecto es de 22.092 USD, distribuidos en los rubros de: Adquisición de activos fijos, gasto constitución, capital de trabajo requerido publicidad y garantía del edificio.

En la sección siguiente se profundizará sobre cada uno de ellos.

[57] Peumans H (1967), ***Valoración de proyectos de inversión***, Deusto.

6.1.1. Activos fijos.

Los activos fijos componen un grupo de bienes necesarios para el giro de negocio de la empresa. Se caracterizan porque no están destinados a la venta ni al intercambio, sino que por el contrario son indispensables para la producción de los bienes finales y por esta razón son mantenidos de manera permanente dentro de la organización.

En las líneas siguientes se presentan los activos fijos necesarios para el presente estudio. Estos están dividió en las categorías: muebles y enseres y equipos de oficina cada uno de ellos con su respectiva cantidad requerida, precio unitario y valor total. El cuadro 55 contiene información referente a la inversión en activos.

CUADRO 55

INVERSIÓN INICIAL EN ACTIVOS FIJOS			
ACTIVO	CANTIDAD	PVP/UNID (USD)	PVP TOTAL (USD)
Muebles y enseres			2.665,00
Escritorios	5	120	600
Pupitres	50	35	1.750,00
Archivador	2	70	140
Pizarrones	5	35	175
Equipos de oficina			5.655,00
Televisión	1	600	600
Grabadoras	3	170	510
Dvd	1	120	120
Computadores	11	400	4.400,00
Teléfono	1	25	25
Impresora	1	170	170
TOTAL ACTIVOS FIJOS			**8.320,00**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Dentro de la clasificación de muebles y enseres se encuentra cuatro artículos: escritorios, pupitres, archivadores y pizarrones.

- Para el primer año de funcionamiento se obtendrán cinco escritorios nuevos; cuatro para aulas y uno para la oficina administrativa; Se adquirirán en primera instancia solo cuatro escritorios para las aulas ya que en el primer año los esfuerzos estarán dirigidos a captar estudiantes de los cuatro primeros niveles de educación: taller, pre-kínder, primero de básica y segundo de básica. El valor de cada escritorio será de 120 USD.
- Se realizará la compra de cincuenta pupitres para los estudiantes; aunque la proyección del primer año indica que se tendrán 40 estudiantes se realizará esta compra para mantener un stock de seguridad en el caso de poder captar más estudiantes. Cada escritorio será comprado por un valor de 35 USD.
- Se realizará la compra de dos archivadores para la oficina administrativa con la finalidad de mantener registros estudiantiles, documentación legal, financiera y otras en perfecto orden. El valor comercial de cada archivador será de 70 USD.
- Se comprará cinco pizarrones de tiza liquida, estos serán colocados en cada una de las cuatro aulas que van a ser usadas el primer año, más uno adicional que se colocará en un aula de uso para actividades múltiples como danza, música expresión artística y demás. El valor de cada pizarra será de 35 USD.

La sección equipos de oficina incluye a activos como: televisión, grabadora, DVD, computadores, impresora y teléfono.

- Se comprará una televisión de 42 pulgadas y un DVD para las actividades que requieran de equipo audiovisual. El valor de la televisión será de 600 USD y del DVD de 120 USD.
- Se adquirirán tres grabadoras para actividades múltiples de acuerdo a las necesidades educativas de los niños y niñas. El valor de cada grabadora será de 170 USD.
- Se realizará la compra de once computadores, diez para los estudiantes y uno para la oficina administrativa, cada computador por un valor de 400 USD.
- Se obtendrá un teléfono para el área administrativa, con un valor de 25 USD.
- Finalmente, se conseguirá una impresora para la oficina administrativa en un valor de 170 USD.

El valor total de activos fijos para el año cero se ha estimado en 8.320 USD

6.1.2. Capital de trabajo.

El capital de trabajo son todos aquellos activos corrientes que se necesitan para la producción de un bien o servicio. Corresponden a los recursos monetarios necesarios para financiar el día a día del negocio, constituyen una inversión permanente en la empresa.

En seguida se muestra el cuadro 56 que contiene la inversión en capital de trabajo que se realizará para esta disertación.

CUADRO 56

CAPITAL DE TRABAJO REQUERIDO	
CONCEPTO	**VALOR UNIDAD**
ADECUACIONES EDIFICIO	6.500,00
MATERIAL DIDACTICO	1.800,00
TOTAL SUELDOS	2.372,00
TOTAL CAP. TRABAJO	**10.672,00**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Se ha considerado la necesidad de financiamiento en las áreas de publicidad y promoción, adecuaciones del edificio, material didáctico y la garantía del edificio en arriendo.

- Se realizarán adecuaciones y arreglos en el edificio que se pretende rentar. Se ha estimado un valor para este concepto de 6.500 USD, los cuales cubrirán la compra de los materiales necesarios así como la mano de obra invertida.

  Este rubro se ha colocado en esta sección debido a que representará un desembolso de efectivo fundamental para la implementación del proyecto.
- Dentro del concepto material didáctico se encuentran rubros correspondientes a Juegos infantiles juegos de jardín tales como resbaladeras, sube y bajas, columpios, escaleras chinas; adicionalmente se han contabilizado dentro de este concepto a

materiales de aula como rompecabezas, pelotas, colchonetas necesarias para las actividades de motricidad de los estudiantes más pequeños.

- Finalmente se ha calculado las necesidades de efectivo para un mes de sueldo de todo el personal con el que se contará durante el primer año de vida de la institución.

6.1.3. Gasto constitución.

Los gasto de constitución son todos aquellos desembolsos que pueden ser capitalizados debido a que fueron originados para la creación del negocio; este gasto debe ser amortizado a un tiempo máximo de cinco años, según la ley tributaria ecuatoriana, con la finalidad de que sea sacado de los activos del estado de situación. Los rubros que se han considerado gasto constitución se encuentran plasmados en el cuadro 57

CUADRO 57

GASTOS DE CONTITUCIÓN USD		
CONCEPTO	**VALOR UNIDAD**	**VALOR TOTAL**
Proyecto Educativo	2.500,00	2.500,00
Reporte MSP	20	20
Reporte Bomberos	300	300
Titulos Notariados Docentes	50	200
Patente	200	200
Solicitud de Creación	10	10
Permiso de funcionamiento*	80	320
TOTAL GASTO CONTITUCÍON		**3.550,00**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Para la creación de la institución objeto de este estudio se han considerado los siguientes rubros:

- La creación de una unidad educativa requiere la presentación de un proyecto educativo, el cual contenga temas de carácter técnico sobre educación, tales como metodologías y otros, por esta razón se ha decido realizar la compra de un proyecto educativo terminado en un valor total de 2.500 USD.
- Como requisito adicional se necesita un reporte del Ministerio de Salud Pública que certifique que los espacios de recreación, aulas y de preparación de comidas cumplen con las normas sanitarias; este trámite tiene un costo de 20 USD.
- El reporte realizado por los bomberos consiste en una verificación de seguridad y salidas de emergencia de la institución, este trámite de verificación, más implementos como extintores y botiquín de emergencia tiene un valor total de 300 USD.
- Se debe presentar los títulos de los maestros notariados, en el año cero se ha estimado la contratación de 4 maestros; el valor de los documentos notariados para cada profesor es de 50 USD, por lo que el gasto total por este concepto es de 200 USD.
- El permiso otorgado por el municipio por la ocupación del territorio para esta finalidad (patente) es de 200 USD.

- La hoja valorada que se presenta para la solicitud de creación de entidad tiene un costo de 10 USD.
- El permiso de funcionamiento consiste en la autorización que el Ministerio de Educación, a través de la dirección provincial, otorga para la apertura de cada nivel de educación; en el primer año se ha programado la apertura de los cuatro primero niveles de educación, a un precio por permiso de 80 USD, el valor total es de 320 USD.

6.1.4. Otros valores de inversión inicial.

De manera adicional se incurrirá en los siguientes desembolsos necesarios para la implementación del proyecto:

- La garantía del edificio en arriendo será de 1.600 USD, lo que representa el doble del arriendo mensual que se pagará durante el primer año de vida del proyecto.
- En cuanto al valor de publicidad se ha estimado un presupuesto inicial de 1.149,50 USD, correspondientes a la elaboración de flyers, dos banners publicitarios, propaganda pintada en las ventanas de 3 vehículos, la creación de una página web y un evento que se realizará para que la comunidad conozca a la institución.

6.2. Financiamiento

El financiamiento se refiere a las fuentes monetarias de las cuales se obtendrán los fondos necesarios para cubrir los requerimientos de la inversión inicial y poner en marcha al proyecto.

El cuadro 58 muestra la estructura de financiamiento que se ha seleccionado para el presente trabajo.

CUADRO 58

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN INICIAL		
TIPO DE CAPITAL	**VALOR**	**Participación**
FINANCIMIENTO PROPIO	10.000,00	44,36%
FINANCIAMIENTO TERCEROS	12.542,00	55,64%
TOTAL FINANCIADO	22.542,00	100%

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Se financiará el proyecto a partir de dos tipos de capitales, uno propio y un préstamo.

El capital aportado por los accionistas será de 10.000 USD, lo que representa el 45,27% de la inversión total. Este capital permitirá el financiamiento de capital de trabajo y gastos de constitución

El financiamiento de la diferencia será realizado a través de un préstamo a una institución financiera por un valor 12.092 USD, esto representa el 54,73% de la inversión inicial.

Dicho financiamiento se lo ejecutará a una tasa efectiva del 11,20% anual perteneciente al segmento productivo pyme dictado por el Banco Central del Ecuador para Octubre del 2012.

6.2.1. Tabla de amortización capital financiado

La tabla de amortización nos proporciona información sobre la forma de pago de la deuda que se ha adquirido de acuerdo a las condiciones pactadas por el prestatario y el deudor.

De este modo esta herramienta permite conocer el dividendo, pago que se debe realizar, y la cantidad de ese dividendo que representa pago de la deuda e intereses por la misma.

Las condiciones del préstamo realizado son:

- Tasa de Interés: 11,20% Anual [58]
- Capitalización: Mensual
- Tiempo: 5 Años.
- Capital prestado: 12.542 USD.
- Valor del dividendo mensual: 273,95 USD
- Dividendo Fijo.

CUADRO 59

TABLA DE AMORTIZACIÓN ANUAL				
AÑO	MONTO	DIVIDENDO	CAPITAL REDUCIDO	INTERES
0	12.542,00			
1	10.559,64	3.287,35	1.982,36	1.304,99
2	8.343,49	3.287,35	2.216,15	1.071,21
3	5.865,99	3.287,35	2.477,50	809,85
4	3.096,31	3.287,35	2.769,68	517,68
5	0	3.287,35	3.096,31	191,04

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

[58] Banco Central del Ecuador: www.bce.fin.ec

El cuadro 59, colocado en la parte superior, muestra el resumen del dividendo, capital reducido e interés que se acumularía de manera anual.

Se determino que una capitalización mensual, es decir un pago de la deuda por cada mes era más beneficioso para el proyecto ya que bajaba el valor del dividendo anual y el pago anual de intereses.

6.3. Presupuestos

Los presupuestos son un método sistemático y formalizado que logra que las responsabilidades directivas de la planeación, ejecución, coordinación y control se cumplan; es un proceso que incluye además objetivos, metas y utilidades, informes periódicos y procedimientos de seguimiento para evaluar la consecución de resultados. Consiste en una serie de de estimaciones coordinadas que se realizan para pronosticar los ingresos, egresos, gastos e inversiones probables, expresado en términos monetarios dentro de un periodo financiero.[59]

6.3.1. Ventas.

El presupuesto de ventas nos permite conocer las unidades que serán vendidas durante el tiempo presupuestado; este es fundamental ya que de aquí parten otros presupuestos como costos, gastos adquisición de activos fijos y demás.

[59] Adaptado Peña H, ***Prácticas Presupuestarias para Administrativos***, pág. 71

Para el presupuesto de ventas de la institución en proyecto se han realizado un presupuesto de unidades anuales, el precio de la pensión y otros rubros a cobrar y el total de ventas anuales, como se muestra en los cuadros sucesivos.

CUADRO 60

PRESUPUESTO DE VENTAS (Personas Matriculadas)					
	Año				
NIVEL	1	2	3	4	5
Taller	10	15	20	20	20
Pre – Kinder	10	15	20	20	20
Primero	10	15	20	20	20
Segundo	10	15	20	20	20
Tercero	0	10	15	20	20
Cuarto	0	10	15	20	20
Quinto	0	0	10	15	20
Sexto	0	0	10	15	20
Séptimo	0	0	0	10	15
TOTAL	40	80	130	159	175

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

En el cuadro 60 se encuentra la proyección de unidades vendidas por año; Dado la naturaleza del negocio se ha realizado esta proyección en base a la opinión vertida por personas que han manejado o manejan este tipo de negocios en el sector meta.

Se ha planteado que para la inauguración del primer año se ofrecerá la apertura de los primeros cuatro niveles de educación, taller, pre- kínder, primero de básica y segundo de básica, con un total de 10 estudiantes por aula.

Para el segundo año se plantea la apertura de 2 grados más, tercero y cuarto de básica con 10 estudiantes cada uno, los cuatro primeros niveles crecerán 5 estudiantes por cada nivel.

En el tercer año se realiza la apertura de quinto y sexto año de básica con 10 estudiantes cada nivel, los seis primeros niveles crecen en 5 estudiantes por nivel. Los 4 primeros niveles de educación llegan a su capacidad máxima 20 estudiantes por nivel.

El cuarto año se abre el último nivel, séptimo de básica; tercero, cuarto y quinto año crecen en 5 estudiantes por aula y los cuatro primeros niveles se mantienen en su capacidad, 20 estudiantes.

Durante el año cinco los primeros ocho niveles se mantienen en su capacidad máxima, es decir no hay crecimiento, mientras séptimo de básica crece en 5 estudiantes.

En el año seis se comienza el proceso de expansión de la institución, para esto se abre un nuevo paralelo para los 4 primeros niveles de educación, este año se trabajará con dos paralelos uno de 12 estudiantes y uno de 13 por cada nivel.

El resto de niveles se seguirán manejando con un solo paralelo al máximo de su capacidad.

El año siete se abre un nuevo paralelo para los niveles tercero, cuarto y quinto de básica bajo las mismas condiciones de apertura de paralelos del año seis, los cuatro primeros niveles comienzan a crecer 5 estudiantes por nivel y los años de educación sexto y séptimo se mantienen en su capacidad con un solo paralelo.

Para el año ocho se abren 2 paralelos más uno para sexto de básica y otro para séptimo, los ocho niveles anteriores crecen 5 estudiantes por nivel de educación.

En el año nueve los cuatro primeros niveles llegan a su capacidad máxima, con dos paralelos de 20 estudiantes cada uno; los otros niveles siguen creciendo en 5 estudiantes por nivel.

Para el décimo año los siete primeros niveles han alcanzado su capacidad máxima para dos paralelos y sexto y séptimo siguen creciendo en 5 estudiantes cada uno.

A continuación se muestra el cuadro 61 con la proyección de crecimiento del precio tanto para las pensiones como para la matrícula anual.

CUADRO 61

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO DE LA PENSIÓN Y MATRÍCULA					
	AÑO				
NIVEL	1	2	3	4	5
TASA DE CRECIMIENTO	0%	0%	0%	0%	5%
PVP MENSUAL	100	100	100	100	105
MATRUCULA ANUAL (65% PV)	65	65	65	65	68,25
ING ANUAL UNITARIO	**1.065,00**	**1.065,00**	**1.065,00**	**1.065,00**	**1.118,25**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Se ha proyectado una pensión inicial de 100 USD, este valor se mantendrá durante los primeros 4 años de vida de la institución, a partir del año quinto se realizará un incremento de la pensión en un 5%.

Se ha determinado este crecimiento de la pensión como estrategia para mantener y atraer a más clientela, ya que es importante brindar a las familias estabilidad en precios para que puedan programar sus ingresos.

En cuanto a la matrícula el reglamento de la Ley Orgánica de Educación Intercultural estipula que se debe cobrar como matrícula un valor máximo del 75%[60] de la pensión; por esta razón se ha decidido cobrar el 65% de la pensión

[60] Ley Orgánica de Educación Intercultural

como rubro de matrícula; en el año uno será de 65 USD, y continuará creciendo de acuerdo a lo indicado en el cuadro superior.

Según el mismo reglamento de la LOEI está permitido para las instituciones de carácter privado el cobro de 10 pensiones y una matrícula; es por esta razón que se ha realizado el cálculo de ingresos anuales para por estudiante bajo el siguiente cálculo:

ING ANUAL UNITARIO = (PENSIÓN x 10 meses)+ Matrícula

Para culminar esta sección se muestra el cuadro 62 con los ingresos en USD, estos valores se han obtenido de la multiplicación del número de estudiantes por el ingreso anual unitario.

CUADRO 62

PRESUPUESTO DE VENTAS ANUAL USD					
	Año				
NIVEL	1	2	3	4	5
Taller	10.650,00	15.975,00	21.300,00	21.300,00	22.365,00
Pre - Kinder	10.650,00	15.975,00	21.300,00	21.300,00	22.365,00
Primero	10.650,00	15.975,00	21.300,00	21.300,00	22.365,00
Segundo	10.650,00	15.975,00	21.300,00	21.300,00	22.365,00
Tercero	0	10.650,00	15.975,00	20.767,50	22.365,00
Cuarto	0	10.650,00	15.975,00	20.767,50	22.365,00
Quinto	0	0	10.650,00	15.975,00	22.365,00
Sexto	0	0	10.650,00	15.975,00	21.805,88
Séptimo	0	0	0	10.650,00	16.773,75
TOTAL	42.600,00	85.200,00	138.450,00	169.335,00	195.134,63

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

6.3.2. Costos

Los costos representan el valor monetario que se debe pagar para la realización y terminación de un bien final o para la prestación de un servicio determinado; son también la suma de recursos y esfuerzos que se invierten para la producción de algo.

Dado que el actual estudio tiene como objeto la prestación de un servicio se tomará como costos de producción al desembolso que se realizará por concepto de sueldos y beneficios de personal docente y profesionales médicos requeridos; ya que ellos son los que realizan directamente la actividad y hacen posible la prestación de este servicio.

Se presenta en el cuadro 63 los requerimientos de personal docente por año.

CUADRO 63

PRESUPUESTO DE REQUERIMIENTO TOTAL DE PERSONAL DOCENTE (Número de personas)					
	Año				
CONCEPTO	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
PROFESORES	4	6	8	9	9
PROFESORES ESPECIALES	0	1	1	2	2
TOTAL PERSONAL	**4**	**7**	**9**	**11**	**11**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Se ha planificado la contratación de profesores para áreas generales, profesores de aula, y los profesores de idiomas, éstos serán contratados bajo la modalidad de contrato fijo porque se necesita su presencia y trabajo durante el horario completo de funcionamiento de la institución.

Los sueldos de estos profesionales serán pagados de acuerdo al cuadro 49 expuesto en el capitulo administrativo y legal.

Se debe tomar en cuenta que para la realización del presupuesto de sueldos de docentes se ha considerado que si bien los trabajadores serán contratados bajo la modalidad de fijos, su horario de trabajo no será de ocho horas, por lo que se ha optado por un contrato a tiempo parcial lo que justifica el valor del sueldo inicial.

El primer año de sueldo se ha establecido de acuerdo a la capacidad de pago que la institución podrá afrontar; del mismo modo se puede observar que se realizarán incrementos en este rubro de manera anual; este incremento corresponderá al 5%, el cual podrá variar en el caso de un incremento en los estudiantes matriculados.

En el año 3 se ha estimado un incremento del 10% a los sueldos con la finalidad de incentivar al personal y de atraer a personal más preparado a la institución.

A continuación se presenta en el cuadro 64 el costo anual de los salarios de los docentes regulares y especiales.

CUADRO 64

COSTO TOTAL DE REMUNERACIÓN ANUAL PERSONAL DOCENTE USD					
	Año				
TIPO	1	2	3	4	5
PROFESORES	15.360,00	24.192,00	35.481,60	41.912,64	44.008,27
PROFESORES ESPECIALES	0	4.284,00	4.712,40	9.896,04	10.390,84
COSTO TOTAL SUELDOS	**15.360,00**	**28.476,00**	**40.194,00**	**51.808,68**	**54.399,11**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Del mismo modo estos profesionales contarán con todos los beneficios amparados por la ley laboral ecuatoriana, tales como: décimo tercero, décimo

cuarto, aporte patronal al Instituto de Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y fondos de reserva.

Los valores contenidos en el cuadro 65 presentan la información total del costo del personal tomando en cuenta, sueldos y beneficios sociales.

CUADRO 65

PRESUPUESTO ANUAL DE COSTO SUELDOS Y BENEFICIOS DEL PERSONAL DOCENTE (USD)					
	Año				
RUBRO	1	2	3	4	5
TOTAL SUELDOS	15.360,00	28.476,00	40.194,00	51.808,68	54.399,11
Decimo Tercero	1.280,00	2.373,00	3.349,50	4.317,39	4.533,26
Décimo Cuarto	1.168,00	2.125,45	2.841,62	3.611,50	3.755,42
Aporte Patronal al IEES	1.712,64	3.175,07	4.481,63	5.776,67	6.065,50
Fondos de Reserva	0	2.373,00	3.349,50	4.317,39	4.533,26
TOTAL SUELDOS	**19.520,64**	**38.522,53**	**54.216,26**	**69.831,63**	**73.286,55**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

De manera adicional se contratarán los servicios profesionales en las siguientes áreas: computación, cultura física, cultura estética, médico general y psicólogo educativo.

Esto se ha planificado de esta manera ya que estas son áreas que no requieren una presencia total en la institución, a este personal se le realizará un pago de honorarios por servicios prestados.

El cuadro 50 del capítulo administrativo muestra el detalle del requerimiento de horas de trabajo semanales; a continuación el cuadro 66 muestra un resumen.

CUADRO 66

REQUERIMIENTO DE HORAS DE TRABAJO SEMANALES					
	Año				
AREA	1	2	3	4	5
TOTAL HORAS MATERIAS VARIAS*[1]	0	18	30	37	37
VALOR HORA TRABAJO	2,13	2,23	2,45	2,58	2,71
TOTAL HORAS MÉDICAS*[2]	10	10	10	10	10
VALOR HORA TRABAJO	10	10,4	10,81	11,24	11,69

***[1] Incluye:** Computación, cultura física y cultura estética
***[2] Incluye** Doctor y Psicologo
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Las horas de trabajo se han expresado en forma semanal de acuerdo a los requerimientos educativos de cada nivel y cumpliendo con los requisitos del currículo dictado por el Ministerio de Educación y Cultura.

De igual manera el médico y el psicólogo permanecerán cinco horas a la semana.

Referente a los costos por hora trabajada a los profesores por honorarios se les reconocerá el valor equivalente a una hora de trabajo de los profesores especiales; en cuanto a la hora del doctor y el psicólogo se acordará un valor inicial de 10 USD con un crecimiento proyectado equivalente a la inflación promedio (3,99%)[61].

Se puede observar en el cuadro 67 el valor total que se pagará por concepto de honorarios a los docentes de actividades especiales como computación, cultura física y cultura estética; y a los profesionales médicos.

[61] Dato calculado a partir de las inflaciones anuales estimadas por el BCE en el periodo del 2012 - 2015

CUADRO 67

PRESUPUESTO DE HONORARIOS (USD)					
	Año				
CONCEPTO	1	2	3	4	5
HORAS COMPUTACIÓN	0	71,4	117,81	144,32	151,53
HORAS CULTURA FÍSICA	0	53,55	117,81	164,93	173,18
HORAS CULTURA ESTETICA	0	35,7	58,91	72,16	75,77
HORAS ATENCIÓN MEDICA	200	207,97	216,26	224,88	233,84
HORAS ATENCIÓN PSICOLOGICA	200	207,97	216,26	224,88	233,84
TOTAL SERV PREST MES	400	576,59	727,04	831,16	868,15
HONORARIOS ANUALES	4.000,00	5.765,90	7.270,40	8.311,61	8.681,54

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Para conocer el impacto de los costos, descritos en la parte superior, sobre los ingresos proyectados; el cuadro 68 muestra el porcentaje de participación que los costos totales dentro de las ventas totales por año y el impacto del costo unitario comparado con los ingresos por unidad vendida.

CUADRO 68

PARTICIPACIÓN DE LOS COSTOS EN EL TOTAL DE VENTAS ANUALES					
	Año				
RUBRO	1	2	3	4	5
TOTAL SUELDOS y BENEFICIOS	19.520,64	38.522,53	54.216,26	69.831,63	73.286,55
HONORARIOS	4.000,00	5.765,90	7.270,40	8.311,61	8.681,54
COSTO TOTAL	**23.520,64**	**44.288,43**	**61.486,66**	**78.143,24**	**81.968,09**
INGRESOS TOTALES	**42.600,00**	**85.200,00**	**138.450,00**	**169.335,00**	**195.134,63**
PARTICIPACIÓN	**55,21%**	**51,98%**	**44,41%**	**46,15%**	**42,01%**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Se puede observar una participación saludable del costo total en las ventas totales, se nota de manera adicional que la participación del costo va disminuyendo

debido al aumento de estudiantes comparado con la utilización del mismo personal.

Para terminar se muestra en el cuadro 69 la relación unitaria entre los ingresos, costos y margen bruto obtenidos del proyecto.

CUADRO 69

ANALISIS DEL COSTO Y MARGEN UNITARIO					
	Año				
RUBRO	1	2	3	4	5
INGRESO UNITARIO	1.065,00	1.065,00	1.065,00	1.065,00	1.118,25
COSTO UNITARIO	588,02	553,61	472,97	491,47	469,73
MARGEN BRUTO	476,98	511,39	592,03	573,53	648,52
PORCENTAJE DE MARGEN BRUTO	**44,79%**	**48,02%**	**55,59%**	**53,85%**	**57,99%**
PORCENTAJE DE COSTO	**55,21%**	**51,98%**	**44,41%**	**46,15%**	**42,01%**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

6.3.3. Gastos.

Los gastos son desembolsos o sus equivalentes que, al estar relacionados con la generación de una renta son indispensables para el funcionamiento de una empresa. Constituyen aquellas utilizaciones necesarias y efectivas de bienes y servicios que la empresa debe efectuar para cumplir con sus actividades[62].

Dicho en otras palabras es todo desembolso que se realiza para la producción de un bien o la prestación de un servicio, si bien no está directamente relacionado con la producción, éste también interviene, de manera indirecta, en la terminación del mismo o el resultado final del servicio ofrecido.

[62] ZAPATA, Pedro (2005) ***CONTABILIDAD GENERAL,*** Colombia: Mc Graw Hill, pág. 221

En el presente estudio la proyección de los gastos administrativos y de publicidad se han calculado en base al promedio de las tasas de inflación proyectadas por el Banco Central del Ecuador a partir del 2012[63], esta información se la puede encontrar en el cuadro siguiente.

CUADRO 70

TASA DE INFLACIÓN PROYECTADA			
2012	2013	2014	2015
5,14%	3,38%	3,75%	3,67%
INFLACIÓN ESPERADA 2013			3,99%

FUENTE: Banco Central del Ecuador
ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

6.3.3.1. Gasto administrativo.

Se presenta en seguida un cuadro con los gastos administrativos totales para los 5 años de proyección; para esto se ha aplicado a todos los gastos, el crecimiento del 3,99%[64] de acuerdo a la inflación promedio proyectada del país.

[63] Banco Central del Ecuador: www.bce.fin.ec
[64] Dato calculado a partir de las inflaciones anuales estimadas por el BCE en el periodo del 2012 - 2015

CUADRO 71

PRESUPUESTO ANUAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS (USD)					
CONCEPTO	**Año**				
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
Arriendo	9.600,00	10.560,00	11.616,00	12.777,60	14.055,36
Servicios Básicos	1.190,00	1.237,42	1.286,73	1.338,01	1.391,33
Internet	500,00	519,93	540,64	562,19	584,59
Suministros de Oficina	305,40	417,08	512,31	574,73	576,58
Mantenimiento	566,00	2.588,56	2.691,71	2.798,97	2.910,51
Permiso de funcionamiento	0,00	166,38	173,01	89,95	0,00
Notarización Titulos Docentes	0,00	162,19	112,44	116,92	0,00
Material Didactico	500,00	519,93	519,93	519,93	519,93
TOTAL GASTO ADMINIST.	**12.661,40**	**16.171,48**	**17.452,77**	**18.778,29**	**20.038,30**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

- **Arriendo:** Para el funcionamiento del proyecto se arrendará una propiedad localizada en el sector de Tumbaco – Churoloma, con la infraestructura adecuada para la realización de las actividades planificadas, del mismo modo contara con áreas verdes para actividades de recreación. Se pactará un arriendo mensual de 800 USD, con un incremento anual del 10% por un lapso de 5 años con opción de compra.
- **Servicios Básicos:** Para el cálculo de este rubro se considero como servicios básicos al agua, luz y servicio telefónico. La utilización de cada uno de ellos se la realizó considerando 10 meses de actividad alta ya que en dichos meses se realizan actividades con los estudiantes, los otros dos meses se estimo una actividad menor ya que se realizan solo actividades de oficina y planeación curricular

para lo cual el consumo de servicios básicos baja; el crecimiento de estos se los analizó en base a la inflación promedio.

El cuadro 72 muestra los rubros que se tomaron en cuenta como servicio básico así como el costo de cada uno de ellos.

CUADRO 72

PRESUPUESTO ANUAL DE GASTOS POR SERVICIOS BÁSICOS USD					
	Año				
CONCEPTO	1	2	3	4	5
Agua	430	447,14	464,95	483,48	502,75
Luz	430	447,14	464,95	483,48	502,75
Teléfono	330	343,15	356,83	371,04	385,83
TOTAL SERVICIOS BÁSICOS	**1.190,00**	**1.237,42**	**1.286,73**	**1.338,01**	**1.391,33**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

- **Internet:** El servicio se internet se lo cálculo también de acuerdo a la estacionalidad del tipo de negocio y considerando para su proyección un crecimiento del 4,46% dictado por la inflación del país.
- **Suministros de oficina:** La proyección del valor destinado a suministros de oficina contiene los materiales necesarios para el funcionamiento de aulas y la oficina de la institución.

  Los precios unitarios proyectados para cada uno de estos materiales han sido calculados en base a la inflación promedio.

  Las cantidades han sido estimadas de acuerdo a las necesidades de crecimiento de cada nivel de educación y de la oficina administrativa. A continuación se presenta en el cuadro 73 con las proyecciones totales del gasto en suministros.

CUADRO 73

PRESUPUESTO ANUAL DE GASTOS POR SUMINISTROS DE OFICINA USD					
	Año				
CONCEPTO	1	2	3	4	5
BORRADORES	3,20	4,99	6,92	8,10	8,42
MARCADORES TIZA LIQUIDA	90,00	140,38	194,63	227,69	236,76
MARCADORES PERMANENTES	16,20	25,27	35,03	40,98	42,62
PAPEL BOND	16,00	24,96	30,28	35,98	42,09
TONER	120,00	124,78	129,75	134,93	140,30
CESTOS DE BASURA	32,00	16,64	17,30	9,00	0,00
CESTOS DE BASURA PARA PATIO	0,00	14,56	15,14	15,74	0,00
CUADERNOS DOCENTES	28,00	65,51	83,26	102,32	106,40
TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA	**305,40**	**417,08**	**512,31**	**574,73**	**576,58**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

- **Mantenimiento:** Para la determinación de los gastos por concepto de mantenimiento se han tomado en cuenta cuatro rubros principales: Adecuaciones instalaciones, corte de césped, mantenimiento de equipos y suministros de limpieza; todos han sido proyectados en base a la tasa promedio de inflación mostrada en la primera parte de esta sección.

  En el cuadro 74 se encuentran los rubros que conforman el gasto mantenimiento con la proyección monetaria destinada para cada año

CUADRO 74

PRESUPUESTO ANUAL DE GASTOS POR MANTENIMIENTO USD					
	Año				
CONCEPTO	1	2	3	4	5
Adecuaciones edificio	0,00	2.000,00	2.079,70	2.162,58	2.248,75
Corte Césped	225,00	233,97	243,29	252,98	263,07
Mantenimiento Equipos	300,00	311,96	324,39	337,31	350,76
Suministros limpieza	41,00	42,63	44,33	46,10	47,94
TOTAL MANTENIMIENTO	**566,00**	**2.588,56**	**2.691,71**	**2.798,97**	**2.910,51**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

- **Permisos funcionamiento y notarización de títulos:** Este valor está asignado a los documentos que el Ministerio de Educación y Cultura requieren todos los años; por una parte se encuentran los permisos de funcionamiento por nivel de educación, ya que de acuerdo a nuestro plan de crecimiento durante los cuatro primeros años se realizará la apertura de grados.

  La notarización de títulos de los docentes es también un requisito anual, y dado que la institución va a requerir de manera anual nuevos profesionales se deberá realizar este pago de acuerdo al número de profesores proyectados a contratar cada año.

  El crecimiento de los valores unitarios de cada uno de estos rubros se lo ha realizado conforme a la inflación promedio.

- **Material didáctico:** La adquisición anual de material didáctico es importante para la realización de las actividades diarias de los estudiantes; estos representan un medio divertido y práctico de aprendizaje.

  Se ha estimado un gasto de 500 USD durante el primer año de vida del proyecto, para el resto de años se ha realizado un crecimiento equivalente a la tasa de inflación planteada.

6.3.3.2. Gasto promoción y publicidad.

El gasto de promoción y publicidad es el desembolso de dinero con el objetivo de dar a conocer al negocio, sus productos y servicios, con el objetivo final de atraer una mejor cuota de mercado.

El cuadro que se puede encontrar a continuación se presenta el presupuesto destinado a promoción y publicidad.

Se ha optado por un plan de mercadeo detallado en el capítulo de mercado, donde se ha tratado de explotar las posibilidades de llegar al público meta a costos aceptables para la organización, sobre todo en los primeros años de vida.

E cuadro 75 contiene la proyección del gasto promoción y publicidad.

CUADRO 75

PRESUPUESTO ANUAL DE GASTO PUBLICITARIO USD					
CONCEPTO	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Flyers	415,94	475,77	539,70	607,98	680,83
Banners	311,96	324,39	337,31	350,76	364,73
Mantenimiento Pagina web	30,00	31,20	32,44	33,73	35,08
Propaganda Vehículos	0,00	17,84	37,10	38,58	20,06
Evento	507,97	715,94	923,91	1.131,88	1.339,85
TOTAL	**1.265,87**	**1.565,13**	**1.870,47**	**2.162,93**	**2.420,49**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

La publicidad programada para dar a conocer el establecimiento consiste en la utilización de propaganda impresa (flyers), Banners publicitarios y propaganda en vehículos; la proyección de estos se ha ejecutado basándose en un incremento en el precio correspondiente a la inflación promedio.

En cuanto a la propaganda impresa se ha estimado un crecimiento anual de 100 unidades y un incremento en el precio correspondiente a la inflación; se ha determinado un crecimiento de 100 unidades anuales ya que estas cantidades serán suficientes para poder dar a conocer el servicio a toda la población del sector.

Con respecto a los banners publicitarios se realizarán dos cada año para sustituir a los anteriores; dado que la cantidad es la misma el incremento se ha producido solo en el precio para contrarrestar la influencia de la inflación esperada.

Para la página web se ha presupuestado un gasto del 30 USD el primer año para mantenimiento de la misma; este valor irá creciendo en base a la tasa inflacionaria.

En relación a la propaganda pintada en las ventanas de los vehículos se ha estimado el precio de acuerdo a la inflación y la cantidad de vehículos necesitados de manera anual; para esto se estima que el 80% de los estudiantes requerirán transporte, de acuerdo a este dato se programó la necesidad de vehículos como lo muestra el cuadro 76.

CUADRO 76

NECESIDAD DE TRANSPORTE UNIDADES					
CONCEPTO	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Niños Matriculados	40	80	130	159	175
Niños Transporte (80%)	32	64	104	127	140
Vehículos necesarios	3	4	6	7	8
Vehículos contratados	3	1	2	2	1

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Es necesario aclarar que a pesar de que en el año 1 se requieren 3 vehículos el gasto por concepto de propaganda en vehículos es cero ya que estos tres vehículos están ya contabilizados dentro de la inversión inicial.

Por último el rubro evento se refiere a un programa que se realizará todos los años; se ha establecido que para este programa se destinará un presupuesto en el primer año de 500 USD, cada año se realizará un aumento en este gasto de 200 USD para poder afrontar un evento más grande dado el crecimiento de la institución, finalmente se le aplicó un crecimiento correspondiente a la inflación para que contrarreste las subidas de precios ocasionadas por políticas macroeconómicas.

6.3.3.3. Sueldos y beneficios personal administrativo

El gasto en sueldos de personal administrativo se refiere al personal que si bien no realizan la actividad de enseñanza, que es el servicio que se va a ofrecer, sirven de apoyo para la actividad central.

Para el presente análisis se ha colocado en esta categoría Al director, administrador y a la persona que realizará la limpieza. Durante los 5 años de proyección se manejará una persona en administración y 1 persona en limpieza y un director.

En seguida se presenta la proyección de sueldos para cada una de ellos en el cuadro 77.

CUADRO 77

PRESUPUESTO ANUAL DE SUELDOS PARA PERSONAL ADMINISTRATIVO					
	Año				
TIPO	1	2	3	4	5
ADMINISTRATIVO	350	367,5	404,25	424,46	445,69
LIMPIEZA	292	306,6	337,26	354,12	371,83
DIRECTOR	450	472,5	496,13	520,93	546,98

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Dado que en el primer año los ingresos son bastante bajos se programará un sueldo inicial para el administrador de 320 USD, sin embargo se realiza un incremento del 5% desde el segundo al quinto año. Con respecto al personal de limpieza se comenzará con el sueldo básico establecido por el gobierno; con un incremento del 5% anual durante todo el periodo de proyección.

De manera seguida se muestra el total de gasto administrativo por concepto de sueldos y beneficios sociales para el personal administrativo y de limpieza.

CUADRO 78

GASTO ADMINISTRATIVO REMUNERACIÓN ANUAL Y BENEFICIOS SOCIALES PERSONAL ADMINISTRATIVO USD					
	Año				
TIPO	1	2	3	4	5
ADMINISTRATIVO	4.200,00	4.410,00	4.851,00	5.093,55	5.348,23
LIMPIEZA	3.504,00	3.679,20	4.047,12	4.249,48	4.461,95
DIRECTOR	5.400,00	5.670,00	5.953,50	6.251,18	6.563,73
TOTAL SUELDOS	**13.104,00**	**13.759,20**	**14.851,62**	**15.594,20**	**16.373,91**
Decimo Tercero	1.092,00	1.146,60	1.237,64	1.299,52	1.364,49
Décimo Cuarto	876	910,91	947,21	984,95	1.024,20
Aporte Patronal al IEES	1.461,10	1.534,15	1.655,96	1.738,75	1.825,69
Fondos de Reserva	0,00	1.146,60	1.237,64	1.299,52	1.364,49
TOTAL BENEFICIOS	**3.429,10**	**4.738,26**	**5.078,43**	**5.322,74**	**5.578,88**
GASTO TOTAL SUELDOS Y BENEFICIOS	**16.533,10**	**18.497,46**	**19.930,05**	**20.916,94**	**21.952,79**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Tanto personal administrativo como de limpieza se contratará bajo la modalidad de contrato fijo y durante las ocho horas diarias, es decir una jornada completa de trabajo.

Este personal gozará de todos los derechos amparados por la ley tales como décimo tercero, correspondiente a un duodécimo de los ingresos anuales totales, décimo cuarto, equivalente a un salario básico dictado por el gobierno nacional, la aportación patronal al IESS correspondiente al 11,15%[65] del sueldo mensual y los fondos de reserva, los cuales serán pagados a partir del segundo año por el valor de un duodécimo de los ingresos totales anuales percibidos.

6.4. Adquisición de activos fijos y depreciación.

6.4.1. Activos

Los activos necesarios para el presente proyecto se presentan en el espacio siguiente, cuadro 79, en unidades y en valor total.

CUADRO 79

PRESUPUESTO DE ACTIVOS FIJOS REQUERIDOS (UNIDADES)					
ACTIVO/ AÑO	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Muebles y enseres					
Escritorios	2	2	1	0	0
Pupitres	30	50	30	15	25
Pizarrones	2	2	1	0	0
Libreros	0	0	3	0	0
Equipos de oficina					
Computadores	5	5	3	0	0

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

[65] CÓDIGO DEL TRABAJO

Los activos que serán necesarios para el funcionamiento de la institución se dividen en dos categorías; muebles y enseres y equipo de oficina.

Los escritorios se adquirirán para el uso de los profesores y uno para el área administrativa, en el año de inversión inicial se adquiere cinco escritorios, y durante los primeros tres años de vida del proyecto se adquieren otros cinco de acuerdo a las necesidades de las aulas que se irán creando paulatinamente.

Los pupitres serán, de igual manera adquiridos de acuerdo a las necesidades de crecimiento del establecimiento; de aquí que en el año cero se comprarán cincuenta pupitres y durante los primeros cinco años se obtendrán las bancas faltantes.

Los pizarrones serán adquiridos durante los tres primeros años, con una vida útil de cinco años.

Los libreros serán comprados para amoblar la biblioteca; estos tendrán una vida útil de diez años.

Dentro del la categoría equipos de oficina se encuentran las computadoras; durante el años inicial de inversión se adquirirán 11 computadoras 1 para la oficina administrativa y diez para la enseñanza de las primeras nociones de computación de los niños y niñas, durante el año 1 y 2 se adquieren diez computadoras más para que cada estudiante pueda aprender en su propia máquina; en el año tres se compran tres computadoras más la biblioteca de la institución.

Se presenta, en el cuadro inferior, el valor en USD Americanos de los activos descritos previamente, estos precios han sido proyectados en base a la tasa de inflación vigente y a la cantidad requerida de cada activo.

CUADRO 80

PRESUPUESTO DE ACTIVOS FIJOS REQUERIDOS USD					
ACTIVO/ AÑO	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Muebles y enseres	**1.360,00**	**2.142,09**	**1.302,95**	**590,3**	**1.023,04**
Escritorios	240	249,56	129,75	0	0
Pupitres	1.050,00	1.819,74	1.135,35	590,3	1.023,04
Pizarrones	70	72,79	37,85	0	0
Libreros	0	0	454,14	0	0
Equipos de oficina	**2.000,00**	**2.079,70**	**1.297,55**	**0**	**0**
Computadores	2.000,00	2.079,70	1.297,55	0	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**3.360,00**	**4.221,79**	**2.600,50**	**590,3**	**1.023,04**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

6.4.2. Depreciación

Según la real academia de la lengua la depreciación es la disminución del valor o precio de algo, ya con relación al que antes tenía, o comparado con otras cosas de su clase.

Para el presente análisis se utilizará el método de depreciación legal el cuál consta en la Ley de Régimen Tributario y estipula los siguientes términos de depreciación para los activos de una empresa:

1. Inmuebles (excepto terrenos) 5% anual.
2. Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.
3. Vehículos, equipos de transporte, equipo caminero móvil, equipos de computación 20% anual.

Para entender con mayor facilidad los cálculos realizados se han depreciado los activos dividiéndolos en dos secciones; por un lado se encuentran los activos adquiridos durante la año cero de inversión inicial, cuyo detalle se puede encontrar en la parte de inversión inicial en activos fijos; y los activos adquiridos durante la vida del proyecto los cuales corresponden a las adquisiciones de activos que se realizan a partir del primer año de vida del proyecto y cuyo detalle se encuentra en el cuadro 81.

CUADRO 81

DEPRECIACIÓN TOTAL ANUAL USD					
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
ACTIVOS INVERSIÓN INICIAL	1.431,50	1.431,50	1.431,50	1.431,50	1.431,50
ACTIVOS ADQUIRIDOS DURANTE LA VIDA DEL PROYECTO	0,00	536,00	1.166,15	1.601,37	1.656,61
TOTAL	**1.431,50**	**1.967,50**	**2.597,65**	**3.032,87**	**3.088,11**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

6.5. Estado de pérdidas y ganancias

El estado de pérdidas y ganancias es el informe contable que presenta, de manera ordenada, las cuentas de rentas, costos y gastos. Su elaboración tiene como objetivo medir los resultados y la situación económica de una empresa durante un periodo de tiempo determinado[66].

Se presenta el estado de pérdidas y ganancias para la actividad de prestación de servicios educativos durante los cinco años de vida del proyecto, estos datos se encuentran contenidos en el cuadro 82 el cual está colocado en la hoja siguiente.

[66] ZAPATA, Pedro (2005) ***CONTABILIDAD GENERAL,*** Colombia: Mc Graw Hill, pág. 217

CUADRO 82

PRESUPUESTO DE PERDIDAS Y GANACIAS USD					
CONCEPTO	**Año**				
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
INGRESOS	42.600,00	85.200,00	138.450,00	169.335,00	195.134,63
COSTOS	23.520,64	44.288,43	61.486,66	78.143,24	81.968,09
UTILIDAD BRUTA	**19.079,36**	**40.911,57**	**76.963,34**	**91.191,76**	**113.166,53**
GASTOS ADMINISTRATIVOS	12.661,40	16.171,48	17.452,77	18.778,29	20.038,30
GASTO PUBLICIDAD	1.265,87	1.565,13	1.870,47	2.162,93	2.440,55
GASTO PERSONAL	16.533,10	18.497,46	19.930,05	20.916,94	21.952,79
AMORTIZACIÓN	710,00	710,00	710,00	710,00	710,00
DEPRECIACIONES	1.431,50	1.967,50	2.597,65	3.032,87	3.088,11
UTILIDAD OPERACIONAL	**-13.522,50**	**2.000,00**	**34.402,40**	**45.590,74**	**64.936,77**
OTRAS RENTAS	960,00	1.920,00	3.120,00	3.816,00	4.397,40
Comisiones Ganadas	960,00	1.920,00	3.120,00	3.816,00	4.397,40
GASTO FINANCIERO	1.304,99	1.071,21	809,85	517,68	191,04
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	**-13.867,49**	**2.848,80**	**36.712,55**	**48.889,06**	**69.143,13**
15% TRABAJADORES	0,00	427,32	5.506,88	7.333,36	10.371,47
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	**-13.867,49**	**2.421,48**	**31.205,67**	**41.555,70**	**58.771,66**
22% IMPUESTO A LA RENTA	0,00	532,73	6.865,25	9.142,25	12.929,77
UTILIDAD NETA	**-13.867,49**	**1.888,75**	**24.340,42**	**32.413,45**	**45.841,90**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

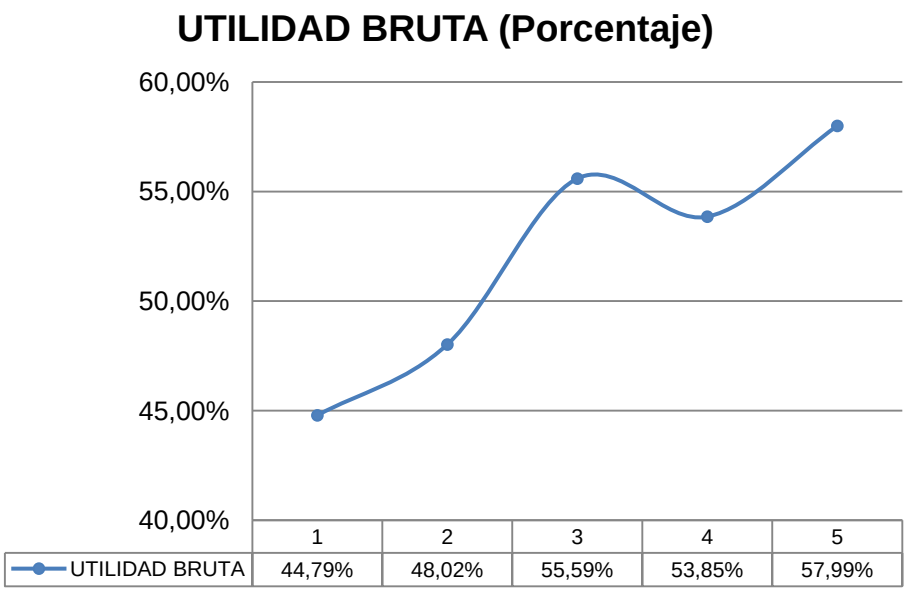
Con respecto al estado de pérdidas y ganancias incluido en la parte superior se realizará un breve recuento de la obtención de cada uno de los rubros.

Los ingresos han sido tomados del cuadro ventas netas, el cual incluye la pensión de 10 meses y una matrícula por el número de estudiantes proyectado para cada año.

El rubro costos ha sido obtenido del cuadro de personal docente y honorarios por horas de trabajo de profesores especiales así como médico y psicólogo.

El movimiento de la utilidad bruta, durante los cinco años de proyección, se encuentra contenida en el gráfico 39.

GRÁFICO 39



ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Los gastos administrativos se han tomado del cuadro del total de gastos administrativos, el cual incluye rubros por servicios básicos, internet, suministros (oficina y limpieza), mantenimiento, trámites legales y material didáctico.

El gasto publicidad ha sido obtenido en base a la proyección y al plan de mercadeo que se ha realizado en las páginas superiores.

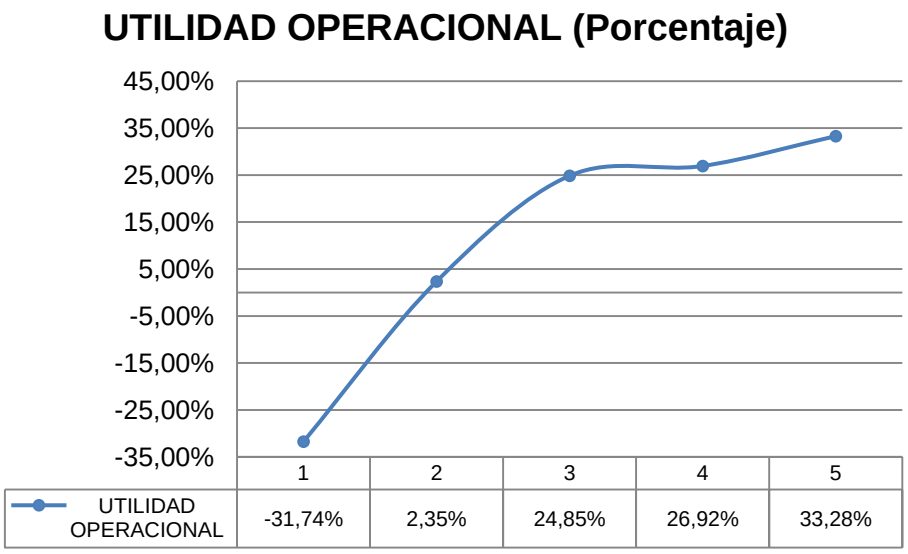
El gasto personal incluye los sueldos y beneficios del personal administrativo y de limpieza.

La amortización se ha realizado a 5 años, de acuerdo a requerimientos tributarios expresados en la Ley de Régimen tributario interno, con un valor por año de 710 USD; este cálculo se lo ha realizado en base a la inversión inicial en gasto constitución cuyo valor ascendió a 3.550 USD.

Para la determinación de la depreciación se ha procedido de acuerdo a lo indicado en páginas anteriores obteniendo los valores mostrados.

La utilidad operacional se desarrolla de acuerdo a los porcentajes mostrados en el gráfico 40.

GRÁFICO 40



ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Posterior a la utilidad operacional se encuentran otros ingresos, dentro de este rubro se ha colocado un valor correspondiente a comisiones ganadas por servicios de transporte a los estudiantes.

Este rubro se refiere al cobro que se realizará a los transportistas a forma de comisión por los ingresos que ellos percibirán de los estudiantes que transporten, esta tasa será del 15%.

El cálculo de este valor se ha hecho bajo el supuesto de que el 80% de la población estudiantil tomará transporte, y el precio que se cobrará por transporte será de 20 USD mensuales, dado que el transporte será para familias localizadas en la zona, en el año 5 se realizará un incremento del 5% en el valor total por concepto de transporte; a partir de este año el valor que los estudiantes cancelarán será de 21 USD. A continuación el cuadro 83 muestra todos los datos y cálculos referentes a este rubro.

CUADRO 83

PRESUPUESTO DE COMISIONES GANADAS ANUALES USD					
NIVEL	**Año**				
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
PVP MENSUAL	20,00	20,00	20,00	20,00	21,00
Número de Estudiantes que toman Transporte (80%)	32,00	64,00	104,00	127,20	139,60
TOTAL TRANSPORTE	6.400,00	12.800,00	20.800,00	25.440,00	29.316,00
Comisión (15%)	**960,00**	**1.920,00**	**3.120,00**	**3.816,00**	**4.397,40**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El gasto financiero ha sido calculado en base a la tabla de amortización del préstamo, a continuación el cuadro 84 muestra un resumen de los gastos financieros que la institución cancelará anualmente.

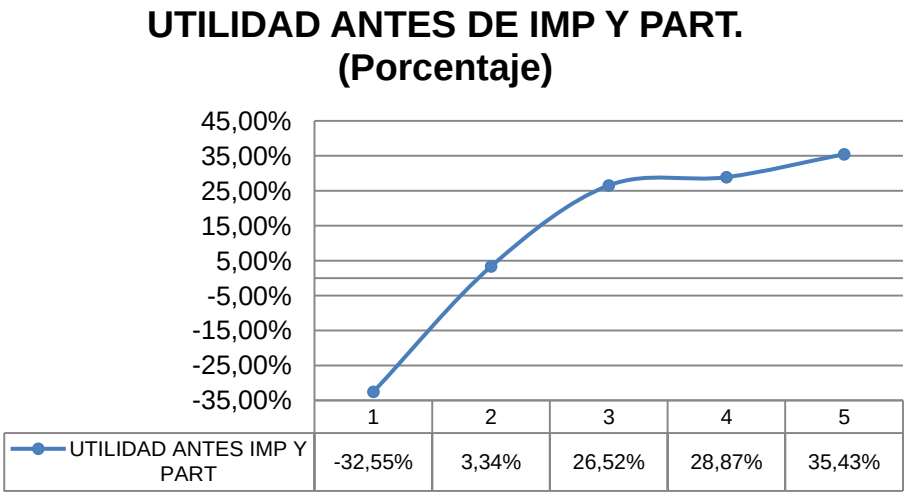
CUADRO 84

INTERES FINANCIERO USD				
1	**2**	**3**	**4**	**5**
1.258,17	1.032,77	780,79	499,1	184,19

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El movimiento del rubro utilidad antes de impuestos y participaciones se encuentra en el grafico 41; En éste se observa una pérdida durante el primer año del proyecto, sin embargo en el segundo año ya se observa un porcentaje de utilidad la cuál continúa creciendo hasta el año quinto donde el porcentaje de utilidad es del 33,29%.

GRÁFICO 41

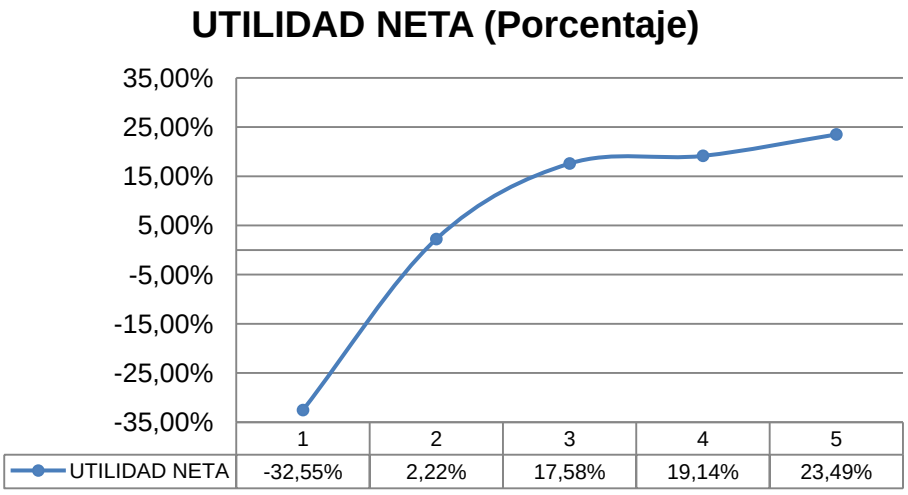


ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Posteriormente se encuentra el 15% de participación a trabajadores y el 22% de Impuesto a la renta rubros pagados a los trabajadores y al estado en conformidad con las respectivas leyes ecuatorianas; estos impuestos provocan un impacto del 33,70% sobre la utilidad antes de impuestos y participaciones.

Finalmente se encuentra el rubro utilidad neta, la cual se comporta de acuerdo al gráfico 42.

GRÁFICO 42



ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Se puede observar que la utilidad forma una curva ascendente la cual muestra que el proyecto comienza con una pérdida del 32,55% de las ventas pero ya en el segundo año se recupera y logra utilidad del 2,22%, el tercer año la utilidad alcanza el 17,58% y sigue aumentando hasta que en el quinto año la utilidad corresponde al 23,50% de las ventas.

Esta utilidad se explica con las crecientes ventas durante los cinco años de proyección acompañados con un mantenimiento de los costos fijos lo cual va reduciendo todos los años el costo unitario de producción del servicio.

6.6. Flujos esperados

6.6.1. Valor residual.

El valor residual es el valor estimado de la empresa al final del horizonte de proyección, representa el valor actual de los flujos de caja que se recibirán más allá del horizonte de proyección.

Para el presente trabajo el valor residual será calculado a través del método económico. Este método se calcula a partir de la utilización de la "*fórmula de Gordon".*

GRÁFICO 43
FÓRMULA DE GORDON PARA VALOR RESIDUAL

$$VR = \frac{Fm\,(1+g) - Depreciación\ Promedio}{Td - g}$$

A continuación se muestran los valores residuales para el proyecto, capital y accionista.

Es necesario aclarar que la tasa de crecimiento (g) es cero en los tres casos ya que se trabajará bajo el supuesto de que los flujos permanecen constantes hasta el infinito.

Fm corresponde al flujo de caja libre del último año antes de incrementar el valor residual.

Td es la tasa de descuento calculada para cada uno de los flujos.

Finalmente la depreciación promedio se ha calculado en base a la depreciación de activos anual.

El cuadro 85 contiene la información sobre el valor residual calculado para el proyecto.

CUADRO 85

CÁLCULO DEL VALOR RESIDUAL DEL PROYECTO USD USD		
Fm	Flujo de Caja Libre del último año	48.227,41
g	Tasa de Crecimiento	0
Td	Tasa de Descuento	11,85%
Dep. prom	Depreciación Promedio	2.423,53
VALOR RESIDUAL PROYECTO		**386.420,47**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El cuadro 86 muestra la información que se ha utilizado para el cálculo del valor residual del flujo de capital.

CUADRO 86

CÁLCULO DEL VALOR RESIDUAL DEL CAPITAL USD		
Fm	Flujo de Caja Libre del último año	48.291,79
g	Tasa de Crecimiento	0
Td	Tasa de Descuento	13,95%
Dep. prom	Depreciación Promedio	2.423,53
VALOR RESIDUAL CAPITAL		**328.724,79**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El cuadro 87 tiene la información sobre el cálculo del valor residual para el accionista

CUADRO 87

CÁLCULO DEL VALOR RESIDUAL DEL ACCIONISTA USD		
Fm	Flujo de Caja Libre del último año	45.004,44
g	Tasa de Crecimiento	0
Td	Tasa de Descuento	17,41%
Dep. prom	Depreciación Promedio	2.423,53
VALOR RESIDUAL ACCIONISTA		**244.623,69**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

6.6.2. Tasa de descuento.

La tasa de descuento es un valor, expresado en porcentaje, que sirve para actualizar flujos futuros.

Las tasas de descuento utilizadas en el presente análisis son de 11,94% para el proyecto y de 17,41% para el accionista.

La tasa de descuento del accionista se ha calculado a través del modelo CAMP el cual calcula el valor del capital propio a través de los rendimientos del mercado y de la industria en la que se encuentre la empresa.

El cuadro 88 muestra el cálculo realizado para encontrar la tasa de descuento del capital propio.

CUADRO 88

COSTO CAPITAL PROPIO	
CONCEPTO	**VALOR**
Tasa libre de Riesgo	1,81%
Beta de la industria	0,83
Premio de las acciones sobre el bono libre de riesgo.	4,79%
Riesgo País	11,62%
COSTO FINANCIAMIENTO PROPIO	**17,41%**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

La tasa de descuento del proyecto se ha calculado utilizando los costos tanto del capital propio como del capital ajeno; para esto se ha encontrado la participación que cada tipo de financiamiento ha tenido dentro de la inversión inicial, para luego multiplicarlo por el costo de cada uno de ellos.

Finalmente a l tasa del capital ajeno se le ha restado el efecto tributario, es decir 33,70%, como se observa en el cuadro 89.

CUADRO 89

TASA DE DESCUENTO PARA EL PROYECTO				
TIPO DE CAPITAL	**Participación en la inversión total**	**COSTO CAPITAL**	**COSTO PROM. PONDERADO**	**COSTO SIN EL EFECTO TRIBUTARIO**
FINANCIMIENTO PROPIO	44,36%	17,41%	7,72%	7,72%
FINANCIAMIENTO TERCEROS	55,64%	11,20%	6,23%	4,13%
TASA DE DESCUENTO DEL PROYECTO				**11,85%**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

6.6.3. Flujo de caja.

El flujo de caja es la cantidad de efectivo generado por las operaciones del negocio en un periodo de tiempo. Ayuda a determinar la capacidad de la

empresa a hacer frente a sus obligaciones. A continuación el cuadro 90 muestra el flujo de caja del proyecto

CUADRO 90

PRESUPUESTO DE FLUJOS DE CAJA USD						
CONCEPTO	**AÑO**					
	0	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
INVERSIÓN INICIAL	**-22.542,00**					
UTILIDAD NETA	**-22.542,00**	**-13.867,49**	**1.888,75**	**24.340,42**	**32.413,45**	**45.841,90**
DEPRECIACIÓN		1.431,50	1.967,50	2.597,65	3.032,87	3.088,11
AMORTIZACIÓN		710,00	710,00	710,00	710,00	710,00
GASTO FINANCIERO		1.304,99	1.071,21	809,85	517,68	191,04
EFECTO TRIBUTARIO DEL INTERÉS		439,78	361,00	272,92	174,46	64,38
VARIACIÓN CAPITAL DE TRABAJO		-2.087,59	-2.216,28	-1.684,42	-1.598,10	-516,23
VARIACIÓN ACTIVOS FIJOS		-3.360,00	-4.221,79	-2.600,50	-590,30	-1.023,04
VALOR RESIDUAL						386.420,47
FLUJO DE CAJA LIBRE	**-22.542,00**	**-16.308,38**	**-1.161,61**	**23.900,09**	**34.311,13**	**434.647,88**
EFECTO TRIBUTARIO DEL INTERÉS		439,78	361,00	272,92	174,46	64,38
VALOR RESIDUAL						328.724,79
FLUJO DE CAPITAL	**-22.542,00**	**-15.868,60**	**-800,62**	**24.173,01**	**34.485,59**	**763.437,05**
AMORTIZACIÓN DEUDA		1.982,36	2.216,15	2.477,50	2.769,68	3.096,31
GASTO BANCARIO		1.304,99	1.071,21	809,85	517,68	191,04
FINANCIAMIENTO BANCO	12.542,00					
VALOR RESIDUAL						244.623,69
FLUJO DEL ACCIONISTA	**-10.000,00**	**-19.155,95**	**-4.087,97**	**20.885,65**	**31.198,24**	**1.004.773,38**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El flujo parte de la utilidad neta, tomada del estado de pérdidas y ganancias, la depreciación y amortización corresponde a los valores calculados en hojas anteriores se los vuelve a sumar ya no representan desembolsos reales de fondos.

Del mismo modo se ha sumado el gasto financiero y se resta el impacto tributario que tendría este gasto.

A continuación se calculan las variaciones de capital de trabajo y de activos fijos.

El capital de trabajo se puede entender como la cantidad de fondos que una organización debe mantener para poder afrontar sus obligaciones de corto plazo así como el financiamiento de activos de corto plazo inmovilizados tales como inventarios y cuentas por cobrar.

Para el cálculo del capital de trabajo se ha procedido a la suma de los gastos administrativos, sueldos y beneficios y honorarios pagados equivalentes a un mes, como muestra el cuadro 91.

CUADRO 91

CAPITAL DE TRABAJO REQUERIDO					
CONCEPTO	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1.055,12	1.347,62	1.454,40	1.564,86	1.669,86
SUELDOS Y BENEFICIOS	3.004,48	4.751,67	6.178,86	7.562,38	7.936,61
HONORARIOS	400,00	576,59	727,04	831,16	868,15
TOTAL	**4.459,59**	**6.675,88**	**8.360,30**	**9.958,40**	**10.474,62**
VARIACIÓN	**-2.087,59**	**-2.216,28**	**-1.684,42**	**-1.598,10**	**-516,23**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

La variación se ha obtenido de la diferencia de un año con respecto al anterior, en el caso del año uno se ha obtenido de la diferencia del valor obtenido en el año uno menos el año cero, de inversión inicial.

Como se puede apreciar en los totales este valor va creciendo todos los años, de aquí que tenga signo negativo ya que representa un uso de fondos, es decir cada año se necesitará un valor mayor de efectivo para cubrir los rubros gastos administrativos, sueldos y beneficios y honorarios.

Para el cálculo de las variaciones de activos fijos se ha procedido a realizar un análisis de cómo van cambiando las necesidades anuales de adquisición de activos.

En el caso de este trabajo se ha encontrado la necesidad de ir adquiriendo activos, tales como pupitres y computadoras, de acuerdo a la proyección de la demanda, por esta razón para la variación de activos fijos se ha considerado el total comprado de activos para cada año el cual se puede observar en las paginas anteriores en la descripción de activos fijos.

6.7. Indicadores de rentabilidad

6.7.1. Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno es la tasa de descuento a la cual los flujos del proyecto son iguales a cero.

Para el presente análisis se ha calculado el TIR para el proyecto y para el accionista.

A continuación el cuadro 92 muestra los valores obtenidos.

CUADRO 92

TASA INTERNA DE RETORNO	
TIPO DE FLUJO	**TIR**
FLUJO LIBRE DE CAJA	77,88%
FLUJO DEL ACCIONISTA	128,10%

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

La tasa interna de retorno para el proyecto es del 77,88%; esta tasa cubre a la perfección la tasa de descuento.

Este indicador ha arrojado un resultado alto debido a factores como:

- Una proyección de ventas creciente durante los cinco años; la tasa de crecimiento encontrada en el proyecto permite que los ingresos al quinto año representen alrededor de 4 veces los ingresos iniciales; estos incrementos son perfectamente justificables ya que se habla de un crecimiento anual por grado de cinco niños, valor meta que es alcanzable y realista.
- Dada la naturaleza del servicio a ofertar los niveles de costos fijos con altos, esto hace que en los primeros años los costos superen por mucho a los ingresos sin embargo a medida que las ventas crecen y los costos y gasto se mantienen constantes el costo unitario baja; lo que trae como consecuencia un aumento del margen unitario anual.
- La adquisición de activos está dada de acuerdo a la demanda, lo que permite a la institución programarse y adquirir los recursos económicos necesarios de acuerdo a las necesidades de la demanda; de manera adicional se ha jugado con un rubro de alta participación, ya que para reducir costos se ha optado por realizar un contrato de arrendamiento durante los primeros 5 años; ésta decisión ha mejorado los flujos de efectivo anuales colocando a la a la institución en una posición más favorable para adquirir en los siguientes años una propiedad.
- La estructura financiera permite a la institución un menor gasto financiero a una mejor tasa de interés, y dado que más del 50% de la

inversión inicial está financiada con fondos de terceros el proyecto está apalancándose sin llegar todavía a ser riesgosa.

- Finalmente el valor residual calculado contribuye a un incremento sustanciar en este indicador; el valor residual es alto en el proyecto debido a que se asume que durante los próximos años se seguirá ganando el mismo valor de flujos del último año, y estos valores son 48.227,41USD para el proyecto y 45.004,41 USD para el accionista. Sin tomar en cuenta estos valores residuales el TIR sería de 30,11% para el proyecto y 37,22% para el accionista, tasas aún atractivas para inversión.

6.7.2. Valor actual neto

El Valor actual neto representa el total de los flujos calculados en un valor futuro traídos al presente mediante una tasa de descuento; es decir el valor que un conjunto de flujos futuros tendrían en el presente.

El Valor Actual Neto del este trabajo está descrito en el cuadro 93.

CUADRO 93

VALOR ACTUAL NETO (USD)	
TIPO DE FLUJO	**VAN**
FLUJO LIBRE DE CAJA	249.199,48
FLUJO DEL ACCIONISTA	450.448,76

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

En ambos flujos el valor actual neto es superior a la inversión inicial; éstos valores representan un índice de rentabilidad 11,05, en el caso del flujo del proyecto, y de 45,04 el flujo del accionista.

6.7.3. Período de recuperación de la inversión.

El periodo de recuperación de la inversión se refiere al tiempo que el proyecto necesita para recuperar la inversión inicial.

El cuadro 94 muestra periodo de recuperación para el proyecto y el accionista

CUADRO 94

PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL	
TIPO DE FLUJO	**AÑOS**
FLUJO LIBRE DE CAJA	4,04
FLUJO DEL ACCIONISTA	4,02

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

La inversión para el presente proyecto se recuperará en cuatro años y catorce días.

En el caso del flujo del accionista la inversión inicial se recupera en cuatro años y siete días

6.8. Escenarios

La administración de escenarios se realiza con el objetivo de conocer la sensibilidad del proyecto ante el cambio de uno o más factores de impacto dentro de la proyección. En las líneas siguientes se mostrará los escenarios pesimista y optimista para la prestación de servicios educativos.

6.8.1. Escenario pesimista

Para analizar la sensibilidad del proyecto se medirá que causa más impacto en los indicadores de rentabilidad, la cantidad o el precio

6.8.1.1. Cambios en cantidad

Para el presente análisis se trabajará bajo el supuesto de que en el año 1 se comenzará con cinco niños en cada uno de los tres primeros niveles de enseñanza (taller – segundo de básica), esta cantidad corresponde a la mitad de niños estimada en el escenario normal durante el primer año de vida; de manera adicional el crecimiento por aula será más pequeño 3 niños por aula cada año. A continuación el cuadro 95 muestra el escenario proyectado en unidades.

CUADRO 95

PRESUPUESTO DE VENTAS EN UNIDADES VENDIDAS ANUALES ESCENARIO PESIMISTA Personas Matriculadas					
	AÑO				
NIVEL	1	2	3	4	5
Taller	5	8	11	14	17
Pre – Kinder	5	8	11	14	17
Primero	5	8	11	14	17
Segundo	5	8	11	14	17
Tercero	0	5	8	11	14
Cuarto	0	5	8	11	14
Quinto	0	0	5	8	11
Sexto	0	0	5	8	11
Séptimo	0	0	0	5	8
TOTAL	**20**	**42**	**70**	**99**	**126**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Los valores cobrados mensuales por concepto de pensión y matrícula no tendrán ninguna variación, de esta forma la pensión será de 100 USD, con un reajuste del 5% en el quinto año, y una matrícula del 65% la pensión mensual.

Los cambios en costos y gastos serán realizados únicamente para acoplarse a la nueva demanda sin embargo no variarán en cuanto a valores y tasas de crecimiento.

Se muestra en la siguiente hoja en el cuadro 96 el flujo de caja del proyecto bajo las condiciones expresadas previamente

CUADRO 96

PRESUPUESTO DE FLUJOS DE CAJA ESCENARIO PESIMISTA CAMBIOS EN CANTIDAD USD						
CONCEPTO	**AÑO**					
	0	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
INVERSIÓN INICIAL	**-21.492,00**					
UTILIDAD NETA	**-21.492,00**	**-35.542,49**	**-38.410,70**	**-28.413,96**	**-16.237,45**	**9.189,40**
DEPRECIACIÓN		1.326,50	1.845,00	2.384,16	2.819,38	2.933,66
AMORTIZACIÓN		710,00	710,00	710,00	710,00	710,00
GASTO FINANCIERO		1.304,99	1.071,21	809,85	517,68	191,04
EFECTO TRIBUTARIO DEL INTERÉS		439,78	361,00	272,92	174,46	64,38
VARIACIÓN CAPITAL DE TRABAJO		-2.087,59	-2.216,28	-1.684,42	-1.598,10	-516,23
VARIACIÓN ACTIVOS FIJOS		-3.185,00	-3.311,92	-2.600,50	-1.180,60	-1.023,04
VALOR RESIDUAL						75.881,84
FLUJO DE CAJA LIBRE	**-21.492,00**	**-37.913,38**	**-40.673,70**	**-29.067,78**	**-15.143,55**	**87.302,30**
EFECTO TRIBUTARIO DEL INTERÉS		439,78	361,00	272,92	174,46	64,38
VALOR RESIDUAL						65.468,13
FLUJO DE CAPITAL	**-21.492,00**	**-37.473,60**	**-40.312,70**	**-28.794,86**	**-14.969,09**	**152.834,80**
AMORTIZACIÓN DEUDA		1.982,36	2.216,15	2.477,50	2.769,68	3.096,31
GASTO BANCARIO		1.304,99	1.071,21	809,85	517,68	191,04
FINANCIAMIENTO BANCO	11.492,00					
VALOR RESIDUAL						**34.100,31**
FLUJO DEL ACCIONISTA	**-32.984,00**	**-40.760,95**	**-43.600,06**	**-32.082,22**	**-18.256,45**	**183.647,76**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

Los datos descritos en el cuadro 95 dan como resultado un TIR inexistente para el proyecto y del 2,84% para el accionista; del mismo modo el valor actual neto es de -68.574,24 USD para el proyecto y de -46.440,89 USD para el accionista. Finalmente la inversión no se recupera en un lapso de cinco años.

Con los datos descritos se ha encontrado que el proyecto tiene una alta sensibilidad a variaciones en cantidad, ya que si no se comienza con un número adecuado de estudiantes o se incrementa la tasa anual de crecimiento, se puede

incurrir en pérdidas que no permitirían recuperar la inversión en un lapso de cinco años.

6.8.1.2. Cambios en precio

Para el análisis del precio se ha estimado una reducción del 30% en el precio. Es decir el cobro de 70 USD mensuales por concepto de pensión y 45,50 USD como matrícula; el resto de condiciones se han mantenido iguales. A continuación el cuadro 97 muestra el flujo del proyecto:

CUADRO 97

PRESUPUESTO DE FLUJOS DE CAJA ESCENARIO PESIMISTA CAMBIO EN PRECIO USD						
CONCEPTO	**AÑO**					
	0	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
INVERSIÓN INICIAL	**-22.542,00**					
UTILIDAD NETA	**-22.542,00**	**-26.647,49**	**-22.711,20**	**-4.822,45**	**-1.911,44**	**7.042,92**
DEPRECIACIÓN		1.431,50	1.967,50	2.597,65	3.032,87	3.088,11
AMORTIZACIÓN		710,00	710,00	710,00	710,00	710,00
GASTO FINANCIERO		1.304,99	1.071,21	809,85	517,68	191,04
EFECTO TRIBUTARIO DEL INTERÉS		439,78	361,00	272,92	174,46	64,38
VARIACIÓN CAPITAL DE TRABAJO		-2.087,59	-2.216,28	-1.684,42	-1.598,10	-516,23
VARIACIÓN ACTIVOS FIJOS		-3.360,00	-4.221,79	-2.600,50	-590,30	-1.023,04
VALOR RESIDUAL						59.096,28
FLUJO DE CAJA LIBRE	**-22.542,00**	**-29.088,38**	**-25.761,57**	**-5.262,78**	**-13,75**	**68.524,72**
EFECTO TRIBUTARIO DEL INTERÉS		439,78	361,00	272,92	174,46	64,38
VALOR RESIDUAL						50.663,57
FLUJO DE CAPITAL	**-22.542,00**	**-28.648,60**	**-25.400,57**	**-4.989,86**	**160,71**	**119.252,67**
AMORTIZACIÓN DEUDA		1.982,36	2.216,15	2.477,50	2.769,68	3.096,31
GASTO BANCARIO		1.304,99	1.071,21	809,85	517,68	191,04
FINANCIAMIENTO BANCO	12.542,00					
VALOR RESIDUAL						**21.726,89**
FLUJO DEL ACCIONISTA	**-10.000,00**	**-31.935,95**	**-28.687,92**	**-8.277,22**	**-3.126,65**	**137.692,20**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El TIR del proyecto es de -4,80%, y el del accionista es de 15,84%.

El valor actual neto es de -33.769,83 USD para el proyecto y -3.050,47 USD para el accionista.

Se observa que no se recupera la inversión en el lapso de los cinco años de proyección.

El proyecto es sensible a cambios de precio ya que no ha resistido un 30% de reducción en este rubro; esto significa que en el caso de tener que recurrir a una baja de precio con el número de estudiantes proyectados no se podría mantener el mismo nivel de costos y gastos, por lo que se debería hacer una revisión de ellos para poder evitar perder durante esos cinco años.

Se concluye que el proyecto es riesgoso ya que al existir cambios en alguna de sus principales variable (cantidad y precio) se producen pérdidas.

6.8.2. Escenario optimista

A continuación se presenta el escenario optimista para el presente proyecto; para esto se considerará el cambio de la variable cantidad, ya que un aumento en la variable precio, aunque aumentará con seguridad los indicadores, no necesariamente mantendrá la cantidad de ventas proyectadas en el escenario normal, por el contrario un aumento en el precio puede traer consigo problemas por reducción de ventas.

Para el siguiente análisis se ha considerado que en un escenario optimista la cantidad de niños y niñas matriculados en los niveles iniciales de educación

(taller, pre – kinder y primero de básica) para el primer año podría alcanzar una cantidad de 15 estudiantes por salón; adicional se ha mantenido la cantidad de niños proyectada para segundo año.

Finalmente se sigue trabajando bajo la premisa de calidad de máximo 20 estudiantes por aula, por lo que una vez llegada a esta cifra la institución se esforzará por mantener dicho número más no por abrir nuevos paralelos, durante los primeros cinco años de proyección. A continuación el cuadro 98 contiene las ventas proyectadas en un escenario optimista.

CUADRO 98

PRESUPUESTO DE VENTAS EN UNIDADES VENDIDAS ANUALES ESCENARIO OPTIMISTA Personas Matriculadas					
NIVEL	AÑO				
	1	2	3	4	5
Taller	15	20	20	20	20
Pre - Kinder	15	20	20	20	20
Primero	15	20	20	20	20
Segundo	10	15	20	20	20
Tercero	0	10	15	20	20
Cuarto	0	10	15	20	20
Quinto	0	0	10	15	20
Sexto	0	0	10	15	20
Séptimo	0	0	0	10	15
TOTAL	55	95	130	159	175

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

De manera seguida se muestra el flujo de caja que estos cambios en las ventas producirán bajo la referencia del cuadro 99

CUADRO 99

PRESUPUESTO DE FLUJOS DE CAJA ESCENARIO OPTIMISTA USD						
CONCEPTO	**AÑO**					
	0	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
INVERSIÓN INICIAL	**-22.717,00**					
UTILIDAD NETA	**-22.717,00**	**1.624,36**	**12.684,05**	**24.341,81**	**32.414,84**	**45.843,28**
DEPRECIACIÓN		1.449,00	2.020,00	2.595,56	3.030,78	3.086,02
AMORTIZACIÓN		710,00	710,00	710,00	710,00	710,00
GASTO FINANCIERO		1.304,99	1.071,21	809,85	517,68	191,04
EFECTO TRIBUTARIO DEL INTERÉS		439,78	361,00	272,92	174,46	64,38
VARIACIÓN CAPITAL DE TRABAJO		-2.087,59	-2.216,28	-1.684,42	-1.598,10	-516,23
VARIACIÓN ACTIVOS FIJOS		-3.710,00	-3.675,87	-2.600,50	-590,30	-1.063,96
VALOR RESIDUAL						386.420,47
FLUJO DE CAJA LIBRE	**-22.717,00**	**-1.149,03**	**10.232,11**	**23.899,38**	**34.310,43**	**434.606,25**
EFECTO TRIBUTARIO DEL INTERÉS		439,78	361,00	272,92	174,46	64,38
VALOR RESIDUAL						328.724,79
FLUJO DE CAPITAL	**-22.717,00**	**-709,25**	**10.593,10**	**24.172,30**	**34.484,89**	**763.395,42**
AMORTIZACIÓN DEUDA		1.982,36	2.216,15	2.477,50	2.769,68	3.096,31
GASTO BANCARIO		1.304,99	1.071,21	809,85	517,68	191,04
FINANCIAMIENTO BANCO	12.717,00					
VALOR RESIDUAL						244.623,69
FLUJO DEL ACCIONISTA	**-10.000,00**	**-3.996,60**	**7.305,75**	**20.884,95**	**31.197,53**	**1.004.731,76**

ELABORACIÓN: Estefanía Utreras

El flujo de caja da como resultado una tasa interna de retorno del 95,77% para el proyecto y 159,32% para el accionista.

A su vez esto causa un valor actual neto de 276.075,44 USD para el proyecto y 471.606,82 USD para el accionista, lo que representa un índice de rentabilidad del 27,21 y 47,16 respectivamente.

Estos valores muestran que la inversión se recuperaría en un periodo de tres años, tres meses y diez y ocho días para el proyecto y en un lapso de tres años cinco meses y catorce días.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

- La implementación de una unidad educativa en el sector de Tumbaco es posible dado que existe un mercado potencial al cual se puede dirigir el proyecto.
- El sector se caracteriza por la existencia de dos grupos de moradores uno de ellos se caracteriza por poseer un alto poder adquisitivo, el otro grupo se encuentra en vías de desarrollo económico.
- El servicio de educación que se pretende ofrecer deberá brindar educación de calidad, garantizando la seguridad de los estudiantes, con infraestructura adecuada, y aun precio razonable.
- Los principales oferentes de servicios educativos son el estado y las personas particulares; la oferta puede contraerse o expandirse de acuerdo a las necesidades del mercado; del mismo modo el servicio puede acoplarse a las necesidades de la demanda.
- La competencia en servicios educativos del sector de Tumbaco se caracteriza por la existencia de muchos oferentes sin una gran cuota de mercado. Más de la mitad de las instituciones localizadas en la zona son de administración privada.

- El presente estudio encontró que el principal competidor en el sector es la Academia Militar Iturralde 2 con una cuota de mercado del 23%.

- Se ha encontrado una demanda creciente de servicios educativos privados en los niveles de educación básica; en cuanto a la educación pre básica se ha observado que la demanda cambia con mayor facilidad dado que por ser niveles no obligatorios los niños y niñas de estos niveles pueden ser retirados o matriculados en cualquier fecha del año.
- Un crecimiento sostenido en las matrículas es necesario para el crecimiento económico de la institución y por ende de la utilidad.
- El proyecto tiene viabilidad financiera ya que ha dado como resultado indicadores financieros atractivos para posibles inversionistas.
- Se ha encontrado que el proyecto es altamente sensible a cambios en cantidad y precio por lo que puede resultar en un incremento del riesgo.

7.2. Recomendaciones

- Se recomienda conversar con la comunidad del sector para tener su apoyo y que l proyecto pueda realizarse en el sector.
- Se debe mantener durante los dos primeros años una campaña agresiva para conseguir estudiantes, ya que el crecimiento en cantidad es fundamental para el éxito del proyecto.

- Se recomienda realizar una encuesta de satisfacción del cliente anual tanto para servicios de educación como para la prestación de servicios de transporte para poder evaluar la calidad de estos.
- Para la prestación de servicios complementarios se recomienda la asociación con personas o empresas que quieran brindar ese servicio a cambio de una comisión.
- La institución necesitará instalaciones propias, por lo que la administración de los cinco primeros años deberá tener como objetivo a mediano plazo la compra de un espacio propio para afianzar al proyecto.
- Se debe contratar los servicios médicos y sicológicos con profesionales del sector capacitados para la actividad y con la posibilidad de ser llamados en caso de eventualidades y emergencias.
- Se recomienda una evaluación anual de desempeño de docentes, realizado a través de una encuesta a los padres de familia y el reporte del administrador de la institución.
- Es conveniente realizar estudios constantes de las preferencias de consumo del mercado meta y de la competencia, a través de diversas técnicas tales como cliente fantasma y opinión de consumidores.
- Se puede implementar de un programa de becas por excelencia académica para contribuir con la comunidad y lograr mayor acogida en el sector
- Se recomienda trabajar anualmente bajo un presupuesto anual que permita proyectar ventas para así poder asignar niveles de costos y gastos.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS.

1. Código de trabajo
2. IDROBO P y Otros, (2006), administración de operaciones, Ecuador; IMPROLISEM
3. KOTLER, Philip. (2000). Introducción al marketing. Madrid. Editorial: Prentice Hall. Segunda edición.
4. KOTLER, Philip. Marketing: A moderm building approach, Londres. Editorial: Holt, Rinehart and Winston
5. Ley de Seguridad Social
6. Ley Orgánica de Educación Intercultural.
7. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno
8. LUNA T. Milton, la educación en los últimos años.
9. MEDINA J. (2009). "Pensar, planificar, ejecutar y evaluar estratégicamente" Quito: Primera Edición
10. MERCHÁN FOSSATI M., MBA, (Enero 2011). Decisiones sobre Inversiones de Capital. FCAC-PUCE.
11. PARKIN M., ESQUIVEL G, ÁVALOS M. (2005). Microeconomía versión para Latinoamérica . México: Pearson: 7ma. edición.
12. PEÑA H. (2010), Prácticas presupustarias para ejecutivos, Ecuador.
13. Peumans H (1967), Valoración de proyectos de inversión, Deusto
14. PONCE Juan, (2003)," Un perfil del analfabetismo en el Ecuador: sus determinantes y su impacto en los ingresos laborales", Quito.
15. PORTER, Michael (2002), Estrategias Competitivas: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y la competencia, México, Editorial: Continental
16. Reglamento de la Ley Orgánica de Educación Intercultural.
17. Reglamento de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.
18. SAPELLI Claudio y TORCHE Arístides, (2005), "Deserción Escolar y Trabajo Juvenil: ¿Dos Caras de Una Misma Decisión?", Chile.
19. WHEELEN T., HUNDER D. (2007). Administración Estratégica y política de negocios Conceptos y casos
20. ZAPATA, Pedro (2005) CONTABILIDAD GENERAL, Colombia: Mc Graw Hill

REVISTAS

1. ARRIETA B y MEZA R, ***"La comprensión lectora y la redacción en estudiantes universitarios"***, Revista Iberoamericana de Educación
2. CADENA Eduardo, (2005) ***"Educación: invirtiendo en el futuro***", Revista Criterios, Corporación Centro de Estudios y Análisis.
3. ESPÍNDOLA E y LEÓN A, (2002) " ***La deserción escolar en América Latina: un tema prioritario para la agenda regional"***, Revista Iberoamericana de Educación, No. 30
4. RIVERO José, (2000), ***"Reforma y desigualdad educativa en América Latina",*** Revista Iberoamericana de Educación, No 23

INTERNET

1. http://es.thefreedictionary.com
2. http://www.econlink.com.ar
3. http://www.definicionabc.com
4. http://celade.cepal.org
5. http://www.lectoracademia.com
6. http://www.uis.unesco.org
7. http://www.espe.edu.ec
8. http://www.eumed.net
9. http://www.planamanecer.com
10. http://www.wordreference.com

INSTITUCIONES

1. Banco Central del Ecuador (BCE)
2. Banco Mundial: Educación en América Latina y el Caribe, Reseña temática
3. Cámara de Industriales de Pichincha
4. Ecuador en Cifras
5. Fondo de Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF)
6. Instituto Nacional de Estadísticas y censos (INEC)
7. La Comisión Económica para América Latina (CEPAL)
8. Ministerio de Economía y Finanzas
9. Ministerio de Educación y Cultura
10. Municipio de Tumbaco.
11. Municipio Metropolitano de Quito.
12. Servicio de Rentas Internas

13. Sistema Integrado de Indicadores Sociales (SIISE)
14. Superintendencia de Bancos.
15. Superintendencia de Compañías
16. United Nations Education, Scientific and Cultural Organization (UNESCO)

ANEXOS

ANEXO N° 1

INTEROCEANICO SCHOOL



ANEXO N° 2

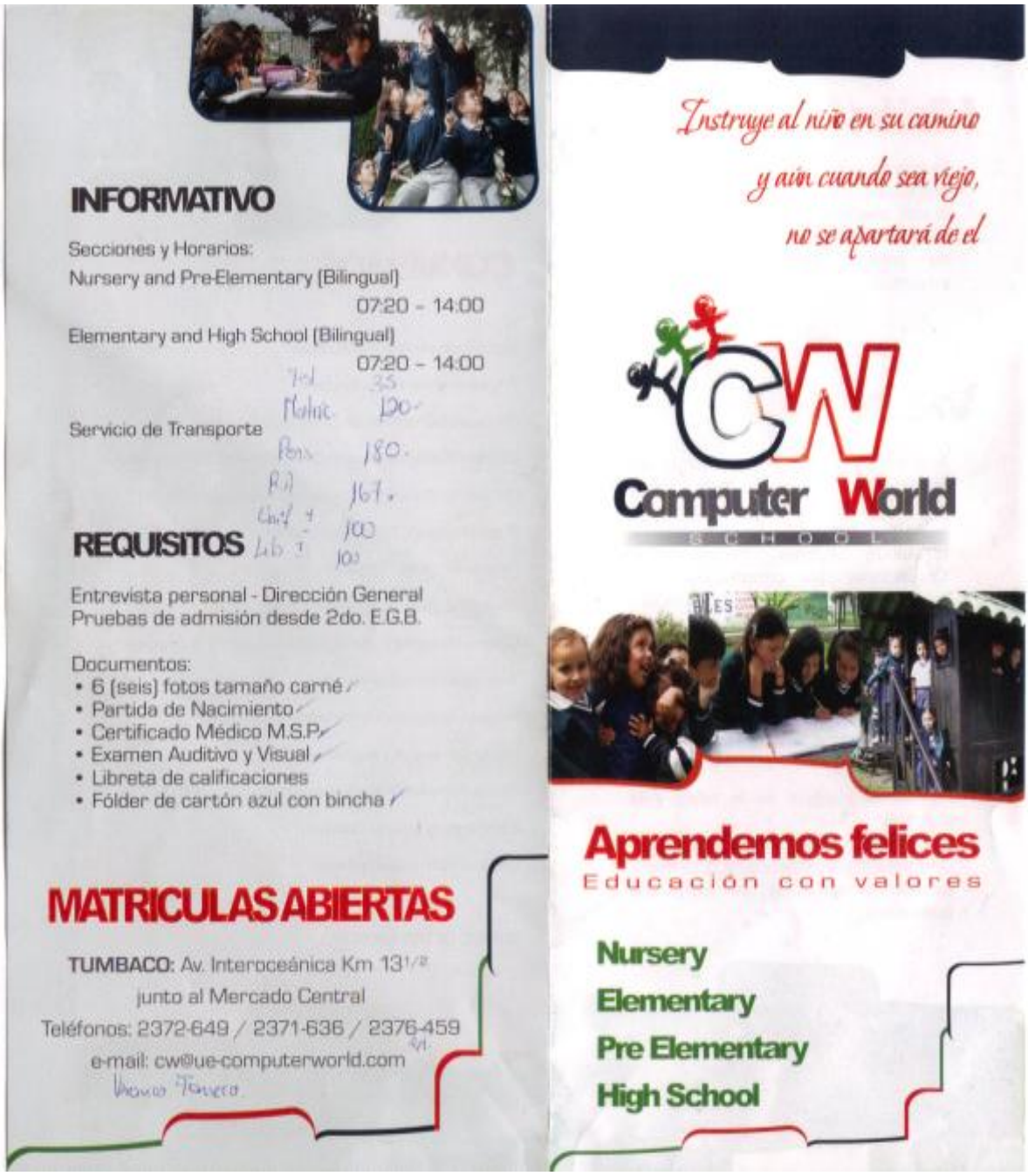

INTEROCEANICO SCHOOL
Virtud, Ciencia y Trabajo
Requisitos Para el Ingreso:
Pre Básica y 1er. Año
• Carné de vacunas
• Partida de nacimiento
• Dos fotos tamaño carné
De 2do. a 7mo. Año
• Certificado médico
• Partida de nacimiento
• Dos fotos tamaño carné
• Libreta de calificaciones
Atención:
de 08h00 a 13h00
Pre Básica - Jardín
Primaria Completa
Matriculas Abiertas
TUMBACO
Parque Central
Gaspar de Carvajal
Tumbaco: 2da. Transversal Belermo
Telfs: 2372 797 / 2370 755
Quito - Ecuador
SIEMPRE AMIGOS
HOLA
INTEROCEANICO SCHOOL

ANEXO N° 3


INTEROCEÁNICO SCHOOL
Brinda a la niñez Educación Integral Personalizada
con especialidades de:
Inglés, Computación, Música, Servicio Psicológico
Recuerde que una buena educación es la mejor herencia!...
Dirección: Calle Belermo segunda Transversal
Teléfono: 2372-797 • Tumbaco - Ecuador

ANEXO N° 4

UNIDAD EDUCATIVA COMPUTER WORD



INFORMATIVO

Secciones y Horarios:
Nursery and Pre-Elementary (Bilingual)
07:20 - 14:00
Elementary and High School (Bilingual)
07:20 - 14:00

Servicio de Transporte

REQUISITOS

Entrevista personal - Dirección General
Pruebas de admisión desde 2do. E.G.B.

Documentos:
- 6 (seis) fotos tamaño carné
- Partida de Nacimiento
- Certificado Médico M.S.P.
- Examen Auditivo y Visual
- Libreta de calificaciones
- Fólder de cartón azul con bincha

MATRICULAS ABIERTAS

TUMBACO: Av. Interoceánica Km 13½
junto al Mercado Central
Teléfonos: 2372-649 / 2371-636 / 2376-459
e-mail: cw@ue-computerworld.com

Instruye al niño en su camino
y aún cuando sea viejo,
no se apartará de él

CW
Computer World
SCHOOL

Aprendemos felices
Educación con valores

Nursery
Elementary
Pre Elementary
High School

ANEXO N° 5

Misión

Nuestra prioridad es proporcionar, una educación integral y personal para la vida, mediante un proceso educativo bilingüe caracterizado por la práctica de valores hacia la excelencia educativa.

Visión

Nuestra proyección es ubicarnos entre las mejores instituciones educativas bilingües con reconocido prestigio nacional e internacional; formando líderes honestos e innovadores que contribuyan a la solución de la problemática nacional y a su desarrollo.

Brindamos

Formación integral de la niñez y la juventud.
Educación en la vivencia de valores.
Orientación permanente de la familia.
Gestión y ejecución de proyectos educativos.







CONVENIOS

Bachillerato Internacional Europeo

Programa Universitario Europeo

Convenio Internacional con DYNED (Inglés)

Convenio Internacional con FUTURE KIDS INC. (Informática)

Convenio en Asociación Experimento Internacional (Inglés)

Preparación para TOEFL (Examen Internacional de Inglés)

Diploma Ministerial "Proficiency in English"

Proyecto UNIVERSIDAD TECNOLOGICA

Diploma Ministerial como Digitador, Operador y Programador

Tecnología Informática de punta.

Proyecto Institucional de Matemática avanzada.

Inglés Internacional y asignaturas.

Cursos de nivelación académica en todas las áreas.

Bachillerato bilingüe en Ciencias.

Carreras intermedias técnicas.

SERVICIO DE TRANSPORTE

www.ue-computerworld.com

ANEXO N° 5

COLEGIO CATÓLICO JOSÉ ENGLING

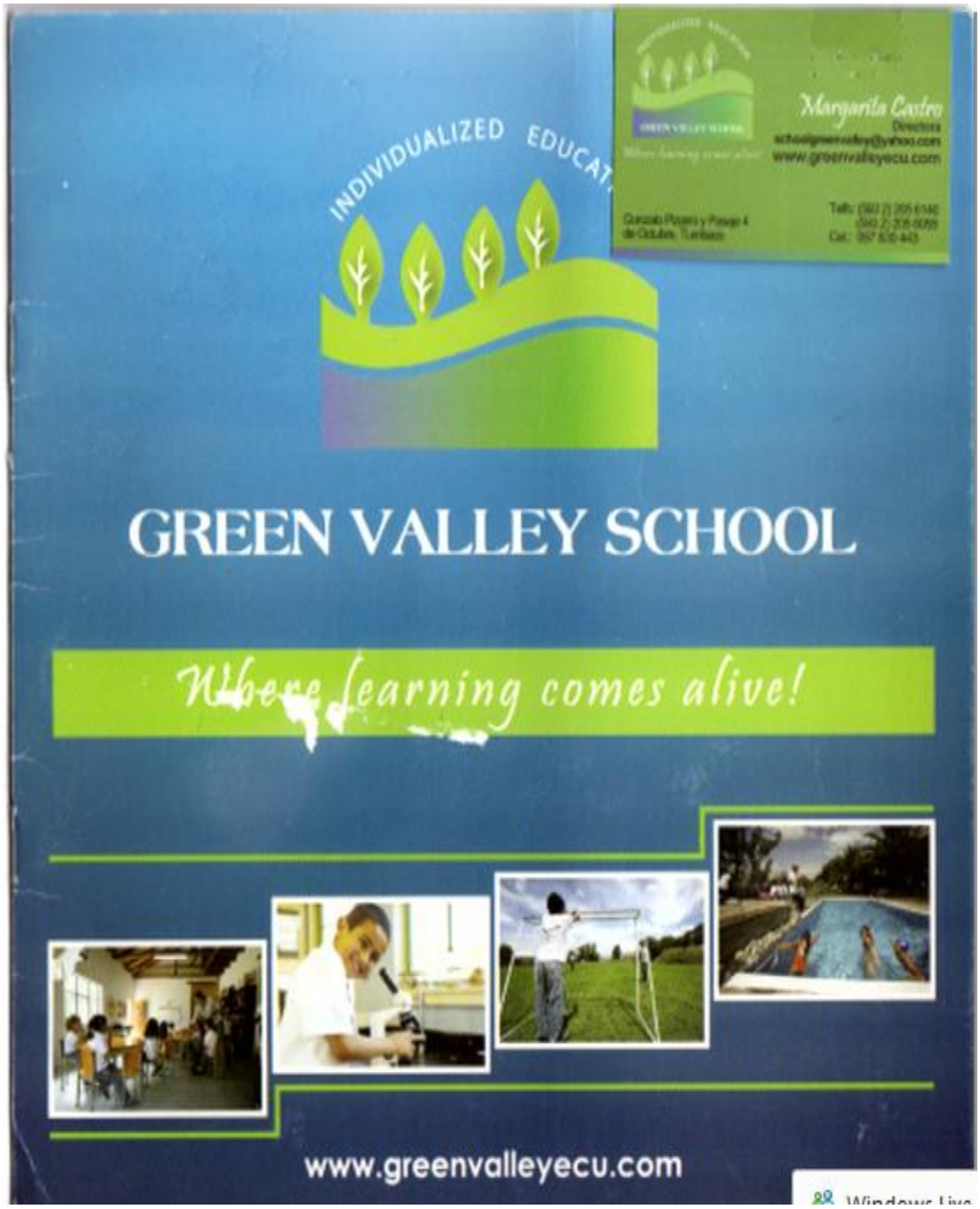


ANEXO N° 6

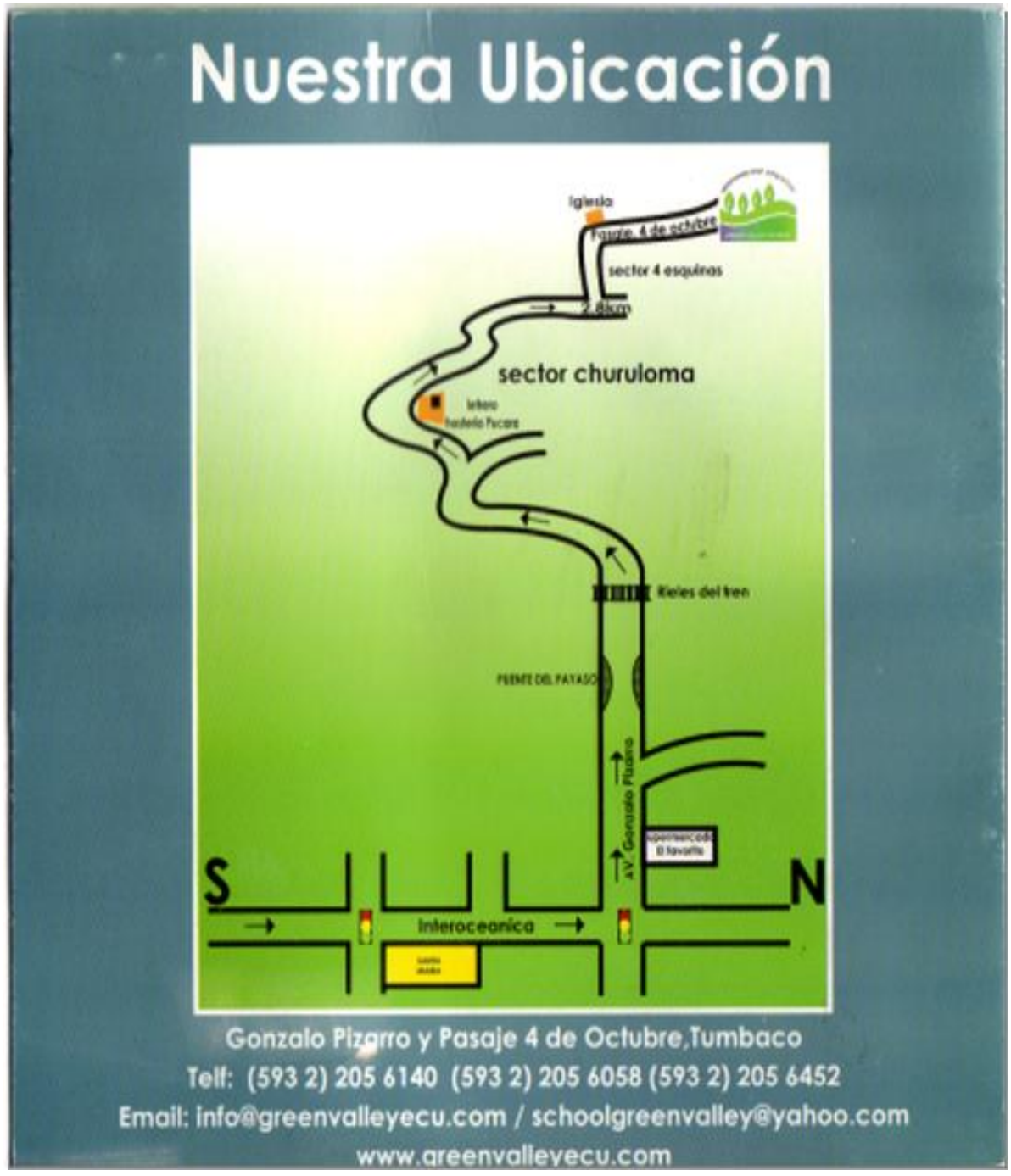


ANEXO N° 7

GREEN VALLEY SCHOOL



ANEXO N° 8


Nuestra Ubicación
Iglesia
Pasaje 4 de octubre
sector 4 esquinas
2 Bloqs
sector churuloma
Rieles del tren
PUENTE DEL PAYASO
Av. Gonzalo Pizarro
S
N
Interoceanica
Gonzalo Pizarro y Pasaje 4 de Octubre,Tumbaco
Telf: (593 2) 205 6140 (593 2) 205 6058 (593 2) 205 6452
Email: info@greenvalleyecu.com / schoolgreenvalley@yahoo.com
www.greenvalleyecu.com

ANEXO N° 9


MISSION
Educar con valores basados en la libertad y en la responsabilidad, ayudando a nuestros estudiantes a desarrollar las bases de una sana competitividad, a través de un auto conocimiento, individualización y autoestima.
To educate with values base liberty and responsibility, aidi students to achieve the solid grounds of a competitive life through a sense of awareness individualisam and self-esteer