PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIECIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO BILINGÜE DE NIVELACIÓN Y TAREAS DIRIGIDAS PARA NIÑOS ENTRES 6 Y 12 AÑOS EN LA PARROQUIA DE CONOCOTO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL

JHOSELYNE SUSANA ALMEIDA VARGAS

DIRECTOR: MGTR. DIEGO SERRANO

QUITO, 2014

Director: *Ing. Diego Serrano*

Informantes:

Mgs. Eduardo Portero

Ing. Bolívar Cóndor

DEDICATORIA

Al ser más importante en mi vida que es Dios, quien me dio la vida y la oportunidad de haber llegado a la culminación de mi formación profesional.

A mi querida madre Susana quien creyó en mí y luchó para que a pesar de los momentos difíciles, con su infinito amor, esfuerzo, sacrificio y su incondicional apoyo, se hiciera posible mi formación universitaria. A mi querido padre Aparicio, que incansablemente a estado apoyándome en todas las etapas de mi vida siempre alentándome, aconsejándome, guiándome. En gratitud a lo que hacen diariamente mis padres por mi les dedico todo el esfuerzo invertido en este estudio, sé que esto será su orgullo.

A mis queridas hermanas Verónica y Karina, a mi cuñado Antonio y sobrinos preciosos Martín y Paula por estar siempre conmigo y ser mi motor para seguir adelante en cada una de las actividades que realizo en mi vida.

AGRADECIMIENTO

Este ha sido un trabajo lleno de esfuerzos y sacrificios, una vez terminada esta etapa, me gustaría agradecer en primer lugar a Dios, por bendecirme a lo largo de mi vida, mostrándome día a día que con fe, humildad, paciencia y sabiduría todo es posible.

Con el mismo afecto quiero agradecer a mis queridos padres por apoyarme incondicionalmente, con todo su amor, dedicación, comprensión y empeño para hacer de mí una mejor persona cada día. Siendo incentivo para cumplir con cada uno de los retos que se me han presentado en la vida.

A mis profesores quienes con sus conocimientos supieron guiarme para culminar mi carrera y este estudio, gracias por sus valiosas enseñanzas, ya que es un gran aporte en mi vida profesional.

A toda mi familia y amigos, son muchas las personas, que han sido parte de mi vida a las que me encantaría agradecer, por siempre estar pendientes de mí brindándome su amistad, consejos, ánimo y compañía en todo momento.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO 21

INTRODUCCIÓN 22

1. ANÁLISIS GENERAL 25

1.1 DETERMINACIÓN DEL MACRO Y MICROENTORNO 25

1.1.1 Descripción Geográfica del lugar 25

1.1.2 Descripción Demográfica del lugar 26

1.1.3 Descripción Socioeconómica del lugar 27

1.2 SITUACIÓN DE LA EDUCACIÓN EN EL ECUADOR 28

1.2.1 La Educación en el Ecuador 28

1.2.2 Estructura de la educación 31

1.2.3 Indicadores Generales de la Educación 35

1.2.4 Calidad de la Educación y Analfabetismo 36

1.2.5 Influencia de las tareas en el proceso de aprendizaje 38

1.2.6 Motivos por los que se da el incumplimiento de las tareas. 39

1.3 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO 40

1.3.1 Nombre 40

1.3.2 Slogan de la marca 41

1.3.3 Logotipo de la marca y su significado 41

1.4 PLAN ESTRATÉGICO 43

1.4.1 Misión 43

1.4.2 Visión 44

1.4.3 Objetivos 44

1.4.3.1 Objetivos Generales 44

1.4.3.2 Objetivos Específicos 45

1.4.4 Valores Corporativos 46

1.4.5 FODA 48

1.4.5.1 Análisis Interno 49

1.4.5.2 Análisis Externo 53

1.4.6 Estrategias 55

1.4.6.1 Marketing 55

1.4.6.2 Administrativas 56

1.4.6.3 Pedagógicas y Didáctica 57

1.4.6.4 Financieras 59

2. ESTUDIO DE MERCADO 60

2.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO 60

2.2 MERCADO 61

2.2.1 Segmentación de Mercado 62

2.2.1.1 Variable geográfica 62

2.2.1.2 Variable demográfica 64

2.2.1.3 Variable pictográfica 66

2.3 INVESTIGACIÓN DE CAMPO 68

2.3.1 Universo 68

2.3.2 Tamaño de la muestra 69

2.3.3 Encuesta 71

2.3.3.1 Aplicación de las encuestas 73

2.3.3.2 Análisis de la Encuesta 73

2.3.3.3. Resumen de la Encuesta 109

2.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA 112

2.4.1 Factores que afectan a la demanda 112

2.4.1.1 Dimensión del mercado 112

2.4.1.2 Precios elevados 113

2.4.1.3 Preferencias o gustos personales 113

2.4.1.4 Factores externos 114

2.4.1.5 Los ingresos de los productores 114

2.4.2 Cuantificación de la demanda 115

2.4.2.1 Población en Edad Escolar 116

2.4.2.2 Nivel económico 117

2.4.2.3 Aceptación en el mercado 118

2.4.3 Proyección de la demanda 119

2.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA 120

2.5.1 Clasificación de la oferta 120

2.5.1.1 Oferta de mercado libre 121

2.5.1.2 Oferta oligopólica 121

2.5.1.3 Oferta monopólica 121

2.5.2 Oferta del proyecto 122

2.5.3 Factores que influyen en la oferta 123

2.5.3.1 El precio de otros servicios 124

2.5.3.2 El precio de los factores productivos 124

2.5.3.3 La tecnología 125

2.5.3.4 Las expectativas 125

2.5.4 Oferta actual 126

2.5.4.1 Competencia Directa 126

2.5.4.2 Competencia Indirecta 129

2.5.5 Proyección de la Oferta 131

2.6 DEMANDA INSATISFECHA 132

2.7 MARKETING MIX 134

2.7.1 Servicio 136

2.7.2 Precio-Intercambio 138

2.7.3 Plaza o Distribución 140

2.7.4 Promoción 142

2.7.4.1 Publicidad 143

2.7.4.2 Promoción de Ventas 145

2.7.4.3 Marketing Directo 145

2.7.4.4 Relaciones públicas 146

2.7.4.5 Venta personal 147

2.7.4.6 Boca a Boca 147

2.7.5 Personal 148

2.7.5.1 Interno 148

2.7.5.2 Externo 149

2.7.6 Procesos 150

2.7.7 Evidencias Físicas 150

3. ESTUDIO TÉCNICO 151

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO 152

3.1.1 Factores que determinan el tamaño del proyecto 152

3.1.1.1 Factores determinantes 153

3.1.1.2 Factores condicionantes 155

3.1.2 Tamaño óptimo 157

3.2 LOCALIZACIÓN 158

3.2.1 Macro Localización 158

3.2.1.1 Factores que influyen en la macro localización de un proyecto 159

3.2.2 Micro Localización 164

3.2.2.1 Factores que influyen en la micro localización de este proyecto: 165

3.2.2.2 Método cualitativo por puntos 167

3.2.2.3 Selección de la alternativa óptima 168

3.2.2.4 Mapa de micro localización 169

3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO 170

3.3.1 Diagrama de Flujos- Procesos 170

3.3.1.1 Flujograma-Admisión de estudiantes 171

3.3.1.2 Flujograma- Tareas Dirigidas 176

3.3.1.3 Flujograma- Clases de Nivelación 181

3.3.2 Distribución de la Planta 183

3.3.3 Requerimientos 186

3.3.3.1 Requerimiento de Equipos de Cómputo 187

3.3.3.2 Requerimiento de Equipos de Oficina 188

3.3.3.3 Requerimiento de Muebles y Enseres 189

3.3.3.4 Requerimiento de Suministros 190

3.3.3.5 Requerimientos de Talento Humano 192

3.3.4 Abastecimiento 192

3.3.5 Responsabilidad Ambiental 193

4. ESTUDIO JURÍDICO Y ORGANIZACIONAL 195

4.1 CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA 195

4.1.1 Procedimiento Legal 195

4.1.2 Base Legal 200

4.1.2.1 Nombre o Razón Social 200

4.1.2.2 Actividad 201

4.1.2.3 Socios 201

4.1.2.4 Capital 203

4.1.2.5 Contrato 204

4.1.3 Permisos 204

4.1.3.1 Registro Único del Contribuyente 204

4.1.3.2 Patente Municipal 206

4.1.3.3 Licencia Metropolitana para el ejercicio de actividades económicas (LUAE) en el D.M.Q. 207

4.2 ORGANIZACIÓN 208

4.2.1 Proceso de Selección y Reclutamiento 208

4.2.1.1 Requisición de Personal 210

4.2.1.2 Búsqueda de candidatos 210

4.2.1.3 Revisión de Hojas de vida 211

4.2.1.4 Entrevista Preliminar 211

4.2.1.5 Prueba de selección 212

4.2.1.6 Entrevista de selección 212

4.2.1.7 Decisión de selección 213

4.2.1.8 Exámenes médicos 213

4.2.1.9 Contratación 213

4.2.2 Organigrama Estructural 214

4.2.2.1 Junta General de Accionista 215

4.2.2.2 Gerente General 215

4.2.2.3 Auxiliar Administrativa y pedagógica 215

4.2.2.4 Personal de limpieza 216

4.2.2.5 Contador 216

4.2.2.6 Profesores 217

4.2.3 Perfiles de cargos 217

4.2.3.1 Perfil Gerente General 219

4.2.3.2 Perfil auxiliar administrativa y pedagógica 221

4.2.3.3 Perfil de profesores 222

4.2.3.4 Perfil de contador 226

4.2.3.5 Perfil de personal de limpieza 227

5. ESTUDIO FINANCIERO 229

5.1. INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO 229

5.1.1 Inversión 229

5.1.1.1 Activos Fijos 230

5.1.1.2 Activos Intangibles 236

5.1.1.3 Capital de trabajo 236

5.1.2 Financiamiento 238

5.1.2.1 Estructura del Financiamiento 239

5.1.2.2 Fuentes y Usos 239

5.2 PRESUPUESTO, EGRESOS E INGRESOS 241

5.2.1 Costos 241

5.2.1.1 Mano de Obra directa 241

5.2.1.2 Costos Indirectos 243

5.2.2 Gastos 247

5.2.2.1 Gastos de Administración 247

5.2.2.2 Gastos Financieros 256

5.2.3 Presupuesto de Ingresos 258

5.2.3.1 Proyección de Ingresos 259

6. EVALUACIÓN FINANCIERA 263

6.1 ESTADOS FINANCIEROS 263

6.1.1 Estado de Situación Inicial 263

6.1.2 Estado de Resultados 265

6.1.3 Flujo de caja 267

6.1.4 Tasa mínima de aceptación de rendimiento-TMAR 268

6.2 CRITERIOS DE EVALUACIÓN 269

6.2.1 Valor actual neto 269

6.2.2 Tasa Interna de Retorno-TIR 271

6.2.3 Período de recuperación de la inversión-PRI 273

6.2.4 Costo – Beneficio 274

6.2.5 Análisis de Sensibilidad 276

6.2.5.1 Escenario Optimista 276

6.2.5.2 Escenario Pesimista 278

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIÓNES..... 280

7.1 CONCLUSIONES..... 280

7.2 RECOMENDACIONES..... 283

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO Nº1: Segmentación de mercado – Variable geográfica 63

CUADRO Nº2: Población Conocoto proyectada al año 2014 63

CUADRO Nº3: Segmentación de mercado – Variable demográfica (Población de Conocoto entre 25 a 49 años) 64

CUADRO Nº4: Proyección de la Población de Conocoto entre 25 a 49 años de edad al año 2014 65

CUADRO Nº5: Proyección de la población de Conocoto entre 25 a 49 años por rangos de edad 67

CUADRO Nº6: Segmentación de Mercado – Variables Pictográfica 67

CUADRO Nº7: Prueba Piloto 70

CUADRO Nº8: Padres de Familia con hijos entre 6 a 12 años de edad 74

CUADRO Nº9: Tipo de educación a la que asisten los niños 75

CUADRO Nº10: Horario de salida de los niños de la Escuela 76

CUADRO Nº11: Padres de Familia que cuentan con el tiempo necesario para dirigir las tareas a sus hijos. 78

CUADRO Nº12: Niños que asisten a un Centro de tareas dirigidas 79

CUADRO Nº13: Padres de Familia que les gustaría que sus hijos asistan a un Centro de tareas dirigidas.. 80

CUADRO Nº14: Padres de Familia que les gustaría que sus hijos asistan a clases de nivelación. 82

CUADRO Nº15: Actividades extras que a los Padres de Familia les gustaría que se realicen en el Centro – Opción 1 83

CUADRO Nº16: Actividades extras que a los Padres de Familia les gustaría que se realicen en el Centro – Opción 2 84

CUADRO Nº17: Actividades extras que a los Padres de Familia les 85

gustaría que se realicen en el Centro – Opción 3 85

CUADRO Nº18: Actividades extras que a los Padres de Familia les 86

gustaría que se realicen en el Centro – Opción 4 86

CUADRO Nº19: Actividades extras que a los Padres de Familia les gustaría que se realicen en el Centro – Opción 5 87

CUADRO Nº20: Padres de Familia que les gustaría que el Centro cuente con servicio de Alimentación 89

CUADRO Nº21: Padres de Familia que les gustaría que el Centro cuente con servicio de Transporte 90

CUADRO Nº22: Padres de Familia que les gustaría que el Centro cuente con servicio de Seguro Médico. 91

CUADRO Nº23: Hora que a los Padres de Familia les gustaría que sus hijos regresen a su hogar 92

CUADRO Nº24: Padres de Familia que consideran que el Centro debe dar a los niños un seguimiento Psicológico. 94

CUADRO Nº25: Padres de Familia que consideran que el Centro debe dar a los niños un seguimiento Médico mensual 95

CUADRO Nº26: Padres de Familia que consideran que el Centro no debe ofrecer ningún servicio adicional. 96

CUADRO Nº27: Precio que están dispuestos los Padres de Familia a pagar por el Servicio 97

CUADRO Nº28: Padres de Familia que están dispuestos a asistir a una reunión mensual. 99

CUADRO Nº29: Medio de comunicación por el que los Padres de Familia les gustaría recibir novedades de sus hijos. 100

CUADRO Nº30: Aspectos que los Padres de Familia consideran al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas–Opción 1 101

CUADRO Nº31: Aspectos que los Padres de Familia consideran al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas–Opción 2. 102

CUADRO Nº32: Aspectos que los Padres de Familia consideran al 103

momento de elegir un Centro de tareas dirigidas– Opción 3..... 103

CUADRO Nº33: Aspectos que los Padres de Familia consideran..... 104

al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas– Opción 4..... 104

CUADRO Nº34: Aspectos que los Padres de Familia consideran al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas– Opción 5 105

CUADRO Nº35: Padres de Familia que les gustaría que el Centro cuente con programas vacacionales... 107

CUADRO Nº36: Padres de Familia que conocen un Centro que brinde el mismo servicio o uno similar .. 108

CUADRO 37: RESUMEN DE LA EN ENCUESTA 110

CUADRO Nº38: Porcentajes para la cuantificación de la Demanda 115

CUADRO Nº39: Cuantificación de la demanda - Población en Edad Escolar. 116

CUADRO Nº40: Cuantificación de la demanda – por nivel económico..... 117

CUADRO Nº41: Cuantificación de la demanda – Aceptación en el mercado..... 118

CUADRO Nº42: Proyección de la demanda al año 2020 119

CUADRO Nº43: Cuadro de competidores indirectos 127

CUADRO Nº44: Cuantificación de la competencia directa 129

CUADRO Nº45: Competencia Indirecta 130

CUADRO Nº46: Proyección de la Oferta 131

CUADRO Nº47: Demanda Insatisfecha 132

CUADRO Nº49: Las 6M's de la Planeación de la Comunicaciones 144

CUADRO Nº50: Demanda Insatisfecha captada 153

CUADRO Nº51: Macro localización 159

CUADRO Nº52: Método cualitativo por puntos-Micro localización 167

CUADRO Nº53: Horario de actividades extras 180

CUADRO Nº54: Requerimiento de equipos de computación 187

CUADRO Nº55: Requerimiento de equipos de oficina 188

CUADRO Nº56: Requerimiento de Muebles y Enseres 189

CUADRO Nº57: Requerimiento de Suministros 190

CUADRO Nº58: Requerimiento de Talento Humano 192

CUADRO Nº59: Perfil Gerente General 219

CUADRO Nº60: Perfil auxiliar administrativa y pedagógica 221

CUADRO Nº61: Perfil profesor Inglés 222

CUADRO Nº62: Perfil profesor Computación 223

CUADRO Nº63: Perfil profesor de Deportes y Artes 224

CUADRO Nº64: Perfil Contador 226

CUADRO Nº65: Perfil personal de limpieza 227

CUADRO Nº66: Inversión total 230

CUADRO Nº67: Activos Fijos 231

CUADRO Nº68: Adecuaciones 232

CUADRO Nº69: Equipos de computación 233

CUADRO Nº70: Muebles y Enseres 234

CUADRO Nº71: Equipos de oficina 235

CUADRO Nº72: Activos Intangibles 236

CUADRO Nº73: Capital de Trabajo 237

CUADRO Nº74: Fuente y Usos 240

CUADRO Nº75: Mano de obra directa` 242

CUADRO Nº76: Costos Indirectos 243

CUADRO Nº77: Servicios – Costos Indirectos 244

CUADRO Nº78: Depreciaciones- Costos Indirectos 245

CUADRO Nº79:Mantenimiento-Costos Indirectos 246

CUADRO Nº80: Gastos de Administración 247

CUADRO Nº81: Gastos pre-operativos 248

CUADRO Nº82: Proporcionales de Sueldos del Personal Administrativo 249

CUADRO Nº83: Sueldos del Personal Administrativo 250

CUADRO Nº84:Depreciación-Gastos Administrativo 251

CUADRO Nº85: Amortización 252

CUADRO Nº86: Mantenimiento-Gasto Administrativo 253

CUADRO Nº87:Seguridad-Gasto Administrativo 254

CUADRO Nº88:Servicios-Gasto Administrativo 255

CUADRO Nº89:Impuestos-Gasto Administrativo 256

CUADRO Nº90: Amortización de la deuda anual 257

CUADRO Nº91: Ingresos 259

CUADRO Nº92: Proyección de Ingresos 260

CUADRO Nº92: Estado de Situación Inicial 264

CUADRO Nº94: Estado de Resultados proyectado 266

CUADRO Nº95: Flujo de Caja neto proyectado 267

CUADRO Nº96: Tasa mínima de aceptación de rendimiento-TMAR 268

CUADRO Nº97: Valor Actual Neto – VAN 270

CUADRO Nº98: Tasa Interna de Retorno-TIR..... 272

CUADRO Nº99: Período de recuperación de la inversión PRI 273

CUADRO Nº100: Costo - Beneficio 274

CUADRO Nº101: Escenario Optimista- Análisis de Sensibilidad..... 277

CUADRO Nº102: Escenario Pesimista- Análisis de Sensibilidad 278

CUADRO Nº103: Análisis de Sensibilidad 279

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO Nº1: Ubicación Geográfica del Proyecto 26

GRÁFICO Nº 2: Slogan del Centro 41

GRÁFICO Nº 3: Logotipo del Centro 42

GRÁFICO Nº 4: Análisis FODA 49

GRÁFICO Nº5: Padres de Familia con hijos entre 6 a 12 años de edad 74

GRÁFICO Nº6: Tipo de educación a la que asisten los niños 75

GRÁFICO Nº7: Horario de salida de los niños de la Escuela 77

GRÁFICO Nº8: Padres de Familia que cuentan con el tiempo necesario para dirigir las tareas a sus hijos. 78

GRÁFICO Nº9: Niños que asisten a un Centro de tareas dirigidas 79

GRÁFICO Nº10: Padres de Familia que les gustaría que sus hijos asistan a un Centro de tareas dirigidas . 81

GRÁFICO Nº11: Padres de Familia que les gustaría que sus hijos asistan a clases de nivelación. 82

GRÁFICO Nº12: Actividades extras que a los Padres de Familia les gustaría que se realicen en el Centro – Opción 1 84

GRÁFICO Nº13: Actividades extras que a los Padres de Familia les gustaría que se realicen en el Centro – Opción 2 85

GRÁFICO Nº14: Actividades extras que a los Padres de Familia les 86

gustaría que se realicen en el Centro – Opción 3 86

GRÁFICO Nº15: Actividades extras que a los Padres de 87

Familia les gustaría que se realicen en el Centro – Opción 4 87

GRÁFICO Nº16: Actividades extras que a los Padres de Familia les gustaría que se realicen en el Centro – Opción 5 88

GRÁFICO Nº17: Padres de Familia que les gustaría que el Centro cuente con servicio de Alimentación ... 89

GRÁFICO Nº18: Padres de Familia que les gustaría que el Centro cuente con servicio de Transporte 90

GRÁFICO Nº19: Padres de Familia que les gustaría que el Centro cuente con servicio de Seguro Médico . 91

GRÁFICO Nº20: Hora que a los Padres de Familia les gustaría que sus hijos regresen a su hogar 93

GRÁFICO Nº 21: Padres de Familia que consideran que el Centro debe dar a los niños un seguimiento Psicológico 94

GRÁFICO Nº 22: Padres de Familia que consideran que el Centro debe dar a los niños un seguimiento Médico mensual 95

GRÁFICO Nº 23: Padres de Familia que consideran que el Centro no debe ofrecer ningún servicio adicional. 96

GRÁFICO Nº 24: Precio que están dispuestos los Padres de Familia a pagar por el Servicio 98

GRÁFICO Nº 25: Padres de Familia que están dispuestos a asistir a una reunión mensual. 99

GRÁFICO Nº 26: Medio de comunicación por el que los Padres de Familia les gustaría recibir novedades de sus hijos 100

GRÁFICO Nº 27: Aspectos que los Padres de Familia consideran al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas–Opción 1 102

GRÁFICO Nº 28: Aspectos que los Padres de Familia consideran al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas–Opción 2 103

GRÁFICO Nº 29: Aspectos que los Padres de Familia consideran al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas– Opción 3 104

GRÁFICO Nº 30: Aspectos que los Padres de Familia consideran al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas– Opción 4 105

GRÁFICO Nº 31: Aspectos que los Padres de Familia consideran al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas– Opción 5 106

GRÁFICO Nº 32: Padres de Familia que les gustaría que el Centro cuente con programas vacacionales . 107

GRÁFICO Nº 33: Padres de Familia que conocen un Centro que brinde el mismo servicio o uno similar 108

GRÁFICO Nº 34: Marketing Mix..... 135

GRÁFICO Nº 35: CANAL DE DISTRIBUCIÓN 141

GRÁFICO Nº 36: Mapa de macro localización 159

GRÁFICO Nº 37: Método cualitativo por puntos-Micro localización 168

GRÁFICO Nº 38: Mapa de micro localización 169

GRÁFICO Nº39: Flujograma-Admisión de estudiantes..... 171

GRÁFICO Nº40: Flujograma-Tareas Dirigidas..... 176

GRÁFICO Nº41: Flujograma-Clases de Nivelación..... 181

GRÁFICO Nº42: Responsabilidad Ambiental- reciclaje 194

GRÁFICO Nº43: Proceso de selección de personal..... 209

GRÁFICO Nº44: Organigrama Estructural 214

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO Nº1: Población Conocoto último censo 2010 realizado por el INEC 286

ANEXO Nº 2: Población Conocoto por Sexo último Censo 2010 realizado por el INEC 286

ANEXO Nº3: Variación del PIB Ecuador 2013 287

ANEXO Nº 4: Riesgo país 2013 288

ANEXO Nº 5: Tasa de asistencia a Establecimientos Educativos 289

ANEXO Nº6: Principales razones de no Asistencia a Establecimientos Educativos. 290

ANEXO Nº7: Tasa de Analfabetismo 291

ANEXO Nº8: Tasa de Analfabetismo Funcional. 292

ANEXO 9: Modelo de encuesta 293

ANEXO Nº10: Ficha de inscripción 296

Anexo Nº11: Ficha de seguimiento de los alumnos 298

Anexo Nº12: Mapa de las instalaciones del Centro 300

Anexo Nº13: Formulario para registro de Dirección Domiciliaria 301

Anexo Nº14: Formulario de Solicitud Inscripción en Registro de Patentes Municipales 302

Anexo Nº15: Formulario de Licencia Metropolitana única para el ejercicio de actividades económicas (LUAE) en el D.M.Q. 303

Anexo Nº16: Formato de Requisición de personal 304

Anexo Nº17: Costos Indirectos proyectados 305

Anexo Nº18: Suministros- Costos Indirectos 306

Anexo Nº19: Depreciación 307

Anexo Nº20: Gastos de Administración proyectado 310

Anexo Nº21: Suministros-Gastos Administración 311

Anexo Nº22: Tabla amortización de la deuda 312

ANEXO N 23: Flujo de caja proyectado 314

ANEXO N 24: Inflación 315

RESUMEN EJECUTIVO

Es importante reconocer el desarrollo que ha tenido la mujer a través de los años en la sociedad, la incorporación de ellas en actividades económicas, lo cual hace que tanto Padres como Madres de Familia trabajen y no tengan el tiempo suficiente para ayudar a sus niños en una actividad tan importante como son las tareas escolares.

A la vez el Valle de los Chillos se ha vuelto un lugar predilecto al momento de elegir un lugar para vivir, éste en los últimos años ha tenido un crecimiento notorio de su población.

Tomando en cuenta los aspectos descritos anteriormente, se vio la oportunidad de crear un Centro Bilingüe de Nivelación y Tareas dirigidas para niños de 6 a 12 años de edad en la Parroquia de Conocoto, con el fin de ayudar a los padres de familia que por varios motivos no cuentan con el tiempo necesario para dirigir a sus hijos en esta actividad.

Como resultado de estudio de mercado se puede determinar que hay una demanda insatisfecha 3.234 para el 2014, debido a que hay varias guarderías o Institutos de Inglés que hacen de este un servicio extra para sus negocios, pero no cuentan con el personal calificado, ni la estructura adecuada. En el proyecto se ofrece un Centro especializado en esta actividad.

Después de realizar el estudio financiero se determina la factibilidad de poner en marcha el negocio, ya que el VAN es de 72.626,96 y su TIR es de 43,01%, lo cual hace al proyecto económicamente rentable.

INTRODUCCIÓN

El compromiso de aportar al Ecuador en su desarrollo, se vuelve cada vez una mayor responsabilidad para los ciudadanos, ante la actual crisis económica los jóvenes emprendedores somos los llamados a contribuir con la reactivación de la economía, mediante la creación de nuevas y mejores empresas, con las que se genere ingresos que ayuden a quienes ejecutan el negocio y a la sociedad.

El Valle de los Chillos con el pasar del tiempo se ha vuelto un lugar paradisíaco para vivir, por su clima maravilloso, sus amplios espacios verdes, su variada gastronomía, su aire puro y la tranquilidad que existe en él, motivo por el cual la población ha crecido notablemente en los últimos años.

La gente que habita Los Chillos en su gran mayoría es familias de clase media, media-alta, respetuosas, cordiales y sobre todo cultas, que cada vez sienten más la necesidad de desarrollarse tanto personal como profesionalmente, por lo que se ha dejado de lado la idea, que la mujer es ama de casa, debido a la incorporación de ellas en las actividades económicas, siendo ahora un verdadero ejemplo de lucha, esperanza y grandes desafíos, preparadas para liderar organizaciones.

La educación es universal y una herramienta clave para el desarrollo de las personas y la sociedad, los niños entre 6 y 12 años se encuentran en un momento decisivo para su vida, es la etapa en donde hay que comenzar a desarrollar elementales e importantes valores como: fortaleza, perseverancia, laboriosidad, responsabilidad, creatividad, entre otras, como se puede ver, todos ellos relacionados con la principal actividad del niño, estudiar, por lo cual es necesario que ésta tenga una supervisión y ayuda idónea, para hacer de ellos unas personas exitosas del mañana, grandes líderes y sobre todo con cimentados valores, es decir seres proactivos.

La población anteriormente descrita pertenece al nicho de mercado, niños en Edad Escolar, que sus padres por diferentes motivos no cuentan con el tiempo necesario para dirigir las tareas a sus hijos y buscan un lugar que cuente con gente profesional para que sean guiados en esta actividad.

A diferencia de otros centros que utilizan una enseñanza tradicional, el aprendizaje se logra con una metodología interactiva, es un proceso donde ellos descubren y afirman los conocimientos logrando así un aprendizaje significativo, mediante la motivación de sus guías, basándose en la psicología de la personalidad y el psicoanálisis, ya que los niños por su naturaleza son creativos y solo se necesita condiciones adecuadas para que sus potenciales se desarrollen.

Tomando en cuenta la iniciativa y conscientes de que la responsabilidad puesta en manos de quienes están encargados de dirigir este proyecto, no puede ser tomada a la ligera se decide realizar una investigación que determine si la creación de un Centro Bilingüe de Nivelación y Tareas Dirigidas para niños de 6 a 12 años en la Parroquia de Conocoto ubicado en el Valle de los Chillos es factible o no.

1. ANÁLISIS GENERAL

1.1 DETERMINACIÓN DEL MACRO Y MICROENTORNO

1.1.1 Descripción Geográfica del lugar

Esta describe el lugar específico donde va a estar ubicado este proyecto, entrando en detalles físicos del lugar mencionado, se llevará a cabo en Conocoto, una de las 33 parroquias rurales del Distrito Metropolitano de Quito, ubicado en el costado occidental del Valle de los Chillos, en la provincia de Pichincha en el centro-norte de la Región Sierra de La República del Ecuador, A 11 km del Centro de la capital ecuatoriana, exactamente a media cuadra de la Iglesia de Santa Rita de Casia.

Limita (Ver anexo 1) al norte con la Ciudad de Quito y la Parroquia de Cumbayá, al sur con la Parroquia de Amaguaña y el Cantón Rumiñahui, al este con las Parroquias de Guangopolo y Alangasí y el Cantón Rumiñahui y al occidente con la Ciudad de Quito, El Río San Pedro y la Loma de Puengasí.

GRÁFICO Nº1: Ubicación Geográfica del Proyecto



1.1.2 Descripción Demográfica del lugar

La descripción Demográfica ayudará a conocer la población humana que habita en los alrededores de donde se desarrollará el proyecto, la estructura de la misma y su dinámica.

La Parroquia de Conocoto de acuerdo al último censo realizado por el INEC en el año 2010, es una de las parroquias más pobladas del Valle de los Chillos con 82.072 habitantes (Ver Anexo 1), de los cuales el 52% son mujeres (Ver anexo 2). Cabe recalcar que en los últimos tres años ha tenido un notable crecimiento poblacional, llegando en ciertos sectores a una sobrepoblación.

Esta parroquia actúa como lugar central que abastecen de bienes y servicios, no solo a su propia población sino a la perteneciente a su área circular, por lo cual se puede hablar de la existencia de una nueva organización de centralidad que alivia la excesiva concentración de funciones de la Ciudad de Quito.

1.1.3 Descripción Socioeconómica del lugar

Mediante la descripción socioeconómica, se analiza la mezcla de los cambios mentales y sociales de la localidad donde va a ser desarrollado el proyecto, que le hace competente para mejorar su nivel de vida en forma permanente, utilizando sus propios recursos naturales y humanos.

El Ecuador cuenta para el 2013 con una PIB nacional 93.577.228 (Ver anexo 3) y un PIB per cápita de 5,932, estos han tenido un aumento menor en comparación con años anteriores, quiere decir que el país crece con un menor dinamismo. En cuanto al riesgo país que es el que mide la confianza que muestra el Estado para invertir, para el 20 de marzo del 2014 es de 535.00 puntos (Ver anexo 4), teniendo una disminución de alrededor de 100 puntos en comparación con el que terminó el 2013, esto es bueno ya que mientras menor sea el índice, la confianza de los inversionistas tiende a incrementarse

Según (JUNTA PARROQUIAL, 2013) afirma que:
Conocoto cuenta con el 51% de la población económicamente activa (PEA), lo que equivale a 31.973 mayores de 10 años, de los cuales alrededor de 10.000 salen a trabajar en otros lugares. También se detecta una tasa de desempleo del 4.5%, igual a 2.821 personas desocupadas, la microempresa genera mucho empleo, pero bajos ingresos económicos para la Parroquia.

Se determina ramas importantes de la manufactura como principales empleos en este lugar, siendo la fabricación de productos farmacéuticos (15.4%), productos metálicos (13%) y prendas de vestir (10.1%).

Se registra una población entre 20 a 39 años, con mayor índice de escolaridad de las Parroquias del Valle con (13.7%), es decir que han terminado sus estudios secundarios, a la vez se conoce que el 1.45% de la población entre los 7 a 10 años, salen de la Parroquia diariamente a estudiar en Quito.

Al analizar los servicios básicos: agua, luz, alcantarillado y recolección de basura, se registra un promedio general del 86.8% del servicio total cubierto. Esta cobertura se desglosa en: agua potable: 98.2%, alcantarillado 88.69%, recolección de basura 97.3% y luz eléctrica 99.36%.

La pobreza en este sector se registra un 27.64%, siendo un índice menor en relación con otras Parroquias del Valle. Se entiende por pobreza el tener una necesidad básica insatisfecha.

Se debe tomar en cuenta que la Parroquia carece de sistemas financieros grandes, "los pocos que hay son pequeños", esto se da por la falta de tecnología."

1.2 SITUACIÓN DE LA EDUCACIÓN EN EL ECUADOR

1.2.1 La Educación en el Ecuador

Reglamentada por: Ministerio de educación

Tipo de educación:

- Fiscal, fisco misional, municipal, particular.
- Laica o religiosa

Obligatoria: hasta el nivel básico

Gratuita: Hasta el Bachillerato o su equivalente

Períodos:

- **Régimen Costa:** para el Litoral e Islas Galápagos, las clases empiezan en el mes de Mayo y terminan en Marzo del siguiente año.
- **Régimen Sierra:** las clases inician en el mes de septiembre y finalizan en julio del siguiente año.

Duración del año escolar: 10 meses, 200 días laborables o dos quimestres

Vacaciones: 15 días después de terminar el primer quimestre y 2 meses después de terminar el segundo quimestre o año electivo, estas van del 30 de Septiembre al 11 de Octubre.

Calificaciones:

A partir del año electivo 2013-2014, las instituciones educativas evaluarán con la escala de calificaciones prescrita a continuación.

(REGLAMENTO GENERAL LOEI, ARTÍCULO 194, 2012) afirma que:

No se califica la disciplina y conducta de los estudiantes, sino el comportamiento, la valoración no será por puntos sino por letra**s:**

A: Muy satisfactorio

B: Satisfactorio

C: Poco satisfactorio

D: Mejorable

E: Insatisfactorio

Se eliminan la calificación de 20/20 en los niveles primarios y secundarios. Para reflejar que un estudiante ha alcanzado los aprendizajes requeridos, deberá ser

evaluado sobre diez puntos, conservando las décimas en cada unidad de estudio los mismos que son obtenidos de la siguiente manera:

- Cuatro aportes (lección, tareas, trabajo individual, trabajo en grupo) equivalen el 80%

- El examen quimestral equivale al 20% restante."

(REGLAMENTO GENERAL LOEI, ARTÍCULO 212, 213 Y 214, 2012) afirma que:

"La nota mínima para pasar el año es de 7, si no alcanzara este promedio en cada área, una vez terminado el año escolar deberá asistir quince días a clases de nivelación, rendirá un examen supletorio que será calificado sobre 7, si no alcanzara esta nota el estudiante recibe un cronograma de trabajo para que sea estudiado con el apoyo de sus padres y profesor particular y 15 días antes de iniciarse el nuevo año escolar deberá rendir el examen Remedial, el mismo que será calificado sobre 7, si en una sola materia no ha pasado podrá rendir el examen de Gracia en 15 días una vez comenzado el año escolar, si son dos o más materias que no pasó el examen remedial el estudiante pierde el año."

1.2.2 Estructura de la educación

Educación Inicial:

Es el proceso de acompañamiento al desarrollo integral de los niños y niñas menores a 5 años, y tienen como objetivo potenciar su aprendizaje y promover su bienestar mediante experiencias significativas y oportunas que se dan en ambientes estimulantes, saludables y seguros. (MINISTERIO DE EDUCACIÓN, MINISTERIO DE EDUCACIÓN, 2013)

Educación General Básica

(MINISTERIO DE EDUCACIÓN, 2013) afirma que:

abarca diez niveles de estudio, desde primer grado hasta décimo. Las personas que terminan este nivel, serán capaces de continuar los estudios de Bachillerato y participar en la vida política y social, conscientes de su rol histórico como ciudadanos ecuatorianos.

Con respecto a la jornada consta de un total de 35 horas semanales desde segundo a séptimo de E.G.B. entre asignaturas obligatorias (30h) y actividades adicionales (5h), con un total de 7 horas diarias.

De acuerdo al Ministerio de educación "Los jóvenes que concluyen los estudios de la Educación General Básica serán ciudadanos capaces de:

- Convivir y participar activamente en una sociedad intercultural y plurinacional.
- Sentirse orgullosos de ser ecuatorianos, valorar la identidad cultural nacional, los símbolos y valores que caracterizan a la sociedad ecuatoriana.
- Disfrutar de la lectura y leer de una manera crítica y creativa.
- Demostrar un pensamiento lógico, crítico y creativo en el análisis y resolución eficaz de problemas de la realidad cotidiana.

- Valorar y proteger la salud humana en sus aspectos físicos, psicológicos y sexuales.

- Preservar la naturaleza y contribuir a su cuidado y conservación.

- Solucionar problemas de la vida cotidiana a partir de la aplicación de lo comprendido en las disciplinas del currículo.

- Producir textos que reflejen su comprensión del Ecuador y el mundo contemporáneo a través de su conocimiento de las disciplinas del currículo.

- Aplicar las tecnologías en la comunicación, en la solución de problemas prácticos, en la investigación, en el ejercicio de actividades académicas, etc.

- Interpretar y aplicar a un nivel básico un idioma extranjero en situaciones comunes de comunicación.

- Hacer buen uso del tiempo libre en actividades culturales, deportivas, artísticas y recreativas que los lleven a relacionarse con los demás y su entorno, como seres humanos responsables, solidarios y proactivos.

- Demostrar sensibilidad y comprensión de obras artísticas de diferentes estilos y técnicas, potenciando el gusto estético.

Bachillerato

(MINISTERIO DE EDUCACIÓN, 2013) afirma que:

a) Bachillerato General Unificado;

De acuerdo al Ministerio de educación:

Es la especialización que se realiza después de los 10 años de educación básica y antes de la educación superior. Se denomina desde 1° a 3° año. A partir del 2011 se eliminan las especializaciones, creando un Bachillerato General Unificado.

El principal objetivo de este nuevo Bachillerato es proporcionar una formación general y una preparación interdisciplinar para así poder guiarlas para la elaboración de proyectos de vida y para integrarse a las sociedad como seres humanos responsables, críticos y solidarios. También pretende desarrollar las capacidades de aprendizaje y competencias ciudadanas y prepararlas para el trabajo, el aprendizaje y para el acceso a la Educación Superior."

El alumnado debe cursar una serie de asignaturas comunes a todos los tipos de Bachillerato y pueden optar a una de las opciones siguientes:

- **Bachillerato en ciencias:** "en el que además de las asignaturas comunes, se ofrece una formación complementaria en áreas científico-humanísticas.**Fuente especificada no válida.**

- **Bachillerato técnico**: además de las asignaturas comunes ofrece una formación complementaria en áreas técnicas, artesanales, deportivas o artísticas que permitan a las y los estudiantes ingresar al mercado laboral e iniciar actividades de emprendimiento social o económico.**Fuente especificada no válida.**

b) Bachillerato Internacional

Es una propuesta pedagógica-educativa que busca preparar a los jóvenes bachilleres para vivir en el mundo globalizado e interconectado de este siglo XXI; es decir, busca que los estudiantes reconozcan y comprendan esta realidad y tengan destrezas y conocimientos para afrontar este reto. (MINISTERIO DE EDUCACIÓN, 2013)

1.2.3 Indicadores Generales de la Educación

Debido al gran crecimiento mundial y a la alta competencia profesional que existe, el Ecuador ha visto la necesidad de mejorar la educación y sobre todo a contribuir para lograr la universalización de la educación básica. Pero a pesar de todo esfuerzo todavía hay niños que no asisten a escuelas, o si lo logran no la terminan.

El gobierno mediante el Ministerio de Educación está realizando continuos esfuerzos para mejorar la cobertura y calidad de la Educación, concebida como un servicio público a través del desarrollo de programas y proyectos orientados a resolver problemas estructurales del sector, en cumplimiento del Plan Decenal de Educación 2006-2015, así como del Plan Nacional del Buen Vivir 2009-2013. Para lograr todo esto, el actual gobierno ecuatoriano declaró: ¨que mejorar la calidad del servicio educativo es una prioridad estratégica nacional¨ y entre 2006 y 2012 casi triplicó la inversión en el sector.

De acuerdos a las estadísticas hechas por el Ministerio de Educación se ve que la tasa de asistencia a establecimientos educativos ha subido (Ver anexo 5) en 0.01% o 0.02% por edad desde el 2011 al 2012 y entre las principales razones por los que no asisten a establecimientos educativos (Ver anexo 6) son: falta de recursos

económicos en un 35.6%, por trabajo 16.6%, no están interesados 11.6%, enfermedad o discapacidad 9.9%, en actividades del hogar 5.3%, entre otras razones que están en un porcentaje menor de 4%.

1.2.4 Calidad de la Educación y Analfabetismo

Calidad de la Educación

El gobierno actual ha emprendido varios planes en busca de mejorar la calidad de la educación, a partir del Plan Decenal de Educación 2006-2015, se a puesto en marcha el Sistema Nacional de Evaluación y Rendición Social de cuentas que evalúa varios componentes: La gestión del Ministerio de Educación con todas sus dependencias, la gestión de las instituciones educativas, desempeño de los docentes, desempeño de los estudiantes y la evaluación del currículo.

Esta evaluación busca ver la situación actual de la educación y hacer varios cambios en la misma como lo indican las políticas del Plan Decenal estipuladas por el Ministerio de educación:

- La universalización de la Educación Inicial de 0 a 5 años.
- La universalización de la Educación General de primero a décimo año.

- Incremento de la matrícula en el Bachillerato hasta alcanzar al menos el 75 % de la población en la edad correspondiente.

- Erradicación del analfabetismo y fortalecimiento de la educación continua para adultos.

- Mejoramiento de la infraestructura física y equipamiento de las instituciones educativas.

- Mejoramiento de la calidad y equidad de la educación e implementación de un sistema nacional de evaluación y rendición social de cuentas.

- Revalorización de la profesión docente y mejoramiento de la forma inicial, desarrollo profesional, condiciones de trabajo y calidad de vida.

- Aumento de 0.5% anual en participación del sector educativo en el PIB hasta el año 2012, o hasta alcanzar al menos el 6% de la inversión en el Sector. (MINISTERIO DE EDUCACIÓN , 2013)

Analfabetismo

¨Considera a las personas de 15 años que nunca han asistido a la escuela, o bien que asistieron a la escuela en algún momento y por desuso han olvidado sus conocimientos.¨ (MINISTERIO DE EDUCACIÓN , 2013)

En el Ecuador la tasa de analfabetismo se ha estudiado por área, sexo, etnia para el año 2012 (Ver anexo 7) hay un 9% en el caso de las mujeres y un 6.7% en el caso

de los hombres, los mismos que en comparación con los porcentajes del año 2011 a disminuido del 0.2 al 0.8 por ciento.

Analfabetismo funcional

Según el Ministro de Educación Raúl Vallejo:" El analfabetismo funcional es, personas que no entienden lo que leen y que no pueden leer de corrido"

En el Ecuador la tasa de analfabetismo funcional para el 2012(Ver anexo 8) en mujeres es del 15.9% y en el caso de los hombres 12.7%, por lo tanto las mujeres deben ser apoyadas para mejorar en este aspecto. Se observa también que en el año 2012 es menor el número de analfabetos.

1.2.5 Influencia de las tareas en el proceso de aprendizaje

Cuando se habla de tareas escolares se tiene muchas concepciones acerca de estas, por lo cual se debe aclarar una diferencia entre las tareas escolares que se realizan en la clase y aquellas que están destinadas para hacer en la casa del estudiante; es decir tareas escolares extracurriculares, debido a que muchas veces se tiende a confundir como tareas escolares las que se realizan en clases.

Las funciones que cumplen éstas, si la concepción es tradicionalista y retrógrada normalmente sus funciones se limitarían a la memorización, copia textual y ejercicios de repetición tediosos. Pero si es que se aborda desde una renovada ideología debería funcionar como un método didáctico de propósitos claros en cada materia, desarrollando habilidades y destrezas individuales de los estudiantes.

Las tareas escolares son un apoyo significativo, tanto para profesores, alumnos y en sí, es una retroalimentación para los conocimientos que adquieren los niños en las aulas, por lo que la elaboración correcta de los mismos ayuda e incrementar el conocimiento, mejorar habilidades y destrezas, reforzar los conocimientos adquiridos en la escuela, integrar diferentes métodos para realizar una actividad, lo que ayudará a desarrollar necesidad o interés en los niños, logrando así un mejor rendimiento escolar.

1.2.6 Motivos por los que se da el incumplimiento de las tareas.

El incumplimiento de tareas escolares extracurriculares influyen en el rendimiento escolar de los niños, entre los factores que impactan para el cumplimiento de los mismos es la falta de control, la irresponsabilidad, la salud del niño, su alimentación, las tareas rutinarias, la televisión, juegos de video, entre otros factores que también pueden influenciar.

Por lo cual el control y guía correcta al momento de realizar las tareas escolares sería una manera de combatir el incumplimiento de las mismas, tomando en cuenta aspectos muy importantes como el lugar, el ambiente, la organización, el horario, el tiempo que se debe utilizar para la realización de las mismas.

1.3 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

1.3.1 Nombre

Mediante este estudio se analiza la factibilidad de la Creación de un Centro Bilingüe de Nivelación y Tareas Dirigidas para niños de 6 a 12 años en el Valle de los Chillos, el mismo que tiene por nombre ¨SHINY KIDS¨.

Su nombre hace referencia a dos cosas, la primera que es un Centro Bilingüe razón por la cual éste es en inglés y la segunda es que promueve el desarrollo potencial de los niños para hacer de ellos unas ¨NIÑOS BRILLANTES¨ del mañana, personas exitosas comprometidas y capaces para aportar con el desarrollo sustentable del país.

1.3.2 Slogan de la marca

Es el propósito publicitario que resumido o expresado en un solo dicho, este se utiliza como una frase identificativa para la empresa que se esta desarrollado en este proyecto.

GRÁFICO Nº 2: Slogan del Centro



1.3.3 Logotipo de la marca y su significado

Es un elemento gráfico que distingue al Centro y hace que los futuros clientes le identifiquen.

GRÁFICO Nº 3: Logotipo del Centro



Como logotipo de este proyecto tiene la mezcla de un arco iris, el sol y los niños, cada uno de estos elementos tiene un significado que ayuda a representar el proyecto que se va a llevar a cabo.

El arco iris, se lo ha tomado en cuenta porque éste es una mezcla de colores conjugados que representan la vida, alegría, paz, esperanza que los niños proyectan por naturaleza, son las múltiples facetas en las que el Centro ¨SHINY KIDS¨ interviene para hacer de ellos unos seres humanos íntegros, es decir el comienzo para un futuros brillante.

Los niños representan a los potenciales clientes y el sol representa al Centro que será la guía y la luz que ellos necesitan en los momentos más difíciles, el apoyo incondicional en sus actividades escolares.

1.4 PLAN ESTRATÉGICO

1.4.1 Misión

> La razón de ser de la empresa, condiciona sus actividades presentes y futuras, proporciona unidad, sentido de dirección y guía en la toma de decisiones estratégicas. A la vez nos ayuda a definir en qué mercado esta la empresa, quiénes son sus clientes y con quién está compitiendo, por tanto sin un misión clara es imposible practicar la dirección estratégica. (MUÑIZ, 2010, pág. 39)

"Garantizar un servicio Bilingüe de nivelación y apoyo en el desarrollo de actividades escolares, persiguiendo el constante mejoramiento del desempeño de los niños, mediante el fortalecimiento de sus capacidades intelectuales y sembrando en ellos la búsqueda de la excelencia, combinando con actividades, lúdicas, deportivas, psicologías y artísticas que ayuden a formar grandes líderes del mañana que puedan contribuir con el desarrollo sustentable del país. "

1.4.2 Visión

(FLEITMAN, 2000) afirma “el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad.”

“En el año 2018 ser un Centro de apoyo académico reconocido a Nivel de la ciudad Quito y sus alrededores, como líder en la formación integral de niñ@s, en base a la calidad y vanguardia con que gestiona su proyecto educativo y humanista, siendo el motor permanente de la transformación educativa.”

1.4.3 Objetivos

1.4.3.1 Objetivos Generales

Crear un Centro Bilingüe de nivelación y tareas dirigidas para niños de 6 a 12 años en el Valle de los Chillos, en donde se brindará un servicio profesional y de calidad, que permita reforzar los conocimientos adquiridos en clases, asesorar y guiar a los niños en sus tareas escolares, complementado con un apoyo psicológico, logrando así mejores

resultados en su rendimiento escolar y unos padres satisfechos por el aprendizaje de sus hijos.

1.4.3.2 Objetivos Específicos

- Analizar los factores que puedan afectar al desarrollo del proyecto.

- Conocer la importancia que tienen los deberes en el proceso de aprendizaje y las principales causas por las que se da el incumplimiento de los mismos.

- Estructurar un modelo de Planificación estratégica para la empresa, acorde a los objetivos y necesidades del proyecto.

- Realizar un estudio de mercado para conocer el comportamiento de los consumidores, competidores, proveedores, etc. y analizar las características de los mismos para adoptar en el servicio que se brindará.

- Conocer los recursos físicos y operativos que se utilizaría como apoyo para llevar a cabo las actividades del negocio; además facilitará el análisis óptimo del estudio financiero y organizacional.

- Determinar el proceso legal y su estructura organizacional del centro bilingüe de nivelación y tareas escolares que exige los entes reguladores para la creación y el correcto funcionamiento del mismo.

- Analizar la viabilidad del proyecto y sus formas de financiamiento, para facilitar la valoración de los beneficios y costos del proyecto.

1.4.4 Valores Corporativos

(PASCALE- ATHOS, 2004) afirma "reglas o pautas mediantes las cuales una compañía exhorta a sus miembros a tener comportamientos consistentes con su sentido de existencia (orden, seguridad, desarrollo). Son propósitos supremos a los cuales la organización y sus miembros deben dedicar toda su energía"

"La internalización de los valores en una organización supone que sus miembros se identifican con ellos, para lo cual la gerencia debe asumir la responsabilidad de

definirlos, informarlos y cultivarlos, de acuerdo con su propia misión." (AMAYA, 2013)

Para el desarrollo de este proyecto es muy importante los valores que tenga la organización y sus empleados, para poder con el ejemplo formar niños excelentes, pilar fundamental de la formación de ellos es sus valores y la forma de ponerlos en práctica en su vida diaria, por lo cual se definido los siguientes valores corporativos:

- **Respeto:** consideración hacía uno mismo, a los demás, y a los que nos rodean, aceptando y apreciando las diferencias.

- **Responsabilidad:** cumplir con excelencia las obligaciones y asumir las consecuencias de nuestros actos.

- **Puntualidad:** el deber del Centro es inculcar un cambio en la cultura de los niños y padres de familia, para quitar la idea que el ecuatoriano es impuntual por naturaleza.

- **Optimismo y amor:** un ambiente que traen situaciones agradables, palabras reconfortantes, paciencia y dedicación, ya que con el ejemplo se contribuye a la mejora de los niños.

- **Perseverancia:** la vida hay que enfrentarla con valentía a pesar de los obstáculos que puedan aparecer en el camino.

- **Honestidad:** transparencia en todos los actos de la gente que conforman el Centro.

- **Solidaridad:** compromiso desinteresado y sincero de tomar acción individual o colectiva en beneficio de todos.

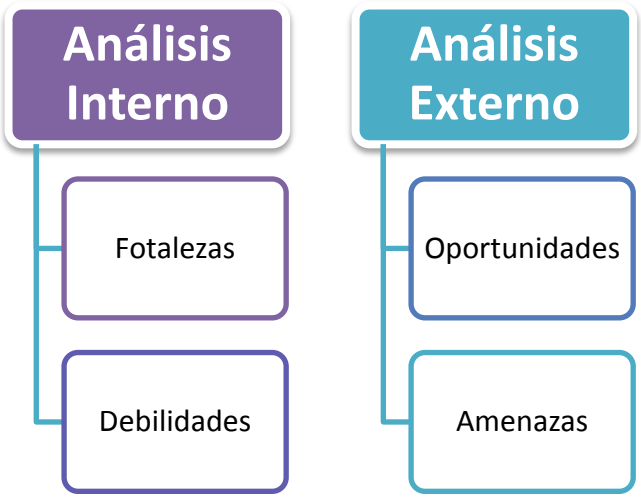
- **Innovación:** Enfrentar al mundo con nuevas ideas.

1.4.5 FODA

Antes de emprender este proyecto la primera ¨herramienta¨ que debemos tomar en cuenta es el análisis FODA. Por medio de este se realiza una evaluación de la situación actual en la que se va a llevar a cabo este proyecto, permitiendo de esta manera dar un diagnóstico preciso, que permita en función de ello tomar decisiones correctas.

A través de este análisis se puede considerar 4 importantes variables detalladas a continuación, que incidan en el desarrollo del Centro De Nivelación y Tareas Dirigidas.

GRÁFICO Nº 4: Análisis FODA



Elaborado por: Jhoselyne Almeida

1.4.5.1 Análisis Interno

Dentro del ambiente del proyecto que se va a ejecutar existen varios factores en el ambiente de una compañía, que afectan a la operación de la misma, ya que cada empresa tiene una combinación de recursos internos única esta puede depender de su personal, situación financiera, tecnología entre otras. Los mismos que establecen límites a la capacidad de la compañía para alcanzar sus objetivos.

Fortalezas

- Ubicación estratégica, en una zona donde hay varios conjuntos habitacionales en los que viven gente de clase media-alta.

- Infraestructura, amplia y moderna, aparte de las actividades normales se fomenta actividades extracurriculares donde los niños puedan desarrollar varias habilidades y destrezas.

- Servicio diferenciado de excelencia, por la utilización de metodología académicas y humanistas de vanguardia.

- Personas innovadoras, proactivas, con fuerzas y ganas de emprender y sacar adelante este negocio.

- Crear confianza en los clientes, por la calidad del servicio que caracteriza a este Centro, punto fundamental del negocio ya que los padres entregan una gran responsabilidad al incluir al Centro en la formación de sus hijos.

- Orientación familiar y psicológica.

- Compromiso, de la gente que conforma el Centro tanto empleados como clientes.

- Comunicación, constante con los Padres de Familia sobre el desarrollo de sus niños.

- Servicio personalizado, se adapta a las necesidades de los clientes.

- Servicio médicos, para caso de emergencia y controles mensuales.

- Proveedores reconocidos, que complementarán el servicio como: transporte, alimentación, materiales didácticos, etc.

- Personal altamente capacitado, constante actualización no solo en áreas académicas sino en otras áreas como liderazgo, inglés, tecnología, que puedan contribuir con el desarrollo de los niños.

- Amplia gama de actividades extras, promueven el crecimiento integral de los niños como: deportes, arte, idiomas, interacción social, películas educativas, entre otras.

- Los alimentos que ofrece éste Centro son saludables y están bajo las Normas de Sanidad.

Debilidades

- Los costos iniciales son altos.

- Recursos Financieros limitados.

- Desconocimiento del mercado.

- Difícil posicionamiento en el mercado.

- Al tratarse de una empresa nueva existe dificultad en captar nuevos clientes debido a la naturaleza del negocio en donde es muy importante el prestigio.

- Precios del servicio ofrecido altos.

- Desconocimiento a la reacción de los clientes.

- Problemas en la selección de personal que sea altamente capacitado y que su remuneración no sea muy alta.

1.4.5.2 Análisis Externo

Oportunidades

- Crecimiento de la población en el Valle de los Chillos.

- Mayor interés en la educación de sus hijos por parte de los Padres de Familia.

- Falta de tiempo de los padres para dirigir las tareas escolares a sus hijos.

- Servicios sustitutos que no cumplen con las expectativas de los clientes.

- Falta de profesionalismo en el mercado.

Amenazas

- Rivalidad de la competencia que ofrecen servicios sustitutos, pueden tener una rápida reacción.

- Débil imagen en el mercado.

- Implementación de nuevos trámites y exigencias por parte de las autoridades de educación para el manejo de este tipo de centros.

- Desconfianza de los padres de familia al dejar sus hijos en un centro ¨nuevo¨.

- Inestabilidad económica, política social e institucional por la que está pasando el país, lo que pueda perjudicar a las familias que conforman el nicho de mercado de este proyecto.

1.4.6 Estrategias

1.4.6.1 Marketing

- Creación de página web, los padres de familia pueden dar un seguimiento de las actividades y el progreso de sus hijos, a la vez por medio de esta se da a conocer la variedad de servicios que ofrece el Centro.

- Ser reconocidos, por la atención cálida y personalizada brindada.

- Lograr alianzas estratégicas con escuelas del sector, para lograr un rápido posicionamiento en el mercado.

- Diferenciación en todos los servicios que presta este Centro para lograr un posicionamiento en el mercado.

- Publicidad de boca a boca, será la más utilizada por la gran influencia que esta puede tener.

- Catálogos y carteles informativos.

- Cupones de descuento.

- Anuncio publicitarios por diferentes redes sociales, creación de perfil en Facebook, Twitter.

- Anuncios en revistas y periódicos de mayor afluencia en la zona.

1.4.6.2 Administrativas

- Realizar manuales de procesos, los mismos que servirán como guía para los colaboradores.

- Infraestructura acorde a las necesidades de este proyecto.

- Cumplir con el proceso de selección correcto para que el personal que se contrate sea el más idóneo de acuerdo a las necesidades del Centro.

- Estar en constante actualización en cuanto a todas las leyes, reglamentos, entre otros que pueda afectar al desarrollo de este proyecto.

- Constante trabajos de responsabilidad social, ya que una parte de los beneficios obtenidos por esta empresa será para los niños de escasos recursos.

- Mantener las instalaciones siempre limpias y agradables para los clientes, ya que esta es la imagen que se da de la empresa.

- Dar a conocer a todos los que formen parte de este proyecto los lineamientos a los cuales está regida esta empresa.

- Tener apertura de comunicación tanto con las personas que trabajan en el centro como con los clientes.

1.4.6.3 Pedagógicas y Didáctica

- Realizar una correcta planificación que vayan acorde con el desarrollo de los niños y precautele una educación de calidad, garantizando la salud física y nutricional de éste.

- Realizar evaluaciones periódicas a maestros, padres de familia, niños, las mismas que permitirán conocer su situación actual y tomar decisiones frente a las mismas.

- Realizar capacitaciones periódicas a todas las personas que conforman la empresa para un constante desarrollo personal y grupal.

- Periódicas reuniones con los papás para ver el avance de sus hijos y medidas a tomar.

- Estar a la vanguardia siempre con los métodos de enseñanza.

- Fomentar la educación integral.

- Contar con las instalaciones adecuadas, materiales didácticos y pedagógicos.

- Tener un cronograma de actividades extras las mismas que ayudarán al desarrollo de los niños.

- Incentivar al liderazgo y trabajo en equipo de los niños que asistan al Centro.

1.4.6.4 Financieras

- Optimizar costos.

- Establecer políticas para el manejo del dinero de la empresa.

- Cuidar de no tener un ciclo de efectivo negativo, ya que cuando esto sucede se utiliza dinero de terceros.

- Negociación con proveedores para obtener un porcentaje del servicio que ellos dan a los clientes de este proyecto.

- Ser eficientes en la utilización de recursos.

- Manejar las finanzas mediante presupuestos y flujos de caja, mensuales los mismos que ayudarán a tener una idea clara de cómo se está manejando el proyecto o empresa.

- Pago a los proveedores con 15 días desde la emisión de la factura.

2. ESTUDIO DE MERCADO

En el presente capítulo se hace un análisis mediante la investigación de campo sobre la necesidad actual o futura de un servicio Bilingüe de Nivelación y Tareas Dirigidas para niños entre 6 a 12 años de edad en la Parroquia de Conocoto, conociendo acerca de la cantidad y calidad de demandantes, oferentes, los niveles de precios y facilita la implementación del marketing mix en esté. A la vez se podrá determinar si el proyecto que se está proponiendo tiene aceptación en el mercado objetivo.

2.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO

El Estudio de mercado se lleva a cabo con el fin de determinar cuál es la demanda del servicio que se ofrece en este proyecto, considerando que en caso de que el mismo sea factible esta debe ser atendida de acuerdo a las necesidades del cliente al momento de entrar en operaciones. A la vez se debe tomar en cuenta la posible participación que el proyecto tendría en la atención de la demanda insatisfecha.

2.2 MERCADO

“El mercado designa en general el lugar donde concurren los compradores y vendedores de un bien o un servicio, para realizar actividades mercantiles, es decir ponerse de acuerdo en el precio que se pagará por el bien o el servicio y la cantidad que se comprará o se venderá” (ÁVILA, 2003)

El mercado de este proyecto forman los que serán compradores potenciales que en este caso son los Padres de Familia de niños que pertenezcan a una familia de clase media, media-alta y alta, que tengan entre 6 a 12 años de edad y que estén cursando la Educación Primaria, que por cualquier circunstancia necesitan ayuda en la elaboración de sus tareas y en si en su formación académica y personal.

Mediante esta investigación se va a analizar cuál es el mercado en el cual se desarrolla este servicio, sus compradores potenciales y así mismo sus principales competidores tanto directos como indirectos y a la vez se analiza el posicionamiento correcto de la empresa en el mercado mediante la aplicación del Marketing Mix.

2.2.1 Segmentación de Mercado

Por medio de la segmentación se divide al mercado en un grupo más pequeño que tenga características y necesidades semejantes, para focalizar el servicio a los futuros clientes potenciales a los que está orientado este proyecto para lo cual se toma en cuenta las variables detalladas a continuación:

2.2.1.1 Variable geográfica

> "Se entiende como el lugar donde vive la gente y que características similares tienen en cuanto a forma de Gobierno, Cultura, Religión Costumbres, etc. (STANTON, ETZEL, & BRUCE, 2007)

De acuerdo a la variable geográfica, se segmenta el mercado de acuerdo al lugar donde va a estar ubicado el Centro como: País, región, Parroquia, etc. En este caso se toma en cuenta los aspectos detallados en el cuadro que se presenta a continuación.

CUADRO Nº1: Segmentación de mercado – Variable geográfica

País	Ecuador	14.483.499
Región	Sierra	
Provincia	Pichincha	2.573.455
Ciudad	Quito	2.236.908
Sector	Valle de los Chillos	180.000
Parroquia	Conocoto	82.072

Fuente: INEC
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Los datos presentados anteriormente son de acuerdo al censo realizado por el INEC en el 2010 pero para tener un dato más exacto del número de habitantes actual al año 2014, se utiliza las proyecciones referenciales de la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo.

CUADRO Nº2: Población Conocoto proyectada al año 2014

Conocoto	
Año	**Habitantes proyectados**
2010	82.072
2011	86.719
2012	88.422
2013	90.125
2014	91.827

Fuente: Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

El proyecto que se está ejecutando se encuentra ubicado en el Ecuador, Provincia de Pichincha, Parroquia Conocoto la misma que cuenta con 82.072 habitantes proyectados al 2014 son 91.827 habitantes, los cuales cumplen con una característica en común que es el lugar en donde habitan.

2.2.1.2 Variable demográfica

"Trata del estudio de los factores sociales y económico que influyen en el comportamiento humano, como por ejemplo: edad, género, ingresos, etc." (STANTON, ETZEL, & BRUCE, 2007)

El proyecto está dedicado para Padres de familia que usualmente pueden tener niños entre 6 a 12 años de Edad.

CUADRO Nº3: Segmentación de mercado – Variable demográfica (Población de Conocoto entre 25 a 49 años)

Padres de familia	Entre 25 a 49 años	30.110

Conocoto			
Edad	**Hombres**	**Mujeres**	**Total**
De 25 a 29 años	3383	3736	7119
De 30 a 34 años	2906	3389	6295
De 35 a 39 años	2682	3125	5807
De 40 a 44 años	2561	2974	5535
De 45 a 49 años	2518	2836	5354
TOTAL	**14050**	**16060**	**30110**

Fuente: INEC

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

La población entre 25 a 49 años de edad que puedan ser Padres de Familia de niños estén asistiendo a la escuela es de 30.110 personas, 14.050 correspondiente al género masculino y 16.060 correspondiente al género femenino.

CUADRO Nº4: Proyección de la Población de Conocoto entre 25 a 49 años de edad al año 2014

Proyección de la población entre 25 a 49 años		
Año	**Porcentaje**	**Habitantes Proyectados**
2010	37%	30110
2011	37%	31815
2012	37%	32440
2013	37%	33064
2014	37%	33689

Fuente: INEC

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

De acuerdo al censo 2010 realizado por el INEC hay 30.110 habitantes, los cuales representan el 37% del total de la Población de Conocoto, el mismo porcentaje que se utiliza para de acuerdo a la Proyección de la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo calcular que al 2014 hay 33.689 personas entre 25 a 49 años.

2.2.1.3 Variable pictográfica

"Trata del estudio de los compradores de diferentes grupos de acuerdo al estilo de vida, clase social, personalidad, entre otras" (STANTON, ETZEL, & BRUCE, 2007)

Los porcentajes de acuerdo al último censo de los habitantes que tienen una clase social media, media-alta y alta en la Parroquia de Conocoto.

CUADRO Nº5: Proyección de la población de Conocoto entre 25 a 49 años por rangos de edad

Año	De 25 a 29 años	De 30 a 34 años	De 35 a 39 años	De 40 a 44 años	De 45 a 49 años
	24%	21%	19%	18%	18%
2010	7119	6295	5807	5535	5354
2011	7522	6651	6136	5848	5657
2012	7670	6782	6256	5963	5768
2013	7818	6913	6377	6078	5879
2014	7965	7043	6497	6193	5990

Fuente: Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Para conocer la población entre 25 a 49 años en la Parroquia de Conocoto para el 2014, se calcula el porcentaje que representa cada rango de edad en el 2010 y de acuerdo a la proyección realizada por la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo se va sacando lo de los siguientes años.

CUADRO Nº6: Segmentación de Mercado – Variables Pictográfica

Clase Social	Porcentaje
Media	22,80%
Media-Alta	11,20%
Alta	1,90%

		Nivel económico			
Edad	**Total**	**Media**	**Media-Alta**	**Alta**	**TOTAL**
De 25 a 29 años	7965	1816	892	151	2859
De 30 a 34 años	7043	1606	789	134	2529
De 35 a 39 años	6497	1481	728	123	2332
De 40 a 44 años	6193	1412	694	118	2223
De 45 a 49 años	5990	1366	671	114	2151
TOTAL	**33689**	**7681**	**3773**	**640**	**12094**

Fuente: INEC
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

El número de habitantes de la Parroquia de Conocoto al año 2014 que tienen entre 20 a 49 años de edad y que tienen un nivel económico medio, medio-alto y alto es de 12.094 personas.

2.3 INVESTIGACIÓN DE CAMPO

2.3.1 Universo

En el último censo de población que se realizó por el INEC en el 2010, Conocoto representa el 3.19% del total de la Provincia de Pichincha, es decir 82.072 habitantes, la misma que de acuerdo a la proyección realizada por la Secretaria

Nacional de Planificación y Desarrollo para el 2014 son 91.827 habitantes, de los cuales pueden ser padres de familia de niños entre 6 a 12 años de Edad 33.689, tomando en cuenta al nivel económico que esta enfocado este proyecto son: clase media 22.80%, media-alta 11.20% y alta 1.90%., son 12.094 personas.

2.3.2 Tamaño de la muestra

"El tamaño de la muestra corresponde al mínimo número necesario para estimar el parámetro poblacional con la restricción que la diferencia entre el estadístico y el parámetro sea menor que la cantidad convencionalmente aceptada" (VIVANCO, 2005)

Conociendo que el Universo del proyecto es de 12.094 personas se procede a calcular la muestra para realizar la investigación de campo, mediante las encuestas se conocerá las necesidades que tienen los futuros clientes del Centro.

Después de haber realizado una prueba piloto con 30 encuestas de las cuales la probabilidad de éxito es del 80% y la probabilidad de fracaso es del 20%.

CUADRO Nº7: Prueba Piloto

Prueba Piloto		
SI	24	80
NO	6	20
TOTAL	**30**	**100%**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Cabe destacar que el error máximo admisible y el nivel de confianza por su importancia ambos valores son decisiones de los muestristas.

Se procede a calcular la muestra, para lo cual se hará uso de la siguiente fórmula:

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

Donde:

N= Universo 12.094

Z= Intervalo de confianza 95% (1,96 tabla de la curva normal)

p= probabilidad de éxito 80%

q= probabilidad de fracaso 20%

e= Error permitido de estimación adquirida 0,05

n=	$Z^2*p*q*N$
	$^2(N-1))+(Z^2*p*q)$

n=	7434
	31

n=	242	**Encuestas**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

2.3.3 Encuesta

(NARESH K., 2004, pág. 115) afirma "entrevistas con un gran número de personas utilizando un cuestionario prediseñado para obtener información específica."

Para el desarrollo de este proyecto es muy importante realizar una investigación de campo usando un instrumento esencial como es la encuesta, ya que está es fundamental para la recolección de información primaria.

Se realiza mediante un formato específico de preguntas cerradas dirigidas a una muestra representativa de la población, para por este medio poder obtener

información concreta y clara del servicio que ahora se ofrece y el que los consumidores quisieran que se ofrezca.

Para realizar las encuetas hay varias formas de hacerlo, en este caso se realiza personalmente, con el objetivo de conocer:

- La aceptación que puede tener un Centro Bilingüe de Nivelación y Tareas Dirigidas para niños entre 6 a 12 años de edad en la Parroquia de Conocoto.

- Los servicios y actividades adicionales que esté debe ofrecer.

- Conocer las necesidades de los futuros clientes.

- El precio que están los futuros clientes dispuestos a pagar por este servicio.

- La competencia directa e indirecta.

- Horarios

2.3.3.1 Aplicación de las encuestas

Las encuestas se realizo en el mes de Enero del 2014, en varios lugares del Valle de los Chillos, de acuerdo al modelo de encuesta del (Anexo 9), a 242 Padres de Familia que tengan niños entre 6 a 12 años de edad, las mismas que se realizaron en el Colegio Saint Dominic School, Unidad Educativa Tomas Jefferson, Conjunto Habitacional Valle Grande III, Conjunto Habitacional Altos de la Moya, Urbanización Arupos de la Hacienda, entre otras.

2.3.3.2 Análisis de la Encuesta

Por medio de la investigación de campo y mediante el análisis de las encuestas se recolecta información, la misma que puede dar una idea más clara de la aceptación de este Centro en el mercado y cuales son las principales necesidades de los futuros clientes que tienen con respecto a esté.

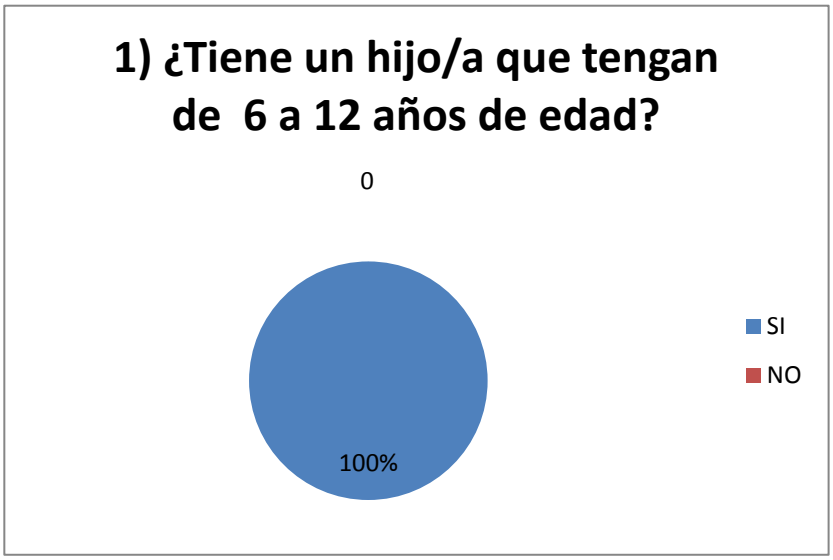
1) ¿Tiene un hijo/a que tengan de 6 a 12 años de edad?

CUADRO Nº8: Padres de Familia con hijos entre 6 a 12 años de edad

	Frecuencia	Porcentaje
SI	242	100%
NO	0	0%
TOTAL	242	100%

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº5: Padres de Familia con hijos entre 6 a 12 años de edad



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

De acuerdo al gráfico de los 242 Padres de Familia que se les realizo la encuesta, el 100% tienen hijos entre 6 a 12 años de edad, esta pregunta es

el primer filtro de las encuestas ya que el mercado está enfocado para niños que estén cursando por la Educación Primaria.

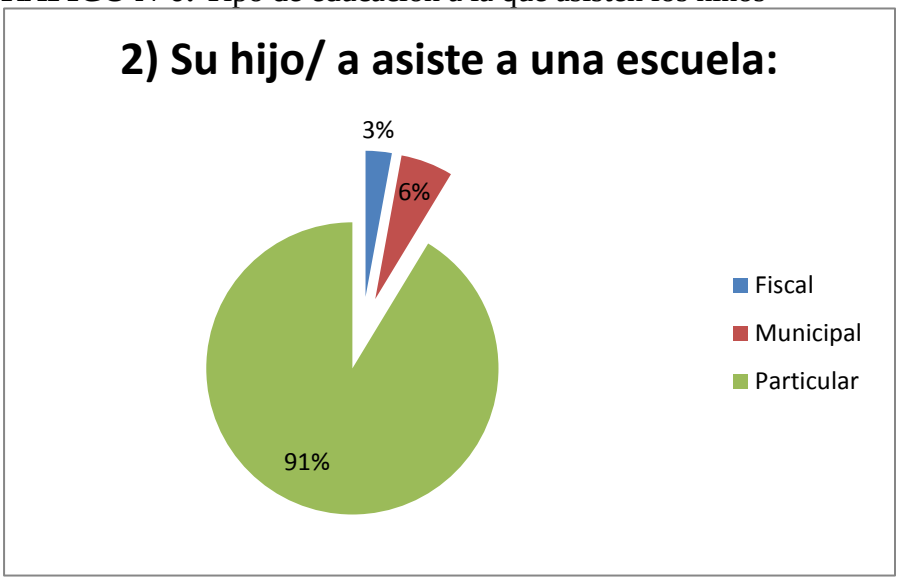
2) Su hijo/ a asiste a una escuela:

CUADRO Nº9: Tipo de educación a la que asisten los niños

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Fiscal	7	3%
Municipal	14	6%
Particular	221	91%
TOTAL	**242**	**100%**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº6: Tipo de educación a la que asisten los niños



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

De acuerdo a la investigación realizada, se puede concluir que la mayoría de los Padres de Familia encuestados hace que sus hijos asistan a Escuelas Particulares con un 93%, también existe un pequeño grupo dividido de los cuales el 6% asiste a Escuelas Municipales y el 3% restante a Escuelas Fiscales.

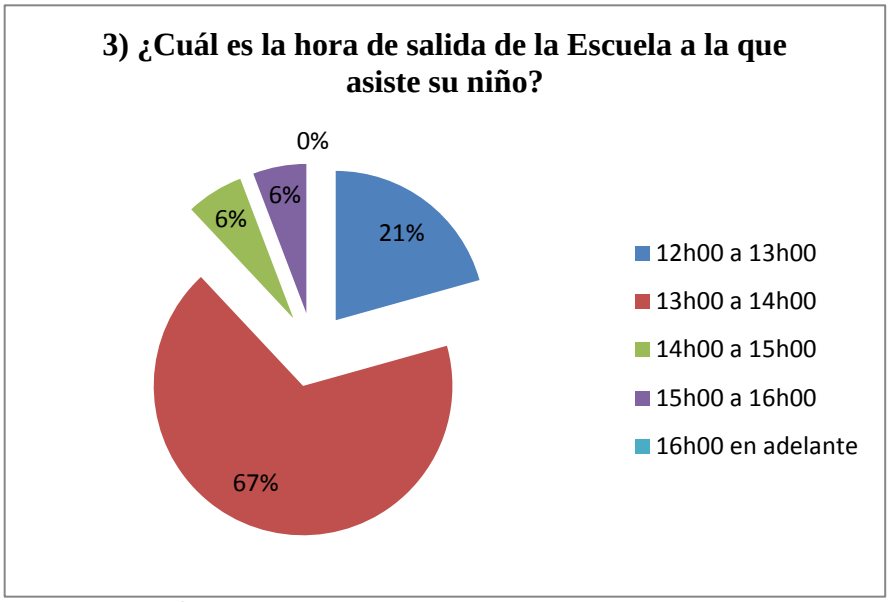
3) ¿Cuál es la hora de salida de la Escuela a la que asiste su niño?

CUADRO Nº10: Horario de salida de los niños de la Escuela

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
12h00 a 13h00	50	21%
13h00 a 14h00	163	67%
14h00 a 15h00	15	6%
15h00 a 16h00	14	6%
16h00 en adelante	0	0%
TOTAL	**242**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº7: Horario de salida de los niños de la Escuela



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

De acuerdo a la investigación realizada y al gráfico presentado anteriormente se puede ver que los niños terminan su jornada escolar en su mayoría en el horario de 13h00 a 14h00 con un 67% es decir 163 niños, el 21% en el horario de 12h00 a 13h00, de 14h00 a 15h00 un 6% y el 6% restante de 15h00 a 16h00.

4) ¿Cuenta usted con el tiempo suficiente para ayudar en las tareas escolares a su hijo?

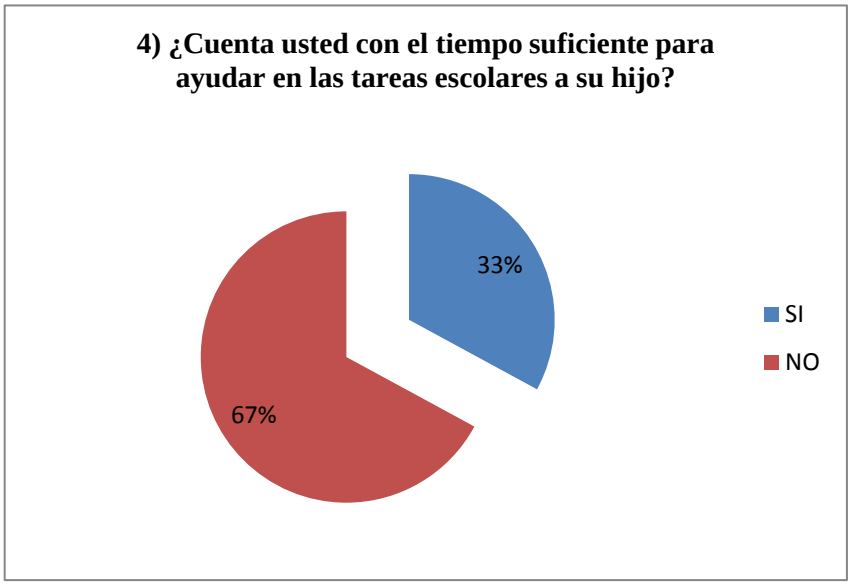
CUADRO Nº11: Padres de Familia que cuentan con el tiempo necesario para dirigir las tareas a sus hijos.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	79	33%
NO	163	67%
TOTAL	**242**	**100%**

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº8: Padres de Familia que cuentan con el tiempo necesario para dirigir las tareas a sus hijos.



Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Se puede ver de acuerdo a la investigación realizada que la mayoría de los Padres de Familia el 67% es decir 163 de ellos por diversos motivos no cuente con el tiempo necesario para ayudar o dirigir las tareas a sus hijos y la minoría el 33% cuentan con el tiempo para realizar esta actividad.

5) Actualmente ¿asiste su hijo a algún centro de tareas dirigidas?

CUADRO Nº12: Niños que asisten a un Centro de tareas dirigidas

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	21	9%
NO	221	91%
TOTAL	**242**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº9: Niños que asisten a un Centro de tareas dirigidas



Elaborado por: Jhoselyne Almeida

De acuerdo al gráfico presentado anteriormente se concluye que la mayoría en un 92% es decir 221 niños por diversos motivos no asisten a un Centro de tareas dirigidas mientras un 9% si asisten a uno de estos.

La investigación realizada ayudo para conocer que las razones principales por las que los Padres de Familia no llevan a sus hijos a uno de estos lugares coinciden en que estos no cuentan con el personal calificado, ni la infraestructura adecuada para los niños, también porque las guarderías se hacen centros de tareas dirigidas lo que no garantiza la calidad de sus servicios, entre otras.

6) ¿Le gustaría que su hijo asista a un Centro Bilingüe de Nivelación y tareas dirigidas que cuente con un personal calificado?

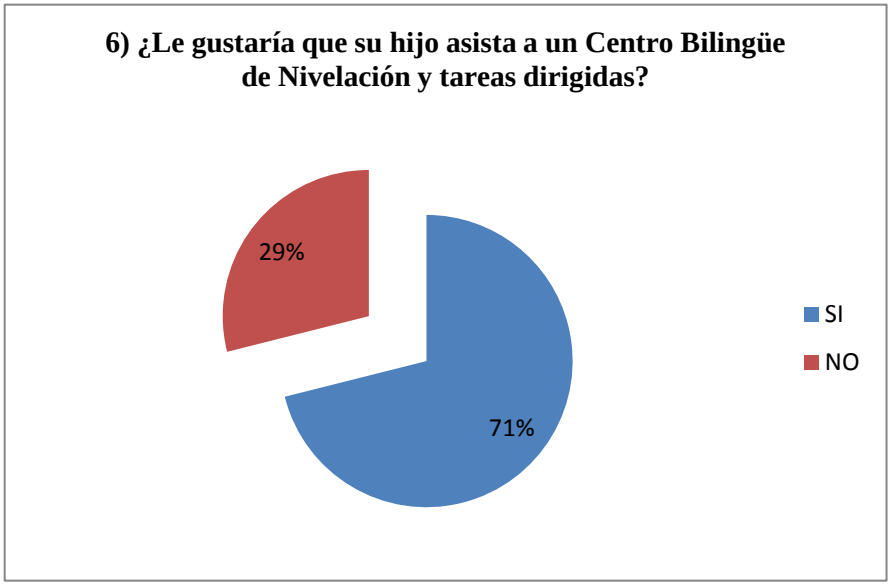
CUADRO Nº13: Padres de Familia que les gustaría que sus hijos asistan a un Centro de tareas dirigidas.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	172	71%
NO	70	29%
TOTAL	**242**	**100%**

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº10: Padres de Familia que les gustaría que sus hijos asistan a un Centro de tareas dirigidas**.**



De acuerdo a la investigación de campo realizada se puede observar que el Centro Bilingüe de Nivelación y Tareas dirigidas en el Valle de los Chillos tendría una acogida de la mayoría de los encuestados en un 71%, es decir 172 Padres de Familia que están dispuestos a que sus hijos sean ayudados por un personal calificado al momento de realizar sus tareas y el 29% restante no están interesados en que los niños asistan a uno de estos centros.

Entre los motivos por los que no asistirían a este Centro es porque cuenta con alguien que les ayuda a los niños en la elaboración de sus tareas escolares en la casa, también porque no han encontrado un lugar que

cumpla con todas sus expectativas o porque ya asisten a uno de estos Centros.

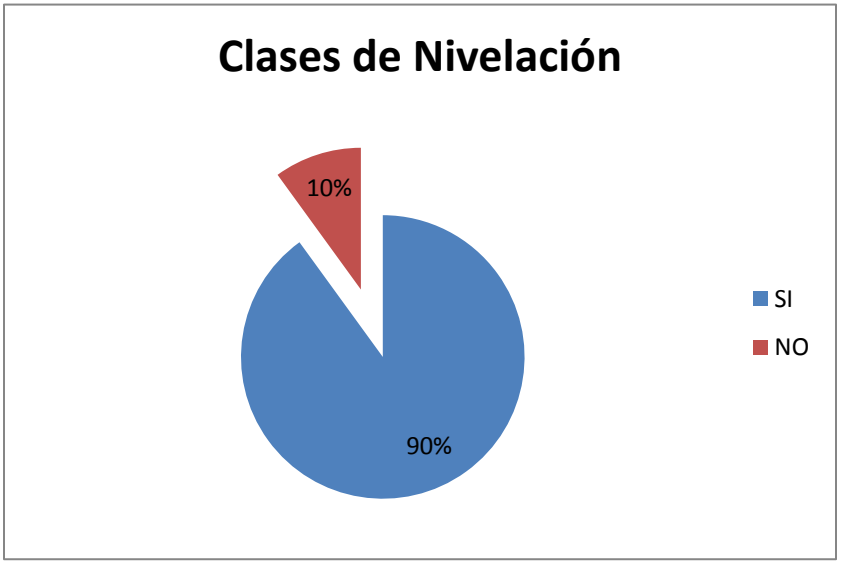
Si su respuesta es negativa, ¿le gustaría que su niño asista a clases de nivelación?

CUADRO Nº14: Padres de Familia que les gustaría que sus hijos asistan a clases de nivelación.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	63	90%
NO	7	10%
TOTAL	**70**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº11: Padres de Familia que les gustaría que sus hijos asistan a clases de nivelación.



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Entre los Padres de Familia que no están interesados que sus hijos asistan a un Centro de Tareas dirigidas el 90% si le gustaría que reciban clases de nivelación como refuerzo a cualquier tema que no hayan entendido bien en el aula.

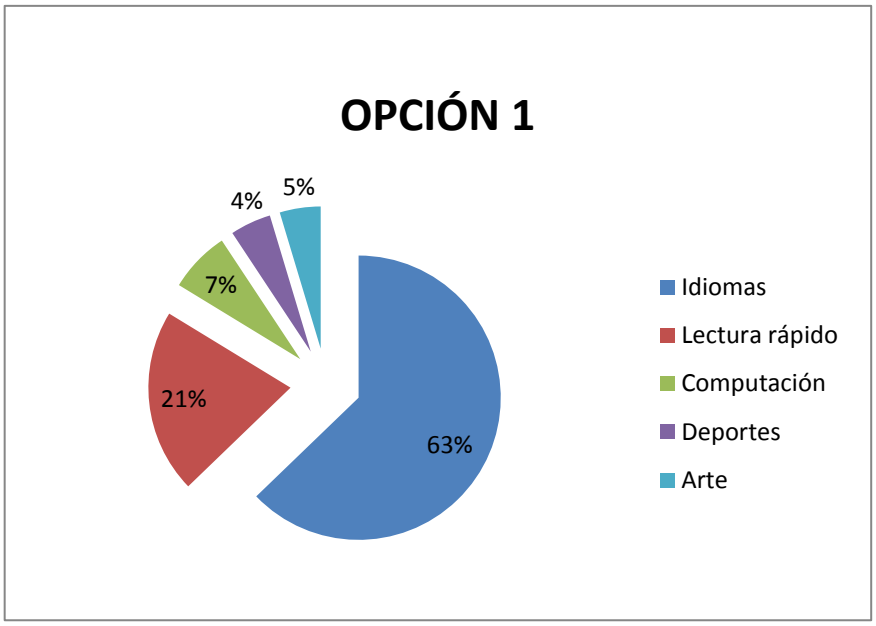
7) Califique en orden de importancia las actividades extras que desearía que preste este Centro (siendo 1 el más importante y 5 el menos importante)

CUADRO Nº15: Actividades extras que a los Padres de Familia les gustaría que se realicen en el Centro – Opción 1

OPCIÓN 1	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Idiomas	108	63%
Lectura rápido	36	21%
Computación	12	7%
Deportes	8	5%
Arte	8	5%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº12: Actividades extras que a los Padres de Familia les gustaría que se realicen en el Centro – Opción 1

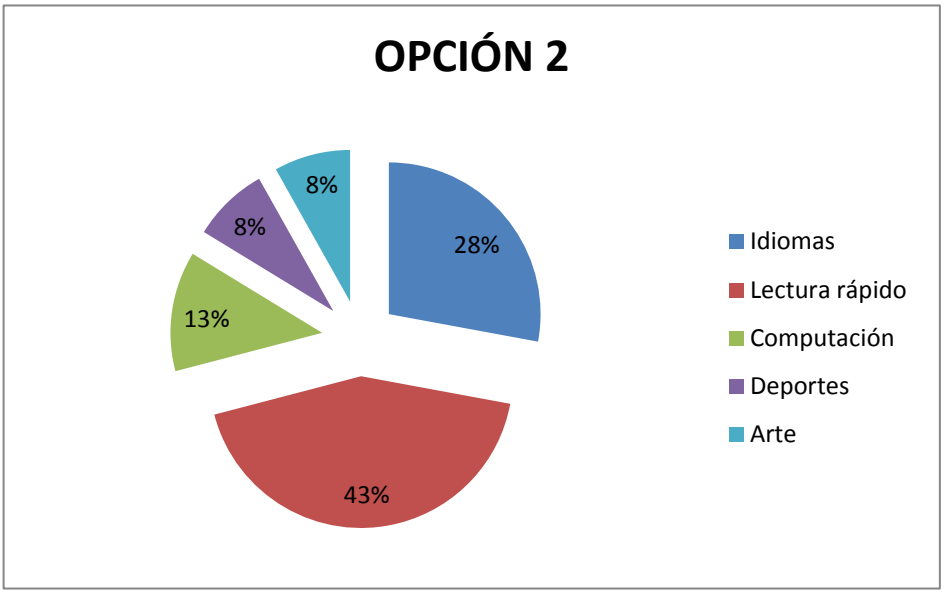


Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

CUADRO Nº16: Actividades extras que a los Padres de Familia les gustaría que se realicen en el Centro – Opción 2

OPCIÓN 2	Frecuencia	Porcentaje
Idiomas	48	28%
Lectura rápido	74	43%
Computación	22	13%
Deportes	14	8%
Arte	14	8%
TOTAL	**172**	**100%**

GRÁFICO Nº13: Actividades extras que a los Padres de Familia les gustaría que se realicen en el Centro – Opción 2



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

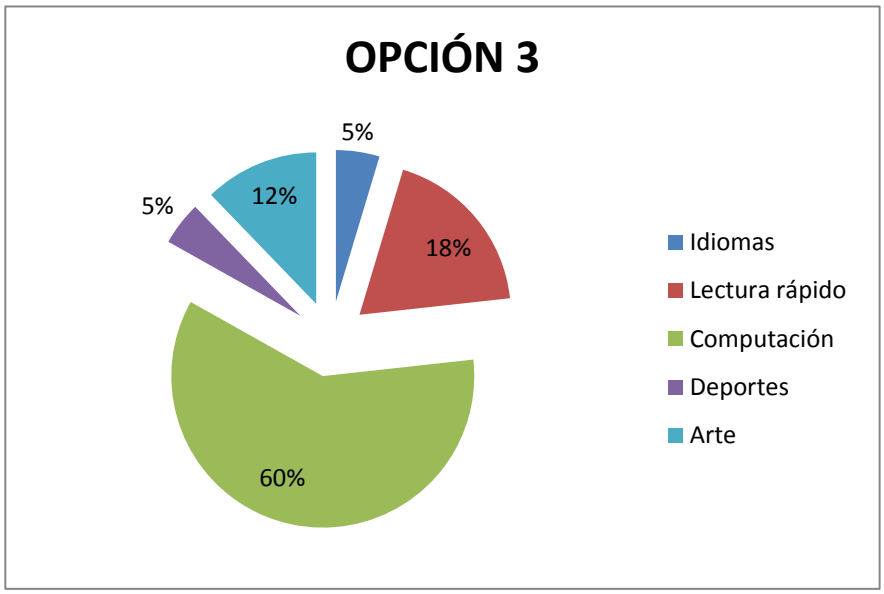
CUADRO Nº17: Actividades extras que a los Padres de Familia les gustaría que se realicen en el Centro – Opción 3

OPCIÓN 3	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Idiomas	8	5%
Lectura rápido	32	19%
Computación	103	60%
Deportes	8	5%
Arte	21	12%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº14: Actividades extras que a los Padres de Familia les gustaría que se realicen en el Centro – Opción 3



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

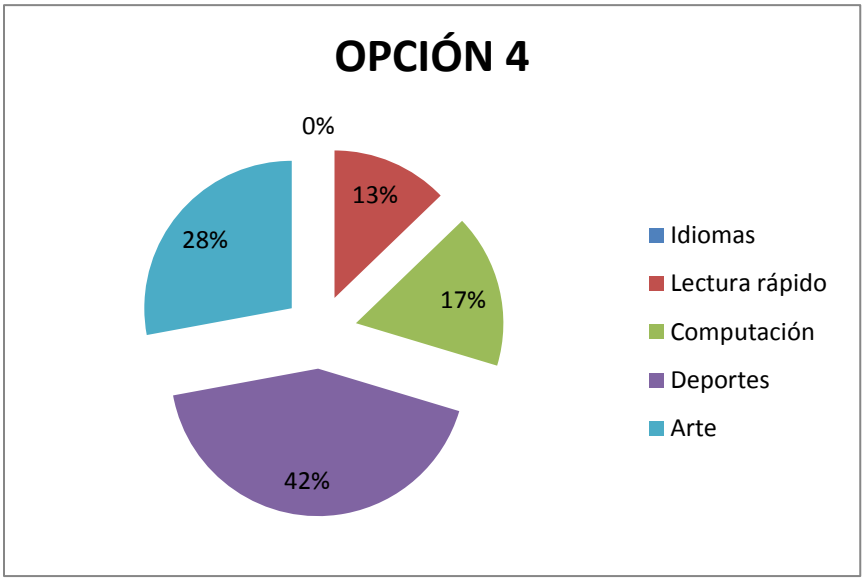
CUADRO Nº18: Actividades extras que a los Padres de Familia les gustaría que se realicen en el Centro – Opción 4

OPCIÓN 4	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Idiomas	0	0%
Lectura rápido	22	13%
Computación	29	17%
Deportes	73	42%
Arte	48	28%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº15: Actividades extras que a los Padres de Familia les gustaría que se realicen en el Centro – Opción 4



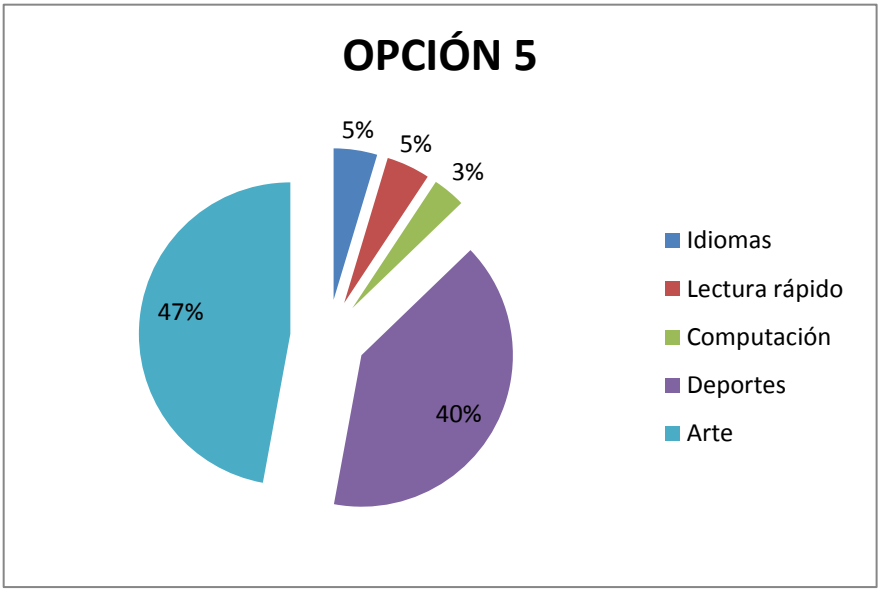
Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

CUADRO Nº19: Actividades extras que a los Padres de Familia les gustaría que se realicen en el Centro – Opción 5

OPCIÓN 5	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Idiomas	8	5%
Lectura rápido	8	5%
Computación	6	3%
Deportes	69	40%
Arte	81	47%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº16: Actividades extras que a los Padres de Familia les gustaría que se realicen en el Centro – Opción 5



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

De acuerdo a la investigación de campo realizada y a los gráficos presentados anteriormente se observa que los Padres de Familia que están dispuesto a que sus hijos asistan a este Centro en su mayoría les gustaría que sus hijos tengan actividades extras que ayuden en el desarrollo de los niños, a continuación se las ordena de acuerdo a la importancia que estas representa para los futuros clientes:

A. Idiomas

B. Lectura rápida

C. Computación

D. Deportes

E. Artes

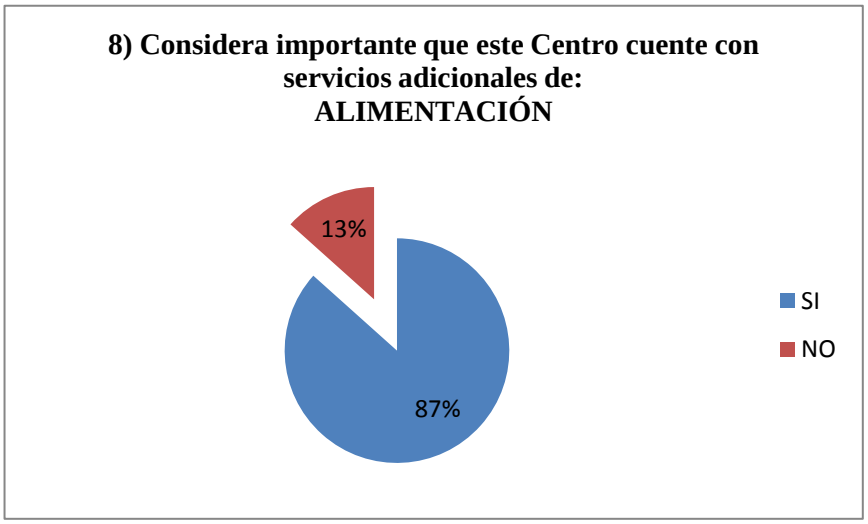
8) Considera importante que este Centro cuente con servicios adicionales de:

CUADRO Nº20: Padres de Familia que les gustaría que el Centro cuente con servicio de Alimentación

ALIMENTACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	149	87%
NO	23	13%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº17: Padres de Familia que les gustaría que el Centro cuente con servicio de Alimentación



Elaborado por: Jhoselyne Almeida

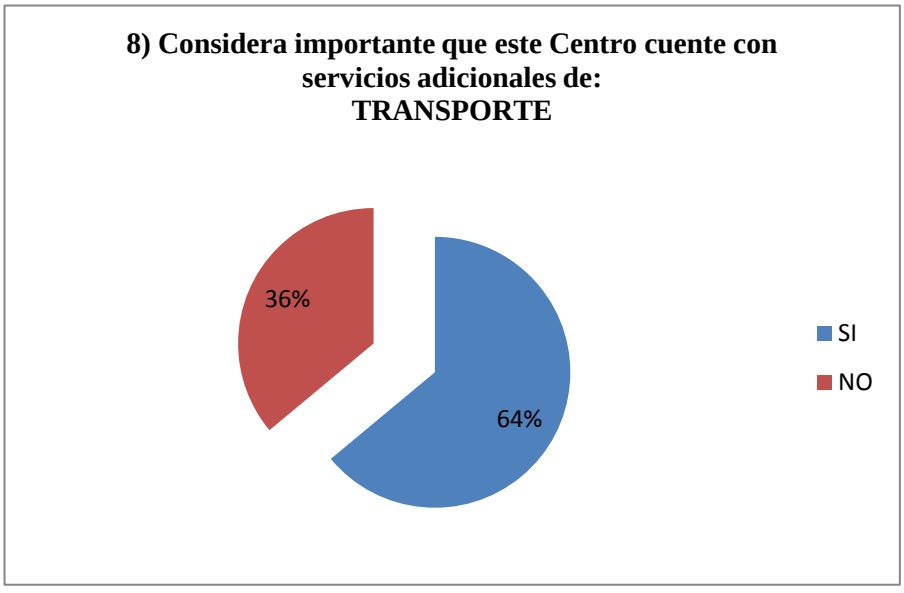
Se puede concluir de acuerdo al gráfico que de los 172 Padres de Familia encuestados que están dispuestos a que sus hijos asistan a este Centro el 87% es decir a 149 personas les gustaría que se les brinde el Servicio de Alimentación a sus hijos y el 13% restante no les gustaría.

CUADRO Nº21: Padres de Familia que les gustaría que el Centro cuente con servicio de Transporte

TRANSPORTE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	110	64%
NO	62	36%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº18: Padres de Familia que les gustaría que el Centro cuente con servicio de Transporte**.**



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

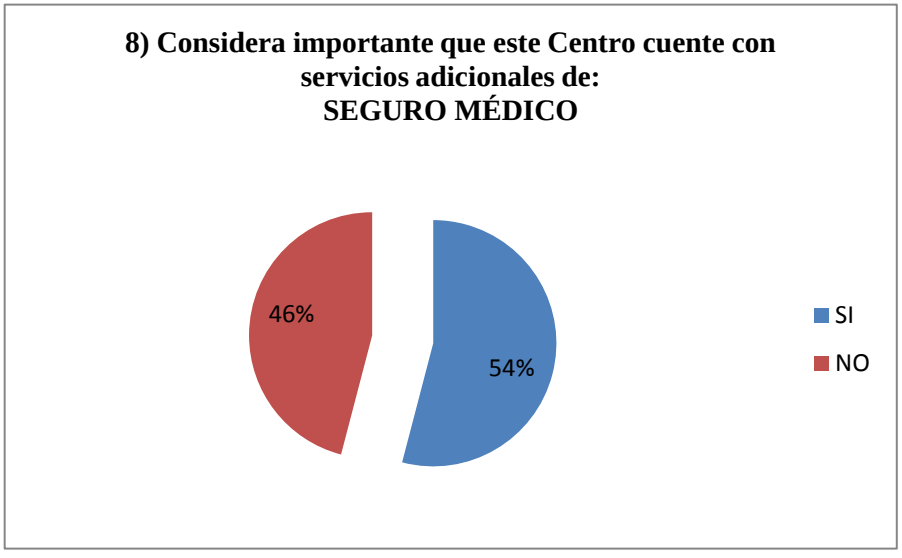
Se puede concluir de acuerdo al gráfico que de los 172 Padres de Familia encuestados que están dispuestos a que sus hijos asistan a este Centro el 64% es decir a 110 personas les gustaría que se les brinde el Servicio de Transportes a sus hijos y el 36% restante no les gustaría.

CUADRO Nº22: Padres de Familia que les gustaría que el Centro cuente con servicio de Seguro Médico.

SEGURO MÉDICO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	93	54%
NO	79	46%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº19: Padres de Familia que les gustaría que el Centro cuente con servicio de Seguro Médico



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Se puede concluir de acuerdo al gráfico que de los 172 Padres de Familia encuestados que están dispuestos a que sus hijos asistan a este Centro el 54% es decir a 93 personas les gustaría que se les brinde el Servicio de Seguro Médico a sus hijos y el 46% restante no les gustaría.

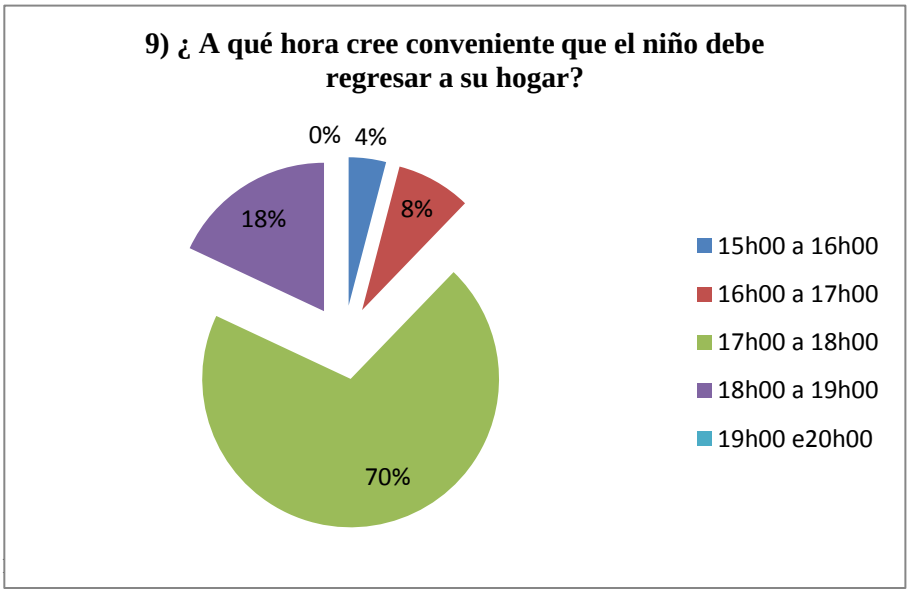
.9) ¿A qué hora cree conveniente que el niño debe regresar a su hogar?

CUADRO Nº23: Hora que a los Padres de Familia les gustaría que sus hijos regresen a su hogar

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
15h00 a 16h00	7	4%
16h00 a 17h00	14	8%
17h00 a 18h00	120	70%
18h00 a 19h00	31	18%
19h00 e20h00	0	0%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº20: Hora que a los Padres de Familia les gustaría que sus hijos regresen a su hogar



Elaborado por: Jhoselyne Almeida

De los 172 Padres de Familia encuestados 120 es decir el 70% cree que sus hijos deben regresar a sus hogares en el horario 17h00 a 18h00, el 18% en el horario de 18h00 a 19h00, el 8% en el horario de 16h00 a 17h00 y el 4% restante en el horario de 15h00 a 16h00.

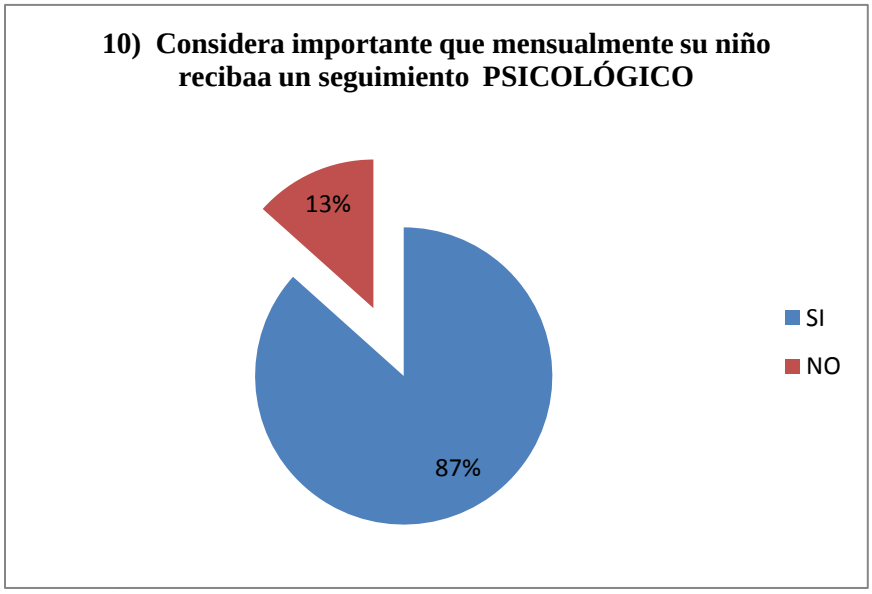
10) Considera importante que mensualmente su niño reciba un seguimiento

CUADRO Nº24: Padres de Familia que consideran que el Centro debe dar a los niños un seguimiento Psicológico.

PSICOLÓGICO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	149	87%
NO	23	13%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº 21: Padres de Familia que consideran que el Centro debe dar a los niños un seguimiento Psicológico



Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Se concluye de acuerdo a la investigación realizada que de los 172 Padres de Familia que están dispuestos a que sus hijos asistan a este Centro 149

es decir el 87% le gustaría que sus hijos tengan un seguimiento Psicológico y el 13% restante no le gustaría que se les brinde este servicio.

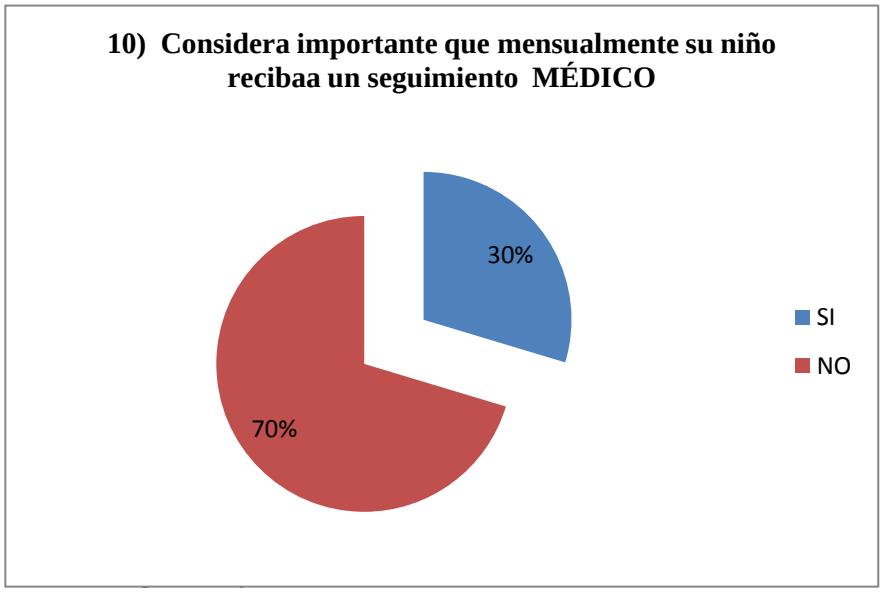
CUADRO Nº25: Padres de Familia que consideran que el Centro debe dar a los niños un seguimiento Médico mensual

MÉDICO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	51	30%
NO	121	70%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº 22: Padres de Familia que consideran que el Centro debe dar a los niños un seguimiento Médico mensual**.**



Elaborado por: Jhoselyne Almeida

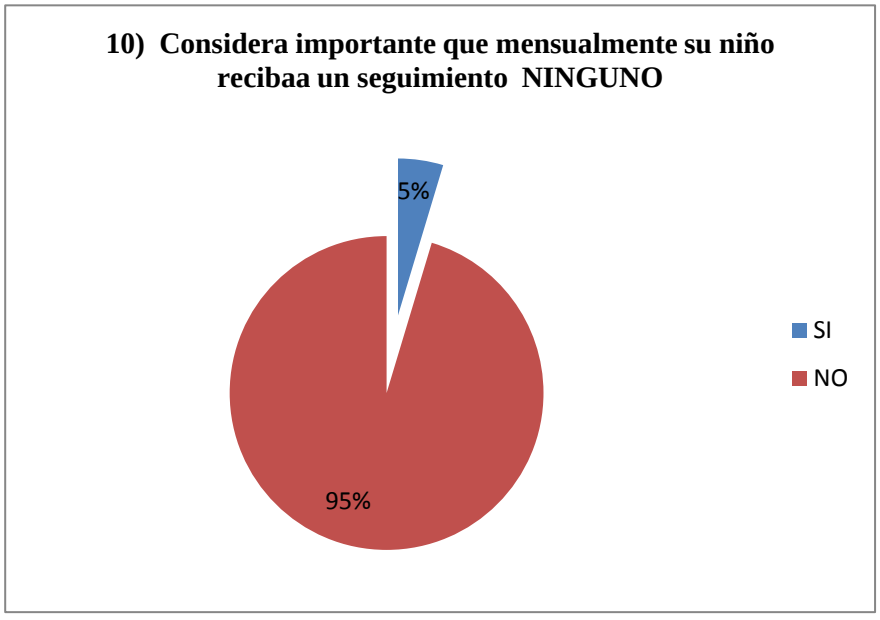
De acuerdo a la investigación realizada que de los 172 Padres de Familia que están dispuestos que sus hijos asistan a este Centro 51 es decir el 30% le gustaría que sus hijos tengan un seguimiento Médico y el 70% restante no le gustaría que se les brinde este servicio.

CUADRO Nº26: Padres de Familia que consideran que el Centro no debe ofrecer ningún servicio adicional.

NINGUNO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	8	5%
NO	164	95%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº 23: Padres de Familia que consideran que el Centro no debe ofrecer ningún servicio adicional.



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Se concluye de acuerdo a la investigación realizada que de los 172 Padres de Familia que están dispuestos que sus hijos asistan a este Centro 8 personas es decir el 5% no les gustaría que a sus hijos se les brinde un servicio adicional y al 95% si les gustaría que se les brinde servicios adicionales.

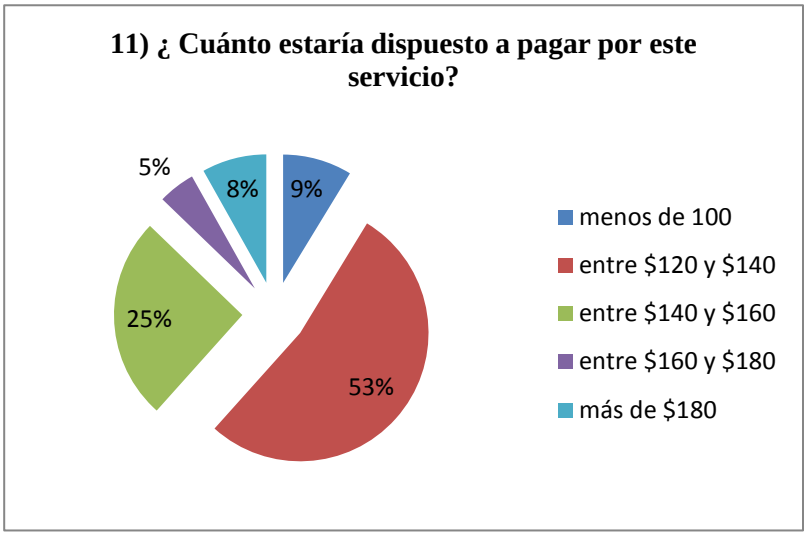
11) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio?

CUADRO Nº27: Precio que están dispuestos los Padres de Familia a pagar por el Servicio

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
menos de 100	15	9%
entre $120 y $140	91	53%
entre $140 y $160	44	26%
entre $160 y $180	8	5%
más de $180	14	8%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº 24: Precio que están dispuestos los Padres de Familia a pagar por el Servicio



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

De acuerdo a la investigación de campo realizada se concluye que de los 172 Padres de Familia que están dispuestos a que sus hijos asistan a este Centro 91 personas es el decir el 53% están dispuestos a pagar por este servicio entre $120 y $140, el 25% entre $140 y $160, el 9% menos de $100, 8% más de $180 y el 5% restante entre $160 y $180.

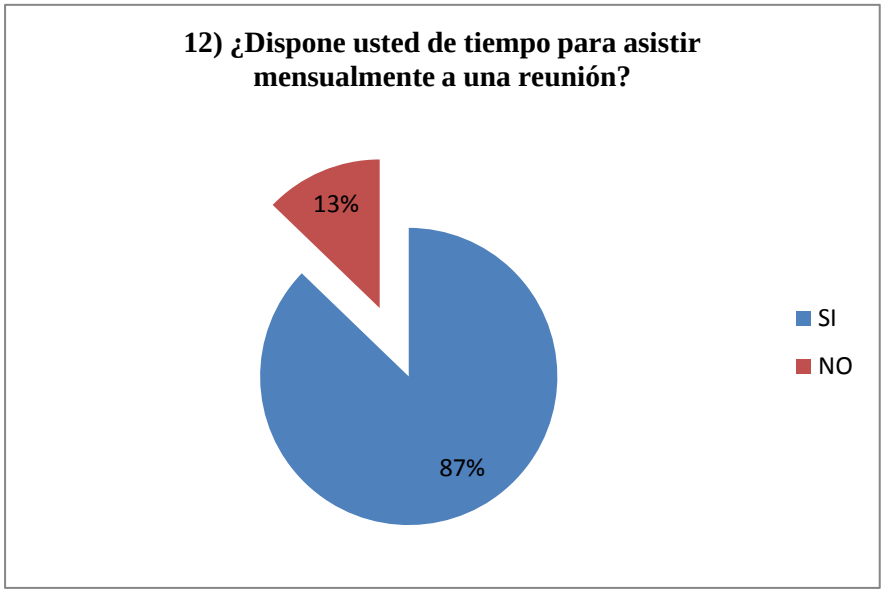
12) ¿Dispone usted de tiempo para asistir mensualmente a una reunión personalizada para conocer el avance del desarrollo de su niño?

CUADRO Nº28: Padres de Familia que están dispuestos a asistir a una reunión mensual.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	150	87%
NO	22	13%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº 25: Padres de Familia que están dispuestos a asistir a una reunión mensual.



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

De los 172 Padres de Familia que están dispuestos a que sus hijos asistan a este Centro 150 personas es decir el 87% tienen el tiempo para asistir a una reunión mensual para ver el avance de sus hijos y un 13% no tienen el tiempo necesario.

13) ¿Por qué medio le gustaría que se le comunique cualquier novedad de su hijo?

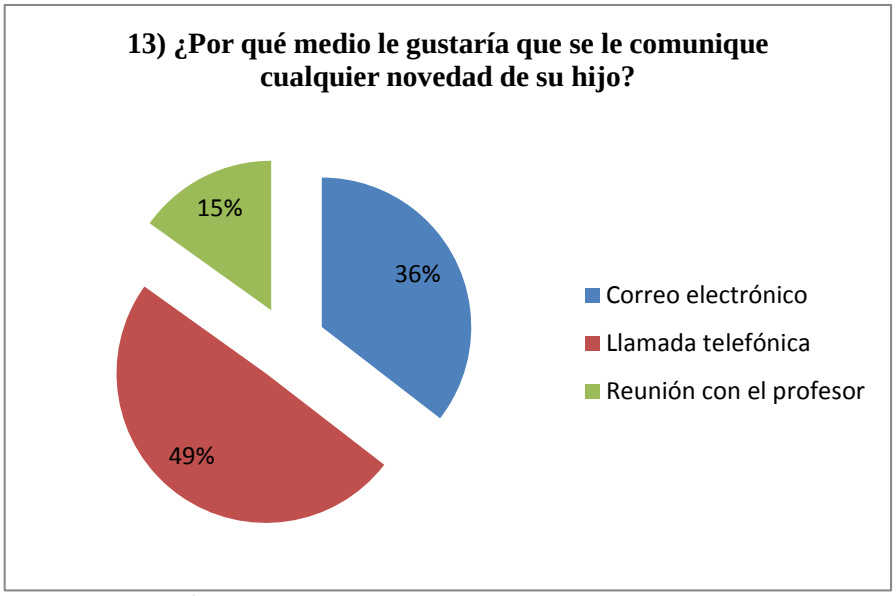
CUADRO Nº29: Medio de comunicación por el que los Padres de Familia les gustaría recibir novedades de sus hijos.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Correo electrónico	61	35%
Llamada telefónica	85	49%
Reunión con el profesor	26	15%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº 26: Medio de comunicación por el que los Padres de Familia les gustaría recibir novedades de sus hijos



Fuente: Investigación realizac

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Los Padres de Familia que están dispuestos a que sus niños asistan a este Centro el 49% es decir 85 les gustaría recibir cualquier novedad de sus niños a través de llamada telefónica, el 36% por correo electrónico y el 15% restante con una reunión con el profesor.

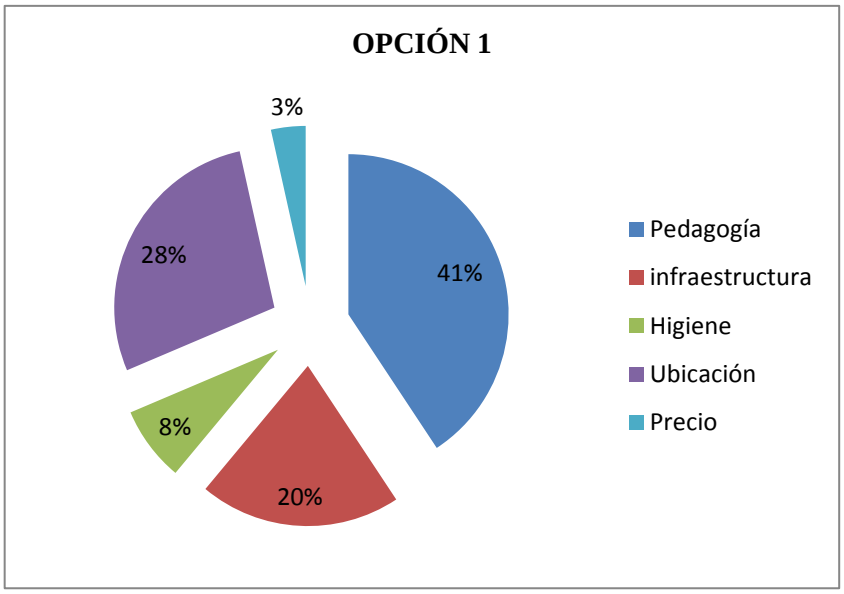
14) Enumere en orden de importancia los aspectos que usted consideraría al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas (siendo 1 el más importante y 5 el menos importante)

CUADRO Nº30: Aspectos que los Padres de Familia consideran al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas–Opción 1

OPCIÓN 1	Frecuencia	Porcentaje
Pedagogía	70	41%
infraestructura	35	20%
Higiene	13	8%
Ubicación	48	28%
Precio	6	3%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº 27: Aspectos que los Padres de Familia consideran al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas–Opción 1



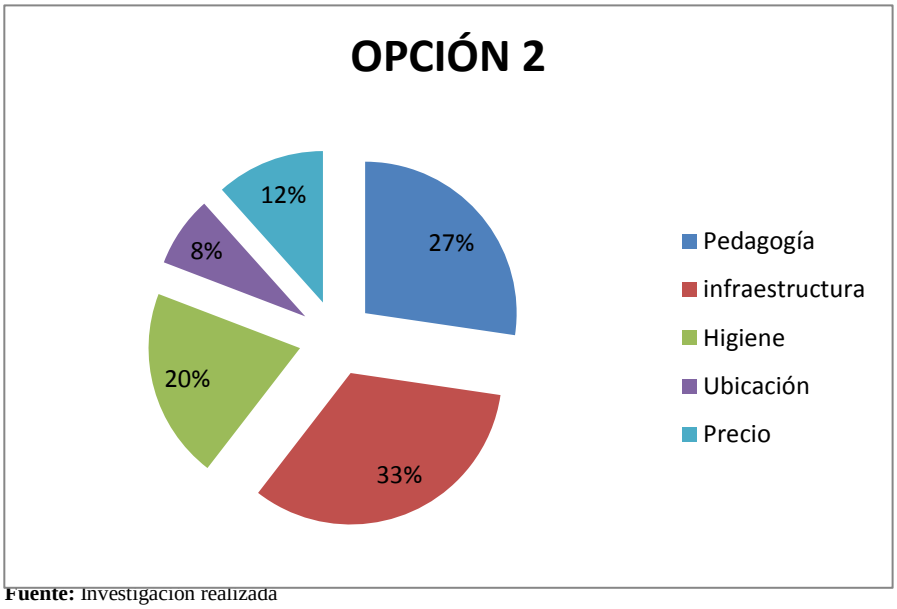
Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

CUADRO Nº31: Aspectos que los Padres de Familia consideran al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas–Opción 2.

OPCIÓN 2	Frecuencia	Porcentaje
Pedagogía	47	27%
infraestructura	57	33%
Higiene	35	20%
Ubicación	13	8%
Precio	20	12%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº 28: Aspectos que los Padres de Familia consideran al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas–Opción 2**.**



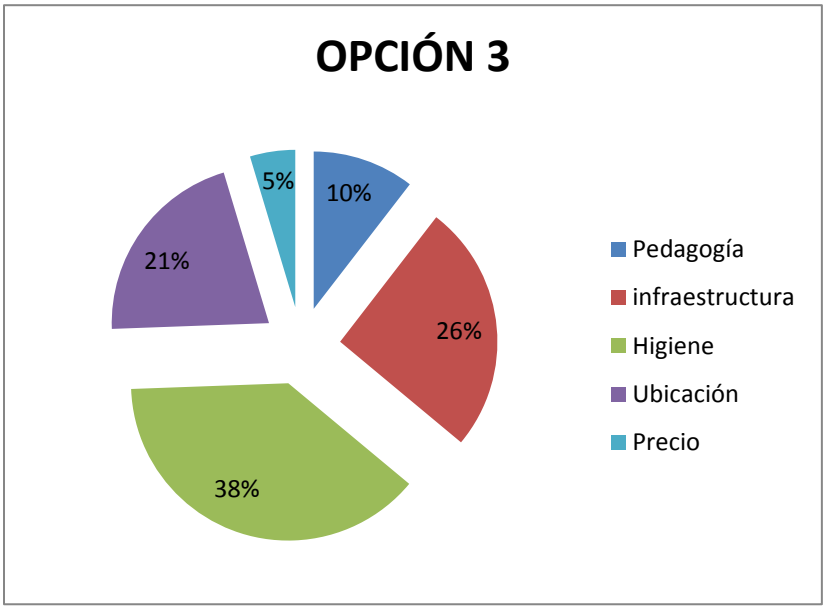
Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

CUADRO Nº32: Aspectos que los Padres de Familia consideran al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas– Opción 3

OPCIÓN 3	Frecuencia	Porcentaje
Pedagogía	18	10%
infraestructura	44	26%
Higiene	66	38%
Ubicación	36	21%
Precio	8	5%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº 29: Aspectos que los Padres de Familia consideran al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas– Opción 3



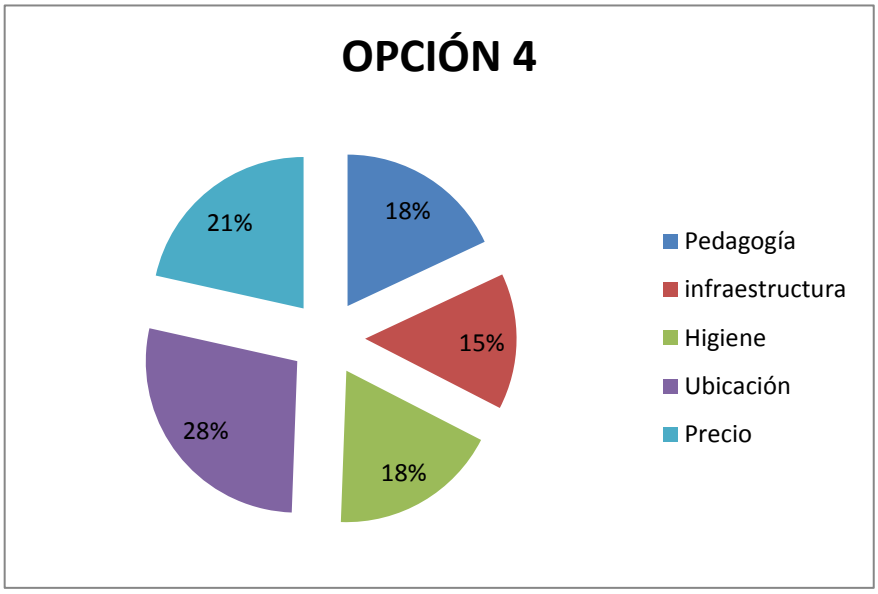
Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

CUADRO Nº33: Aspectos que los Padres de Familia consideran al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas– Opción 4

OPCIÓN 4	Frecuencia	Porcentaje
Pedagogía	31	18%
infraestructura	25	15%
Higiene	31	18%
Ubicación	48	28%
Precio	37	22%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº 30: Aspectos que los Padres de Familia consideran al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas– Opción 4



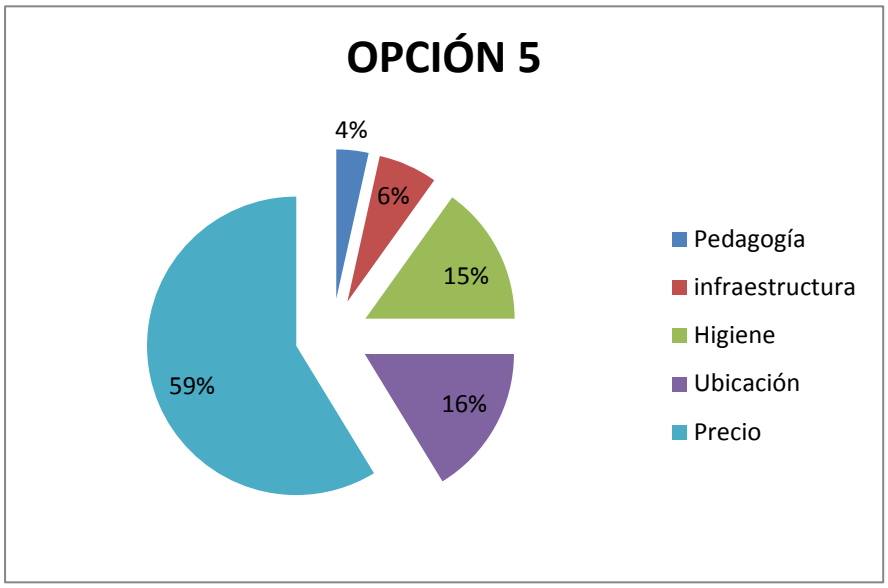
Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

CUADRO Nº34: Aspectos que los Padres de Familia consideran al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas– Opción 5

Opción 5	Frecuencia	Porcentaje
Pedagogía	6	3%
infraestructura	11	6%
Higiene	26	15%
Ubicación	28	16%
Precio	101	59%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº 31: Aspectos que los Padres de Familia consideran al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas– Opción 5



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

De acuerdo a la investigación realizada los Padres de Familia que llevarían a sus niños a uno de estos Centros el aspecto que toman más en cuenta al momento de elegir uno de estos lugares es la Pedagogía que se utiliza para ayudar a los niños, seguido por la infraestructura con la que cuenta, la higiene del mismo, la ubicación y el precio respectivamente.

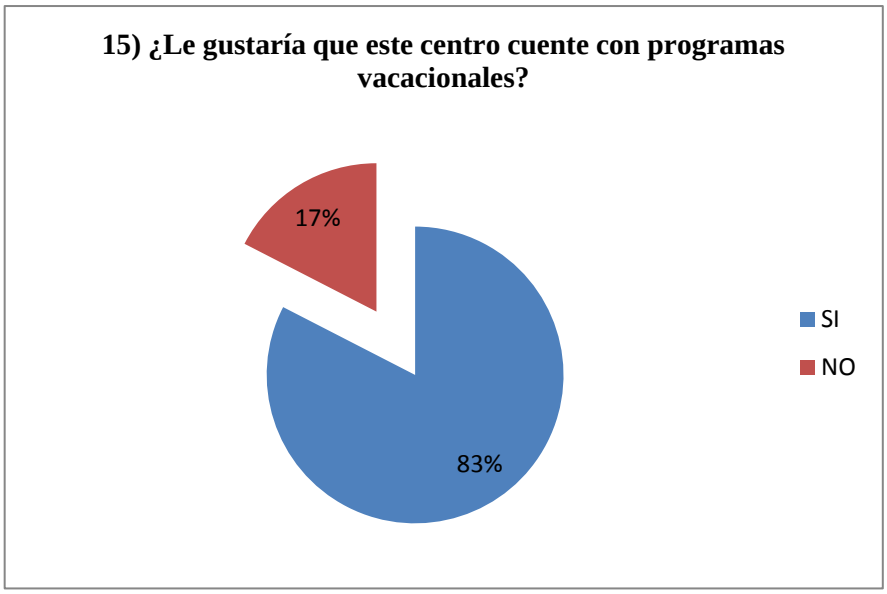
15) ¿Le gustaría que este centro cuente con programas vacacionales?

CUADRO Nº35: Padres de Familia que les gustaría que el Centro cuente con programas vacacionales

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	142	83%
NO	30	17%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº 32: Padres de Familia que les gustaría que el Centro cuente con programas vacacionales



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

De acuerdo al gráfico presentado anteriormente de las 172 personas encuestadas 142 es decir el 83% les gustaría que este Centro cuente con

programas vacacionales para los niños y el 17% no quisiera que este Centro cuente con esto.

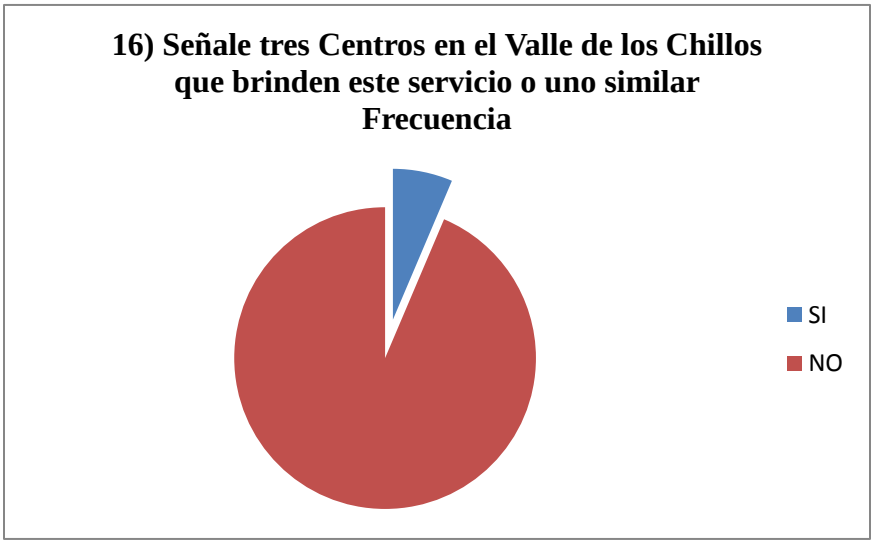
16) Señale tres Centros en el Valle de los Chillos que brinde en este servicio o uno similar

CUADRO Nº36: Padres de Familia que conocen un Centro que brinde el mismo servicio o uno similar

	Frecuencia	Porcentaje
SI	11	6%
NO	161	94%
TOTAL	**172**	**100%**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº 33: Padres de Familia que conocen un Centro que brinde el mismo servicio o uno similar**.**



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

De acuerdo a la investigación de Campo realizada se concluye que el 94% de las personas encuestas no conocen un Centro de tareas dirigidas en el Valle de los Chillos y el 6% de las personas si conocen alguno entres estos están: MERIDA, ILVEN, MERIDAN, EMDI SCHOOL, SEMILLITAS DE JOB, PEQUE MAGIC, entre otros.

2.3.3.3. Resumen de la Encuesta

CUADRO 37: RESUMEN DE LA EN ENCUESTA

PREGUNTAS	RESPUESTAS POSIBLES				
1) ¿Tiene un hijo/a que tengan de 6 a 12 años de edad?	SI 100%	NO 0%			
2) Su hijo/ a asiste a una escuela:	Particular 91%	Municipal 6%	Fiscal 3%		
3) ¿Cuál es la hora de salida de la Escuela a la que asiste su niño?	12h00 a 13h00 21%	13h00 a 14h00 67%	14h00 a 15h00 6%	15h00 a 16h00 6%	16h00 en adelante 0%
4) ¿Cuenta usted con el tiempo suficiente para ayudar en las tareas escolares a su hijo?	SI 33%	NO 67%			
5) Actualmente ¿asiste su hijo a algún centro de tareas dirigidas?	SI 9%	NO 91%			
6) ¿Le gustaría que su hijo asista a un Centro Bilingüe de Nivelación y tareas dirigidas?	SI 72%	NO 28%			
7) Califique en orden de importancia las actividades extras que desearía que preste este Centro	1) Idiomas	2) Lectura rápida	3) Computación	4) Deportes	5) Artes
8) Considera importante que este Centro cuente con servicios adicionales de:	Alimentación SI: 87%	Transporte SI: 64%	Seguro Médico SI: 54%		
9) ¿A qué hora cree conveniente que el niño debe regresar a su hogar?	15h00 a 16h00 4%	16h00 a 17h00 8%	17h00 a 18h00 70%	18h00 a 19h00 18%	19h00 a 20h00 0%

10) Considera importante que mensualmente su niño reciba un seguimiento	Psicológico SI: 87%	Médico SI: 30%	Ninguno: 5%		
11) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio?	menos de $100 9%	entre $120 y $140 53%	entre $140 y $160 26%	entre $160 y $180 5%	más de $180 8%
12) ¿Dispone usted de tiempo para asistir mensualmente a una reunión?	SI 87%	NO 13%			
13) ¿Por qué medio le gustaría que se le comunique cualquier novedad de su hijo?	Llamada Telefónica 49%	Correo electrónico 35%	Reunión con el profesor 15%		
14) Enumere en orden de importancia los aspectos que usted consideraría al momento de elegir un Centro de tareas dirigidas	Pedagogía	Infraestructura	Higiene	Ubicación	Precio
15) ¿Le gustaría que este centro cuente con programas vacacionales?	SI 83%	NO 17%			
16) Señale tres Centros en el Valle de los Chillos que brinden este servicio o uno similar	Si conocen: 6%	No conocen: 94%			

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

2.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

(KOTLER, 2002, pág. 54) "el deseo que se tiene de un determinado producto pero que está respaldado por una capacidad de pago."

2.4.1 Factores que afectan a la demanda

Para el desarrollo de este proyecto se debe hacer el análisis de una variable importante como es la demanda, la misma que depende del comportamiento de varios aspectos como son:

2.4.1.1 Dimensión del mercado

"Esto se refiere a la cantidad de población en un determinado lugar, menos población menos consumidores." (OLIVA, 2011)

En los últimos años la Parroquia de Conocoto y en si el Valle de los Chillos a tenido un crecimiento significativo de su población, lo que incrementa el número de posibles clientes.

2.4.1.2 Precios elevados

"Así como dice la Ley de la Demanda a precios más altos menores demandantes." (OLIVA, 2011)

Este proyecto esta enfocado para Familias de clase media, media-alta y alta, por lo cual el precio que tendrá este servicio es mayor en comparación con otros de estos Centros, pero esto se debe a la calidad del servicio que se ofrece.

2.4.1.3 Preferencias o gustos personales

"Esto se refiere a la decisión de cada persona, esto se debe a que la gente esta en su derecho de elegir lo que quieres consumir." (OLIVA, 2011)

Este Centro ofrece un servicio que satisface la mayoría de necesidades de los fututos clientes de Conocoto y del Valle de los Chillos, pero es cuestión de ellos al momento de elegir.

2.4.1.4 Factores externos

"Estos son como por ejemplo el clima, las temporadas del año, la moda, entre otras." (OLIVA, 2011)

Para este tipo de negocios la temporada de auge es durante el año electivo, ya que en las vacaciones baja la demanda.

2.4.1.5 Los ingresos de los productores

A menos ingresos menos productos para la demanda, este proyecto esta enfocado a familias de clase social con ingresos medios, medios-altos y altos que es el 35,90% de la Población en la Parroquia de Conocoto, los ingresos no son muy altos lo cual no vuelve interesante a los productores.

2.4.2 Cuantificación de la demanda

Para el cálculo de la demanda se propone aplicar los porcentajes detallados a continuación siguiente forman:

CUADRO Nº38: Porcentajes para la cuantificación de la Demanda.

DATOS	
Población en la Parroquia de Conocoto	82.072
Población en Edad Escolar	12,79%
Padres de Familia dispuestos a contratar este servicio	78%

Nivel económico	
Medio	22,80%
Medio-alto	11,20%
Alto	1,90%

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

La Población total de la Parroquia de Conocoto para determinar la demanda es 82.072 habitantes, de los cuales el 12,79% es población en edad escolar, de acuerdo a los niveles económicos a los que esta enfocado este proyecto el 22,80% pertenece al nivel económico medio, el 11,20% pertenece al nivel económico medio-alto y el 1,90% pertenece al nivel económico alto, de los cuales el 78% de los Padres de familia de estos niños están dispuestos a que sus hijos asistan a un Centro de Tareas Dirigidas

2.4.2.1 Población en Edad Escolar

De acuerdo al Censo realizado por el INEC en el 2010 la Parroquia de Conocoto cuenta con 82.072 habitantes, se multiplica por 12,79% que es la población en Edad Escolar

CUADRO Nº39: Cuantificación de la demanda - Población en Edad Escolar.

Población en Edad Escolar	
Población en la Parroquia de Conocoto	82.072
Población en Edad Escolar	12,79%
82072*12,79%	10497

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Los habitantes de la Parroquia de Conocoto que pertenecen a población en edad escolar es de 10.497 personas.

2.4.2.2 Nivel económico

Este proyecto está enfocado para Familias de clase social media, media-alta y alta que representan en total el 35,90% de la población Se multiplica los 10.497 que están en Edad Escolar por el porcentaje de cada nivel económico.

CUADRO Nº40: Cuantificación de la demanda – por nivel económico

Nivel económico	
Medio	22,80%
Medio-alto	11,20%
Alto	1,90%
TOTAL	35,90%

Medio	
10497*22,80%	2393

Medio-alto	
10497*11,20%	1176

Alta	
10497*1,90%	199

TOTAL	**3768**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

De la población en edad escolar de la Parroquia de Conocoto que pertenecen a las clases sociales media, media-alta y alta es de 3.768 habitantes.

2.4.2.3 Aceptación en el mercado

Después de tener la población escolar de nivel económico medio, medio-alto y alto se multiplica por el porcentaje de Padres de Familia que están dispuestos a que sus hijos asistan a este Centro.

CUADRO Nº41: Cuantificación de la demanda – Aceptación en el mercado

Aceptación	
Población en Edad Escolar del nivel económico a la que esta enfocado este proyecto	3768
Padres de Familia dispuestos a contratar este servicio	78%
3768*78%	2939
ALUMNOS	**2939**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Los niños en Edad Escolar de clase social media, media-alta y alta que sus Padres están dispuestos a que asistan a un Centro de Nivelación y Tareas Dirigidas son 2.939 alumnos.

2.4.3 Proyección de la demanda

De acuerdo a la proyección realizada por la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo se hace la proyección de la demanda, tomando en cuenta que para el 2010 ésta representa el 3.58% del total de habitantes de la Parroquia de Conocoto.

CUADRO Nº42: Proyección de la demanda al año 2020

Proyección de la demanda		
Año	Población Proyectada	Demanda 3,58%
2010	82072	2939
2011	86719	3105
2012	88422	3166
2013	90125	3227
2014	91827	3288
2015	93527	3349
2016	95223	3410
2017	96915	3471
2018	98601	3531
2019	100281	3591
2020	101954	3651

Fuente: Secretaria Nacional de Planificación y desarrollo
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

La demanda proyectada al año 2020 es de 3.651 entre 6 a 12 años de edad, de clase económica media, medial-alta y alta.

2.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA

(KOTLER, CRUZ, CÁMARA, & GARY, 2004) afirma ¨Combinación de productos, servicios, información o experiencias que se ofrece en un mercado para satisfacer una necesidad o deseo."

El análisis de la oferta ayuda a determinar la cantidad y calidad de la misma, la forma como se han atendido y se atenderá en un futuro la requerimientos o necesidades del futuro consumidor del Centro Bilingüe de Nivelación y tareas dirigidas, ayuda a conocer todos los negocios que brindan un servicio igual o similar al planteado y que se ubican en la misma zona de este proyecto.

2.5.1 Clasificación de la oferta

La oferta de un mercado se puede clasificar de acuerdo con el control que tienen los fabricantes o productores y esta clasificación es detallada a continuación:

2.5.1.1 Oferta de mercado libre

"Es aquella en la que existe gran número de compradores y vendedores y el producto está tipificado, de tal manera que la participación en el mercado está determinada por la calidad, el precio y el servicio al consumidor¨ (SAPAG C. , 2003)

2.5.1.2 Oferta oligopólica

"Se caracteriza porque el mercado se encuentra dominado por solo unos cuantos productores. Ellos determinan la oferta, los precios y normalmente acaparan una gran cantidad de materia prima para su industria, es muy difícil tratar de entrar a un mercado dominado por estos productores. (SAPAG C. , 2003)

2.5.1.3 Oferta monopólica

> “Es aquella en la que existe un solo productor del bien o del servicio y por tal motivo, domina totalmente el mercado imponiendo calidad, precio y cantidad.” (SAPAG C. , 2003)

2.5.2 Oferta del proyecto

El Centro de Nivelación y Tareas Dirigidas de acuerdo a las especificaciones anteriores se encuentra dentro de la oferta competitiva o de mercado libre debido a que cumple con las siguientes características:

- Los productores o prestadores de este servicios tienen una libre competencia.

- En el Valle de los Chillos, son pocos los lugares que ofrecen el servicio de tareas dirigidas, sin embargo hay varios Centros de cuidado infantil o guarderías que dan esté como un servicio adicional, por lo cual hay una cantidad considerable de oferentes, lo cual hace que ninguno de ellos influya individualmente sobre los precios o las cantidades a ser ofrecidas en el mercado.

- En el Valle de los Chillos, los oferentes a pesar de que la mayoría no se dedica específicamente a esto ofrecen un servicio similar que no varía significativamente entre sí, los servicios son relativamente semejantes entre los competidores, la diferenciación debe darse en la calidad del servicio y el precio del mismo.

- El mercado se auto regula.

- En el Centro que se está proponiendo los que influyen sobre precio y calidad del servicio son los compradores.

2.5.3 Factores que influyen en la oferta

Este proyecto que se está desarrollando al momento de ponerlo en marcha hay varios factores que condicionan su oferta, los mismos que son detallados a continuación:

2.5.3.1 El precio de otros servicios

(KOTLER & ARMSTRONG, FUNDAMENTOS DE MARKETING, 2003) afirma que precio es: “la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es las suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio.

El mercado al cual se enfoca este proyecto tiene pocos competidores debido a que los precios de venta no son altos en comparación a los costos de producción, lo que hace que la rentabilidad no sea muy alta y por ende no se hace atractiva para los oferentes.

2.5.3.2 El precio de los factores productivos

Los factores que intervienen para la producción se debe tomar en cuenta que no son muy representativos para la prestación de este servicio son poco, los cuales no tienen un incremento de costos constantes más bien tratan de mantener los precios, lo que puede hacer que exista más oferente,

2.5.3.3 La tecnología

Tomando en cuenta que en la actualidad la tecnología es un factor muy importante, el Centro contará con todos los equipos necesarios para estar siempre a la vanguardia y fomentar el desarrollo de los niños, esto hace que al contrario de las empresas productoras de bienes incremente los costos de ventas o producción.

2.5.3.4 Las expectativas

Son las expectativas que tengan los empresarios fabricantes de los bienes y servicios sobre el futuro del mercado influyen directamente en la oferta.

Se debe tomar en cuenta que el Ecuador es un país donde el Gobierno tiene cambios constantes y en cualquier momento se puede dar cambios o regulaciones en los precios de reglamentos, agua, luz, teléfono u otros factores que afecten en la producción de este tipo de negocios, lo cual de igual manera incrementa costos.

De acuerdo a lo analizado anteriormente la oferta actual en el mercado es poca y no tendrá un incremento significativo de las cantidades ofrecidas por los oferentes.

2.5.4 Oferta actual

2.5.4.1 Competencia Directa

"Son las empresas o negocios que venden un producto igual o casi al que se mete en el mismo mercado, lo que hace que dos o más empresas busquen a los mismos clientes para venderles el mismo producto." (SOTO, 2013)

CUADRO Nº43: Cuadro de competidores indirectos

Nombre	Localización	Nº de alumnos	Personal Calificado	Nivelación	Valor	Horarios	Valor de la matricula	Mensualidad
MERIDA	Parque de San Rafael	12	1 Profesor	Si	$20 la hora	Hasta 18:30	25,00	90,00
CENTRO DE DESAROLLO INFANTIL "OC MANDINE"	Conocoto	6	Parvularios	No tiene	--	Hasta 18:00	30,00	100,00
TESORO INFANTIL	La Bocatoma	9	1 Profesor	Solo alumnos	--	Hasta las 18:00	35,00	95,00
CENTRO "ARBOLEDA"	Conocoto	9	No tienen	Si	$15 la hora	Hasta 17:30	30,00	90,00
MAGIC PEQUES	Conocoto	10	No tienen	No tiene	--	Hasta 18:00	20,00	80,00
SEMILLITAS DE JOB	Conocoto	8	No tienen	No tiene	--	Hasta 18:00	25,00	100,00

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Nombre	Servicios adicionales				Actividades extras	Infraestructura	
	Alimentación	Transporte	Médicos	Psicológicos		Local	Áreas verdes
MERIDA	40,00	30,00	No tiene	por pedido	Inglés	Pequeño	No tiene
CENTRO DE DESARLLO INFANTIL "OC MANDINE"	35,00	No tienen	No tienen	No tienen	Inglés	Mediano	Mediano
TESORO INFANTIL	45,00	No tienen	Por pedido	por pedido	Ninguna	Mediano	Mediano
CENTRO "ARBOLEDA"	40,00	No tienen	Por pedido	No tienen	Ninguna	Pequeño	No tienen
MAGIC PEQUES	35,00	No tienen	No tienen	No tienen	Ninguna	Mediano	Mediano
SEMILLITAS DE JOB	40,00	No tienen	Por pedido	No tienen	Ninguna	Pequeño	No tienen

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Para el cálculo de la competencia directa se toma en cuenta la cantidad de guarderías o centros de tareas dirigidas que estén cerca al lugar que se propone para el desarrollo de este proyecto y el total de alumnos que tiene estos.

CUADRO Nº44: Cuantificación de la competencia directa

Descripción	Cantidad
Alumnos	54
Centros	6

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Los centros que brindan este Servicio en Conocoto y sus alrededores son 6 que cuentan en total con 54 alumnos.

2.5.4.2 Competencia Indirecta

"Son las empresas o negocios que intervienen en el mismo mercado y clientes buscando satisfacer una misma necesidad con productos sustitutos." (SOTO, 2013)

Como competencia indirecta ya que ofrece un servicio sustituto al que se esta proponiendo en este proyecto se considera a "ILVEN INTERNACIONAL", un Centro que da cursos de lectura veloz, hábitos de estudio y memoria. Como una estrategia de mercado se trabajará en conjunto con esté, ya que ellos serán los que una vez por semana los días viernes en las instalaciones del Centro impartirán el curso de lectura rápida, siendo esta una forma de posicionamiento en el mercado.

- **ILVEN INTERNACIONAL**

CUADRO Nº45: Competencia Indirecta

Nombre de la empresa:	ILVEN INTERNACIONAL
Servicio que brinda:	Lectura veloz, hábitos de estudio y memoria
Precio:	entre $1000 a $ 1300
Ubicación:	Parque de San Rafael

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

2.5.5 Proyección de la Oferta

De acuerdo a la proyección realizada por la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo se hace la proyección de la oferta, tomando en cuenta que para el 2010 ésta representa el 0.06% del total de habitantes de la Parroquia de Conocoto

CUADRO Nº46: Proyección de la Oferta

Proyección de la oferta	
	Oferta
Año	**0,06%**
2014	54
2015	55
2016	56
2017	57
2018	58
2019	59
2020	60

Fuente: INEC
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

La oferta proyectada para el año 2020 es de 60 alumnos, que asistirán a Centros de Nivelación y Tareas Dirigidas en el Valle de los Chillos.

2.6 DEMANDA INSATISFECHA

Esta ayuda a determinar la demanda insatisfecha para el Centro que se está proponiendo en este proyecto. Para hacer este cálculo se debe restar de la demanda la oferta para que de como resultado la demanda insatisfecha.

(BACA URBINA, 2001) afirma que: "La demanda insatisfecha es la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo"

CUADRO Nº47: Demanda Insatisfecha

Proyección de la demanda	
Año	**Niños en Edad Escolar**
2014	3288
2015	3349
2016	3410
2017	3471
2018	3531
2019	3591
2020	3651

Proyección de la oferta	
Año	**Número de alumnos**
2014	54
2015	55
2016	56
2017	57
2018	58
2019	59
2020	60

Demanda Insatisfecha	
Año	**Alumnos**
2014	3234
2015	3294
2016	3354
2017	3414
2018	3473
2019	3532
2020	3591

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

De acuerdo a los cuadros anteriores se puede concluir que los niños en edad escolar de clase social media, media-alta y alta que sus Padres están dispuestos a que asistan a un Centro de Nivelación y tareas Dirigidas es de 3.288 alumnos de todos estos solo asisten a un Centro 54 niños en el año 2014, por lo tanto la diferencia entre estos es la demanda insatisfecha 3.234 los mismo que puede haber la probabilidad que consuman este servicio en los años futuros.

2.7 MARKETING MIX

"La clave de la rentabilidad a largo plazo en cualquier actividad profesional es la creación de un servicio que satisfaga las necesidades y los deseos de los clientes, que facilite el intercambio y les proporcione un valor. Estos servicios se crean a través de la interacción de un conjunto de herramientas que se conoce como combinación de marketing (marketing mix). Nosotros definimos esta técnica como un conjunto de herramientas tácticas y controlables que la empresa combina para producir el resultado que desea en el mercado objetivo." (KOTLER, BLOOM, & HAYES, EL MARKETING DE SERVICIOS PROFESIONALES, 2004)

"En el año de 1981 los autores Bernard Boom y María Bitner agregan al método tradicional tres nuevas P's al modelo original incluyendo: Personas, Procesos y Evidencias Físicas. Es así como este nuevo modelo de las 7p's considera el factor humano dentro del proceso de comercialización, al servicio y al entorno físico que acompaña la entrega de dicho servicio. Todos estos aspectos ignorados en el modelo anterior." (ANDRADE, 2010)

Pensando en el Marketing mix viene a la cabeza el tradicional conformado por las 4p's, las cuales son: Producto, Precio, Plaza y promoción. Pero muchas veces no se toma en cuenta que esté no es adecuado para utilizar en todas las empresas, esté puede ser útil pero no es suficiente para realizar una planificación adecuada.

El proyecto que se esta desarrollando es la implementación de un Centro de Nivelación y Tareas Dirigidas, el cual brinda un servicio por lo que se adapta mejor el nuevo modelo de las 7p's, ya que esté es favorable para las empresas de servicio y para los entornos intensivos de conocimiento.

Este nuevo modelo está conformado por las siguientes variables:

GRÁFICO Nº 34: Marketing Mix



Elaborado por: Jhoselyne Almeida

2.7.1 Servicio

Según, Etzel y Walker es: "actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción ideada para brindar a los clientes satisfacción de deseos o necesidades."

Este proyecto ofrece un servicio enfocado para niños entre 6 a 12 años de edad que estén cursando por la Escuela y que por cualquier motivo necesitan una apoyo al momento de realizar sus tareas escolares.

El Centro Bilingüe de Nivelación y Tareas Dirigidas entiende que sus clientes son primero, por lo cual la calidad del servicio es vital, buscando siempre satisfacerles a ellos cumpliendo con todas sus necesidades, deseos o expectativas, lo cual facilita el posicionamiento en el mercado.

Horarios de atención:

Servicio al cliente: 9h00 a 18h00

Tareas Dirigidas: De 12h00 a 18h00

Nivelación: De 12h00 a 18h00

De acuerdo a la investigación de campo realizada se puede ver que el servicio que requiere los futuros clientes son los siguientes:

- A poyo de un personal calificado a los niños al momento de realizar sus Tareas Escolares.

- Refuerzo por parte de los docentes del Centro a los conocimiento aprendidos por los niños en clase.

- Nivelación por un personal calificado en las materias que por cualquier motivo los niños necesiten entender o afirmar sus conocimientos.

- Transporte de puerta a puerta.

- Servicio de alimentación balanceada.

- Cuidado del comportamiento y aseo de los niños.

- Actividades extras como son: inglés, lectura rápida, Computación, Deportes y Artes que ayudan al desarrollo de los niños.

- Seguimiento mensual Psicológico a todos los niños y citas de acuerdo a las necesidades de los niños.

- Atención médica de acuerdo a las necesidades de los niños.

- Información constante acerca del desarrollo de los niños.

- Campamentos Vacacionales.

2.7.2 Precio-Intercambio

"En el sentido más estricto la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio." (KOTLER & ARMSTRONG, FUNDAMENTOS DE MARKETING, 2003)

Para este proyecto la fijación del precio es una actividad clave para incursionar, participar y posicionarse en el mercado, ya que esté depende de aspectos externos como la capacidad de los consumidores o futuros clientes para satisfacer su necesidad de asistir a este Centro de Nivelación y Tareas Dirigida, a la vez aspectos internos importantes que son cubrir costos de operación y conseguir las ganancias esperadas.

Se debe tomar en cuenta que dentro de los costos de operación o producción de este proyecto está el pago a los maestros calificados con los que cuenta el Centro, la amplia infraestructura la cual debe estar en constante mantenimientos y óptimas condiciones de acuerdo a las necesidades de los niños, a la vez se debe contar con todos los implementos para las varias actividades y servicios adicionales que ofrece esté.

Los precios que maneja este Centro son por:

- Matricula

- Pensión mensual del servicio de tareas dirigidas

- Precio del servicio de nivelación.

- Cursos vacacionales.

- El porcentaje de ganancia por los servicios tanto de alimentación y transporte.

- Porcentaje por inscripción a los cursos de lectura rápida.

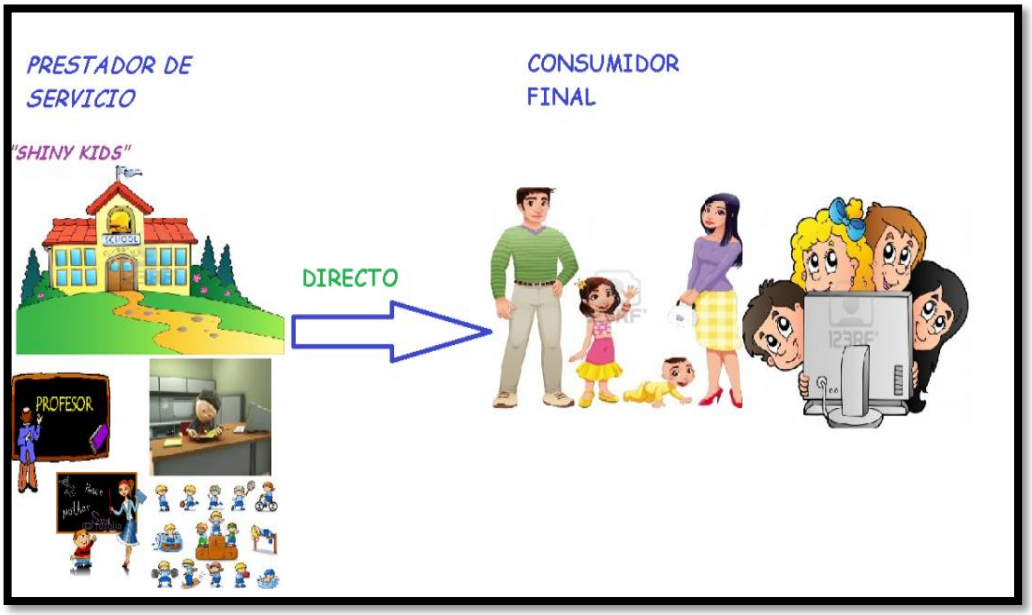
El centro va a iniciar sus operaciones con precios fijados de acuerdo a los de la competencia directa, para de este modo poder llamar la atención de los clientes, después de darse a conocer en el mercado y lograr un posicionamiento se puede pensar en una alza de los mismos, debido a que los clientes conocen el servicio de calidad que esté brinda.

2.7.3 Plaza o Distribución

Según Ferrell, Hirt, Adriaenséns, Flores y Ramos es: "un acto de hacer que los productos o servicios estén disponibles para los clientes en las cantidades necesarias."

El Centro Bilingüe de Nivelación y Tareas Dirigidas de este proyecto lleva a cabo un conjunto de actividades para que el servicio sea de fácil adquisición para el consumidor final, el cual por el hecho de ser un elemento intangible la distribución del mismo debe ser por un canal directo, idóneo para este tipo de empresas ya que permite que el fabricante o prestador de servicios llegue directamente a sus clientes o consumidores, sin valerse de un intermediario.

GRÁFICO Nº 35: CANAL DE DISTRIBUCIÓN



Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Este método de distribución tiene algunas ventajas como el control directo de como se está llegando a los clientes, por lo cual se debe contar con un personal calificado para que la imagen de la empresa sea intachable, logrando que los

consumidores o simplemente para las personas que visitan el Centro, se lleven una buena imagen del mismo, el cual es un apoya fundamental al posicionamiento del mercado.

A la vez se debe tomar en cuenta que en el capítulo del estudio técnico se va a elegir la ubicación adecuada para llevar a cabo este negocio, la misma que cuente con todas las comodidades para los clientes, lugar estratégico para tener una cobertura amplia y facilidad de transporte.

2.7.4 Promoción

(KOTLER, CRUZ, CÁMARA, & GARY, 2004) afirma "la cuarta herramienta del Marketing, donde se incluyen diversas actividades que se desarrollan en las empresas para comunicar los atributos de sus servicios y persuadir a su público objetivo para que lo adquieran"

El Centro Bilingüe de Nivelación y Tareas Dirigidas por ser nuevo, debe darse a conocer, comunicar y persuadir destacando los beneficios que ofrece esté a los posibles clientes, convenciéndoles que su servicio cuenta con una variedad de características singulares y únicas de la empresa, las cuales son una ventaja que hacen la diferencia frente a la competencia, logrando influir en el comportamiento

de ellos para que busquen y prefieran el servicio, alcanzando un posicionamiento rápido en el mercado.

La promoción debe estar de acuerdo a los objetivos de la empresa, ya que está ayuda a cumplir con los mismos, de acuerdo esto a continuación se realiza un plan promocional adecuado en el cual consta aspectos como: la Publicidad, Promoción de Ventas, Marketing Directo, Relaciones Públicas y Venta Personal, con el fin de promover resultados.

2.7.4.1 Publicidad

> (O´GUINN, ALLEN, & SEMENIK, 1999) Afirma. "Un esfuerzo pagado, transmitido por medios masivos de información con objeto de persuadir."

Para hacer la publicidad del Centro se debe tomar en cuenta los puntos detallados a continuación para que la misma este correctamente direccionada.

CUADRO Nº49: Las 6M's de la Planeación de la Comunicaciones

Las 6M's de la Planeación de las Comunicaciones de las Empresas	
Mercado	Padres de Familia que tengan niños entre 6 a 12 años de edad que estén cursando la Educación Primaria
Misión	Dar a conocer a los futuros clientes potenciales acerca del servicio de excelencia que brinda el Centro
Mensaje	* El personal calificado * Servicio de calidad y calidez * Amplia infraestructura-áreas verdes * Metodología de enseñanza a la vanguardia * El desarrollo de los niños
Medios	*** Prensa:** Período "Correo del valle" * **Revista:** "El Valle" * **Internet:** Página web del centro, Facebook, Twitter, páginas de anuncios *** Volantes:** Se entrega volantes en las Escuelas y lugares estratégicos. *** Vallas publicitarias:** en lugares estratégicos.
Money	El Presupuesto destinado a la publicidad es mediano, debido a que por ser una empresa nueva se debe dar a conocer
Medición	Por la acogida que se tenga en el mercado-ventas

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

2.7.4.2 Promoción de Ventas

(STANTON, BRUCE J., & ETZEL, 2007) afirma: "los medios para estimular la demanda diseñados para completar la publicidad y facilitar las ventas personales."

El Centro utiliza estrategias las cuales ayudan a incrementar las ventas como son: por introducción de la empresa en el mercado se exonera a los nuevos clientes del pago de la matricula, Descuentos en el pago de la pensión, break gratis. Por inscripción de dos personas descuentos, descuentos por contratación del servicio por todo el año electivo, presentación en ferias.

2.7.4.3 Marketing Directo

(KOTLER & ARMSTRONG, FUNDAMENTOS DE MARKETING, 2003), "consiste en las conexiones directas con consumidores individuales seleccionados cuidadosamente, a fin de obtener respuestas inmediatas y cultivar relaciones duraderas con los clientes."

Con el fin de captar clientes se utiliza el correo electrónico, tanto como llamadas telefónicas a personas referidas para llegar más directo a los que podían ser futuros clientes.

2.7.4.4 Relaciones públicas

(CUTLIP & CENTER, 2001, pág. 37)son: "la función directiva que establece y mantiene relaciones mutuamente beneficiosas entre su organización y los públicos de los que depende su éxito o fracaso."

Para lograr fortalecer los vínculos con otras empresas tanto privadas como públicas se realizará exposiciones de los niños en: pintura, artes, inglés, computación, etc. En si de todos los avances que tiene la empresa, eventos como mañana deportivas, agasajo navideño, celebración de las fiestas de Quito, labor social de los niños con sus familias, etc.

2.7.4.5 Venta personal

(KOTLER & GARY, FUNDAMENTOS DE MARKETING , 2003, pág. 470) Afirma: “la presentación personal que realiza la fuerza de ventas de la empresa con el fin de efectuar una venta y cultivar relaciones con los clientes.”

La mejor forma de llegar a los clientes es por medio de la comunicación interpersonal se puede dar a conocer las virtudes del Servicio que brinda este Centro, parte muy importante también es el servicio al cliente que se les brinde, esté da mucho que decir de la empresa ya que es la primera impresión que ellos se llevan.

2.7.4.6 Boca a Boca

Una de las mayores debilidades que puede tener el centro es la desconfianza de los Padres de Familia por ser nuevo, razón por la cual este medio de promoción es el más económico y efectivo, ya que se da, de persona a persona informando sobre el servicio por medio de

recomendaciones lo cual genera confianza y credibilidad a personas con estilos de vidas y situaciones similares.

2.7.5 Personal

2.7.5.1 Interno

Se refiere a las personas que trabajan directamente para la empresa como son: los representantes de la empresa, el personal de servicio al cliente y administrativo y los docentes.

El Centro se caracteriza por contar con personal calificado por lo que se debe cumplir con las siguientes actividades:

- Establecer procesos correctos de reclutamiento del personal.

- Dar capacitaciones al personal.

- Motivar siempre al personal para que se note el compromiso de ellos con el Centro.

- Calidez y calidad es característica principal de la gente que trabaja para este Centro.

- La calidad del servicio debe verse en los niños (clientes) que asisten al Centro.

2.7.5.2 Externo

Se refiere a los proveedores como son: servicio de alimentación, transporte, médico, psicólogo.

En cuanto a ellos se va a hacer un proceso de selección para que estos también sean de calidad.

2.7.6 Procesos

En el siguiente capítulo del estudio técnico se estructurara los procesos, los cuales son un conjunto de actividades que deben funcionar correctamente tanto de los servicio que se brinda y en si todos los que realiza la empresa, ya que si estos funcionan sin ocasionar problemas, se garantiza que el servicio que se brinda es de excelencia, el cual da a los clientes una experiencia confortable.

2.7.7 Evidencias Físicas

El Centro brinda un servicio netamente educativo, por lo cual toda la infraestructura tendrá un ambiente adecuado que se pueda ver la diferencia desde las apariencias físicas que este brinda un servicio de calidad, para que los clientes (niños y Padres de Familia) puedan sentirse a gusto, ya que esto hará que ellos vuelvan y prefieran el servicio.

3. ESTUDIO TÉCNICO

"El estudio técnico del plan de negocios completa la forma en que se va a llevar a cabo todo el proceso destinado a generar los productos o servicio que tu empresa va a ofrecer" (PALACIOS, 2012)

Se debe tomar en cuenta que esté estudio es fundamental para un proyecto de inversión, debido a que analiza varios aspectos como de localización, producción óptima para la utilización eficaz y eficiente de los recursos disponibles, entre otros ilustrando así todos los factores influyentes para el correcto desarrollo del proyecto.

También es una herramienta esencial para el estudio financiero, debido a que en este se relacionan la mayoría de elementos que tienen incidencia sobre la magnitud de los costos y la inversión que se debe efectuar a la hora de poner en marcha el proyecto para sustentar sus operaciones pertinentes.

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

"El tamaño de un proyecto está definido por la capacidad de producción que tiene este en un período determinado" (BACA, 2006)

El tamaño del proyecto puede influir en el éxito o fracaso de este, ya que si se establece una capacidad menor que la requerida se puede incurrir en pérdida de oportunidades para lograr colocar el servicio en el mercado, caso contrario una cantidad excesiva puede también generar pérdidas por el incremento en los costos fijos y un monto mayor en las inversiones en equipos e instalaciones.

Tomando en cuenta que la producción óptima, es aquella donde los costos son menores y la rentabilidad es mayor, para lo cual se debe analizar varias alternativas y condiciones que puedan afectarlo, para lograr el uso eficaz y eficiente de los recursos disponibles para la prestación del servicio que se ofrece.

3.1.1 Factores que determinan el tamaño del proyecto

Para determinar el tamaño de este proyecto se debe tomar en cuenta varios aspectos condicionantes que pueden afectar en el desarrollo del mismo como son:

3.1.1.1 Factores determinantes

Factor Demanda del Mercado

La demanda es un factor importante en el desarrollo de este proyecto, ya que condiciona el tamaño del mismo, la cantidad que este negocio pretende ofertar en el mercado debe ser compatible con la magnitud de la demanda.

Para lo cual se toma en cuenta la demanda insatisfecha calculada en el capítulo anterior, ya que estos son los posibles consumidores que pueden formar parte de la clientela potencial del Centro que se esta proponiendo en este proyecto, a los cuales se puede captar mediante la calidad y diferenciación del servicio frente al de la competencia.

CUADRO Nº50: Demanda Insatisfecha captada

Demanda Captada			
Años	**Demanda Insatisfecha**	**% de Captación**	**Demanda Captada**
2014	3234	0,95%	30,73

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Se pudo determinar que la demanda insatisfecha para el año 2014 es de 3.234, de la cual el proyecto en el primer año se propone cubrir un 0,95% que corresponde a 31 personas.

Es decir este Centro atenderá mensualmente a 31 personas, para lo cual se cuenta con 3 profesoras para atender a 3 grupos de entre 9 a 10 niños divididos por edades y ubicados en un aula por grupo.

Factor Materia Prima e insumos

La materia prima e insumos para un Centro de Nivelación y Tareas dirigidas no es un factor que dificulte su funcionamiento tomando en cuenta que existen varios proveedores locales que pueden abastecer con la cantidad y calidad de las necesidades del negocio, la disponibilidad de los mismos no son un problema ya que no existe escases, los precios son cómodos y de fácil transportación.

El Centro de Nivelación y Tareas Dirigidas es una empresa organizada que hace el abastecimiento de las mismas con anticipación y se cuenta con varios opciones de proveedores (Bazar Jorgito, Tía Tula, Paco, entre

otras) entre ellos algunos cercanos que satisfagan cualquier necesidad en el menor tiempo posible.

3.1.1.2 Factores condicionantes

Factor Tecnología y equipos

Tomando en cuenta que en la actualidad la tecnología tiene una evolución importante, el Centro que se está proponiendo en este proyecto, contará con los equipos tecnológicos necesarios para mantener a los clientes a la vanguardia, satisfaciendo las necesidades de los mismos, ya que esta en las manos de esté la formación de niños que son el futuro del país, lo cual será un factor diferenciador ante la competencia.

Para que el Centro que se propone en este proyecto tenga una educación efectiva, debe ser capaz de adaptarse a cualquier cambio tanto social como tecnológico, por lo cual es indispensable la inclusión de la tecnología.

Se debe considerar el tamaño y espacio con el que se cuenta para los equipos que serán utilizados en el proyecto, como son: equipos de

computación, equipos de audio y video, internet, entre otros es necesario para su correcta utilización y funcionamiento.

Factor capacidad Financiera

Para poner en marcha el negocio que se está proponiendo en este proyecto, se debe tomar en cuenta el financiamiento del mismo el cual se logrará a través de recursos propios y externos.

En cuanto a los que son recursos propios ya se cuenta con las instalaciones y el resto se realiza mediante las aportaciones de los socios y recursos externos como es el crédito de instituciones financieras tanto público como privado a corto o largo plazo, esta decisión se tomara después de analizar cuál de estas representa mayor beneficio para el proyecto.

Factor mano de obra

Uno de los mayores problemas sociales del Ecuador es el desempleo que existe en esté, el proyecto que se está desarrollando viene a ser oportunidad para varias de estas personas, ya que es una fuente de empleo

por lo cual no representa un problema al momento de reclutar el personal necesario para poner en marcha el negocio.

Este Centro se caracteriza por contar con el suficiente personal calificado, para brindar un servicio de calidad, se tiene un estricto proceso de selección de personal para el cual se crea perfiles de puestos y los aspirantes deben cumplir con todos los requisitos necesarios para llenar las vacantes.

También se debe tomar en cuenta que este centro no solo trata bien a sus clientes sino también a todas las personas que trabajan para esté, por lo cual será un lugar predilecto al momento de buscar trabajo.

3.1.2 Tamaño óptimo

Se determinará en el Estudio Financiero después de definir costos, cual es la producción óptima para este proyecto, en este capítulo se realiza un análisis cualitativo de acuerdo a la capacidad física y a la demanda insatisfecha.

El Centro Bilingüe de Nivelación y tareas dirigidas tiene una capacidad de hasta 40 alumnos, en el primer año se pretende cubrir el 0,95% de la demanda

insatisfecha que es entre 25 a 31 alumnos en el periodo normal escolar del régimen Sierra que va desde el mes de Septiembre hasta Julio del siguiente año, en los dos meses restante se organizara cursos vacacionales y clases de nivelación por todo el año, esto dependerá de la respuesta que tenga los consumidores ante el servicio que se ofrece.

3.2 LOCALIZACIÓN

Este análisis ayuda a determinar la mejor ubicación para implementar este proyecto, mediante el estudio de varios aspectos tanto macros como micros que pueden afectar en el desarrollo del negocio, con el fin de lograr una máxima ganancia con un costo de operaciones mínimo.

3.2.1 Macro Localización

Mediante el análisis de las variables macros lo que se busca es definir la zona general donde se debe instalar el Centro bilingüe de Nivelación y Tareas dirigidas, de acuerdo a varios factores que pueden influir.

CUADRO Nº51: Macro localización

Macro localización	
País	Ecuador
Región	Sierra
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Parroquia	Conocoto

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº 36: Mapa de macro localización



Elaborado por: Jhoselyne Almeida

3.2.1.1 Factores que influyen en la macro localización de un proyecto

- Transporte
- Mano de Obra

- Materias Primas
- Servicios Básicos
- Terrenos
- Mercado
- Condiciones de vida
- Leyes y reglamentos
- Clima
- Actitud de la Comunidad

Transporte: en el Valle la mayoría de familias cuenta con su vehículo propio, a pesar de eso esté cuenta con varias opciones de movilización para sus habitantes.

Mano de obra: en la Parroquia de Conocoto debido a su gran cantidad de habitantes se puede conseguir mano de obra calificada y con un nivel salarial menor al del Distrito Metropolitano de Quito.

Suministros para el funcionamiento: tiene fácil abastecimiento, debido a que cuentan con establecimientos comerciales de todo tipo cercanos, lo cual agilita las gestiones de abastecimiento.

Servicios básicos: este proyecto debe contar con todos los servicios como agua, luz, teléfono, alcantarillado, aseo. Por lo cual la ubicación no debe ser un obstáculo para el abastecimiento de estos.

Terrenos: El Valle de los Chillos y en si Conocoto puede ofrecer amplios lugares para el desarrollo de este proyecto, los mismos que aparte de contar con cómodas instalaciones también cuentan con amplios espacios verdes, lo cual es favorable en el desarrollo de los niños y a la vez es uno de los aspectos que los Padres de Familia toman en cuenta al momento de elegir un lugar para sus niños.

Mercado: este proyecto esta enfocado para beneficiar a varias familias del Valle de los Chillos, debido a que constantemente se dan casos en los que los Padres de Familia por el trabajo u otros motivos no cuentan con el tiempo necesario para dirigir las tareas de sus niños, por lo cual es importante elegir la ubicación que sea más accesible para los futuros clientes.

Condiciones de vida: este proyecto está enfocado para familias de clase media, media-alta y alta, debido al costo de vida que se tiene en el Valle de los Chillos, se puede encontrar con mayor facilidad gente de la clase social requerida.

Leyes y reglamentos: de acuerdo a las características del negocio, no existe algún trámite especial al cual se deba someter el mismo con las diferentes entidades locales. Cabe recalcar que la Parroquia Conocoto pertenece al Distrito Metropolitano de Quito.

Clima: en Conocoto y en si del Valle de los Chillos es un clima cálido y acogedor en comparación con el del Distrito Metropolitano de Quito que tiende a ser más frío.

Actitud de la comunidad: la Parroquia de Conocoto a pesar de ser rural cuenta con varios Establecimientos Educativos, Clínica, varios Centros de Salud, lugares de recreación, Establecimientos Comerciales de todo tipo, por lo cual este servicio no representa ningún riesgo, ni una molestia para los moradores de está más bien ellos tienen una actitud positiva ante el emprendimiento y este proyecto beneficiara a varios de ellos.

Vías de acceso: la Parroquia de Conocoto cuenta con varias vías de acceso, como son la Autopista General Rumiñahui, el antiguo camino a Quito, la Av. Ilaló entre las principales y varias vías alternas, por lo cual el proyecto tiene fácil acceso, ya que todas se encuentran en perfecto estado.

Tráfico: en los últimos años la cantidad de vehículos que existen en el Valle de los Chillos ah incrementado y por ende el tráfico, pero a pesar de esto Conocoto es uno de los pocos lugares en el Valle de los Chillos en donde la congestión no tiene la misma densidad.

Población: Conocoto y en si las Parroquias que conforman el Valle de los Chillos a pesar de ser Parroquias rurales del Distrito Metropolitano de Quito, es uno de los lugares predilectos al momento de elegir una vivienda, por lo cual en los últimos años estas han tenido un crecimiento significativo en lo que se refiere al número de habitantes.

3.2.2 Micro Localización

Determinación de un lugar especifico, dentro de la macro zona el que cumpla con todas las características para el desarrollo de este proyecto.

Para lo cual se hace el análisis entre tres lugares propuesto a continuación:

Zona A: Juan Montalvo y Leónidas Plaza (Seis esquinas).

Zona B: Urbanización del banco del Pichincha.

Zona C: Urbanización San José del Valle.

- **Cercanía de Establecimientos Educativos:** la ubicación que se elija para este proyecto debe ser el que cuente con mayor número de Establecimientos Educativos cercanos, ya que esto reducirá el costo del transporte y el tiempo invertido en la movilización de los niños.

3.2.2.1 Factores que influyen en la micro localización de este proyecto:

Transporte: se debe tomar en cuenta la facilidad de movilización que hay en el lugar que se va elegir, debido a que tanto para los Padres de familia, los niños y los empleados, deben tener no solo la opción de llegar en su vehículo propio, sino deben contar con alguna otra forma de acceso.

Seguridad: los clientes potenciales de este Centro serán Padres de familias que tengan niños entre 6 y 12 años de edad, tomando en cuenta que el trabajar con niños desde corta edad es de gran responsabilidad para esta empresa, la seguridad con la que cuente esté es un aspecto importante a considerar al momento de elegir.

Tamaño del sitio: este es importante ya que mientras más comodidades, espacios verdes para los niños, espacio para cada actividad que vayan a realizar fomenta el desarrollo integral de los niños y de igual manera un aspecto importante a tomar en cuenta por los Padres de Familia al momento de elegir.

Población cercana: mientras mayor número de personas habiten en los alrededores es mejor debido a que estos pueden convertirse en clientes potenciales.

Competencia en el sector: se debe ver el lugar donde existan la menor competencia posible.

Cercanía de fuentes de abastecimiento de materia primas e insumos: para minimizar el costo de operaciones mientras más cercano sea las fuentes de abastecimiento será mucho mejor.

Parqueaderos: la comodidad y la seguridad con la que cuenten los padres de familia al momento de acudir al establecimiento y poder dejar sus vehículos sin ningún inconveniente, será parte de los aspectos que se debe tomar en cuenta para elegir el lugar.

Cercanía del centro de la Parroquia: entre las tres opciones el que se encuentre más cercano al centro de Conocoto será el que mayor de cliente pueda tener.

3.2.2.2 Método cualitativo por puntos

Hay varios métodos para la elección de la ubicación adecuada pero este es el más conveniente para comparar entre las tres opciones.

"Este método consiste en definir los principales factores determinantes de una localización, para asignarles valor ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se les atribuye. El peso relativo, sobre la base de una suma igual a uno, depende fuertemente del criterio y experiencia del evaluador." (CÓRDOBA, 2006)

Mediante este análisis ayuda de manera equitativa a comparar entre las tres opciones cual es la mejor para ubicar este negocio o empresa.

La calificación se hace de acuerdo a la escala de 0 a 10

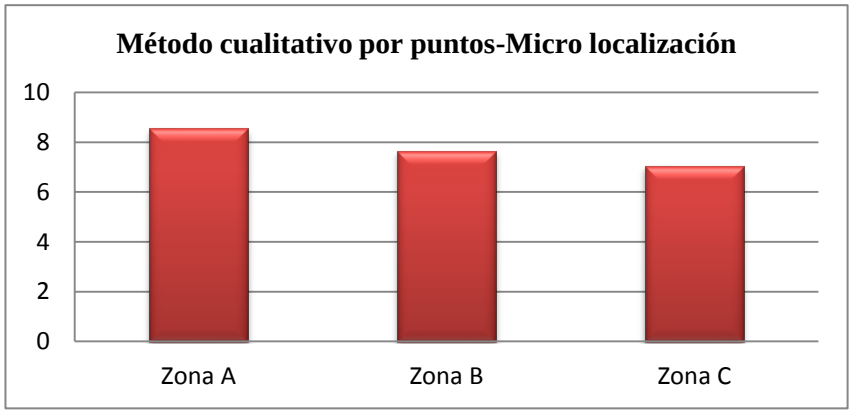
CUADRO Nº52: Método cualitativo por puntos-Micro localización

		Zona A		Zona B		Zona C	
Factor	**Peso**	**Calf**	**Pond**	**Calf**	**Pond**	**Calf**	**Pond**
Establecimientos Educativos cercanos	0,10	7	0,70	9	0,90	6	0,60
Transporte	0,10	9	0,90	7	0,70	6	0,60
Seguridad	0,10	9	0,90	7	0,70	8	0,80
Tamaño del local	0,10	8	0,80	8	0,80	9	0,90
Población cercana	0,10	9	0,90	7	0,70	8	0,80

Competencia en el sector	0,15	8	1,20	9	1,35	8	1,20
Fuentes de abastecimiento cercanas	0,05	9	0,45	7	0,35	7	0,35
Parqueaderos	0,10	9	0,90	9	0,90	8	0,80
Costo de arriendo	0,15	9	1,35	6	0,90	5	0,75
Centro recreacionales	0,05	9	0,45	7	0,35	5	0,25
TOTAL	**1,00**	**86**	**8,55**	**76**	**7,65**	**70**	**7,05**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

GRÁFICO Nº 37: Método cualitativo por puntos-Micro localización



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

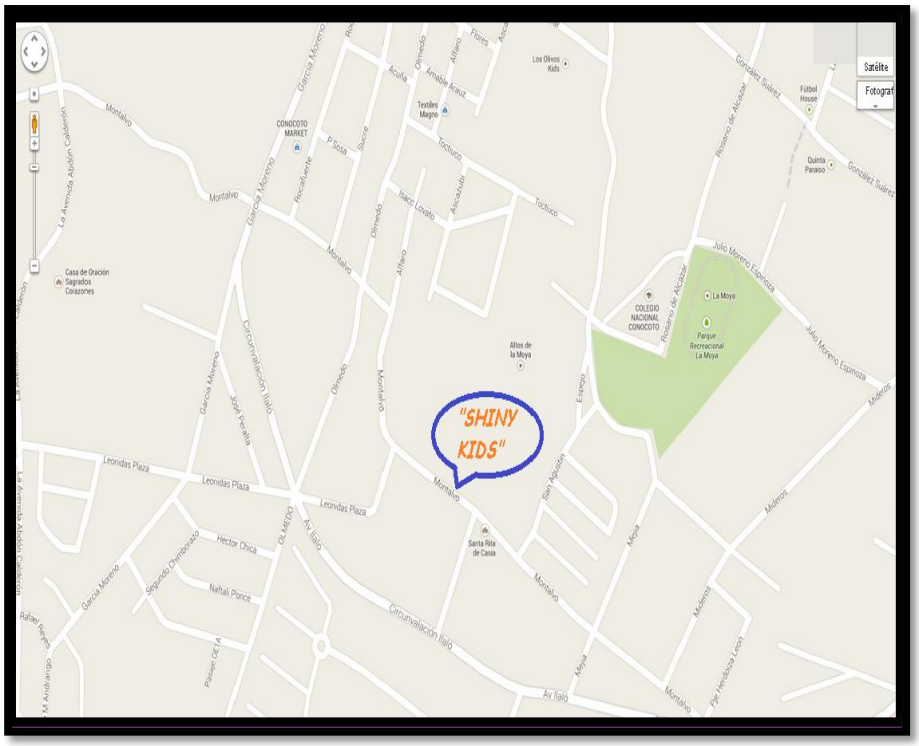
3.2.2.3 Selección de la alternativa óptima

Después de haber realizado el método cualitativo por puntos, se determina que la mejor opción para la ubicación de este proyecto es la

Zona A: Juan Montalvo y Leónidas Plaza frente al Conjunto habitacional Valle Grande III, ya que esta obtuvo el mayor puntaje de 8,55 sobre 10.

3.2.2.4 Mapa de micro localización

GRÁFICO Nº 38: Mapa de micro localización



Elaborado por: Jhoselyne Almeida

3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO

"La temática se centra en los aspectos de compras, construcción, montaje y puesta en marcha de los activos fijos y diferidos asociados a los mismos que permitan la operación de la empresa" (SAPAG C. N., 2007)

3.3.1 Diagrama de Flujos- Procesos

"Es un método para describir gráficamente un proceso, mediante la utilización de símbolos, líneas y palabras similares. Permite conocer y comprender los procesos a través de los diferentes pasos, documentos y unidades administrativas comprendidas." (MEJÍA, 2006)

Procesos del proyecto:

- Admisión de estudiantes
- Tareas dirigidas
- Clases de Nivelación

3.3.1.1 Flujograma-Admisión de estudiantes

GRÁFICO Nº39: Flujograma-Admisión de estudiantes



Fuente: Investigación Realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

- **Recepción y Bienvenida a los Padres de Familia**

La persona responsable de esta actividad será la persona de servicio al cliente, en una empresa u organización, la primera imagen que se lleve el cliente de está cuenta mucho al momento de decidir, por lo cual esta debe ser muy agradable.

- **Oferta del servicio**

Esta actividad también estará a cargo de la persona del servicio al cliente, ella explicará acerca del servicio que ofrece el Centro a la vez les hablara acerca del método de vanguardia que utiliza los docentes de esté al momento de realizar las tareas con los niños, adicionalmente se les dará a conocer tanto las actividades como los servicios complementarias que se ofrecen como ayuda para el desarrollo de los niños.

- **Recorrido por las instalaciones con los Padres de familia**

Esta actividad también estará a cargo de la persona del Servicio al Cliente, se recorrerá todas las instalaciones del Centro explicándoles a los

Padres de familia que actividades se llevarán a cabo en cada una de las áreas, esto se hace con el fin que conozcan mejor donde van a estar sus niños y tengan una idea de como ellos serán tratados, para fomentar la confianza en ellos aspecto muy importante para este tipo de negocios u empresas.

- **Decisión de los Padres de Familia**

Si los Padres de Familia deciden que no desean el servicio termina el proceso, si deciden que si desean el servicio se les pide la partida de nacimiento o cédula de identidad y la copia de la cartilla de vacunación.

- **Creación de la ficha del estudiante**

Ya una vez que se recibido todos los documentos del Estudiante y que estos se hayan revisado, se procede a llenar la ficha del Estudiante (Ver Anexo 10) en la base de datos del Centro.

- **Cita para revisión Médica y Psicológica**

Se hará convenio con la Clínica de Conocoto para que los niños que ingresen a este Centro se puedan hacer una revisión tanto médica como psicológica para poder tener un análisis de los estudiantes y en caso que el niño necesite, con autorización de los Padres de Familia se hará un tratamiento posterior complementarios para contribuir con desarrollo integral de los mismos.

Cabe recalcar que las revisiones tanto Médicas como Psicológicas se realiza los días Martes de acuerdo a las necesidades,

- **Cobro y emisión del comprobante de pago**

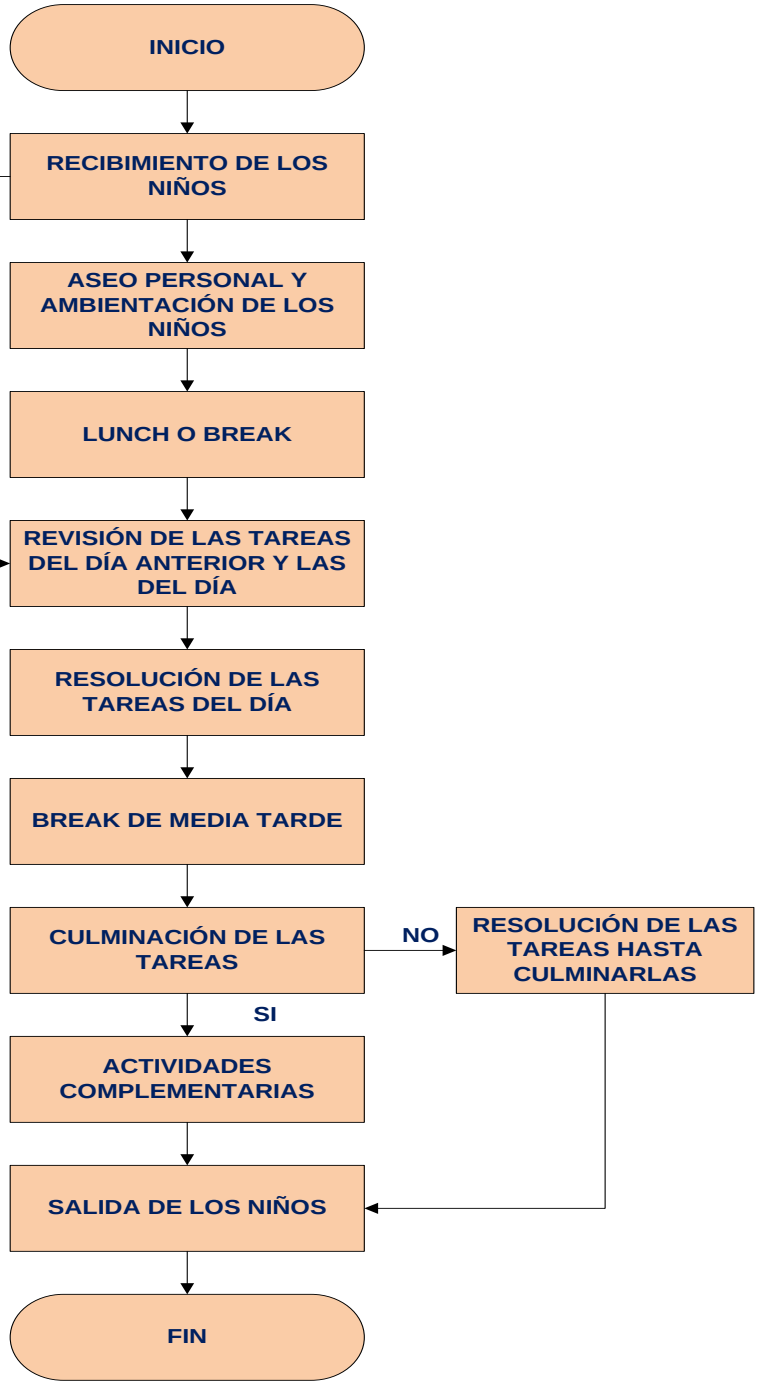
Ya con la ficha completa del Estudiante y los resultados de la revisión Médica y Psicológica, los Padres de Familia proceden a realizar el pago y se les emite el respectivo comprobante.

- **Archivo de los documentos**

La ficha del estudiante adjunto al diagnóstico médico, psicológico y el comprobante de pago proceden a guardar en el archivo en orden alfabético, para mayor facilidad en posteriores búsquedas de la información de los Estudiantes.

3.3.1.2 Flujograma- Tareas Dirigidas

GRÁFICO Nº40: Flujograma-Tareas Dirigidas



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

- **Transporte puerta a puerta**

El transporte será un Servicio tercerizado de la Cooperativa de taxis "Family Rent a Car", el mismo que brinda un servicio de confianza y calidad o los niños que no pueden llegar por sus propios medios (recorridos escolares, padres de familia, etc.)

- **Recibimiento de los niños**

Los niños pueden llegar al Centro de acuerdo al contrato en el recorrido que ofrece esté, en recorrido escolar o de la manera que se organicen los Padres de Familia, en donde estarán recibiéndoles sus respectivas profesoras o asistentes.

- **Aseo personal y ambientación de los niños**

Los niños después de su llegada dejan todas sus pertenencias y deben asearse ayudados por sus respectivas maestras y asistentes ellos cuidaran para que está actividad sea realizada correctamente.

Los niños que asistan a este Centro se caracterizaran por un comportamiento en el que predomine los buenos modales y normas de aseo, debido a que ellos están en edad de aprender, las maestras estarán pendientes y promoverán con el cumplimiento de estos durante toda la estancia de ellos en las instalaciones.

- **Lunch**

Este también será un servicio opcional y tercerizado que solo se da a los clientes que lo requieran, se trabaja con el proveedor Mary's Lunch, al mismo que se controlará que sus menús sean balanceados y a la vez las maestras cuidan que los niños cumplan con la correcta utilización de los cubiertos y los modales al momento de servirse sus alimentos.

- **Revisión de las tareas del día anterior y las del día**

Los profesores hacen un seguimiento a las tareas, trabajos, lecciones, exámenes preparadas el día anterior llenando las fichas de seguimiento (Ver Anexo 11) y enseguida pasaran a revisar las a tareas a desarrollar para ese día.

- **Resolución de las tareas**

Los profesores y sus asistentes ayudan a los niños a realizar las tareas de una manera muy personalizada, con una metodología de vanguardia interactuando con ellos y ayudándoles a reforzar los conocimientos adquiridos en la clase, a la vez en caso de haber alguna falencia se les explicara para que estos queden claros.

- **Culminación de las tareas**

Una vez terminada las tareas se procederá a guardar todo para la siguiente actividad y en caso de no terminaras se seguirá haciendo hasta que estas sean concluidas.

- **Actividades complementarias**

Una vez terminadas las tareas se organiza a los niños para las actividades complementarias estas se organizaran de la siguiente manera.

Para las clases de Inglés y Computación a los niños se los dividirá por edades en dos Grupos A y B, recibirán pasando un día estas dos materia.

Tomando en cuenta que las clases de Lectura Rápida, tiene un costo adicional y el servicio es opcional para los niños que lo requieran las clases se dan solo los días viernes de 17h00 a 19h00.

CUADRO Nº53: Horario de actividades extras

Horario	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
17h00 a 18h00	Computación Grupo A	Computación Grupo B	Computación Grupo A	Computación Grupo B	
17h00 a 18h00	Inglés Grupo B	Inglés Grupo A	Inglés Grupo B	Inglés Grupo A	
17h00 a 18h00	Basquetbol	Fútbol	Basquetbol	Fútbol	Deportes
17h00 a 19h00					Lectura rápida

Fuente: Investigación Realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

- **Salida de los niños**

Los niños regresaran a sus hogares en el transporte del Centro o como los Padres de Familia lo hayan organizado.

3.3.1.3 Flujograma- Clases de Nivelación

GRÁFICO Nº41: Flujograma-Clases de Nivelación



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Se debe tomar en cuenta que las clases de Nivelación serán impartidas únicamente en el horario de 18h00 a 19h00

- **Revisión de la materia**

Antes de que los profesores puedan dar las clases, deben ver como fue tratado el tema en la escuela para que ellas puedan reforzar de acuerdo a los conocimientos impartidos en la Escuela.

- **Evaluar el conocimiento de los niños**

También se debe analizar que conocimientos tiene el niños acerca del tema a tratar y donde están sus falencias para de este modo se pueda tratar con mayor énfasis los puntos que no están completamente entendidos.

- **Reforzar el conocimiento de los niños**

Teniendo en cuenta todos los conocimientos impartidos en la Escuela y los que el niño tiene se procede a reforzar aquellos temas que necesitan ser tratados.

- **Evaluar los conocimientos afirmados**

Una vez tratados los temas que debían ser afirmados se procede ah evaluar al niño, para ver si estos están completamente entendidos y pueden ser manejados por ellos con facilidad.

3.3.2 Distribución de la Planta

El Centro de Nivelación y Tareas dirigidas está ubicado en la que ahora es una casa de un solo piso (Ver Anexo 12) se hace una representación gráfica del establecimiento y se detalla la distribución de las áreas requeridas para el funcionamiento del mismo:

- **Parqueaderos**

Existen cuatro parqueaderos para uso exclusivo de los clientes del Centro.

- **Área de juegos infantiles**

En esta zona los niños pueden encontrar varios juegos como: resbaladera, escalera china, sube y baja, entre otros para recreación de los mismos.

- **Servicio al cliente y área administrativa**

En este lugar se puede encontrar al Gerente General, la asistente Administrativa una persona que ayude a los clientes a solventar todas las necesidades y a la vez colabora con la parte administrativa y contable.

- **Aulas**

El centro cuenta con seis aulas respectivamente distribuidas, hay un aula por cada grupo, estos están conformados de acuerdo al año de educación básica que estén cursando los niños.

- **Aula de computación**

Full equipada con computadoras y un retroproyector para poder desarrollar las clases correctamente.

- **Área de recreación**

Esta área es utilizada para el esparcimiento de los niños donde pueden encontrar rincones de entretenimiento, equipos de computación, proyector, televisión, radiograbadora, libros.

- **Comedor**

En esta área los niños pueden encontrar todos los muebles y enseres para que puedan servirse los alimentos.

- **Cocina**

Equipada para preparar y refrigerar todo tipo de alimento.

- **Canchas**

En esta área se podrá encontrar diferentes canchas de Fútbol, Basquetbol y las mismas se les adecuan para jugar Voleibol, Tenis, etc.

- **Enfermería**

Esta área cuenta con el equipo y material básico de primeros auxilios para la atención de los niños y del personal.

- **Áreas verdes**

En esta los niños pueden jugar libremente y estar en contacto con la naturaleza.

3.3.3 Requerimientos

Para poner en marcha este Centro, tanto los profesores, auxiliares y alumnos necesitan de elementos los siguientes elementos para el funcionamiento del Centro.

- Equipos de Cómputo
- Equipos de Oficina
- Muebles y Enseres
- Suministros
- Talento Humano.

3.3.3.1 Requerimiento de Equipos de Cómputo

Es todo los equipos que el Centro necesita para realizar actividades relacionadas con la informática tanto para el personal como para los clientes.

A continuación se detalla la cantidad y los productos necesarios de esta índole para el Funcionamiento de la empresa.

CUADRO Nº54: Requerimiento de equipos de computación

Equipos de computación	
Cantidad	**Producto**
Operativo	
12	Computadoras
2	Laptops
1	Impresora
1	Proyector

Administrativo	
2	Laptops
1	Impresora, copiadora y scanner

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

3.3.3.2 Requerimiento de Equipos de Oficina

Es el conjunto de máquinas y dispositivos de índole no informático que se necesita para llevar a cabo las tareas cotidianas del Centro.

A continuación se detalla la cantidad y los productos necesarios de esta índole para el Funcionamiento de la empresa.

CUADRO Nº55: Requerimiento de equipos de oficina

Equipo de oficina	
Cantidad	**Producto**
Administrativo	
1	Central Telefónica
2	Calculadoras
Operativo	
1	Cocina
1	Microondas
1	Refrigeradora
1	Licuadora

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

3.3.3.3 Requerimiento de Muebles y Enseres

Son todos los muebles e instalaciones necesarias para las operaciones del Centro. A continuación se detalla la cantidad y los productos necesarios de esta índole para el Funcionamiento de la empresa.

CUADRO Nº56: Requerimiento de Muebles y Enseres

Muebles y Enseres	
Cantidad	**Producto**
Operativo	
6	Juegos de mesas con sillas
60	Sillas para niños
6	Mesa para comedor
30	Sillas para comedor
6	Pizarrones 80 * 60
6	Muebles de Libros
4	pizarra de corcho
1	Set de juegos infantiles
1	Aro de básquet
1	Arco de fútbol
Administrativo	
3	Escritorios
3	Sillas de escritorio
3	Archivadores
1	Muebles de Libros
2	pizarra de corcho

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

3.3.3.4 Requerimiento de Suministros

Son todos los materiales necesarios para el desarrollo de las actividades tanto de los empleados como de los niños.

A continuación se detalla la cantidad y los productos necesarios de esta índole para el Funcionamiento de la empresa.

CUADRO Nº57: Requerimiento de Suministros

SUMINISTROS- INVERSIÓN INICIAL

OPERATIVO	
Cantidad	**Descripción**
4	Borradores de tiza líquida
1	Balones de Basquetbol
1	Balón de Fútbol
1	Perforadora
1	Grapadora
1	Cartuchos de Impresora
ADMINISTRATIVO	
Cantidad	**Descripción**
13	Basureros
1	Set de tachos de basura de reciclaje
8	Toallas pequeñas
1	Perforadora
1	Grapadora
1	Cartuchos de Impresora

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

SUMINISTROS OPERATIVOS

Cantidad	Descripción
2	Hojas de Papel Bond paquete de 100
1	Paquete 100 cartulinas de colores
1	Hojas de cuadros paquete de 100
1	Hojas de líneas paquete de 100
1	Caja de grapas
3	Gomas
6	Marcadores de tiza
1	Cartucho de impresora
5	Tijeras
1	Cintas Scotch
6	Resaltadores
3	Reglas

SUMINISTROS ADMINISTRATIVOS

Cantidad	Descripción
3	Galón de Jabón Líquido
2	Galón de desinfectante
44	Fundas de basurera pequeña paq 25
5	Fundas de basura grande paq. 12
1	Trapeador
1	Escoba
1	Par de guantes
4	Paquetes de Servilletas 100
2	Hojas de Papel Bond paquete de 100
1	Caja de 24 esferos
1	Caja de 12 lápices
1	Caja de Borradores
1	Paquete de Post It
1	Goma
1	Tijera
1	Cinta Scotch
2	Resaltadores
12	Carpetas para Archivar
12	Carpetas de Cartón

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

3.3.3.5 Requerimientos de Talento Humano

Es todo el personal que se debe reclutar para el funcionamiento del Centro.

CUADRO Nº58: Requerimiento de Talento Humano

Talento Humano	
Cantidad	**Cargo**
1	Gerente General
1	Personal de limpieza
1	Contador
3	Profesores
1	Auxiliar

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

3.3.4 Abastecimiento

Para el abastecimiento de materiales e insumos el Centro Bilingüe de Nivelación y Tareas Dirigidas contará con proveedores calificados, para la elección de los mismos se analiza los siguientes aspectos como son:

- Calidad

- Tiempo de entrega
- Precios
- Tiempo de Crédito

3.3.5 Responsabilidad Ambiental

Según Hans Jonas dice: “obra de tal modo que los efectos de tus acciones sea compatibles con la permanencia de una vida auténtica en la Tierra.”

El proceso educativo no tienen mayor impacto ambiental pero el Centro quiere que los niños tengan conciencia de sus actos, como parte de la formación es muy importante que conozcan como cuidar este, para lo cual se les dará charlas para que conozcan y promuevan el reciclaje, se hace campañas de reciclaje, en las instalaciones se contara con tachos de colores para que se clasifiquen los desechos y se pueda contribuir con el cuidado ambiental.

Entre los colores de basureros se utilizara:

Negro: Latas

Verde: Vidrio

Amarillo: Plásticos

Azul: Papel

Rojo: Teta Pack

GRÁFICO Nº42: Responsabilidad Ambiental- reciclaje



Elaborado por: Jhoselyne Almeida

4. ESTUDIO JURÍDICO Y ORGANIZACIONAL

4.1 CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

Para poner en marcha este proyecto, se decidió que la empresa se va a constituir como una Compañía Limitada, debido a que cumplen con las características que esta buscan "SHINY KIDS¨, ya que esta es una empresa familiar en donde los socios son 3 personas que aportaran con el capital inicial.

4.1.1 Procedimiento Legal

De acuerdo a la Superintendencia de Compañías, para constituir una compañía Limitada se debe seguir los pasos detallados a continuación:

- Aprobación del Nombre o Razón Social de la empresa en la Superintendencia de Compañías, para hacer la reservar de esté se puede hacer mediante página web.

- Abrir una cuenta de integración de Capital en cualquier Banco de la Ciudad si el aporte es en numerario, esta cuenta debe ser abierta como un depósito a largo plazo, por el capital suscrito y pagado.

- Elaborar la Minuta de Constitución de la empresa y presentarla en cualquier notaria para que esta sea elevada a Escritura Pública.

- Presentación de tres escrituras de constitución, con oficio firmado por un abogado, en la Superintendencia de Compañías o en las ventanillas únicas (adjuntar copia de cédula y papeleta de votación de quien subscribe el documento).

- La Superintendencia de Compañías responde:

Con oficio

A. Cuando hay algún error en la escritura.

B. Cuando por su objeto social debe obtener permisos previos tales como: De la Agencia Nacional de Tránsito, Ministerios, etc.

Con resolución

A. Cuando el trámite ha sido aprobado y se puede seguir con el proceso de constitución.

- Publicar el extracto en un periódico de amplia circulación en el Domicilio de la Empresa, por un solo día (Se recomienda comprar tres ejemplares del mismo) para el Registro Mercantil, Superintendencia de Compañías y otro para la empresa.

- Sentar razón de la resolución de constitución en las escrituras, en la misma notaria donde reposa la escritura matriz de Constitución.

- Obtener la Patente Municipal (Escritura de constitución de la compañía y resolución de la Superintendencia de Compañías en original y copias, copias de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada del Representante Legal, dirección donde funcionará la misma);

- Inscribir las escrituras en el registro Mercantil, para ello debe presentar:

A. 3 escrituras con la respectiva resolución de la Superintendencia de Compañías y razón de la notaria.

B. Un ejemplar de la publicación del extracto.

C. Copias de la cédula de ciudadanía y certificado de votación del compareciente.

D. Certificado de inscripción en el Registro de la dirección financiera tributaria del Municipio de Quito.

- Inscribir en el Registro Mercantil los nombramientos del Representante Legal y Administrador de la Empresa, para ello presentará el acta de la Junta General en donde se nombran a los Administradores y nombramientos originales de cada uno (por lo menos cinco ejemplares).

- Documentos que debe presentar en la Superintendencia de Compañías para finalizar el trámite de la constitución:

A. Escritura con la respectiva resolución de la Superintendencia de Compañías inscrita en el Registro Mercantil.

B. Un ejemplar del período (o copia certificada), en el cual se publicó el extracto.

C. Original o copias certificadas de los nombramientos de Representante Legal y administradores inscritos en el registro mercantil.

D. Copia Legible de la cédula de ciudadanía o Pasaporte del Representante Legal y Administrador de la Compañía.

E. Formulario de Dirección domiciliaria (Ver anexo 13)por el Representante Legal.

F. Copia simple de pago de luz, teléfono, del domicilio de la compañía.

- La Superintendencia de Compañías después de registrar el acto jurídico, le entrega al usuario.

A. Formulario de Ruc**.**

B. Datos Generales.

C. Cumplimiento de Obligaciones y existencia legal.

D. Nómina de Socios Datos de Constitución.

- Obtención del RUC en el Servicio de Rentas Internas.

- A fin de obtener el oficio para liberación de Fondos de la Cuenta de Integración de Capital debe presentar en la Superintendencia de Compañías copia simple del RUC.

4.1.2 Base Legal

4.1.2.1 Nombre o Razón Social

(LEY DE COMPAÑÍAS) Art. 92 afirma el comercio con: "una razón social o denominación objetiva, a la que se le añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utiliza la denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente".

Para la aprobación del nombre la se debe hacer mediante la página Web de la Superintendencia de Compañías.

Art. 96 de la Ley de Compañías: "el principio de existencia de esta especie de compañía es la fecha de inscripción del contrato social en el Registro Mercantil."

4.1.2.2 Actividad

De acuerdo al art. 94 de la Ley de Compañías estas pueden tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, ah excepción hecha de operaciones de bancos, seguros, capitalización y ahorro.

4.1.2.3 Socios

Número de socios

El número mínimo de socios es de 2 y como máximo 15 socios, en caso que excedan el número de socios según el art. 95 debe transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

Capacidad

Los socios deben tener la capacidad civil para contratar, no podrá hacerse entre padre e hijos no emancipados ni entre cónyuges según el Art. 99 de la Ley de Compañías.

No pueden asociarse a una Compañía de Responsabilidad Limitada los bancos, compañías de seguro, capitalización y ahorro y de las compañías anónimas extranjeras, pueden ser socios de las compañías de responsabilidad limitada, en cuyo caso se hará constar, en la nómina de los socios, la denominación o razón social de la personas jurídica asociada Art. 100, tampoco pueden asociarse las personas estipuladas en el Art. 7 del Código de Comercio.

Responsabilidad

Los socios solo responden por el monto de sus participaciones. La Junta General estará formada por los socios legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía.

4.1.2.4 Capital

(LEY DE COMPAÑÍAS) De acuerdo al Art. 102 de la Ley de Compañías: "La Compañía de Responsabilidad Limitada, está conformado por las aportaciones de los socios, las mismas que no pueden ser menores al capital mínimo (cuatrocientos dólares). El capital debe subscribirse íntegramente y pagarse por lo menos el 50% del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario (dinero) o especies (bienes) muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor a doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de una compañía."

Los aportes en numerario (dinero) se depositarán en una cuenta de "integración de Capital", que será abierta en un banco a nombre de la compañía en formación. Los certificados de depósito de tales aportes se protocolizarán con la escritura correspondiente. Constituida la compañía, el banco depositario pondrá los valores en cuenta a disposición de los administradores, Art. 103. (LEY DE COMPAÑÍAS)

(LEY DE COMPAÑÍAS) Art. 104: "Si la aportación fuere en especie (bienes), en la escritura respectiva se hará constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio en favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas. Estas serán avaluadas por los socios o por peritos por ellos designados, y los avalúos incorporados al contrato. Los socios responderán solidariamente frente a la compañía y con respecto a terceros por valor asignado a las especies aportadas."

4.1.2.5 Contrato

Según el Art. 136 de la Ley de Compañías, Para la formación de las Compañías de responsabilidad Limitada, la escritura pública debe ser aprobada por la Superintendencia de Compañías, la misma que obliga a la publicación de un extracto de la escritura, por una vez en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y para proceder a inscribir la misma en el Registro Mercantil.

4.1.3 Permisos

4.1.3.1 Registro Único del Contribuyente

Para poner en marcha este negocio se debe obtener esté en el Servicio de Rentas Internas, se debe reingresar las escrituras se entregarán las hojas de datos de la Compañía que permitirán hacer este trámite.

Requisitos:

- Formulario 01A con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías.

- Formulario 01B con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías.

- Original y Copia de los nombramientos Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil.

- Original y Copia de la Escritura de constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil.

- Original y Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del Representante legal.

- Una copia de la planilla de luz, agua, teléfono.

- Pago del impuesto predial del lugar donde estará domiciliada la Compañía a nombre de la misma o contrato de arrendamiento. Cualquiera de estos documentos a nombre de la Compañía o del Representante Legal.

- Si no es posible la entrega de estos documentos, una carta por el propietario del lugar donde se ejercerá sus actividades la Compañía, indicando que les cede el uso gratuito.

- Original y copia de las 4 hojas de datos que entrega la Superintendencia de Compañías.

- Si el trámite lo realiza un tercero deberá adjuntar una carta firmada por el Representante Legal autorizado.

4.1.3.2 Patente Municipal

Es parte de los requisitos que debe cumplir la Compañía es emitido por el Municipio de Quito y para esta se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Formulario de Solicitud Inscripción en Registro de Patentes Municipales **(Ver anexo 14).**

- Original y Copia del Nombramiento del Representante Legal.

- Original y Copia de la cédula del Representante Legal.
- Copia de la papeleta de votación del Representante Legal.
- Copia del Registro Único del Contribuyente.
- Pago de impuesto predial.
- Copia legible del RUC del Contador.
- Original del permiso de Bomberos.
- Copia de la escritura de Constitución.

4.1.3.3 Licencia Metropolitana para el ejercicio de actividades económicas (LUAE) en el D.M.Q.

- Formulario único de solicitud para la obtención de la Licencia Metropolitana única ora el ejercicio de actividades económicas **(Ver anexo 15).**
- Original y copia de Escrituras de Constitución.
- Original y copia del Nombramiento del Representante Legal.

- Original y copia de cédula de identidad.

- Original y copa de papeleta de votación.

- Pago del impuesto predial donde va a funcionar el Centro cuando es propio autorización indicando que ahí va a funcionar el Centro.

- Original y Copia del Registro Único del Contribuyente.

4.2 ORGANIZACIÓN

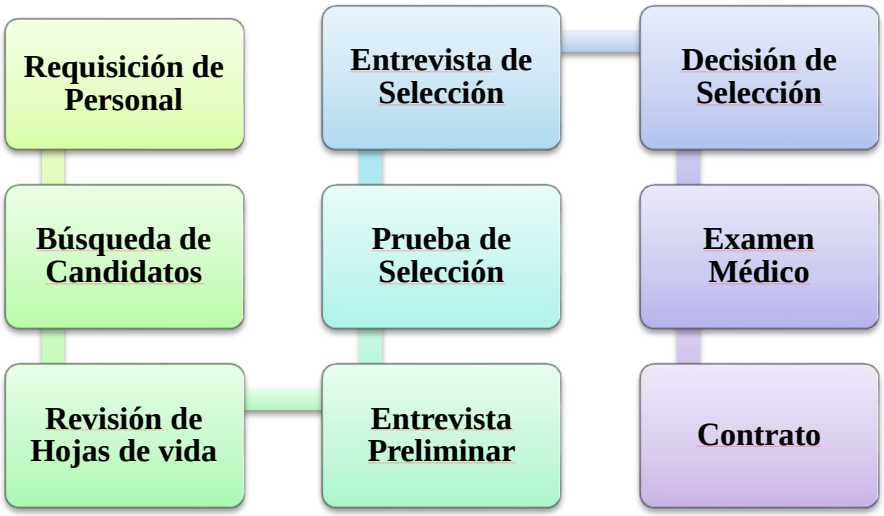
4.2.1 Proceso de Selección y Reclutamiento

Según Luis Gomes, Mejía y otros Reclutamiento es: "el proceso por el cual se genera un grupo de candidatos cualificados para determinado puesto."

Selección: "es el proceso por el cual se toma la decisión de "contratar" o "no contratar¨ a cada uno de los candidatos de puesto."

El Centro Bilingüe de Nivelación y Tareas Dirigidas contará con personal calificado, para lo cual se establece el proceso de selección a seguir para la contratación del talento humano.

GRÁFICO Nº43: Proceso de selección de personal



Elaborado por: Jhoselyne Almeida

4.2.1.1 Requisición de Personal

Es el inicio del proceso de selección de personal, cuando la empresa tiene una vacante y se necesita que está sea cubierta se procede a hacer un documento de requisición de personal (Anexo 16), el mismo que debe ser autorizado por el Gerente General del Centro.

4.2.1.2 Búsqueda de candidatos

Parte muy importante del proceso de selección es el reclutamiento de candidatos, la finalidad de esto es conseguir el mayor número de candidatos para que se tenga varias opciones para de ellos elegir la persona idónea que cumpla con todas características del perfil del cargo.

El reclutamiento de los candidatos se hace a través de:

- Recomendados por el personal de la empresa
- Personal externo que hacen llegar a la empresa sus hojas de vidas.
- Solicitud a entidades educativas, universidades, institutos, etc.

- Anuncios en páginas web.

- Empresas contratistas.

4.2.1.3 Revisión de Hojas de vida

Una vez que se consigue una gran cantidad de candidatos, se procede a revisar las hojas de vida de todos los candidatos, tanto en los datos generales, escolaridad, experiencia, entre otros los mismo que sean similares a los que el Centro está buscando de acuerdo al perfil de cargo.

4.2.1.4 Entrevista Preliminar

Para la entrevista preliminar se hace en tres tiempos, primero se hace la entrevista vía teléfono con el fin de sondear aspectos generales del candidato, rasgos que puedan ser de interés del Centro, en la misma que cita al candidato para una entrevista socio-social la misma que ayudará para analizar algunos aspectos personales, familiares, sociales, educativos, entre otras para ver si pueden estos tener un adecuado desempeño en el cargo para el que está participando, después de haber realizado los dos tipos de entrevista se procede a evaluar las habilidades y

competencia de los candidatos, para ver cuales candidatos sigue con el proceso.

4.2.1.5 Prueba de selección

En este paso se lleva a cabo la elaboración de pruebas que permitirán evaluar a los candidatos en diversos aspectos, estas pueden ser: de conocimientos, prácticas profesionales, psicotécnicas, entre otras de acuerdo a las necesidades del puesto para el que se está haciendo el proceso de selección se determina también si este paso es necesario o no realizarlo y el tipo de pruebas que se aplica a los candidato.

4.2.1.6 Entrevista de selección

Después de analizar las pruebas se llama a una última entrevista a los tres mejores candidatos, en esta entrevista el Gerente General del Centro realiza preguntas que le ayude a elegir al candidato idóneo para el puesto.

4.2.1.7 Decisión de selección

En este paso después de analizar todo el proceso realizado a cada uno de los candidatos, se procede a seleccionar un candidato, al mismo que se le llama para informarle de la decisión que se a tomado informándole que para culminar con el proceso se debe hacer los exámenes médicos correspondientes.

4.2.1.8 Exámenes médicos

Se realiza en la Clínica de Conocoto en la que se procede a hacer exámenes clínicos, la ficha clínica, reporte de los tratamientos que debe realizarse la persona, viendo los resultados de los exámenes médicos se culmina el proceso con la realización del contrato.

4.2.1.9 Contratación

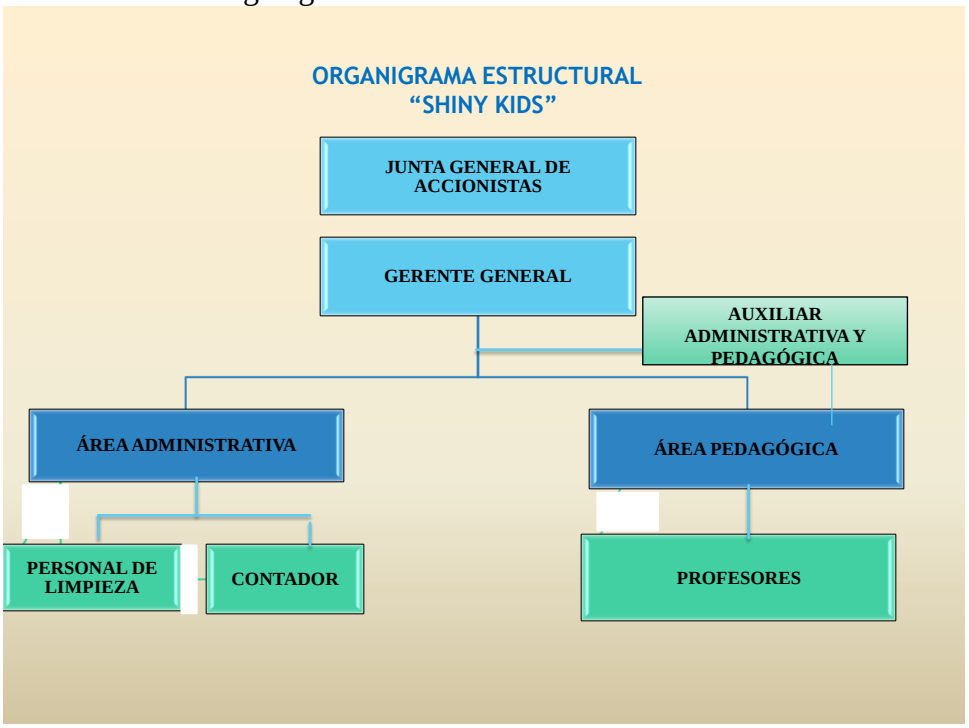
Este es el último paso del proceso, en el que se llega a un acuerdo con el trabajador de horarios, condiciones, valor del sueldo, entre otros, los

mismos que estarán plasmados en el contrato el cual debe ser firmado tanto por el empleador como por el empleado.

4.2.2 Organigrama Estructural

Mediante el organigrama se representa gráficamente de una forma esquemática la estructura orgánica del Centro, la posición de cada una de las personas que trabajan en él y a las áreas a las que pertenecen, lo cual permite establecer las funciones de cada uno de ellos y optimizar los recursos dentro de esté.

GRÁFICO Nº44: Organigrama Estructural



Elaborado por: Jhoselyne Almeida

4.2.2.1 Junta General de Accionista

Formada por los accionistas de la compañía legalmente convocados y reunidos, son la máxima autoridad de la compañía, todas las decisiones tomadas por está en conformidad con La Ley y el Estatuto, obliga a todos los socios incluso a los ausentes a cumplirlas.

4.2.2.2 Gerente General

Es elegido de la Junta General de Accionistas por votación unánime, a la persona que tenga los conocimientos y este en la capacidad de dirigir esta empresa.

4.2.2.3 Auxiliar Administrativa y pedagógica

Será un/a joven que trabaje 8 horas diarias, la misma que deberá en la mañana encargarse de todos los pendientes administrativos y en la tarde ser un soporte para los maestros del Centro con los niños, solo será

auxiliar la misma que estará bajo las ordenes de los profesores, Gerente General y el Contador.

4.2.2.4 Personal de limpieza

La limpieza de todo el Centro estará a cargo de una solo persona, con un horario de 4 horas diarias la misma que será elegida después de haber seguido el proceso de selección.

4.2.2.5 Contador

Debido a que la organización no tiene mucho movimiento, esté solo trabajara dos veces por semana 6 horas diarias, será elegido después de haber cumplido con todos los requerimientos del proceso de selección.

4.2.2.6 Profesores

Para comenzar el Centro dispondrá con una capacidad de 30 alumnos dividido en grupos de 9 a 10 niños, cada uno de ellos en el lapso de una hora realizan una actividad diferente como puede ser: inglés, computación, arte, deportes o las mismas tareas dirigidas.

Cada una de estas actividades debe ser dirigidas por un tutor con el conocimiento pedagógico y técnico necesarios, por lo cual el centro busca profesores que tengan conocimientos a las distintas actividades requeridas.

4.2.3 Perfiles de cargos

Por medio del perfil de cargos se recopila todos los requisitos que deben cumplir el personal que va a conformar el Centro, los cuales son necesarios que se cumpla en su totalidad.

El perfil de puestos que se utiliza en el Centro está dividido en cuatro partes que son:

1) **Identificación de cargo**

   En esta parte se describe la denominación del puesto, el sexo, edad, estado civil, nivel y el horario en el que va a desarrollar sus actividades en el Centro.

2) **Objetivos Generales del Cargo**

   Es la forma de establecer los logros que deben ser alcanzados por el personal del Centro, como una guía o referencia para todas las actividades que ellos van a realizar diariamente.

3) **Requisitos mínimos**

   Dentro de esta parte se especifica de cada uno de las personas que trabajan para el centro:

- Formación académica
- Experiencia Laboral

4) Descripción de Funciones

Forma de identificar de una forma objetiva las tareas y responsabilidades de cada uno de las personas que trabajan en el Centro.

4.2.3.1 Perfil Gerente General

CUADRO Nº59: Perfil Gerente General

PERFIL DE PUESTOS "SHINY KIDS"

1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
Denominación	Gerente General		
Edad:	30 a 40 años	**Sexo:**	Indefinido
Estado Civil:	Casada		
Nivel	Autoridad	**Horario de Trabajo**	12h00 a 18h00
2. OBJETIVOS GENERALES DEL CARGO			
Asegurar el funcionamiento óptimo de todas las áreas del Centro de acuerdo a la filosofía de la empresa.			

3. REQUISITOS MÍNIMOS
3.1 FORMACIÓN ACADÉMICA
*Profesor Primaria o Licenciatura en Ciencias de la Educación. * MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA
3.2 EXPERIENCIA LABORAL
Conocimientos de Administración y trabajo por mínimo 4 años en una Escuela
4. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES
FUNCIONES
*Reportar a la Junta General de Accionista. * Representar Legal, Administrativa, Judicial y Extrajudicialmente a la organización. * Dirigir, coordinar y colaborar para que se cumplan las actividades del Centro correctamente. * Supervisar el personal y coordinar las capacitaciones de los mismos. * Asegurar el cumplimiento de los objetivos de la organización de acuerdo a sus lineamientos. * Promover y participar en acciones de mejoramiento para el Centro * Presentar informes acerca la situación de la empresa. *Organizar actividades recreativas, deportivas, mingas extras donde participen alumnos, padres de familia, profesores con el fin de promover la unión entre todos los que integran el Centro. * Dar a conocer mensualmente a los Padres de Familia el desarrollo de los niños. * Colaborar con las clases diarias de los niños.

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

4.2.3.2 Perfil auxiliar administrativa y pedagógica

CUADRO Nº60: Perfil auxiliar administrativa y pedagógica

PERFIL DE PUESTOS
"SHINY KIDS"

1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
Denominación	Auxiliar Administrativa y Pedagógica		
Edad:	20 a 25 años	**Sexo:**	Mujer
Estado Civil:	Soltera		
Nivel	Administrativo y pedagógico	**Horario de Trabajo**	9h00 a 18h00
2. OBJETIVOS GENERALES DEL CARGO			
Asistir tanto administrativos como pedagógicos para asegurar el correcto cumplimiento de los procesos			
3. REQUISITOS MÍNIMOS			
3.1 FORMACIÓN ACADÉMICA			
Bachiller que este realizando sus estudios de Tercer Nivel en Administración			
3.2 EXPERIENCIA LABORAL			
No es importante			
4. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES			
FUNCIONES			
* Levar el control de la Agenda del Gerente General. * Ayudar las tardes a las profesoras con el cuidado de los niños. *Ayudar con la logística de todas las actividades que realiza en el Centro. *Asistir a la contadora en los procesos contables requeridos. *Realizar todos los pagos puntuales a los proveedores, impuestos, etc. * Dar todo el soporte requerido por los clientes. * Brindar correcto Servicio al Cliente * Tener el control de todas las actividades realizadas por el Centro (Ingresos y Egresos). * Recibir todas las llamadas telefónicas y dar el soporte a las mismas. *Llevar el registro de asistencia de los trabajadores del Centro. *Comprar y Administrar mensualmente suministros y materiales. * Cuidar la apariencia física del Centro y de todos los bienes muebles e			

inmuebles del mismo. * Archivar todos los documentos *Colaborar en la logística de las juntas y reuniones. Elaborar minutas. * Manejo de caja chica * Coordinar citas con médico, psicólogo.

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

4.2.3.3 Perfil de profesores

CUADRO Nº61: Perfil profesor Inglés

PERFIL DE PUESTOS
"SHINY KIDS"

1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
Denominación	Tutor Inglés		
Edad:	27 a 35 años	**Sexo:**	Indefinido
Estado Civil:	Indefinido		
Nivel	Pedagógico	**Horario de Trabajo**	13h00 a 18h00
2. OBJETIVOS GENERALES DEL CARGO			
Guiar en el desarrollo de las tareas mediante métodos interactivos de aprendizaje para lograr una educación integral de los niños.			
3. REQUISITOS MÍNIMOS			
3.1 FORMACIÓN ACADÉMICA			
Profesoras Primarias, Licenciadas en Ciencias de la Educación, con dominio del idioma inglés.			
3.2 EXPERIENCIA LABORAL			
Mínimo 3 años trabajando en Educación Básica, de profesora de inglés			

4. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES
FUNCIONES
* De acuerdo al horario establecido por el Centro hacer actividades a los niños solo en inglés, las mimas que puedan reforzar sus conocimientos. * Planificar el conocimiento ah impartir a los niños a lo largo del año electivo. * Revisar las tareas que mandan a los niños diariamente * Guiar a los niños en el desarrollo de sus tareas utilizando métodos interactivos para reforzar los conocimientos adquiridos en clases. * Colaborar en el desarrollo integral de los niños * Cuidar y coordinar las actividades extras de los niños. * Supervisar a los niños desde el momento de su llegada hasta su salida incluyendo hora de almuerzo, actividades extras. * Realizar actividades lúdicas y recreativas. * Colaborar y Asistir a todas las actividades organizadas por el Centro. * Mantener un entorno seguro para los niños en todas sus actividades. * Mantener ambientes adecuados. * Presentar mensualmente las fichas de desarrollo de los niños a la Gerente y Padres de Familia. * Llenar fichas individuales de los niños. **Nivelar a los niños en las materias que presenten inconvenientes

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

CUADRO Nº62: Perfil profesor Computación

PERFIL DE PUESTOS "SHINY KIDS"

1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
Denominación	Profesor computación		
Edad:	27 a 35 años	**Sexo:**	Indefinido
Estado Civil:	Indefinido		
Nivel	Pedagógico	**Horario de Trabajo**	13h00 a 18h00

2. OBJETIVOS GENERALES DEL CARGO
Guiar en el desarrollo de las tareas mediante métodos interactivos de aprendizaje para lograr una educación integral de los niños.
3. REQUISITOS MÍNIMOS
3.1 FORMACIÓN ACADÉMICA
*Profesoras Primarias, Licenciadas en Ciencias de la Educación * Conocimiento de inglés, *Cursos o conocimientos avanzados de computación.
3.2 EXPERIENCIA LABORAL
Mínimo 3 años trabajando en Educación Básica
4. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES
FUNCIONES
* De acuerdo al horario establecido por el Centro dar clases de computación a los niños. *Planificar el conocimiento ah impartir a los niños a lo largo del año electivo. * Revisar las tareas que mandan a los niños diariamente * Guiar a los niños en el desarrollo de sus tareas utilizando métodos interactivos para reforzar los conocimientos adquiridos en clases. * Colaborar en el desarrollo integral de los niños * Cuidar y coordinar las actividades extras de los niños. * Supervisar a los niños desde el momento de su llegada hasta su salida incluyendo hora de almuerzo, actividades extras. * Realizar actividades lúdicas y recreativas. * Colaborar y Asistir a todas las actividades organizadas por el Centro. * Mantener un entorno seguro para los niños en todas sus actividades. * Mantener ambientes adecuados. * Presentar mensualmente las fichas de desarrollo de los niños a la Gerente y Padres de Familia. * Llenar fichas individuales de los niños. *Nivelar a los niños en las materias que presenten inconvenientes.

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

CUADRO Nº63: Perfil profesor de Deportes y Artes

PERFIL DE PUESTOS
"SHINY KIDS"

1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
Denominación	Tutor Deportes y Arte		
Edad:	27 a 35 años	**Sexo:**	Indefinido
Estado Civil:	Indefinido		
Nivel	Pedagógico	**Horario de Trabajo**	13h00 a 18h00
2. OBJETIVOS GENERALES DEL CARGO			
Guiar en el desarrollo de las tareas mediante métodos interactivos de aprendizaje para lograr una educación integral de los niños.			
3. REQUISITOS MÍNIMOS			
3.1 FORMACIÓN ACADÉMICA			
*Profesoras Primarias, Licenciadas en Ciencias de la Educación. *con conocimientos de inglés. *Cursos o conocimientos en deportes.			
3.2 EXPERIENCIA LABORAL			
Mínimo 3 años trabajando en Educación Básica			
4. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES			
FUNCIONES			
* De acuerdo al horario establecido por el Centro dar clases de deportes a los niños. *Planificar el conocimiento ah impartir a los niños a lo largo del año electivo. * Revisar las tareas que mandan a los niños diariamente * Guiar a los niños en el desarrollo de sus tareas utilizando métodos interactivos para reforzar los conocimientos adquiridos en clases. * Colaborar en el desarrollo integral de los niños * Cuidar y coordinar las actividades extras de los niños. * Supervisar a los niños desde el momento de su llegada hasta su salida incluyendo hora de almuerzo, actividades extras. * Realizar actividades lúdicas y recreativas. * Colaborar y Asistir a todas las actividades organizadas por el Centro. * Mantener un entorno seguro para los niños en todas sus actividades. * Mantener ambientes adecuados. * Presentar mensualmente las fichas de desarrollo de los niños a la Gerente y Padres de Familia. * Llenar fichas individuales de los niños. *Nivelar a los niños en las materias que presenten inconvenientes			

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

4.2.3.4 Perfil de contador

CUADRO Nº64: Perfil Contador

PERFIL DE PUESTOS "SHINY KIDS"

1. DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Denominación	Contador		
Edad:	35 a 45 años	**Sexo:**	Indefinido
Estado Civil:	Indefinido		
Nivel	Administrativo	**Horario de Trabajo**	Trabajo por horas
2. OBJETIVOS GENERALES DEL CARGO			
Dirigir el proceso contable de la empresa, con el fin de obtener información veraz y confiable para la presentación mensual de los Estados Financieros y situación económica			
3. REQUISITOS MÍNIMOS			
3.1 FORMACIÓN ACADÉMICA			
Contador Público Autorizado			
3.2 EXPERIENCIA LABORAL			
Mínimo 3 años de experiencia			
4. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES			
FUNCIONES			
*Realizar presupuesto mensual (Ingresos y Gastos) del Centro. *Llevar la contabilidad de acuerdo a los lineamientos del Centro. *Realizar arqueos de caja chica. *Revisar toda la información recibida y registrada por la auxiliar administrativa. *Realizar todos los registros contables pertinentes. *Verificar que todos los registros hayan sido realizados correctamente caso contrario realizar correcciones pertinentes. * Realizar todos los ajustes pertinentes. *Realizar mensualmente conciliaciones bancarias. * Preparar mensualmente estados financieros y balances con sus respectivas notas para presentar a la Gerencia. *Realizar mensualmente las nóminas de pagos a los empleados.			

* Realizas todas las declaraciones y pagos pertinentes para el funcionamiento legal del Centro. *Realizar mensualmente informes económicos para la toma de decisiones. * Cumplir todas las normas contables. * Llevar de forma organizada el archivo de su dependencia.

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

4.2.3.5 Perfil de personal de limpieza

CUADRO Nº65: Perfil personal de limpieza

PERFIL DE PUESTOS
"SHINY KIDS"

1. DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Denominación	Personal de limpieza		
Edad:	Indefinido	**Sexo:**	Indefinido
Estado Civil:	Indefinido		
Nivel	Administrativo	**Horario de Trabajo**	7h00 a 11h00
2. OBJETIVOS GENERALES DEL CARGO			
Mantener las instalaciones del Centro completamente limpias.			
3. REQUISITOS MÍNIMOS			
3.1 FORMACIÓN ACADÉMICA			
Bachiller			
3.2 EXPERIENCIA LABORAL			
Indefinida			
4. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES			
FUNCIONES			
* Mantener completamente limpio todas las áreas de l Centro.			

* Asear todos los baños del Centro. * Hacer la limpieza del piso del Centro. * Limpiar todos los bienes muebles (quitar los polvos y pasar un trapo húmedo). * Hacer la limpieza de vidrios y cristales del Centro. * Limpieza de basureros y reposición de las fundas plásticas. *Reposición de materiales (servilletas, papel higiénico, jabón, toallas).

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

5. ESTUDIO FINANCIERO

Para determinar si el Centro Bilingüe de Nivelación y Tareas Dirigidas en la Parroquia de Conocoto que se propone en este proyecto es viable, el estudio financiero es el aspecto más importante, ya que por medio de éste se determina si la inversión que se debe hacer para poner en marcha el negocio va a dar los beneficios esperados, caso contrario se procede a renunciar al proyecto, debido a que, lo que buscan los inversionistas para arriesgarse, es recuperar el dinero invertido y que éste sea rentable generando una ganancia adicional.

5.1. INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

5.1.1 Inversión

> Peumans dice que: "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 objetivo social."

Para poner en marcha el Centro Bilingüe de nivelación y Tareas dirigidas, se toma en cuenta todos los recursos monetarios detallados tanto en el estudio de mercado

como en el estudio técnico, lo cual determina la inversión total del proyecto, la misma que está conformada por los activos fijos, intangibles y capital de trabajo, para lo que es necesario tomar en cuenta precios reales.

CUADRO Nº66: Inversión total

Inversión Total	
Concepto	**Total**
Activos Fijos	19.096,19
Activos Intangibles	400,00
Capital de trabajo	10.102,57
TOTAL	**29.598,76**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

5.1.1.1 Activos Fijos

> "Son todos aquellos bienes de uso que posee la empresa y que son utilizados en la actividad productora de ingresos y los mismos poseen una vida útil que no se extingue con el primer uso." (BLINDER, 2013)

Son todos los bienes que tienen existencia física, los cuales se requiere para lograr el funcionamiento adecuado del Centro, los mismos que contribuyen para brindar un servicio de calidad, estos no varían durante

el ciclo de explotación de la empresa, tienen vida útil mínima de un año y pueden generar beneficios económicos.

Dentro de los activos fijos que se van a utilizar para este proyecto son: las adecuaciones para las instalaciones que ya se posee, equipos de computación, equipos de oficina y muebles de enseres.

CUADRO Nº67: Activos Fijos

Activos Fijos	
Adecuaciones	4.650,00
Equipos de computación	9.289,94
Equipos de oficina	1.229,98
Muebles y Enseres	3.926,27
Total activos fijos	**19.096,19**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

- **Adecuaciones**

Debido a que el proyecto se va a realizar en la que ahora es una casa, a la misma que se le va a hacer las respectivas adecuaciones para que funcione el Centro Bilingüe de Nivelación y Tareas Dirigidas, para lograr que tanto el personal que trabaje en éste como los clientes se

sientan cómodos y de esta forma poder satisfacer necesidades de los mismos.

Las instalaciones tienen 1.250m² de terreno y 500m² de construcción, al cual se le va a hacer las respectivas adecuaciones.

CUADRO Nº68: Adecuaciones

Adecuaciones				
Medida	**Descripción**	**Metros**	**V. Unitario**	**V. total**
m²	Comedor	20	20,00	400,00
m²	Cocina	15	20,00	300,00
m²	Baños	10	20,00	200,00
m²	Aulas	115	30,00	3.450,00
m²	Serv. al Cliente	15	20,00	300,00
TOTAL				**4.650,00**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

- **Equipos de Computación**

Es parte fundamental para el desarrollo de este negocio, debido a que se vive en una época eminentemente tecnológica y lo que se busca es que los niños que pertenecen a este Centro, utilicen ésta como una

herramienta fundamental de trabajo, por lo que se va a contar con todo el equipo de cómputo necesario para el desarrollo de las actividades informáticas tanto de los clientes como del personal.

Para lo cual se necesita todo los equipos detallados a continuación:

CUADRO Nº69: Equipos de computación

Equipos de computación			
Cantidad	**Producto**	**Precio**	**Total**
Operativo			
13	Computadoras	470,00	6.110,00
2	Laptops	588,99	1.177,98
1	Impresora	75,99	75,99
1	Proyector	519,99	519,99
Administrativo			
2	Laptops	588,99	1.177,98
1	Impresora, copiadora y scanner	228,00	228,00
TOTAL			**9.289,94**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

- **Muebles y Enseres**

Es todo el mobiliario necesario detallado a continuación para el desarrollo normal de las actividades del Centro.

CUADRO Nº70: Muebles y Enseres

Muebles y Enseres			
Cantidad	**Producto**	**Precio**	**Total**
Operativo			
6	Mesas para aulas (10 niños)	15,00	90,00
30	Sillas para niños	14,00	420,00
3	Mesa para comedor (10 niños)	24,00	72,00
30	Sillas para comedor	14,00	420,00
6	Pizarrones 80 * 60	21,00	126,00
6	Muebles de Libros	60,00	360,00
5	pizarra de corcho	40,00	200,00
1	Set de juegos infantiles	900,00	900,00
1	Aro de básquet	20,00	20,00
1	Arco de fútbol	105,00	105,00
Administrativo			
3	Escritorios	80,00	240,00
3	Sillas de escritorio	80,43	241,29

3	Archivadores	160,66	481,98
1	Muebles de Libros	170,00	170,00
2	pizarra de corcho	40,00	80,00
TOTAL			**3.926,27**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

- **Equipos de oficina**

Son todas las máquinas y dispositivos necesarios detallados a continuación, para poder cumplir todas las tareas del personal y los clientes en el Centro.

CUADRO Nº71: Equipos de oficina

Equipo de oficina			
Cantidad	**Producto**	**Precio**	**Total**
Administrativo			
1	Central Telefónica	49,99	49,99
2	Calculadoras	28,50	57,00
Operativo			
1	Cocina	389,00	389,00
1	Microondas	120,00	115,00
1	Refrigeradora	579,00	579,00
1	Licuadora	39,99	39,99
TOTAL			**1.229,98**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

5.1.1.2 Activos Intangibles

Son todos los activos que tienen una naturaleza inmaterial necesarios para el desarrollo del Centro a pesar de no tener una sustancia física tienen la capacidad de generar beneficios económicos.

CUADRO Nº72: Activos Intangibles

Activos Intangibles	
Patente	400,00
TOTAL	**400,00**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

La patente forma parte de los activos intangibles debido a que no tiene apariencia física, es identificable y separable (se puede vender).

5.1.1.3 Capital de trabajo

Son todos los recursos que el Centro necesita para poder operar normalmente y que representan un desembolso de dinero en forma de activos corrientes, con carácter recuperable es decir está representado por

el capital adicional con el que se debe contar para poder brindar el servicio.

Para este proyecto se toma en cuenta los costos y gastos que necesita el Centro como capital de trabajo en un periodo de tres meses, el mismo que forma parte de la inversión inicial, esto se detalla en el siguiente cuadro:

CUADRO Nº73: Capital de Trabajo

Capital de trabajo		
	Valor	
Detalle	**Anual**	**Trimestral**
Mano de obra directa	18.979,81	4.744,95
Sueldos Administrativos	14.237,36	3.559,34
Costos Indirectos	2.383,52	595,88
Gastos Administrativos	4.269,60	1.067,40
Gastos de Venta	540,00	135,00
Capital de Trabajo	**40.410,29**	**10.102,57**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

5.1.2 Financiamiento

Es la manera como la empresa obtendrá los fondos necesarios para financiar la inversión que se requiera para iniciar este proyecto, se considera un elemento importante al momento de emprender y este puede provenir tanto de recursos propios de la empresa como por recursos ajenos.

Los recursos propios se dan mediante el aporte de los socios, para esté proyecto se cuenta con tres socios, cada uno de ellos hacen sus inversiones de acuerdo a su capacidad financiera.

Los recursos ajenos, viene a ser el mecanismo por el cual el Centro obtiene recursos monetarios para complementar los recursos propios, los cuales se destinan para llevar a cabo las operaciones del Centro.

Para obtener el respectivo financiamiento con terceros, es necesario recurrir a entidades financieras en las cuales encontrará diferentes líneas de crédito de acuerdo a la actividad que se desee financiar.

En el Ecuador se cuenta con varias instituciones financieras tanto públicas como privadas que brindan apoyo a las personas que quieren emprender con sus negocios. Para el desarrollo de este proyecto se vio como la mejor opción obtener

un préstamo con el Banco Internacional, con una tasa de interés de 11,23% anual, a tres años plazo.

5.1.2.1 Estructura del Financiamiento

Para financiar el proyecto se va a hacer tanto por las aportaciones de los socios (recursos propios) el 66% del total de la inversión y el 34% restante se va a hacer a través de una entidad financiera (recursos ajenos)

5.1.2.2 Fuentes y Usos

En la siguiente tabla se va a detallar la forma como se financia este proyecto:

CUADRO Nº74: Fuente y Usos

Fuentes y Usos					
Detalle	**Valor Total**	**Recursos Propios**		**Recursos Externos**	
	100%	**66%**	**%**	**34%**	**%**
Adecuaciones	4.650,00	930,00	20%	3.720,00	80%
Equipos de computación	9.289,94	9.289,94	100%		
Equipos de oficina	1.229,98			1.229,98	100%
Muebles y Enseres	3.926,27	2.944,70	75%	981,57	25%
Patente	400,00	400,00	100%		
Capital de Trabajo	10.102,57	6.034,13	60%	4.068,45	40%
Inversión Total	**29.598,76**	**19.598,77**		**10.000**	

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

5.2 PRESUPUESTO, EGRESOS E INGRESOS

5.2.1 Costos

El Centro que se propone en este proyecto va a brindar un servicio, lo cual implica que genera costos, los cuales son estimaciones de desembolsos de dinero y provisiones, que se necesitan para ejecutar el negocio. Los mismos que se estima que estos incrementaran en un 5% anual.

5.2.1.1 Mano de Obra directa

Como mano de obra directa en el Centro bilingüe de Nivelación y Tareas Dirigidas se toma en cuenta a los profesores con una carga horaria de 6 horas y sus auxiliares, las cuales son encargadas de asistir en el servicio a los Padres de Familia y a los niños con una carga horaria de 8 horas.

Los costos por mano de obra directa son los detallados en el siguiente cuadro:

CUADRO Nº75: Mano de obra directa`

Mano de obra directa										
Cantidad	**Cargo**	**Salario Unitario**	**Salario Mensual**	**Anual**	**13ro**	**14to**	**F. Reserva**	**Vacaciones**	**IESS**	**TOTAL**
3	Profesor	285,00	855,00	10.260,00	855,00	765,00	-	427,50	1.246,59	13.554,09
1	Auxiliar	340,00	340,00	4.080,00	340,00	340,00	-	170,00	495,72	5.425,72
TOTAL		**14.340,00**	**1.195,00**	**14.340,00**	**1.195,00**	**1.105,00**	**-**	**597,50**	**1.742,31**	**18.979,81**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

5.2.1.2 Costos Indirectos

Se toma en cuenta todos los desembolsos de dinero que haga la empresa y que están relacionados con la prestación del servicio que ofrece el Centro, proyectados para 10 años (Ver anexo 17)

En el siguiente cuadro se detalla los costos indirectos en el primer año:

CUADRO Nº76: Costos Indirectos

Costos indirectos	
Descripción	**Valor**
Suministros	302,00
Servicios	1.638,00
Depreciación	5.470,57
Mantenimiento	443,52
TOTAL	**7.854,10**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

- **Suministros**

Se toma en cuenta solos los suministros que ayudan a los profesores para la prestación del servicio (Ver anexo 18).

- **Servicios**

El 70% del total del pago de: Agua Potable, Energía Eléctrica, Internet y teléfono afecta a la producción, el cual se le toma como un costo indirecto, de acuerdo al siguiente cuadro:

CUADRO Nº77: Servicios – Costos Indirectos

Descripción	**Anual**	**Costos Indirectos**
		70%
Agua	300,00	210,00
Luz	840,00	588,00
Teléfono	360,00	252,00
Internet	840,00	588,00
TOTAL	**2.340,00**	**1.638,00**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

- **Depreciación**

No representa un desembolso de dinero, pero contablemente es un proceso de distribución.

De todos los Activos depreciables se utilizan para prestar el servicio 5.470,57 que corresponde al 86% para la prestación del servicio, lo cual se toma en cuenta como un costo indirecto. (Ver anexo 19).

CUADRO Nº78: Depreciaciones- Costos Indirectos

Depreciaciones		
Descripción	**Valor de Depreciación Total**	**Costo Indirecto**
Construcciones	2.732,50	2.459,25
Equipo de Computación	3.096,34	2.627,72
Equipo de Oficina	123,00	112,30
Muebles y Enseres	392,63	271,30
TOTAL	**6.344,46**	**5.470,57**

Costos Indirectos	**86%**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

- **Mantenimiento**

Solo se toma el 86% del mantenimiento de los activos como costo indirecto de acuerdo al siguiente cuadro:

CUADRO Nº79: Mantenimiento-Costos Indirectos

Mantenimiento				
Descripción	**Valor del bien**	**%**	**Valor Mante.**	**Costos Indirecto**
Construcción	50.000,00	0,50%	250,00	215,00
Adecuaciones	4.650,00	0,50%	23,25	20,00
Equipo de Computación	9.289,94	1,50%	139,35	119,84
Equipo de oficina	1.229,98	2,00%	24,60	21,16
Muebles y Enseres	3.926,27	2,00%	78,53	67,53
SUBTOTAL			**515,72**	**443,52**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

5.2.2 Gastos

Es el desembolso de dinero en el que debe incurrir el Centro, para lograr lo que se propone en este proyecto, podrá realizar todas las actividades complementarias para la prestación del servicio estos son: Gastos de Administración, Gastos de Venta y los Gastos financieros.

5.2.2.1 Gastos de Administración

Los gastos de administración en los que incurrirá el Centro (Ver anexo 20) son los detallados en el siguiente cuadro:

CUADRO Nº80: Gastos de Administración

Gastos Administrativos	
Descripción	**Valor**
Gastos pre-operativos	1.400,00
Sueldos Personal Adm.	14.237,36
Depreciación	873,89
Amortización	80,00
Mantenimiento	72,20
Suministros	795,40

Seguridad	660,00
Servicios	702,00
Impuestos	560,00
TOTAL	**19.380,85**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

- **Gastos pre operativos**

Son los gastos en los que debe incurrir el proyecto antes de ponerlo en marcha el negocio, el cual se detalla en el siguiente cuadro:

CUADRO Nº81: Gastos pre-operativos

Gastos pre-operativos	
Descripción	**Valor**
Honorarios abogados	1.000,00
Licencia de Funcionamiento	400,00
TOTAL	**1.400,00**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

- **Sueldos del Personal Administrativo**

Para el funcionamiento correcto del Centro, se requiere de personal que se encargue de la parte Administrativa del mismo, los cuales perciben sueldos de acuerdo a las funciones que desempeñen.

Se cuenta con un Gerente General que trabaja con una carga horaria de 6 diarias, a la vez hay una persona que se encarga de la limpieza del Centro la misma que trabaja 4 horas diarias y el Contador que trabaja 6 horas a la semana, a cada uno de estos se les paga sueldo proporcionales de acuerdo a los siguientes cuadros:

CUADRO Nº82: Proporcionales de Sueldos del Personal Administrativo

Cargo	Tiempo Completo		Proporcional	
	Horas a la semana	Sueldos	Horas a la semana	Sueldo
Gerente General	40,00	850,00	30,00	637,50
Personal del Limpieza	40,00	340,00	20,00	170,00
Contador	40,00	750,00	6,00	112,50

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

CUADRO Nº83: Sueldos del Personal Administrativo

Salarios operacionales mensuales										
Cantidad	**Cargo**	**Salario Unitario**	**Salario Mensual**	**Anual**	**13ro**	**14to**	**F. Reserva**	**Vacaciones**	**IESS**	**TOTAL**
1	Gerente General	637,50	637,50	7.650,00	637,50	255,00	-	318,75	929,48	9.790,73
1	Personal de limpieza	170,00	170,00	2.040,00	170,00	170,00	-	85,00	247,86	2.712,86
1	Contador	112,50	112,50	1.350,00	112,50	51,00	-	56,25	164,03	1.733,78
TOTAL		**920,00**	**920,00**	**11.040,00**	**920,00**	**476,00**	**-**	**460,00**	**1.341,36**	**14.237,36**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

- **Depreciación**

De todos los Activos depreciables con los que contará el Centro 873,89 es decir el 14% (Ver anexo 19) se utilizará para la parte administrativa del Centro, el cual se toma en cuenta como un gasto administrativo de acuerdo al siguiente cuadro:

CUADRO Nº84: Depreciación-Gastos Administrativo

Depreciaciones		
Descripción	**Valor de Depreciación Total**	**Gasto Administrativo**
Construcciones	2.732,50	273,25
Equipo de Computación	3.096,34	468,61
Equipo de Oficina	123,00	10,70
Muebles y Enseres	392,63	121,33
TOTAL	**6.344,46**	**873,89**

Gastos Administrativo	**14%**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

- **Amortización**

Se amortiza la adquisición de la Patente a 5 años de acuerdo al siguiente cuadro:

CUADRO Nº85: Amortización

Amortizaciones			
Descripción	**Valor**	**% Anual**	**Amortización Anual**
Patente	400,00	20%	80,00
TOTAL	**400,00**		**80,00**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

- **Mantenimiento**

Solo se toma el 14% del total del mantenimiento de los activos como gasto administrativo de acuerdo al siguiente cuadro:

CUADRO Nº86: Mantenimiento-Gasto Administrativo

Mantenimiento				
Descripción	**Valor del bien**	**%**	**Valor del Mant. $**	**Gastos Adm.**
Construcción	50.000,00	0,50%	250,00	35,00
Adecuaciones	4.650,00	0,50%	23,25	3,26
Equipo de Computación	9.289,94	1,50%	139,35	19,51
Equipo de oficina	1.229,98	2,00%	24,60	3,44
Muebles y Enseres	3.926,27	2,00%	78,53	10,99
SUBTOTAL			**515,72**	**72,20**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

- **Suministros**

Se toma en cuenta solos los suministros que se utilizarán para el área administrativa de la empresa (Ver anexo 21)

- **Seguridad**

Para proteger la inversión que se va a hacer y todos los bienes con los que contará el negocio, se va a pagar Servicio de Alarma, la misma que

monitorea al Centro las 24h00 con sus guardias de seguridad y cámaras respectivas.

CUADRO Nº87: Seguridad-Gasto Administrativo

Alarma de Seguridad		
Descripción	**Valor Mensual**	**Valor Anual**
Alarma	55,00	660,00
TOTAL		**660,00**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

- **Servicios**

El 30% del total del pago de: Agua potable, Energía eléctrica, Internet y teléfono se usa para la administración del centro de acuerdo al siguiente cuadro:

CUADRO Nº88: Servicios-Gasto Administrativo

Descripción	Anual	Gastos Administrativo
		30%
Agua	300,00	90,00
Luz	840,00	252,00
Teléfono	360,00	108,00
Internet	840,00	252,00
TOTAL	**2.340,00**	**702,00**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

- **Impuestos**

El cálculo del pago de los impuestos no se puede hacer con exactitud, debido a que en algunos casos estos lo hace directamente el Municipio de Quito o se hace de acuerdo a los movimientos realizados por la empresa mensualmente, pero se toma como base el pago de impuestos de una guardería con más o menos el mismo movimiento que tendrá el Centro que se propone en este proyecto, de acuerdo al siguiente cuadro:

CUADRO Nº89: Impuestos-Gasto Administrativo

Impuestos	
Descripción	**Valor**
Permiso de Funcionamiento	40,00
Patente	60,00
Predio	70,00
Declaración de IVA	240,00
1.5 x 1000	150,00
TOTAL IMPUESTOS	**560,00**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

5.2.2.2 Gastos Financieros

Esta constituidos por el interés del préstamo que se va a hacer al Banco Internacional, por un plazo de 3 años o 36 meses a una tasa de interés de 11,23% anual, mediante la tabla de amortización se establece los pagos mensuales que debe hacer el Centro (Ver anexo 22) y se hace un resumen de los pagos anuales en el siguiente cuadro:

CUADRO Nº90: Amortización de la deuda anual

Deuda	10.000,00
Tasa Anual	11,23%
Años	3

Resumen de la amortización de la deuda			
Año	**Pago total**	**Interés**	**Pago de la Deuda**
1	3.941,73	973,30	2.968,43
2	3.941,73	622,24	3.319,49
3	3.941,73	229,66	3.712,07
TOTAL	**11.825,19**	**1.825,19**	**10.000,00**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

5.2.3 Presupuesto de Ingresos

Es el cálculo anticipado de los ingresos que tiene el Centro durante un período, en este caso se hace de forma anual, formulado como un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en términos financieros.

Es el estudio anticipado de los recursos monetarios que el Centro espera obtener en el año, de los diferentes servicios que ofrece el mismo, detallado en el siguiente cuadro:

CUADRO Nº91: Ingresos

Ingresos					
Descripción	**Meses de Servicio**	**Cantidad**	**Valor mensual unitario**	**Valor mensual**	**Valor Anual**
Matricula	1	22	20,00	20,00	440,00
Tareas Dirigidas	10	31	105,00	105,00	32.550,00
Nivelación	11	11	20,00	20,00	2.420,00
Cursos Vacacionales	2	26	135,00	135,00	7.020,00
Lectura rápida	12	3	165,00	165,00	5.940,00
Transporte Año Electivo	10	20	3,50	70,00	700,00
Alimentación Año Electivo	10	27	4,00	108,00	1.080,00
Transporte Curso Vacacional	2	17	3,50	59,50	119,00
Alimentación Curso Vacacional	2	23	4,00	92,00	184,00
TOTAL					**50.453,00**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

5.2.3.1 Proyección de Ingresos

En el siguiente cuadro se proyecta los ingresos para 10 años:

CUADRO Nº92: Proyección de Ingresos

Proyección de Ingresos										
Descripción	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**	**Año 6**	**Año 7**	**Año 8**	**Año 9**	**Año 10**
Ingresos Operacionales										
Matricula	440,00	498,96	565,82	641,64	727,62	825,12	935,69	1.061,07	1.203,25	1.364,49
Tareas Dirigidas	32.550,00	36.911,70	41.857,87	47.466,82	53.827,38	61.040,24	69.219,64	78.495,07	89.013,41	100.941,20
Nivelación	2.420,00	2.744,28	3.112,01	3.529,02	4.001,91	4.538,17	5.146,28	5.835,89	6.617,89	7.504,69
Cursos Vacacionales	7.020,00	7.960,68	9.027,41	10.237,08	11.608,85	13.164,44	14.928,47	16.928,89	19.197,36	21.769,81
TOTAL	**42.430,00**	**48.115,62**	**54.563,11**	**61.874,57**	**70.165,76**	**79.567,97**	**90.230,08**	**102.320,91**	**116.031,92**	**131.580,19**
Ingresos no Operacionales										
Lectura rápida	5.940,00	6.735,96	7.638,58	8.662,15	9.822,88	11.139,14	12.631,79	14.324,45	16.243,92	18.420,61
Transporte	819,00	928,75	1.053,20	1.194,33	1.354,37	1.535,85	1.741,66	1.975,04	2.239,69	2.539,81
Alimentación	1.264,00	1.433,38	1.625,45	1.843,26	2.090,26	2.370,35	2.687,98	3.048,16	3.456,62	3.919,81
TOTAL	**8.023,00**	**9.098,08**	**10.317,22**	**11.699,73**	**13.267,50**	**15.045,34**	**17.061,42**	**19.347,65**	**21.940,23**	**24.880,22**
TOTAL INGRESOS	**50.453,00**	**57.213,70**	**64.880,34**	**73.574,30**	**83.433,26**	**94.613,32**	**107.291,50**	**121.668,56**	**137.972,15**	**156.460,42**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Para la proyección de ingresos se hace mediante los siguientes parámetros:

- La matricula no se cobra a todos los alumnos, solo se cobra al 70% de los mismos debido a que este es una estrategia de ventas que utilizará el Centro.

- La cantidad de alumnos se incrementa en un 8% anual.

- El precio de venta de los servicios que ofrece el Centro se incrementa en un 5% anual.

- Las tareas dirigidas solo se ofrece por los 10 meses que dura el año electivo.

- De acuerdo al estudio de mercado del 28% de los Padres de Familia que no les gustaría que sus hijos asistan a un Centro de Tareas dirigidas, el 90% de estos asistirían a clases de Nivelación, las mismas que se calculan por 11 meses ya que los niños tienen pruebas de recuperación por lo cual se aumenta un mes al año electivo.

- Los dos meses de vacaciones el Centro brinda cursos vacacionales, al mismo que según el estudio de mercado asistirá el 83% de los alumnos que asisten a tareas dirigidas.

- Tanto en el período de tareas dirigidas y en los cursos vacacionales de acuerdo al estudio de mercado el 64% de los Padres de Familia les gustaría que a sus hijos el Centro les brinde el Servicio de Transporte y el 87% el Servicio de Alimentación.

- Tanto en el servicio de alimentación y transporte se hace alianzas con los proveedores y el 10% del precio corresponde al Centro propuesto en este proyecto.

- De todos los alumnos que asisten a tareas dirigidas el 21% les gustaría como primera opción que se les de lectura rápida como una actividad extra, de esto se inscribe al 50% mensual, por un convenio que se hace el curso será dictada en las instalaciones del Centro, por lo cual del total del costo del curso el 15% corresponde para el negocio que se propone en este proyecto.

6. EVALUACIÓN FINANCIERA

6.1 ESTADOS FINANCIEROS

Son reportes económicos- financieros que presenta el Centro que se propone en este proyecto, como una herramienta de ayuda para a determinar si esté es viable financieramente o no. Los datos que se toma para estos son los obtenidos en el Estudio Financiero.

6.1.1 Estado de Situación Inicial

Por medio de este se refleja los Saldos con los que inicia este proyecto tanto en Activos, Pasivos y Patrimonio del Centro.

CUADRO Nº92: Estado de Situación Inicial

Estado de Situación Inicial "SHINY KIDS"					
ACTIVOS			**PASIVOS**		
Activo Corriente			**Pasivos corto plazo**		
Caja/ Bancos	10.102,57		**Pasivos Largo Plazo**		
Total Activo Corriente		**10.102,57**	Préstamos x Pagar Bco. Internacional	10.000,00	
			Total Pasivo		**10.000,00**
Activos Fijos					
Adecuaciones	4.650,00		**PATRIMONIO**		
Instalaciones	150.000,00		Aporte socio "A"	75.000,00	
Muebles y enseres	3.926,27		Aporte socio "B"	75.000,00	
Equipos de Computación	9.289,94		Aporte socio "C"	19.598,76	
Equipos de oficina	1.229,98		**Total Patrimonio**		**169.598,76**
Total Activos Fijos		**169.096,19**			
Activos Intangibles					
Patente	400,00				
Total Activos Intangibles		**400,00**			
Total Activos		**179.598,76**	**Total Pasivo + Patrimonio**		**179.598,76**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

6.1.2 Estado de Resultados

En este Estado se muestra los ingresos que genera el Centro por la prestación del servicio frente a los costos y gastos que este incurre para sus operaciones normales, con el fin de conocer la Utilidad Neta en cada período.

A continuación se detalla el Estado de Resultados para 10 años:

CUADRO Nº94: Estado de Resultados proyectado

Centro "SHINY KIDS"										
Estado de Resultados Proyectado										
	Año 1	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**	**Año 6**	**Año 7**	**Año 8**	**Año 9**	**Año 10**
Ingresos operacionales	42.430,00	48.115,62	54.563,11	61.874,57	70.165,76	79.567,97	90.230,08	102.320,91	116.031,92	131.580,19
Ingresos no operacionales	8.023,00	9.098,08	10.317,22	11.699,73	13.267,50	15.045,34	17.061,42	19.347,65	21.940,23	24.880,22
Ventas	**50.453,00**	**57.213,70**	**64.880,34**	**73.574,30**	**83.433,26**	**94.613,32**	**107.291,50**	**121.668,56**	**137.972,15**	**156.460,42**
(-) Costos de Ventas	26.833,91	29.183,93	35.402,01	36.410,30	37.456,28	39.093,87	40.236,88	41.423,33	49.022,43	50.492,75
(=)Utilidad Bruta	**23.619,09**	**28.029,77**	**29.478,32**	**37.164,00**	**45.976,98**	**55.519,45**	**67.054,62**	**80.245,23**	**88.949,72**	**105.967,67**
(-) Gastos de operación										
Adminitración	19.380,85	19.629,96	20.237,23	20.866,04	21.517,27	22.111,85	22.810,72	23.534,92	24.285,51	25.063,60
Ventas	540,00	246,00	258,30	271,22	284,78	299,01	313,97	329,66	346,15	363,45
(=)Utilidad operacional	**3.698,24**	**8.153,81**	**8.982,79**	**16.026,75**	**24.174,93**	**33.108,59**	**43.929,93**	**56.380,64**	**64.318,07**	**80.540,61**
(-) Gastos Financieros	973,30	622,24	229,66							
(=)Utilidad antes de impuestos	**2.724,95**	**7.531,58**	**8.753,14**	**16.026,75**	**24.174,93**	**33.108,59**	**43.929,93**	**56.380,64**	**64.318,07**	**80.540,61**
(-) 15% Impuestos a trabajadores	408,74	1.129,74	1.312,97	2.404,01	3.626,24	4.966,29	6.589,49	8.457,10	9.647,71	12.081,09
(-) 22% impuesto a la Renta	509,57	1.408,40	1.636,84	2.997,00	4.520,71	6.191,31	8.214,90	10.543,18	12.027,48	15.061,09
(=) Utilidad Neta	**1.806,64**	**4.993,44**	**5.803,33**	**10.625,73**	**16.027,98**	**21.950,99**	**29.125,54**	**37.380,37**	**42.642,88**	**53.398,42**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

6.1.3 Flujo de caja

Es el resumen de entradas y salidas de dinero que tiene el Centro en cada periodo, con el fin de medir que tan rentable es la inversión que se realiza al momento de poner en marcha el negocio, calculando los flujos netos de caja (Ver anexo 23).

A continuación se detalla los flujos de caja netos proyectados a 10 años:

CUADRO Nº95: Flujo de Caja neto proyectado

Año	Flujo de caja neto
0	(29.598,76)
1	5.262,67
2	8.098,40
3	8.515,72
4	13.334,22
5	22.452,44
6	28.295,46
7	35.470,01
8	39.823,05
9	48.987,34
10	59.742,89

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

6.1.4 Tasa mínima de aceptación de rendimiento-TMAR

Para las personas sean estas naturales o jurídicas que deciden aportar con capital para poner en marcha el Centro Bilingüe de Nivelación y Tareas dirigidas tienen ya en mente su estimación de rentabilidad.

Por lo cual tomando en cuenta las expectativas que tienen los inversionistas frente al proyecto y la inflación actual (Ver anexo 24) se hace el cálculo de la TMAR.

CUADRO Nº96: Tasa mínima de aceptación de rendimiento-TMAR

TMAR=	R + I + I * R

R=	12,00%
I=	2,70%

TMAR=	15,02%

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

6.2 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

6.2.1 Valor actual neto

Es un indicador que ayuda a determinar si el proyecto es viable o no, ya que mide la rentabilidad del negocio que se propone después de recuperar la inversión.

Para el cálculo del VAN es necesario que los flujos netos de caja sean llevados a valor presente mediante la siguiente fórmula:

$$VP = \frac{VF}{(1+t)^n}$$

Aplicando una TMAR de 15,02% los flujos quedaría de la siguiente forma:

CUADRO Nº97: Valor Actual Neto – VAN

Año	Flujo Neto	Flujo actualizado
0	(29.598,76)	-29598,76
1	5.262,67	4575,28
2	8.098,40	6121,00
3	8.515,72	5595,72
4	13.334,22	7617,52
5	22.452,44	11151,19
6	28.295,46	12217,60
7	35.470,01	13315,03
8	39.823,05	12996,51
9	48.987,34	13899,13
10	59.742,89	14736,74
	TOTAL=	**102225,73**

Inversión=	(29.598,76)

∑ Flujo actualizado=	102225,7264

VAN=	-Inversión+∑ flujos actualizado

VAN=	-29.198,76+97643,11

VAN=	72.626,96

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Los criterios de evaluación del VAN son:

- Si este es mayor a cero se acepta el proyecto.

- Si es igual a cero el proyecto no agrega valor monetario por encima de la rentabilidad exigida, aquí podía tomarse la decisión de acuerdo a otros criterios.

- Si este es menor a cero el proyecto debería rechazarse

Después de realizar el cálculo correspondiente, se determina que el Centro Bilingüe de Nivelación y Tareas Dirigidas que se propone produciría una ganancia de 72.626,96 por encima de la rentabilidad exigida, por lo tanto se acepta el proyecto.

6.2.2 Tasa Interna de Retorno-TIR

Este índice mide la rentabilidad en términos porcentuales que generará este proyecto a los inversionistas, como una recompensa por haber tomado la decisión de invertir en este negocio.

Para el cálculo de la TIR se hizo mediante la función de la hoja electrónica de Excel, corresponde a la tasa de descuento que hace que el VAN del proyecto sea 0.

CUADRO Nº98: Tasa Interna de Retorno-TIR

Año	Flujo Neto	Flujo actualizado
0	(29.598,76)	-29598,76
1	5.262,67	4575,28
2	8.098,40	6121,00
3	8.515,72	5595,72
4	13.334,22	7617,52
5	22.452,44	11151,19
6	28.295,46	12217,60
7	35.470,01	13315,03
8	39.823,05	12996,51
9	48.987,34	13899,13
10	59.742,89	14736,74
	TOTAL=	**102225,73**

TIR=	43,014%

TMAR=	15,02%

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Para evaluar el TIR de un proyecto se hace la comparación con la TMAR (tasa mínima de aceptación de rendimiento):

- Si la TIR es mayor que la TMAR se acepta el proyecto.

- Si la TIR es igual que la TMAR, se analiza la opción debido a que el proyecto no generará rentabilidad pero tampoco pérdida, es decir se puede

poner en marcha el negocio porque este puede traer otros beneficios que no son económicos.

- Si la TIR es menor que la TMAR se rechaza el proyecto.

La TIR para el Centro Bilingüe de Nivelación y Tareas dirigidas es de 43,01% y la TMAR es de 15,02%, lo que indica que el proyecto cumple con características para ser aceptado debido a que su TIR es mayor por 27,99%, es decir que es económicamente rentable.

6.2.3 Período de recuperación de la inversión-PRI

Este permite conocer a los inversionistas el tiempo necesario para recuperar el capital invertido en el proyecto.

CUADRO Nº99: Período de recuperación de la inversión PRI

Período de recuperación de la Inversión			
Año	**Flujo Neto**	**Valor Presente (flujos)**	**Flujo Neto Acumulado**
0	(29.598,76)	(29.598,76)	(29.598,76)
1	5.262,67	4575,28	(25.023,48)
2	8.098,40	6121,00	(18.902,48)
3	8.515,72	5595,72	(13.306,76)
4	13.334,22	7617,52	(5.689,24)
5	22.452,44	11151,19	5.461,95
6	28.295,46	12217,60	17.679,55
7	35.470,01	13315,03	30.994,57

8	39.823,05	12996,51	43.991,09
9	48.987,34	13899,13	57.890,22
10	59.742,89	14736,74	72.626,96

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Toma en cuenta que la inversión es de 29.598,76, se estima que esta se recuperará a partir del 5 año.

6.2.4 Costo – Beneficio

Para hacer el cálculo costo beneficio, se debe llevar a valor actual tanto los ingresos como los egresos, tomando en cuenta que la tasa de descuento es de 15,02%.

CUADRO Nº100: Costo - Beneficio

Tasa de descuento	15,02%

Año	Tasa de actualización	Ingresos actualizados	Egresos actualizados
0	1,000		29.598,764
1	1,150	58033,06	51.979,726
2	1,323	75696,71	64.982,096
3	1,522	98736,68	85.777,220
4	1,750	128789,37	105.448,263
5	2,013	167989,27	122.782,252
6	2,316	219120,53	153.589,424

7	2,664	285814,72	191.325,873
8	3,064	372808,76	250.785,595
9	3,524	486281,37	313.626,004
10	4,054	634291,88	392.093,700
TOTAL		**2527562,33**	**1.761.988,917**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Costo-Beneficio	1,434

Los criterios de evaluación del costo beneficio son:

- Si el costo beneficio es mayor a uno quiere decir que los ingresos son mayores que los egresos y por lo tanto es rentable.

- Si el costo beneficio es menor a uno quiere decir que los egresos son mayores que los ingresos y por lo tanto no es rentable.

El costo beneficio para este proyecto es de 1,43 lo que indica que el proyecto es rentable ya que sus ingresos mayores a sus egresos. Es decir que por cada dólar invertido se tendrá 0,43 de beneficio.

6.2.5 Análisis de Sensibilidad

Se trata de cambiar las condiciones a las que se expone el proyecto, estos pueden dar un:

- Escenario optimista
- Escenario Pesimista

6.2.5.1 Escenario Optimista

Incremento de los ingresos en un 10%

CUADRO Nº101: Escenario Optimista- Análisis de Sensibilidad

Análisis de Sensibilidad-Escenario Optimista											
Descripción	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**	**Año 6**	**Año 7**	**Año 8**	**Año 9**	**Año 10**
Total ingresos		55.498,30	62.935,07	71.368,37	80.931,73	91.776,59	104.074,65	118.020,65	133.835,42	151.769,36	172.106,46
Total Egresos	(29.198,76)	44.272,02	46.577,16	53.414,81	54.839,07	52.833,87	55.160,27	57.017,11	62.845,23	67.309,62	69.575,35
Flujo Neto	**(29.198,76)**	**10.307,97**	**13.819,77**	**15.003,75**	**20.691,65**	**30.795,77**	**37.756,79**	**46.199,16**	**51.989,91**	**62.784,56**	**75.388,93**
TMAR=	15,02%										
VAN=	114.205,54										
TIR=	58,79%										
Ingresos Actualizados		63836,36	83266,38	108610,34	141668,31	184788,20	241032,58	314396,19	410089,63	534909,50	697721,06
Egresos Actualizados	29.198,76	51.979,73	64.982,10	85.777,22	105.448,26	122.782,25	153.589,42	191.325,87	250.785,59	313.626,00	392.093,70
Costo Beneficio=	1,58										

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

6.2.5.2 Escenario Pesimista

Se disminuye los ingresos en un 10%

CUADRO Nº102: Escenario Pesimista- Análisis de Sensibilidad

Análisis de Sensibilidad-Escenario Pesimista											
Descripción	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**	**Año 6**	**Año 7**	**Año 8**	**Año 9**	**Año 10**
Total ingresos		45.866,36	52.012,46	58.982,13	66.885,73	75.848,42	86.012,11	97.537,73	110.607,78	125.429,23	142.236,74
Total Egresos	(29.198,76)	44.272,02	46.577,16	53.414,81	54.839,07	52.833,87	55.160,27	57.017,11	62.845,23	67.309,62	69.575,35
Flujo Neto	**(29.198,76)**	**676,03**	**2.897,16**	**2.617,51**	**6.645,65**	**14.867,60**	**19.694,24**	**25.716,23**	**28.762,27**	**36.444,42**	**45.519,21**
TMAR=	15,02%										
VAN=	35.591,90										
TIR=	29,30%										
Ingresos Actualizados		52757,33	68815,19	89760,61	117081,25	152717,52	199200,48	259831,56	338917,05	442073,97	576628,98
Egresos Actualizados	29.198,76	51.979,73	64.982,10	85.777,22	105.448,26	122.782,25	153.589,42	191.325,87	250.785,59	313.626,00	392.093,70
Costo Beneficio=	1,30										

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Considerando los dos escenarios en el primero se incremento los ingresos en un 10% y en el segundo se disminuye los ingresos en un 10% y la situación actual se hace la comparación mediante el siguiente cuadro:

CUADRO Nº103: Análisis de Sensibilidad

TMAR=	15,02%

	Actual	**Escenario Positivo**	**Escenario Negativo**
VAN	72.626,96	114.205,54	35.591,90
TIR	43,01%	58,79%	29,30%
Costo-Beneficio	1,43	1,58	1,30

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Después de analizar los tres escenarios se puede determinar que aunque los ingresos bajen en un 10% sus ventas (escenario negativo), el proyecto es viable simplemente varia su rentabilidad pero se mantiene dentro de los parámetros aceptados.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIÓNES

7.1 CONCLUSIONES

- Tomando en cuenta el crecimiento de la población del Valle de los Chillos y la incursión que a tenido la mujer en la economía del país en los últimos años es de suma importancia la creación de un Centro Bilingüe de Nivelación y tareas dirigidas en la Parroquia de Conocoto, siendo éste una ayuda para los Padres de Familia que por diversos motivos no cuentan con el tiempo necesario para dirigir las tareas escolares a sus hijos, lo cual crea la necesidad de que ellos asistan a éste para que sean ayudados por un personal calificado en esta actividad.

- Mediante la investigación de campo, se puede concluir que si bien es cierto hay guarderías o institutos de inglés que brindan el servicio de tareas dirigidas, pero estos no cuentan con el personal calificado, ya que no es lo mismo un parvulario o un profesor de inglés a un pedagogo que es la persona indicada para llevar a cabo esta actividad, a la vez estos lugares cuentan con una infraestructura muy restringida, siendo estas ventajas para el negocio que se propone en este proyecto ya que lo que los Padres de Familia buscan es un lugar que cuente con un servicio de calidad y que sea confortable para que sus hijos realicen sus tareas escolares como en casa.

- De acuerdo al estudio de mercado realizado se a determinado el grado de aceptabilidad ya que al 72% de los Padres de Familia encuestados les gustaría que sus hijos asistan a este Centro y el 28% restante no por varios motivos, pero a pesar de que no mandarían a sus hijos para que realicen las tareas en éste el 90% de estos si acudirían para que sus niños reciban clases de nivelación cuando lo necesiten.

- A través del estudio de mercado también se pudo conocer que el servicio de alimentación, transporte y la actividad extraordinaria de lectura rápida tienen una gran acogida por los Padres de Familia, por lo cual se hará alianzas estratégicas con proveedores calificados en cada una de las áreas para que brinden estos servicios a los niños que asistan al Centro siendo un ingreso extra para este proyecto.

- De acuerdo a los datos obtenidos se puede determinar que la demanda insatisfecha es de 3.234 para el año 2014 de los cuales se decide abarcar al 0,95% que corresponde a 31 alumnos por año electivo y en los dos meses restantes del total de los niños que asistirían a este Centro el 83% acudiría a los cursos vacacionales que brinde éste.

- Mediante las encuestas se pudo determinar que los Padres de Familia en su mayoría están dispuestos a pagar entre $120 a $140 mensuales, por motivos de que es un negocio nuevo se utiliza como una estrategia de marketing un precio inferior que es de $105 mensuales, para lograr el rápido posicionamiento en el mercado.

- En el estudio jurídico se puede concluir que para el funcionamiento de este tipo de Centros el Ministerio de educación no tiene una legislación para normarlos, este simplemente funciona con los permisos del Municipio (Patente y Licencia de Funcionamiento).

- Después de hacer un análisis en el estudio técnico, para el desarrollo del negocio se elegido una ubicación estratégica, debido a que ésta además de sus múltiples ventajas, su amplia infraestructura, también tiene a sus alrededores 4 conjuntos habitacionales (3 en frente y 1 en la parte de posterior) con un aproximado de 400 casas, a la vez esta cerca de dos establecimientos educativos, lugares de donde saldrán los futuros clientes del mismo.

- Para emprender este negocio ya se cuenta con las instalaciones, lo cual es una ventaja para el proyecto debido a que la inversión disminuye ésta es de $29.598,76 la cual corresponde el 65% activos fijos, 1% activos intangibles y el 34% restante al capital de trabajo, los mismos que serán financiados el 66% con recursos propios y el 34% mediante un préstamo a una Entidad Financiera.

- Con respecto a la evaluación financiera siendo el último punto pero el más importante ya que arroja los resultados definitivos que indican si el proyecto es viable o no y después de hacer el análisis de los indicadores financieros se determina que el proyecto es viable debido a que tienen un VAN de 72.626,96 que es la cantidad que los

inversionistas van a ganar por haber aportado en este negocio y un TIR de 43,01% que supera al costo de oportunidad que es 15,02% lo que significa que éste traer beneficiosos considerables.

Lo que permite concluir que el Centro Bilingüe de Nivelación y tareas dirigidas en la Parroquia de Conocoto "SHINY KIDS", de acuerdo a los estudios realizados es viable y tendrá una rentabilidad interesante para los inversionistas.

7.2 RECOMENDACIONES

- Se recomienda la ejecución del proyecto debido a que es un negocio rentable.

- Contar con programas constantes de capacitación al personal, lo cual garantiza que el mismo será apto para brindar un servicio de calidad a la vanguardia.

- El prestigio es un elemento fundamental para este tipo de negocios por lo cual el trato tanto a los niños, Padres de Familia y empleados del Centro debe hacerles sentir únicos, lo cual ayuda creando fidelidad en los clientes y abriendo nuevos nichos de

mercado, ya que una de las formas más efectivas de hacer conocer del servicio a la gente es boca a boca, con el fin de lograr un rápido posicionamiento en el mercado.

- Una vez posicionado el servicio se debe ampliar el mercado creando sucursales tanto en Quito como en el Cumbayá.

- Estar pendientes si el Ministerio de educación ejecuta la Ley para normar a este tipo de negocio para no tener ningún inconveniente con el funcionamiento del Centro.

- Tomar en cuenta y poner en práctica todos los elementos que se analizo en este proyecto, ya que éste es un estudio a detalle del mismo y cualquier variación puede cambiar los resultados.

- Estar siempre realizando estudios para ver la satisfacción del cliente y también para analizar si el Centro puede brindar más servicios.

ANEXOS

ANEXO Nº1: Población Conocoto último censo 2010 realizado por el INEC



CENSO DE POBLACION Y VIVIENDA 2010

Por que cada hecho de tu vida cuenta... Ecuador cuenta con el INEC

REDCODE

Código	Nombre de la Parroquia	Total
170150	QUITO	11,412
170151	ALANGASI	24,251
170152	AMAGUAÑA	31,106
170153	ATAHUALPA (HABASPAMBA)	1,901
170154	CALACALI	3,895
170155	CALDERON (CARAPUNGO)	152,242
170156	CONOCOTO	82,072

ANEXO Nº 2: Población Conocoto por Sexo último Censo 2010 realizado por el INEC



CENSO DE POBLACION Y VIVIENDA 2010

Por que cada hecho de tu vida cuenta... Ecuador cuenta con el INEC

AREA # 170156 CONOCOTO

Grandes grupos de edad	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
De 0 a 14 años	11,008	10,676	21,684
De 15 a 64 años	26,371	28,853	55,224
De 65 años y más	2,312	2,852	5,164
Total	39,691	42,381	82,072

ANEXO Nº3: Variación del PIB Ecuador 2013

Menú Principal

OFERTA Y UTILIZACION FINAL DE BIENES Y SERVICIOS

Miles de dólares

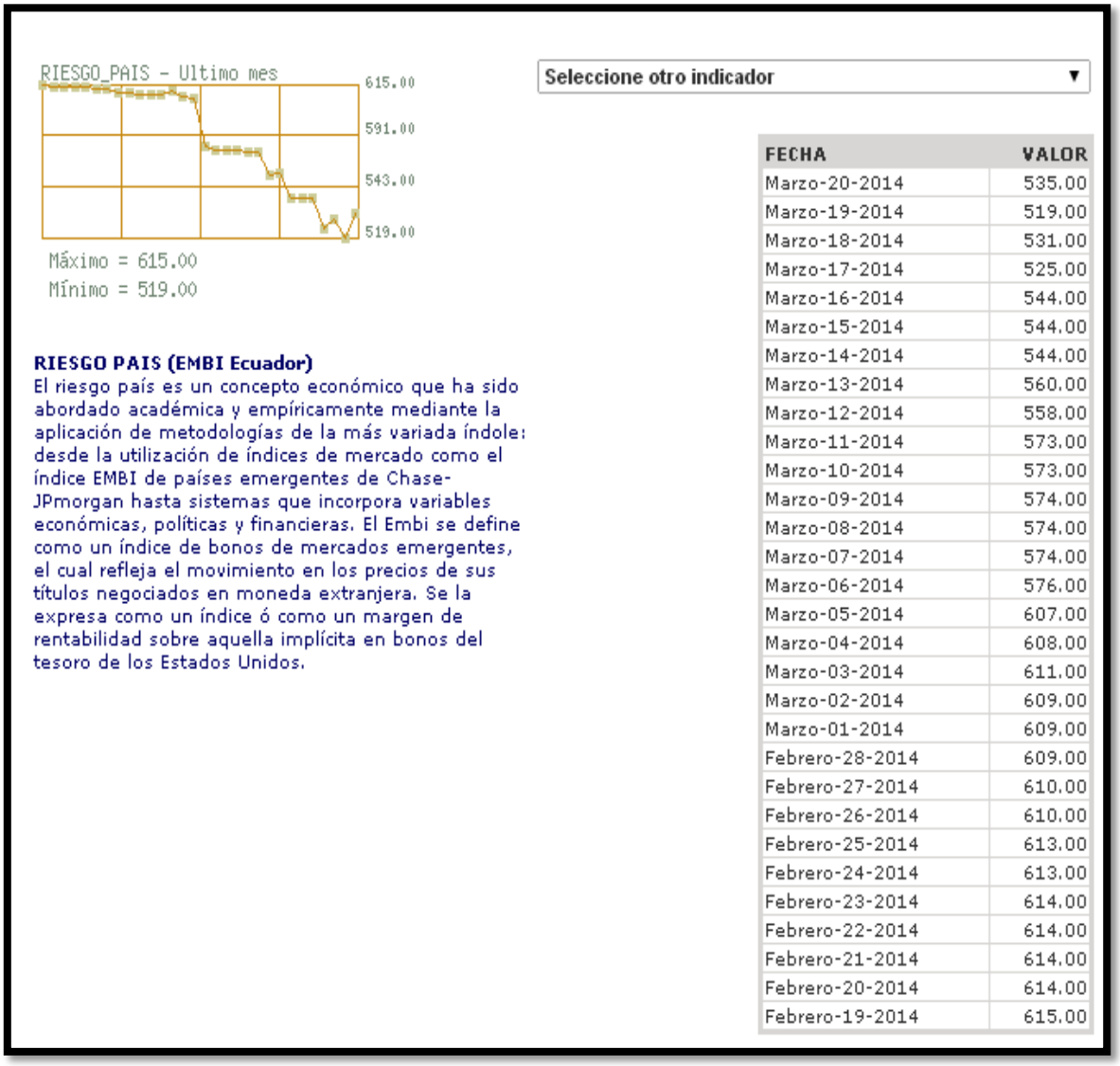
Variables \ Años	2013 (prev)
P I B (pc)	93.577.228
IMPORTACIONES	29.157.000
OFERTA FINAL	122.734.228
CONSUMO FINAL TOTAL	69.022.417
Administraciones públicas	13.161.976
Hogares	55.645.941
FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO TOTAL	25.493.238
VARIACION DE EXISTENCIAS	1.097.074
EXPORTACIONES	27.336.000

Menú Principal

Indicadores percápita

Variables \ Años	2013 (prev)
Población miles de habitantes	15.774.749
Dólares	
Producto Interno Bruto	5.932
Consumo final de hogares	3.528
Formación bruta de capital fijo	1.616
Exportaciones	1.733
Importaciones	1.848
Dólares de 2007	
Producto Interno Bruto	4.222
Consumo final de hogares	2.676
Formación bruta de capital fijo	1.119
Exportaciones	1.133
Importaciones	1.279

ANEXO Nº 4: Riesgo país 2013



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

FECHA	VALOR
Marzo-20-2014	535.00
Marzo-19-2014	519.00
Marzo-18-2014	531.00
Marzo-17-2014	525.00
Marzo-16-2014	544.00
Marzo-15-2014	544.00
Marzo-14-2014	544.00
Marzo-13-2014	560.00
Marzo-12-2014	558.00
Marzo-11-2014	573.00
Marzo-10-2014	573.00
Marzo-09-2014	574.00
Marzo-08-2014	574.00
Marzo-07-2014	574.00
Marzo-06-2014	576.00
Marzo-05-2014	607.00
Marzo-04-2014	608.00
Marzo-03-2014	611.00
Marzo-02-2014	609.00
Marzo-01-2014	609.00
Febrero-28-2014	609.00
Febrero-27-2014	610.00
Febrero-26-2014	610.00
Febrero-25-2014	613.00
Febrero-24-2014	613.00
Febrero-23-2014	614.00
Febrero-22-2014	614.00
Febrero-21-2014	614.00
Febrero-20-2014	614.00
Febrero-19-2014	615.00

ANEXO Nº 5: Tasa de asistencia a Establecimientos Educativos**.**

Ministerio de Educación

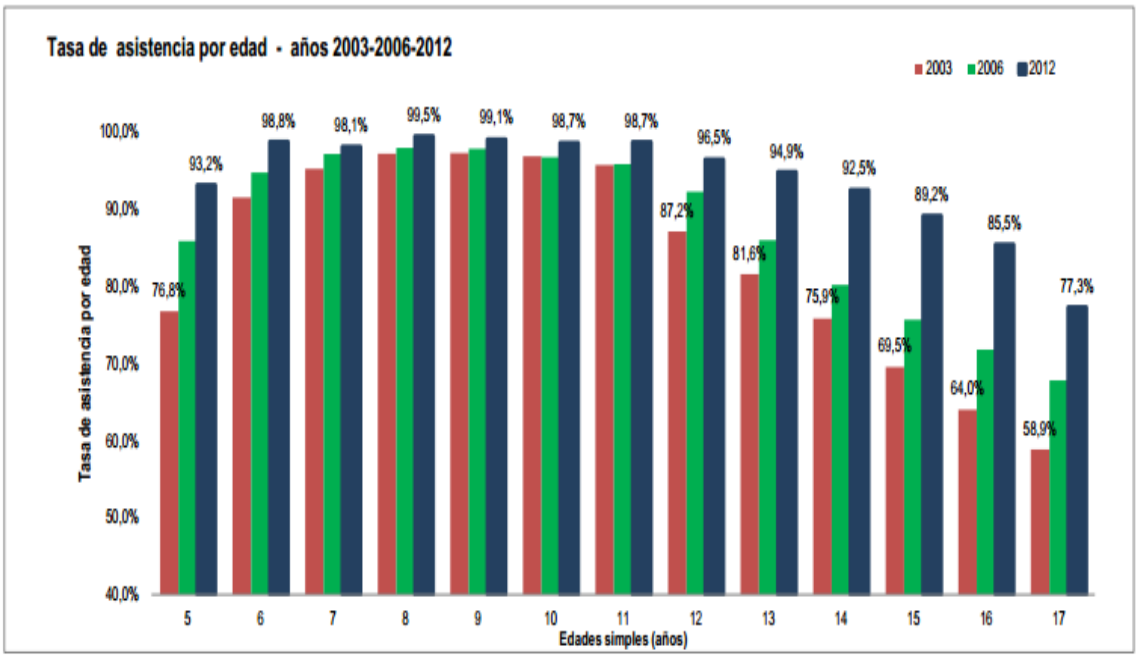
Coordinación General de Planificación

Dirección Nacional de Análisis e Información Educativa

Tasa de asistencia por edades simples de 5 a 17 años

Edad	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	Asiste	Asiste	Asiste	Asiste	Asiste	Asiste	Asiste	Asiste	Asiste	Asiste
5	76,8%	80,4%	77,8%	85,9%	84,8%	88,1%	89,0%	90,0%	93,0%	93,2%
6	91,6%	93,5%	92,4%	94,8%	94,5%	95,8%	96,7%	97,7%	96,6%	98,8%
7	95,3%	95,9%	95,2%	97,2%	95,9%	97,7%	98,1%	98,6%	99,0%	98,1%
8	97,2%	96,5%	96,8%	98,0%	97,9%	98,3%	97,8%	98,7%	99,3%	99,5%
9	97,3%	97,4%	96,7%	97,9%	98,1%	98,7%	98,2%	98,9%	99,2%	99,1%
10	96,9%	96,3%	97,3%	96,8%	97,8%	98,7%	98,8%	98,9%	98,8%	98,7%
11	95,8%	97,1%	95,6%	95,9%	96,6%	97,1%	97,6%	97,8%	99,2%	98,7%
12	87,2%	89,0%	91,1%	92,3%	93,0%	93,5%	95,7%	96,0%	97,1%	96,5%
13	81,6%	85,2%	84,6%	86,0%	86,8%	90,4%	90,8%	94,2%	95,1%	94,9%
14	75,9%	78,6%	81,3%	80,2%	82,9%	85,6%	85,7%	89,3%	90,7%	92,5%
15	69,5%	73,0%	73,2%	75,7%	78,6%	80,9%	82,1%	84,2%	86,1%	89,2%
16	64,0%	67,7%	69,3%	71,8%	75,6%	75,3%	78,0%	83,0%	82,7%	85,5%
17	58,9%	62,8%	66,1%	67,8%	66,4%	68,3%	69,5%	76,6%	75,0%	77,3%
18	44,1%	49,8%	49,3%	48,8%	53,3%	54,0%	53,5%	56,3%	57,7%	56,4%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Encuesta Nacionald de Empleo, Desempleo y Subempleo, 2003-2012
Elaboración: Dirección de Análisis e Información Educativa- Ministerio de Educación.



ANEXO Nº6: Principales razones de no Asistencia a Establecimientos Educativos.

Ministerio de Educación

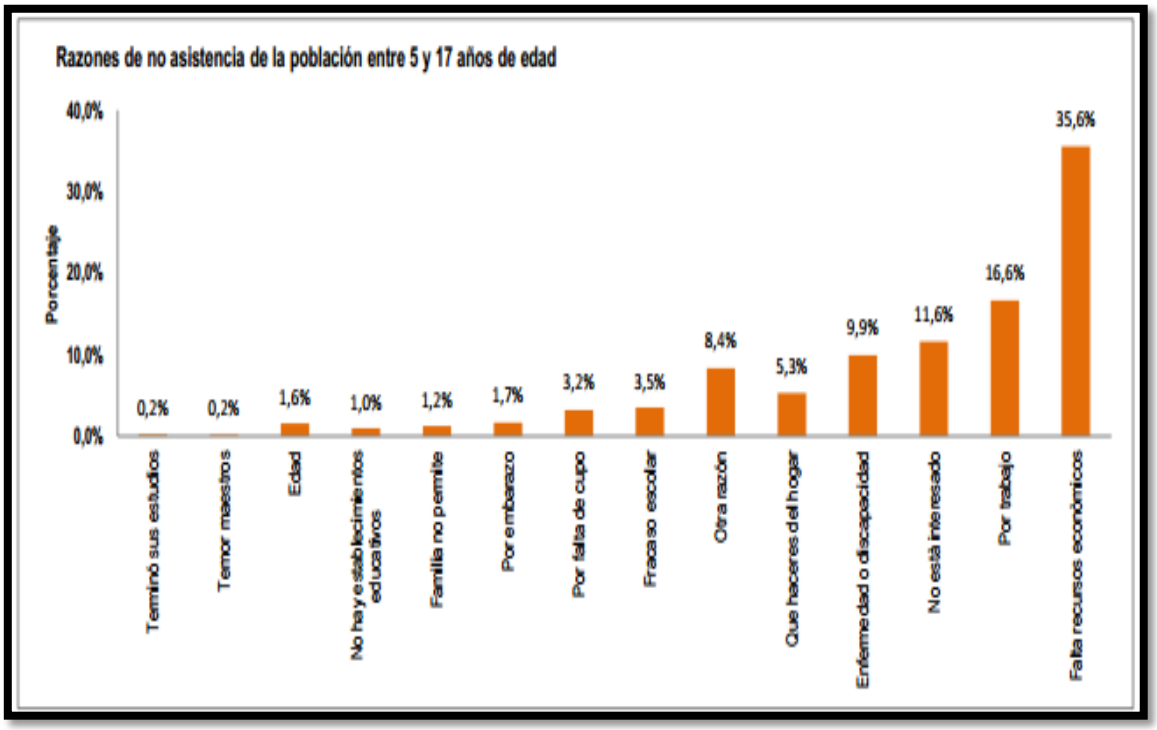
Coordinación General de Planificación

Dirección Nacional de Análisis e Información Educativa

Razones de no asistencia de la población entre 5 y 17 años

Razón	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Terminó sus estudios	1,8%	1,5%	0,6%	1,2%	0,5%	1,0%	0,8%	0,5%	0,2%	0,2%
Temor maestros	1,0%	0,6%	0,2%	0,7%	0,9%	0,4%	0,3%	0,6%	0,5%	0,2%
Edad	6,4%	6,0%	5,7%	3,5%	3,7%	2,9%	1,8%	1,0%	1,5%	1,6%
No hay establecimientos educativos	1,0%	1,7%	1,7%	1,6%	0,7%	1,4%	1,5%	0,9%	1,5%	1,0%
Familia no permite	0,9%	1,3%	0,9%	1,0%	1,0%	1,8%	1,1%	1,0%	1,7%	1,2%
Por embarazo	0,4%	0,5%	0,6%	0,6%	1,1%	0,8%	1,6%	1,8%	1,7%	1,7%
Por falta de cupo	-	-	-	-	-	-	-	2,9%	3,5%	3,2%
Fracaso escolar	2,1%	1,9%	2,5%	2,5%	2,8%	3,1%	3,0%	3,9%	4,1%	3,5%
Otra razón	5,1%	4,2%	4,3%	4,4%	4,7%	6,4%	5,8%	4,3%	7,9%	8,4%
Que haceres del hogar	2,6%	2,9%	3,1%	3,9%	2,0%	3,6%	4,3%	5,7%	8,6%	5,3%
Enfermedad o discapacidad	3,6%	4,5%	4,5%	6,2%	5,7%	7,9%	6,6%	9,6%	8,6%	9,9%
No está interesado	7,2%	7,2%	8,6%	9,2%	7,9%	10,5%	10,9%	12,1%	10,0%	11,6%
Por trabajo	12,5%	12,9%	13,7%	11,5%	9,8%	11,1%	12,5%	13,5%	15,6%	16,6%
Falta recursos económicos	55,5%	54,8%	53,7%	53,7%	59,1%	49,0%	49,7%	42,2%	34,6%	35,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Encuesta Nacionald de Empleo, Desempleo y Subempleo, 2003 -2012
Elaboración: Dirección de Análisis e Información Educativa- Ministerio de Educación.



ANEXO Nº7: Tasa de Analfabetismo

Ministerio de Educación

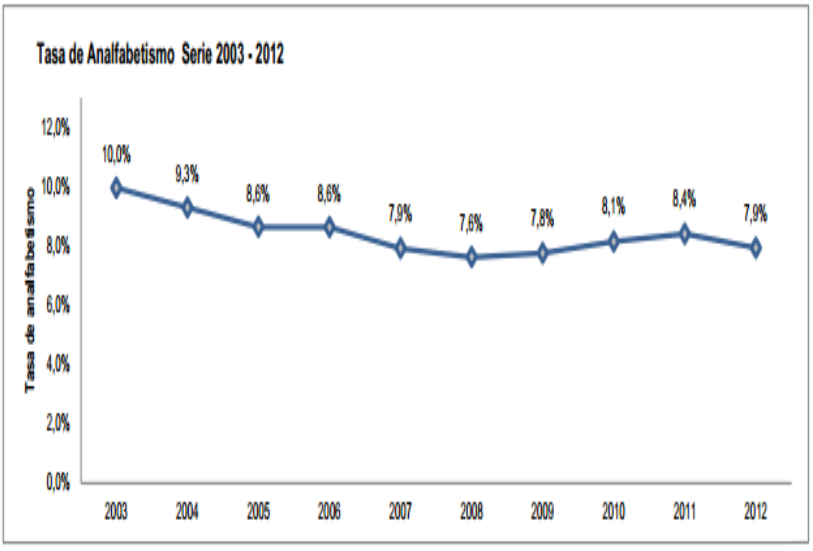
Coordinación General de Planificación

Dirección Nacional de Análisis e Información Educativa

Tasa de Analfabetismo

Años		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
País		10,0%	9,3%	8,6%	8,6%	7,9%	7,6%	7,8%	8,1%	8,4%	7,9%
Área	Urbana	5,2%	5,1%	4,4%	4,5%	4,0%	4,0%	4,1%	4,3%	3,8%	3,8%
	Rural	20,2%	18,5%	17,7%	17,5%	16,3%	15,4%	15,5%	16,2%	17,9%	16,5%
Sexo	Hombre	8,5%	7,8%	7,3%	7,0%	6,6%	6,3%	6,3%	6,7%	6,9%	6,7%
	Mujer	11,4%	10,7%	10,0%	10,2%	9,1%	8,9%	9,1%	9,5%	9,8%	9,0%
Etnia	Indígena	31,8%	28,8%	27,5%	27,7%	26,6%	25,8%	24,9%	29,4%	27,3%	30,8%
	Blanco	5,6%	5,7%	5,7%	5,2%	5,1%	5,3%	4,7%	3,5%	4,8%	4,6%
	Mestizo	8,3%	8,1%	7,3%	7,3%	6,7%	6,3%	6,8%	6,0%	6,2%	5,9%
	Afroecuatoriano	10,9%	9,3%	10,8%	11,5%	9,2%	8,3%	7,3%	7,8%	9,9%	8,3%
	Montubio	.	.	.	.	.	.	.	18,7%	21,4%	16,7%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Encuesta Nacionald de Empleo, Desempleo y Subempleo, 2003-2012
Elaboración: Dirección de Análisis e Información Educativa- Ministerio de Educación.



ANEXO Nº8: Tasa de Analfabetismo Funcional.

Ministerio de Educación

Coordinación General de Planificación

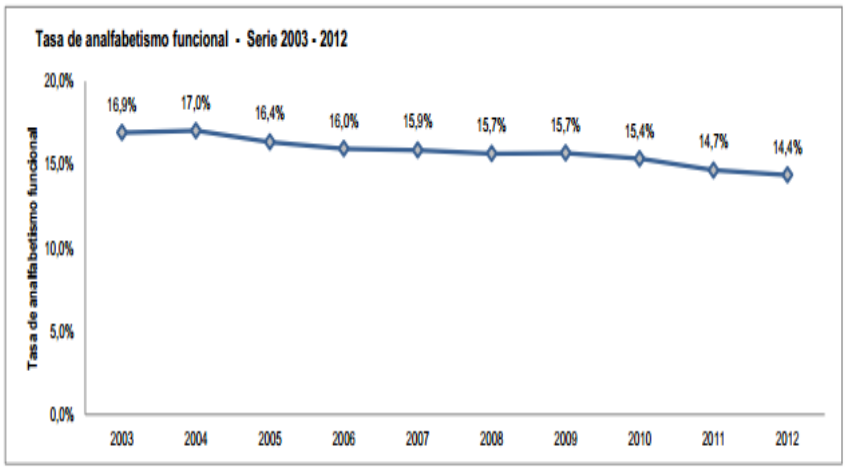
Dirección Nacional de Análisis e Información Educativa

Tasa de Analfabetismo Funcional

Años		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
País		**16,9%**	**17,0%**	**16,4%**	**16,0%**	**15,9%**	**15,7%**	**15,7%**	**15,4%**	**14,7%**	**14,4%**
Area	Urbana	10,4%	10,6%	9,4%	9,3%	9,3%	9,4%	9,5%	9,2%	7,7%	7,8%
	Rural	30,9%	31,4%	31,2%	30,3%	29,9%	29,0%	28,8%	28,3%	29,1%	28,1%
Sexo	Hombre	15,3%	15,7%	15,0%	14,2%	14,6%	14,0%	14,1%	13,7%	13,1%	12,7%
	Mujer	18,6%	18,3%	17,6%	17,7%	17,1%	17,2%	17,3%	17,0%	16,2%	15,9%
Etnia	Indígena	42,1%	41,2%	41,4%	39,3%	37,9%	39,1%	38,0%	39,8%	37,1%	40,1%
	Blanco	10,9%	11,3%	11,4%	11,0%	12,8%	11,5%	11,1%	8,9%	10,1%	9,8%
	Mestizo	15,1%	15,6%	14,7%	14,3%	14,3%	13,9%	14,4%	12,6%	11,9%	11,7%
	Afroecuatoriano	18,9%	18,3%	20,8%	21,9%	19,9%	19,8%	17,0%	17,4%	17,4%	15,6%
	Montubio	-	-	-	-	-	-	-	30,4%	30,7%	30,4%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Encuesta Nacionald de Empleo, Desempleo y Subempleo, 2003 -2012

Elaboración: Dirección de Análisis e Información Educativa- Ministerio de Educación.



ANEXO 9: Modelo de encuesta

1) **¿Tiene usted un hijo/a de edad comprendida entre los 6 y 12 años de edad?**

Si ☐ No ☐

2) **Su hijo/a asiste a una escuela:**

Particular ☐ _____

Municipal ☐ _____

Fiscal ☐ _____

Otra ☐ _____

3) **¿Cuál es la hora de salida de la escuela a la que asiste su niño?**

12 h 00 a 13 h 00	☐	15 h 00 a 16h00	☐
13 h 00 a 14 h 00	☐	16 h 00 en adelante	☐
14 h 00 a 15 h 00	☐	Otro	_____

4) **¿Cuenta usted con el tiempo suficiente para ayudar en las tareas escolares a su hijo?**

Si ☐ No ☐

5) **Actualmente ¿asiste su hijo a algún centro de tareas dirigidas?**

Si ☐ No ☐

6) **¿Le gustaría que su hijo asista a un Centro Bilingüe de Nivelación y tareas dirigidas que cuente con un personal calificado?**

Si ☐ No ☐

Si su respuesta es negativa, ¿le gustaría que su niño asista a clases de nivelación?

_____

_____

_____

7) Califique en orden de importancia las actividades extras que desearía que preste este Centro (siendo 1 el más importante y 5 el menos importante)

Deportes	☐	Lectura rápida	☐
Idiomas	☐	Computación	☐
Arte	☐	Otro	_____

8) Considera importante que este Centro cuente con servicios adicionales de:

Alimentación	☐	Seguro Médico	☐
Transporte	☐	Otro	_____

9) ¿A qué hora cree conveniente que el niño debe regresar a su hogar?

17h00 a 18h00	☐	19h00 a 20h00	☐
18h00 a 19h00	☐	Otro horario	_____

10) Considera importante que mensualmente su niño reciba un seguimiento

Psicológico	☐	Médico	☐
Ninguno	☐		

11) Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio?

entre $120 y $140	☐	entre $160 y $180	☐
entre $140 y $160	☐	más de $180	☐

Otro valor _____

12) ¿Dispone usted de tiempo para asistir mensualmente a una reunión personalizada para conocer el avance del desarrollo de su niño?

Si ☐ No ☐

13) ¿Por qué medio le gustaría que se le comunique cualquier novedad de su hijo?

Llamada telefónica	☐	Reunión con el profesor	☐
Correo electrónico	☐	Otro	☐ _____

14) Enumere en orden de importancia los aspectos que usted consideraría al momento de elegir un centro de tareas dirigidas (siendo 1 el más importante y 5 el menos importante)

Ubicación	☐	Precio	☐
Infraestructura	☐	Higiene	☐
Pedagogía	☐	Otro	_____

15) ¿Le gustaría que este centro cuente con programas vacacionales?

Si ☐ No ☐

16) Señale tres Centros en el Valle de los Chillos que brinden este servicio o uno similar

1) _____

2) _____

3) _____

ANEXO Nº10: Ficha de inscripción

FICHA DE INSCRIPCIÓN "SHINY KIDS"

Código:		**Fecha de Inscripción:**					
Nombres:			**Apellidos:**				
Tipo de Identificación:		**Número de Identificación:**					
Fecha de Nacimiento:			**Lugar de Nacimiento:**				
Edad:		**Sexo:**		**Tipo de sangre:**			
Calle Principal				**Numeración:**			
Calle Secundaria:			**Barrio:**				
Teléfono Casa:		**Mamá**		**Papá:**			
Persona de Referencia:			**Nombre:**				
Teléfono de contacto:			**e-mail:**				
Personas autorizadas a retirar al alumno							
Parentesco			**Nombre:**				
Parentesco			**Nombre:**				
Parentesco			**Nombre:**				
Datos médicos							
Enfermedades:			**Alergias:**				
Recomendaciones:			**Cuidados especiales:**				
Datos del Padre							
Nombres:			**Apellidos:**				
Empresa donde trabaja:			**Teléfono trabajo:**				
Dirección:			**e-mail:**				
Datos de la Madre							
Nombres:			**Apellidos:**				
Empresa donde trabaja:			**Teléfono trabajo:**				
Dirección:			**e-mail:**				
Ambiente Familiar							
Personas con las que vive el niño		**Padre**		**Madre**		**Abuelos**	
		Tíos		**Primos**		**Otros:**	
Estado civil de los Padres	**Casados**		**Divorciados**		**Unión Libre**		

			Solteros			**Otros :**					
Número de hermanos:						**Lugar del niño:**					
Edad heman@s:						**Sexo herman@s:**					
Edad heman@s:						**Sexo herman@s:**					
Edad heman@s:						**Sexo herman@s:**					
Edad heman@s:						**Sexo herman@s:**					
Explique ambiente familiar:											
Ambiente Físico											
Casa		**Dpto**		**Cuartos**		**Otros**					
Propio				**Alquilado**				**Otro:**			
# de personas que viven en casa						**# de recamaras:**					
Antecedentes Prenatales											
Tiempo de embarazo:						**Parto:**					
Dificultades en el período de embarazo:											
Alimentación		**Completa**					**Incompleta**				
Edad en que		**Hablo**					**Camino**				
Indicar si su hijo presenta algún trato o necesidad especial											

Anexo Nº11: Ficha de seguimiento de los alumnos

FICHA DE RENDIMIENTO
"SHINY KIDS"

Notas de Trabajos									
	Materia								
Días		**01/01/2013**	**02/01/2013**	**03/01/2013**	**04/01/2013**	**05/01/2013**	**06/01/2013**	**07/01/2013**	**08/01/2013**	**09/01/2013**
	Mathematics									
	Language									
	Science									
	Social Studies									
	English									
	Science Computer									

Notas de Tareas									
	Materia								
Días		**01/01/2013**	**02/01/2013**	**03/01/2013**	**04/01/2013**	**05/01/2013**	**06/01/2013**	**07/01/2013**	**08/01/2013**	**09/01/2013**
	Mathematics									
	Language									
	Science									
	Social Studies									
	English									
	Science Computer									

Nota de Lecciones									
	Materia								
Días		**01/01/2013**	**02/01/2013**	**03/01/2013**	**04/01/2013**	**05/01/2013**	**06/01/2013**	**07/01/2013**	**08/01/2013**	**09/01/2013**
	Mathematics									
	Language									
	Science									

	Social Studies									
	English									
	Science Computer									

Nota de exámenes

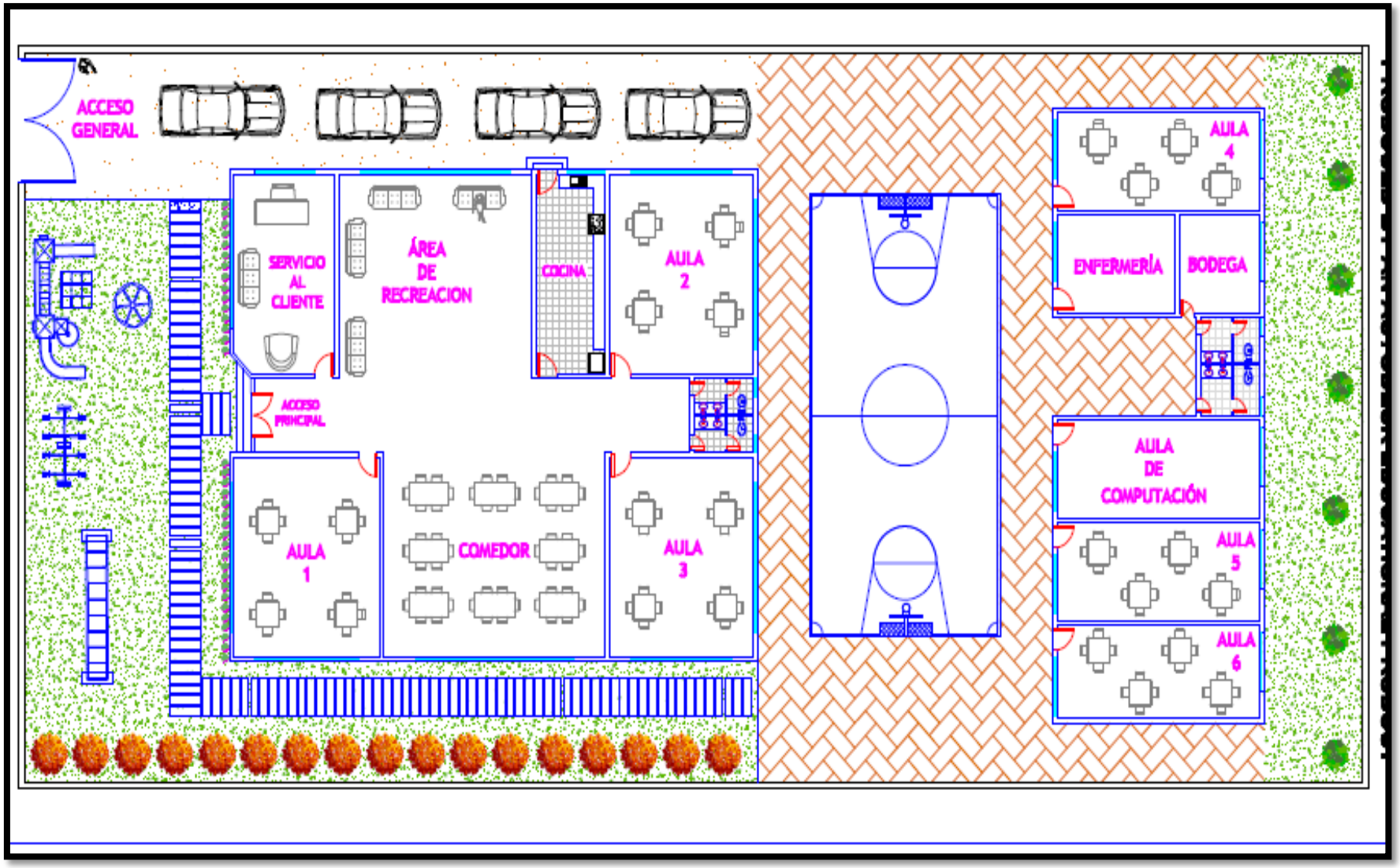
	Materia									
Días		**01/01/2013**	**02/01/2013**	**03/01/2013**	**04/01/2013**	**05/01/2013**	**06/01/2013**	**07/01/2013**	**08/01/2013**	**09/01/2013**
	Mathematics									
	Language									
	Science									
	Social Studies									
	English									
	Science Computer									

Otros aspectos

	Materia									
Días		**01/01/2013**	**02/01/2013**	**03/01/2013**	**04/01/2013**	**05/01/2013**	**06/01/2013**	**07/01/2013**	**08/01/2013**	**09/01/2013**
	Responsabilidad									
	Disciplina									
	Aseo									
	Compañerismo									
	Actividades Extras									

Observaciones:	

Anexo Nº12: Mapa de las instalaciones del Centro



Anexo Nº13: Formulario para registro de Dirección Domiciliaria

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS	**FORMULARIO PARA REGISTRO DE DIRECCIÓN DOMICILIARIA**		
RAZON O DENOMINACIÓN SOCIAL:			
EXPEDIENTE:	**RUC:**	**NACIONALIDAD:**	
NOMBRE COMERCIAL:			
DOMICILIO LEGAL			
PROVINCIA:	CANTÓN:	CIUDAD:	
DOMICILIO POSTAL			
PROVINCIA:	CANTÓN:	CIUDAD:	
PARROQUIA:	BARRIO:	CIUDADELA:	
CALLE:	NÚMERO:	INTERSECCIÓN/MANZANA:	
CONJUNTO:	BLOQUE:	KM.:	
CAMINO:	EDIFICIO/CENTRO COMERCIAL:	OFICINA No.:	
CASILLERO POSTAL:	TELÉFONO 1:	TELÉFONO 2:	
SITIO WEB:	CORREO ELECTRÓNICO 1:	CORREO ELECTRÓNICO 2:	
CELULAR:	FAX:		
REFERENCIA UBICACIÓN:			
NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL:			
NÚMERO DE CÉDULA DE CIUDADANÍA:			

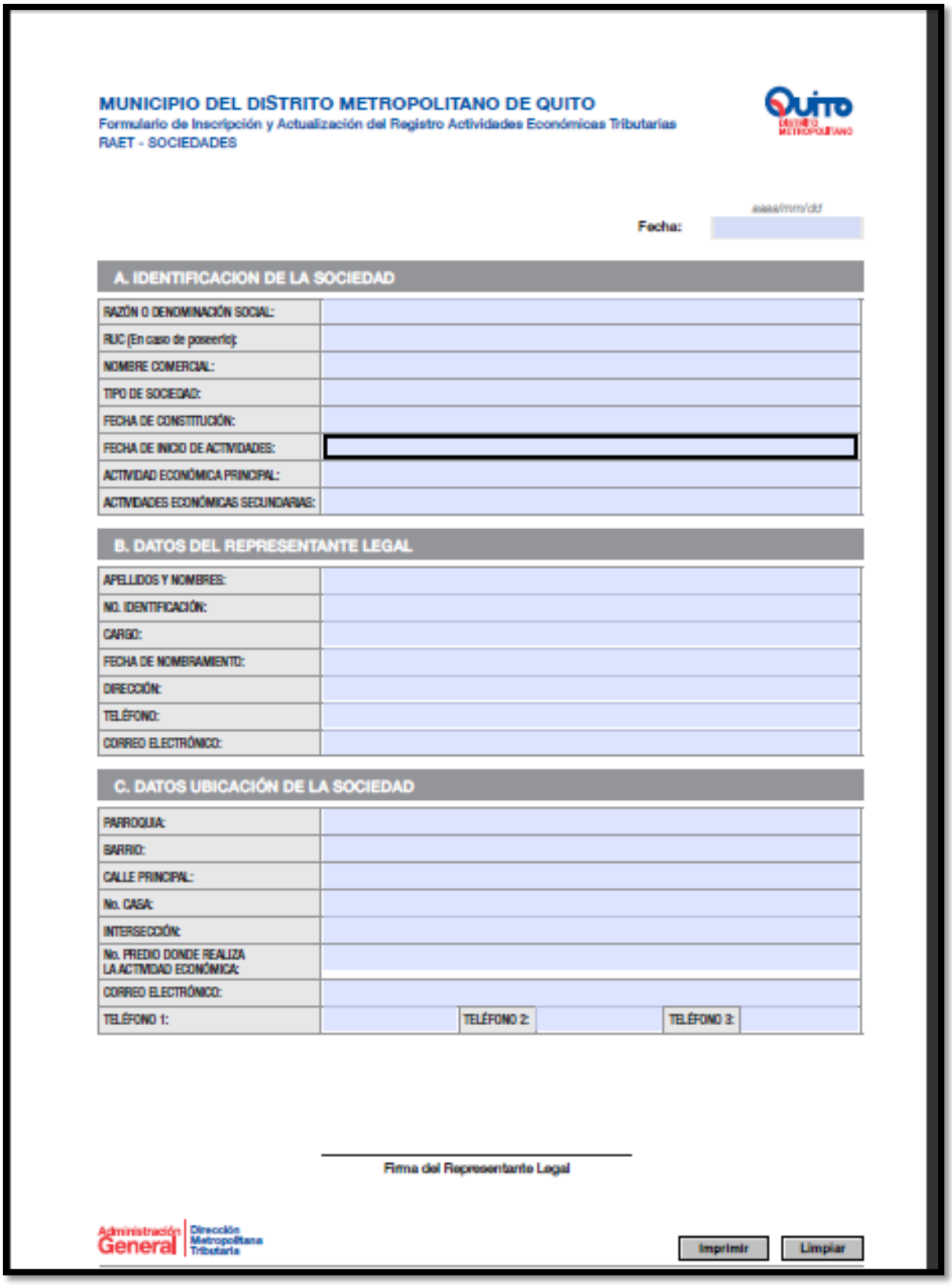
Declaro bajo juramento la veracidad de la información proporcionada en este formulario y Autorizo a la Superintendencia de Compañías a efectuar las averiguaciones pertinentes para comprobar la autenticidad de esta información y; acepto que en caso de que el contenido presente no corresponda a la verdad, esta Institución aplique las sanciones de ley.

FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL

Nota: el presente formulario no se aceptará con enmendaduras o tachones.

VA-01.2.1.4-F1

Anexo Nº14: Formulario de Solicitud Inscripción en Registro de Patentes Municipales



MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
Formulario de Inscripción y Actualización del Registro Actividades Económicas Tributarias
RAET - SOCIEDADES

Fecha: aaaa/mm/dd

A. IDENTIFICACION DE LA SOCIEDAD

RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL:	
RUC (En caso de poseerlo):	
NOMBRE COMERCIAL:	
TIPO DE SOCIEDAD:	
FECHA DE CONSTITUCIÓN:	
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES:	
ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL:	
ACTIVIDADES ECONÓMICAS SECUNDARIAS:	

B. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL

APELLIDOS Y NOMBRES:	
NO. IDENTIFICACIÓN:	
CARGO:	
FECHA DE NOMBRAMIENTO:	
DIRECCIÓN:	
TELÉFONO:	
CORREO ELECTRÓNICO:	

C. DATOS UBICACIÓN DE LA SOCIEDAD

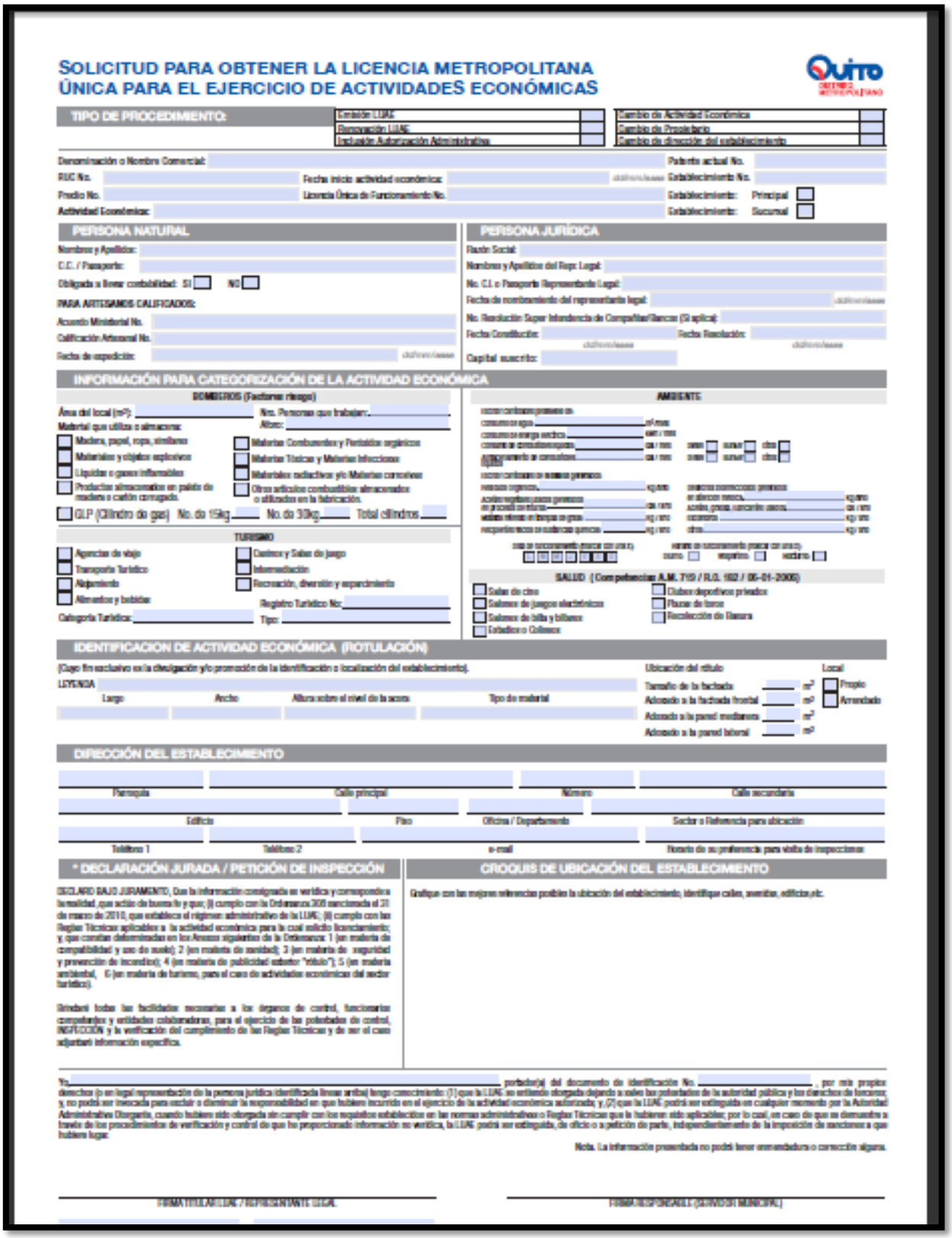
PARROQUIA:					
BARRIO:					
CALLE PRINCIPAL:					
No. CASA:					
INTERSECCIÓN:					
No. PREDIO DONDE REALIZA LA ACTIVIDAD ECONÓMICA:					
CORREO ELECTRÓNICO:					
TELÉFONO 1:		TELÉFONO 2:		TELÉFONO 3:	

Firma del Representante Legal

Administración General | Dirección Metropolitana Tributaria

Imprimir Limpiar

<u>Anexo Nº15:</u> Formulario de Licencia Metropolitana única para el ejercicio de actividades económicas (LUAE) en el D.M.Q.



SOLICITUD PARA OBTENER LA LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Quito Distrito Metropolitano

TIPO DE PROCEDIMIENTO:

Emisión LUAE
Renovación LUAE
Inclusión Autorización Administrativa
Cambio de Actividad Económica
Cambio de Propietario
Cambio de ubicación del establecimiento

Denominación o Nombre Comercial:
Patente actual No.
RUC No.
Fecha inicio actividad económica:
Establecimiento No.
Predio No.
Licencia Única de Funcionamiento No.
Establecimiento: Principal
Actividad Económica:
Establecimiento: Sucursal

PERSONA NATURAL

Nombres y Apellidos:
C.C. / Pasaporte:
Obligado a llevar contabilidad: SI NO
PARA ARTESANOS CALIFICADOS:
Acuerdo Ministerial No.
Calificación Artesanal No.
Fecha de expedición:

PERSONA JURÍDICA

Razón Social:
Nombres y Apellidos del Rep. Legal:
No. C.I. o Pasaporte Representante Legal:
Fecha de nombramiento del representante legal:
No. Resolución Super Intendencia de Compañías/Bancos (Si aplica):
Fecha Constitución:
Fecha Resolución:
Capital suscrito:

INFORMACIÓN PARA CATEGORIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

BOMBEROS (Factores riesgo)

Área del local (m²):
Nro. Personas que trabajan:
Material que utiliza o almacena:
Altura:

- Madera, papel, ropa, similares
- Materiales y objetos explosivos
- Líquidos o gases inflamables
- Productos almacenados en palets de madera o cartón corrugado.
- Materias Combustibles y Pastosos orgánicos
- Materias Tóxicas y Materias Infecciosas
- Materiales radioactivos y/o Materias corrosivas
- Otros artículos combustibles almacenados o utilizados en la fabricación.

GLP (Cilindro de gas) No. de 15kg. No. de 30kg. Total cilindros

AMBIENTE

TURISMO

- Agencias de viaje
- Transporte Turístico
- Alojamiento
- Alimentos y bebidas
- Casinos y Salas de juego
- Intermediación
- Recreación, diversión y esparcimiento

Registro Turístico No:
Categoría Turística:
Tipo:

SALUD (Competencias A.M. 719 / R.O. 182 / 05-01-2006)

- Salas de cine
- Salones de juegos electrónicos
- Salones de billa y billares
- Estadios o Coliseos
- Clubes deportivos privados
- Planes de toros
- Recolección de Basura

IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (ROTULACIÓN)

(Uso fin exclusivo en la divulgación y/o promoción de la identificación o localización del establecimiento).

LEYENDA

Largo | Ancho | Altura sobre el nivel de la acera | Tipo de material

Ubicación del rótulo
Tamaño de la fachada m²
Adosado a la fachada frontal m²
Adosado a la pared medianera m²
Adosado a la pared lateral m²

Local
Propio
Arrendado

DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

Parroquia | Calle principal | Número | Calle secundaria
Edificio | Piso | Oficina / Departamento | Sector o Referencia para ubicación
Teléfono 1 | Teléfono 2 | e-mail | Horario de su preferencia para visita de inspección

* DECLARACIÓN JURADA / PETICIÓN DE INSPECCIÓN

DECLARO BAJO JURAMENTO, Que la información consignada es verídica y corresponde a la realidad, que actúo de buena fe y que: (i) cumplo con la Ordenanza 308 sancionada el 31 de marzo de 2010, que establece el régimen administrativo de la LUAE; (ii) cumplo con las Reglas Técnicas aplicables a la actividad económica para la cual solicito licenciamiento; y, que cumplo determinadas en los Anexos siguientes de la Ordenanza: 1 (en materia de compatibilidad y uso de suelo); 2 (en materia de sanidad); 3 (en materia de seguridad y prevención de incendios); 4 (en materia de publicidad exterior "rótulo"); 5 (en materia ambiental); 6 (en materia de turismo, para el caso de actividades económicas del sector turístico).

Brindaré todas las facilidades necesarias a los órganos de control, funcionarios competentes y entidades colaboradoras, para el ejercicio de las potestades de control, INSPECCIÓN y la verificación del cumplimiento de las Reglas Técnicas y de ser el caso adjuntaré información específica.

CROQUIS DE UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

Grafique con las mejores referencias posibles la ubicación del establecimiento; identifique calles, avenidas, edificios,etc.

Yo, portador(a) del documento de identificación No. , por mis propios derechos (o en legal representación de la persona jurídica identificada líneas arriba) luego conocimiento: (1) que la LUAE no entiende otorgada dejando a salvo las potestades de la autoridad pública y los derechos de terceros; y, no podrá ser invocada para excluir o disminuir la responsabilidad en que hubiere incurrido en el ejercicio de la actividad económica autorizada; y, (2) que la LUAE podrá ser extinguida en cualquier momento por la Autoridad Administrativa Otorgante, cuando hubiere sido otorgada sin cumplir con los requisitos establecidos en las normas administrativas o Reglas Técnicas que le hubieren sido aplicables; por lo cual, en caso de que se demuestre a través de los procedimientos de verificación y control de que he proporcionado información no verídica, la LUAE podrá ser extinguida, de oficio o a petición de parte, independientemente de la imposición de sanciones a que hubiere lugar.

Nota. La información presentada no podrá tener enmendadura o corrección alguna.

FIRMA TITULAR LUAE / REPRESENTANTE LEGAL

FIRMA RESPONSABLE (SERVIDOR MUNICIPAL)

Anexo Nº16: Formato de Requisición de personal

Quito, xx de xxx del 2xxx

Dra. Susana Vargas

Gerente General

Presente.

Le solicito a usted ser tan amable de iniciar el proceso de reclutamiento y selección para cubrir la vacante de xxxxxxxx, por el tiempo de xxxx, que formará parte del xxxx, cumpliendo las funciones de xxxxxx.

Así mismo le solicito que la fecha de contratación sea xxxxxxxx.

Le agradezco de antemano por su atención.

Atentamente

Xxxxxxxxxx

Anexo Nº17: Costos Indirectos proyectados

Costos indirectos										
Descripción	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**	**Año 6**	**Año 7**	**Año 8**	**Año 9**	**Año 10**
Suministros	302,00	311,06	320,39	330,00	339,90	350,10	360,60	371,42	382,56	394,04
Servicios	1.638,00	1.719,90	1.805,90	1.896,19	1.991,00	2.090,55	2.195,08	2.304,83	2.420,07	2.541,08
Depreciación	5.470,57	5.470,57	5.470,57	5.470,57	5.470,57	5.470,57	5.470,57	5.470,57	5.470,57	5.470,57
Mantenimiento	443,52	465,70	488,98	513,43	539,10	566,06	594,36	624,08	655,29	688,05
TOTAL	**7.854,10**	**7.967,23**	**8.085,84**	**8.210,20**	**8.340,58**	**8.477,28**	**8.620,62**	**8.770,91**	**8.928,49**	**9.093,74**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Anexo Nº18: Suministros- Costos Indirectos

SUMINISTROS PARA OPERACIÓN				
Cantidad	**Descripción**	**V. Unitario**	**V. cada 6 meses**	**V. anual**
4	Borradores de tiza líquida	1,2	4,8	9,6
1	Balones de Basquetbol	20	20	40
1	Balón de Fútbol	30	30	60
1	Perforadora	8,00	8	16
1	Grapadora	8,00	8	16
1	Cartuchos de Impresora	10,00	10	20
TOTAL OPERATIVO				**161,6**
Cantidad	**Descripción**	**V. Unitario**	**V. cada 4 meses**	**V. Anual**
2	Hojas de Papel Bond paquete de 100	1,20	2,40	7,20
1	Paquete 100 cartulinas de colores	3,00	3,00	9,00
1	Hojas de cuadros paquete de 100	1,10	1,10	3,30
1	Hojas de líneas paquete de 100	1,10	1,10	3,30
1	Caja de grapas	2,00	2,00	6,00
3	Gomas	1,00	3,00	9,00
6	Marcadores de tiza	1,50	9,00	27,00
1	Cartucho de impresora	10,00	10,00	30,00
5	Tijeras	1,50	7,50	22,50
1	Cintas Scotch	2,00	2,00	6,00
6	Resaltadores	0,70	4,20	12,60
3	Reglas	0,50	1,50	4,50
TOTAL OPERATIVO		**25,60**	**46,80**	**140,40**
TOTAL SUMINISTROS				**302,00**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Anexo Nº19: Depreciación

Construcción										
	Depreciación Anual									
Producto	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**	**Año 6**	**Año 7**	**Año 8**	**Año 9**	**Año 10**
Edificios	2.732,50	2.732,50	2.732,50	2.732,50	2.732,50	2.732,50	2.732,50	2.732,50	2.732,50	2.732,50
TOTAL	**2.732,50**	**2.732,50**	**2.732,50**	**2.732,50**	**2.732,50**	**2.732,50**	**2.732,50**	**2.732,50**	**2.732,50**	**2.732,50**

Equipos de Computación										
	Depreciación Anual									
Producto	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**	**Año 6**	**Año 7**	**Año 8**	**Año 9**	**Año 10**
Operativo										
Computadoras	2.036,46	2.036,46	2.036,46	2.036,46	2.036,46	2.036,46	2.036,46	2.036,46	2.036,46	2.036,46
Laptops	392,62	392,62	392,62	392,62	392,62	392,62	392,62	392,62	392,62	392,62
Impresora	25,33	25,33	25,33	25,33	25,33	25,33	25,33	25,33	25,33	25,33
Proyector	173,31	173,31	173,31	173,31	173,31	173,31	173,31	173,31	173,31	173,31
TOTAL	**2.627,72**	**2.627,72**	**2.627,72**	**2.627,72**	**2.627,72**	**2.627,72**	**2.627,72**	**2.627,72**	**2.627,72**	**2.627,72**
Administrativo										
Laptops	392,62	392,62	392,62	392,62	392,62	392,62	392,62	392,62	392,62	392,62
Impresora, copiadora y scanner	75,99	75,99	75,99	75,99	75,99	75,99	75,99	75,99	75,99	75,99
TOTAL	**468,61**	**468,61**	**468,61**	**468,61**	**468,61**	**468,61**	**468,61**	**468,61**	**468,61**	**468,61**
TOTAL	**3.096,34**	**3.096,34**	**3.096,34**	**3.096,34**	**3.096,34**	**3.096,34**	**3.096,34**	**3.096,34**	**3.096,34**	**3.096,34**

Equipo de oficina										
	Depreciación Anual									
Producto	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**	**Año 6**	**Año 7**	**Año 8**	**Año 9**	**Año 10**
Administrativo										
Central Telefónica	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Calculadoras	5,70	5,70	5,70	5,70	5,70	5,70	5,70	5,70	5,70	5,70
TOTAL	**10,70**	**10,70**	**10,70**	**10,70**	**10,70**	**10,70**	**10,70**	**10,70**	**10,70**	**10,70**

Operativo										
Cocina	38,90	38,90	38,90	38,90	38,90	38,90	38,90	38,90	38,90	38,90
Microondas	11,50	11,50	11,50	11,50	11,50	11,50	11,50	11,50	11,50	11,50
Refrigeradora	57,90	57,90	57,90	57,90	57,90	57,90	57,90	57,90	57,90	57,90
Licuadora	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
TOTAL	**112,30**	**112,30**	**112,30**	**112,30**	**112,30**	**112,30**	**112,30**	**112,30**	**112,30**	**112,30**
TOTAL	**123,00**	**123,00**	**123,00**	**123,00**	**123,00**	**123,00**	**123,00**	**123,00**	**123,00**	**123,00**

Muebles y Enseres

	Depreciación Anual									
Producto	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**	**Año 6**	**Año 7**	**Año 8**	**Año 9**	**Año 10**
Operativo										
Mesas para aula	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00
Sillas para niños	42,00	42,00	42,00	42,00	42,00	42,00	42,00	42,00	42,00	42,00
Mesa para comedor	7,20	7,20	7,20	7,20	7,20	7,20	7,20	7,20	7,20	7,20
Sillas para comedor	42,00	42,00	42,00	42,00	42,00	42,00	42,00	42,00	42,00	42,00
Pizarrones 80 * 60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60
Muebles de Libros	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00
pizarra de corcho	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Set de juegos infantiles	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
Aro de básquet	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Arco de fútbol	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50
TOTAL	**271,30**	**271,30**	**271,30**	**271,30**	**271,30**	**271,30**	**271,30**	**271,30**	**271,30**	**271,30**
Administrativo										
Escritorios	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
Sillas de escritorio	24,13	24,13	24,13	24,13	24,13	24,13	24,13	24,13	24,13	24,13
Archivadores	48,20	48,20	48,20	48,20	48,20	48,20	48,20	48,20	48,20	48,20
Muebles de Libros	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00
pizarra de corcho	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
TOTAL	**121,33**	**121,33**	**121,33**	**121,33**	**121,33**	**121,33**	**121,33**	**121,33**	**121,33**	**121,33**
TOTAL	**392,63**	**392,63**	**392,63**	**392,63**	**392,63**	**392,63**	**392,63**	**392,63**	**392,63**	**392,63**

Descripción	Año1	Año 2	Año3	Año4	Año5	Año6	Año7	Año8	Año9	Año10
Operativo	5.470,57	5.470,57	5.470,57	5.470,57	5.470,57	5.470,57	5.470,57	5.470,57	5.470,57	5.470,57
Administración	873,89	873,89	873,89	873,89	873,89	873,89	873,89	873,89	873,89	873,89
TOTAL	**6.344,46**	**6.344,46**	**6.344,46**	**6.344,46**	**6.344,46**	**6.344,46**	**6.344,46**	**6.344,46**	**6.344,46**	**6.344,46**

Operativo	86%
Administración	14%

Anexo Nº20: Gastos de Administración proyectado

Gastos Administrativos										
Descripción	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**	**Año 6**	**Año 7**	**Año 8**	**Año 9**	**Año 10**
Gastos pre-operativos	1.400,00									
Sueldos Personal Adm.	14.237,36	15.782,69	16.281,88	16.798,10	17.332,02	17.884,36	18.455,86	19.047,30	19.659,51	20.293,35
Depreciación	873,89	873,89	873,89	873,89	873,89	873,89	873,89	873,89	873,89	873,89
Amortización	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00					
Mantenimiento	72,20	75,81	79,60	83,58	87,76	92,15	96,76	101,59	106,67	112,01
Suministros	795,40	819,26	843,84	869,16	895,23	922,09	949,75	978,24	1.007,59	1.037,82
Seguridad	660,00	673,20	686,66	700,40	714,41	728,69	743,27	758,13	773,30	788,76
Servicios	702,00	737,10	773,96	812,65	853,29	895,95	940,75	987,78	1.037,17	1.089,03
Impuestos	560,00	588,00	617,40	648,27	680,68	714,72	750,45	787,98	827,38	868,74
TOTAL	**19.380,85**	**19.629,96**	**20.237,23**	**20.866,04**	**21.517,27**	**22.111,85**	**22.810,72**	**23.534,92**	**24.285,51**	**25.063,60**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Anexo Nº21: Suministros-Gastos Administración

SUMINISTROS PARA ADMINISTRACIÓN				
Cantidad	**Descripción**	**V. Unitario**	**V. anual**	
13	Tachos de Basura chiquitos	5	130	
1	Set de tachos de basura de reciclaje	45	90	
8	Toallas pequeñas	4,5	72	
1	Perforadora	8,00	16	
1	Grapadora	8,00	16	
1	Cartuchos de Impresora	15,00	30	
TOTAL ADMINISTRATIVO			**354**	
Cantidad	**Descripción**	**V. Unitario**	**V. cada 4 meses**	**V. Anual**
3	Galón de Jabón Líquido	18,00	54,00	162,00
2	Galón desinfectante	4,00	8,00	24,00
44	Fundas de basurera pequeña paq 25	0,50	22,00	66,00
5	Fundas de basura grande paq. 12	0,80	4,00	12,00
1	Trapeador	8,00	8,00	24,00
1	Escoba	4,00	4,00	12,00
1	Par de guantes	2,50	2,50	7,50
4	Paquetes de Servilletas 100	4,00	1,00	4,00
2	Hojas de Papel Bond paquete de 100	1,20	2,40	7,20
1	Caja de 24 esferos	6,50	6,50	19,50
1	Caja de 12 lápices	4,00	4,00	12,00
1	Caja de Borradores	5,00	5,00	15,00
1	Paquete de Post it	5,00	5,00	15,00
1	Goma	1,00	1,00	3,00
1	Tijera	1,00	1,00	3,00
1	Cinta Scotch	2,00	2,00	6,00
2	Resaltadores	0,70	1,40	4,20
12	Carpetas para Archivar	1,00	12,00	36,00
12	Carpetas de Cartón	0,25	3,00	9,00
TOTAL ADMINISTRATIVO		**69,45**	**146,80**	**441,40**
TOTAL SUMINISTROS G. ADM.				**795,40**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

Anexo Nº22: Tabla amortización de la deuda

Valor de la deuda	10.000,00		***Banco Internacional***		
Tasa mensual	0,94%	**Tasa anual**	11,23%		
Períodos	36				
Cuota	$328,48				

N	Saldo Inicial	Cuotas	Interés	Capital	Saldo final
1	10.000,00	$328,48	93,58333333	$234,89	$9.765,11
2	$9.765,11	$328,48	91,38511597	$237,09	$9.528,01
3	$9.528,01	$328,48	89,16632696	$239,31	$9.288,70
4	$9.288,70	$328,48	86,92677378	$241,55	$9.047,15
5	$9.047,15	$328,48	84,66626211	$243,81	$8.803,34
6	$8.803,34	$328,48	82,38459583	$246,09	$8.557,25
7	$8.557,25	$328,48	80,08157694	$248,40	$8.308,85
8	$8.308,85	$328,48	77,75700565	$250,72	$8.058,13
9	$8.058,13	$328,48	75,41068023	$253,07	$7.805,06
10	$7.805,06	$328,48	73,04239713	$255,44	$7.549,63
11	$7.549,63	$328,48	70,65195084	$257,83	$7.291,80
12	$7.291,80	$328,48	68,23913395	$260,24	$7.031,57
13	$7.031,57	$328,48	65,80373712	$262,67	$6.768,89
14	$6.768,89	$328,48	63,34554904	$265,13	$6.503,76
15	$6.503,76	$328,48	60,86435641	$267,61	$6.236,15
16	$6.236,15	$328,48	58,35994396	$270,12	$5.966,03
17	$5.966,03	$328,48	55,83209438	$272,65	$5.693,38
18	$5.693,38	$328,48	53,28058834	$275,20	$5.418,19
19	$5.418,19	$328,48	50,70520445	$277,77	$5.140,42
20	$5.140,42	$328,48	48,10571927	$280,37	$4.860,04
21	$4.860,04	$328,48	45,48190723	$283,00	$4.577,05
22	$4.577,05	$328,48	42,83354069	$285,64	$4.291,40
23	$4.291,40	$328,48	40,16038985	$288,32	$4.003,09
24	$4.003,09	$328,48	37,46222278	$291,02	$3.712,07
25	$3.712,07	$328,48	34,73880536	$293,74	$3.418,33
26	$3.418,33	$328,48	31,98990129	$296,49	$3.121,85
27	$3.121,85	$328,48	29,21527206	$299,26	$2.822,58
28	$2.822,58	$328,48	26,41467692	$302,06	$2.520,52
29	$2.520,52	$328,48	23,58787288	$304,89	$2.215,63
30	$2.215,63	$328,48	20,73461467	$307,74	$1.907,89
31	$1.907,89	$328,48	17,85465472	$310,62	$1.597,27
32	$1.597,27	$328,48	14,94774314	$313,53	$1.283,74
33	$1.283,74	$328,48	12,01362771	$316,46	$967,27
34	$967,27	$328,48	9,052053851	$319,43	$647,85

35	$647,85	$328,48	6,062764598	$322,41	$325,43
36	$325,43	$328,48	3,04550058	$325,43	$0,00
TOTAL		**11.825,19**	**1.825,19**	**10.000,00**	

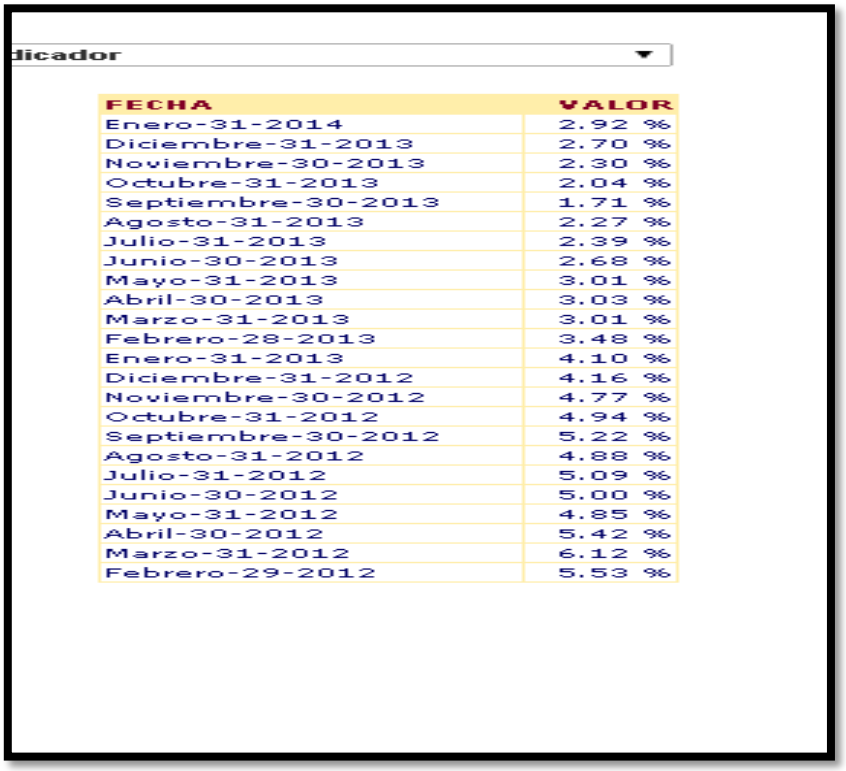
Elaborado por: Jhoselyne Almeida

ANEXO N 23: Flujo de caja proyectado

Flujo de caja "SHINY KIDS"											
Descripción	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**	**Año 6**	**Año 7**	**Año 8**	**Año 9**	**Año 10**
Saldo Inicial											
Ingresos		42.430,00	48.115,62	54.563,11	61.874,57	70.165,76	79.567,97	90.230,08	102.320,91	116.031,92	131.580,19
Ingresos extras		8.023,00	9.098,08	10.317,22	11.699,73	13.267,50	15.045,34	17.061,42	19.347,65	21.940,23	24.880,22
Total ingresos		**50.453,00**	**57.213,70**	**64.880,34**	**73.574,30**	**83.433,26**	**94.613,32**	**107.291,50**	**121.668,56**	**137.972,15**	**156.460,42**
Gastos											
Sueldos		25.380,00	26.538,60	31.397,90	32.339,83	33.310,03	34.724,61	35.766,34	36.839,33	42.732,51	44.014,49
Beneficios Sociales		7.837,17	10.460,79	12.200,15	12.658,36	13.137,69	13.776,34	14.305,78	14.860,40	17.020,93	17.677,87
Servicios básicos		2.340,00	2.457,00	2.579,85	2.708,84	2.844,28	2.986,50	3.135,82	3.292,61	3.457,25	3.630,11
Publicidad		540,00	246,00	258,30	271,22	284,78	299,01	313,97	329,66	346,15	363,45
Suministros		1.097,40	1.130,32	1.164,23	1.199,16	1.235,13	1.272,19	1.310,35	1.349,66	1.390,15	1.431,86
Seguridad		660,00	673,20	686,66	700,40	714,41	728,69	743,27	758,13	773,30	788,76
Préstamos (Deuda+ Interés)		3.941,73	3.941,73	3.941,73	-	-	-				
Mantenimiento		515,72	541,51	568,59	597,02	626,87	658,21	691,12	725,68	761,96	800,06
Reposición de Equipos de Computación					3.715,98				3.901,77		
Impuestos		560,00	588,00	617,40	648,27	680,68	714,72	750,45	787,98	827,38	868,74
Gastos pre operativos		1.400,00									
Inversión Inicial											
Total Egresos		**44.272,02**	**46.577,16**	**53.414,81**	**54.839,07**	**52.833,87**	**55.160,27**	**57.017,11**	**62.845,23**	**67.309,62**	**69.575,35**
Utilidad	**(29.598,76)**	**6.180,98**	**10.636,55**	**11.465,53**	**18.735,23**	**30.599,39**	**39.453,05**	**50.274,39**	**58.823,33**	**70.662,53**	**86.885,07**
15% Impuesto a Trab.		408,74	1.129,74	1.312,97	2.404,01	3.626,24	4.966,29	6.589,49	8.457,10	9.647,71	12.081,09
22% Impuesto a la Renta		509,57	1.408,40	1.636,84	2.997,00	4.520,71	6.191,31	8.214,90	10.543,18	12.027,48	15.061,09
Flujo Neto	**(29.598,76)**	**5.262,67**	**8.098,40**	**8.515,72**	**13.334,22**	**22.452,44**	**28.295,46**	**35.470,01**	**39.823,05**	**48.987,34**	**59.742,89**

Elaborado por: Jhoselyne Almeida

ANEXO N 24: Inflación


dicador

FECHA	VALOR
Enero-31-2014	2.92 %
Diciembre-31-2013	2.70 %
Noviembre-30-2013	2.30 %
Octubre-31-2013	2.04 %
Septiembre-30-2013	1.71 %
Agosto-31-2013	2.27 %
Julio-31-2013	2.39 %
Junio-30-2013	2.68 %
Mayo-31-2013	3.01 %
Abril-30-2013	3.03 %
Marzo-31-2013	3.01 %
Febrero-28-2013	3.48 %
Enero-31-2013	4.10 %
Diciembre-31-2012	4.16 %
Noviembre-30-2012	4.77 %
Octubre-31-2012	4.94 %
Septiembre-30-2012	5.22 %
Agosto-31-2012	4.88 %
Julio-31-2012	5.09 %
Junio-30-2012	5.00 %
Mayo-31-2012	4.85 %
Abril-30-2012	5.42 %
Marzo-31-2012	6.12 %
Febrero-29-2012	5.53 %

Bibliografía

MINISTERIO DE EDUCACIÓN . (2013). Recuperado el 15 de 11 de 2013, de PROYECTO EBJA: http://educacion.gob.ec/proyecto-ebja-alfabetizacion/

AMAYA, E. (29 de 05 de 2013). *VALORES CORPORATIVOS* . Recuperado el 12 de 11 de 2013, de http://www.valorescorporativosgt.com/2013/05/los-valores-en-la-empresa-un-compromiso.html

ANDRADE, M. (11 de 11 de 2010). *MARKETING MIX* . Recuperado el 20 de 11 de 2013, de http://mickyandrade.com/tag/7p/

ÁVILA, M. J. (2003). *ECONOMÍA.* JALISCO: UMBRAL .

BACA URBINA, G. (2001). *EVALUACIÓN DE PROYECTOS* . MÉXICO : MCGRAW-HILL.

BACA, U. G. (2006). *EVALUACIÓN DE PROYECTOS.* MÉXICO : MC GRAW HILL .

BLINDER, F. (25 de FEBRERO de 2013). *MaestroFinanciero.* Recuperado el 15 de 01 de 2014, de ACTIVOS FIJOS : http://maestrofinanciero.com/activos-fijos/

CÓRDOBA, P. M. (2006). *FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS.* TEXTOS UNIVERSITARIOS.

CUTLIP, S., & CENTER, A. G. (2001). *RELACIONES PÚBLICAS EFICACES.* EDIFICIONES GESTIÓN 2000.

FLEITMAN, J. (2000). *NEGOCIOS EXITOSOS* . MCGRAW HILL.

JUNTA PARROQUIAL, D. C. (2013). *INFORME.* QUITO.

KOTLER. (2002). *DIRECCIÓN DE MARKETING.* MEXICO: PEARSON EDUCACIÓN .

KOTLER, P., & ARMSTRONG, G. (2003). *FUNDAMENTOS DE MARKETING.* PEARSON EDUCACIÓN.

KOTLER, P., & GARY, A. (2003). *FUNDAMENTOS DE MARKETING* . PRENTICE HALL.

KOTLER, P., BLOOM, P., & HAYES, T. (2004). *EL MARKETING DE SERVICIOS PROFESIONALES.* PAIDÓS.

KOTLER, P., CRUZ, R., CÁMARA, D., & GARY, A. (2004). *MARKETING* . PEARSON EDUCACIÓN.

LEY DE COMPAÑÍAS. (s.f.). ART. 103.

MEJÍA, G. B. (2006). *GERENCIA DE PROCESOS* . BOGOTÁ : ECOE EDICIONES.

MINISTERIO DE EDUCACIÓN. (2013). *Bachillerato General Unificado*. Recuperado el 16 de 11 de 2013, de http://educacion.gob.ec/bachillerato-general-unificado/

MINISTERIO DE EDUCACIÓN. (2013). *Bachillerato Internacional*. Recuperado el 15 de 11 de 2013, de http://educacion.gob.ec/bachillerato-internacional/

MINISTERIO DE EDUCACIÓN. (2013). *EDUCACIÓN GENERAL BÁSICA*. Recuperado el 15 de 11 de 2013, de http://educacion.gob.ec/educacion-general-basica/

MINISTERIO DE EDUCACIÓN. (2013). *MINISTERIO DE EDUCACIÓN*. Recuperado el 15 de 11 de 2013, de EDUCACIÓN INICIAL: http://educacion.gob.ec/educacion-inicial/

MINISTERIO DE EDUCACIÓN. (2013). *MINISTERIO DE EDUCACIÓN*. Recuperado el 15 de 11 de 2013, de http://educacion.gob.ec/educacion-general-basica/

MINISTERIO DE EDUCACIÓN. (2013). *MINISTERIO DE EDUCACIÓN* . Recuperado el 15 de 11 de 2013, de http://educacion.gob.ec/educacion-general-basica/

MUÑIZ, G. R. (2010). *MARKETING EN EL SIGLO XXI.* CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS .

NARESH K., M. (2004). *INVESTIGACIÓN DE MERCADOS .* MÉXICO: PEARSON EDUCACIÓN .

O´GUINN, T., ALLEN, C., & SEMENIK, R. (1999). *PUBLICIDAD.* MIAMI: SOUTH-WESTERN PUB.

OLIVA, J. (13 de 03 de 2011). *ECONOMÍA* . Recuperado el 15 de 11 de 2013, de http://jazzitaoliva.blogspot.com/2011/03/factores-que-afectan-la-demanda-y-la.html

PALACIOS, E. (25 de 07 de 2012). *Conceptos a tener en cuenta en el estudio técnico del plan de Negocios .* Recuperado el 05 de 11 de 2013, de Emprende, Crea tu Empresa, Domina todas las técnicas para Hacerlo : http://crearunaempresaya.wordpress.com/2012/07/25/conceptos-a-tener-en-cuenta-en-el-estudio-tecnico-del-plan-de-negocios/

PASCALE- ATHOS. (14 de 12 de 2004). *DEGERENCIA.COM*. Recuperado el 12 de 11 de 2013, de LOS VALORES COMO HERRAMIENTAS DE GERENCIALES: http://www.degerencia.com/articulos.php?artid=644

REGLAMENTO GENERAL LOEI. (2012). ARTÍCULO 194. QUITO.

REGLAMENTO GENERAL LOEI. (2012). ARTÍCULO 212, 213 Y 214. QUITO, PICHINCHA, ECUADOR.

SAPAG, C. (2003). *PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROECTOS .* MÉXICO: MCGRAW-HILL.

SAPAG, C. N. (2007). *PROYECTOS DE INVERSIÓN FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN.* NAUCALPAN DE JUÁREZ, MÉXICO : PEARSON EDUCACIÓN.

SOTO, B. (22 de 02 de 2013). *REVISTA EMPRESARIAL* . Recuperado el 16 de 11 de 2013, de http://www.gestion.org/estrategia-empresarial/35858/la-competencia-en-la-empresa-directa-e-indirecta-perfecta-e-imperfecta/

STANTON, ETZEL, & BRUCE, &. (2007). *FUNDAMENTOS DE MARKETING.* MÉXICO D.F: MCGRAW-HILL.

STANTON, W., BRUCE J., W., & ETZEL, M. (2007). *FUNDAMENTOS DE MARKETING.* MCGRAW-HILL.

VIVANCO, M. (2005). *MUESTREO ESTADISTICO .* SANTIAGO DE CHILE: UNIVERSITARIA.