



Pontificia Universidad Católica del Ecuador  
Sede Ibarra

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

**TEMA:**

*“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE APOYO  
ACADÉMICO PARA NIÑOS DE EDUCACIÓN BÁSICA EN LA CIUDAD DE IBARRA”*

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Gestión Contable Financiera y Tributaria E.2

**AUTORA:** OÑATE POZO JÉSSICA ALEXANDRA

**ASESOR:** ING. JORGE FILIBERTO ENRÍQUEZ GRIJALVA, MBA

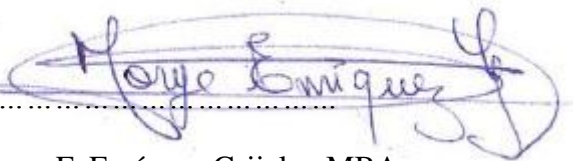
IBARRA, DICIEMBRE – 2017

*Ibarra, 14 de diciembre de 2017*

Ing. Jorge F. Enríquez Grijalva MBA  
ASESOR

***CERTIFICA:***

*Haber revisado el presente informe final de investigación, el mismo que se ajusta a las normas vigentes en la Escuela de Negocios y Comercio Internacional (ENCI), de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI); en consecuencia, autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.*

(f:) ..... 

Ing. Jorge F. Enríquez Grijalva MBA

C.C.: 1001839479

## PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

*El jurado examinador, aprueba el presente informe de investigación en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI):*

*(f):* 

Ing. Jorge F. Enríquez Grijalva MBA

C.C.: 1001839479

*(f):* .....

.....

C.C.: .....

*(f):* .....

.....

C.C.: .....

## ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

*Yo, Jéssica Alexandra Oñate Pozo, declaro conocer y aceptar la disposición del Art.66 del Instructivo de Trabajo de Grado de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI), que en su parte pertinente manifiesta textualmente: “Forman parte del patrimonio de la universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través o con el apoyo financiero, académico o institucional de la universidad”*

*Ibarra, 14 de diciembre de 2017*

f):  .....

*Jéssica Alexandra Oñate Pozo*

*C.C.:0401679162*

## AUTORÍA

*Yo, Jéssica Alexandra Oñate Pozo, portadora de la cédula de ciudadanía N° 0401679162, declaro que la presente investigación es de total responsabilidad de la autora), y que se ha respetado las diferentes fuentes de información realizando las citas correspondientes.*

f): .....  
Jéssica Alexandra Oñate Pozo

C.C.: 0401679162

## RESUMEN

El presente proyecto propone la creación de un Centro de Apoyo Académico para Educación General Básica en la ciudad de Ibarra, el mismo que cuenta con la siguiente estructura: el marco teórico basado en una investigación documental, el diagnóstico se lo realizó a la población de la ciudad de Ibarra, el planteamiento de la propuesta técnica y administrativa respecto al servicio de enseñanza no regular, y una investigación financiera. A continuación se describe brevemente cada capítulo desarrollado en el proyecto.

El primer capítulo hace referencia al marco teórico en el que se detallada temas relacionados sobre el plan de negocios, inversiones, perfeccionamiento del Sistema Educativo en el Ecuador y en la ciudad de Ibarra, aspectos técnicos y financieros con relación directa e indirecta al tema del presente proyecto, para el desarrollo de este capítulo se ha recurrido a fuentes de información: libros, información de internet, proyectos de investigación, entre otros.

En el segundo capítulo se realizó un estudio de mercado a través de diferentes técnicas de investigación, en el que se utilizó instrumentos como: la encuesta, la misma que se aplicó a la muestra de la población de familias con estrato socioeconómico alto, medio alto y medio de la ciudad de Ibarra, la entrevista se aplicó a los propietarios o administradores de centros similares, y la observación se la realizó a las instalaciones de los centros; esta investigación finalizó con el estudio y la proyección de la oferta y la demanda a partir de la información obtenida.

El estudio técnico consiste en un plan administrativo donde se detalla el número de personas que van a colaborar en el proyecto, los cargos y funciones que les serán encomendadas, al mismo tiempo se elaboró un manual de normas y procedimientos internos, conjuntamente con una propuesta técnica sobre la adecuada localización y los requerimientos para definir el funcionamiento del proyecto, y la obtención de proformas para la adquisición de los requerimientos para el Centro de Apoyo Académico para Educación General Básica en la ciudad de Ibarra. Este capítulo contiene además un plan de

marketing conformado por la descripción del servicio, fijación del precio, cobertura y publicidad del centro.

El capítulo cuatro hace referencia a los aspectos económicos – financieros del proyecto, tales como: la inversión necesaria para el funcionamiento del negocio, el capital de trabajo pre operatorio y la forma de financiamiento del mismo, así como también a los resultados obtenidos a partir de los ingresos, costos y gastos incurridos en un periodo determinado, y el periodo de recuperación de la inversión, fue necesario la elaboración de proyecciones para reflejar los resultados futuros; además se determinó la tasa interna de retorno del capital para demostrar la factibilidad del proyecto.

Al finalizar la presente investigación se redactó conclusiones referentes al diagnóstico del servicio de apoyo académico en la ciudad de Ibarra, sobre la inversión necesaria para el funcionamiento, y conclusiones relativas a la propuesta técnica del proyecto, a la vez, se elaboró recomendaciones sobre el servicio, y la implementación del centro.

**Palabras Claves:**

- Plan de Negocios
- Centro De Apoyo Académico
- Educación General Básica
- Tareas Dirigidas

## **ABSTRACT**

The present project proposes the creation a Center of Academic Support for General Basic Education in Ibarra's City, he who has the following structure: the theoretical framework based on documentary research, the diagnosis carried out to the population of Ibarra city, the approach of the technical proposal and administration with regard to the irregular education service, and a financial investigation. The following briefly describes each chapter developed in the project.

The first chapter refers to the theoretical framework in which are detailed issues about the business plan, investment, improvement of the educational system in the Ecuador and the Ibarra city, technical and financial aspects related directly and indirectly to the subject of this project, the development of this chapter has resorted to sources of information, books and internet information, research projects, among others.

In the second chapter a market study was conducted through various research techniques, which used instruments such as: survey, the same applied to the sample of the population families with high socioeconomic level, medium-high and a half of the Ibarra city, the interview was applied to the owners or administrators of similar centers, and I make the observation in similar centers; This investigation finished with the study and the projection of supply and demand from the information obtained.

The technical study consists of a management plan detailing the number of people who will collaborate in the project, the charges and features that will be assigned them, at the same time developed a manual of rules and internal process, Together with a technical offer on the suitable location and the requirements to define the functioning of the project, And the obtaining of preforms for the acquisition of the requirements for the Center of Academic Support for General Basic Education in Ibarra's City. This chapter contains in addition a marketing plan shaped by the description of the service, fixation of the price, coverage and advertising of the center.

The chapter four refers to the economic and financial aspects of the project, such as: the investment necessary for the functioning of the business, the capital of pre-operative work and the form of financing, as well as also to the results obtained from the income, costs and expenses incurred a certain period, And the period of recovery of the investment, the projection production was necessary to reflect the future results; In addition there decided the internal rate of return of the capital to demonstrate the feasibility of the project.

At the end of the present investigation, conclusions were drawn up concerning the diagnosis of the academic support service in Ibarra's City, on the investment necessary for the operation, and conclusions regarding the technical proposal of the project, at the same time, recommendations were made on the service, and the implementation of the center.

### **Key Words**

- Business plan
- Center of academic support
- General basic education
- Directed tasks

## DEDICATORIA

*El presente de una persona es consecuencia de su pasado. Por ello, la persona que soy hoy, es a causa de personas que vienen apoyándome, guiándome, protegiéndome en el sendero de cada acto que realizo*

*Para esas personas está dedicado este triunfo, este logro, este momento:*

*A Kevin, mi hermano adorado, mi cómplice en el andar de la vida, juntos compartimos los sueños del futuro y las ilusiones del día a día, los regaños de nuestros padres y la alegría de nuestras ocurrencias, yo soy tu ejemplo, y tú eres mi vida.*

*A mis padres, quienes con su esfuerzo diario han logrado sacarme adelante y convertirme en una profesional, enseñándome todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos, por su fuerza y tenacidad jamás permitieron que me rindiera, son y siempre serán los más grandes ejemplos para mi vida y los pilares fundamentales de mi existencia.*

*Mis eternos, los amo*

## AGRADECIMIENTO

*Mi agradecimiento eterno a Dios y la Virgen María por la vida, por la familia hermosa que me regalo, y por haberme dado la sabiduría y fortaleza para que fuera posible alcanzar esté triunfo.*

*A mí querida, PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE IBARRA por abrirme sus puertas y darme la oportunidad de descubrir todo un mundo nuevo en sus aulas, por conocer a docentes que se han convertido en amigos y han marcado mi corazón, por la formación y los conocimientos para hoy ser una profesional.*

*Agradezco la paciencia, dedicación de tiempo y apoyo a mi asesor el Ingeniero Jorge Enríquez Grijalva, quien encontró la manera adecuada de transmitirme sus conocimientos y guiarme en el transcurso de esta investigación.*

*A mi madre, quien ha estado de principio a fin en este proceso, por ser la amiga y compañera que me ha ayudado a crecer y ha sido mi apoyo en los momentos más difíciles, mami gracias por el esfuerzo, el apoyo, y por la confianza que depositaste en mí.*

*Gracias papi por estar apoyándome en cada momento, por guiarme a través del camino de la vida, le agradezco por todo el amor incondicional que me ha dado y el cual me ha permitido ser la persona que soy, ha sido la base que me ha hecho cada vez más fuerte, y me ha hecho alcanzar cada una de mis metas.*

*A mi hermano, por ser un gran amigo y compañero de aventuras, que con sus ideas hemos pasados momentos inolvidables, mi fuerza y motivación para ser cada día mejor.*

*Agradezco a todos mis compañeros de clase, en especial a mi amiga Jhoa, quien gracias a su amistad, apoyo y conocimiento hizo de esta experiencia una de las más especiales.*

## ÍNDICE

PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR.....	ii
PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL.....	iii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
AUTORÍA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	viii
DEDICATORIA.....	x
AGRADECIMIENTO.....	xi
ÍNDICE.....	xii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xviii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xx
INTRODUCCIÓN.....	1
1. CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO.....	3
1.1. Plan de Negocios.....	3
1.1.1. Concepto.....	3
1.1.2. Características.....	3
1.1.3. Componentes.....	4
1.1.4. Importancia.....	4
1.1.5. Estudio de Factibilidad.....	4
1.1.6. Objetivos de un proyecto.....	5
1.1.7. La Educación.....	5
1.1.8. El Aprendizaje.....	9

1.1.9. Centro de apoyo académico .....	10
1.2. Estudio de Mercado .....	12
1.2.1. Demanda .....	12
1.2.2. Oferta .....	13
1.2.3. Cinco Fuerzas de Porter .....	14
1.2.4. Marketing Mix .....	15
1.3. Estudio Técnico.....	18
1.3.1. Tamaño del proyecto.....	18
1.3.2. Capacidad.....	19
1.3.3. Localización .....	19
1.3.4. Requerimientos .....	20
1.3.5. Muebles y Enseres .....	21
1.3.6. Adecuación de la Infraestructura .....	22
1.3.7. Proceso de Producción .....	22
1.3.8. Organización del Proyecto .....	24
1.3.9. Requerimientos Legales .....	26
1.4. Estudio Financiero .....	27
1.4.1. Inversiones .....	27
1.4.2. Costo .....	28
1.4.3. Gastos.....	30
1.4.4. Depreciación .....	31
1.4.5. Determinación de ingresos.....	31
1.4.6. Punto de equilibrio .....	32
1.4.7. Flujo de caja.....	32
1.4.8. Estado de Resultados .....	32
1.4.9. Métodos de evaluación financiera.....	33

2. CAPÍTULO II ESTUDIO DE MERCADO .....	35
2.1. Antecedentes .....	35
2.2. Objetivos .....	36
2.2.1. Objetivo General .....	36
2.2.2. Objetivos específicos .....	36
2.3. Variables diagnosticas.....	36
2.4. Indicadores .....	37
2.5. Matriz relación .....	39
2.6. Mecánica Operativa .....	41
2.6.1. Población.....	41
2.6.2. Muestra.....	43
2.6.3. Información Primaria .....	44
2.7. Tabulación y análisis de la información .....	45
2.7.1. Encuestas a representantes de estudiantes en etapa escolar básica.....	45
2.7.2. Entrevistas a los encargados de centros similares en la ciudad de Ibarra .....	64
2.7.3. Observación .....	70
2.8. Análisis de la demanda .....	71
2.9. Análisis de la oferta.....	75
3. CAPÍTULO III ESTUDIO TÉCNICO .....	78
3.1. Localización .....	78
3.1.1. Macro localización.....	78
3.1.2. Micro localización.....	79
3.2. Constitución de la empresa .....	80
3.2.1. Nombre.....	80

3.2.2. Razón Social .....	81
3.2.3. Logotipo .....	81
3.2.4. Eslogan.....	81
3.3. Aspectos Administrativos .....	82
3.3.1. Misión .....	82
3.3.2. Visión.....	82
3.3.3. Valores Corporativos .....	82
3.3.4. Organigrama estructural.....	83
3.4. Perfil y manual de funciones.....	85
3.5. Fases de Operación .....	98
3.6. Marketing.....	103
3.6.1. Marketing Mix .....	103
3.7.2. Fachada centro de apoyo académico.....	110
3.7.3. Requerimientos .....	110
4. CAPITULO IV ESTUDIO FINANCIERO .....	116
4.1. Inversiones .....	116
4.1.1. Inversión Fija .....	116
4.1.2. Inversión Diferida .....	117
4.1.3. Resumen de Inversiones.....	118
4.1.4. Cronograma de Inversiones y Financiamiento.....	118
4.1.5. Inversiones y financiamiento .....	119
4.1.6. Capital de Trabajo .....	120
4.2. Costo .....	121
4.2.1. Costo Fijo.....	121
4.2.2. Costo Variable.....	121

4.3.	Gastos.....	122
4.3.1.	Gastos Administrativos .....	122
4.3.2.	Gastos Financieros .....	122
4.4.	Personal.....	122
4.5.	Depreciación .....	124
4.5.1.	Depreciación Área Administrativa.....	124
4.5.2.	Depreciación Área Pedagógica .....	125
4.6.	Flujo de caja.....	126
4.7.	Estado de Resultados .....	128
4.8.	Costo de Oportunidad .....	130
4.9.	Tasa de descuento con financiamiento.....	130
4.10.	Tasa interna de retorno TIR, Valor actual neto VAN .....	131
4.11.	Periodo de recuperación de la inversión .....	131
4.12.	Punto de equilibrio .....	132
	CONCLUSIONES .....	134
	RECOMENDACIONES.....	136
	BIBLIOGRAFÍA .....	137
	ANEXOS .....	142
	Anexo 1 Plan de Negocios.....	142
	Anexo 2 Centros Educativos de Enseñanza no Regular en la Ciudad de Ibarra .....	163
	Anexo 3 Horario del centro de apoyo académico “Happy Kids” .....	167
	Anexo 4 Formato de Encuesta .....	169
	Anexo 5 Guía de Entrevista .....	171

Anexo 6 Guía de Observación .....	172
Anexo 7 Formato contrato de trabajo jornada parcial permanente.....	173
Anexo 9 Proyección de sueldos anuales .....	180
Anexo 10 Proyección Salario Básico Unificado.....	180
Anexo 11 Amortización del préstamo .....	181
Anexo 12 Estado de resultados proyectado a cinco años .....	183
Anexo 13 Proyección anual de inflación .....	184
Anexo 14 Fotografías de la aplicación de encuestas y entrevistas .....	185

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz de relación .....	39
Tabla 2 Centros Similares de Apoyo Académico en Ibarra.....	41
Tabla 3 Número de habitantes y Familias en la ciudad de Ibarra.....	42
Tabla 4 Estratos y número de familias en Ibarra .....	42
Tabla 5 Estratos altos y número de familias en Ibarra.....	42
Tabla 6 Instituciones educativas seleccionadas .....	44
Tabla 7 ¿Cuántos hijos tiene que estén cursando la etapa escolar? .....	46
Tabla 8 ¿Quién asiste en las tareas escolares a su hijo/a? .....	47
Tabla 9 ¿Ha tenido su hijo/a dificultades a nivel académico? .....	48
Tabla 10 ¿Cuál o cuáles son las asignaturas en las que presenta mayor inconveniente? ....	49
Tabla 11 ¿Estaría dispuesto a enviar a su hijo a recibir ayuda profesional para mejorar su rendimiento académico, reforzar, nivelar o ampliar sus conocimientos?.....	50
Tabla 12 ¿Le gustaría que su hijo/a aprenda mejores hábitos de estudio? .....	51
Tabla 13 ¿Le gustaría que se brindara el servicio de tareas dirigidas?.....	52
Tabla 14 Considera importante el uso de plataformas virtuales en el centro de apoyo académico .....	53
Tabla 15 ¿Qué tipo de orientación prefiere?.....	54
Tabla 16 ¿Cree usted necesario una guía específica para la realización de tareas o trabajos eventuales?.....	55
Tabla 17 ¿Le gustaría que su hijo mejore sus mejores habilidades en cuanto al arte y la pintura? .....	56
Tabla 18 ¿En qué días está dispuesto a enviar a su hijo a este centro de apoyo académico? .....	57

Tabla 19 ¿En qué horarios prefiere enviar a su hijo a este centro de apoyo académico?....	58
Tabla 20 ¿Qué otro servicio le gustaría que brinde este centro de apoyo académico?.....	59
Tabla 21 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar usted por una hora de este servicio?.....	60
Tabla 22 ¿Qué tipos de pago prefiere? .....	61
Tabla 23 ¿Cuántas horas de este servicio podría usted pagar semanalmente? .....	62
Tabla 24 ¿Le gustaría obtener descuentos por la concurrencia a nuestro centro de apoyo académico?.....	63
Tabla 25 Interpretación de las observaciones .....	70
Tabla 26 Estimación de la demanda por horas .....	71
Tabla 27 Estimación de la demanda anual, con estimación de precios .....	72
Tabla 28 Incremento de la demanda a 5 años de proyección de acuerdo al incremento de natalidad de la ciudad de Ibarra .....	73
Tabla 29 Estudiantes promovidos de EBG .....	74
Tabla 30 Estudiantes matriculados a primer año EBG .....	74
Tabla 31 Centros que intentan ofertar el servicio de apoyo académico – Tendencia.....	75
Tabla 32 Análisis de las 5 fuerzas de Michael Porter .....	75
Tabla 33 Matriz de evaluación para la micro localización .....	80
Tabla 34 Modelo Canvas "Happy Kids" .....	104
Tabla 35 Coso Variable Total.....	105
Tabla 36 Coso Fijo Total .....	105
Tabla 37 Costos de publicidad.....	108
Tabla 38 Proceso Legal.....	115

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Educación en el Ecuador .....	6
Figura 2 Educación General Básica.....	7
Figura 3 Dificultades en el aprendizaje .....	10
Figura 4 Definición centro de Apoyo Académico .....	11
Figura 5 Demanda proyectada .....	13
Figura 6 Tipos de capacidad .....	19
Figura 7 ¿Cuántos hijos tiene que estén cursando la etapa escolar?.....	46
Figura 8 ¿Quién asiste en las tareas escolares a su hijo/a? .....	47
Figura 9 ¿Ha tenido su hijo/a dificultades a nivel académico?.....	48
Figura 10 ¿Cuál o cuáles son las asignaturas en las que presenta mayor inconveniente? ...	49
Figura 11 ¿Estaría dispuesto a enviar a su hijo a recibir ayuda profesional para mejorar su rendimiento académico, reforzar, nivelar o ampliar sus conocimientos?.....	50
Figura 12 ¿Le gustaría que su hijo/a aprenda mejores hábitos de estudio?.....	51
Figura 13 ¿Le gustaría que se brindara el servicio de tareas dirigidas? .....	52
Figura 14 ¿Considera importante el uso de plataformas virtuales en el centro de apoyo académico?.....	53
Figura 15 ¿Qué tipo de orientación prefiere? .....	54
Figura 16 ¿Cree usted necesario una guía específica para la realización de tareas o trabajos eventuales?.....	55
Figura 17 ¿Le gustaría que su hijo mejore sus mejores habilidades en cuanto al arte y la pintura? .....	56
Figura 18 ¿En qué días está dispuesto a enviar a su hijo a este centro de apoyo académico? .....	57

Figura 19 ¿En qué horarios prefiere enviar a su hijo a este centro de apoyo académico? ..	58
Figura 20 ¿Qué otro servicio le gustaría que brinde este centro de apoyo académico? .....	59
Figura 21 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar usted por una hora de este servicio? .....	60
Figura 22 ¿Qué tipos de pago prefiere? .....	61
Figura 23 ¿Cuántas horas de este servicio podría usted pagar semanalmente?.....	62
Figura 24 ¿Le gustaría obtener descuentos por la concurrencia a nuestro centro de apoyo académico?.....	63
Figura 25 Interpretación de observaciones .....	70
Figura 26 Tendencia anual incremento de natalidad de (2,9688).....	73
Figura 27 Mapa ciudad de Ibarra .....	78
Figura 28 Parroquias de la ciudad de Ibarra .....	79
Figura 29 Mapa del sitio seleccionado .....	79
Figura 30 Organigrama "Happy Kids" .....	84
Figura 31 Elementos Básicos del Marketing Mix .....	103

## INTRODUCCIÓN

La educación constituye un factor importante para el éxito y desarrollo de la sociedad, para este fin es indispensable hacer referencia a una educación íntegra, que consiga formar profesionales trascendentes con un agregado de convicciones, virtudes, capacidades, principios, y valores que les permitan desempeñarse eficientemente, con seguridad y honestidad, para ser parte del éxito y de una mejor sociedad.

En la actualidad es mayor el número de familias en las que padre y madre salen diariamente a laborar, y no cuentan con el tiempo suficiente para asistir a sus hijos en actividades académicas fuera del salón de clases. Al mismo tiempo que los niños en etapa escolar son asistidos por hermanos mayores, o utilizan de forma incorrecta el internet como medio para resolver sus tareas escolares, ocasionando un desfase en el aprendizaje, que se verá reflejado en el rendimiento académico del niño.

Un estudio realizado en México por Diego Armando García San Juan (2007) titulado “La falta de atención de los padres crea hijos con bajo rendimiento escolar” demostró en un 89% que el rendimiento de un niño sin ayuda o asistencia académica tiene alta influencia en el aprendizaje, que se ve reflejado en notas muy bajas generando inconvenientes en la trayectoria educativa.

Frente a estas circunstancias surge la oportunidad de crear un proyecto de inversión para un centro de apoyo académico enfocado a educación básica, que satisfaga las necesidades de padres de familia y estudiantes a la vez, además, que su resultado se vea reflejado en la formación pedagógica y personal del niño, asegurando un adulto de bien para la sociedad.

El objetivo de la investigación es realizar un estudio de mercado para determinar la necesidad de la creación de un centro de apoyo académico en la ciudad de Ibarra, a la vez analizar la situación actual de la oferta y la demanda en servicios de enseñanza similares, e indagar el monto de la inversión necesaria para poner en marcha este negocio, y la posibilidad de generar rentabilidad a partir de los recursos que requiere el proyecto; además de contribuir a la formación virtuosa de personas.

La investigación se basó en los siguientes métodos: método inductivo se empleó a través de la técnica de observación a los diferentes centros de apoyo que existen en la ciudad de Ibarra tales como: centros de desarrollo infantil, servicios de enseñanza profesional, donde se estableció una correlación entre el servicio que brindan a las clientes de estos lugares, y las necesidades insatisfechas de padres de familia, así como sus requerimientos. A partir de los resultados de la metodología anterior se utilizó el método deductivo para establecer la ubicación, la infraestructura, las políticas y lineamientos para el correcto funcionamiento de un centro de apoyo académico. El método analítico-sintético, que permitió la interpretación, el análisis de resultados y la elaboración del marco teórico.

La presente investigación contribuirá a la nivelación y refuerzo de conocimientos para estudiantes de educación básica de la ciudad de Ibarra, logrando un mejor aprendizaje, y nuevos hábitos de estudio, reflejado en el rendimiento académico de los estudiantes.

Esta investigación abarca únicamente a familias con el siguiente estrato socioeconómico: nivel alto, nivel medio alto y nivel medio de la ciudad de Ibarra, debido a que son estas familias las que tendrían excedentes de recursos económicos, y están en la posibilidad de acceder a este servicio.

# CAPÍTULO I

## MARCO TEÓRICO

### 1.1. Plan de Negocios

#### 1.1.1. Concepto

Para Alcaraz (2006)

El plan de negocios es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos. Asimismo, es un medio para concretar ideas; es una forma de ponerlas por escrito, en blanco y negro, de una manera formal y estructurada, por lo que se convierte en una guía de la actividad diaria del emprendedor (p.363).

Ajenjo (2004) afirma que “un plan de negocios es la información básica necesaria para planificar una nueva actividad empresarial, un nuevo producto o un nuevo servicio” (p. 43).

Por lo tanto, el plan de negocios es un documento que recopila y analiza información para evaluar la factibilidad de la creación o mejora de una empresa en el mercado, teniendo en cuenta que, el mismo contribuya a la solución de un problema o satisfacción de una necesidad y tenga perspectivas a futuro.

De esta forma un plan de negocios evalúa la viabilidad de una idea de negocio, con la aplicación de técnicas y criterios para determinar si resulta conveniente o no llevarlo a cabo.

#### 1.1.2. Características

Según Durón (2014) un plan de negocios debe:

Definir diversas etapas con el fin de facilitar la medición de resultados, establecer metas a mediano y corto plazos, definir con claridad los resultados finales que se

esperan, establece criterios de medición para saber cuáles son sus logros, identificar posibles oportunidades para aprovecharlas en su aplicación (p.31).

### **1.1.3. Componentes**

El plan de negocios engloba todos los aspectos de un proyecto por lo que de acuerdo a Durón (2014) los componentes de un plan de negocios son “el análisis e investigación de mercados, recursos humanos, análisis FODA, estudios de la competencia, factores críticos de éxito, plan de marketing, tecnología de producción, recursos e inversiones, factibilidad técnica, factibilidad económica, factibilidad financiera” (p.33).

### **1.1.4. Importancia**

La importancia de un plan de negocios radica en tener la seguridad de que una idea de negocio tenga sentido financiero y operativo, para garantizar su rentabilidad cuando se lo ponga en marcha, esto continuando con el pensamiento del autor citado anteriormente.

Por otra parte, continuando con el análisis respecto a la importancia del plan de negocios, el autor sostiene que es trascendental para una empresa en marcha, nos ayuda a evaluar el desempeño, detectar oportunamente problemas, optimizar tiempo y recursos, diagnosticar el crecimiento oportuno del negocio y valorar la empresa para una venta o fusión futura.

### **1.1.5. Estudio de Factibilidad**

“Un proyecto debe contar con un mínimo de tres factibilidades para condicionar el éxito o fracaso de una inversión: la factibilidad técnica, la legal y la económica” (Córdoba Padilla, 2011, p. 16). Siguiendo con la corriente del autor citado, se describen las tres siguientes factibilidades.

La factibilidad técnica consiste en analizar las condiciones físicas, instalaciones, y personal necesario para llevar a cabo para llevar a cabo el plan de negocios.

La factibilidad legal se basa en determinar la existencia de leyes o normas que se deben seguir para el correcto funcionamiento del negocio, incluyendo leyes específicas de la rama del negocio. La factibilidad económica determina la rentabilidad de la inversión en el plan de negocio.

Otras factibilidades son “las de gestión, política, social y ambiental”, de acuerdo con (Córdoba Padilla, 2011, p.16).

#### **1.1.6. Objetivos de un proyecto**

Lara (2010) menciona los siguientes objetivos “obtener utilidades económicas – financieras, aprovechar de manera óptima los recursos escaso, introducir productos nuevos y competitivos, satisfacer necesidades nuevas, mejorar los bienes y servicios ya establecidos en el mercado” (p.11).

#### **1.1.7. La Educación**

A criterio de Durkheim (1975)

La educación es la acción ejercida por las generaciones adultas sobre aquéllas que no han alcanzado todavía el grado de madurez necesario para la vida social. Tiene por objeto el suscitar en el niño un cierto número de estados físicos, intelectuales y morales que exigen de él tanto la sociedad política en su conjunto como el medio ambiente específico al que está especialmente destinado (p.53).

De acuerdo al Diccionario Etimológico (2017) el término educación tiene doble origen etimológico, proviene del latín educere y educare. Educere que significa: conducir fuera de, llevar, extraer, por lo cual Picardo (2005) refiere que “la educación es un intento de hacer flotar hacia fuera lo que llevamos dentro, un descubrir capacidades” (p.92).

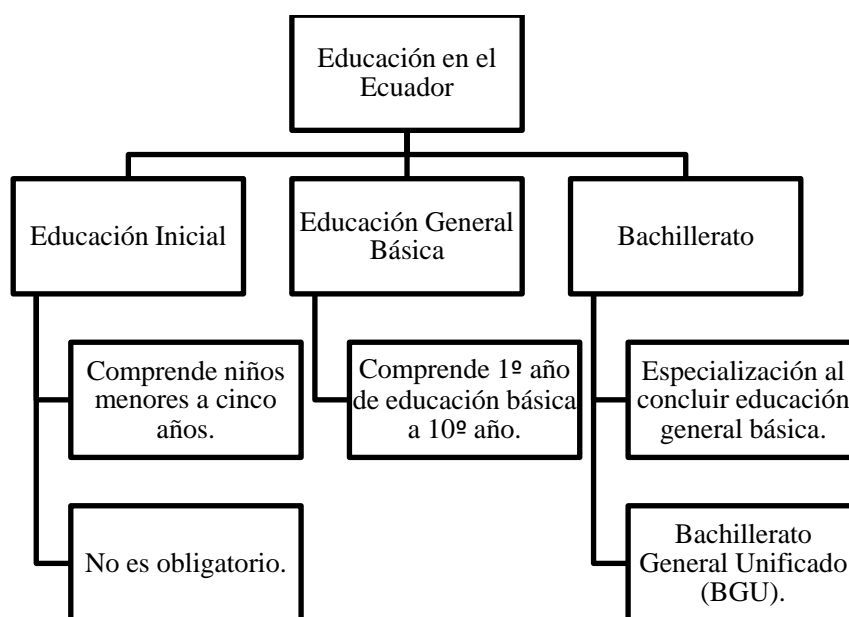
La segunda procedencia latina que se le atribuye es educare: criar, alimentar, está relacionado con la influencia que se ejerce desde el exterior para transmitir conocimientos o guiar a un individuo.

El Ministerio de Educación (2016) argumenta dos tipos de educación: educación regular, se somete a las disposiciones reglamentarias sobre límite de edad, secuencia y duración de niveles y cursos, mientras que la educación no escolarizada en el Ecuador favorece la realización de estudios fuera de las instituciones educativas, sin el requisito previo de un determinado currículo académico.

### 1.1.7.1. La Educación en el Ecuador

El Ministerio de Educación es el encargado de regular la educación en el Ecuador, la misma que está dividida en educación fiscal, fisco misional, municipal, particular, laica o religiosa, hispana o bilingüe intercultural, lo anterior mencionado se cita en el portal del Ministerio de Educación. Además menciona que la educación pública en el Ecuador es laica en todos sus niveles, obligatoria hasta el nivel básico, y gratuita hasta el bachillerato o su equivalente.

La educación en el Ecuador esta segmentada por dos regímenes: el régimen costa y régimen sierra. La educación en el Ecuador se clasifica de la siguiente manera:

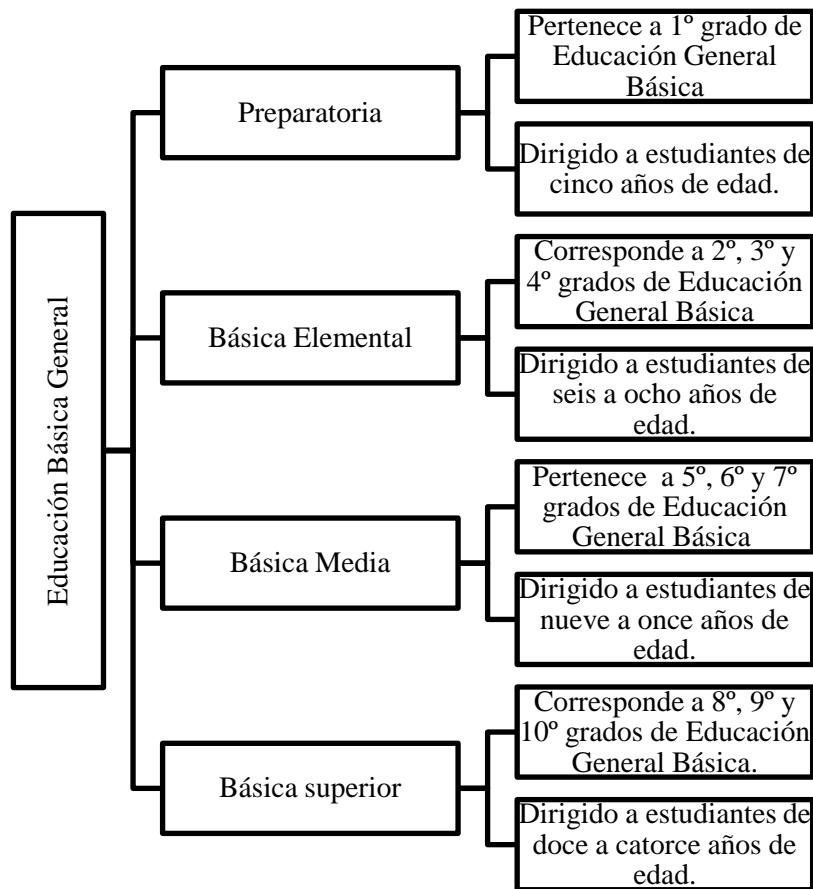


**Figura 1** Educación en el Ecuador  
**Fuente:** (Ministerio de Educación, 2016)  
**Elaborado por:** Jéssica Oñate

Educación inicial o preescolar está dirigida a los niños de tres a cinco años de edad, y constituye una parte no obligatoria dentro de la educación en el Ecuador, en esta etapa el niño desarrolla buenas prácticas de convivencia, e inicia el mundo escolar, así lo considera el Ministerio de Educación.

Educación General Básica abarca desde el primer año de educación hasta el décimo año, a los cuales asisten estudiantes de entre cinco y 14 años. El Ministerio de Educación (2016) destaca que los estudiantes adquieren un conjunto de capacidades y responsabilidades a partir de tres valores fundamentales que forman parte del perfil del bachiller ecuatoriano: la justicia, la innovación y la solidaridad.

Educación General Básica se divide en cuatro subniveles:



**Figura 2** Educación General Básica  
**Fuente:** (Ministerio de Educación, 2016)  
**Elaborado por:** Jéssica Oñate

Las asignaturas que se imparten en la educación general básica son las siguientes: lengua y literatura, inglés, matemáticas, ciencias naturales, estudios sociales, educación física, educación cultural y artística; así lo considera el (Ministerio de Educación, 2016).

La normativa vigente para la educación básica general es la siguiente: Reglamento General a la Ley Orgánica de Educación Intercultural, Ley Orgánica de Educación Intercultural (LOEI), Acuerdo Ministerial Nro. MINEDUC-ME-2016-00020-A.

El Bachillerato dentro de la educación en el Ecuador está comprendido de primer a tercer año de bachillerato, se lo realiza luego de los diez años de educación básica y antes de la educación superior, esto según criterio del Ministerio de Educación, 2016.

A partir del año 2011 se desarrolló el Bachillerato General Unificado BGU, que tiene como triple objetivo preparar a los estudiantes: para la vida y la participación en una sociedad democrática, para el mundo laboral o del emprendimiento, y para continuar con sus estudios universitarios.

#### **1.1.7.1.1. La Educación en la Ciudad de Ibarra**

De acuerdo a la Dirección Nacional de Análisis e Información Educativa (2016) en el periodo 2016 – 2017, en la ciudad de Ibarra existen 84 instituciones reguladas por el Ministerio de Educación, de las cuales 2 corresponden a educación especial, 9 a educación popular permanente, y 73 a educación regular.

La Dirección Nacional de Análisis e Información Educativa (2016) refiere instituciones educativas regulares tales como: Academia Militar San Diego, Educación General Básica Fiscomisional Santa Marianita de Jesús, Colegio Particular a Distancia Eugenio Espejo, Unidad Educativa Teodoro Gómez De La Torre, entre otras.

El sostenimiento de las unidades educativas en la ciudad de Ibarra corresponde así: 36% instituciones educativas fiscales, tales como Unidad Educativa 28 De Abril, Unidad Educativa Víctor Manuel Guzmán; 55% instituciones educativas particulares, entre ellas:

Unidad Educativa La Victoria, Unidad Educativa Particular Oviedo, Unidad Educativa Particular Atahualpa, Unidad Educativa San Vicente Ferrer; el 8% corresponde a instituciones educativas fisco misional, así por ejemplo Unidad Educativa Fiscomisional Nuestra Señora de Fátima, Unidad Educativa Fiscomisional San Francisco; la Unidad Educativa Alfredo Albuja Galindo es una institución educativa municipal, y corresponde al 1%.

Las instituciones educativas desempeñan sus funciones en diferentes jornadas, tales como: matutina, vespertina, y jornada nocturna, en la ciudad de Ibarra 53 instituciones laboran únicamente en jornada matutina, 13 en jornada matutina y vespertina, y tres en jornada matutina, vespertina y nocturna, entre ellas la unidad Educativa Ibarra.

### **1.1.8. El Aprendizaje**

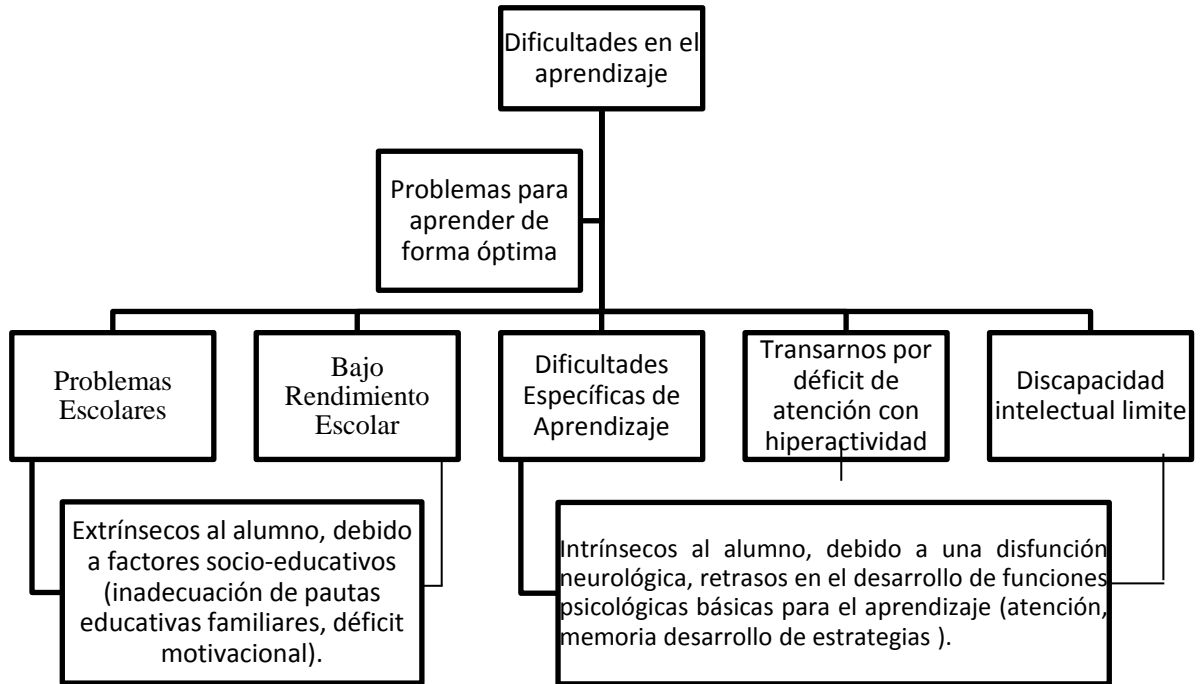
Picardo (2005) define al aprendizaje como “un proceso que no ocurre en solitario, sino por el contrario, la actividad auto estructurante del sujeto está mediada por la influencia de otros, por ello el aprendizaje, es en realidad, una actividad de reconstrucción de los saberes de una cultura” (p.25).

A criterio de Waece (2003) “el aprendizaje abarca nuevas comprensiones y respuestas que resultan de la observación, la instrucción y otras experiencias” (p.12).

El Diccionario de la Lengua Española define al aprendizaje como “acción y efecto de aprender algún arte, oficio u otra cosa”.

A partir de la definiciones anteriores se puede manifestar que el aprendizaje es un práctica permanente que involucra el conocimiento, habilidades y aptitudes de un individuo en conjunta relación con la sociedad.

### 1.1.8.1. Dificultades en el aprendizaje



**Figura 3** Dificultades en el aprendizaje

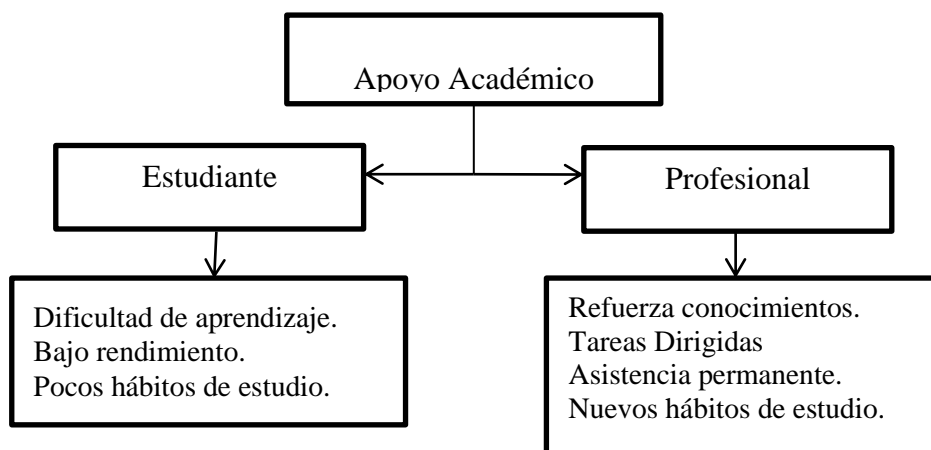
**Fuente:** (Romero & Lavigne, 2004)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

### 1.1.9. Centro de apoyo académico

#### 1.1.9.1. Definición

El apoyo académico es considerado como un servicio, que asiste constantemente a las necesidades o deficiencias que presenta un estudiante en sus prácticas diarias en un centro educativo, es así como lo manifiesta el autor Individual (2011).



**Figura 4** Definición centro de Apoyo Académico

**Fuente:** (Ucha, 2009, p. 1-2)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

Es así, que podemos definir a un centro de apoyo académico como el lugar que oferta el servicio de profesionales capacitados, para asistir o dar solución a diferentes dificultades que presentan los estudiantes en el proceso de aprendizaje.

### 1.1.9.2. Importancia del apoyo académico

La importancia del apoyo académico radica en el resultado esperado por el padre de familia y el estudiante a nivel educativo. Acotando además que el éxito estudiantil está determinado por varios factores como: la motivación, la capacidad intelectual, el apoyo académico, entre otros, París (2013).

## **1.2. Estudio de Mercado**

Baca (2013) manifiesta que el estudio de mercado “es la investigación que consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización” (p.52).

### **1.2.1. Demanda**

De acuerdo con Baca (2013) la demanda “es la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.” (p.28).

El análisis de la demanda pretende determinar los posibles consumidores de un producto o servicio; así lo manifiesta Mèndez (2010). Este análisis es uno de los elementos más relevantes en un estudio de viabilidad, además permite determinar la posibilidad de éxito o fracaso de la inserción de un producto o servicio en el mercado, por otra parte, el estudio de la demanda advierte las condiciones y las limitaciones existentes en el entorno.

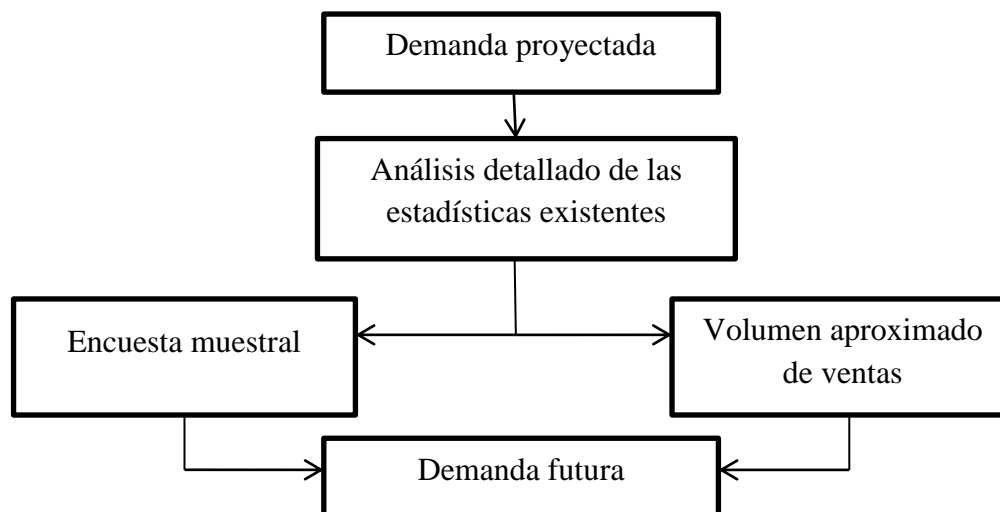
#### **1.2.1.1. Demanda Histórica**

La demanda histórica es proceso pasado de un bien o servicio al que se enfoca el proyecto, “para su estudio es necesario recurrir a fuentes secundarias de información, es importante para determinar la tendencia que tiene el mercado respecto al servicio que está enfocado el proyecto” (Lara, 2010, p. 31).

#### **1.2.1.2. Demanda Presente**

Lara (2010) “La demanda presente es el tipo de demanda que se realiza en el momento actual, y se lo hace a través del proceso de investigación de mercado” (p.34).

### 1.2.1.3. Demanda proyectada



**Figura 5** Demanda proyectada  
**Fuente:** (Flórez Uribe, 2015, p.137).  
**Elaborado por:** Jéssica Oñate

### 1.2.1.4. Demanda Insatisfecha

Para Baca (2013) “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” (p.62).

### 1.2.2. Oferta

“Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado” (Baca, 2013, p.72).

Según la ley de la oferta, la cantidad de bienes ofrecidos es inversamente proporcional al precio, es decir a mayor cantidad de bienes ofertados, menores serán los precios de los mismos.

La oferta permite un análisis de las condiciones y la cantidad de bienes o servicios que está dispuesta a ofertar la economía en el mercado.

#### **1.2.2.1. Oferta histórica**

“La oferta histórica se realiza a través de datos secundarios investigados en fuentes confiables que permitan determinar el desarrollo y evolución del mercado oferente, principalmente del competidor (...)” (Lara, 2010, p.83).

#### **1.2.2.2. Oferta Presente**

Es la oferta que se determina a través del estudio de mercado. Así, en la investigación se debe tomar en cuenta cuestiones como: proveedor, distribuidor, competidores (Lara, 2010).

#### **1.2.2.3. Oferta Proyectada o Futura**

“Se usarán los datos del pasado, se analizarán sus perspectivas y la factibilidad o restricciones que se presentan, con el fin de lograr un incremento en el producto que se pretende ofrecer” (Araujo Arévalo, 2012, p.46).

### **1.2.3. Cinco Fuerzas de Porter**

Porter (1987) postula que “en toda industria (...) las reglas de la competencia están contenidas en cinco fuerzas de la competencia: la entrada de más competidores, la amenaza de los sustitutos, el poder negociador de los compradores, el poder negociador de los proveedores y la rivalidad entre los competidores” (p.4).

Frente al ingreso de nuevos competidores se crean barreras de entrada entre las cuales el autor destaca las economías de escala, diferenciación de productos, identidad de marcas entre otras. (Porter, 1987).

Siguiendo con el pensamiento del autor, la amenaza de productos sustitutos se puede combatir mediante costos cambiantes, y un análisis de los compradores, de igual manera el

poder de negociación de los compradores se lo considera mediante el análisis de la información relevante de los mismos.

Por otra parte, el poder negociador de los proveedores se lo puede combatir con la sustitución de materias primas, la diferenciación de insumos. Finalmente, la rivalidad entre competidores es una característica de la industria, debido a la identidad de los productos o servicios.

“Los cinco factores determinan la rentabilidad de la industria porque influyen en los precios, en los costos y en la inversión (...)” (p.5).

#### **1.2.4. Marketing Mix**

Kotler & Armstrong (2008) definen al marketing mix como el “conjunto de instrumentos tácticos y controlables de marketing (producto, precio, lugar y distribución) que la empresa combina para generar la respuesta deseada en el mercado objetivo” (p.60).

Tanto las empresas que ofertan bienes y servicios emplean el marketing mix de forma similar; las empresas de servicio agregan instrumentos específicos al marketing mix (Ildefonso, 2012).

##### **1.2.4.1. Producto**

“El producto es cualquier cosa que se puede ofrecer en un mercado para su atención, adquisición o consumo y que satisface un deseo o una necesidad” (Kotler & Armstrong, 2008, p.274).

El producto es lo que se va a elaborar para luego poner a disposición de la demanda, cumpliendo con características especiales y enfocándose a determinados sectores del mercado.

#### **1.2.4.1.1. Servicio**

De acuerdo con Kotler & Armstrong (2008) “un servicio es cualquier actividad o beneficio que pueda ofrecer una parte a otra y que esencialmente intangible y no genera la propiedad de nada tangible” (p.275).

Un servicio es un conjunto de actividades que satisfacen las necesidades de un cliente, el cual paga un precio acordado por la prestación del mismo.

#### **1.2.4.2. Precio**

Para Baca (2013) “el precio es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio” (p.53).

En cuanto al precio Kotler & Armstrong (2008) afirman que es la “Cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, o la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el bien o servicio” (p.290).

Cualquier transacción en el mercado implica una paga o recompensa. Es así que la prestación de un servicio está en relación a la calidad, y está determinado en gran medida a la capacidad de pago del mercado (Córdoba Padilla, 2011).

#### **1.2.4.3. Plaza**

“La plaza o distribución, se ocupa de colocar los productos a disposición del cliente en el momento y lugar donde los quiere” (Lamb, Hair & McDaniel, 2012, p.48).

Es el proceso mediante el cual va a llegar el producto a los clientes finales, de acuerdo a Lamb, Hair y McDanie (2012) “la plaza puede ser de forma directa o indirecta y la meta es asegurarse de que los productos lleguen en condiciones de uso a los lugares asignados siempre que se necesiten” (p.48).

#### **1.2.4.4. Promoción**

“La promoción implica actividades que comunican las ventajas del producto y persuaden a los clientes meta de que lo compren” (Kotler & Armstrong, 2004, p.52).

Para Lamb, Hair & McDanie (2012) “El rol de la promoción es lograr intercambios mutuamente satisfactorios con los mercados meta informando, educando, convenciendo, y recordándoles los beneficios de una organización o producto” (p.48).

La promoción es la comunicación e información que se brinda al cliente para persuadirlo sobre un servicio, es así que para Ildefonso (2012) “ la promoción de los servicios tiene lugar allí donde se generan o entregan. Esto supone que las estrategias de tangibilización y el cuidado del entorno físico resultan esenciales” (p.79).

#### **1.2.4.5. Personas**

“Los servicios no pueden sustraerse de las personas que los suministran, quienes, incluso, llegan a ser un factor clave de diferenciación y de posicionamiento” (Ildefonso, 2012, p.79).

#### **1.2.4.6. Procedimientos**

Los procedimientos de acuerdo a Ildefonso (2012) “son mecanismos o rutinas en la prestación de un servicio, y afectan a su calidad” (p.80).

La implementación oportuna y correcta de los procedimientos generan un valor agregado al servicio Mèndez (2010). Y a demás se enfoca en facilitar la demanda de un servicio en el mercado.

#### **1.2.4.7. Servicio al consumidor**

Según Ildefonso (2012) “El servicio al cliente pretende conseguir una relación duradera con el mercado” (p.80).

### **1.3. Estudio Técnico**

Respecto al estudio técnico Baca (2013) señala que “El estudio técnico o ingeniería del proyecto determina toda la estructura de la empresa, tanto física como administrativa” (p.97).

Para Flórez Uribe (2015) “En estudio técnico deberán identificarse los requerimientos de equipo necesarios para la operación normal del negocio el monto de la inversión a realizar” (p.180).

#### **1.3.1. Tamaño del proyecto**

Araujo Arévalo (2012) afirma que el tamaño de un proyecto “se lo puede definir por su capacidad física o real de producción de bienes o servicios durante un periodo de operación, (...)” (p.73).

Es fundamental definir el tamaño del proyecto por su incidencia en el monto de las inversiones, en la cuantificación de los costos que se incurrirán, y los ingresos proyectados Córdoba Padilla (2011). Es así que influye también en la estimación de la rentabilidad del proyecto.

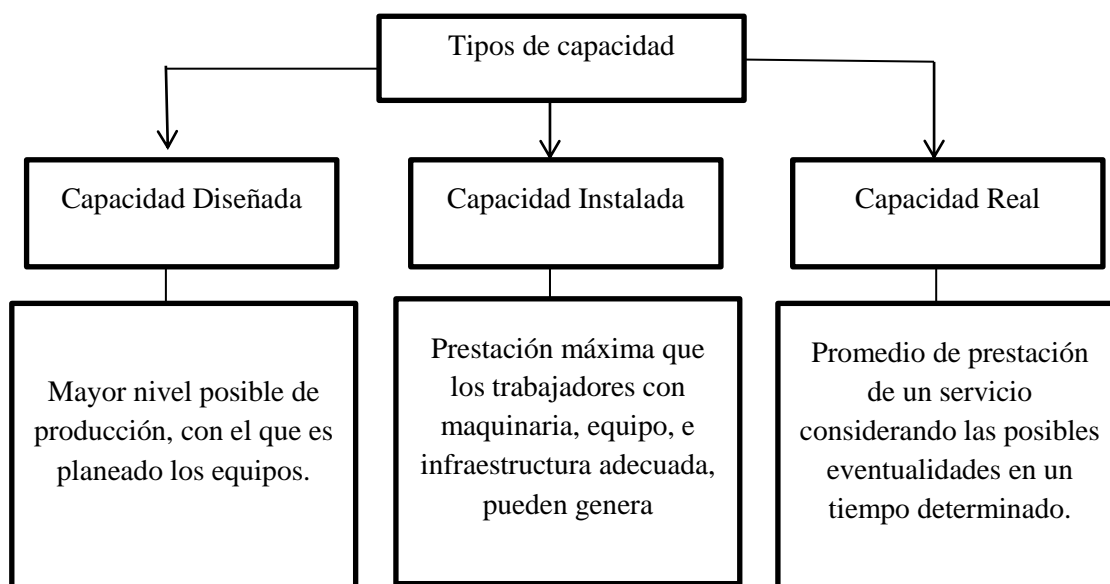
De acuerdo con los ejemplos que cita Córdoba Padilla (2011) “En un proyecto de educación el tamaño será la cantidad de alumnos admitidos en cada año escolar” (p.107).

##### **1.3.1.1. Tamaño óptimo**

“Desde la perspectiva de las ciencias económicas, el tamaño recomendado (óptimo) corresponde a la capacidad de producción o de prestación de servicios que se obtiene con el mínimo costo unitario (el máximo de las utilidades)” (Méndez, 2010, p.161).

### 1.3.2. Capacidad

La capacidad se expresa en el número de unidades producidas o en el número de personas que demandaron de un servicio durante un periodo de operación determinado. De acuerdo a Córdoba (2011) existen tres tipos de capacidad:



**Figura 6** Tipos de capacidad  
**Fuente:** (Córdoba, 2011, p. 108)  
**Elaborado por:** Jéssica Oñate

### 1.3.3. Localización

Baca (2013) manifiesta que “la localización de un proyecto es llegar a determinar el sitio donde se instalará la planta” (p.107).

La localización es la búsqueda y selección del lugar que se considere más apropiado para ubicar las instalaciones de la empresa.

Para determinar la localización de un proyecto se debe tener en cuenta factores cuantitativos como: costo de transporte, costo de materia prima, etc. y factores cualitativos como: el clima del lugar, actitud de las personas del sector (Flórez Uribe, 2015). Es así que la correcta localización del proyecto influye en el éxito o fracaso de la empresa.

### **1.3.3.1. Macro Localización**

Es la selección del país, región o ciudad donde se ubicará la planta de la empresa; de acuerdo a Araujo Arévalo (2012) “los factores de estudio de macro localización que inciden con mayor frecuencia son: proximidad al mercado de consumos, proximidad al mercado de materia prima” (p.65).

Para la macro localización Córdoba Padilla (2011) se debe tener en cuenta aspectos sociales y nacionales, además de las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura ya existente.

### **1.3.3.2. Micro Localización**

Es la elección del sitio preciso donde se va a llevar a cabo las operaciones del negocio. Se realiza el estudio de micro localización luego de haber definido clara y estratégicamente la macro localización del negocio (Flórez Uribe, 2015).

Es un análisis que se enfoca en establecer el sector específico donde se va a desarrollar el proyecto (Méndez, 2010). La decisión de la micro localización es fundamental para la planeación de las actividades productivas y de la infraestructura del negocio.

### **1.3.4. Requerimientos**

Para toda prestación de servicio o elaboración de un producto es necesario contar con determinada cantidad de insumos. Desde la posición de Ajenjo (2004) los insumos deben estar oportunamente disponibles para la correcta elaboración del producto final o la prestación del servicio.

#### **1.3.4.1. Mano de Obra**

A juicio de Córdoba (2011) “el personal de producción está relacionado directamente con el tipo de tecnología a utilizar en el proceso, lo mismo que el tipo de maquinaria: entre más mecanizado sea el proceso, el requerimiento de mano de obra será menor” (p.131).

#### **1.3.4.1.1.      Requerimiento de mano de obra**

El requerimiento de mano de obra es el número de trabajadores que será necesario contratar para iniciar el proceso productivo de un negocio Araujo Arévalo (2012). El requerimiento de mano de obra se debe calcular en base al programa de producción y en la operación de los equipos.

#### **1.3.4.1.2.      Selección de mano de obra**

La selección de la mano de obra está relacionada directamente con la calidad de servicio que se va a brindar. Es así que se debe especificar la mano de obra directa, indirecta y el personal administrativo.

#### **1.3.4.1.3.      Mano de Obra Directa**

“La mano de obra directa es aquella que interviene personalmente en el proceso de producción, específicamente se refiere a los obreros” (Baca, 2013, pág. 170).

#### **1.3.4.1.4.      Mano de Obra Indirecta**

Polimeni, Fabozzi & Adelberg (1994) argumentan que “la mano de obra indirecta es el trabajo de fabricación que no se asigna directamente a un producto; además, no se considera relevante determinar el costo de mano de obra indirecta con relación a la producción” (p.85).

#### **1.3.5.      Muebles y Enseres**

Los muebles y enseres son artículos materiales que se requieren para la elaboración de un bien, o la prestación de un servicio.

Como expresa Flórez Uribe (2015) “los muebles y enseres deberán estar dispuestos en forma tal que garantice las mejores condiciones de trabajo y seguridad, optando por una mayor eficiencia en el proceso productivo” (p.200).

### **1.3.6. Adecuación de la Infraestructura**

De acuerdo con Araujo Arévalo, (2012) “la infraestructura mínima necesaria para la ubicación del proyecto está integrada por los siguientes elementos: fuentes de suministro de agua, facilidades para la eliminación de desechos, disponibilidad de energía eléctrica, combustible y servicios públicos diversos” (p.66).

La adecuación de la infraestructura debe tener en cuenta especificaciones de acuerdo a las necesidades de cada lugar de la plana. Entre los aspectos complementarios de la infraestructura, se debe tomar en cuenta tales como acondicionamiento del aire, iluminación, acondicionamiento del calor, control del ruido, abastecimiento del agua potable (Córdoba Padilla, 2011).

#### **1.3.6.1. Distribución de la Planta**

“La distribución de las instalaciones debe corresponder a criterios técnicos, económicos y de bienestar, que contribuyan a la eficiencia en la producción y al beneficio del personal” esto de acuerdo con (Flórez Uribe, 2015, pág. 200).

La distribución interna de la planta debe generar las mejores condiciones de trabajo, y un ambiente de seguridad para realizar de manera eficiente el proceso productivo.

Para la distribución y adecuación interna de la planta es necesario conocer los muebles y enseres, maquinaria que se va a utilizar. Córdoba Padilla (2011) señala que para la distribución de la planta es necesario diseñar un plano donde se indique la ubicación de la maquinaria y demás equipos.

### **1.3.7. Proceso de Producción**

Según Baca (2013) “el proceso de producción es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de insumos, y se identifica como la transformación de una serie de materias primas para convertirla en artículos mediante una determinada función de manufactura” (p.111).

El proceso productivo explica en forma secuencial y detalla de cómo se va a realizar el producto en cada etapa, combinado con los recursos necesarios y suficientes destinados al proyecto. Como señala Flórez Uribe (2015) la utilización de la tecnología específica, unida a la mano de obra, métodos y procedimientos componen el proceso productivo.

En la opinión de Córdoba Padilla (2011)

La descripción del proceso de producción o de prestación del servicio, define la forma como una serie de insumos se transforman en productos o servicios, mediante la participación de una determinada tecnología, que combina mano de obra, maquinaria, métodos y procedimientos de operación (p. 256).

“El estudio de ingeniería en los proyectos es la incorporación de conocimientos de naturaleza científica y técnica, que permite determinar el proceso de producción más ajustado a los recursos disponibles escogidos en la fabricación de un producto” (Flórez Uribe, 2015, p.194).

A juicio de Lara (2010) “En todo proceso de producción se debe tomar en cuenta las entradas o inputs, y salidas u outputs. Los inputs son los factores de producción: creativos, elementales, directivos. Los outputs son los bienes, servicios y otros obtenidos” (p.138).

Teniendo en cuenta a Córdoba Padilla (2011) para representar el proceso productivo existen varios métodos:

**Diagramas de Bloques:** Cada operación unitaria ejercida sobre los insumos se coloca en un rectángulo, y se los ubica de forma continua con el anterior y el posterior (Córdoba Padilla, 2011). Es una forma muy ordenada de realizar un proceso de producción.

**Diagramas de Flujos:** Se utiliza simbología reconocida y aprobada internacionalmente para representar organizadamente las operaciones efectuadas en el proceso productivo (Córdoba Padilla, 2011).

### **1.3.8. Organización del Proyecto**

En cuanto a la organización del proyecto Lara (2010) afirma:

La organización de un proyecto debe estar formada por los elementos indispensables para el buen funcionamiento del mismo, esto implica que debe tener una organización operativamente efectiva y eficaz, que permita el proceso productivo y de comercialización en forma que se cumplan los objetivos de producción y mercadeo para los que fue diseñado el proyecto (p.142).

#### **1.3.8.1. Misión**

Rodríguez Valencia (2001 citado en Lara, 2010) manifiesta que la misión es “una declaración duradera del propósito de la organización, que la diferencia de otras empresas similares, es una declaración de la razón de ser”.

La misión es el propósito u objetivo que tiene la empresa. Principalmente debe considerar: a que se dedicara el negocio, que lo diferenciara de la competencia, las estrategias para la empresa (Córdoba Padilla, 2011). Es importante también que algunos valores formen parte de la misión y sean aplicados por los creadores del proyecto.

Existen algunos criterios para la elaboración de la misión, Lara (2010) la misión debe ser clara y de fácil comprensión, no debe ser muy extensa, debe reflejar la actividad económica del negocio.

#### **1.3.8.2. Visión**

Rodríguez Valencia (2001 citado en Lara, 2010) afirma que “(...) es la más significativa misión empresarial, que se va construyendo día a día, a través del esfuerzo planeado y coordinado de todas las personas que colaboran en la empresa”.

La visión representa las proyecciones a futuro de la empresa, es un enfoque de cómo se visualiza así misma la organización a futuro. Con la formulación de la misión se podrá determinar cómo será la organización dentro de cinco años, en que aspectos se debe

trabajar más como empresa, además de visualizar posibles integraciones verticales extensiones horizontales (Córdoba Padilla, 2011).

### **1.3.8.3. Organigrama Estructural**

Acerca del organigrama estructural Lara (2010) propone “es un gráfico de la organización del proyecto y permite representar a la estructura organizativa de este” (p.144)

El organigrama estructural representa la vinculación que existe entre un departamento y otro en la empresa. Córdoba Padilla (2011) el organigrama estructural constituye una herramienta fundamental en toda empresa y da una breve idea de cómo es la estructura en general.

Lara (2010) recomienda que “no se debe confundir el organigrama estructural, con el funcional, el último describe funciones además de estructuras” (p.144).

Baca (2013) argumenta:

“El objetivo de un organigrama es observar la cantidad total de personal que trabajará para la nueva empresa, ya sean internos o como servicio externo, y esta cantidad de personal, será la que se va a considerar en el análisis económico para incluirse en la nómina de pago” (p.126).

#### **1.3.8.3.1. Tipos de organigrama**

Córdoba Padilla (2011) propone tres tipos de organigramas:

- “● Tipo lineal, donde la autoridad y responsabilidad viajan en forma directa, con poca nivelación entre los elementos integrantes.
- Tipo lineal asesor, con la participación de expertos, carentes de autoridad directa sobre las unidades operativas de la organización.
- Tipo matricial, donde la matriz se compone de las áreas operativas y las que brindan apoyo común en una interrelación lineal” (p. 172).

#### **1.3.8.4. Perfil de Puestos**

El perfil de puestos son las cualidades y características que debe poseer cada miembro de la organización, para que pueda ejercer las funciones designadas de la mejor manera (Lara, 2010). Cada puesto en la empresa tiene características deferentes e indispensables para cumplir con su cargo.

El mismo autor recomienda que para realizar el perfil de cada puesto se debe tener en cuenta ciertos criterios como: conocer ampliamente las tareas que se van a desarrollar en el puesto, determinar el grado de formación académica que se necesita para cumplir a cabalidad el cargo, la experiencia requerida, determinar las principales cualidades necesarias, entre otras.

#### **1.3.9. Requerimientos Legales**

“Se refiere a todos los requerimientos de orden legal y tributarios necesarios para el funcionamiento del proyecto diseñado y elaborado. Este análisis es indispensable pues se debe verificar la factibilidad legal de la construcción y operación del proyecto” (Lara, 2010, p.148).

La organización legal de un proyecto depende de los intereses de los socios o accionistas. La elección de la organización legal depende de los inversionistas, de su capacidad de inversión, el límite de responsabilidad que crean conveniente, la forma de repartición de las utilidades, y su convicción por el proyecto (Méndez, 2010).

“Al iniciar un proyecto de inversión es muy importante comenzar por elegir una forma de sociedad mercantil que regirá a los asociados para que todos conozcan las reglas del juego en las cuales basarán sus relaciones ante la sociedad conformada y ante terceros” (Díaz, Medellín, Ortega, Santana, González, Oñate & Baca, 2009).

Para construir una sociedad deberá elaborarse un contrato de sociedad mercantil por documento privado o por escritura pública en cuyo caso deberá registrarse ante una notaría (Díaz et al., 2009).

De acuerdo a la Ley De Compañías en el artículo 2 de la sección I manifiesta que hay cinco especies de compañías de comercio, las siguientes: compañía en nombre colectivo, compañía en comandita simple y dividida por acciones, compañía de responsabilidad limitada, compañía anónima y, compañía de economía mixta.

#### **1.4. Estudio Financiero**

“El marco financiero permite establecer los recursos que demanda el proyecto, los ingresos y egresos que generará y la manera como se financiará” (Córdoba Padilla, 2011, p.186).

##### **1.4.1. Inversiones**

“Comprende la inversión inicial constituida por todos los activos fijos, tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo” (Córdoba Padilla, 2011, p.191).

Hernández & Hernández (2002) “La inversión debemos entenderla como, las erogaciones que se realizan para obtener una utilidad” (p.101).

El inicio de las operaciones de un proyecto dependen de las inversiones que se van a realizar, es así que de acuerdo a Méndez (2010) las inversiones se clasifican en tres categorías: Inversiones fijas, diferidas, y capital de trabajo.

##### **1.4.1.1. Inversiones Fijas**

Son las adquisiciones de activos que garantizan el inicio de las operaciones de un proyecto (Díaz et al., 2009). En general estas inversiones constituyen la mayor parte de la inversión inicial total (Polimeni, Fabozzi & Adelberg, 1994).

Las inversiones fijas generalmente se asocian a la construcción de la infraestructura, adquisición de muebles y enseres, compra de terrenos, vehículos (Méndez, 2010, p.247). es así que estas inversiones tienen la característica de depreciarse a excepción de los terrenos.

#### **1.4.1.2. Inversiones Diferidas**

Las inversiones diferidas de acuerdo con Córdoba Padilla (2011) Son “activos intangibles que están referidos a conjunto de bienes de propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento (...)” (p.192). Es así que para Mèndez (2010) las inversiones diferidas se consideran como erogaciones de dinero que se han efectuado antes de iniciar las actividades productivas del proyecto.

Dentro del grupo de inversión diferidas incluyen: “investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes de invención, licencias, permisos, marcas, asistencia técnica, gastos preo operativos y de instalación, puesta en marcha estructura organizativa, etc.” (Córdoba Padilla, 2011, p. 192).

#### **1.4.1.3. Capital de trabajo pre operativo**

Hernàndez & Hernàndez (2002) Argumentan que “ El capital de trabajo es la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante” (p.102). Córdoba Padilla (2011) considera al capital de trabajo como los recursos financieros necesarios para poner en marcha el negocio mientras se reciben ingresos.

El capital de trabajo esta enfocado en garantizar condiciones normales para la puesta en marcha del proyecto, argumenta (Méndez, 2010). El autor antes mencionado enfatiza que la invervsión de capital de trabajo cubre rubros como pago de sueldos y salarios, inventarios de materias primas, otorgación de créditos en las primeras ventas.

#### **1.4.2. Costo**

Hargadon & Mùnera (1985) postula que “Costo, en un amplio sentido financiero, es toda erogacion o desembolso de dinero (o su equivalente) para obtener algún bien o servicio”(p.1).

Gonzàles (2003) considera que un costo es “la suma de esfuerzos y recursos que se han invertido para producir algo (...)” (p.II-9).

Baca (2013) argumenta que un costo “ es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros) o en forma virtual (costo de oportunidad)” (p.171).

#### **1.4.2.1. Costo de Producción**

Gonzàles (2003) plantea que el costo de producción “representa todas las operaciones realizadas desde la adquisición del material, hasta su transformación en artículo de consumo o de servicio, (...)” (p.II-12).

Araujo Arévalo (2012) Los costos de producción son erogaciones de dinero que son indispensables para la producción de bienes. El autor anteriormente citado considera que los costos de producción se clasifican en: “Costos Variables, Costos Fijos” (107).

##### **1.4.2.1.1. Costos Variables de Producción**

Siguiendo con el autor citado anteriormente, manifiesta que los costos variables de producción son los que se relacionan con la manufactura y la venta del bien o servicio, y varían de acuerdo al volumen de la producción o prestación.

Están conformados principalmente por: “materia prima, mano de obra, servicios auxiliares, mantenimiento correctivo, suministros de operación, regalías” (Araujo Arévalo, 2012, p.107).

##### **1.4.2.1.2. Costos Fijos de Producción**

El autor en mención sostiene que los costos fijos de producción son erogaciones de dinero a causa de la operación normal de la empresa, independientemente del volumen de producción de bienes o prestación de servicios.

Los costos fijos de producción están integrados por: “depreciación, amortización, rentas y mantenimiento preventivo” (Araujo Arévalo, 2012, p.108).

### **1.4.3. Gastos**

Fullana & Paredes (2008) definen a un gasto como “el descenso de un activo, por uso o consumo, sin que se produzca como contrapartida el aumento de otro activo, lo que supone una disminución del patrimonio neto de la empresa” (p.42).

#### **1.4.3.1. Gastos Administrativos**

Los gastos administrativos están formados por desembolsos de dinero correspondientes al pago de sueldos del personal administrativo de la empresa, contabilidad, asesoría legal, así como también el pago de los servicios básicos, mantenimiento del equipo de oficina de los departamentos que conforman una empresa (Araujo Arévalo, 2012).

Córdoba Padilla (2011) reafirma las erogaciones de dinero por concepto de gastos administrativos descritas por Araujo Arévalo, además considera que se debe tomar en cuenta también la depreciación de los activos del área administrativa, vigilancia y amortización de diferidos.

#### **1.4.3.2. Gastos de Ventas**

Los gastos de ventas están conformados por el pago de comisiones en ventas, publicidad, arriendo, impuestos, seguros, vigilancia, esto según afirma (Córdoba Padilla, 2011). Baca (2013) reafirma los anteriores gastos y añade el gasto de operación de vehículos para el área de ventas, además del mantenimiento del mismo.

Araujo Arévalo (2012) comparte con el concepto de gastos de ventas descritos primeramente, y agrega que todos los anteriores gastos “son necesarios efectuar, para promover y cerrar las operaciones de venta” (p.109).

#### **1.4.3.3. Gastos Financieros**

Los gastos financieros “contemplan aquellos intereses que se originan en la financiación de las inversiones de la empresa y los resultados deficitarios durante la vida útil del proyecto” (Córdoba Padilla, 2011, p.203).

#### **1.4.4. Depreciación**

Arboleda Velez (2001) define a la depreciación como “el desgaste, el deterioro, el envejecimiento y la falta de adecuación que sufren los bienes tangibles a medida que pasa el tiempo” (p.29).

La depreciación es aplicable únicamente a los activos fijos de la empresa, ya que con el pasar del tiempo y el uso, estos activos llegan a valer menos (Baca, 2013).

##### **1.4.4.1. Depreciación de Activos Fijos**

Con base en el Reglamento Para La Aplicación De La Ley Orgánica De Régimen Tributario Interno (2014), numeral 6 del artículo 25 sobre la depreciación de activos fijos manifiesta:

“la depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes: Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual, instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual, vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual, equipos de cómputo y software 33% anual”.

#### **1.4.5. Determinación de ingresos**

##### **1.4.5.1. Ingresos Operativos**

Bravo Valdivieso (2008) argumenta que los ingresos operativos “incluye todos los ingresos obtenidos por la venta de un producto o servicio” (p.192).

##### **1.4.5.2. Ingresos no operacionales**

La autora en mención define a los ingresos no operativos como “aquellos que no se relacionan en forma directa con las principales actividades del negocio (...)” (p.192).

#### **1.4.6. Punto de equilibrio**

Como expresa Baca (2013) el punto de equilibrio representa “el nivel producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y variables” (p.179). Hernández, Hernández & Hernández (2008) agregan que el punto de equilibrio es un monto, donde la empresa no tiene pérdidas ni ganancias.

El punto de equilibrio es el fenómeno que se produce al momento que la curva de la demanda y la curva de la oferta de los productores y consumidores en el mercado, se cortan entre sí. (Flórez Uribe, 2015).

#### **1.4.7. Flujo de caja**

Mokatè (2004) define al flujo de caja como “un esquema que presenta sistemáticamente los costos e ingresos registrados año por año (o periodo por periodo)” (p.56).

Córdoba Padilla (2011) sostiene que el flujo de caja es “un estado financiero que mide los movimientos de efectivo, excluyendo aquellas operaciones que como la depreciación y amortización, constituyen una salida de dinero” (p.210). Es así que Araujo Arévalo (2012) reafirma que el flujo de caja comprende los ingresos y egresos en efectivo generados a partir del inicio de las operaciones de una empresa.

##### **1.4.7.1. Flujo neto de caja**

Continuando con el pensamiento del autor define a un flujo neto de caja como “es constituido por la diferencia entre los ingresos y egresos en el efectivo generados por el proyecto una vez iniciada su operación (...)” (p.119).

#### **1.4.8. Estado de Resultados**

Avila (2007) menciona que el estado de resultados es un documento conocido también como estado de pérdidas y ganancias, y lo define como: “el estado financiero que muestra el aumento o la disminución que sufre el capital contable o patrimonio de la empresa

durante un periodo de tiempo mediante la descripción de los diferentes conceptos de ingresos, costos, gastos y productos que las mismas provocaron” (p.68).

La finalidad del estado de resultados es reflejar en un periodo determinado de tiempo lo que genera la empresa con todas sus operaciones, desde la posición de Avila (2007) los resultados obtenidos pueden ser ganancias o pérdidas. El estado de resultados es un documento que refleja de forma detallada como se generan los ingresos y los gastos, de la empresa en un periodo determinado, y la consecuencia de incurrir en ellos.

#### **1.4.9. Métodos de evaluación financiera**

Como plantea Sapag Chain (2011) los métodos más comunes de evaluación financiera son: “el valor actual neto, la tasa interna de retorno, el periodo de recuperación de la inversión, la relación beneficio-costos, la relación costo-efectividad” (p.300).

##### **1.4.9.1. Valor actual neto**

Ortega Castro (2006) define al valor actual neto “como la cantidad máxima que una compañía estaría dispuesta a invertir en un proyecto (...)” (p.307).

Córdoba Padilla (2011) enfatiza que el valor actual neto es “la diferencia entre los ingresos y egresos (incluida como egreso la inversión) a valores actualizados o la diferencia entre los ingresos netos y la inversión inicial” (p.236).

Autores como Araujo Arévalo (2012) y Sapag Chain (2011) concuerdan que, si el valor presente neto es negativo la rentabilidad del proyecto no es la esperada y esa por debajo de la tasa de aceptación.

Ortega Castro (2006) considera que la fórmula del valor presente neto es “la diferencia del valor actual de los beneficios y el valor actual de la inversión” (p.307).

#### **1.4.9.2. Tasa interna de rendimiento**

Ortega Castro (2006) argumenta que la tasa interna de rendimiento es “un indicador que refleja el rendimiento de los fondos invertidos, siendo un elemento de juicio muy usado y necesario cuando la selección de proyectos se hace bajo una óptica de racionalidad y eficiencia financiera (...)” (p.305).

Baca (2013) argumenta que la tasa interna de rendimiento es “la tasa de descuento por la cual al valor actual neto es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial” (p.209).

#### **1.4.9.3. Periodo de Recuperación de la Inversión**

Araujo Arévalo (2012) define al periodo de recuperación de la inversión como “la magnitud del tiempo en años durante el cual los beneficios o utilidades futuras del proyecto cubren el monto de la inversión (...)” (p.138).

Baca (2013) reafirma que el periodo de recuperación de la inversión consiste en el tiempo, por lo general periodos de un año, que se requiere para recuperar el capital inicial.

## CAPÍTULO II

### ESTUDIO DE MERCADO

#### 2.1. Antecedentes

La educación es el pilar necesario y fundamental para el ser humano que genera grandes cambios en la sociedad, esto influye a desarrollar la capacidad intelectual, moral y afectiva en las personas, y con ello la consecución de valores éticos y morales.

De esta manera, se justifica la importancia de una educación básica de calidad, donde intervengan personas profesionales en la transmisión de conocimientos, para generar grandes resultados en la formación de estudiantes de entre 7 a 13 años, para ello es importante la actuación directa de padres de familia. Hoy en día vivimos en un mundo lleno de ocupaciones generando una falta de espacio en la agenda diaria para asistir a los niños en sus tareas escolares, siendo una prioridad para guiar a un estudiante.

La educación en el Ecuador y en toda América Latina experimenta una expansión notable a partir de 1950-1960, así lo menciona Rosa María Torres (2015) asesora de Ministerio de educación, dando como resultado positivo la reducción del analfabetismo adulto; la incorporación creciente de niños y jóvenes al sistema escolar.

Pero a lo largo de este periodo de crecimiento institucional y pedagógico aún se ven factores que no generan mayor rendimiento en los estudiantes, el Instituto de Evaluación Educativa (2016) menciona que los estudiantes de educación básica tienen un 28% en baja de notas, esto por falta de un asesoramiento o apoyo académico para los niños.

Los centros de apoyo académico son y serán una solución inmediata a la mejora continua en la educación de un niño, ya que de esta manera tiene como fin suplir esta necesidad de los padres dando soporte académico con previsión de tareas y actividades para la recreación y enriquecimiento cultural de los niños.

En Imbabura no existe un centro de apoyo académico para niños, pero a diferencia de estos centros concurren profesionales de distintas ramas que intentan dar este tipo de servicio personalizado, de acuerdo a INEC (2016) dentro de la ciudad de Ibarra existen cerca de 37 centros de apoyo en educación superior, más de 24 preuniversitarios, y el apoyo gratuito de estos tipos de servicios de SENESCYT (2017).

Tomando como referencia a un centro similar ecuatoriano de la provincia de Loja denominado CENTRO "SAN JUAN BOSCO" emprendimiento y fundación de Municipio de Loja (2017), se muestra como una institución de apoyo pedagógico de las diferentes asignaturas que componen el currículum escolar, donde pueda orientar adecuadamente en el estudio de los contenidos no logrados en el aula por razones diferentes.

## **2.2. Objetivos**

### **2.2.1. Objetivo General**

Desarrollar un estudio de mercado mediante técnicas de investigación para determinar la necesidad de apoyo académico en la ciudad de Ibarra.

### **2.2.2. Objetivos específicos**

- Establecer los principales aspectos legales del centro de apoyo académico.
- Determinar los aspectos más relevantes de la oferta del centro de apoyo académico para niños de educación básica en la ciudad de Ibarra.
- Conocer la situación actual de la demanda de centros de apoyo académico para niños de educación básica en la ciudad de Ibarra.
- Fijar el precio al servicio del centro de apoyo académico.
- Evaluar la ubicación apropiada para el centro de apoyo académico
- Identificar la promoción conveniente para el centro de apoyo académico.
- Definir la publicidad adecuada a un centro de servicios de enseñanza.

## **2.3. Variables diagnosticas**

- Situación legal
- Oferta

- Servicio de la demanda
- Precio de la demanda
- Plaza de la demanda
- Promoción de la demanda
- Publicidad de la demanda

## 2.4. Indicadores

### Variable 1. Situación Legal

Indicadores: RUC  
 Patente Municipal  
 Permiso de Bomberos  
 Permiso de Sanidad  
 Registro de contratos Ministerio de Trabajo  
 Afiliación IESS

### Variable 2. Oferta

Indicadores: Precio del servicio  
 Características del servicio  
 Recursos disponibles  
 Localización  
 Promociones utilizadas

### Variable 3. Servicio de la Demanda

Indicadores: Nivelación y/o refuerzo de conocimientos  
 Guía y control diario de tareas escolares  
 Guía específica para la realización de trabajos eventuales.  
 Comprensión de asignaturas con lúdica  
 Apoyo académico con arte y pintura.  
 Inculcar hábitos de estudio.  
 Orientación individual o grupal.

Asignaturas con profesor especialista en la materia y con experiencia.

Servicio de orientación psicológica

Diferentes horarios de atención

Servicio de alimentación – Coffee Break Individual.

Servicio de transporte a domicilio.

#### Variable 4. Precio de la demanda

Indicadores: Precio del servicio

Forma de Pago

#### Variable 5. Plaza de la demanda

Indicadores: Ubicación del centro

Ambiente adecuado

Sitios alternativos

#### Variable 6. Promoción de la demanda

Indicadores: Descuentos

Cupones de 2 x 1

Material didáctico gratis

Bonificaciones

Recompensas por ser cliente habitual

#### Variable 7. Publicidad de la demanda

Indicadores: Visitas a centros educativos en la ciudad

Conocimiento del centro de apoyo académico a través de redes sociales

Volantes y folletos

Anuncios a través de medios de comunicación

Personalidad y diferencia del servicio

## 2.5. Matriz relación

Tabla 1 Matriz de relación

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES DE INFORMACIÓN
Establecer los principales aspectos legales del centro de apoyo académico.	Situación legal	RUC.	Documental	Bibliográfica
		Patente Municipal.	Documental	Bibliográfica
		Permiso de bomberos.	Documental	Bibliográfica
		Permiso de sanidad.	Documental	Bibliográfica
		Registro de contratos Ministerio de Trabajo.	Documental	Bibliográfica
		Afiliación IESS.	Documental	Bibliográfica
Determinar los aspectos más relevantes de la oferta del centro de apoyo académico para niños de educación básica en la ciudad de Ibarra.	Oferta	Precio del servicio.	Entrevista	Propietarios de centros similares.
		Características del servicio.	Entrevista	Propietarios de centros similares.
		Recursos disponibles.	Entrevista	Propietarios de centros similares.
		Localización.	Observación	Centros similares.
		Promociones utilizadas.	Entrevista	Propietarios de centros similares.
Conocer la situación actual de la demanda de centros de apoyo académico para niños de educación básica en la ciudad de Ibarra.	Servicio de la Demanda	Nivelación y/o refuerzo de conocimientos en las materias básicas.	Encuesta	Padres de familia.
		Guía y control diario de tareas escolares.	Encuesta	Padres de familia.
		Guía específica para la realización de tareas o trabajos eventuales.	Encuesta	Padres de familia.
		Comprensión de asignaturas con lúdica.	Encuesta	Padres de familia.
		Apoyo académico con arte y pintura.	Encuesta	Padres de familia.
		Inculcar hábitos de estudio.	Encuesta	Padres de familia.

		Orientación individual o grupal.	Encuesta	Padres de familia.
		Asignaturas con profesor especialista en la materia y con experiencia.	Encuesta	Padres de familia.
		Servicio de orientación psicológica (adaptación escolar).	Encuesta	Padres de familia.
		Diferentes horarios de atención.	Encuesta	Padres de familia.
		Servicio de alimentación – Coffee Break Individual.	Encuesta	Padres de familia.
		Servicio de transporte a domicilio.	Encuesta	Padres de familia.
Fijar el precio al servicio del centro de apoyo académico.	Precio de la demanda	Precio del servicio.	Encuesta	Padres de familia.
		Forma de pago.	Encuesta	Padres de familia.
Evaluar la ubicación apropiada para el centro de apoyo académico	Plaza de la demanda	Ubicación del centro.	Encuesta	Padres de familia.
		Ambiente adecuado.	Encuesta	Padres de familia.
		Sitios alternativos.	Encuesta	Padres de familia.
Identificar la promoción conveniente para el centro de apoyo académico.	Promoción de la demanda	Descuentos.	Encuesta	Padres de familia.
		Cupones de 2 x1.	Encuesta	Padres de familia.
		Material didáctico gratis.	Encuesta	Padres de familia.
		Bonificaciones.	Encuesta	Padres de familia.
		Recompensas por ser cliente habitual.	Encuesta	Padres de familia.
Definir la publicidad adecuada a un centro de servicios de enseñanza.	Publicidad de la demanda	Visitas a centros educativos en la ciudad.	Encuesta	Padres de familia.
		Conocimiento del centro de apoyo académico a través de redes sociales.	Encuesta	Padres de familia.
		Volantes y folletos.	Encuesta	Padres de familia.
		Anuncios a través de medios de comunicación.	Encuesta	Padres de familia.
		Personalidad y diferencia del servicio.	Encuesta	Padres de familia.

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

## 2.6. Mecánica Operativa

### 2.6.1. Población

#### 2.6.1.1. Población Uno (Oferta)

De acuerdo al Departamento de Gestión Tributaria del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal San Miguel de Ibarra, existen 68 centros educativos de enseñanza no regular en la ciudad, información que se obtuvo la primera semana del mes de Abril. Dichos centros pertenecen a: enseñanza en inglés, centros infantiles, preuniversitarios y enseñanza superior, enseñanza de computación, además de servicios profesionales de enseñanza. Anexo 1

En Ibarra no existe específicamente un centro de apoyo académico para niños de educación básica, como se lo planteará en este proyecto. Por lo que se considera como población a los centros similares, los cuales se detallan así:

**Tabla 2** Centros Similares de Apoyo Académico en Ibarra

Centros Similares de Apoyo Académico en Ibarra			
Nombre	Personería	Inicio de Actividades	Actividad
CENTRO INFANTIL KIDS	Natural	08/08/2007	Centro Infantil
CENTRO EDUCATIVO DISNEY	Natural	06/01/2006	Centro Infantil
CENTRO INFANTIL TACI	Natural	18/10/2005	Centro Infantil

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

#### 2.6.1.2. Población Dos (Demanda)

El INEC de acuerdo al Censo de Población y Vivienda 2010 muestra que en la ciudad de Ibarra existen 181.179 habitantes, conformadas por 36.236 familias de entre 3 a 6 miembros, de los cuales el 93% de la población total tiene niños en grado de escolaridad básica, representando a 33.700 familias.

**Tabla 3** Número de habitantes y Familias en la ciudad de Ibarra

<b>Número de habitantes y Familias en la ciudad de Ibarra</b>		
<b>N° Habitantes</b>	<b>Promedio de habitantes en familia</b>	<b>N° Familias</b>
181179	4	33.699

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

El INEC a través de la Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico reflejo que los hogares ecuatorianos se dividen en cinco estratos: Nivel Alto, Nivel medio alto, Nivel medio, Nivel medio bajo, Nivel Bajo.

**Tabla 4** Estratos y número de familias en Ibarra

<b>Estratos y número de familias en Ibarra</b>		
<b>Categoría</b>	<b>Tipo</b>	<b>N° Familias</b>
A	Nivel Alto	674
B	Nivel medio alto	3707
C+	Nivel medio	7751
C-	Nivel medio bajo	16513
D	Nivel Bajo	5055
<b>TOTAL</b>		<b>33.699</b>

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

Debido a que el servicio que se va a brindar a través de esta investigación tendrá un valor representativo se ha considerado los siguientes estratos socioeconómicos: Nivel Alto, Nivel medio alto, Nivel medio, ya que se estima que las familias de estos niveles tienen un excedente económico mensual, con el cual pueden acceder al servicio propuesto.

**Tabla 5** Estratos altos y número de familias en Ibarra

<b>Estratos socioeconómicos y número de familias en Ibarra</b>		
<b>Categoría</b>	<b>Tipo</b>	<b>N° Familias</b>
A	Nivel Alto	674
B	Nivel medio alto	3707
C+	Nivel medio	7751

---

<b>TOTAL</b>	<b>12.132</b>
--------------	---------------

---

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

---

<b>POBLACIÓN DOS</b>	<b>12.132</b>
----------------------	---------------

---

## 2.6.2. Muestra

### 2.6.2.1. Muestra Uno (Oferta)

Se considera a la población uno en su totalidad, dando cumplimiento a la regla de la estadística en donde requiere como muestra una población mayor a treinta, es así que se toma en cuenta a los tres centros de apoyo académico similares, ubicados en la ciudad de Ibarra.

### 2.6.2.2. Muestra Dos (Demanda)

Al estar conformada la población dos por 12.132 familias de los niveles socioeconómicos: alto, medio alto y medio. Se determinará la muestra a través de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \cdot d \cdot z^2}{e^2(N - 1) + dz^2}$$

Dónde:

N= Población.                      12.132

p= Probabilidad de éxito.      0,6

q= Probabilidad de fracaso.    0,4

d= pxq                                0,24

Z= Nivel de confianza.          1,96

e= Error de significación.      5%

$$n = \frac{(12.132)(0,24)(1,96)^2}{(0,05)^2(12.132 - 1) + (0,24)(1,96)^2}$$

$n = 370$  encuestas.

### 2.6.3. Información Primaria

#### 2.6.3.1. Encuesta

Esta encuesta está dirigida a las familias del sector socioeconómico medio-alto con una muestra de 370 encuestas, esta información es recopilada en la segunda semana del mes de junio del día lunes 12 al día viernes 16 del año 2017; dando como principal referencia la recopilación de información en los centros educativos de la ciudad de Ibarra nombrados a continuación:

**Tabla 6** Instituciones educativas seleccionadas

<b>Instituciones educativas seleccionadas</b>		
<b>Institución educativa</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>N° Encuestas</b>
Unidad educativa particular Atahualpa	19%	70
Unidad educativa Católica la Victoria	16%	59
Unidad educativa particular Oviedo	20%	73
Unidad Educativa Diocesana Bilingüe	15%	56
Colegio Fiscomisional Nuestra Señora de Fátima	15%	56
Unidad educativa la Salle	15%	56
	<b>TOTAL</b>	<b>370</b>

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

Cabe recalcar que los porcentajes que constan en la tabla 6 están tomados de acuerdo al número de estudiantes en educación básica; señalando además que son las familias de los estratos sociales altos las que pueden acceder a estas instituciones educativas para la formación académica de sus hijos. De igual manera no hubo ningún inconveniente en la toma de encuestas.

### **2.6.3.2. Entrevista**

La entrevista se realizó a los encargados de los cuatro centros similares existentes en la ciudad de Ibarra, los cuales se detallan a continuación: CENTRO INFANTIL KIDS, CENTRO EDUCATIVO DISNEY, y CENTRO DE DESARRO INFANTIL TACI, los cuales fueron visitados los días 14, 15 y 16 de junio respectivamente, en las entrevistas realizadas no se encontró ningún problema, se acordó con los dirigentes la fecha y hora de visita y se asistió con normal actividad.

### **2.6.3.3. Observación**

La observación fue realizada en los centros similares de la ciudad de Ibarra, se puede indicar que la observación fue realizada el mismo día que se llevó a cabo la entrevista a los responsables de cada uno de los centros.

## **2.7. Tabulación y análisis de la información**

### **2.7.1. Encuestas a representantes de estudiantes en etapa escolar básica**

A continuación, se procede a la interpretación de resultados de las encuestas realizadas a los padres de familia de las principales unidades educativas particulares de la ciudad de Ibarra

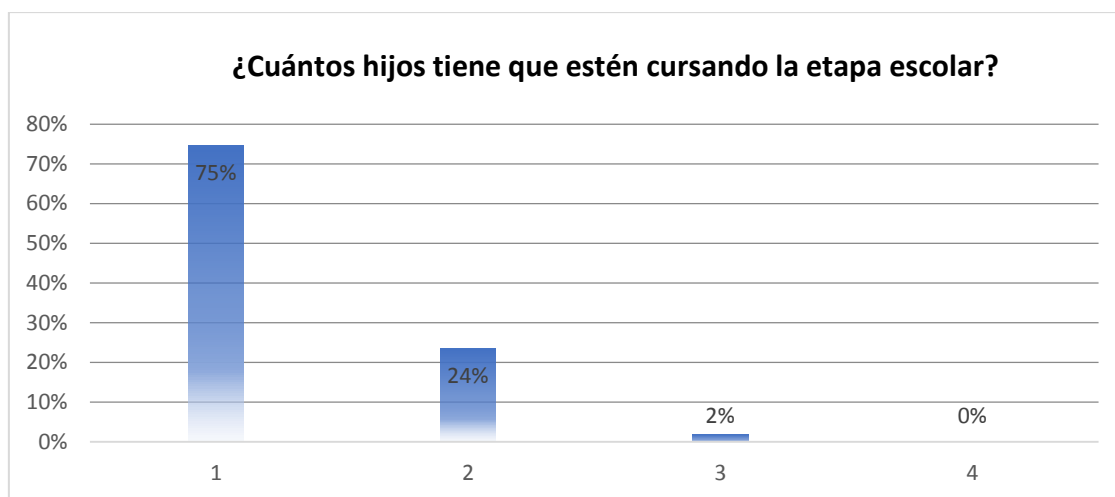
## PREGUNTA 1

**Tabla 7** ¿Cuántos hijos tiene que estén cursando la etapa escolar?

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
1	276	75%
2	87	24%
3	7	2%
4	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate



**Figura 7** ¿Cuántos hijos tiene que estén cursando la etapa escolar?

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La mayoría de las personas encuestadas indicaron que tienen un niño cursando la etapa escolar en unidades educativas de la ciudad de Ibarra. De acuerdo a un artículo citado en la revista Semana por Camarero (2014), señala que “Las mayores exigencias económicas, las altas tasas de divorcio, el ascenso de la mujer en el mundo laboral y el impacto de la superpoblación han provocado que muchas familias lo piensen dos veces antes de embarcarse en un segundo hijo” (p.14). De esta manera se justifica que la población imbabureña lleva un escalafón de tipo B en el nivel socioeconómico, demostrando que la economía familiar abastece a una tenencia familiar o dos hijos como máximo.

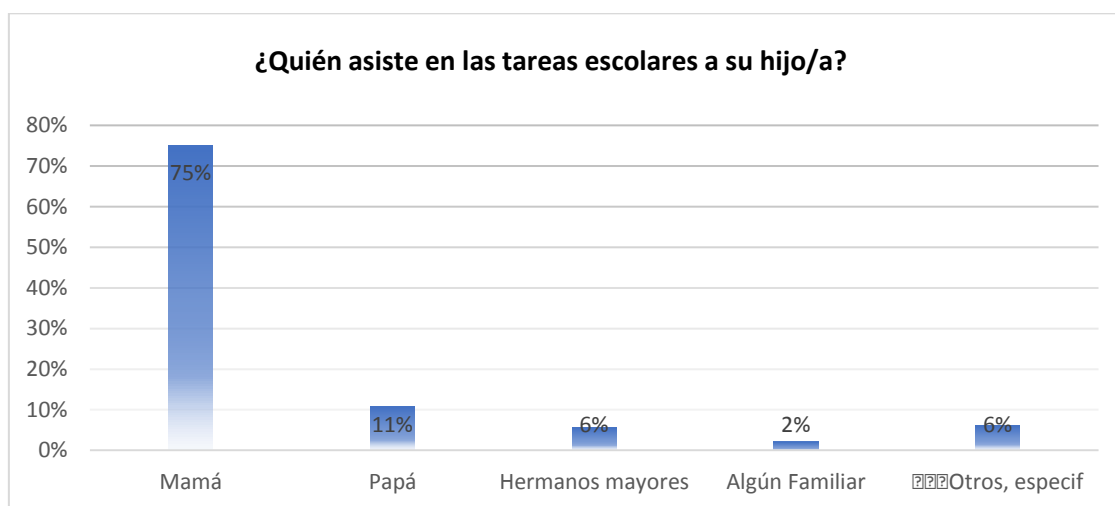
## PREGUNTA 2

**Tabla 8** ¿Quién asiste en las tareas escolares a su hijo/a?

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Mamá	278	75%
Papá	40	11%
Hermanos mayores	21	6%
Algún Familiar	8	2%
Otros	23	6%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate



**Figura 8** ¿Quién asiste en las tareas escolares a su hijo/a?

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la información recopilada dentro de la asistencia en tareas escolares a los niños, la madre de familia es la que ayuda con mayor frecuencia. A criterio de Casals (2011) la ayuda en casa es un complemento indispensable en la educación, a la vez mejora la actitud escolar del niño, en un estudio realizado por el autor afirma que “Cuando la madre les ayuda a hacer los deberes, el 50% dice que les gusta ir a la escuela (...)” (p.84).

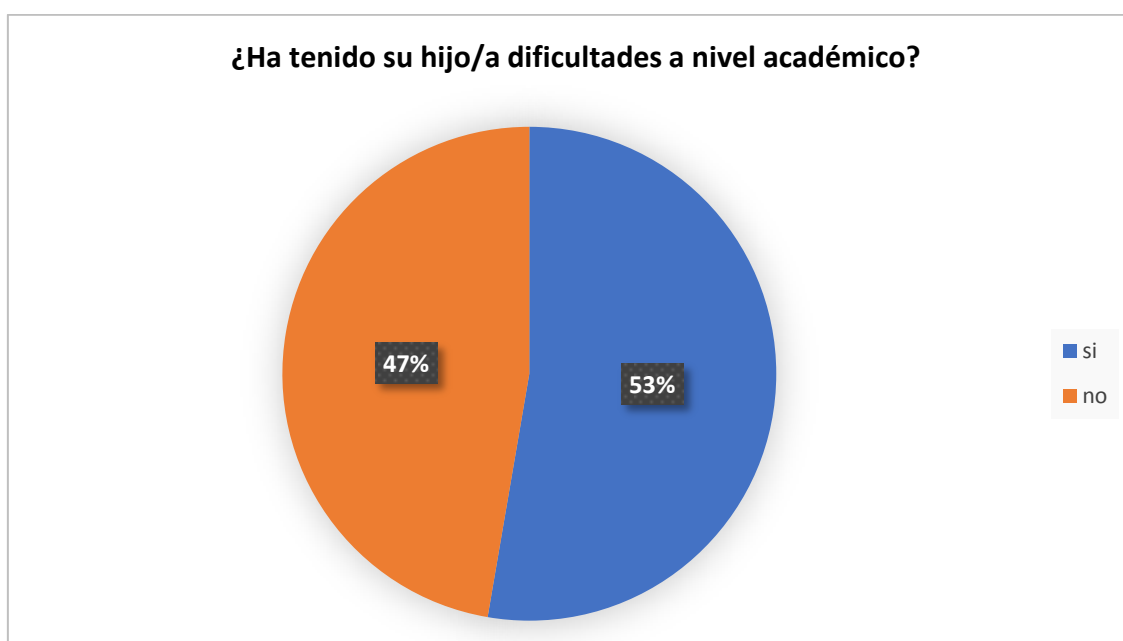
### PREGUNTA 3

**Tabla 9** ¿Ha tenido su hijo/a dificultades a nivel académico?

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Si	195	53%
No	175	47%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate



**Figura 9** ¿Ha tenido su hijo/a dificultades a nivel académico?

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En la etapa de la vida estudiantil casi todos los niños afrontan alguna dificultad o inconveniente en el rendimiento escolar (Wipfler, 2010); demostrando que más de la mitad de los encuestados muestran que si existe algún tipo de incomodidad o irregularidad en el niño en la parte académica, de acuerdo a Casals (2011) señala que para prevenir el bajo rendimiento de los estudiantes los padres de familia juegan un rol importante en este proceso.

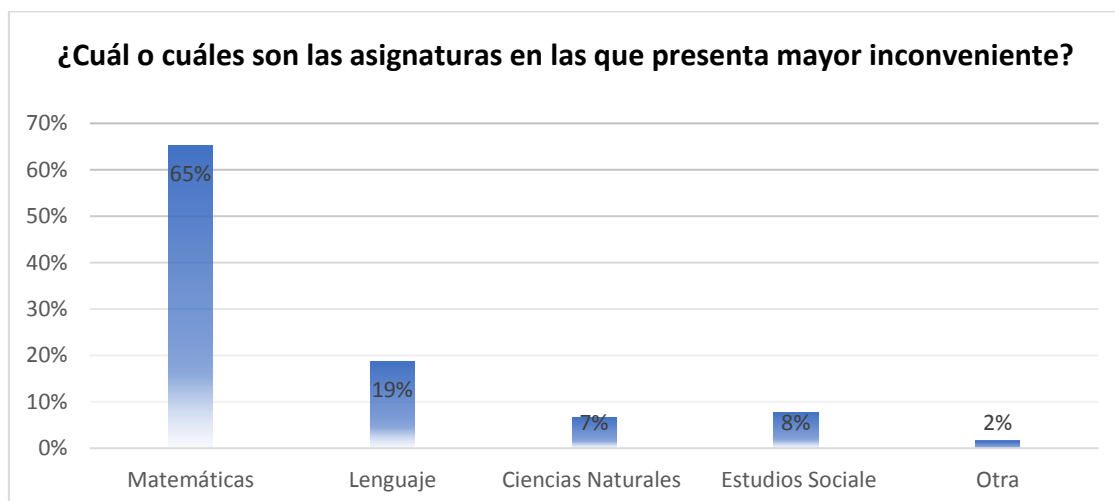
#### PREGUNTA 4

**Tabla 10** ¿Cuál o cuáles son las asignaturas en las que presenta mayor inconveniente?

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Matemáticas	241	65%
Lenguaje	69	19%
Ciencias Naturales	25	7%
Estudios Sociales	29	8%
Otra	6	2%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate



**Figura 10** ¿Cuál o cuáles son las asignaturas en las que presenta mayor inconveniente?

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

#### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Más de la mitad de los encuestados muestran que la asignatura con mayor dificultad para el niño es Matemáticas cabe recalcar que los padres de familia se quejan del método pedagógico utilizado por los maestros, la segunda materia con dificultades para el niño con muy poca frecuencia es lenguaje, a diferencia de muy pocos niños que tienen dificultades en otras materias. Esto genera incomodidad en los representantes del estudiante ya que desde temprana edad se crea desfases en el conocimiento del niño en las materias más importantes y complejas.

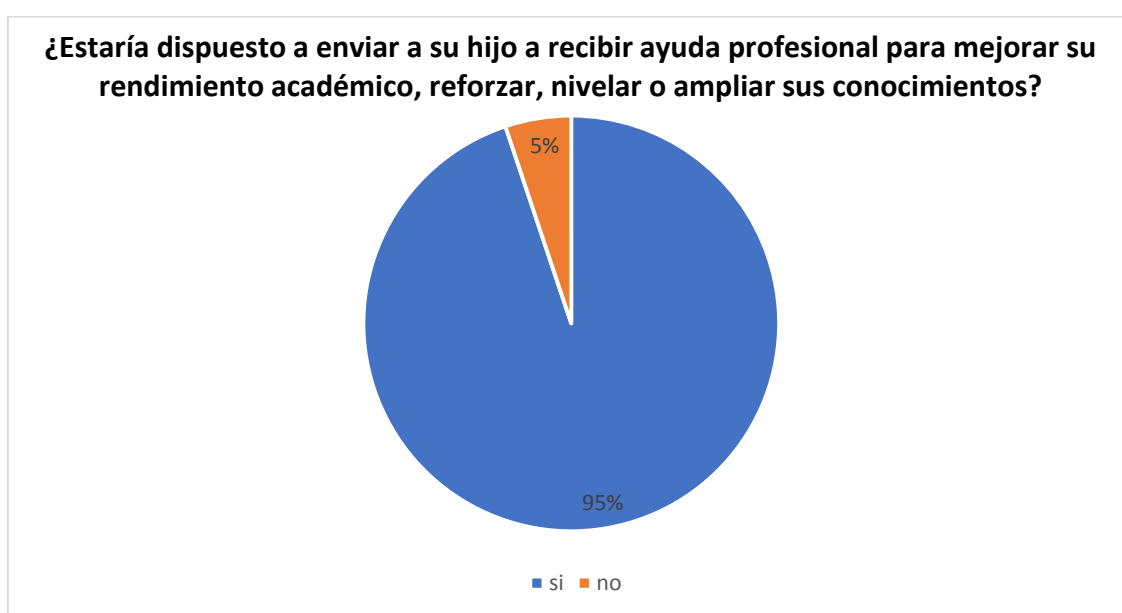
## PREGUNTA 5

**Tabla 11** ¿Estaría dispuesto a enviar a su hijo a recibir ayuda profesional para mejorar su rendimiento académico, reforzar, nivelar o ampliar sus conocimientos?

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Si	351	95%
No	19	5%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate



**Figura 11** ¿Estaría dispuesto a enviar a su hijo a recibir ayuda profesional para mejorar su rendimiento académico, reforzar, nivelar o ampliar sus conocimientos?

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Casi el total de los encuestados indicaron que sí estarían dispuestos a enviar a sus hijos a recibir ayuda profesional para mejorar el rendimiento académico, reforzar, nivelar o ampliar sus conocimientos. Siempre y cuando se implemente un nuevo modelo pedagógico que de confianza al niño y se vea plasmado en su rendimiento académico. Para los autores Ventura, Neto, Costa & Azevedo (2006) "el apoyo al aprendizaje fuera de la escuela puede permitir (aunque no siempre ocurra así) una enseñanza individualizada, lo que contrasta con la enseñanza masificada ofrecida por los sistemas educativos modernos" (p.3).

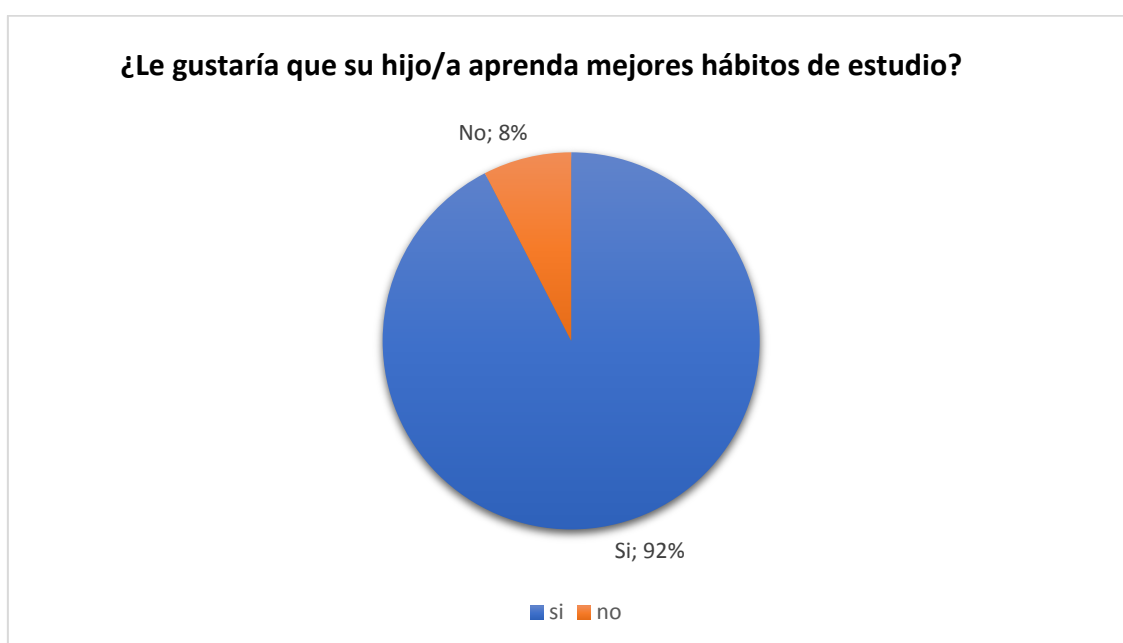
## PREGUNTA 6

**Tabla 12** ¿Le gustaría que su hijo/a aprenda mejores hábitos de estudio?

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Si	342	92%
No	28	8%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate



**Figura 12** ¿Le gustaría que su hijo/a aprenda mejores hábitos de estudio?

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Cerca de la totalidad de los encuestados indicaron que si les gustaría que su hijo/a aprenda mejores hábitos de estudio, para mejorar su nivel académico e intelectual. Ya que de esta manera se generara mayor estabilidad en el rendimiento del niño, esto muestra que los padres tienen confianza en enviar a sus hijos a un centro que brinde ayuda inmediata al estudiante, además es necesario que desde temprana edad los niños desarrollen una disciplina en sus estudios y tareas escolares, para cumplir a cabalidad en sus instituciones educativas.

## PREGUNTA 7

**Tabla 13** ¿Le gustaría que se brindara el servicio de tareas dirigidas?

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Si	349	94%
No	21	6%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate



**Figura 13** ¿Le gustaría que se brindara el servicio de tareas dirigidas?

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Casi la totalidad de los padres de familia encuestados les gustaría que se brindara el servicio de guía y control diario de tareas, debido a que no cuentan con el tiempo suficiente para asistir en las tareas escolares a sus hijos, de esta manera se podría mejorar el rendimiento escolar del niño, se generará mayor confianza intelectual y personal en los estudiantes. Para refutar lo anterior Pérez (2008) aclara que “La Tarea dirigida, es una herramienta de aprendizaje, que genera resultados específicos, más relevantes, en cada alumno, que está en ese proceso de enseñanza individualizada, todo alumno que ha sido, expuesto a tareas dirigidas, experimenta un avance progresivo, en áreas que anteriormente, no percibía ningún avance oportuno” (p.1).

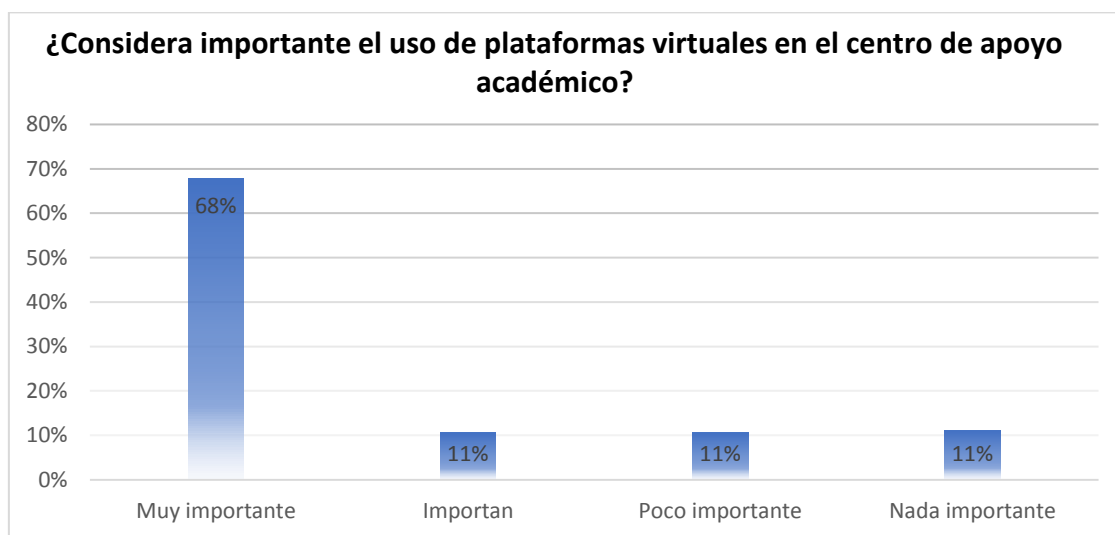
## PREGUNTA 8

**Tabla 14** ¿Considera importante el uso de plataformas virtuales en el centro de apoyo académico?

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Muy importante	251	68%
Importante	39	11%
Poco importante	39	11%
Nada importante	41	11%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate



**Figura 14** ¿Considera importante el uso de plataformas virtuales en el centro de apoyo académico?

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Más de la mitad de los encuestados mencionaron que es muy importante el uso de tecnología para los niños, siendo esta una manera eficaz de ayudar al estudiante, es por ello que aprueban el uso de plataformas virtuales para el apoyo académico de los niños. A criterio de Martínez, Sánchez (2011) “Está absolutamente comprobado que el uso de los «multimedia» mejora el aprendizaje de los alumnos y al mismo tiempo reduce el tiempo de instrucción y los costos de la enseñanza”.

## PREGUNTA 9

**Tabla 15** ¿Qué tipo de orientación prefiere?

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Individual	346	94%
Grupal	24	6%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate



**Figura 15** ¿Qué tipo de orientación prefiere?

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Muy cerca a la totalidad de las personas encuestadas les gustaría una orientación individual para sus hijos, aclarando que el centro debe desarrollar un método pedagógico que ayude al niño a mejorar su ambiente personal, su orientación integral y a fortalecer sus valores desde temprana edad; esta orientación brinda la posibilidad de atención constante a las dificultades y requerimientos especiales de los estudiantes en el proceso de aprendizaje; a diferencia de muy pocos que prefieren una orientación grupal.

## PREGUNTA 10

**Tabla 16** ¿Cree usted necesario una guía específica para la realización de tareas o trabajos eventuales?

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Si	345	93%
No	25	7%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate



**Figura 16** ¿Cree usted necesario una guía específica para la realización de tareas o trabajos eventuales?

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Cerca de la totalidad de los padres de familia encuestados indican que es muy necesario la creación de una guía específica para la realización de tareas o trabajos eventuales para los niños de escolaridad básica, principalmente aquellos trabajos que impliquen cierto grado de dificultad y cierto tiempo considerable, para los cuales sea necesario la asistencia permanente de un profesional, tales trabajos como: proyectos, exámenes finales, o monografías escolares.

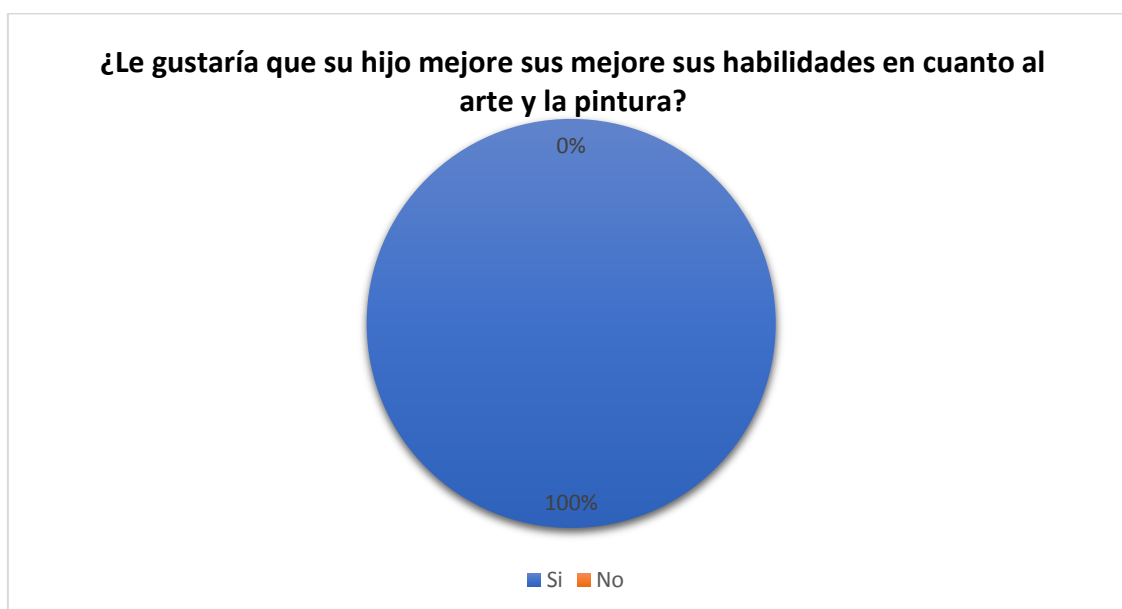
## PREGUNTA 11

**Tabla 17** ¿Le gustaría que su hijo mejore sus mejores habilidades en cuanto al arte y la pintura?

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Si	370	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate



**Figura 17** ¿Le gustaría que su hijo mejore sus mejores habilidades en cuanto al arte y la pintura?

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La totalidad de los padres de familia encuestados mencionan que les gustaría que sus hijos mejoren sus habilidades en cuanto al arte y la pintura, para de esta manera mejorar el aspecto cognitivo y reforzar el estado anímico de los niños. Cabe señalar lo mencionado por Universal (2012) “Se ha demostrado científicamente que el estudio de las bellas artes, desde edad temprana, cultiva en el ser humano una sensibilidad que lo lleva a desarrollar una ética muy sólida en su vida adulta”.

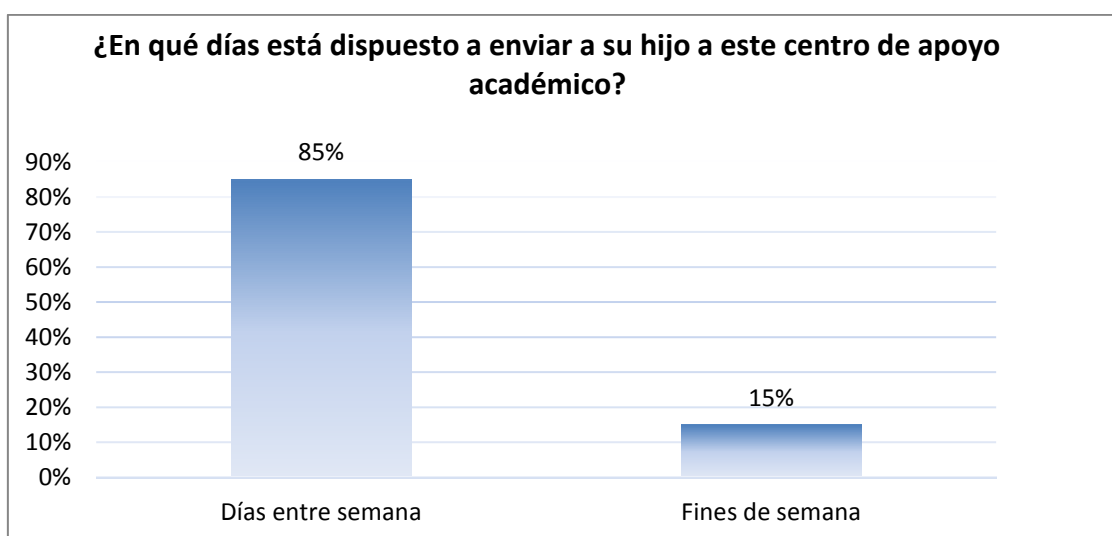
## PREGUNTA 12

**Tabla 18** ¿En qué días está dispuesto a enviar a su hijo a este centro de apoyo académico?

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Dos o tres días por semana	314	85%
Todos los días	54	15%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate



**Figura 18** ¿En qué días está dispuesto a enviar a su hijo a este centro de apoyo académico?

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los padres de familia encuestados consideran muy importante que se ayude a los niños en sus estudios diarios, indicando que prefieren enviar a sus hijos de dos a tres días entre semana al centro de apoyo académico, ya que los fines de semana son destinados a compartir en familia. De ser necesario por algún trabajo eventual, o la preparación para un examen académico, los padres están dispuestos a enviar a sus hijos al centro los fines de semana.

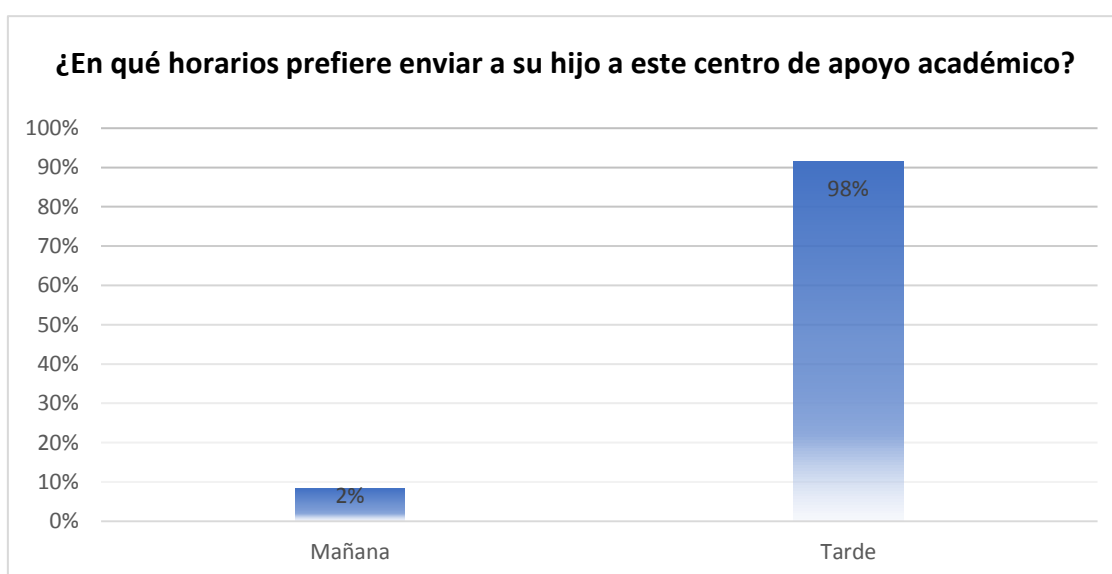
### PREGUNTA 13

**Tabla 19** ¿En qué horarios prefiere enviar a su hijo a este centro de apoyo académico?

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Mañana	9	2%
Tarde	361	98%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate



**Figura 19** ¿En qué horarios prefiere enviar a su hijo a este centro de apoyo académico?

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Casi la totalidad de los encuestados prefieren enviar a sus niños por la tarde al centro de apoyo académico, mencionando que es importante reforzar la asignatura de estudio impartidas en el aula de clase cada día, siendo esta una manera de apoyo directa al niño, de igual manera indicaron que prefieren este horario debido a los horarios establecidos por las unidades educativas y de trabajo.

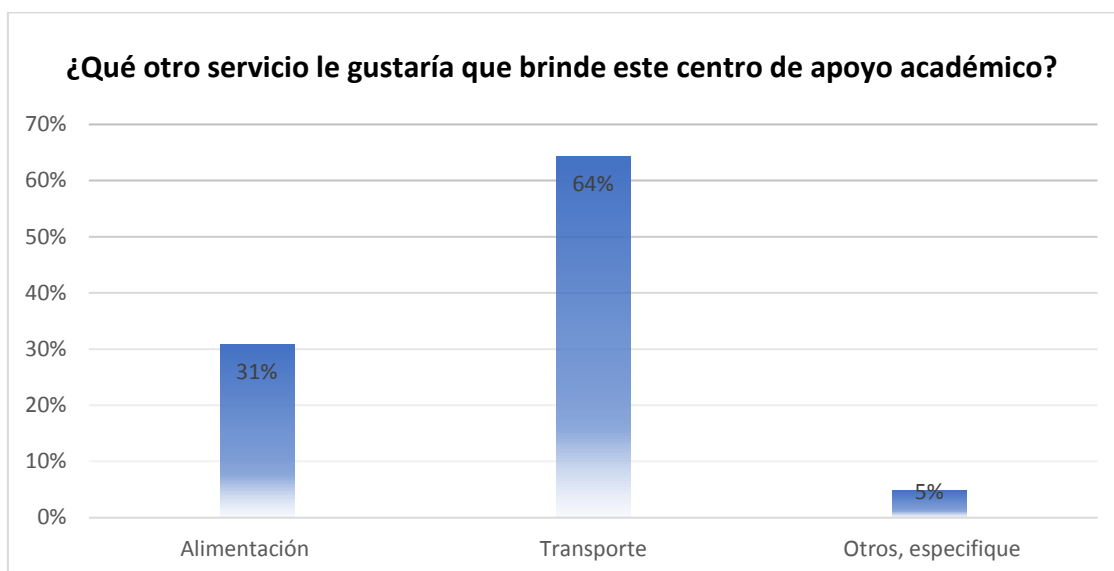
## PREGUNTA 14

**Tabla 20** ¿Qué otro servicio le gustaría que brinde este centro de apoyo académico?

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Alimentación	114	31%
Transporte	238	64%
Otros, especifique	18	5%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate



**Figura 20** ¿Qué otro servicio le gustaría que brinde este centro de apoyo académico?

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Más de la mitad de los encuestados indican que les gustaría que se integre el servicio de transporte para los clientes del centro de apoyo académico debido a que muchos padres de familia no cuentan con el tiempo necesario para llevar al niño al centro de estudio, 114 encuestados mencionaron que les gustaría que se dé el servicio de alimentación a los integrantes del centro. Entre otros servicios se mencionó: el cuidado de los niños hasta que los representantes puedan ir por ellos al centro.

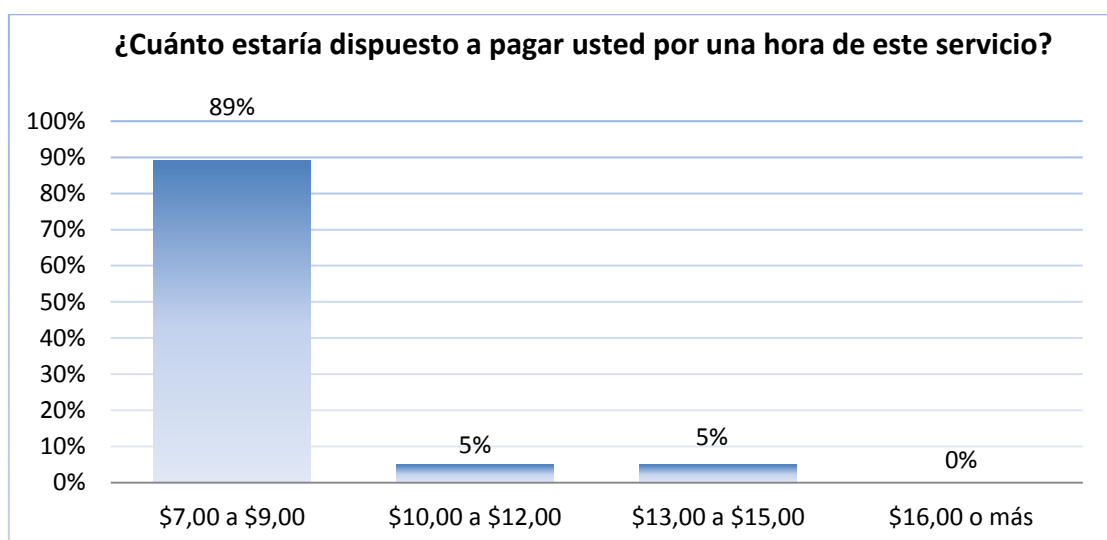
## PREGUNTA 15

**Tabla 21** ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar usted por una hora de este servicio?

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
\$7,00 a \$9,00	330	89%
\$10,00 a \$12,00	20	5%
\$13,00 a \$15,00	20	5%
\$16,00 o más	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate



**Figura 21** ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar usted por una hora de este servicio?

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Cerca de la totalidad de padres de familia encuestados mencionaron que están dispuestos a pagar de entre \$7 a \$9 dólares por hora por el servicio de asesoría académica a sus niños, siempre y cuando no se aumente algún servicio adicional al apoyo académico. De acuerdo a indagaciones por medio de internet, y páginas web, en promedio la hora de apoyo académico o tareas dirigidas es de 8 dólares.

## PREGUNTA 16

Tabla 22 ¿Qué tipos de pago prefiere?

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Crédito	110	30%
De contado	104	28%
Por clase dirigida	156	42%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

Elaborado por: Jéssica Oñate

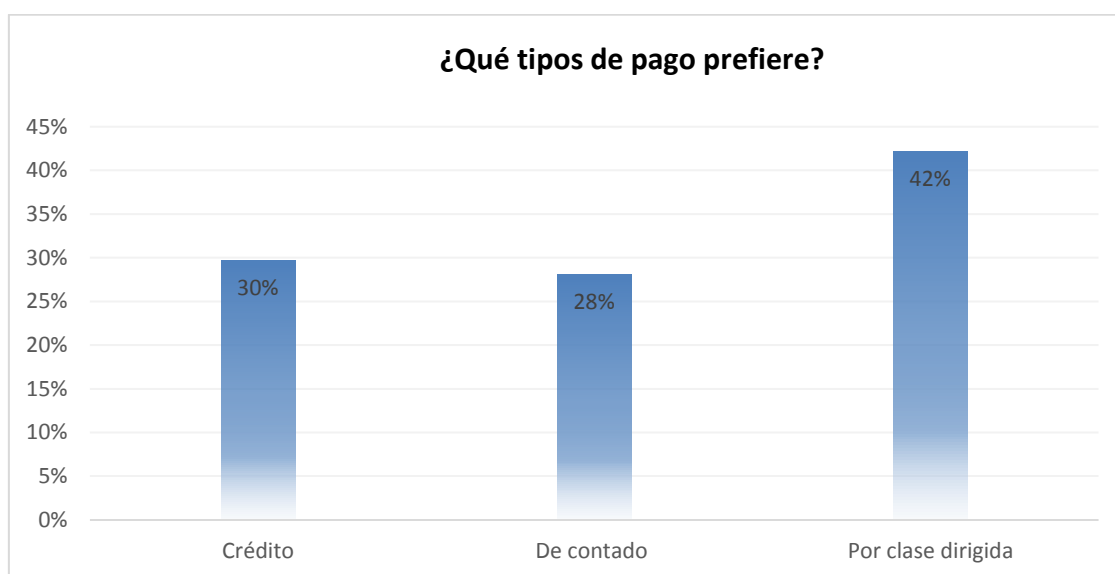


Figura 22 ¿Qué tipos de pago prefiere?

Fuente: Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

Elaborado por: Jéssica Oñate

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Cerca de la mitad de los encuestados prefieren pagar el servicio de apoyo académico por clase dirigida, a relación de pocos padres de familia que prefieren cancelar el servicio de contado o a crédito indicando que se realizaría un contrato por mes de servicio. De esta manera se demuestra que el proyecto se vincula al nivel socio económico tipo B, y demostrando que la economía familiar es estable para la contratación de este centro de apoyo académico.

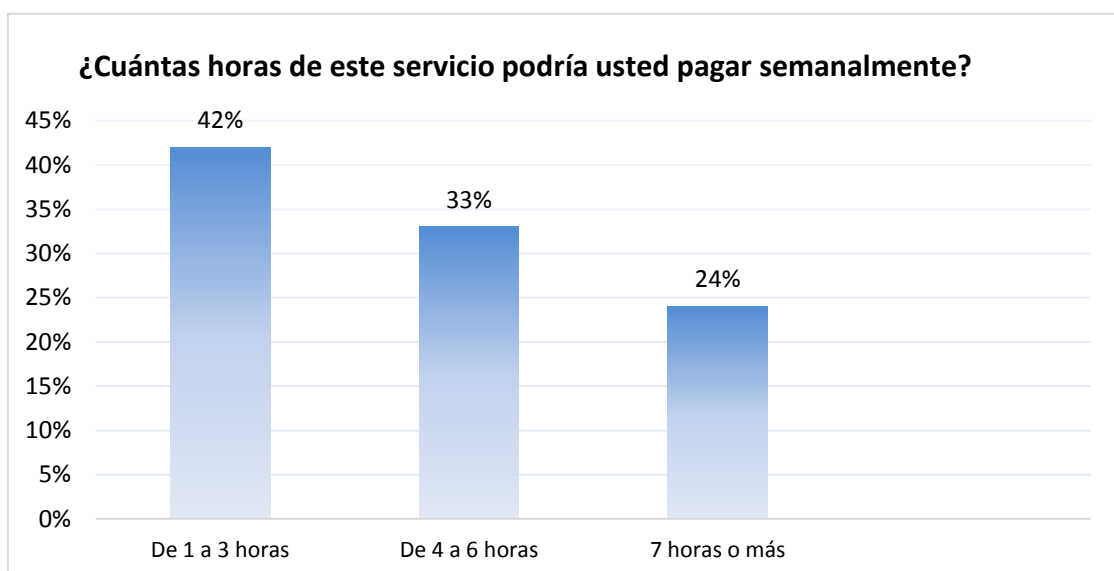
## PREGUNTA 17

**Tabla 23** ¿Cuántas horas de este servicio podría usted pagar semanalmente?

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 3 horas	157	42%
De 4 a 6 horas	123	33%
7 horas o más	90	24%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate



**Figura 23** ¿Cuántas horas de este servicio podría usted pagar semanalmente?

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Casi la mitad de los encuestados mencionaron que podrían pagar de 1 a 3 horas semanalmente por el servicio de apoyo académico, ya que cuentan con los recursos suficientes, y buscan un mejor rendimiento académico en sus hijos. Existe un número importante de padres de familia que podrían pagar 4 a 6 horas a la semana, esto debido a que conocen los beneficios que genera este servicio en sus hijos.

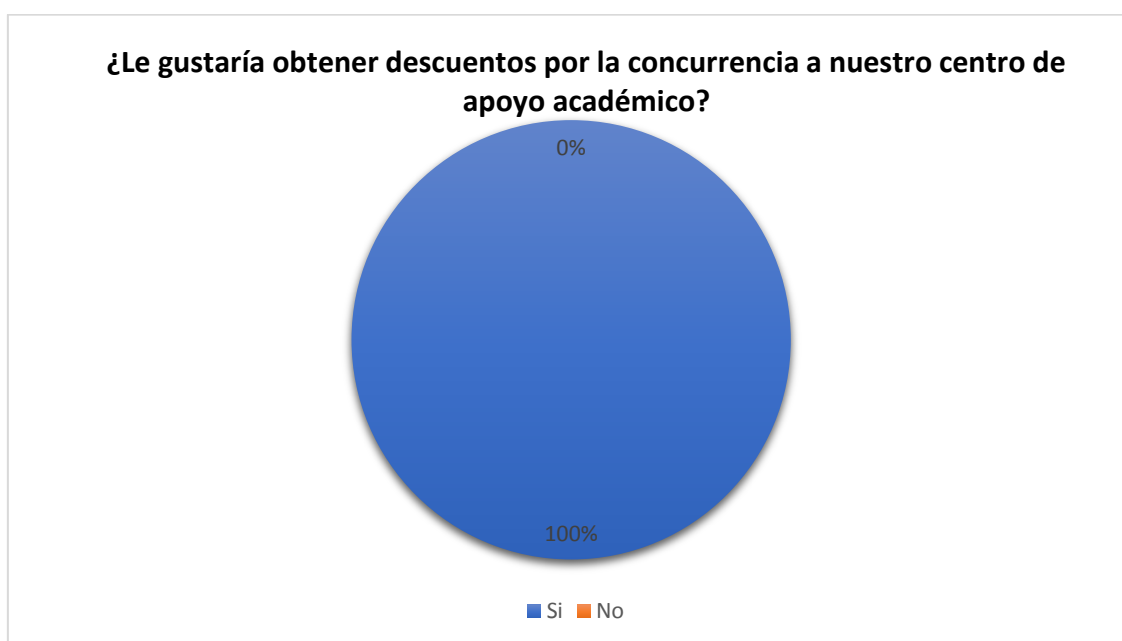
## PREGUNTA 18

**Tabla 24** ¿Le gustaría obtener descuentos por la concurrencia a nuestro centro de apoyo académico?

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Si	370	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate



**Figura 24** ¿Le gustaría obtener descuentos por la concurrencia a nuestro centro de apoyo académico?

**Fuente:** Encuesta realizada a U. E de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La totalidad de los encuestados manifestaron que les gustaría obtener descuentos por la concurrencia al centro de apoyo académico. Comprometiéndose a adquirir este servicio que es de mucha importancia para el desarrollo académico de los niños. El 24% de padres de familia encuestados tienen dos hijos en etapa escolar, por lo que requieren un descuento para acceder a este servicio.

## **2.7.2. Entrevistas a los encargados de centros similares en la ciudad de Ibarra**

### **2.7.2.1. Entrevista a la Lic. María Ponce (Centro Infantil Kids)**

#### **P 1. ¿Hace cuánto tiempo funciona su centro?**

Lleva más de 9 años y 4 constituida legalmente

#### **P 2. ¿Cuál es el servicio que ofrece su centro?**

Principalmente el de guardería con asesoramiento académico a los niños ayudamos a realizar las tareas.

#### **P 3. ¿Qué precio tienen las prestaciones de su servicio?**

Mensualmente \$160,00 dólares no cobramos por horas

#### **P 4. ¿Cómo es la fijación del precio de su servicio?**

De acuerdo a la cantidad de niños y a las horas de trabajo de los ayudantes

#### **P 5. ¿Su centro cuenta con la infraestructura adecuada?**

Sí, es lo principal que necesita el centro para funcionar, se requiere un lugar amplio.

#### **P 6. ¿Los clientes frecuentes cuentan con algún descuento?**

No el precio está establecido mensualmente, además se pide dinero cuando se realiza alguna actividad extracurricular como cumpleaños, fiestas etc.

#### **P 7. ¿Cuentan con movilización propia para los estudiantes?**

No, los padres de familia envían a los niños o los vienen a dejar con una persona autorizada por ellos y de nuestro conocimiento.

#### **P 8. ¿Qué características cree que sean necesarias dentro de un centro de apoyo educativo?**

La infraestructura, los docentes, el cuidado de los niños, la paciencia.

**P 9. ¿Cree que es una buena alternativa para el niño un asesoramiento individual o grupal?**

Grupal ya que interactúan más entre ellos y aprenden valores y a desarrollarse personalmente.

**P 10. ¿Cómo realiza la contratación de docentes en su centro?**

Prácticamente que tenga experiencia en el cuidado y manejo de niños, segundo que esté muy bien capacitado y tenga conocimientos para dirigirse a los estudiantes.

**P 11. ¿Cuál es el costo de los docentes?.**

Es mensual de \$450,00 por docente

**P 12. ¿Cuál fue la inversión inicial del negocio?**

Cerca de \$7.000 dólares

**P 13. ¿Qué tipos de promociones realizan?**

No tenemos promociones simplemente cobramos por el servicio.

**P 14. ¿Los horarios de atención son modificables o de acuerdo a la sugerencia del cliente?**

De 8:00 am a 17:00 pm son los horarios de atención por disponibilidad del centro y padres de familia.

## **ANÁLISIS**

En la entrevista realizada al centro INFANTIL KIDS, el día 14 de junio del 2017 en la ciudad de Ibarra a la Lic. María Ponce, administradora del centro, se pudo conocer algunos aspectos relevantes y necesarios para la creación del centro de Apoyo Académico, aspectos importantes tales como el cobro del servicio que lleva un promedio de \$150 dólares, también se pudo conocer que no existe ningún tipo de promociones para los clientes, también se indagó sobre el horario y se manifestó que abren de 8:00 am a 17:00 pm, otro aspecto de mucha importancia fue el capital inicial el cual fue de \$7,000 dólares. Adicional a esto se conoció que se paga \$450 dólares a los docentes del Centro educativo.

### **2.7.2.2. Entrevista A La Lic. Sandra Garcés (Centro Educativo Disney)**

#### **P 1. ¿Hace cuánto tiempo funciona su centro?**

10 años.

#### **P 2. ¿Cuál es el servicio que ofrece su centro?**

Subnivel 1 y 2 Ambientes de rincones, departamento médico y psicológico, charlas de escuela para padres, personal especializado, cultura física y arte, clases de música, ingles intensivo, computación.

#### **P 3. ¿Qué precio tienen las prestaciones de su servicio?**

Es de \$ 170 dólares mensuales, al ingreso del curso cobramos un valor de matrícula.

#### **P 4. ¿Cómo es la fijación del precio de su servicio?**

En general se cobra por todo lo antes mencionado todos los niños tienen derecho a todos los servicios.

#### **P 5. ¿Su centro cuenta con la infraestructura adecuada?**

Sí, es la prioridad una infraestructura completa con césped, con aulas virtuales, camas o camillas, centro médico etc.

#### **P 6. ¿Los clientes frecuentes cuentan con algún descuento?**

Si, a los clientes que tienen dos niños se les cobra solo el 50% del segundo

#### **P 7. ¿Cuentan con movilización propia para los estudiantes?**

Si, prestamos el servicio de transporte con un convenio en una cooperativa de transporte escolar.

#### **P 8. ¿Qué características cree que sean necesarias dentro de un centro de apoyo educativo?**

Mucha responsabilidad, infraestructura de primera, el mejor servicio de calidad

#### **P 9. ¿Cree que es una buena alternativa para el niño un asesoramiento individual o grupal?**

En grupo o individual el niño debe ser preparado de la mejor manera, ya que así se forja carácter, amistad, y respeto

**P 10. ¿Cómo realiza la contratación de docentes en su centro?**

Por las pruebas que realizan y el conocimiento que tienen para estar con los niños

**P 11. ¿Cuál es el costo de los docentes?**

El costo es de \$426 dólares más beneficios de ley

**P 12. ¿Cuál fue la inversión inicial del negocio?**

Al inicio fue de unos 15000 luego se aumentó por la infraestructura comprada

**P 13. ¿Qué tipos de promociones realizan?**

Al ser diferentes a los demás hemos mejorado en el aprendizaje del niño en inglés, computación, y artes

**P 14. ¿Los horarios de atención son modificables o de acuerdo a la sugerencia del cliente?**

Se abre de 7:30 am a 12:00 pm, y depende de los padres de familia como ajustan su tiempo.

## **ANÁLISIS**

En la entrevista realizada al Centro EDUCATIVO DISNEY en la ciudad de Ibarra el 17 de junio del 2017 a la Lic. Sandra Garcés, encargada del centro educativo, se encontró información muy importante que ayuda al análisis general sobre este proyecto, un aspecto relevante fue el tipo de servicio que presta este centro: subnivel 1 y 2 ambientes de rincones, departamento médico y psicológico, charlas de escuela para padres, cultura física y arte, clases de música, inglés intensivo, computación. De igual manera es uno de los centros con mayor precio en el cobro de su servicio, y uno de los que más cantidad de dinero a invertido, también se conoció que abre de 7:30 am a 12:00 pm, y depende de los padres de familia como ajustan su tiempo. La principal promoción que lleva es el aprendizaje del niño en inglés, computación, y artes.

**2.7.2.3. Entrevista a la Lic. Elisabeth Guerrero (Centro De Desarrollo Infantil Taci)**

**P 1. ¿Hace cuánto tiempo funciona su centro?**

11 años

**P 2. ¿Cuál es el servicio que ofrece su centro?**

Comenzamos como guardería y luego a pedido de los padres de familia comenzamos a ayudar a los niños con las tareas.

**P 3. ¿Qué precio tienen las prestaciones de su servicio?**

El precio es de \$180 dólares mensuales y si les ayudamos en las tareas \$50 dólares más.

**P 4. ¿Cómo es la fijación del precio de su servicio?**

Depende del niño, si quiere estar todo el día o solo medio día o si quiere que le ayudemos en sus tareas

**P 5. ¿Su centro cuenta con la infraestructura adecuada?**

Si, es lo esencial para estar cómodos con los niños

**P 6. ¿Los clientes frecuentes cuentan con algún descuento?**

Si, ya que les ayudamos con charlas de motivación o de apoyo educativo para el niño

**P 7. ¿Cuentan con movilización propia para los estudiantes?**

No, los padres de familia se encargan de la movilización

**P 8. ¿Qué características cree que sean necesarias dentro de un centro de apoyo educativo?**

Amor por lo niños, responsabilidad, cumplimiento, profesionalismo al dirigirse a los niños.

**P 9. ¿Cree que es una buena alternativa para el niño un asesoramiento individual o grupal?**

Ambos, aquí los niños se divierten en grupo y eso ayuda a su formación, y también individual para mejorar su carácter.

**P 10. ¿Cómo realiza la contratación de docentes en su centro?**

Por la experiencia al dirigirse a niños, es mucha responsabilidad

**P 11. ¿Cuál es el costo de los docentes?**

\$450 dólares mensuales

**P 12. ¿Cuál fue la inversión inicial del negocio?**

Fue de unos \$5000 dólares a préstamo en un banco

**P 13. ¿Qué tipos de promociones realizan?**

Los servicios de ayuda de tareas, charlas a los niños.

**P 14. ¿Los horarios de atención son modificables o de acuerdo a la sugerencia del cliente?**

Si, el cliente decide si el niño está aquí las horas que sea y depende de la ayuda que se le realice.

## **ANÁLISIS**

En la entrevista realizada al Centro De Desarrollo Infantil TACI en la ciudad de Ibarra el 16 de junio del 2017 a la Lic. Elisabeth Guerrero, encargada de admisiones del centro, se indagó algunos datos importantes que ayudan a entender cómo se maneja este tipo de servicio, en esta ocasión se conoció que el precio mensual solo de cuidado del niño cuesta \$180 dólares y si se le ayuda en sus tareas cuesta \$50 dólares más, es decir \$230 dólares mensuales, como principal actividad de promoción el centro brinda charlas de motivación y ayuda educativa a los niños y padres, otro aspecto importante es que para iniciar este emprendimiento los propietarios iniciaron con un préstamo de 5000 dólares arrendando una casa para adecuar para los niños, mencionan que la infraestructura es un aspecto de mucha importancia.

### 2.7.3. Observación

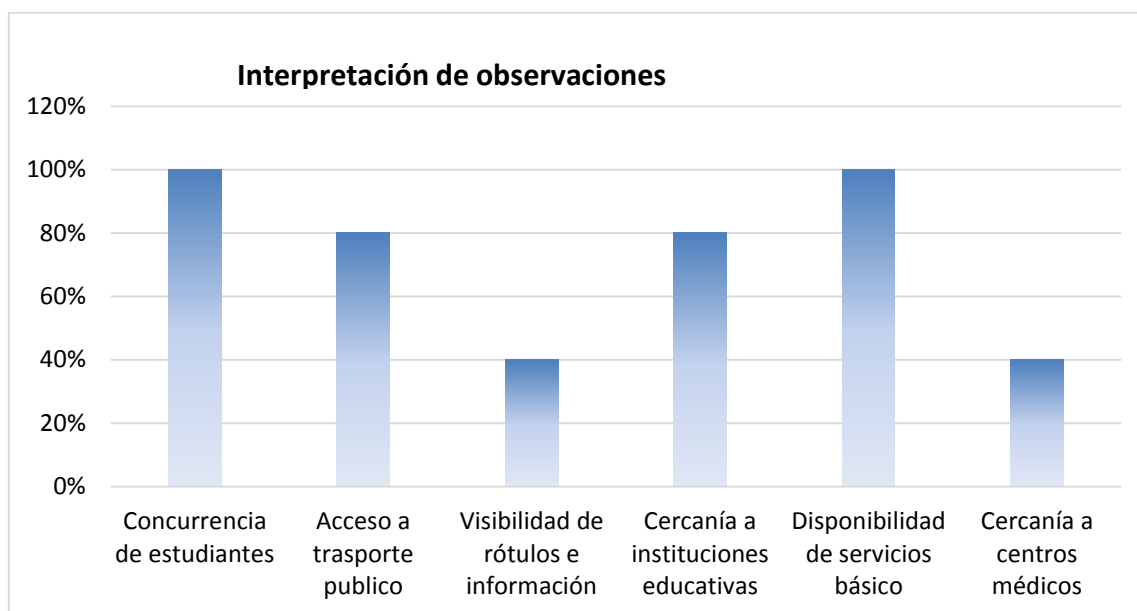
En la segunda semana de Junio conjuntamente con la aplicación de las encuestas a los responsables de centros similares en la ciudad de Ibarra, se realizó la observación en estos lugares, dando prioridad a las instalaciones físicas, la ubicación, la disponibilidad de servicios básicos.

**Tabla 25** Interpretación de las observaciones

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Concurrencia de estudiantes	4	100%
Acceso a transporte publico	3	80%
Visibilidad de rótulos e información	1	40%
Cercanía a instituciones educativas	3	80%
Disponibilidad de servicios básico	4	100%
Cercanía a centros médicos	1	40%

**Fuente:** Observación realizada a centros similares de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate



**Figura 25** Interpretación de observaciones

**Fuente:** Observación realizada a centros similares de Ibarra (2017)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Se pudo observar que la mayoría de los centros similares tienen concurrencia de estudiantes diariamente y de igual manera disponen de todos los servicios básicos, en relación al acceso de transporte público más de la mayoría de estos centros se encuentran cerca de una parada de buses, o de vías principales para acceder a un taxi, de igual manera muy pocos de estos centros no se encuentran cerca de un centro médico en caso de una emergencia, algunos de ellos no tienen una buena visibilidad de rótulos e información.

### 2.8. Análisis de la demanda

La demanda que existe para el servicio de Apoyo académico a niños de escolaridad básica se la puede clasificar como insatisfecha, debido a que las empresas similares que prestan este tipo de servicio, y que operan en el mercado, no prestan prioritariamente el servicio de apoyo académico, además que la infraestructura no es bien definida, sin embargo los clientes adquieren este servicio similar sin beneficio alguno en el rendimiento escolar de sus niños.

Es necesario recalcar que el servicio de apoyo académico se encaja en la prestación de educación, siendo este un segmento de gran acogida de clientes y de gran responsabilidad para los ofertantes de este servicio.

**Tabla 26** Estimación de la demanda por horas

Estimación de la demanda por horas					
Días	Horarios	Total Horas	Número de docente	Estimación de horas diarias	Total al mes
Lunes a Viernes	De 14:00 a 18:00	4	2	8	160

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

**Tabla 27** Estimación de la demanda anual, con estimación de precios

<b>Estimación de la demanda anual, con estimación de precios</b>				
<b>Estimación mensual de niños</b>	<b>Total de horas mensual</b>	<b>Estimación anual de niños</b>	<b>Precio al mes por niño</b>	<b>Precio promedio estimado por hora</b>
18	160	216	\$140,00	\$8,00

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

Este proyecto se enfoca en el estrato socioeconómico y número de familia con integrantes en etapa escolar en la ciudad de Ibarra, es importante mencionar que la categoría socio economía imbabureña a la que va dirigido es de nivel alto denominada tipo A, nivel medio alto designado tipo B y nivel tipo C correspondiente a nivel medio, esto representa a un total de 12.132 familias con sustentos económicos altos, de las cuales el 95% están dispuestas a enviar a sus hijos a este centro de apoyo académico.

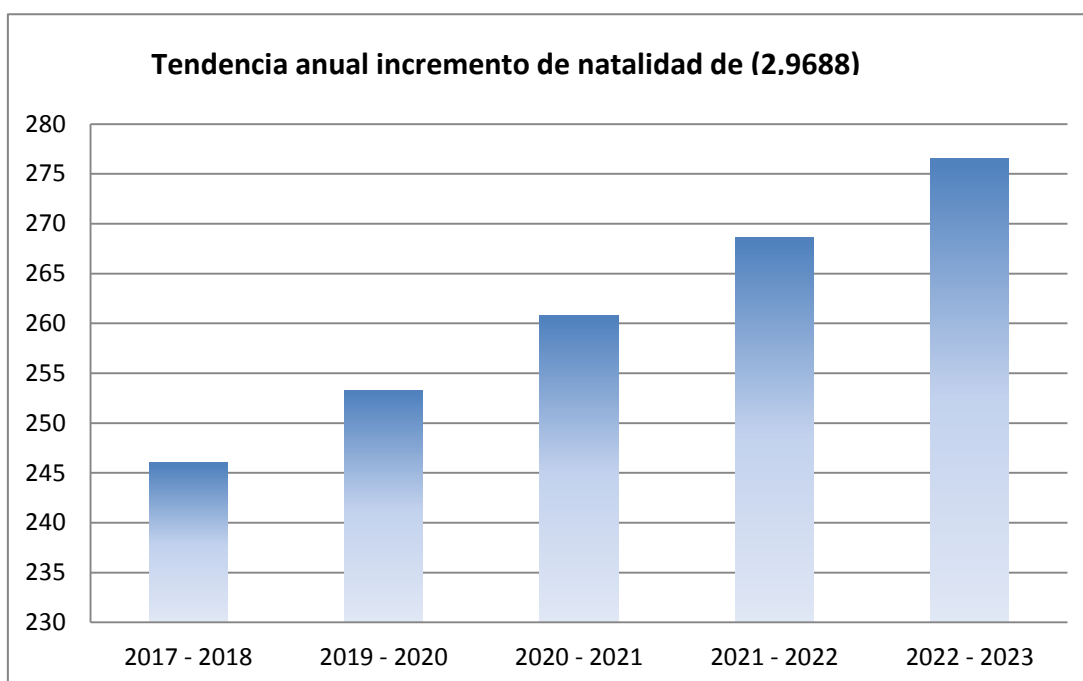
El Departamento de Gestión Tributaria del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal San Miguel de Ibarra, en el mes de abril de 2016 facilitó información sobre los centros de educación no regular en la ciudad, de acuerdo a esto existen 22 centros que ofertan el servicio de enseñanza, incluido los servicios profesionales de aprendizaje. Esto representa el 4,55% de participación en el mercado de cada centro de apoyo académico, estimando una demanda insatisfecha de 522 estudiantes para cada centro.

Con la información antes mencionada se puede indicar que el proyecto podrá abastecer el 47% de la población insatisfecha teniendo un total de 246 niños anuales, con un promedio de 21 estudiantes mensuales, en aulas de pedagogía en apoyo escolar, esta cantidad es analizada en base al aspecto de infraestructura, basado en la Secretaria de Educación la cual indica que un estudiante de educación básica necesita de 2,3 metros cuadrados de espacio; además del ingreso al mercado como nuevo competidor, y de métodos pedagógicos.

**Tabla 28** Incremento de la demanda a 5 años de proyección de acuerdo al incremento de natalidad de la ciudad de Ibarra

Año	Tendencia anual incremento de natalidad de (2,9688%)
2017 - 2018	246
2019 - 2020	253
2020 - 2021	261
2021 - 2022	269
2022 - 2023	277

**Elaborado por:** Jéssica Oñate



**Figura 26** Tendencia anual incremento de natalidad de (2,9688)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

De acuerdo al Archivo Maestro de Instituciones Educativas AMIE (2017) del período escolar 2009-2010 al periodo 2015-2016 se obtuvo información sobre los estudiantes promovidos del décimo año de educación básica general en Ecuador, y los estudiantes matriculados a primer año de educación básica general.

**Tabla 29** Estudiantes promovidos de EBG

<b>Tasas de estudiantes promovidos de EBG</b>				
<b>PERÍODO</b>	<b>TASA</b>	<b>VARIACION</b>	<b>%</b>	
2009-2010	225013			
2010-2011	233274	8261	3,67%	3,67%
2011-2012	250295	17021	7,30%	7,30%
2012-2013	262421	12126	4,84%	4,84%
2013-2014	275445	13024	4,96%	4,96%
2014-2015	285989	10544	3,83%	3,83%
2015-2016	298877	12888	4,51%	4,51%
				<b>4,24%</b>

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

**Tabla 30** Estudiantes matriculados a primer año EBG

<b>Tasas de estudiantes matriculados a primer año EBG</b>				
<b>PERÍODO</b>	<b>TASA</b>	<b>VARIACION</b>	<b>%</b>	
2009-2010	296813			
2010-2011	301694	4881	1,64%	1,64%
2011-2012	304395	2701	0,90%	0,90%
2012-2013	305456	1061	0,33%	0,33%
2013-2014	319736	14280	4,36%	4,36%
2014-2015	324948	5212	1,63%	1,30%
2015-2016	327784	2836	0,93%	0,93%
				<b>1,74%</b>

De acuerdo a las proyecciones analizadas como factor de crecimiento se toma como porcentaje de crecimiento el 2,5%.

### **Conclusión de la demanda**

La demanda insatisfecha del presente proyecto corresponde a 11.525 familias, mismas que consideran necesario la prestación de servicios de apoyo académico, para mejorar el rendimiento académico de sus hijos. Si bien existen centros similares, los padres de

familia sienten la necesidad de un centro exclusivo para estudiantes de educación básica, donde se garantice resultados del apoyo académico.

## 2.9. Análisis de la oferta

Para poder identificar a la competencia, se ha investigado a los posibles centros que dicten o lleven un método pedagógico de enseñanza a niños de educación básica, a continuación se describe a los lugares que llevan con mayor tendencia este tipo de servicio

**Tabla 31** Centros que intentan ofertar el servicio de apoyo académico – Tendencia

<b>Centros que intentan ofertar el servicio de apoyo académico – Tendencia</b>			
<b>Nombre</b>	<b>Personería</b>	<b>Actividad</b>	<b>Tendencia de enseñanza pedagógica a niños de educación básica</b>
<b>CENTRO INFANTIL KIDS</b>	Natural	<b>Centro infantil</b>	63%
<b>CENTRO EDUCATIVO DISNEY</b>	Natural	<b>Centro infantil</b>	37%

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

Para comprender la magnitud de la oferta se emplea el análisis de las 5 fuerzas de Michael Porter, donde se estudia la importancia de la oferta dentro del aspecto educativo en el ciclo básico.

**Tabla 32** Análisis de las 5 fuerzas de Michael Porter

<b>Análisis de las 5 fuerzas de Michael Porter</b>	
<b>La amenaza de entrada de nuevas empresas</b>	Se puede indicar que al ser nuevos en este tipo de negocio de apoyo educativo, el proyecto se encuentra amenazado por instituciones de educación tanto públicas

	<p>como privadas, pero más allá de la creación de una empresa de este tipo se debe inclinar el análisis en la adecuación necesaria como lo indica la ley.</p>
<p><b>La amenaza de productos o servicios sustitutos</b></p>	<p>En la ciudad de Ibarra existe una cantidad moderada de centros similares de apoyo educativo, sin embargo, no cuentan con las especificaciones necesarias que pide el cliente la mayoría de estos centros se dedican al cuidado de niños convirtiendo al centro en una guardería para niños</p>
<p><b>El poder negociador de los compradores</b></p>	<p>El proyecto está embarcado en la exigencia de los consumidores potenciales, es por ello que el proyecto esta segmentado de acuerdo a la categoría socioeconómica de tipo A y B, siendo este un comprador de exigencia al momento de la prestación del servicio otorgado.</p>
<p><b>El poder negociador de los proveedores</b></p>	<p>El servicio de apoyo económico requiere de proveedores de calidad ya que de esta manera se podrá distinguirse de los demás centros, la jerarquía, personalidad y experiencia de los maestros que acudirán al centro generara un servicio de calidad, de igual manera la implementación de un método pedagógico nuevo de estudia para los niños.</p>
<p><b>La rivalidad existente entre los distintos competidores del sector</b></p>	<p>La rivalidad divide la rentabilidad del negocio, en este caso es indispensable generar un servicio nuevo y diferente a los demás generando un impacto de gran</p>

---

prestigio tanto para los clientes como para los inversionistas del mismo, es importante recalcar que en esta fuerza es necesario que la empresa o institución genere diferenciación en el servicio y mantenga mejora continua.

---

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

### **Conclusión de la oferta**

El servicio de apoyo académico y enseñanza personalizada tiene gran aceptación en el mercado, esto debido a la diferenciación del mismo, y que se ajusta a las diversas necesidades de los padres de familia y estudiantes.

## CAPÍTULO III

### ESTUDIO TÉCNICO

#### 3.1. Localización

##### 3.1.1. Macro localización

PAÍS	ECUADOR
REGIÓN	SIERRA
PROVINCIA	IMBABURA
CIUDAD	IBARRA

#### Mapa ciudad de Ibarra



**Figura 27** Mapa ciudad de Ibarra

**Fuente:** Google Earth (2017)

La ciudad de Ibarra está conformada administrativamente por 5 parroquias urbanas y 6 parroquias rurales. A continuación, se presenta en la figura, su división administrativa y datos generales del cantón Ibarra.

## Parroquias de la ciudad de Ibarra



**Figura 28** Parroquias de la ciudad de Ibarra  
**Fuente:** Secretaria Nacional de Panificación, SENPLADES

### 3.1.2. Micro localización

#### Mapa del sitio seleccionado



**Figura 29** Mapa del sitio seleccionado  
**Fuente:** Googlerth (2017)

El croquis se muestra el lugar escogido mediante el método cualitativo por puntos, el lugar con más puntuación fue el barrio la Victoria, el lugar de arrendamiento se encuentra en la avenida Jorge Guzmán Rueda y Rosa Andrade de Larrea, que se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla 33** Matriz de evaluación para la micro localización

Factores Micro	Po n	El Ejido de Caranqui		La Florida		La Victoria	
		Puntu.	Calif.	Puntu	Calif	Puntu	Calif
Servicios Básicos	0,2	9	1,8	10	2	10	2
Vías de acceso	0,1	7	0,7	6	0,6	7	0,7
Cercanía al mercado meta	0,1 5	5	0,75	7	1,05	9	1,35
Cercanía Proveedores	0,1 5	6	0,9	7	1,05	9	1,35
Espacio Físico de arrendamiento	0,2	6	1,2	7	1,4	8	1,6
Comunicación	0,1	8	0,8	9	0,9	9	0,9
Factores Ambientales	0,1	7	0,7	7	0,7	7	0,7
<b>TOTALES</b>	<b>1</b>		<b>6,85</b>		<b>7,7</b>		<b>8,6</b>

**Fuente:** Estudio Localización (2017)

En el barrio la Victoria existen los factores dispensables y necesarios para el normal funcionamiento del centro de apoyo académico, tiene todos los servicios básicos: agua, luz, teléfono, internet, de la misma manera cuenta con las principales vías de acceso que conecta al norte, sur y centro de la ciudad, además es un sector conocido por proveedores y la ciudadanía en general, debido a las universidades y escuelas que funcionan en el sector.

### 3.2. Constitución de la empresa

#### 3.2.1. Nombre

Centro de apoyo académico “HAPPY KIDS”

### **3.2.2. Razón Social**

HAPPY KINDS, no será legalmente constituida, a diferencia que llevará el registro mercantil de prestación de servicio como persona natural, la cual será obligada a pagar los respectivos tributos al estado por el Servicio de Rentas Internas de Ecuador (SRI).

### **3.2.3. Logotipo**



El presente logotipo pretende dar aspectos más llamativos a las mentes infantiles, es por ello que se crea una especie de elipse con una gama de colores radiantes y vivos, de esta manera nos identificaremos como una empresa con actitud y aptitud diferente. De igual manera el nombre refleja la misma intensidad HAPPY KIDS o NIÑOS FELICES, es una referencia al gran cuidado respeto y dedicación que realizará esta empresa, así los niños como principales clientes.

### **3.2.4. Eslogan**

El eslogan resaltará el objetivo del servicio del centro de apoyo académico, motivando con una frase corta a que los estudiantes se sientan aptos a nuevos conocimientos y nuevas aventuras.

“Sueña, juega y aprende”.

### **3.3. Aspectos Administrativos**

#### **3.3.1. Misión**

HAPPY KIDS aspira a reforzar su posición en el sector del apoyo educativo, la diversificación de nuevas prácticas educativas y pedagógicas mejorando las oportunidades de crecimiento y desarrollo para nuestros empleados, nuestros socios comerciales y las comunidades donde operamos. Ofrecemos a nuestros clientes un servicio de calidad que permiten el cumplimiento óptimo y la satisfacción total.

#### **3.3.2. Visión**

Ser en el 2022 el centro de apoyo académico líder en la región, innovando el servicio de acuerdo a nuestro modelo de desarrollo empresarial asociativo incluyente, con la práctica de nuevas formas pedagógicas para los niños.

### **3.3.3. Valores Corporativos**

#### **3.3.3.1. Integridad**

Guardar respeto y compostura hacia los estudiantes, ser leal con los clientes, compañeros de trabajo y con la empresa, velar por su prestigio, cuidar la buena conservación de los bienes de HAPPY KIDS.

#### **3.3.3.2. Responsabilidad**

Cumplir oportunamente las actividades propias y velar por el cumplimiento de funciones asignadas al personal que está a su cargo, en los diferentes procesos, a fin de conseguir la eficacia y eficiencia que pretende HAPPY KIDS.

#### **3.3.3.3. Transparencia**

Aplicar la Ley de Régimen ecuatoriana y su normativa, los reglamentos y normativos internos de manera precisa y permanente; ejecutando las actividades y los procedimientos de los procesos respectivos.

#### **3.3.3.4. Trabajo en equipo**

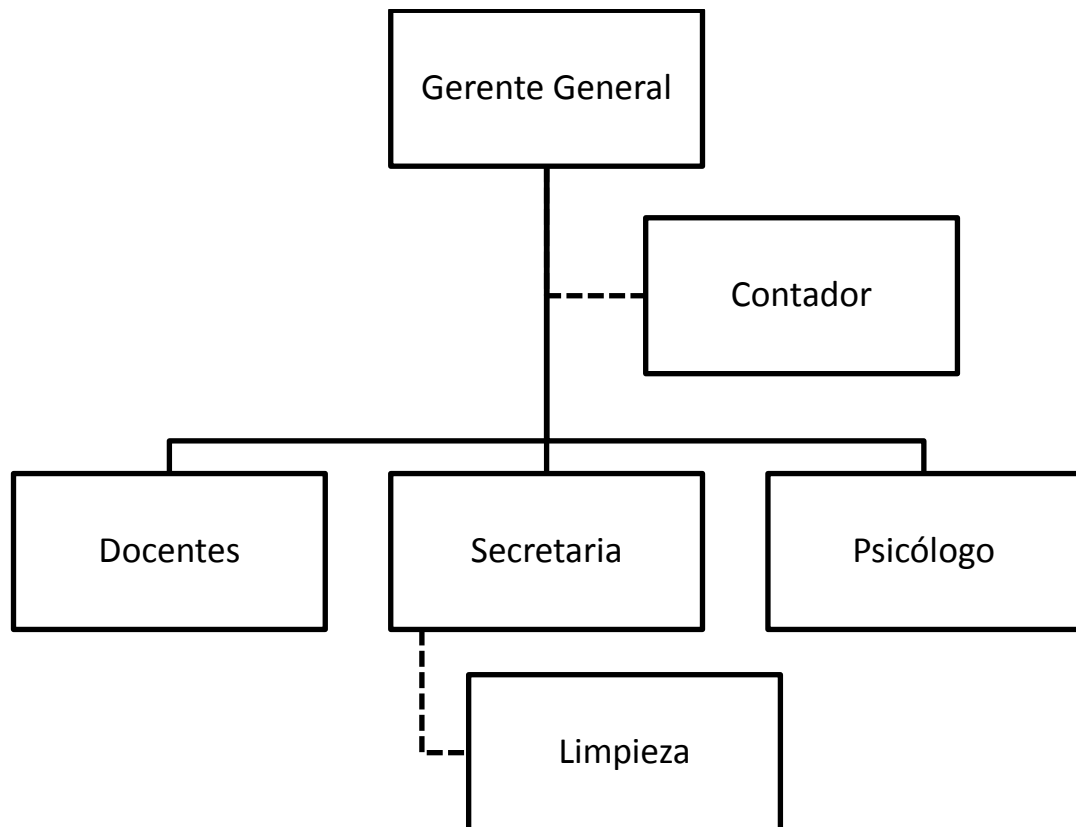
Trabajar en equipo con rapidez y eficacia, buscando siempre la satisfacción de los clientes, y llevar en conjunto un ambiente adecuado para laborar diariamente en armonía.

#### **3.3.3.5. Calidad**

Dar lo mejor en el servicio al mercado, tratando de superar siempre las expectativas de nuestros clientes.



#### **3.3.4. Organigrama estructural**

Es el esquema que sirve como guía en el establecimiento de la estructura interna que la empresa lleva, indica el orden jerárquico que cada puesto tiene. Se propone el siguiente organigrama:



**Figura 30** Organigrama "Happy Kids"  
**Elaborado por:** Jéssica Oñate

### 3.4. Perfil y manual de funciones

 <p>Happy Kids</p>	<p><b>“HAPPY KIDS”</b></p>
	<p>Descripción técnica</p>
<p><b>MANUAL DE FUNCIONES.</b></p> <p><b>“HAPPY KIDS”</b></p>  <p>Happy Kids</p>	

## MANUAL DE FUNCIONES



### “HAPPY KIDS”

<b>Puesto:</b>	Gerente General	<b>Página:</b>	1	De	2
----------------	-----------------	----------------	---	----	---

Descripción técnica

### Identificación

Título del puesto: Gerente General

#### Descripción genérica del puesto

Tiene a su cargo la administración, dirección, control y coordinación de las actividades de la empresa para alcanzar exitosamente los objetivos de la misma.

#### Descripción específica del puesto

##### a) Atribuciones

- Administrar los bienes y recursos de la empresa.
- Responsable de la dirección y supervisión de la empresa.
- Supervisar el buen funcionamiento de las actividades de la empresa.
- Autorizar la contratación de nuevo personal.
- Autorizar créditos.
- Autorización de compras de bienes y servicios.
- Coordinar el trabajo en equipo del centro.
- Autorizar pagos.

##### b.) Relaciones de Trabajo

Por naturaleza de la asignación tendrá relación con la totalidad del entorno laboral de la empresa.

## MANUAL DE FUNCIONES



### “HAPPY KIDS”

<b>Puesto:</b>	Gerente General	<b>Página:</b>	2	De	2
----------------	-----------------	----------------	---	----	---

Descripción técnica

#### **c.) Autoridad**

En este puesto se centraliza la autoridad superior, y a partir de ésta autoridad delega responsabilidades a los demás departamentos.

#### **d.) Responsabilidad**

Es responsable de la administración y el logro de los objetivos de la empresa.

#### **Requisitos mínimos exigidos**

##### **a) Educación**

- Administración de Empresas, Contador o carrera afín.

##### **b) Experiencia**

Mínima de 1 año en puesto similar.

##### **c) Competencias**

- En dirigir, coordinar y organizar.
- Toma de decisiones.
- Don de mando.
- Conocimiento y manejo de programas de computación.
- Creatividad, análisis, innovación.
- Solución de problemas.
- Expresarse en forma clara y concisa.

## MANUAL DE FUNCIONES



### “HAPPY KIDS”

<b>Puesto:</b>	Contador	<b>Página:</b>	1	De	2
----------------	----------	----------------	---	----	---

Descripción técnica

### Identificación

Título del puesto: Contador

Inmediato superior: Gerente General

### Descripción genérica del puesto

Puesto de trabajo de carácter administrativo y técnico, encargado del registro y control contable, laboral y fiscal de la empresa.

### Descripción específica del puesto

#### a) Atribuciones

- Llevar archivos de documentación contable.
- Atender requerimientos fiscales de la administración tributaria.
- Realizar conciliaciones bancarias.
- Elaborar presupuestos.
- Elaborar liquidaciones laborales.
- Cálculo y pago de planilla mensual.
- Cálculo mensual de prestaciones laborales.
- Revisión y pago de cuotas patronales y laborales.
- Inventarios físicos.
- Rendir informes periódicos u ocasionales que requiera la gerencia general.

## MANUAL DE FUNCIONES



### “HAPPY KIDS”

<b>Puesto:</b>	Contador	<b>Página:</b>	2	<b>De</b>	2
----------------	----------	----------------	---	-----------	---

Descripción técnica

#### **b) Relaciones de Trabajo**

Relación de subordinación con el Gerente General a quien debe proporcionarle informes contables, los mismos que den ser de carácter confiable y oportuno.

#### **c) Autoridad**

Ninguna.

#### **d) Responsabilidad**

Es responsable de llevar el control de los impuestos y la información contable en forma útil, oportuna y confiable.

#### **Requisitos mínimos exigidos**

##### **a) Educación**

- Contador Público Autorizado CPA.

##### **b) Experiencia**

- Mínima de 1 año en puesto similar.

##### **c) Competencias**

- Creatividad.
- Trabajo en equipo.
- Toma de decisiones contables.
- Responsabilidad.

## MANUAL DE FUNCIONES



### “HAPPY KIDS”

<b>Puesto:</b>	Secretaria	<b>Página:</b>	1	De	2
----------------	------------	----------------	---	----	---

Descripción técnica

### Identificación

Título del puesto: Secretaria

Inmediato superior: Gerente General

### Descripción genérica del puesto

Puesto de trabajo de carácter administrativo y técnico, encargado del registro y control laboral de la empresa y de la atención al cliente en el centro de apoyo.

### Descripción específica del puesto

#### a) Atribuciones

- Atender a los clientes del centro de apoyo.
- Realizar el proceso de inscripción de los estudiantes al centro.
- Elaborar fichas de control para los estudiantes.
- Desarrollar una base de datos de los clientes.
- Organizar el archivo de documentos de la empresa.
- Atender llamadas telefónicas
- Estar presente en reuniones convocadas y realizar actas de las mismas reuniones.
- Comunicar a los docentes sobre reuniones.
- Llevar un registro diario de la asistencia de los trabajadores al centro.

## MANUAL DE FUNCIONES



### “HAPPY KIDS”

<b>Puesto:</b>	Secretaria	<b>Página:</b>	2	<b>De</b>	2
----------------	------------	----------------	---	-----------	---

Descripción técnica

#### **b.) Relaciones de Trabajo**

Relación con todos los trabajadores de la empresa, en especial con el gerente general de quien es subordinada, y con el personal de limpieza.

#### **c.) Autoridad**

Persona de limpieza

#### **d.) Responsabilidad**

Es responsable de la correcta atención al cliente, y de llevar un control de documentos y asistencia de los trabajadores del centro de apoyo.

#### **Requisitos mínimos exigidos**

##### **a) Educación**

· Bachiller secretariado, administración de empresas.

##### **b) Experiencia**

· Mínima de 1 año en puestos similares.

##### **c) Competencias**

- Creatividad, análisis.
- Manejo de programas de computación.
- Capacidad para coordinar.

## MANUAL DE FUNCIONES.



### “HAPPY KIDS”

<b>Puesto:</b>	Docente	<b>Página:</b>	1	De	2
----------------	---------	----------------	---	----	---

Descripción técnica.

### Identificación

Título del puesto                      Docente

Inmediato superior                      Gerente General

### Descripción genérica del puesto

Puesto de trabajo de carácter operativo, que efectúa funciones de docencia

### Descripción específica del puesto

#### a) Atribuciones

- Reforzar, guiar, enseñar y orientar al estudiante para su mejor rendimiento académico.
- Dictar clases en horarios establecidos.
- Realizar reportes a los niños con ayuda académica.
- Elaborar con el gerente estrategias pedagógicas.

#### b) Relaciones de Trabajo

Comunicación directa con el Gerente General. Por la naturaleza del puesto se relación con las demás unidades de la empresa, ya mencionadas.

#### c) Autoridad

Ninguna.

#### d) Responsabilidad

## MANUAL DE FUNCIONES



### “HAPPY KIDS”

<b>Puesto:</b>	Docente	<b>Página:</b>	2	<b>De</b>	2
----------------	---------	----------------	---	-----------	---

Descripción técnica.

Es responsable del adecuado y eficaz funcionamiento de sus actividades pedagógicas.

#### a) Educación

- Licenciatura en Educación Básica

#### b) Experiencia

- Mínima de 4 años en puestos similares.

#### Requisitos mínimos exigidos

#### c) Competencias

- Coordinación con gerencia.
- Iniciativa.
- Creatividad.
- Proponer soluciones.
- Analizar reportes.
- Establecer y mantener relaciones positivas de trabajo.
- Manejo de programas de computación.

## MANUAL DE FUNCIONES



### “HAPPY KIDS”

<b>Puesto:</b>	Psicólogo	<b>Página:</b>	1	De	2
----------------	-----------	----------------	---	----	---

Descripción técnica.

### Identificación

Título del puesto	Psicólogo
Ubicación del puesto	Psicólogo
Inmediato superior	Gerente General

### Descripción genérica del puesto

Puesto de trabajo de carácter operativo, efectúa funciones sobre el bienestar emoción de los niños del centro.

### Descripción específica del puesto

#### a) Atribuciones

- Realizar una ficha con la información de todos los alumnos del centro.
- Organizar la evaluación y orientación de los estudiantes ya padres de familia.
- Evaluar y hacer un seguimiento de casos especiales.
- Colaborar con los docentes en casos especiales.
- Realizar visitas permanentes a cada salón de clases.

#### b) Relaciones de Trabajo

Comunicación directa con el Gerente General, y todos los docentes del centro para

## MANUAL DE FUNCIONES.



### “HAPPY KIDS”

<b>Puesto:</b>	Psicólogo	<b>Página:</b>	2	De	2
----------------	-----------	----------------	---	----	---

organizar un buen ambiente de trabajo.

#### **c) Autoridad**

Ninguna.

#### **d) Responsabilidad**

Es responsable del evaluar y dar seguimiento al comportamiento emocional y social de los estuantes que asisten al centro, además de realizar visitas constantes a las aulas para detectar oportunamente alguna dificultad en los alumnos.

#### **Requisitos mínimos exigidos**

##### **a) Educación**

· Trabajador Social, psicólogo

##### **b) Experiencia**

· Mínima de 1 años en puestos similares.

##### **c) Competencias**

- Iniciativa
- Creatividad
- Orden
- Honestidad
- Responsabilidad

## MANUAL DE FUNCIONES.



### “HAPPY KIDS”

<b>Puesto:</b>	Limpieza	<b>Página:</b>	1	De	2
----------------	----------	----------------	---	----	---

Descripción técnica.

### Identificación

Título del puesto Limpieza

Inmediato superior Secretaria

### Descripción genérica del puesto

Puesto de trabajo de carácter operativo, encargado del aseo y buena presencia del centro.

### Descripción específica del puesto

#### a) Atribuciones

- Limpieza de las instalaciones físicas.
- Cuidado y mantenimiento del área de recreación.
- Presentación de informe sobre requerimientos de material de aseo.
- Mensajería

#### b) Relaciones de Trabajo

Relación de subordinación con la secretaria a la cual debe informar cualquier anomalía presentada en la realización de sus funciones, o en las instalaciones del centro. Además de relación directa con todos los trabajadores.

#### c) Autoridad

## MANUAL DE FUNCIONES.



### “HAPPY KIDS”

<b>Puesto:</b>	Auxiliar de servicios	<b>Página:</b>	2	De	2
----------------	-----------------------	----------------	---	----	---

Ninguna.

#### **d) Responsabilidad**

Es responsable la limpieza integral del centro, y el adecuado cuidado del espacio de recreación, además de realizar la mensajería del centro cuando sea necesario.

#### **Requisitos mínimos exigidos**

##### **a) Educación**

- Bachiller.

##### **b) Experiencia**

- Mínima de 6 meses en puestos similares.

##### **c) Competencias**


Iniciativa

Orden.

Buena relación con los trabajadores del centro.

Honestidad

**3.5. Fases de Operación**

	<p><b>CENTRO DE APOYO ACADÉMICO PARA NIÑOS DE EDUCACIÓN BÁSICA “HAPPY KIDS”</b></p>
	<p>Descripción técnica.</p>


  

**MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**

**HAPPY KIDS**



## MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS



### “HAPPY KIDS”

Normas de Aplicación.

**Página:**

1

**De**

1

Descripción.

Este instrumento es para uso interno, contiene normas y procedimientos que deben aplicarse a los procesos pedagógicos, venta del servicio, específicamente, para el centro de apoyo académico.

Su importancia reside en el apoyo que pueda brindarle al área administrativa y operativa, optimizando los recursos humanos, físicos y financieros de la empresa, y tiene como propósito servir de guía para la correcta realización de las funciones o tareas asignadas.

El manual debe permanecer en un lugar accesible y al alcance del personal para que sean observados y ejecutados los procesos conforme a lo establecido. Las normas y procedimiento del manual deben revisarse mensualmente para su corrección y actualización.

Todas las modificaciones o implementaciones de procesos o normas deben seguir la estructura establecida en el manual.

#### **Objetivos:**

- Conocer las normas y procedimientos de las operaciones de la empresa.
- Lograr que el personal de la empresa posea una guía técnica que lo oriente al ejecutar de manera eficiente sus tareas.
- Evitar la duplicación de mando en la ejecución y dirección de actividades.
- Optimizar el tiempo y los recursos de las operaciones en cada proceso.

	<b>“HAPPY KIDS”.</b>			
	<b>Procedimientos de importancia</b>	<b>Página:</b>	1	De 2
	Ventas de servicios pedagógicos ( apoyo académico)			
<b>Puesto</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	<b>Tiempo</b>	
Cliente	1	Inscripción del nuevo estudiante	20 min	
Secretaria	2	Información sobre el servicio y horarios.	15 min	
Secretaria	3	Revisión de cupos disponibles	20 min	
Secretaria	4	Registro de la inscripción	15 min	
Gerente general	5	Aprobación de la matricula	10 min	
Secretaria	6	Recepción de datos informativos del estudiante, y representante	10 min	
Secretaria	7	Elaboración de factura	5 min	

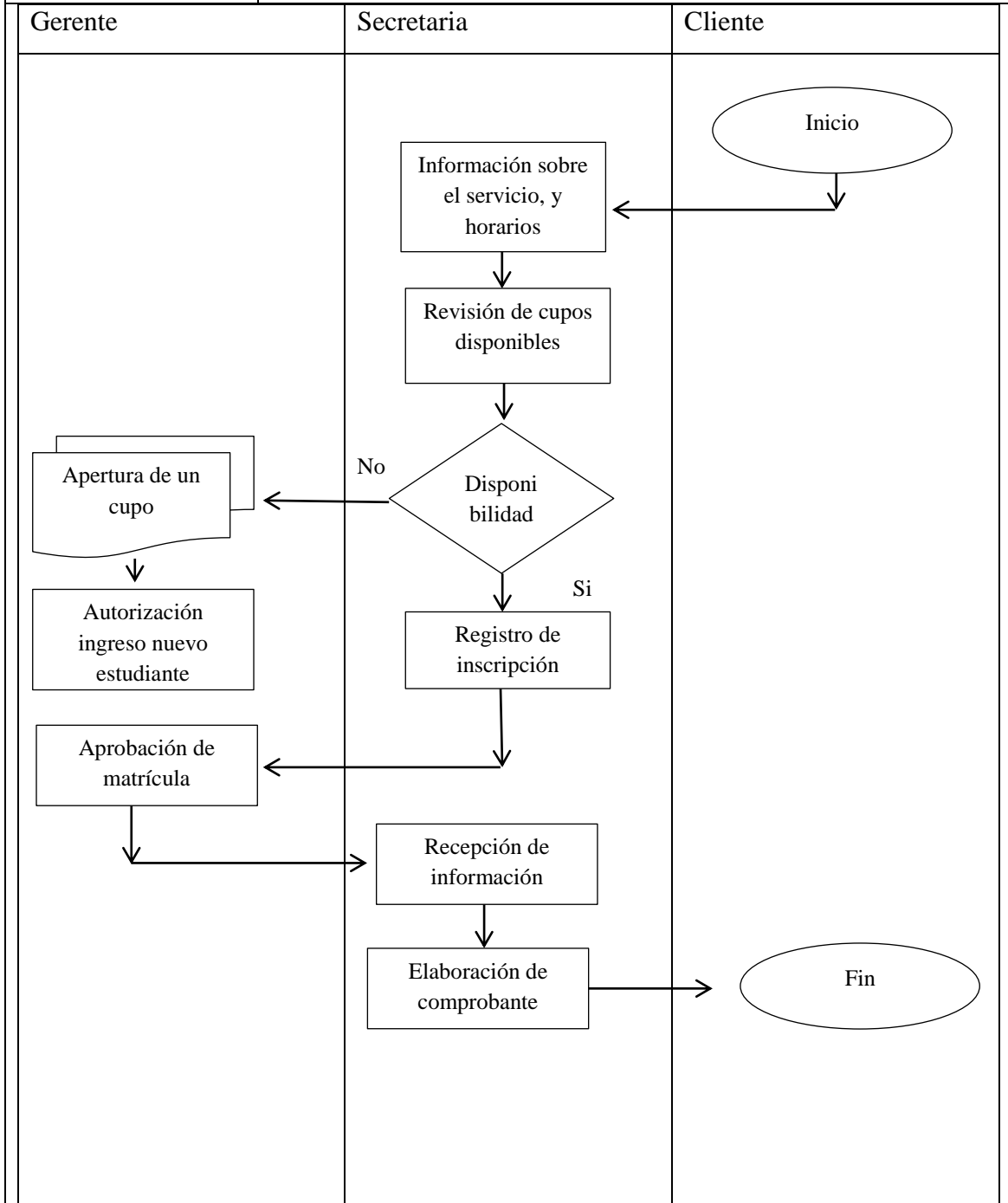
**MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS.**



**“HAPPY KIDS”**

Símbolos del Flujograma	<b>Página:</b>	2	De	2
-------------------------	----------------	---	----	---

Descripción



## MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS.



### “HAPPY KIDS”

Símbolos del Flujograma




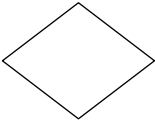

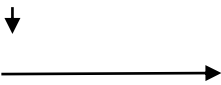
**Página:**

1

De

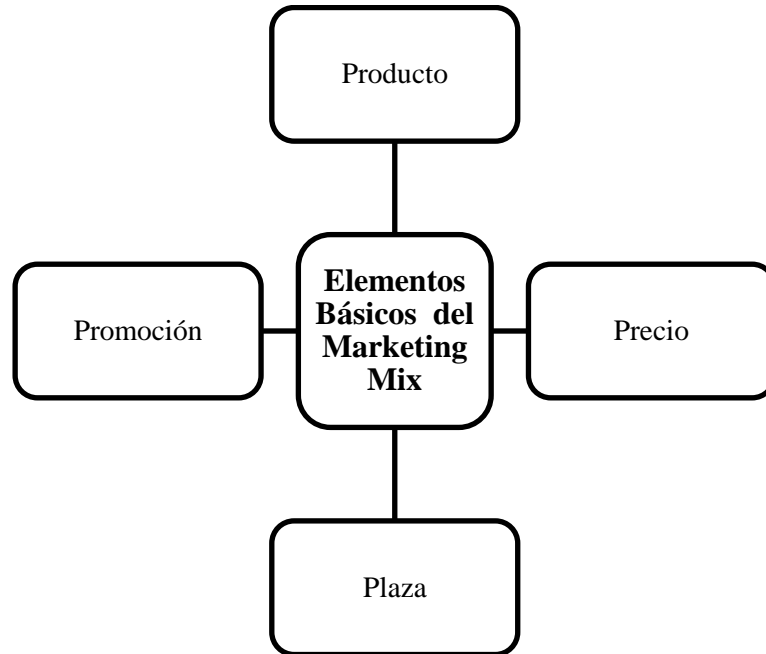
1

Descripción

Símbolo	Acción	Descripción
	Iniciador Terminador	Representa el inicio o fin de un diagrama de flujo.
	Operación	Realización de una actividad relativa al procedimiento.
	Documento	Representa documentos que se generen en el proceso.
	Decisión	Simboliza la posibilidad de varias alternativas en un punto del flujograma.
	Entrada y salida	Indica la entrada o salida de datos.
	Líneas de Flujo	Representa el sentido y el orden de los procesos, dentro del flujograma.

### 3.6. Marketing

#### 3.6.1. Marketing Mix



**Figura 31** Elementos Básicos del Marketing Mix

**Fuente:** (Arellano, 2006, p.71)

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

##### 3.6.1.1. Producto o servicio

El servicio que proyecta brindar el centro de Apoyo Académico “Happy Kids” es el elemento fundamental del marketing de la empresa, ya que está enfocado en satisfacer las necesidades de los consumidores y a la vez cubrir sus expectativas para ser aceptados en el mercado.

El servicio de apoyo académico consiste en asistir permanentemente y de manera íntegra al estudiante que presente alguna dificultad académica, así como también reforzar conocimientos, brindar tareas dirigidas, inculcar hábitos de estudio, y asesoramiento en tareas específicas u eventuales.

El objetivo de este servicio es conseguir que los estudiantes que asistan a este centro de apoyo mejoren su rendimiento académico, adquieran nuevos hábitos de estudio, además que los padres de familia encuentren en este centro un apoyo confiable y eficiente.

El servicio que ofrecerá “Happy Kids” consta de un curso permanente con tres horarios entre semana, con un total de seis horas de apoyo académico semanales, y 24 horas mensuales, las cuales estarán distribuidas en: asesoría pedagógica, trabajo autónomo, elaboración de tareas escolares con dificultad, recomendación de hábitos de estudio para cada niño, y, además de diagnóstico y seguimiento psicológico de acuerdo a las necesidades del estudiantes, como se muestra en el Anexo 2.

Además se ofertará el servicio de horas de asistencia académica los días martes y jueves.

**Tabla 34** Modelo Canvas "Happy Kids"

<b>Modelo Canvas</b>				
<b>Socios Clave</b>	<b>Actividades clave</b>	<b>Propuesta de Valor</b>	<b>Relaciones con clientes</b>	<b>Segmentos de Clientes</b>
Fidelidad de los proveedores de material didáctico y suministros pedagógicos.	Nivelación, refuerzo de conocimientos, realización de tareas dirigidas, ayuda para trabajos académicos eventuales	Prestación de servicio personalizado de apoyo académico fuera del aula de clases, con énfasis en el bajo rendimiento escolar.	La relación con los clientes se dará mediante la atención personalizada a sus hijos, en diferentes horarios y de acorde a sus necesidades.	Familias Ibarreñas con estrato socioeconómico medio alto, que por sus actividades cotidianas disponen de poco tiempo para asistir a sus hijos en las tareas escolares.
	<b>Recursos Clave</b>  Profesionales altamente capacitados, y con experiencia en educación básica. Espacio físico (aulas) con la adecuación necesaria para la comodidad de los estudiantes,		<b>Canales</b>  Al ser un servicio de enseñanza se empleó un canal directo de distribución, mediante la entrega de volantes en la ciudad y fuera de las instituciones educativas	
<b>Estructura de Cosos</b> SE considera como Costos fijos mensuales de "Happy Kids" los sueldos operaciones, arriendo, depreciación, promoción. Los costos Variables mensuales son material didáctico, suministros pedagógicos servicios básicos.		<b>Fuentes de Ingresos</b> Los ingresos son netamente operacionales y representan el valor mensual del curso por estudiante, y el valor de una hora de servicio de apoyo académico.		

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

### 3.6.1.2. Precio

El precio está determinado en función de los requerimientos del cliente, es así que se estableció dos precios, el primero es el valor del curso mensual, y el segundo el valor de una hora de apoyo académico u asesoría.

El precio determinado está acorde al nivel económico al que se encuentra dirigido el centro, es así que el precio estará fijado en un máximo de \$150 dólares el curso mensual, y en \$9 dólares la hora de apoyo académico, esto de acuerdo a las encuestas realizadas, ya que un 89% de padres de familia están dispuestos a pagar entre 7 y 9 dólares por la hora del servicio.

#### 3.6.1.2.1. Costo Promedio del servicio

**Tabla 35** Coso Variable Total

<b>COSTO VARIABLE TOTAL (mensual)</b>		
Material Didáctico y Suministros Pedagógicos	\$	49,72
Luz y Agua	\$	36,00
<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>85,72</b>

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

**Tabla 36** Coso Fijo Total

<b>COSTO FIJO TOTAL (mensual)</b>		
<b>SUELDOS</b>		
Operacionales	\$	841,65
Gasto servicios profesionales	\$	30,00
Arriendo	\$	105,00
Teléfono e Internet	\$	25,00
Promoción	\$	127,50
Depreciación	\$	28,45
<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>1.157,60</b>

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

Alcaraz (2006) propone la siguiente fórmula para el cálculo del costo:

$$Ct = \frac{CV + CF}{Producción esperada}$$

$$Ct = \frac{85,72 + 1.157,60}{160}$$

$$Ct = 7,77$$

En dónde:

Ct: Costo Total

CV: Costo Variable

CF: Costo Fijo

El costo promedio de la prestación del servicio curso de apoyo académico será de 7,77 dólares. Se estima un porcentaje de utilidad del 17% de ganancia sobre el costo, para lo cual el autor en mención propone la siguiente formula:

$$Pv = Ct + (Ct + \% \text{ de ganancia deseada})$$

$$Pv = 7,77 + (7,77 + 19\%)$$

$$Pv = \$9,09 \text{ (Por hora)}$$

En donde:

Pv: Precio de venta

Ct: Costo total

El precio del servicio se estima en 9,09 dólares, por una hora de apoyo académico personalizado e integral. Los cursos de nivelación permanente tendrán un costo mensual de \$144,23.

### **3.6.1.3. Plaza**

La cobertura del centro de apoyo académico “Happy Kids” son las familias consideradas con un nivel económico medio-alto de la ciudad de Ibarra. El centro estará ubicado en el barrio La Victoria esto de acuerdo a un análisis realizado previamente.

El objetivo principal es llegar al cliente de forma directa, empleando el canal directo de distribución para conocer constantemente los gustos, requerimientos, necesidades, e inquietudes de los consumidores.

### **3.6.1.4. Promoción**

Promoción y Publicidad

Happy Kids se dará a conocer a sus clientes potenciales a través de:

- Anuncios en la prensa.
- Pancartas y volantes.
- Tarjetas de presentación de la empresa.
- Promociones en centros comerciales, colegios, supermercados, etc.
- Página web.
- Redes Sociales: Facebook, Instagram, WhatsApp.

Todas estas estrategias de difusión, incluirán un slogan publicitario que identificará a HAPPY KIDS de las demás compañías: Sueña, juega y aprende

Los volantes se piensan hacer muy esporádicamente y se distribuirá en sectores definidos de la ciudad, sobre todo en lugares cerca de centros educativos.

Otro medio publicitario utilizado por HAPPY KIDS serán los pendones, pancartas y carteleras, brindando al cliente información sobre los diferentes servicios que se prestarán y los nuevos productos que se ofrecerán.

Las tarjetas, van a tener un objetivo muy particular; ya que va a estar dirigidas a los clientes con características comunes, como son estudiantes, padres de familia,

permitiendo de esta manera que en el medio en que se desenvuelve este tipo de clientes, se pueda difundir nuestra empresa.

## Costos de publicidad

Tabla 37 Costos de publicidad

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Afiches A3	500	0,13	65
Trípticos	500	0,1	50
Tarjeta de Presentación	500	0,025	12,5
<b>Total</b>			<b>127,5</b>

Elaborado por: Jéssica Oñate

## Posibles modelos de publicidad

### Afiche

**Centro de Apoyo Académico**  
**HAPPY KIDS**

¿Preocupado por el rendimiento escolar de nuestros niños?

Hemos tomado la iniciativa de realizar actividades exeraacadémicas dirigidas al reforzamiento de las principales materias de educación básica: **Matemáticas, Lengua y Literatura, Ciencias Naturales, Estudios Sociales**, de manera didáctica e interactiva.

¿Qué incluyen estas actividades?

- Reforzamiento académico personalizado
- Evaluación diaria
- Diagnóstico y orientación psicológica
- Lúdica educativa
- Material didáctico

Horarios

- Lunes, miércoles y viernes: de 2pm a 4pm o de 4pm a 6pm
- Martes y jueves de 2pm a 5pm

Mejor información:  
La Victoria, Av. Jorge Guzmán Rueda y Rosa Andrade de Larrea  
Tlf: 06232015 - 099437049  
Email: apoyosacademicohkjo@gmail.com

### 3.7. Adecuación de la infraestructura

Para la implementación del plan de negocios y la puesta en marcha del proyecto, las instalaciones del negocio no serán complejas en lo absoluto, debido al tipo de negocio se establece dos áreas específicas; área administrativa y área operacional.

Es necesario recalcar que el área administrativa no requiere de mayor equipamiento puesto que se dará un mayor énfasis a lo que es el sector de operación por considerarse de mayor importancia para el giro del negocio.

#### 3.7.1. Plano centro de apoyo académico



Como se muestra en la imagen la distribución del centro de apoyo académico está dividida en dos fases, administrativa con una oficina general, sala de reuniones y el área operativa con 2 aulas, una sala de esperas, recreación, dos baños.

### 3.7.2. Fachada centro de apoyo académico



### 3.7.3. Requerimientos

#### 3.7.3.1. Espacio Físico

<b>(Arriendo) Espacio Físico</b>			
Local (250m <sup>2</sup> de construcción)	1	\$175	\$175
<b>Total</b>			<b>\$175</b>

Elaborado por: Jéssica Oñate

#### 3.7.3.2. Mano de Obra

<b>Mano de Obra (Sueldos)</b>			
<b>CARGO</b>	<b>Nº</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor Total</b>
Gerente	1	\$ 486,22	\$ 486,22
Secretaria (medio tiempo)	1	\$ 280,55	\$ 280,55
Psicólogo (medio tiempo)	1	\$ 280,55	\$ 280,55
Profesores (medio tiempo)	2	\$ 280,55	\$ 561,10
<b>Total</b>	<b>5</b>		<b>\$ 1.608,42</b>

Elaborado por: Jéssica Oñate

El personal va a ser contratado a tiempo parcial, debido al horario de atención del centro de apoyo; la contratación se la realizara con un contrato de jornada parcial permanente, el cual refleja el horario, la remuneración pactada, como se puede ver en el Anexo 6.

<b>Servicios Profesionales</b>			
	Nº	Valor	Valor Total
Contador	1	\$ 130,00	\$ 130,00
Limpieza	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Total	5		\$ 190,00

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

### 3.7.3.3. Muebles y enseres

<b>Muebles y Enseres</b>			
<b>RUBRO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
<b>RECEPCIÓN</b>			
Counter de recepción	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Silla giratoria	1	\$ 30,00	\$ 30,00
<b>SALA DE ESPERA</b>			
Juego de sala	2	\$ 300,00	\$ 600,00
<b>OFICINA GENERAL</b>			
Estación de trabajo en L	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Silla giratoria	2	\$ 30,00	\$ 60,00
Sillas de visita oficina	15	\$ 20,00	\$ 300,00
Escritorio cajonera metálica	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Archivero	1	\$ 89,00	\$ 89,00
<b>RINCÓN LÚDICO</b>			
Mesa 6 personas	3	\$ 130,00	\$ 390,00
<b>AULAS</b>			
Escritorios cajonera metálica	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Silla giratoria	2	\$ 30,00	\$ 60,00
Pizarrones tiza liquida 1.50cm 1.20cm	2	\$ 62,00	\$ 124,00
Estanterías graduables	2	\$ 80,00	\$ 160,00
Pupitres escolares mesa y silla	22	\$ 43,00	\$ 946,00

---

**Total      \$ 3.439,00**

---

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

**Fuente:** Proformas (Anexo 8)

### 3.7.3.4. Materiales de limpieza

<b>Materiales de limpieza</b>			
<b>RUBRO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Escoba cepillo grande plástica	6	\$2,00	\$ 12,00
Trapeador Wilson	6	\$2,50	\$ 15,00
Recogedor mango plástico	6	\$1,20	\$ 7,20
Balde plástico rey 5 lts	4	\$1,50	\$ 6,00
Alfombra gruesa antideslizante	3	\$10,00	\$ 30,00
Dispensador papel Kimberly Clark	2	\$16,00	\$ 32,00
Dispensador de jabón líquido	2	\$7,80	\$ 15,60
Rollo Papel Institucional 300 m	10	\$8,00	\$ 80,00
Limpiador desinfectante multiusos galón	2	\$8,00	\$ 16,00
Galón jabón líquido para manos-cuerpo	2	\$12,00	\$ 24,00
Glade Ambiental aerosol larga duración	10	\$3,50	\$ 35,00
Tolla de manos 70cm x 40cm	1	\$26,00	\$ 26,00
Tolla de manos 40cm x 40cm	42	\$3,00	\$ 126,00
		<b>Total</b>	<b>\$ 42,00</b>

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

**Fuente:** Proformas (Anexo 8)

### 3.7.3.5. Suministros

<b>Suministros</b>			
<b>RUBRO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
Tinta de impresión	3	\$18,00	\$54,00
Papel bond A4 caja 10u	5	\$4,00	\$20,00
Perforadora	4	1,70	6,80
Grapadora	4	\$ 1,90	\$ 7,60
Caja de Esferos 24u	1	\$ 7,30	\$ 7,30

Carpeta archivadora	60	\$ 2,00	\$ 120,00
Clips metálico caja 10u	1	\$ 2,00	\$ 2,00
Goma barra	4	\$ 1,70	\$ 6,80
Caja de resaltador 10u	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Hojas perforadas cuadros 100u	5	\$ 1,00	\$ 5,00
Papelera articulada	2	\$ 7,00	\$ 14,00
Corchograffo	1	\$ 9,00	\$ 9,00
Alfiler colores 100u	2	\$ 0,80	\$ 1,60
Agenda programador diario	5	\$ 3,80	\$ 19,00
<b>SUMINISTROS PEDAGÓGICOS</b>			
Cartulina A4	400	\$ 0,04	\$ 16,00
Caja de colores 24 unidades	25	\$ 3,60	\$ 90,00
Tijera mediana	25	\$ 0,71	\$ 17,75
Tempera escolar 6 unidades	25	\$ 1,80	\$ 45,00
Caja marcador Tiza liquida 10u	2	\$ 4,00	\$ 8,00
Caja Borrador Tiza liquida 10u	1	\$ 6,50	\$ 6,50
Plastilina pelikan	25	\$ 1,50	\$ 37,50
Caja lápiz 12u	5	\$ 2,50	\$ 12,50
Caja borrador blanco 24u	4	\$ 2,50	\$ 10,00
Pizarrón magnético 110 - 75mm	1	\$ 7,00	\$ 7,00
Total			\$330,25

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

**Fuente:** Proformas (Anexo 8)

### 3.7.3.6. Material Didáctico

<b>Material Didáctico</b>			
<b>RUBRO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Bingo de fracciones con 12 tableros	3	\$ 4,00	\$ 12,00
Domino de suma	3	\$ 4,80	\$ 14,40
Bingo de resta con 12 tableros	3	\$ 4,00	\$ 12,00
Dominó Aritmético	6	\$ 2,50	\$ 15,00
Dominó de formas	5	\$ 2,50	\$ 12,50
Mini tablero de fracciones circulares	6	\$ 1,60	\$ 9,60

Ábaco circular	6	\$ 1,75	\$ 10,50
Juego de clasificación	6	\$ 5,25	\$ 31,50
Set de posters conozcamos los alimentos	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Set de posters el taller de nutrición	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Chaleco conociendo mi cuerpo	2	\$ 11,75	\$ 23,50
Set de dados con alfabeto	6	\$ 3,25	\$ 19,50
Set de 5 rompecabezas caminado por la historia	2	\$ 4,20	\$ 8,40
Set de posters oficios y profesiones 12	2	\$ 7,00	\$ 14,00
Bingo de América 12 tableros	3	\$ 4,00	\$ 12,00
Juegos de memoria varios temas	6	\$ 3,00	\$ 18,00
Tablero silábico	6	\$ 4,20	\$ 25,20
Tablero creativo	5	\$ 4,20	\$ 21,00
Poster trucos para redactar un buen resumen	2	\$ 2,80	\$ 5,60
Set teatro	1	\$ 28,00	\$ 28,00
Abecedario magnético	2	\$ 5,20	\$ 10,40
Rompecabezas mediano	31	\$ 0,75	\$ 23,25
		<b>Total</b>	\$ 346,35

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

**Fuente:** Proformas (Anexo 8)

### 3.7.3.7. Equipo de Computo

<b>Equipo de computo</b>			
<b>RUBRO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Computador de escritorio	3	\$400,00	\$1.350,00
Impresora	3	\$65,00	\$180,00
		<b>Total</b>	<b>\$1.530,00</b>

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

**Fuente:** Proformas (Anexo 7)

Para iniciar el servicio del centro de apoyo académico “Happy Kids” son necesarios todos los requerimientos especificados anteriormente, durante el inicio de este proceso se registrara ingresos con un crecimiento lento y una utilidad reducida, esto mientras la empresa se introduce en el mercado. Pasado este proceso se estima el aumento del espacio físico, mano de obra, y muebles y enseres.

### 3.7.3.8. Requerimientos Legales

“Happy Kids” iniciara sus actividades como persona natural, previa a la obtención del Registro único de contribuyentes, para lo cual se elaboró la siguiente matriz describiendo los permisos necesarios.

**Tabla 38** Proceso Legal

<b>Documento</b>	<b>Entidad Diligente</b>	<b>Tiempo Aproximado</b>	<b>Costo Aproximado</b>
Registro único de contribuyentes	SRI	1 hora	\$ 3,00
Número patronal	IESS	1 hora	\$ 0,00
Patente Municipal	Dirección de Gestión Tributaria GAD Ibarra	2 horas	\$ 25,00
Permiso de Bomberos	Bomberos Ibarra	10 días laborables	\$ 24,75
Permiso Sanitario	Dirección Provincial de Salud	18 días laborables	\$ 6,00
			\$ 58,75

**Elaborado por:** Jessica Oñate

**Fuente:** Código Orgánico De Organización Territorial (COOTAD), Reglamento De Prevención, Mitigación y Protección Contra Incendios

## CAPITULO IV

### ESTUDIO FINANCIERO

#### 4.1. Inversiones

##### 4.1.1. Inversión Fija

##### 4.1.1.1. Inversión fija Área Administrativa

<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Computador de Escritorio	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Impresora	1	\$ 65,00	\$ 65,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 465,00</b>

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Counter de recepción	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Sillas giratorias	3	\$ 30,00	\$ 90,00
Juego de Sala	2	\$ 300,00	\$ 600,00
Estación de trabajo en L	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Sillas de visita oficina	15	\$ 20,00	\$ 300,00
Escritorio cajonera metálica	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Archivador metálico	1	\$ 89,00	\$ 89,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.559,00</b>

<b>Total, Inversión Fija Área Administrativa</b>			<b>\$ 2.024,00</b>
--	--	--	--------------------

#### 4.1.1.2. Inversión Fija Área Pedagógica

<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Computador de escritorio	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Impresora	1	\$ 65,00	\$ 65,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 465,00</b>

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Mesas para 6 personas	3	\$ 130,00	\$ 390,00
Sillas Giratorias	2	\$ 30,00	\$ 60,00
Escritorios cajonera metálica	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Pizarrones tiza líquida 1.50cm 1.20cm	2	\$ 62,00	\$ 124,00
Estanterías graduables	2	\$ 80,00	\$ 160,00
Pupitres escolares mesa y silla	22	\$ 43,00	\$ 946,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.880,00</b>

<b>Total Inversión Fija Área Pedagógica</b>			<b>\$ 2.345,00</b>
---	--	--	--------------------

<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>			<b>\$ 4.369,00</b>
-----------------------------	--	--	--------------------

#### 4.1.2. Inversión Diferida

<b>GASTOS PRE OPERACIONALES (FUNCIONAMIENTO)</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Regresito Único de Contribuyentes	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Patente Municipal	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Permiso de Bomberos	1	\$ 33,75	\$ 24,75
Permiso Sanitario	1	\$ 6,00	\$ 6,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 58,75</b>

<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>\$ 4.427,75</b>
------------------------	--------------------

#### 4.1.3. Resumen de Inversiones

CONCEPTO	VALOR
Inversión Fija	\$ 4.369,00
Capital de Trabajo	\$ 6.572,25
Gastos Preoperacionales	\$ 58,75
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>\$ 11.000,00</b>

CONCEPTO	APORTE PROPIO	APORTE DE TERCEROS	TOTAL
Inversión Fija	\$ -	\$ 4.369,00	\$ 4.369,00
Capital de Trabajo	\$ 3.941,25	\$ 2.631,00	\$ 6.572,25
Gastos Preoperacionales	\$ 58,75	\$ -	\$ 58,75
	<b>4.000,00</b>	<b>7.000,00</b>	<b>11.000,00</b>

#### 4.1.4. Cronograma de Inversiones y Financiamiento

CONCEPTO	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	TOTAL
<b>A. INVERSIONES</b>					
<b>ACTIVO FIJO</b>					
Equipos de Computación	\$ 930,00				\$ 930,00
Muebles y Enseres	\$3.439,00				\$ 3.439,00
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>\$4.369,00</b>				<b>\$ 4.369,00</b>
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>					
Gastos Preoperacionales	\$ 58,75				\$ 58,75
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>\$ 58,75</b>				<b>\$ 58,75</b>

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>					
Capital de Trabajo		\$2.190,75	\$2.190,75	\$2.190,75	\$6.572,25
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>		\$2.190,75	\$2.190,75	\$2.190,75	<b>\$6.572,25</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$4.427,75</b>	<b>\$2.190,75</b>	<b>\$2.190,75</b>	<b>\$2.190,75</b>	<b>\$11.000,00</b>
<b>B. FINANCIAMIENTO</b>					
<b>PASIVO</b>					
Préstamo		\$7.000,00			\$ 7.000,00
<b>TOTAL PASIVO</b>		\$7.000,00			<b>\$ 7.000,00</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
Capital Social		4.000,00			\$ 4.000,00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		\$4.000,00			<b>\$ 4.000,00</b>
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL</b>		<b>\$11.000,0</b>			<b>\$11.000,00</b>
		<b>0</b>			

#### 4.1.5. Inversiones y financiamiento

CONCEPTO	PORCENTAJE
<b>A. INVERSIONES</b>	
<b>ACTIVO FIJO</b>	
Equipos de Computación	
Muebles y Enseres	
<b>TOTAL ACTIO FIJO</b>	39,72%
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>	
Gastos Pre-operacionales	
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	1%
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	

Capital de Trabajo		
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>		59,75%
<b>TOTAL ACIVO</b>	<b>\$ 11.000,00</b>	<b>100%</b>
<b>B. FINANCIAMIENTO</b>		
<b>PASIVO</b>		
Préstamo Bancario Largo Plazo		
<b>TOTAL PASIVO</b>		63%
<b>PATRIMONIO</b>		
Capital Social		
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		37%
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL</b>	<b>\$ 11.000,00</b>	<b>100%</b>

#### 4.1.6. Capital de Trabajo

CONCEPTO	MES 1	MES 2	MES 3	TOTAL
<b>ADMINISTRATIVOS</b>				
Sueldos	\$ 1.165,00	\$ 1.165,00	\$ 1.165,00	\$ 3.495,00
Aporte Patronal IESS (12,15%)	\$ 141,55	\$ 141,55	\$ 141,55	\$ 424,64
Servicios Profesionales Contabilidad	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 390,00
Servicios Profesionales Limpieza	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 180,00
Gasto Arriendo	\$ 175,00	\$ 175,00	\$ 175,00	\$ 525,00
Gasto Luz, Agua	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 180,00
Gasto Teléfono e Internet	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 150,00
Suministros de Oficina	\$ 23,01	\$ 23,01	\$ 23,01	\$ 69,03
Suministros de Limpieza	\$ 38,90	\$ 38,90	\$ 38,90	\$ 116,70
Promoción y Publicidad	\$ 127,50	\$ 127,50	\$ 127,50	\$ 382,50
Material Didáctico y Suministros Pedagógicos	\$ 49,72	\$ 49,72	\$ 49,72	\$ 149,15
<b>Subtotal Administrativos</b>	<b>\$ 2.020,67</b>	<b>\$ 2.020,67</b>	<b>\$ 2.020,67</b>	<b>\$ 6.062,02</b>

<b>FINANCIEROS</b>				
Préstamo Bancario Cuota	\$ 76,98	\$ 78,00	\$ 79,04	\$ 234,02
Interés Préstamo Cuota	\$ 93,10	\$ 92,08	\$ 91,04	\$ 276,21
<b>Subtotal Financieros</b>	<b>\$ 170,08</b>	<b>\$ 170,08</b>	<b>\$ 170,08</b>	<b>\$ 510,23</b>
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 2.190,75</b>	<b>\$ 2.190,75</b>	<b>\$ 2.190,75</b>	<b>\$ 6.572,25</b>

## 4.2. Costo

### 4.2.1. Costo Fijo

<b>COSTO FIJO</b>	
<b>SUELDOS</b>	
Operacionales	\$ 841,65
Gasto servicios profesionales	\$ 30,00
Arriendo (60%)	\$ 105,00
Teléfono e Internet (60%)	\$ 25,00
Promoción	\$ 127,50
Depreciación	\$ 28,45
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.157,60</b>

### 4.2.2. Costo Variable

<b>COSTO VARIABLE TOTAL</b>	
Material Didáctico y Suministros Pedagógicos	\$ 49,72
Luz y Agua (60%)	\$ 36,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 85,72</b>

<b>COSTO VARIABLE UNITARIO</b>	<b>\$ 4,76</b>
--------------------------------	----------------

### 4.3. Gastos

#### 4.3.1. Gastos Administrativos

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>
Sueldos	\$ 565,00
Beneficios	\$ 201,77
Aporte Patronal	\$ 68,65
Servicios (Contabilidad, Limpieza)	\$ 160,00
Arriendo (40%)	\$ 70,00
Luz y Agua (40%)	\$ 24,00
Teléfono Internet (40%)	\$ 20,00
Suministros De Oficina	\$ 23,01
Suministros De Limpieza	\$ 38,90
Depreciación	\$ 24,95
Impuestos Y Permisos	\$ 70,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.266,27</b>

#### 4.3.2. Gastos Financieros

<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>
Intereses	\$ 93,1
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 93,10</b>

### 4.4. Personal

<b>CARGO ADMINISTRATIVO</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>TOTAL AÑO (Incluido Beneficios)</b>
Gerente (medio tiempo)	\$ 365,00	\$ 5.834,67
Secretaria (medio tiempo)	\$ 200,00	\$ 3.366,60

<b>TOTAL ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$</b>	<b>565,00</b>	<b>\$</b>	<b>9.201,27</b>
------------------------------	-----------	---------------	-----------	-----------------

<b>CARGO OPERATIVOS</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>TOTAL AÑO (Incluido Beneficios)</b>
Docente 1 (medio tiempo)	\$ 200,00	\$ 3.366,60
Docente 2 (medio tiempo)	\$ 200,00	\$ 3.366,60
Psicólogo (medio tiempo)	\$ 200,00	\$ 3.366,60
<b>TOTAL OPERATIVOS</b>	<b>\$ 600,00</b>	<b>\$ 10.099,80</b>

<b>TOTAL PERSONAL</b>	
<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>TOTAL AÑO (Incluido Beneficios)</b>
<b>\$ 1.165,00</b>	<b>\$ 19.301,07</b>

### **Beneficios Sociales**

<b>CARGO ADMINISTRATIVO</b>	<b>TOTAL AÑO</b>	<b>DECIMO III</b>	<b>DECIMO O IV</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>APORTE PATRONAL</b>
Gerente (medio tiempo)	\$ 4.380,00	\$ 365,00	\$ 75,00	\$ 182,50	\$ 532,17
Secretaria (medio tiempo)	\$ 2.400,00	\$ 200,00	\$ 375,00	\$ 100,00	\$ 291,60
<b>TOTAL BENEFICIOS EN EL AÑO</b>		<b>\$ 565,00</b>	<b>\$ 750,00</b>	<b>\$ 282,50</b>	<b>\$ 823,77</b>
<b>TOTAL BENEFICIOS PRORATEO MENSUAL</b>		<b>\$ 47,08</b>	<b>\$ 62,50</b>	<b>\$ 23,54</b>	<b>\$ 68,65</b>

<b>CARGO OPERATIVOS</b>	<b>TOTAL AÑO</b>	<b>DECIMO III</b>	<b>DECIMO O IV</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>APORTE PATRONAL</b>
Docente 1 (medio tiempo)	\$ 2.400,00	\$ 200,00	\$ 375,00	\$ 100,00	\$ 291,60
Docente 2 (medio tiempo)	\$ 2.400,00	\$ 200,00	\$ 75,00	\$ 100,00	\$ 291,60
Psicólogo (medio tiempo)	\$ 2.400,00	\$ 200,00	\$ 75,00	\$ 100,00	\$ 291,60
<b>TOTAL BENEFICIOS EN EL AÑO</b>		<b>\$ 600,00</b>	<b>\$ 125,00</b>	<b>\$ 300,00</b>	<b>\$ 874,80</b>
<b>TOTAL BENEFICIOS PRORATEO MENSUAL</b>		<b>\$ 50,00</b>	<b>\$ 93,75</b>	<b>\$ 25,00</b>	<b>\$ 72,90</b>

## 4.5. Depreciación

### 4.5.1. Depreciación Área Administrativa

<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>%</b>	<b>VALOR A</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>
	<b>DEPREC</b>	<b>DEPRECIAR</b>	<b>N ANUAL</b>	<b>N MENSUAL</b>
Computador de Escritorio	33%	\$ 400,00	\$ 132,00	\$ 11,00
Impresora	33%	\$ 65,00	\$ 21,45	\$ 1,79
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 153,45</b>	<b>\$ 12,79</b>

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>%</b>	<b>VALOR A</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>
	<b>DEPREC</b>	<b>DEPRECIAR</b>	<b>N ANUAL</b>	<b>N MENSUAL</b>
		<b>R</b>		
Counter de recepción	10%	\$ 180,00	\$ 18,00	\$ 1,50
Sillas giratorias	10%	\$ 90,00	\$ 9,00	\$ 0,75
Juego de Sala	10%	\$ 600,00	\$ 60,00	\$ 5,00
Estación de trabajo en L	10%	\$ 200,00	\$ 20,00	\$ 1,67
Sillas de visita oficina	10%	\$ 300,00	\$ 30,00	\$ 2,50
Archivador metálico	10%	\$ 89,00	\$ 8,90	\$ 0,74
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 145,90</b>	<b>\$ 12,16</b>

<b>TOTAL DEPRECIACIÓN ÁREA ADMINISTRATIVA</b>	
Depreciación Anual	<b>\$ 299,35</b>
Depreciación Mensual	<b>\$ 24,95</b>

#### 4.5.2. Depreciación Área Pedagógica

<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>% DEPRE C.</b>	<b>VALOR A DEPRECIAR</b>	<b>DEPRECIACI ÓN ANUAL</b>	<b>DEPRECIA CIÓN MENSUAL</b>
Computador de escritorio	33%	\$ 400,00	\$ 132,00	\$ 11,00
Impresora	33%	\$ 65,00	\$ 21,45	\$ 1,79
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 153,45</b>	<b>\$ 12,79</b>

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>% DEPRE C.</b>	<b>VALOR A DEPRECIAR</b>	<b>DEPRECIACI ÓN ANUAL</b>	<b>DEPRECIA CIÓN MENSUAL</b>
Mesas para 6 personas	10%	\$ 390,00	\$ 39,00	\$ 3,25
Sillas Giratorias	10%	\$ 60,00	\$ 6,00	\$ 0,50
Escritorios cajonera metálica	10%	\$ 200,00	\$ 20,00	\$ 1,67
Pizarrones tiza líquida 1.50cm 1.20cm	10%	\$ 124,00	\$ 12,40	\$ 1,03
Estanterías graduables	10%	\$ 160,00	\$ 16,00	\$ 1,33
Pupitres escolares mesa y silla	10%	\$ 946,00	\$ 94,60	\$ 7,88
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 188,00</b>	<b>\$ 15,67</b>

<b>TOTAL DEPRECIACIÓN ÁREA PEDAGÓGICA</b>	
Depreciación Anual	<b>\$ 341,45</b>
Depreciación Mensual	<b>\$ 28,45</b>

<b>TOTAL DEPRECIACIONES</b>	
Depreciación Anual	<b>640,80</b>
Depreciación Mensual	<b>53,4</b>

#### 4.6. Flujo de caja

CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>						
Ventas	-	\$ 29.822,98	\$ 31.044,23	\$ 32.289,37	\$ 33.558,70	\$ 34.852,58
<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>	-	\$ 29.822,98	\$ 31.044,23	\$ 32.289,37	\$ 33.558,70	\$ 34.852,58
<b>B. EGRESOS OPERACIONALES</b>						
Costo Operativo	-	\$ 10.099,80	\$ 10.279,12	\$ 10.410,73	\$ 10.544,02	\$ 11.284,17
Gastos Administración	-	\$ 19.347,37	\$ 19.626,89	\$ 19.862,76	\$ 20.101,47	\$ 20.343,07
<b>TOTAL EGRESOS OPERACIONALES</b>	-	\$ 29.447,17	\$ 29.906,02	\$ 30.273,49	\$ 30.645,50	\$ 31.627,24
<b>C. Flujo Operacional (A-B)</b>	-	\$ 375,81	\$ 1.138,21	\$ 2.015,88	\$ 2.913,20	\$ 3.225,34
<b>D. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Crédito a Largo Plazo	\$ 7.000,00	-	-	-	-	-
Aporte de Capital	\$ 4.000,00	-	-	-	-	-
<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	\$ 11.000,00	-	-	-	-	-
<b>E. EGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Pago de Interés Crédito Largo Plazo	\$ -	\$ 1.046,54	\$ 875,70	\$ 675,50	\$ 440,91	\$ 166,01
Pago de Crédito Largo Plazo	\$ -	\$ 994,39	\$ 1.165,23	\$ 1.365,43	\$ 1.600,02	\$ 1.874,92
Equipos de Computación	\$ 930,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Muebles y Enseres	\$ 3.439,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos Preoperacionales	\$ 58,75	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES</b>	\$ 4.427,75	\$ 2.040,93	\$ 2.040,93	\$ 2.040,93	\$ 2.040,93	\$ 2.040,93
<b>F. Flujo no Operacional (D-E)</b>	\$ 6.572,25	\$ -2.040,93	\$ -2.040,93	\$ -2.040,93	\$ -2.040,93	\$ -2.040,93

<b>G. Flujo Neto Generado (C+F)</b>	\$ 6.572,25	\$ -1.665,22	\$ -902,72	\$ -25,05	\$ 872,27	\$ 1.184,41
<b>H. Saldo Inicial de Caja</b>	\$ -	\$ 6.572,25	\$ 4.907,03	\$ 4.004,31	\$ 3.979,26	\$ 4.851,53
<b>I. Saldo Final de Caja</b>	\$ 6.572,25	\$ 4.907,03	\$ 4.004,31	\$ 3.979,26	\$ 4.851,53	\$ 6.035,93

#### 4.7. Estado de Resultados

INGRESOS	PRE CIO	MES1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
<b>INGRESOS CUROS</b>													
DEMANDA		18	18	18	18	18	18	12	12	18	18	18	18
<b>TOTAL INGRESOS 1</b>	\$144, 23	\$ 2.596,14	\$ 2.596,14	\$ 2.596,14	\$ 2.596,14	\$ 2.596,14	\$ 2.596,14	\$ 2.596,14	\$ 2.596,14	\$ 2.596,14	\$ 2.596,14	\$ 2.596,14	\$ 2.596,14
<b>INGRESOS SEVICIO HORAS</b>													
DEMANDA		4	4	4	4	4	4	2	2	4	4	4	4
<b>TOTAL INGRESOS 2</b>	\$9,09	\$ 36,36	\$ 36,37	\$ 36,36	\$ 36,36	\$ 36,36	\$ 36,36	\$ 18,18	\$ 18,18	\$ 36,36	\$ 36,36	\$ 36,36	\$ 36,36
<b>TOTAL INGRESOS MENSUALES</b>		<b>\$2.632,5</b>	<b>\$2.632,5</b>	<b>\$2.632,5</b>	<b>\$2.632,5</b>	<b>\$2.632,5</b>	<b>\$2.632,5</b>	<b>\$1.748,94</b>	<b>\$1.748,94</b>	<b>\$2.632,5</b>	<b>\$2.632,5</b>	<b>\$2.632,5</b>	<b>\$2.632,5</b>
<b>COSTOS Y GASTOS</b>													
<b>COSTOS OPERACIONALES</b>													
SUELDOS		\$600,00	\$ 600,00	\$600,00	\$ 600,00	\$600,00	\$600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$600,00	\$ 600,00	\$600,00
BENEFICIOS		\$168,75	\$ 168,75	\$ 168,75	\$ 168,75	\$ 168,75	\$ 168,75	\$ 168,75	\$ 168,75	\$ 168,75	\$ 168,75	\$ 168,75	\$168,75
APORTE PATRONAL		\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90
<b>TOTAL COSTO OPERATIVO</b>		<b>\$841,65</b>	<b>\$ 841,65</b>	<b>\$ 841,65</b>	<b>\$ 841,65</b>	<b>\$ 841,65</b>	<b>\$ 841,65</b>	<b>\$ 841,65</b>	<b>\$ 841,65</b>	<b>\$ 841,65</b>	<b>\$ 841,65</b>	<b>\$ 841,65</b>	<b>\$ 41,65</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>													
SUELDOS		\$565,00	\$565,00	\$565,00	\$ 565,00	\$ 565,00	\$565,00	\$565,00	\$ 565,00	\$ 565,00	\$ 565,00	\$ 565,00	\$565,00
BENEFICIOS		\$133,13	\$133,13	\$133,13	\$ 133,13	\$ 133,13	\$ 133,13	\$ 133,13	\$ 133,13	\$133,13	\$ 133,13	\$ 133,13	\$133,13
APORTE PATRONAL		\$ 68,65	\$ 68,65	\$ 68,65	\$ 68,65	\$ 68,65	\$ 68,65	\$ 68,65	\$ 68,65	\$ 68,65	\$ 68,65	\$ 68,65	\$ 68,65

<b>SERVICIOS (CONTABILIDAD, LIMPIEZA)</b>	\$190,00	\$190,00	\$190,00	\$190,00	\$190,00	\$190,00	\$190,00	\$190,00	\$190,00	\$190,00	\$190,00	\$190,00
<b>ARRIENDO</b>	\$175,00	\$175,00	\$175,00	\$175,00	\$175,00	\$175,00	\$175,00	\$175,00	\$175,00	\$175,00	\$175,00	\$175,00
<b>LUZ y AGUA</b>	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00
<b>TELÉFONO INTERNET</b>	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$50,00
<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>	\$23,01	\$23,01	\$23,01	\$23,01	\$23,01	\$23,01	\$23,01	\$23,01	\$23,01	\$23,01	\$23,01	\$23,01
<b>PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD</b>	\$127,50	\$127,50	\$127,50	\$127,50	\$127,50	\$127,50	\$127,50	\$127,50	\$127,50	\$127,50	\$127,50	\$127,50
<b>DEPRECIACIÓN</b>	\$53,40	\$53,40	\$53,40	\$53,40	\$53,40	\$53,40	\$53,40	\$53,40	\$53,40	\$53,40	\$53,40	\$53,40
<b>IMPTOS Y PERMISOS</b>	\$70,00	\$70,00	\$70,00	\$70,00	\$70,00	\$70,00	\$70,00	\$70,00	\$70,00	\$70,00	\$70,00	\$70,00
<b>VARIOS E IMPREVISTOS</b>	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRAT.</b>	<b>\$1.665,68</b>	<b>\$1.665,68</b>	<b>\$1.665,68</b>	<b>\$1.665,68</b>	<b>\$1.665,68</b>	<b>\$1.665,68</b>	<b>\$1.665,68</b>	<b>\$1.665,68</b>	<b>\$1.665,68</b>	<b>\$1.665,68</b>	<b>\$1.665,68</b>	<b>\$1.665,68</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>												
<b>INTERESES</b>	\$93,10	\$92,08	\$91,04	\$89,99	\$88,92	\$87,84	\$86,75	\$85,64	\$84,52	\$83,38	\$82,23	\$81,06
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>\$93,10</b>	<b>\$92,08</b>	<b>\$91,04</b>	<b>\$89,99</b>	<b>\$88,92</b>	<b>\$87,84</b>	<b>\$86,75</b>	<b>\$85,64</b>	<b>\$84,52</b>	<b>\$83,38</b>	<b>\$82,23</b>	<b>\$81,06</b>
<b>UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO</b>	<b>\$32,07</b>	<b>\$33,09</b>	<b>\$34,13</b>	<b>\$35,18</b>	<b>\$36,25</b>	<b>\$37,33</b>	<b>\$- 845,14</b>	<b>\$- 844,03</b>	<b>\$40,65</b>	<b>\$41,79</b>	<b>\$42,94</b>	<b>\$44,11</b>

#### 4.8. Costo de Oportunidad

RECURSOS	VALOR MONETARIO	% COMPOSICIÓN	TASA / PONDERACIÓN	VALOR PONDERADO
Propio	4.000,00	36%	11,00%	4,00%
Financiado	7.000,00	64%	15,96%	10,16%
	<b>11.000,00</b>	<b>100%</b>		<b>14,16%</b>

La inversión inicial que requiere el proyecto para iniciar su funcionamiento es de \$11.000 dólares, los cuales incluyen: inversión fija, inversión diferida, capital de trabajo; para cubrir este valor se accedió a un crédito (préstamo de consumo para microempresa) de \$7.000 dólares en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tulcán a una tasa efectiva del 15.96%. A la vez el inversionista aportó con capital propio por \$4.000 dólares, el mismo que tiene expectativas de rentabilidad sobre ese valor por un 11% de rendimiento en otra opción en el mercado. El costo ponderado que engloba al financiamiento y al aporte de capital propio es de 14,16%, es decir el costo de financiar los \$11.000 dólares.

#### 4.9. Tasa de descuento con financiamiento

CK		<b>14,16%</b>
INFLACIÓN		1,13%
TD	$(1+CK)*(1+I)-1$	
TD		15,45%

La tasa de descuento está tomada en cuenta a partir del costo promedio del capital y la inflación; el 15,45% representa la tasa de rendimiento mínima que se espera obtener en el proyecto.

#### 4.10. Tasa interna de retorno TIR, Valor actual neto VAN

Inversión inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	% TIR	VAN
- 11.000,00	4.907,03	4.004,31	3.979,26	4.851,53	6.035,93	31%	4.515,74

Para el cálculo de la TIR y el Van es necesario determinar el saldo final del flujo de caja de cada periodo. La rentabilidad real de la inversión de \$11.000 dólares a valores actuales está representada por el 31%, es decir es el beneficio que tendrá el dinero que permanece inmerso en este proyecto.

El valor actual neto de \$ 4.515,74 dólares representa la ganancia que el proyecto producirá en comparación al beneficio que se puede generar empleando otras opciones de inversión, al ser un valor positivo refleja una buena elección para una inversión.

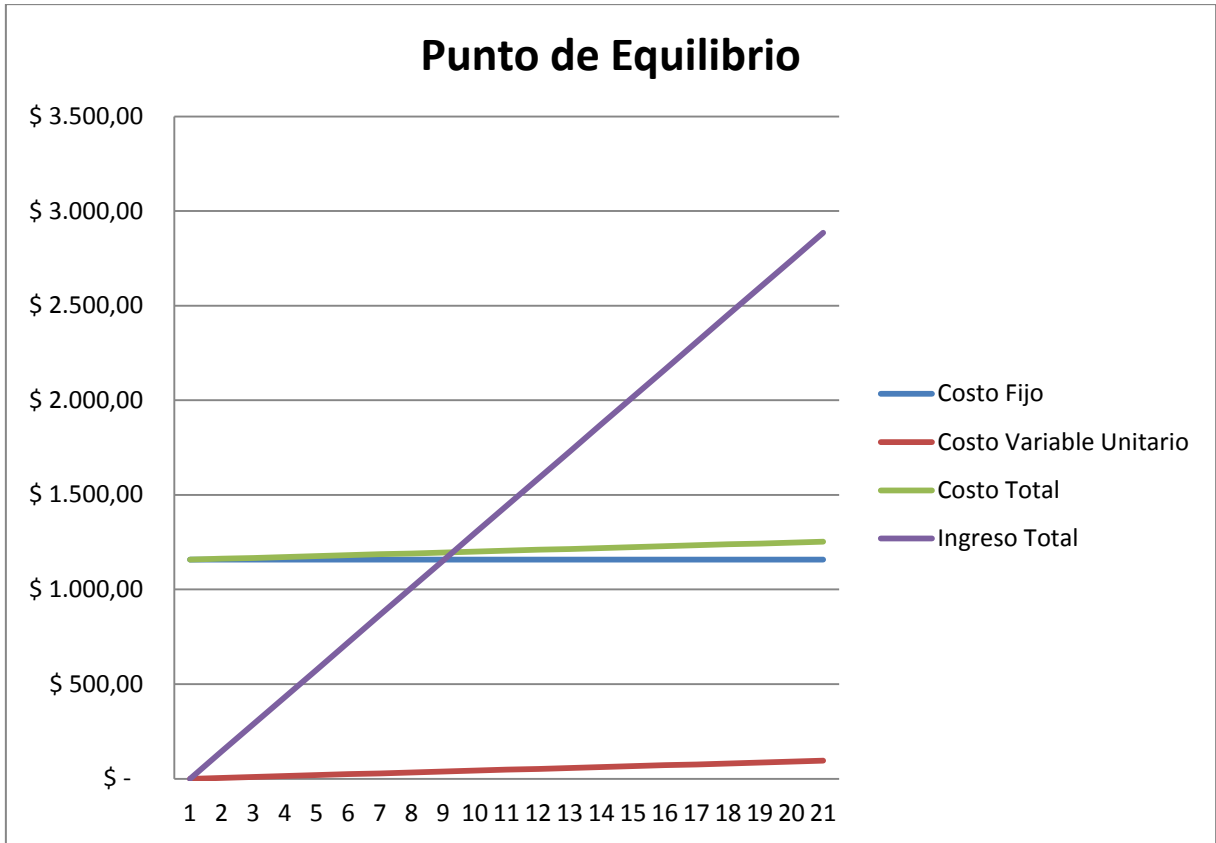
#### 4.11. Periodo de recuperación de la inversión

AÑO	FLUJO NETO	FLUJO ACUMULADO
0	- 11.000,00	- 11.000,00
1	4.907,03	- 6.092,97
2	4.004,31	- 2.088,66
3	3.979,26	<b>1.890,60</b>
4	4.851,53	<b>6.742,13</b>
5	6.035,93	<b>12.778,06</b>

El periodo de recuperación de la inversión para este proyecto y de acuerdo a sus flujos netos y acumulados de efectivo se da entre el segundo y tercer año de funcionamiento de la empresa.

#### 4.12. Punto de equilibrio

<b>Unidades</b>	<b>Costo Fijo</b>	<b>Costo Variable</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Ingreso Total</b>
		<b>Total</b>		
0	\$ 1.157,60	\$ -	\$ 1.157,60	\$ -
1	\$ 1.157,60	\$ 4,76	\$ 1.162,37	\$ 144,23
2	\$ 1.157,60	\$ 9,52	\$ 1.167,13	\$ 288,45
3	\$ 1.157,60	\$ 14,29	\$ 1.171,89	\$ 432,68
4	\$ 1.157,60	\$ 19,05	\$ 1.176,65	\$ 576,90
5	\$ 1.157,60	\$ 23,81	\$ 1.181,41	\$ 721,13
6	\$ 1.157,60	\$ 28,57	\$ 1.186,18	\$ 865,35
7	\$ 1.157,60	\$ 33,33	\$ 1.190,94	\$ 1.009,58
8	\$ 1.157,60	\$ 38,10	\$ 1.195,70	\$ 1.153,80
9	\$ 1.157,60	\$ 42,86	\$ 1.200,46	\$ 1.298,03
10	\$ 1.157,60	\$ 47,62	\$ 1.205,22	\$ 1.442,25
11	\$ 1.157,60	\$ 52,38	\$ 1.209,99	\$ 1.586,48
12	\$ 1.157,60	\$ 57,14	\$ 1.214,75	\$ 1.730,70
13	\$ 1.157,60	\$ 61,91	\$ 1.219,51	\$ 1.874,93
14	\$ 1.157,60	\$ 66,67	\$ 1.224,27	\$ 2.019,15
15	\$ 1.157,60	\$ 71,43	\$ 1.229,03	\$ 2.163,38
16	\$ 1.157,60	\$ 76,19	\$ 1.233,80	\$ 2.307,60
17	\$ 1.157,60	\$ 80,95	\$ 1.238,56	\$ 2.451,83
18	\$ 1.157,60	\$ 85,72	\$ 1.243,32	\$ 2.596,05
19	\$ 1.157,60	\$ 90,48	\$ 1.248,08	\$ 2.740,28
20	\$ 1.157,60	\$ 95,24	\$ 1.252,84	\$ 2.884,50



El punto de equilibrio en unidades monetarias se genera al brindar el servicio de apoyo académico en modalidad curso permanente a 8 niños, generando un ingreso de \$1.153,80 dólares, frente a un costo total de \$1.195,70 dólares.

## CONCLUSIONES

Los centros de servicios profesionales de enseñanza que se encuentran en la ciudad de Ibarra no tienen énfasis en el apoyo académico integro, ni una organización administrativa definida, ya que se manejan de forma empírica y en un espacio físico reducido e inadecuado para los estudiantes, además el servicio que brindan no se enfoca totalmente al apoyo académico integral.

En la ciudad de Ibarra existen 12.132 familias con estrato socioeconómico alto, medio alto y medio, de las cuales el 95% enviarían a sus hijos a recibir ayuda académica, esto refleja que los padres de familia están de acuerdo con la apertura de un centro exclusivo para el apoyo académico en la ciudad, de esta manera se justifica la factibilidad de este proyecto investigativo.

El lugar de funcionamiento del centro de apoyo académico será en el barrio La Victoria, de la ciudad de Ibarra, ya que tiene la disponibilidad de factores como, espacio físico para arrendamiento, vías que conectan al norte y sur de la ciudad, servicios básicos, mismos que son necesarios para el buen funcionamiento del negocio.

El personal que laborará en el centro de apoyo académico será calificado y certificado profesionalmente, además deberá contar con experiencia relacionada al servicio, el número de personas que colaboraran en el área operativa son tres, además se cuenta con personal administrativo, con funciones previamente establecidas.

La inversión del proyecto está dividida en: inversión fija, inversión diferida, y capital de trabajo por un valor total de \$11.000 dólares, esta inversión está constituida el 64% por aporte de terceros, mediante un crédito de consumo a microempresa, y el 36% es un aporte propio.

El resultado de la tasa interna de retorno TIR 28%, es mayor a la tasa de descuento 15,45%, lo cual nos indica que el proyecto generará mejor rentabilidad a la que produciría el capital con otras alternativas de inversión, además es mayor al costo de financiamiento del proyecto. El periodo de recuperación del capital es entre el segundo y tercer año de funcionamiento del negocio.

## **RECOMENDACIONES**

Para brindar un servicio de enseñanza la instalación física es fundamental para la buena prestación del servicio, y es necesario establecer cupos mínimos y máximos de estudiantes evitando la saturación del espacio físico, además se debe definir una estructura administrativa interna.

Iniciar el funcionamiento del centro de apoyo académico para Educación General Básica en la Ciudad de Ibarra.

En el transcurso del funcionamiento del centro, simultáneamente con el aumento de la demanda, buscar un lugar más amplio, con áreas verdes, que este situado en el mismo barrio, aprovechando los medios existentes en este sector.

Capacitar continuamente al personal operativo y administrativo de la empresa, conforme con lo requerido por la demanda, y actualizarles en conocimientos y técnicas pedagógicas.

La inversión debe ser congruente con la demanda y ajustarse dependiendo de la necesidad del negocio, se sugiere analizar diferentes instituciones financieras y sus líneas de crédito para elegir cual financiará la inversión.

Innovar y mejorar constantemente el servicio propuesto, con nuevos profesionales especializados en educación y nuevas técnicas de aprendizaje, que aporten al crecimiento del negocio.

## BIBLIOGRAFÍA

- Diccionario Etimológico. (2017). *Etimologías*. Obtenido de Etimologías:  
<http://etimologias.dechile.net/?educar>
- Academia Infoestudio . (s.f.). Obtenido de Academia Infoestudio :  
<http://academiainfoestudio.es/importancia-de-las-clases-de-apoyo-escolar/>
- Ajenjo, A. D. (2004). Plan de Negocios. En A. Ajenjo, *Dirección y Gestión de Proyectos un enfoque practico* (págs. 42,43). España: Ra - Ma.
- Alcaraz, R. (2006). El emprendedor de éxito. En R. Alcaraz, *El emprendedor de éxito* (pág. 17). México: McGraw-Hill.
- Alexandre Ventura, António Neto, Jorge Adelino Costa & Sara Azevedo. (10 de Febrero de 2006). *Ugr*. Obtenido de Ugr:  
<https://www.ugr.es/~recfpro/rev102ART2.pdf>
- Araujo Arévalo, D. (2012). *Proyecto de inversión; análisis, formulación y evaluación práctica*. México: Trillas.
- Arboleda Velez , G. (2001). *Proyectos Formulación, Evaluación y Control* (Cuarta edición ed.). Cali: AC Editores.
- Archivo Maestro de Instituciones Educativas . (22 de 03 de 2017). Obtenido de Archivo Maestro de Instituciones Educativas : <https://educacion.gob.ec/amie/>
- Avila, J. (2007). Estado de Pérdidas y Ganancias o Estado de Resultados. En J. Avila, *Introducción a la Contabilidad* (págs. 68-70). México: Umbral .
- Baca, G. (2013). *Evaluación de Proyectos* (Séptima edición ed.). México: Mc Graw Hill.
- BACA, U. G. (2013). Análisis de los precios. En G. B. Urbina, *Evaluación de proyectos* (págs. 61-62). México: McGrawHill.
- Bravo Valdivieso, M. (2008). *Contabilidad General* (Octava ed.). Quito: NUEVODIA.
- Camarero, A. (10 de Abril de 2014). Con un hijo basta. *Semana*, pág. 14.

- Casals, R. (2011). La comunicación con la escuela . En R. Casals, *Prevenir el fracaso escolar desde casa* (pág. 83). Barcelona : GRAÓ.
- Centro de Apoyo Escolar.* (s.f.). Obtenido de Centro de Apoyo Escolar: [http://centrodeapoyoescolarescuelaparapadresescuelaparahijos.mex.tl/498200\\_Servicios.html](http://centrodeapoyoescolarescuelaparapadresescuelaparahijos.mex.tl/498200_Servicios.html)
- Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Ecoe.
- Díaz, Medellín, Ortega, Santana, González, Oñate & Baca. (2009). *Proyectos Formulación y criterios de evaluación*. Bogotá: Alfaomega.
- Dirección Nacional de Análisis e Información Educativa.* (Noviembre de 2016). Obtenido de Dirección Nacional de Análisis e Información Educativa: <https://educacion.gob.ec/>
- Durkheim, É. (1975). Educación . En É. Durkheim, *Educación y sociedad* (págs. 72-74). Barcelona.
- Durón García, C. (2014). Características de un Plan de Negocios. En C. D. García, *El plan de negocios para la industria restaurantera* (pág. 31). México: Trillas.
- DURÒN, C. (2010). Plan de negocios. En C. DURÒN, *El plan de negocios para la industria RESTAURANtera* (págs. 58-65). Trillas.
- Educativa, I. d. (1 de 12 de 2016). *Instituto de Evaluación Educativa* . Obtenido de Instituto de Evaluación Educativa : <http://www.evaluacion.gob.ec/>
- Enciclopedia de Pedagogía y Psicología* . (1997). Barcelona: Trebol.
- Enrique Martínez, Salanova Sánchez. (2011). *Educomunicacion*. Obtenido de Educomunicacion: <http://educomunicacion.es/didactica/0071tecnologiaaulas.htm>
- Flórez Uribe, J. A. (2015). Estudio Técnico. En F. Juan, *Plan de negocios para pequeñas empresas* (Segunda Edición ed.). Bogotá: Ediciones de la U.
- Fullana & Paredes. (2008). *Manual de Contabilidad de Costes*. España: Delta.

- González, C. D. (2003). *Costos Históricos* (Vigésima primera Edición ed.). México: Thomson.
- Hargadon & Múnera. (1985). *Contabilidad de Costos* (Segunda Edición ed.). Bogotá: Norma.
- Hernández Hernández & Hernández. (2008). *Formulación y Evaluación de proyectos de inversión* (Quinta ed.). México: CENGAGE.
- Hernández, A., & Hernández, A. (2002). *Formulación y Evaluación de proyectos de Inversión* (Cuarta Edición ed.). México: ECAFSA.
- Ildefonso, E. (2012). *Mix de Marketing* (Cuarta Edición ed.). Madrid: ESIC.
- Individual, E. (Mayo de 2011). *BlogsPot*. Obtenido de BlogsPot: <http://educacion-individual.blogspot.com/2011/05/que-es-es-apoyo-esacolar.html>
- INEC. (31 de 12 de 2016). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>
- INEVAL, I. N. (2016). *Instituto Nacional de Evaluación Educativa*. Obtenido de Instituto Nacional de Evaluación Educativa: <http://www.evaluacion.gob.ec/resultados/descarga-de-datos>
- Instituto Crea*. (s.f.). Obtenido de Instituto Crea: <http://institutocrea.es/>
- Juan, D. A. (2007). La falta de atención de los padres crea hijos con bajo rendimiento escolar (Educación primaria). *AxooS*, 1 -5.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Principios de Marketing* (Doceava ed.). Madrid: Pearson.
- Lamb, Hair y McDaniel. (2012). La mezcla del marketing. En J. H. Charles Lamb, *Marketing* (11 ed., págs. 47-49). México: Cengage.
- Lara, B. (2010). *Cómo elaborar proyectos de inversión : Paso a paso*. Quito: Oseas Espin.
- LARA, B. (2014). *Cómo Elaborar Proyectos de Inversión paso a paso*. Quito: Isbn.

- Loja, M. d. (1 de 1 de 2017). *CENTRO "SAN JUAN BOSCO"*. Obtenido de CENTRO "SAN JUAN BOSCO": <http://www.loja.gob.ec/contenido/centro-san-juan-bosco>
- MARTINELLI, M. (1998). Centro de Apoyo Escolar CAE. En M. MARTINELLI, *Psicología en el campo de la educación* (págs. 58-60). México: Publicaciones Educativas.
- Méndez, R. (2010). *Formulación y Evaluación de proyectos, enfoque para emprendedores* (Sexta Edición ed.). Bogotá: Quad/ Graphics.
- Ministerio de Educación. (14 de Noviembre de 2016). *Ministerio de Educación*. Obtenido de Ministerio de Educación: <https://educacion.gob.ec/>
- Mokaté, K. M. (2004). *Evaluación Financiera de proyectos de inversión* (Segunda ed.). Bogotá: Alfaomega.
- MORRISON, G. (2005). Tipos de programas de atención al niño. En G. Morrison, *Educación Infantil* (pág. 167). Madrid: Pearson.
- Ortega Castro , A. (2006). *Proyectos de Inversión*. Mexico: CECSA.
- París, A. (8 de Mayo de 2013). *Educar para cambiar*. Obtenido de Educar para cambiar: <http://educarparacambiar.blogspot.com/2013/05/la-importancia-del-apoyo-escolar-en-los.html>
- Pérez, M. (21 de Octubre de 2008). *Mail x Mail*. Obtenido de Mail x Mail: <http://www.mailxmail.com/curso-tutorias/tutorias-tarea-dirigida>
- Picardo, O. (2005). La Educación. En O. Picardo, *Diccionario Enciclopédico de Ciencias de la Educación* (págs. 93-100). El Salvador: ISBN.
- Polimeni, Fabozzi & Adelberg. (1994). *Contabilidad de Costos* (Tercera Edición ed.). Colombia : McGrawHill.
- Porter, M. (1987). *Ventaja Competitiva* (Sexta ed.). México: PATRIA.
- Romero, J., & Lavigne, L. (2004). Dificultades en el Aprendizaje . En J. Romero, & L. Lavigne, *Dificultades en el Aprendizaje: Unificación de Criterios Diagnósticos* (págs. 7-12). Junta de Andalucía.

- Sapag Chain, N. (2011). *Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación* (Segunda ed.). Chile: Pearson.
- SENESCYT. (4 de 2 de 2017). *SENESCYT*. Obtenido de SENESCYT: <http://www.senescyt.gob.ec/web/guest/consultas>
- Torres, R. M. (12 de 3 de 2015). *Propuesta de la mesa de educación*. Obtenido de <http://www.filo.uba.ar/contenidos/carreras/educa/catedras/educacion1/sitio/Ecuador.htm>: <http://www.filo.uba.ar>
- TORRES, Y. (2006). Las estrategias metodológicas. En Y. Torres, *Currículo del primer año de Educación Básica* (págs. 113-122). Loja: UTPL.
- Universal, E. (10 de Agosto de 2012). *El Universal*. Obtenido de El Universal: <http://www.eluniversal.com.co/suplementos/viernes/la-importancia-del-arte-en-la-educacion-87023>
- Waece, A. (2003). *Diccionario Pedagógico*. Obtenido de Diccionario Pedagógico: <http://waece.org/diccionario/index.php>
- Wipfler, P. (2010). *Hand in Hand* . Obtenido de Hand in Hand : <https://www.handinhandparenting.org/article/como-ayudar-a-los-ninos-con-dificultades-de-la-escuela/>
- ZABALA, M. (2008). Aspectos generales. En M. Zabala, *Didáctica de la educación infantil* (págs. 1-2). Madrid: Narcea.

**ANEXOS**

**Anexo 1 Plan de Negocios**



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR  
SEDE IBARRA  
“PUCE-SI”**

**ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL  
“ENCI”**

**PLAN DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

***“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE  
APOYO ACADÉMICO PARA NIÑOS DE EDUCACIÓN BÁSICA EN  
LA CIUDAD DE IBARRA.”***

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORÍA CPA.**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: Gestión Contable, Financiera y Tributaria E.2**

**AUTORA: OÑATE POZO JÉSSICA ALEXANDRA**

**IBARRA, SEPTIEMBRE, 2016**

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

ÍNDICE DE CONTENIDOS .....	143
1. NOMBRE DEL PROYECTO .....	145
2. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES .....	145
3. JUSTIFICACIÓN .....	148
4. OBJETIVOS .....	149
4.1. OBJETIVO GENERAL.....	149
4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	150
5. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO .....	150
5.1. ÍNDICE DE CONTENIDOS .....	151
6. ORGANIZACIÓN METODOLÓGICA.....	156
6.1. MÉTODOS GENERALES.....	156
6.1.1. Método Inductivo.....	156
6.1.2. Método Deductivo .....	156
6.1.3. Método analítico – sintético.....	156
6.2. TÉCNICAS .....	157
6.2.1. Observación .....	157
6.2.2. Encuesta .....	157
6.2.3. Entrevista .....	157
6.3. INSTRUMENTOS .....	157
6.3.1. Ficha de Observación .....	157
6.3.2. Cuestionario .....	158
6.3.3. Video.....	158
6.4. MATRIZ DE RELACIÓN .....	159
7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES .....	160
8. RECURSOS.....	161
8.1. FINANCIAMIENTO.....	161
9. FUENTES DE INFORMACIÓN .....	162

## **ÍNDICE DE FIGURAS**

Figura N <sup>a</sup> 1: Árbol de problemas .....	147
Figura N <sup>a</sup> 2: Matriz de Relación .....	159
Figura N <sup>a</sup> 3: Cronograma de Actividades .....	160

## **ÍNDICE DE TABLAS**

Tabla N <sup>o</sup> 1: Recursos .....	161
--	-----

## **1. NOMBRE DEL PROYECTO**

Plan de negocios para la creación de un centro de apoyo académico para niños de educación básica en la ciudad de Ibarra.

## **2. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES**

Según el Instituto Nacional de Evaluación Educativa cada año se realiza las pruebas “Ser Estudiante”, las mismas que reconocen las características de los alumnos en relación con sus saberes y permite conocer en qué situación se encuentran con base en los estándares de aprendizaje de cada nivel. La población objetivo son niños y niñas de cuarto, séptimo y décimo grado de Educación General Básica. (INEVAL, 2016)

Las pruebas realizadas por el INEVAL, Evaluación Ser Estudiante Ciclo 2013-2014 en la ciudad de Ibarra arrojó un promedio general de 752 sobre 1000 puntos, teniendo menor puntaje en área de Matemáticas y Estudios Sociales, alcanzando el nivel de “Elemental” en la cualificación general, la cual va de (700 a 800 puntos), esto de acuerdo con (INEVAL, 2016).

Según una observación realizada en la ciudad de Ibarra existe una baja oferta de centros de apoyo académico que brinden formación integral y personalizada para niños de educación básica, en donde se fusionen diferentes actividades, académicas y lúdicas las mismas que contribuyan al desarrollo afectivo, social, emocional y principalmente a mejorar los desfases académicos del niño.

Un centro de apoyo académico necesita contar con el personal adecuado para la instrucción, que conjuntamente mantengan una experiencia en cuanto a actividades académicas y lúdicas con niños de estas edades. Lo cual no se cumple en los centros de apoyo existentes en la ciudad de Ibarra.

En la actualidad es mayor el número de familias en las cuales padre y madre salen diariamente de casa a trabajar, y no disponen de tiempo completo para el cuidado de sus hijos, esto hace que los niños no cuenten con la supervisión necesaria para el cumplimiento de las actividades fuera de clase, sea estas académicas o recreativas, es por

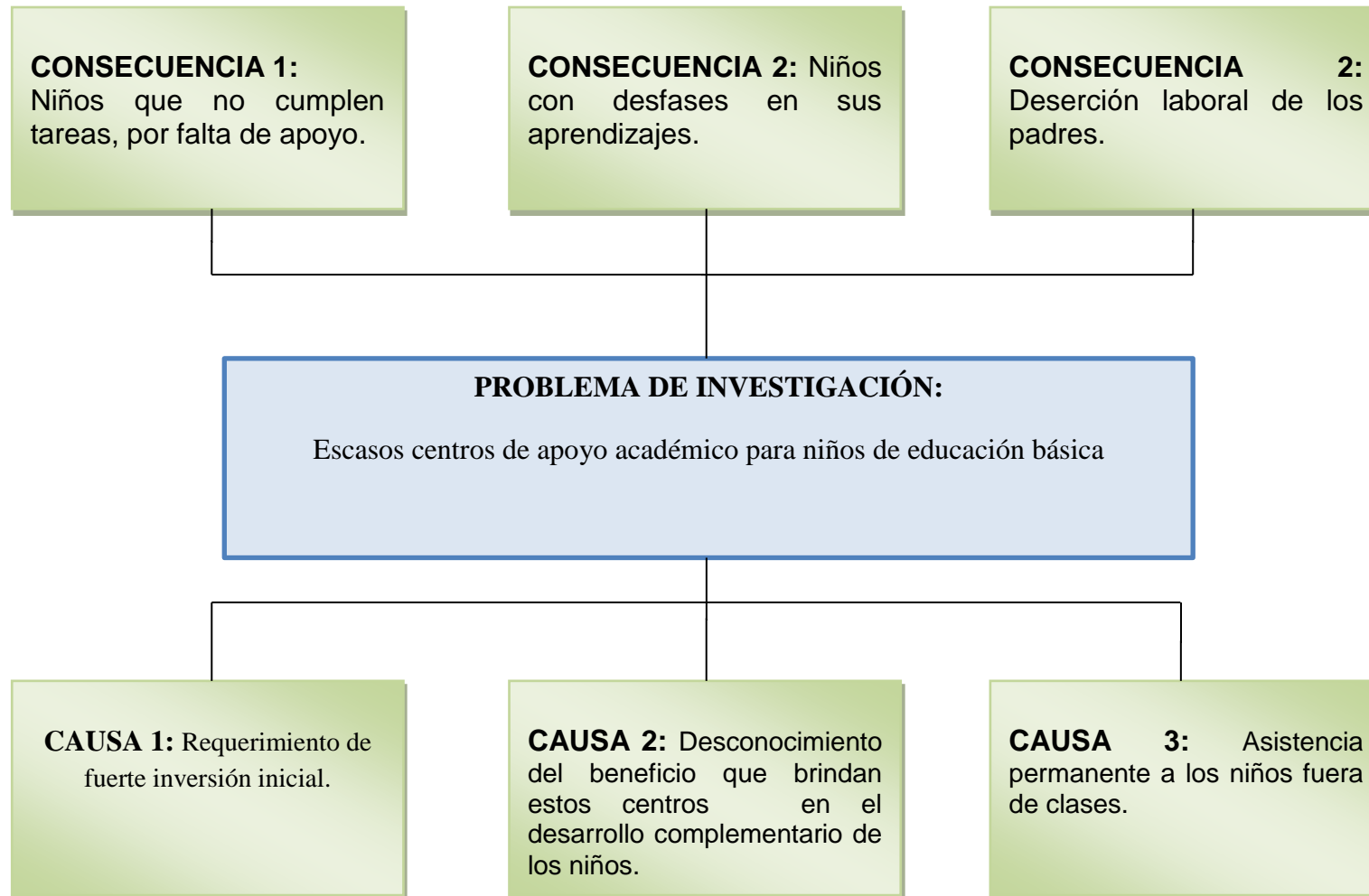
eso que los padres sienten la falta de ofertas de estos centros de apoyo en la ciudad de Ibarra.

Según se puede ver los centros de apoyo en la ciudad de Ibarra tienen deficiencias en cuanto a la calidad del servicio que brindan, y a su infraestructura ya que no cuentan con los espacios suficientes para el desarrollo de los infantes que ahí asisten, la mayoría de centros de apoyo son adaptados en viviendas comunes, mismas que no son adecuadas para el desenvolvimiento académico de los niños, ya que ellos requieren un espacio amplio para realizar sus tareas o actividades complementarias fuera de clases, que además aporten a su formación.

Es necesario que los centros de apoyo cuenten con espacios específicos y llamativos para fomentar la instrucción académica, se requiere también que los centros de apoyo cuenten con la seguridad necesaria para realizar las actividades complementarias para la formación académica, las cuales no pueden ser cumplidas en las instalaciones de los centros de apoyo que funcionan actualmente en la ciudad de Ibarra.

El problema descrito se presentará en el siguiente árbol de causas y efectos:

Figura N° 1: Árbol de problemas



Elaborado por: Jéssica Oñate

### **3. JUSTIFICACIÓN**

El centro apoyo académico está enfocado en atender la necesidad de la población en cuanto a servicios académicos, complementarios y adicionales a los impartidos en las instituciones educativas a los que ya asisten los niños; conjugando principalmente tres aspectos importantes para el desarrollo académico, como son la diversión, el conocimiento y la interacción con otros niños.

La inadecuada infraestructura que presentan los centros de apoyo académico en la ciudad de Ibarra es una oportunidad para la creación de una empresa que cuente con espacios amplios, diferenciados que a la vez sean complementarios en cuanto a formación académica y diversión. Es así que se planea diseñar un espacio exclusivo para cada actividad académica, que se enfoca principalmente en la implementación de salas de estudio específicas para cada asignatura, complementadas con espacios lúdicos que faciliten y motiven el aprendizaje del niño, y a la vez generar un espacio en el cual pueden desarrollar hábitos de estudio, investigación y responsabilidad, mismas que le permitan sentirse en un ambiente confortable, y divertido para complementar y reforzar sus actividades fuera de clases, ya que una factor para la deficiencia en el aprendizaje es el entorno donde se realizan los estudios, ya sea por el ambiente, por la falta de espacio físico, o por la excesiva cantidad de estudiantes que asisten a los centros educativos.

La mala calidad en los servicios brindados por los centros de apoyo académico en la ciudad de Ibarra permiten la creación de un centro de apoyo académico, que ofrezca reforzar y asistir los conocimientos del infante y garantice además una formación integral para que el niño gane autonomía, en habilidades cognitivas, en responsabilidad, en deseos de investigar y de esta manera refuerce todos los aprendizajes, esto mediante la prestación de servicios de calidad, específicos y personalizados, orientados al cumplimiento de las expectativas de los niños y de los padres.

La experiencia en la investigación y formación académica de niños es un elemento relevante para la adecuada transmisión de conocimientos, permite conjugar diferentes métodos pedagógicos y estimular el deseo de investigar de los niños, así mismo, contribuye en la oportuna detección de los posibles desfases en el aprendizaje que suelen

darse en la etapa escolar, es así que la experiencia en la docencia garantiza un excelente aprendizaje y el desarrollo de la investigación temprana, por lo que se requiere la contratación de profesionales que tengan amplia experiencia como docentes, tanto en educación básica como en áreas específicas, se requieren también profesionales con vastos conocimientos sobre el diseño, elaboración, implementación y mantenimiento de la infraestructura necesaria para la creación de este centro de apoyo académico.

Los beneficiarios de este proyecto son los padres que trabajan diariamente y no disponen del tiempo completo para el cuidado de sus hijos y para asistirlos día a día en las actividades fuera de clase. Otro beneficiario son los niños que por medio de sus padres van a demandar este servicio el cual va a complementar y reforzar la formación académica impartida en los centros de educación, además va a disminuir los desfases en el aprendizaje, y va a incentivar la instrucción permanente de los niños mediante la investigación y el reconocimiento propio de sus fortalezas y debilidades para que poco a poco el infante crezca en autoconocimiento, independencia y responsabilidad.

Por otra parte se considera a la sociedad como un beneficiario ya que la correcta y oportuna formación académica e integral de un niño, asegura un adulto de bien, y además mediante la fomentación de la investigación temprana, la lectura, se garantiza una persona productivo para la sociedad y la comunidad; el beneficiario indirecto es el investigador ya que vincula los conocimientos y experiencias adquiridas en el campus universitario a lo largo de su trayectoria como estudiante con la colectividad, involucrando directamente a la universidad como otro beneficiario indirecto.

## **4. OBJETIVOS**

### **4.1. OBJETIVO GENERAL**

Desarrollar un plan de negocios para la creación de un centro de apoyo académico para niños de educación básica.

## **4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- 4.2.1. Desarrollar un estudio de mercado donde se determine la necesidad de centros de apoyo académico.
- 4.2.2. Elaborar un plan administrativo donde se defina la estructura organizacional del centro de apoyo.
- 4.2.3. Definir el estudio técnico para determinar la infraestructura necesaria para la creación de un centro de apoyo académico.
- 4.2.4. Elaborar un análisis financiero que demuestre la viabilidad del plan de negocios.

## **5. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**

El presente proyecto investigativo está enfocado a demostrar el logro del objetivo general, por medio del cumplimiento de los objetivos específicos planteados, cada uno de estos se convertirá en un capítulo.

La creación del centro de apoyo académico para niños en etapa escolar garantiza servicios personalizados, con el apoyo y guía de profesionales con amplia experiencia pedagógica e investigativa, para disminuir los desfases en el aprendizaje, fomentando el desarrollo de buenos hábitos de estudio, buenas fuentes de investigación, una buena autoestima, la cual se irá afianzando en la medida en que se le dedique tiempo, se le guíe, se le permita reconocer sus fortalezas y debilidades para que poco a poco los niños crezcan en autoconocimiento, autonomía y responsabilidad.

Para tener mayor comprensión de los contenidos de cada capítulo a continuación se presenta la descripción del presente proyecto.

## 5.1. ÍNDICE DE CONTENIDOS

### CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO

- 1.1. Plan de negocios
  - 1.1.1. Concepto de plan de negocios
  - 1.1.2. Características de plan de negocios
  - 1.1.3. Componentes de un plan de negocios
- 1.2. Centro de apoyo académico
  - 1.2.1. Servicios que presta un centro de apoyo académico
  - 1.2.2. Definición de un centro de apoyo escolar
  - 1.2.3. Importancia de los centros de apoyo académico
- 1.3. Metodología pedagógica
  - 1.3.1. La educación
    - 1.3.1.1. La educación infantil
    - 1.3.1.2. El educador
    - 1.3.1.3. Profesor de enseñanza primaria
  - 1.3.2. Estrategias metodológicas
  - 1.3.3. Teorías de aprendizaje y desarrollo
  - 1.3.4. Proceso Educativo
  - 1.3.5. El aprendizaje
    - 1.3.5.1. Aprendizaje escolar
    - 1.3.5.2. Problemas de aprendizaje
- 1.4. Estudio de mercado
  - 1.4.1. Demanda histórica
  - 1.4.2. Demanda presente
  - 1.4.3. Demanda proyectada
  - 1.4.4. Oferta histórica
  - 1.4.5. Oferta presente
  - 1.4.6. Oferta proyectada o futura
  - 1.4.7. Producto
  - 1.4.8. Precio

- 1.4.9. Plaza
- 1.4.10. Promoción
- 1.5. Estudio técnico
  - 1.5.1. Adecuación de la Infraestructura
  - 1.5.2. Organización del proyecto
    - 1.5.2.1. Organigrama estructural y funcional
    - 1.5.2.2. Perfil y manual de cada uno de los puestos
  - 1.5.3. Requerimientos legales
- 1.6. Estudio Financiero
  - 1.6.1. Inversiones
  - 1.6.2. Costos
    - 1.6.2.1. Fijos
    - 1.6.2.2. Variables
  - 1.6.3. Gastos
    - 1.6.3.1. Administrativos
    - 1.6.3.2. Ventas
    - 1.6.3.3. Financieros
  - 1.6.4. Depreciación
    - 1.6.4.1. Depreciación de Activos fijos
  - 1.6.5. Determinación de ingresos
    - 1.6.5.1. Operativo
    - 1.6.5.2. No operativo
  - 1.6.6. Precio
  - 1.6.7. Punto de equilibrio
  - 1.6.8. Flujo de Caja
  - 1.6.9. Balance situación inicial
  - 1.6.10. Estado de resultados
  - 1.6.11. Métodos de evaluación financiera
  - 1.6.12. VAN
  - 1.6.13. Tasa mínima aceptable de rendimiento
  - 1.6.14. TIR
  - 1.6.15. Relación Beneficio Costo

- 1.6.16. Recuperación del capital
- 1.6.17. Tasa promedio de rendimiento

## **CAPÍTULO II**

### **2. ESTUDIO DE MERCADO**

- 2.1. Demanda histórica
- 2.2. Demanda presente
- 2.3. Demanda proyectada
- 2.4. Oferta histórica
- 2.5. Oferta presente
- 2.6. Oferta proyectada o futura
- 2.7. Producto
- 2.8. Precio
- 2.9. Plaza
- 2.10. Promoción

## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO TÉCNICO**

- 3.1. Tamaño del proyecto
- 3.2. Localización:
  - 3.2.1. Macro
  - 3.2.2. Micro
- 3.3. Requerimientos
  - 3.3.1. Mano de obra
  - 3.3.2. Muebles y enseres
- 3.4. Adecuación de la infraestructura
- 3.5. Fases de operación
- 3.6. Organización del proyecto
  - 3.6.1. Organigrama estructural y funcional
  - 3.6.2. Perfil y manual de cada uno de los puestos

- 3.7. Requerimientos legales
  - 3.7.1. Tiempo para desarrollar el requerimiento
  - 3.7.2. Costos para el requerimiento

## **CAPÍTULO IV**

### **4. ESTUDIO FINANCIERO**

- 4.1. Inversiones
  - 4.1.1. Fijas
  - 4.1.2. Diferidas
  - 4.1.3. Capital de trabajo pre – operativo
- 4.2. Costos
  - 4.2.1. Fijos
  - 4.2.2. Variables
- 4.3. Gastos
  - 4.3.1. Administrativos
  - 4.3.2. Ventas
  - 4.3.3. Financieros
- 4.4. Depreciación
  - 4.4.1. Depreciación de Activos fijos
- 4.5. Determinación de ingresos
  - 4.5.1. Operativo
  - 4.5.2. No operativo
- 4.6. Precio
- 4.7. Punto de equilibrio
- 4.8. Flujo de Caja
- 4.9. Balance situación inicial
- 4.10. Estado de resultados
- 4.11. Métodos de evaluación financiera
- 4.12. VAN
- 4.13. Tasa mínima aceptable de rendimiento
- 4.14. TIR

- 4.15. Relación Beneficio Costo
- 4.16. Recuperación del capital
- 4.17. Tasa promedio de rendimiento

**CONCLUSIONES**

**RECOMENDACIONES**

**BIBLIOGRAFÍA**

**ANEXOS**

## **6. ORGANIZACIÓN METODOLÓGICA**

Con el fin de cumplir los objetivos establecidos en el presente proyecto, se va a realizar la investigación utilizando los siguientes métodos, técnicas e instrumentos.

### **6.1. MÉTODOS GENERALES**

#### **6.1.1. Método Inductivo**

La investigación presente se va a fundamentar en el método inductivo que es aquel que llega a conclusiones generales a partir de aspectos, ideas, situaciones, antecedentes particulares; en esta investigación con los antecedentes particulares sobre centros de apoyo académico y a través de la experiencia, la observación, la experimentación y la comprobación, va a ser posible determinar aspectos relevantes sobre los servicios que brindan dichos centros de apoyo académico en la ciudad de Ibarra.

#### **6.1.2. Método Deductivo**

En base a la información obtenida con el método inductivo, se aplicara el método deductivo que parte de los aspectos o principios generales ya conocidos para llegar a conclusiones particulares, bajo este método se lograra establecer las políticas y lineamientos para el correcto funcionamiento de un centro de apoyo académico en la ciudad de Ibarra.

#### **6.1.3. Método analítico – sintético**

Adicionalmente a los anteriores métodos se va a utilizar el método analítico con el propósito de analizar cada detalle de los centros de apoyo académico ya existentes en la ciudad de Ibarra. Así mismo el método sintético se lo va a utiliza para la elaboración del marco teórico, conclusiones y recomendaciones del presente proyecto.

## **6.2. TÉCNICAS**

### **6.2.1. Observación**

Esta técnica va a ser utilizada para observar y determinar los servicios que brindan los centros de apoyo existentes en la ciudad de Ibarra, para posteriormente realizar un estudio e interpretación sobre los que se puede incluir a estos centros de apoyo académico.

### **6.2.2. Encuesta**

Las encuestas se realizarán en base a las necesidades de la demanda, es así que se va a utilizar encuestas dirigidas a una muestra de padres de familia que laboran diariamente, dicha encuesta está destinada a realizarse en una empresa pública y dos empresas privadas, para conocer las expectativas que tiene los padres sobre un centro de apoyo académico en la ciudad de Ibarra; así también se va a realizar encuestas a una muestra de las personas que se encuentran al cuidado o tutela de niños que asistan a una institución educativa.

### **6.2.3. Entrevista**

Esta técnica se va a realizar mediante el diálogo directo y la utilización de un cuestionario de preguntas previamente elaborado, para la obtención de opiniones de expertos los cuales serán previamente notificados sobre la entrevista a realizarse.

Las entrevistas estarán dirigidas a:

- Propietario de un centro de apoyo académico en la ciudad de Ibarra.
- Rector o director de una institución educativa.
- Profesional parvulario.
- Psicólogo infantil.

## **6.3. INSTRUMENTOS**

### **6.3.1. Ficha de Observación**

Se empleará una ficha de observación para registrar los hallazgos obtenidos en la observación directa a los centros de apoyo académico en la ciudad de Ibarra.

### **6.3.2. Cuestionario**

Se va a utilizar cuestionarios para la aplicación de la encuesta dirigida a padres que laboran diariamente, compuesto de preguntas cerradas, con el objetivo de determinar la posible demanda y aceptación de un centro de apoyo académico en nuestro medio, en el cual se tomará en cuenta variables como: género, edad del niño, entre otras.

Se empleará además un cuestionario de preguntas abiertas y cerradas para personas que se encuentran bajo tutela de niños que asistan a una institución educativa, con el objetivo de determinar si es accesible y oportuna la creación de este centro de apoyo académico.

Se realizará un cuestionario para la entrevista al administrador o propietario de un centro de apoyo en la ciudad de Ibarra, al director de una institución educativa, a un profesional parvulario y a un psicólogo infantil, todas enfocadas a determinar la importancia de la creación de este centro de apoyo académico y cómo influye en el desarrollo y preparación académica y personal del niño en estas edades.

## 6.4. MATRIZ DE RELACIÓN

Figura N<sup>o</sup> 2: Matriz de Relación

<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>TÉCNICAS</b>	<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b>
Conocer la situación actual de la demanda de centros de apoyo académico.	Demanda	Clientes Potenciales Demanda Insatisfecha	Encuesta Documental Entrevista Observación	Padres de familia. Bibliográfica Propietario de un centro de apoyo académico Centros de apoyo.
Diagnosticar la situación actual del servicio.	Identificación del Servicio	Características del servicio Servicios Complementarios Mercado	Observación Encuesta Documental	Centros de apoyo. Padres de familia Bibliográfica
Determinar los aspectos más relevantes de la oferta de centros de apoyo académico.	Oferta	Producto Precio Plaza Promoción	Encuesta Documental Entrevista Observación	Padres de familia. Bibliográfica Propietario de un centro de apoyo académico Centros de apoyo.

## 7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Figura N° 3: Cronograma de Actividades

ACTIVIDADES SEMANAS /MESES	MES I				MES II				MES III				MES IV				MES V				RESPONSABLE
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
<b>CAPÍTULO I : MARCO TEÓRICO</b>																					
Recopilación de Bibliografía	■	■																			Autora
Análisis de la información			■																		Autora
Redacción del marco teórico				■	■																Autora
<b>CAPÍTULO II : ESTUDIO DE MERCADO</b>																					
Diseño de Instrumentos de Investigación						■															Autora
Aplicación de Instrumentos						■	■														Autora
Tabulación y análisis de la información							■	■													Autora
FODA										■											Autora
<b>CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO</b>																					
Adecuación de la Infraestructura											■										Autora
Organización del proyecto											■	■									Autora
<b>CAPÍTULO IV: ESTUDIO FINANCIERO</b>																					
Determinar los costos y gastos															■						Autora
Cálculo del precio del servicio															■						Autora
Elaboración de estados financieros															■						Autora
Análisis del capital de trabajo y su recuperación															■						Autora
<b>Conclusiones Recomendaciones</b>																			■	■	Autora
<b>Presentación del Informe Final</b>																				■	Autora

## 8. RECURSOS

Tabla Nº 1: Recursos

a)

- Encuestador	0,00
<b>Subtotal</b>	<b>\$0,00</b>

b) Materiales

-Papel Bond	\$25,00
-Tinta de Impresión	\$20,00
-Anillados	\$20,00
-Empastados	\$60,00
-Copias	\$10,00
-Cds	\$10,00
-Flash Memory	\$10,00
-Materiales de Oficina	\$10,00
<b>Subtotal</b>	<b>\$165,00</b>

c) Otros

-Movilización	\$10,00
-Refrigerios	\$15,00
<b>Subtotal</b>	<b>\$25,00</b>

Subtotal	\$190,00
Imprevistos (15%)	28,50
<b>TOTAL</b>	<b>\$218,50</b>

### 8.1. FINANCIAMIENTO

Todos los gastos que demandan el desarrollo del presente proyecto, correrán a cargo de la investigadora.

## 9. FUENTES DE INFORMACIÓN

- Academia Infoestudio* . (s.f.). Obtenido de Academia Infoestudio :  
<http://academiainfoestudio.es/importancia-de-las-clases-de-apoyo-escolar/>
- BACA, U. G. (2013). Análisis de los precios. En G. B. Urbina, *Evaluación de proyectos* (págs. 61-62). México: McGrawHill.
- Centro de Apoyo Escolar*. (s.f.). Obtenido de Centro de Apoyo Escolar:  
[http://centrodeapoyoescolarescuelaparahpadresescuelaparahijos.mex.tl/498200\\_Servicios.html](http://centrodeapoyoescolarescuelaparahpadresescuelaparahijos.mex.tl/498200_Servicios.html)
- DURÒN, C. (2010). Plan de negocios. En C. DURÒN, *El plan de negocios para la industria RESTAURANTERA* (págs. 58-65). Trillas.
- Enciclopedia de Pedagogía y Psicología* . (1997). Barcelona: Trebol.
- INEVAL, I. N. (2016). *Instituto Nacional de Evaluación Educativa*. Obtenido de Instituto Nacional de Evaluación Educativa:  
<http://www.evaluacion.gob.ec/resultados/descarga-de-datos>
- LARA, B. (2014). *Còmo Elaborar Proyectos de Inversìon paso a paso*. Quito: Isbn.
- MARTINELLI, M. (1998). Centro de Apoyo Escolar CAE. En M. MARTINELLI, *Psicología en el campo de la educaciòn* (págs. 58-60). México: Publicaciones Educativas.
- MORRISON, G. (2005). Tipos de programas de atención al niño. En G. Morrison, *Educación Infantil* (pág. 167). Madrid: Pearson.
- TORRES, Y. (2006). Las estrategias metodológicas. En Y. Torres, *Curriculo del primer año de Educacion Basica* (págs. 113-122). Loja: UTPL.
- ZABALA, M. (2008). Aspectos generales. En M. Zabala, *Didáctica de la educación infantil* (págs. 1-2). Madrid: Narcea.

## Anexo 2 Centros Educativos de Enseñanza no Regular en la Ciudad de Ibarra

<b>Nombre Del Local</b>	<b>Personería</b>	<b>Clave Catastral</b>	<b>Fecha De Registro</b>	<b>Fecha De Inicio De Actividades</b>	<b>Nombre Fantasía</b>
Enseñanza De Tercer Nivel	Natural	100103030 515004000	22/01/2016	12/10/2012	
Enseñanza En Ingles	Natural	100104040 432028000	05/09/2014	11/07/2012	Academic English
Enseñanza	Natural	100104040 133024002	05/05/2014	05/05/2014	Intelectum
Centro De Desarrollo Infantil	Sociedad	100103030 240008000	03/01/2007	28/03/2006	Pasito A Paso
Nivelación Enseñanza	Natural	100104040 142005000	18/02/2010	18/02/2010	
Centro Infantil	Natural	100103030 334005000	25/08/2011	14/05/2009	Pequeños
Centro Infantil	Natural	100103030 314005000	28/03/2011	01/01/2007	Mi Pequeño Mundo
Profesional Enseñanza Superior	Natural	100103030 222021000	01/03/2013	01/01/2009	
Profesional Enseñanza Superior	Natural	100103030 239006000	09/01/2014	19/02/2001	
Enseñanza	Natural	100104040 121022000	01/02/2012	20/11/2008	Centro De Capacitación "Nuevo Mundo"
Enseñanza En Ingles	Natural	100104040 462019000	21/10/2015	14/08/2015	Academic English
Centro Infantil	Obligada	100101010 109031000	28/05/2007	01/01/2007	Gotitas De Miel
Profesional Enseñanza Superior	Natural	100103030 239018000	01/03/2007	31/12/2005	
Profesional Enseñanza Superior	Natural	100103030 924012000	29/03/2011	28/03/2011	
Enseñanza	Natural	100104041 006005001	17/06/2013	06/07/2007	
Profesional Enseñanza	Natural	100104040 622004000	06/06/2013	12/09/2002	

Superior					
Capacitación Enseñanza Secundaria	Natural	100104040 121016000	28/08/2013	15/08/2012	Preuniversitario Senes
Centro Académico Del Conocimiento	Natural	100103030 258019000	28/11/2011	28/11/2011	
Enseñanza En Ingles	Natural	100104040 188023000	03/05/2016	22/04/2015	American English And French School
Enseñanza Computación	Natural	100104040 129017000	13/06/2016	05/06/2016	Centro Comunitario Tecnológico Cetec
Enseñanza En Ingles	Natural	100104040 220017000	18/10/2016	18/10/2016	
Asesoramiento Y Capacitación	Natural	100102020 851014000	06/06/2011	06/06/2011	
Enseñanza En Ingles	Natural	100103030 407016000	05/09/2014	09/02/2014	American English And French School
Centro Infantil	Natural	100104040 156010000	06/01/2011	16/05/1997	Ternura Azul
Centro Infantil	Natural	100103030 201033000	07/03/2007	27/12/2006	Semillitas Del Futuro
Centro Infantil	Natural	100157570 262002000	22/02/2011	17/11/2003	Rincón De Israel
Centro Infantil	Natural	100104040 136061000	16/07/2007	18/10/2005	Taci
Centro Infantil	Natural	100101010 109024000	12/01/2009	08/08/2007	Kids
Profesional Enseñanza Secundaria	Natural	100101010 501008000	30/01/2012	16/12/1999	
Centro De Desarrollo Infantil	Natural	100104040 497001000	09/05/2008	05/09/2008	Mis Días Felices
Asesoramiento Y Capacitación	Sociedad	100104040 805015000	01/10/2015	18/10/2006	Ceincal Cía. Ltda.
Centro Infantil	Natural	100103030 519001000	09/07/2012	17/06/2011	Centro De Desarrollo Infantil Los Alpes
Entretenimiento Infantil	Natural	100104040 526015000	07/09/2015	09/04/2015	Hakuna
Centro De Tareas Dirigidas	Natural	100103030 344010000	23/01/2014	13/01/2014	

Profesional Enseñanza Superior	Natural	100104040 462003000	27/05/2013	01/01/2009	
Servicios Profesionales Enseñanza	Natural	100104040 667014000	19/01/2011	01/01/2011	
Centro De Enseñanza	Natural	100104040 140027025	30/08/2016	08/03/2016	
Enseñanza En Ingles	Natural	100104040 160004000	06/12/2011	18/11/2003	Centro de Capacitación Ocupacional Particular Ceci
Centro Infantil	Natural	100103030 926018000	06/08/2015	21/02/2015	La Casita De Barney
Enseñanza En Ingles	Obligada	100104040 536014000	18/07/2013	29/10/2003	Illinois English School
Centro De Desarrollo Infantil	Natural	100103030 524006000	18/05/2009	22/05/2007	Luna Mágica
Centro De Desarrollo Infantil	Natural	100103030 425028000	27/05/2009	02/09/2005	Baby House
Centro Infantil	Natural	100104040 629005000	01/02/2011	06/01/1996	Disney
Profesional Enseñanza Superior Docencia	Natural	100104040 224006000	25/01/2011	01/01/2011	
Profesional Enseñanza Superior	Natural	100104040 154011000	26/11/2013	05/10/2012	
Centro Infantil	Natural	100104040 401015000	09/08/2012	01/01/2010	Leche Y Miel
Enseñanza Secundaria	Natural	100104040 101011000	24/04/2013	29/01/2004	Cima
Centro De Capacitación Enseñanza	Natural	100104040 146003000	25/04/2012	27/02/2012	Capibarra
Profesional Enseñanza Superior	Natural	100103031 101011000	11/06/2012	27/07/2011	
Enseñanza y Estimulación Temprana	Natural	100104040 420015005	23/05/2014	29/08/2013	Colibrí
Enseñanza En Ingles	Natural	100104040 412005000	07/09/2012	07/06/2012	Helen Doron Early English
Enseñanza	Obligada	100104040 537005000	28/07/2016	19/07/2016	Vas Market

Enseñanza Secundaria	Natural	100102020 174005000	10/04/2014	21/01/2004	
Enseñanza Del Idioma Ingles	Obligada	100104040 493018000	28/12/2009	21/07/2009	Charlotte E Ilvem
Centro Infantil	Natural	100103030 312007000	26/06/2007	31/12/2002	Coquita
Enseñanza En Ingles	Natural	100104040 146003000	07/04/2009	27/05/2006	Houston Center Of Languages
Profesional Enseñanza Superior	Natural	100104040 108013000	04/01/2013	27/11/2009	
Centro Infantil	Natural	100103030 337011000	09/10/2013	10/08/2013	Amiguitos 1
Enseñanza Secundaria	Natural	100103030 230025000	10/04/2014	11/09/2000	
Capacitación Enseñanza Secundaria	Natural	100104040 140027000	14/08/2012	14/08/2012	Preuniversitario Jean Fourier
Profesional Enseñanza Superior	Natural	100104040 101016000	06/06/2013	30/03/2001	
Enseñanza En Ingles	Natural	100104040 118007000	21/10/2015	09/01/2015	Mte English School
Centro De Desarrollo Infantil	Sociedad	100101010 244010000	16/11/2010	12/10/2009	Casita De Chocolate Y Fresas
Profesional Enseñanza Superior Docente	Natural	100103030 251023000	25/04/2011	25/04/2011	
Profesional Enseñanza Secundaria	Natural	100103030 232030000	11/10/2004	10/11/2004	
Profesional Enseñanza Superior	Natural	100103030 325002000	01/03/2011	01/01/2011	
Centro De Capacitación	Sociedad	100103030 305006000	08/06/2016	06/06/2016	Cendfop Gth
Enseñanza	Natural	100104040 119007000	29/06/2016	31/05/2016	Monteros Training Group

### Anexo 3 Horario del centro de apoyo académico "Happy Kids"

	Lunes		Martes		Miércoles		Jueves		Viernes	
<b>2pm - 3pm</b>	"HK1"	"HK2"	"HK5"	"HK6"	"HK1"	"HK2"	"HK5"	"HK6"	"HK1"	"HK2"
<b>3pm - 4pm</b>										
<b>4pm - 5pm</b>	"HK3"	"HK4"	H.A.A.I.	H.A.A.I.	"HK3"	"HK4"	H.A.A.I.	H.A.A.I.	"HK3"	"HK4"
<b>5pm - 6pm</b>										

Distribución de tiempo para cada curso

#### "HK1" - "HK2" - "HK3" - "HK4"

Tiempo en minutos	Actividades a desarrollar
7 minutos	Orientación
8 minutos	Explicación
27 minutos	Realización Tareas De Refuerzo
3 minutos	Revisión
7 minutos	Re afianzamiento Teórico
10 minutos	Ejercicios De Re afianzamiento
23 minutos	Lúdica Educativa
10 minutos	Diagnostico Psicológico
2 minutos	Revisión Del Refuerzo
20 minutos	Realización De Tareas Escolares O Evaluación
3 minutos	Recomendaciones Hábitos De Estudio
120 minutos	

#### "HK5" - "HK6"

Tiempo en minutos	Actividades a desarrollar
11 minutos	Orientación
15 minutos	Explicación
40 minutos	Realización Tareas De Refuerzo
5 minutos	Revisión
14 minutos	Re Afianzamiento Teórico

15 minutos	Min De Ejercicios De Re Afianzamiento
35 minutos	Lúdica Educativa
15 minutos	Min Diagnostico Psicológico
6 minutos	Min Revisión Del Refuerzo
20 minutos	Realización De Tareas Escolares O Evaluación
4 minutos	Recomendaciones Hábitos De Estudio
180 minutos	

## Anexo 4 Formato de Encuesta

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR  
SEDE – IBARRA  
ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

*La presente encuesta tiene fines académicos, la información recopilada será confidencial*

**OBJETIVO:** Determinar si existe el mercado potencial para la creación de un centro con apoyo académico para niños de educación básica en la ciudad de Ibarra.

### INSTRUCCIONES:

- Lea detenidamente cada pregunta antes de contestar
- Marque con una **X** según corresponda.

### DATOS INFORMATIVOS

SEXO: F ( ) M ( )      EDAD \_\_\_\_

1. ¿Cuántos hijos tiene que estén cursando la etapa escolar?

1 \_\_\_\_                      2 \_\_\_\_                      3 \_\_\_\_                      4 \_\_\_\_                      5 o mas \_\_\_\_

2. ¿Quién asiste en las tareas escolares a su hijo/a?

Hermanos mayores \_\_\_\_                      Mama \_\_\_\_                      Papa \_\_\_\_

Algún Familiar \_\_\_\_                      Otros \_\_\_\_

3. ¿Ha tenido su hijo/a dificultades a nivel académico?

Sí \_\_\_\_    No \_\_\_\_

En caso de ser si la respuesta continúe. En caso de ser no pase a la pregunta 5.

4. ¿Cuál o cuáles son las asignaturas en las que presenta mayor inconveniente?

Matemáticas \_\_\_\_                      Lenguaje \_\_\_\_                      Ciencias Naturales \_\_\_\_

Estudios Sociales \_\_\_\_                      Otra \_\_\_\_

5. ¿Estaría dispuesto a enviar a su hijo a recibir ayuda profesional para mejorar su rendimiento académico, reforzar, nivelar o ampliar sus conocimientos?

Sí \_\_\_\_    No \_\_\_\_

6. ¿Le gustaría que su hijo/a aprenda mejores hábitos de estudio?

Si \_\_\_\_    No \_\_\_\_

7. ¿Le gustaría que se brindara el servicio de tareas dirigidas?

Si \_\_\_\_    No \_\_\_\_

8. Considera importante el uso de plataformas virtuales en el centro de apoyo académico



## Anexo 5 Guía de Entrevista

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR  
SEDE – IBARRA

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

*La presente entrevista tiene fines académicos, la información recopilada será confidencial*

### GUÍA DE ENTREVISTA A CENTROS SIMILARES EN LA CIUDAD DE IBARRA

Lugar y fecha: \_\_\_\_\_

#### PREGUNTAS:

- Hace cuánto tiempo funciona su centro.
- Cuál es el servicio que ofrece su centro.
- Qué precio tienen las prestaciones de su servicio.
- Como es la fijación del precio de su servicio.
- Su centro cuenta con la infraestructura adecuada.
- Los clientes frecuentes cuentan con algún descuento.
- Cuentan con movilización propia para los estudiantes.
- Qué características cree que sean necesarias dentro de un centro de apoyo educativo.
- Cree que es una buena alternativa para el niño un asesoramiento individual o grupal.
- Como realiza la contratación de docentes en su centro
- Cuál es el costo de los docentes.
- Cual fue la inversión inicial del negocio
- Que tipos de promociones realizan.
- Los horarios de atención son modificables o de acuerdo a la sugerencia del cliente.

Observaciones:

---

---

---

---

---

---

## Anexo 6 Guía de Observación

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

SEDE – IBARRA

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

### GUÍA DE OBSERVACIÓN PARA LA UBICACIÓN DE CENTROS SIMILARES EN LA CIUDAD DE IBARRA

Nombre del centro: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Concurrencia de estudiantes		Acceso a transporte público		Visibilidad del rotulo			
SI		NO		SI		NO	

Cercanía a instituciones educativas		Disponibilidad de servicios básicos		Cercanía a centros médicos			
SI		NO		SI		NO	

Observaciones: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## Anexo 7 Formato contrato de trabajo jornada parcial permanente

### CONTRATO DE TRABAJO DE JORNADA PARCIAL PERMANENTE

En la ciudad de Ibarra, a los .....del mes de.....del dos mil..... comparecen a la celebración del presente contrato, por una parte, la señorita Jessica Oñate, en calidad de “empleador” domiciliada en Ibarra, y por otra, el señor....., portador de la cédula de ciudadanía No.....en calidad de “trabajador”, domiciliado en.....quienes, libre y voluntariamente, convienen en celebrar el presente contrato de trabajo de jornada parcial permanente, contenido en las cláusulas siguientes:

**PRIMERA.- ANTECEDENTES:** El empleador, para el desarrollo de las tareas propias de su actividad, contrata los servicios personales del señor....., quien desempeñará las funciones de.....y las demás que sean afines a la naturaleza de las funciones que se le encomiendan, en las instalaciones de empresa ubicada en Ciudadela la Victoria, Av. Jorge Guzmán Rueda y Rosa Andrade de Larrea.

**SEGUNDA.- OBJETO:** Además de las previstas en la Ley, el empleado, entre otras, tendrá la obligación de cumplir y someterse a las normas, procedimientos, reglamentos, y disposiciones vigentes; a cuidar y mantener en debida forma los bienes del empleador que estuvieren a su cargo; y a cumplir sus funciones con discreción, comprometiéndose a no divulgar, en ninguna forma, las informaciones de la empresa “HAPPY KIDS”, a las cuales tuviere acceso, en razón de su trabajo.

**TERCERA.- REMUNERACIÓN:** Por la naturaleza del contrato y en proporción al tiempo laborado, las partes convienen que la remuneración mensual a recibir es de DOSCIENTOS dólares americanos mensuales; además de las prestaciones establecidas en la Ley. En lo relativo a la liquidación y pago de jornadas suplementarias y extraordinarias que se llegaren a cumplir, las partes se someten a lo previsto en el Código del Trabajo. De la remuneración convenida, se deducirán los conceptos relativos a aportes personales al IESS, e Impuesto a la Renta, en caso de que así proceda conforme a la Ley, requiriéndose para cualquier otro descuento, la autorización expresa del trabajador.

**CUARTA.- JORNADA:** El empleado desempeñará sus funciones en el domicilio de la compañía, ubicada en Av. Jorge Guzmán Rueda y Rosa Andrade de Larrea, de esta ciudad de Ibarra. El empleado cumplirá la jornada parcial permanente de

20 horas semanales, distribuidas según el horario vigente en la empresa, para este tipo de jornada.

**QUINTA.- DURACIÓN:** Este contrato de trabajo de jornada parcial permanente, tendrá una duración de un año, con un período de prueba de 90 días, a contarse desde la fecha de suscripción, período durante el cual las partes pueden concluir el contrato libremente, sin que este hecho dé lugar a indemnización alguna.

**SEXTA.- EXCLUSIVIDAD:** Los descubrimientos o invenciones, las mejoras en los procedimientos, así como los resultados de las actividades del trabajador, mientras dure la relación laboral, quedarán de la propiedad exclusiva de este, el cual podrá patentar o registrar a su nombre tales inventos o mejoras.

**SÉPTIMA.- JURISDICCIÓN:** En todo lo no previsto en este instrumento las partes se remiten al Código del Trabajo. En el evento de alguna controversia, se someterán a los jueces y autoridades competentes de la provincia de Imbabura y al Trámite Oral.

Para constancia firman este documento en tres ejemplares de igual contenido y valor, los mismos que se registrarán ante el señor Inspector del Trabajo.

---

Jéssica Oñate  
EMPLEADOR

---

TRABAJADOR

**Anexo 8 Proformas para la adquisición de activos de la empresa**

**Papelería**  
MANTILLA

**PAPELERÍA MANTILLA**

Cotización  
001-2000479

RUC 401547583001

Dirección: Calle Olmedo 48052 Entre 9 De Octubre y Rocafuerte  
Teléfono: 062980304

Cédula/Ruc	Cliente	Vendedor	Fecha	Ciudad
040167916-2	Jéssica Oñate		14/08/2017	Tulcán
Teléfono	Dirección	Email	Descuento %	F. Pago
62290661	San Gabriel	jessonate.jo@gmail.com	-	Contado

Ítem	Descripción	Cantidad	Unidad	Vr. Unitario	Vr. Total
1	Pizarrón magnético 110 *75mm	2	Unidad	\$ 6,07	\$ 12,14
2	Pizarrón pared tiza líquida 1.50cm *1.20cm	2	Unidad	\$ 55,36	\$ 110,72
3	Papel bond Xerox A4 10u	1	Caja	\$ 22,32	\$ 22,32
4	Cartulina A4	200	Unidad	\$ 0,04	\$ 8,00
5	Caja de colores pelikan 24 piezas	28	Unidad	\$ 3,21	\$ 89,88
6	Tijera mediana	28	Unidad	\$ 0,63	\$ 17,64
7	Tempera escolar pelikan 6 unidades	28	Caja	\$ 1,61	\$ 45,08
8	Marcador Tiza líquida Pelikan 426 Caja 10u	2	Caja	\$ 3,57	\$ 7,14
9	Borrador Tiza líquida Caja 10u	2	Caja	\$ 5,80	\$ 11,60
10	Perforadora 2 orificios	4	Unidad	\$ 1,52	\$ 6,08
11	Grapadora	4	Unidad	\$ 1,70	\$ 6,80
12	Esfero Punta Fina Bic 24u	1	Caja	\$ 6,52	\$ 6,52
13	Carpeta acordeón archivador	50	Unidad	\$ 1,79	\$ 89,50
14	Clips metálico caja 10u	1	Caja	\$ 1,79	\$ 1,79
15	Goma barra uhu 21gr	5	Unidad	\$ 1,52	\$ 7,60
16	Plastilina pelikan	28	Unidad	\$ 1,34	\$ 37,52
17	Lápiz staedtler 2b caja 12u	5	Caja	\$ 2,23	\$ 11,15
18	Borrador blanco scotch caja 24u	3	Caja	\$ 2,23	\$ 6,69
19	Resaltador tanke caja 10u	1	Caja	\$ 2,68	\$ 2,68
20	Hojas perforadas cuadros 100u	5	Unidad	\$ 1,00	\$ 5,00
21	Papelera articulada	2	Unidad	\$ 6,25	\$ 12,50
22	Corchografo contorno metálico 1.20cm * 60cm	1	Unidad	\$ 8,04	\$ 8,04
23	Alfiler colores 100u	2	Caja	\$ 0,71	\$ 1,42
24	Agenda programador diario	5	Unidad	\$ 3,39	\$ 16,95
25					

Este documento tiene una validez de 30 días

Subtotal 0%	\$	22,32
Subtotal 12%	\$	504,07
Descuento	\$	-
IVA (12%)	\$	60,49
<b>TOTAL</b>	\$	<b>586,88</b>

Papelería  
MANTILLA

PAPELERÍA MANTILLA

Cotización  
001-2000478

RUC 401547583001

Dirección: Calle Olmedo 48052 Entre 9 De Octubre y Rocafuerte  
Teléfono: 062980304

Cédula/Ruc	Cliente	Vendedor	Fecha	Ciudad
040167916-2	Jéssica Oñate		14/08/2017	Tulcán
Teléfono	Dirección	Email	Descuento %	F. Pago
62290661	San Gabriel	jessonate.jo@gmail.com	-	Contado

Ítem	Descripción	Cantidad	Unidad	Vr. Unitario	Vr. Total
1	Bingo de fracciones con 12 tableros	3	Unidad	\$ 3,57	\$ 10,71
2	Domino de suma	3	Unidad	\$ 4,29	\$ 12,87
3	Bingo de resta con 12 tableros	3	Unidad	\$ 3,57	\$ 10,71
4	Dominó Aritmético	6	Unidad	\$ 2,23	\$ 13,38
5	Dominó de formas	6	Unidad	\$ 2,23	\$ 13,38
6	Mini tablero de fracciones circulares	6	Unidad	\$ 1,43	\$ 8,58
7	Ábaco circular	6	Unidad	\$ 1,56	\$ 9,36
8	Juego de clasificación	6	Unidad	\$ 4,69	\$ 28,14
9	Set de posters conozcamos los alimentos	2	Unidad	\$ 4,46	\$ 8,92
10	Set de posters el taller de nutrición	2	Unidad	\$ 4,46	\$ 8,92
11	Chaleco conociendo mi cuerpo	2	Unidad	\$ 10,49	\$ 20,98
12	Set de dados con alfabeto	6	Set	\$ 2,90	\$ 17,40
13	Set de 5 rompecabezas caminado por la historia	2	Set	\$ 3,75	\$ 7,50
14	Set de posters oficios y profesiones 12	2	Set	\$ 6,25	\$ 12,50
15	Bingo de América 12 tableros	3	Unidad	\$ 3,57	\$ 10,71
16	Juegos de memoria varios temas	6	Set	\$ 2,68	\$ 16,08
17	Tablero silábico	6	Unidad	\$ 3,75	\$ 22,50
18	Tablero creativo	6	Unidad	\$ 3,75	\$ 22,50
19	resumen	3	Unidad	\$ 2,50	\$ 7,50
20	Set teatro	1	Set	\$ 25,00	\$ 25,00
21	Abecedario magnético	2	Set	\$ 4,64	\$ 9,28
22	Rompecabezas mediano	40	Unidad	\$ 0,67	\$ 26,80

Este documento tiene una validez de 30 días

Subtotal 0%	
Subtotal 12%	\$ 323,72
Descuento	\$ -
IVA (12%)	\$ 38,85
TOTAL	\$ 362,57



PROFORMA

Tulcán, 14-08-17

Numero de oferta: 14002098  
 Nombre/Razón Social: Jessica Oñate  
 Teléfono: 2290661

Ítem	Artículo	Descripción	Cantidad	Precio	Total USD
			ad		
1	DP534M66	Computador Core I3 / 500gb/ RA	3	\$357,14	\$ 1.071,42
2	CN2897MG	Impresora Canon Mg2510/e402	2	\$ 58,04	\$ 116,08
3	TI664H	Recarga tinta impresora 664	3	\$ 16,07	\$ 48,21
4	KXTG3459	Teléfono Inalámbrico Doble	1	\$ 53,57	\$ 53,57

ESTE DOCUMENTO NO CONSTITUYE VENTA, LOS PRECIOS PUEDEN CAMBIARSE SIN PREVIO AVISO

	Subtotal	\$ 1.289,28
	Iva	\$ 154,71
<b>FORMA DE PAGO: EFECTIVO</b>	<b>Total USD</b>	<b>\$ 1.443,99</b>

VENDEDOR: PATRICIO ALARCÓN

CLIENTE:

JEFE DE SUCURSAL:

Av. Sucre y Junín -TULCÁN\* (06)2962125\* gerencia@movitech.ec \* www.movitech.ec

# SIMACOM

Muebles para oficina

RUC 1703872513001  
Dirección: Av. Coral y Brasil

## COTIZACIÓN CX-0711

FECHA: Tulcán, 14 de Agosto del 2017

Cliente: Jessica Oñate

Cédula /Ruc: 401679162

Dirección: El Arrayán y Colón San Gabriel

Teléfono: 2290661

Nos es grato poner a su consideración la siguiente cotización:

Ítem	Cantidad	Descripción	P. Unitario	P. Total
1	1	Counter de recepción	\$ 160,71	\$ 160,71
2	5	Sillas giratorias	\$ 26,79	\$ 133,95
3	1	Estación de trabajo en L	\$ 178,57	\$ 178,57
4	3	Escritorio cajonera metálica	\$ 89,29	\$ 267,87
5	2	Archivador metálico gris	\$ 79,46	\$ 158,92
6	1	Juego de sala modelo clarie 9 puestos	\$ 267,86	\$ 267,86
7	10	Silla de visita oficina modelo sensa	\$ 17,86	\$ 178,60
8	2	Biblioteca-cubos divisor horizontal melami	\$ 65,18	\$ 130,36
9	2	Mesa moderna, estudio madera fina	\$ 116,07	\$ 232,14
10	2	Estanterías graduable, perchas	\$ 79,46	\$ 158,92
11	40	Pupitre escolar mesa y silla	\$ 38,39	\$ 1.535,60

LOS BIENES OFERTADOS SERÁN ENTREGADOS EN NUESTRAS OFICINAS

Stock disponible, salvo venta previa.

Subtotal	\$ 3.403,50
Iva 12%	\$ 408,42
<b>Total</b>	<b>\$ 3.811,92</b>

Atentamente,  
SIMACOM

Av. Coral s/n y Brasil - TULCÁN - 0993612631 - 0992532517 - najeracarl@hotmail.com

COMERCIAL CARCHI (PRINCIPAL)

RUC 0400579231001

Dirección: OLMEDO 52069 y JUNÍN Teléfono: 062980645

<b>Proforma</b>
001-001-7098

Emisión: Tulcán, 17 de agosto del 2017

Válido Hasta: 17/08/2017

Cliente: Jessica Oñate

Cédula/ RUC : 401679162

Dirección: El arrayán y Colón

Teléfono: 2290661

Tiempo entr:

Vendedor:

	Descripción	Cantidad	P. Unitario	% Descuento	Total
1	Escoba cepillo grande plástica	6	\$ 1,79	0%	\$ 10,74
2	Trapeador Wilson	6	\$ 2,23	0%	\$ 13,38
3	Recogedor mango plástico	6	\$ 1,07	0%	\$ 6,42
4	Balde plástico rey 5 lts	4	\$ 1,34	0%	\$ 5,36
5	Alfombra gruesa antideslizante	3	\$ 8,93	0%	\$ 26,79
6	Dispensador papel Kimberly Clark	2	\$ 14,29	0%	\$ 28,58
7	Dispensador de jabón líquido	2	\$ 6,96	0%	\$ 13,92
8	Rollo Papel Institucional 300 M Absorbente	10	\$ 7,14	0%	\$ 71,40
9	Limpiador Desinfectante Multiusos Mundo C	2	\$ 7,14	0%	\$ 14,28
10	Galón Jabón Líquido Para Manos-cuerpo bic	2	\$ 10,71	0%	\$ 21,42
11	Glade Ambiental Aerosol Larga Duración	10	\$ 3,13	0%	\$ 31,30
12	Dispensador de agua marca one	1	\$ 23,21	0%	\$ 23,21
13	Tolla de manos 70cm x 40cm	42	\$ 2,68	0%	\$ 112,56
14	Tolla de manos 40cm x 40cm	42	\$ 0,89	0%	\$ 37,38

Observación

Son: cuatrocientos cincuenta y ocho con 75/100 dólares americanos

Subtotal T 0%

Subtotal T 12% \$ 416,74

Iva 12% \$ 50,01

Otros \$ -

Total \$ 466,75

  
Firma autorizada

\_\_\_\_\_  
Firma cliente

PROFORMA

## Anexo 9 Proyección de sueldos anuales

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<i>Personal Administrativo</i>					
Gerente	\$ .380,00	\$ 4.436,08	\$ 4.492,88	\$ 4.550,40	\$ 4.608,66
Secretaria	\$ .400,00	\$ 2.430,73	\$ 2.461,85	\$ 2.493,37	\$ 2.525,30
Beneficios Sociales	\$ .597,50	\$ 1.665,02	\$ 1.686,34	\$ 1.707,93	\$ 1.729,80
Décimo Tercero	\$ 565,00	\$ 572,23	\$ 579,56	\$ 586,98	\$ 594,50
Décimo Cuarto	\$ 750,00	\$ 759,60	\$ 769,33	\$ 779,18	\$ 789,15
Vacaciones	\$ 282,50	\$ 286,12	\$ 289,78	\$ 293,49	\$ 297,25
Fondos de Reserva		\$ 47,06	\$ 47,67	\$ 48,28	\$ 48,90
Aporte Patronal	\$ 823,77	\$ 834,32	\$ 845,00	\$ 855,82	\$ 866,78
<b>Total Administrativos</b>	<b>\$ 9.201,27</b>	<b>\$ 9.366,14</b>	<b>\$ 9.486,06</b>	<b>\$ 9.607,52</b>	<b>\$ 9.730,53</b>
<i>Personal Operativo</i>					
Docente 1	\$ .400,00	\$ 2.430,73	\$ 2.461,85	\$ 2.493,37	\$ 2.525,30
Docente 2	\$ .400,00	\$ 2.430,73	\$ 2.461,85	\$ 2.493,37	\$ 2.525,30
Docente 3					\$ 2.525,30
Psicólogo	\$ .400,00	\$ 2.430,73	\$ 2.461,85	\$ 2.493,37	\$ 2.525,30
Beneficios Sociales	\$ .025,00	\$ 2.100,91	\$ 2.127,81	\$ 2.155,05	\$ 2.481,00
Décimo Tercero	\$ 600,00	\$ 607,68	\$ 615,46	\$ 623,34	\$ 841,77
Décimo Cuarto	\$ .125,00	\$ 1.139,40	\$ 1.153,99	\$ 1.168,77	\$ 1.183,73
Vacaciones	\$ 300,00	\$ 303,84	\$ 307,73	\$ 311,67	\$ 420,88
Fondos de Reserva		\$ 49,98	\$ 50,62	\$ 51,27	\$ 34,62
Aporte Patronal	\$ 874,80	\$ 886,00	\$ 897,34	\$ 908,83	\$ 1.227,29
<b>Total Operativos</b>	<b>10.099,80</b>	<b>\$10.279,09</b>	<b>\$10.410,70</b>	<b>\$10.544,00</b>	<b>\$ 13.809,47</b>
<b>Total Proyección Sueldos</b>	<b>\$19.301,07</b>	<b>\$19.645,24</b>	<b>\$19.896,77</b>	<b>\$20.151,52</b>	<b>\$ 23.540,00</b>

## Anexo 10 Proyección Salario Básico Unificado

AÑO	VALOR	VARIACION	%	
Salario Básico 2009	\$ 218,00			
Salario Básico 2010	\$ 240,00	\$ 22,00	10,09%	10,09%
Salario Básico 2011	\$ 264,00	\$ 24,00	10,00%	10,00%
Salario Básico 2012	\$ 292,00	\$ 28,00	10,61%	10,61%
Salario Básico 2013	\$ 318,00	\$ 26,00	8,90%	8,90%
Salario Básico 2014	\$ 340,00	\$ 22,00	6,92%	6,92%
Salario Básico 2015	\$ 354,00	\$ 14,00	4,12%	4,12%
Salario Básico 2016	\$ 366,00	\$ 12,00	3,39%	3,39%
Salario Básico 2017	\$ 375,00	\$ 9,00	2,46%	2,46%
<b>Proyección 2018</b>				1,28%

## Anexo 11 Amortización del préstamo

<b>CAPITAL</b>	<b>\$ 7.000,00</b>		<b>Pago requerido</b>	<b>170</b>
<b>TASA INTERES</b>	<b>15,96%</b>	<b>1,3%</b>	<b>Pago total</b>	<b>\$ 10.204,66</b>
<b>NUMERO AÑOS</b>	<b>5</b>		<b>Pago total inter.</b>	
<b>CUOTAS</b>	<b>60</b>		<b>FACTOR</b>	<b>0,024</b>

<b>CUOTA</b>	<b>PRINCIPAL</b>	<b>INTERES</b>	<b>COMISION</b>	<b>TOTAL</b>	<b>SALDO</b>
1	\$ 76,98	\$ 93,10	0	\$ 170,08	\$ 6.923,02
2	\$ 78,00	\$ 92,08	0	\$ 170,08	\$ 6.845,02
3	\$ 79,04	\$ 91,04	0	\$ 170,08	\$ 6.765,98
4	\$ 80,09	\$ 89,99	0	\$ 170,08	\$ 6.685,89
5	\$ 81,16	\$ 88,92	0	\$ 170,08	\$ 6.604,74
6	\$ 82,23	\$ 87,84	0	\$ 170,08	\$ 6.522,50
7	\$ 83,33	\$ 86,75	0	\$ 170,08	\$ 6.439,17
8	\$ 84,44	\$ 85,64	0	\$ 170,08	\$ 6.354,74
9	\$ 85,56	\$ 84,52	0	\$ 170,08	\$ 6.269,18
10	\$ 86,70	\$ 83,38	0	\$ 170,08	\$ 6.182,48
11	\$ 87,85	\$ 82,23	0	\$ 170,08	\$ 6.094,63
<b>12</b>	\$ 89,02	\$ 81,06	0	\$ 170,08	\$ 6.005,61
13	\$ 90,20	\$ 79,87	0	\$ 170,08	\$ 5.915,41
14	\$ 91,40	\$ 78,67	0	\$ 170,08	\$ 5.824,00
15	\$ 92,62	\$ 77,46	0	\$ 170,08	\$ 5.731,39
16	\$ 93,85	\$ 76,23	0	\$ 170,08	\$ 5.637,54
17	\$ 95,10	\$ 74,98	0	\$ 170,08	\$ 5.542,44
18	\$ 96,36	\$ 73,71	0	\$ 170,08	\$ 5.446,07
19	\$ 97,64	\$ 72,43	0	\$ 170,08	\$ 5.348,43
20	\$ 98,94	\$ 71,13	0	\$ 170,08	\$ 5.249,49
21	\$ 100,26	\$ 69,82	0	\$ 170,08	\$ 5.149,23
22	\$ 101,59	\$ 68,48	0	\$ 170,08	\$ 5.047,63
23	\$ 102,94	\$ 67,13	0	\$ 170,08	\$ 4.944,69
<b>24</b>	\$ 104,31	\$ 65,76	0	\$ 170,08	\$ 4.840,38
25	\$ 105,70	\$ 64,38	0	\$ 170,08	\$ 4.734,67
26	\$ 107,11	\$ 62,97	0	\$ 170,08	\$ 4.627,57
27	\$ 108,53	\$ 61,55	0	\$ 170,08	\$ 4.519,04
28	\$ 109,97	\$ 60,10	0	\$ 170,08	\$ 4.409,06
29	\$ 111,44	\$ 58,64	0	\$ 170,08	\$ 4.297,63
30	\$ 112,92	\$ 57,16	0	\$ 170,08	\$ 4.184,71
31	\$ 114,42	\$ 55,66	0	\$ 170,08	\$ 4.070,29
32	\$ 115,94	\$ 54,13	0	\$ 170,08	\$ 3.954,34
33	\$ 117,48	\$ 52,59	0	\$ 170,08	\$ 3.836,86
34	\$ 119,05	\$ 51,03	0	\$ 170,08	\$ 3.717,81
35	\$ 120,63	\$ 49,45	0	\$ 170,08	\$ 3.597,18

<b>36</b>	\$	122,24	\$	47,84	0	\$	170,08	\$	3.474,94
37	\$	123,86	\$	46,22	0	\$	170,08	\$	3.351,08
38	\$	125,51	\$	44,57	0	\$	170,08	\$	3.225,57
39	\$	127,18	\$	42,90	0	\$	170,08	\$	3.098,40
40	\$	128,87	\$	41,21	0	\$	170,08	\$	2.969,53
41	\$	130,58	\$	39,49	0	\$	170,08	\$	2.838,95
42	\$	132,32	\$	37,76	0	\$	170,08	\$	2.706,63
43	\$	134,08	\$	36,00	0	\$	170,08	\$	2.572,55
44	\$	135,86	\$	34,21	0	\$	170,08	\$	2.436,68
45	\$	137,67	\$	32,41	0	\$	170,08	\$	2.299,01
46	\$	139,50	\$	30,58	0	\$	170,08	\$	2.159,51
47	\$	141,36	\$	28,72	0	\$	170,08	\$	2.018,16
<b>48</b>	\$	143,24	\$	26,84	0	\$	170,08	\$	1.874,92
49	\$	145,14	\$	24,94	0	\$	170,08	\$	1.729,78
50	\$	147,07	\$	23,01	0	\$	170,08	\$	1.582,71
51	\$	149,03	\$	21,05	0	\$	170,08	\$	1.433,68
52	\$	151,01	\$	19,07	0	\$	170,08	\$	1.282,67
53	\$	153,02	\$	17,06	0	\$	170,08	\$	1.129,65
54	\$	155,05	\$	15,02	0	\$	170,08	\$	974,60
55	\$	157,12	\$	12,96	0	\$	170,08	\$	817,48
56	\$	159,21	\$	10,87	0	\$	170,08	\$	658,28
57	\$	161,32	\$	8,76	0	\$	170,08	\$	496,96
58	\$	163,47	\$	6,61	0	\$	170,08	\$	333,49
59	\$	165,64	\$	4,44	0	\$	170,08	\$	167,85
<b>60</b>	\$	167,85	\$	2,23	0	\$	170,08	\$	0,00
		\$ 7.000,00		\$ 3.204,66	-		\$ 10.204,66		\$ 0,00

**Elaborado por:** Jéssica Oñate

**Fuente:** Cooperativa de Ahorro y Crédito Tulcán

## Anexo 12 Estado de resultados proyectado a cinco años

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>					
INGRESOS SERVICIO POR CURSO					
DEMANDA ESTUDIANTES	204	210	216	222	228
PRECIO POR ESTUDIANTE	\$ 144,23	\$ 145,86	\$ 147,51	\$ 149,17	\$ 150,86
<b>INGRESO TOTAL SERVICIO</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>CURSO</b>	<b>29.422,92</b>	<b>30.630,56</b>	<b>31.860,82</b>	<b>33.116,82</b>	<b>34.396,20</b>
<b>INGRESOS SERVICIO POR HORAS</b>					
DEMANDA ESTUDIANTES	44	45	46	47	48
PRECIO POR ESTUDIANTE	\$ 9,09	\$ 9,19	\$ 9,30	\$ 9,40	\$ 9,51
<b>INGRESO TOTAL SERVICIO</b>	<b>\$ 400,04</b>	<b>\$ 413,75</b>	<b>\$ 427,73</b>	<b>\$ 441,96</b>	<b>\$ 456,47</b>
<b>HORAS</b>					
<b>TOTAL INGRESOS ANUALES</b>	<b>\$ 29.822,88</b>	<b>\$ 31.044,23</b>	<b>\$ 32.289,37</b>	<b>\$ 33.558,70</b>	<b>\$ 34.852,58</b>
<b>COSTOS Y GASTOS</b>					
<b>COSTOS OPERACIONALES</b>					
SUELDOS	\$7.200,00	\$7.292,19	\$7.385,55	\$7.480,11	\$7.575,89
BENEFICIOS	\$2.025,00	\$2.100,91	\$2.127,81	\$2.155,05	\$2.481,00
APORTE PATRONAL	\$ 874,80	\$ 886,00	\$ 897,34	\$ 908,83	\$1.227,29
<b>TOTAL COSTO OPERATIVO</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>ANUAL</b>	<b>10.099,80</b>	<b>10.279,12</b>	<b>10.410,73</b>	<b>10.544,02</b>	<b>11.284,17</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
SUELDOS	\$6.780,00	\$6.866,81	\$6.954,73	\$7.043,77	\$7.133,96
BENEFICIOS	\$1.597,50	\$1.665,02	\$1.686,34	\$1.707,93	\$1.729,80
APORTE PATRONAL	\$ 823,77	\$ 834,32	\$845,00	\$ 855,82	\$ 866,78
SERVICIOS (CONTABILIDAD, LIMPIEZA)	\$2.280,00	\$2.305,76	\$2.331,82	\$2.358,17	\$2.384,82
ARRIENDO	\$2.100,00	\$2.123,73	\$2.147,73	\$2.172,00	\$2.196,54
LUZ y AGUA	\$720,00	\$ 728,14	\$ 736,36	\$ 744,68	\$ 753,10
TELÉFONO INTERNET	\$ 600,00	\$ 606,78	\$ 613,64	\$ 620,57	\$ 627,58
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 276,10	\$ 279,22	\$ 282,38	\$ 285,57	\$ 288,79
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	\$1.530,00	\$1.547,29	\$1.564,77	\$1.582,46	\$1.600,34
DEPRECIACIÓN	\$640,80	\$640,80	\$640,80	\$ 640,80	\$ 640,80
IMPTOS Y PERMISOS	\$840,00	\$ 849,49	\$ 859,09	\$ 868,80	\$ 878,62
VARIOS E IMPREVISTOS	\$1.920,00	\$1.941,70	\$1.963,64	\$1.985,83	\$2.008,27
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>ADMINISTRATIVOS ANUALES</b>	<b>20.108,17</b>	<b>20.389,05</b>	<b>20.626,29</b>	<b>20.866,39</b>	<b>21.109,38</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
INTERESES	\$1.046,54	\$875,70	\$ 675,50	\$440,91	\$ 166,01

<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS ANUALES</b>	<b>\$1.046,54</b>	<b>\$ 875,70</b>	<b>\$675,50</b>	<b>\$ 440,91</b>	<b>\$ 166,01</b>
<b>UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO</b>	<b>\$- 1.431,63</b>	<b>\$ - 499,64</b>	<b>\$ 576,85</b>	<b>\$1.707,37</b>	<b>\$2.293,01</b>
AMORTIZACIÓN PERDIDA			\$ 386,25	\$ 386,25	\$386,25
UTILIDAD ANTES 15% P.T Y 25% IMPTO. RENTA	\$ - 1.431,63	\$ - 499,64	\$ 190,60	\$ 1.321,12	\$ 1.906,76
15 % PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ -214,74	\$ -74,95	\$ 28,59	\$ 198,17	\$ 286,01
UTILIDAD ANTES 25 % IMPTO. RENTA	\$ - 1.216,689	\$ - 424,69	\$ 162,01	\$ 1.122,95	\$ 1.620,74
25% IMPUESTO RENTA	\$ -304,22	\$ - 106,17	\$ 40,50	\$280,74	\$ 405,19
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ -912,67</b>	<b>\$ -318,52</b>	<b>\$121,51</b>	<b>\$842,21</b>	<b>\$1.215,56</b>

### Anexo 13 Proyección anual de inflación

Proyección de la inflación	
AÑO	%
2011	5,41%
2012	4,16%
2013	2,70%
2014	3,69%
2015	3,38%
2016	1,12%
<b>Proyección 2018</b>	<b>1,13%</b>

**Anexo 14 Fotografías de la aplicación de encuestas y entrevistas**



