



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias Administrativas

Escuela de Administración de Empresas

**Preparación y Evaluación del Proyecto de la Unidad Educativa Integral
("Thales de Mileto")**

**Trabajo de Graduación previo a la obtención del título de
Ingeniería comercial**

Autoras:

Ximena Alexandra Pérez Jaramillo

Ana Belén Silva Peláez

Director:

Doctor Giordano Torres

Cuenca – Ecuador

2008

DEDICATORIA

Dedico la presente tesis a mi abuelita, con quien estoy eternamente agradecida por ser la partícipe principal en todos los aspectos de mi vida, por acompañarme siempre, por darme sustento económico y afectivo y por diariamente elevar plegarias a Dios en mi nombre.

Ana Belén Silva P.

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mis padres, quienes con amor y empeño me han acompañado durante toda la vida y, a mi novio Pedro por ser mi apoyo y soporte a lo largo de mi carrera universitaria.

Alexandra Pérez Jaramillo.

AGRADECIMIENTO

Deseamos expresar nuestro sincero agradecimiento a varias personas y entidades que nos han apoyado a lo largo de este arduo proceso que conllevó a la culminación de nuestra tesis.

En primer lugar, gracias a la Universidad del Azuay y a todos sus profesores por acogernos y por inculcarnos los conocimientos necesarios durante nuestra carrera universitaria, en especial, al Dr. Giordano Torres, nuestro director de tesis, que acompañó el proceso de principio a fin y al Lcdo. Vicente Córdova por ayudarnos a realizar el Diseño de Tesis.

A los encargados de la Dirección de Educación del Azuay, Ministerio de Bienestar Social, INNFA, a las Cámaras Industrias y Comercio y a las empresas que nos facilitaron de la manera más cordial toda la información requerida.

A William Granda por darnos la guía necesaria para realizar la Evaluación Social, a Javier “el piquito” quien contribuyó con el presupuesto de costos de la infraestructura, y a nuestros familiares que diariamente colaboraron con nosotras.

A todos ellos, Muchas Gracias.

Los criterios y datos expuestos en la presente tesis son de exclusiva responsabilidad de las autoras.

.....
Ximena Alexandra Pérez Jaramillo

.....
Ana Belén Silva Peláez

ÍNDICE

<u>DEDICATORIA.....</u>	<u>II</u>
<u>AGRADECIMIENTO</u>	<u>IV</u>
<u>ÍNDICE</u>	<u>VI</u>
<u>ÍNDICE DE ANEXOS</u>	<u>IX</u>
<u>RESUMEN</u>	<u>XI</u>
<u>ABSTRACT.....</u>	<u>XII</u>
<u>INTRODUCCIÓN</u>	<u>1</u>
<u>CAPÍTULO 1. EVALUACIÓN SOCIAL.....</u>	<u>2</u>
ANTECEDENTES	2
BENEFICIOS SOCIALES	4
INCIDENCIA EN EL ENTORNO FAMILIAR Y SOCIAL	5
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	5
<u>CAPÍTULO 2. ESTUDIO DE MERCADO.....</u>	<u>7</u>
DEFINICIÓN DE OBJETIVOS	7
OBJETIVO GENERAL	7
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	7
ANÁLISIS DE MERCADO	8
ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	8
DEMANDA PROYECTADA.....	9
ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	9
CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA	11
DEMANDA INSATISFECHA	13
DEMANDA DEL PROYECTO.....	14
ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN	15
ANÁLISIS DE LOS PRECIOS.....	17
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	17
<u>CAPÍTULO 3. LA EMPRESA.....</u>	<u>18</u>
DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	18
MISIÓN	21
VISIÓN	21
VALORES EMPRESARIALES.....	21
OBJETIVOS	22
<u>CAPÍTULO 4. ANÁLISIS TÉCNICO.....</u>	<u>23</u>
ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO.....	23
ANÁLISIS DE LA LOCALIZACIÓN ÓPTIMA.....	24

ANÁLISIS DE LA INGENIERÍA DEL PROYECTO	25
DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE OPERACIÓN	25
INSTALACIÓN TÉCNICA	26
DISTRIBUCIÓN FÍSICA DEL LOCAL	27
ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN	28
DISEÑO ORGANIZACIONAL	28
MANUAL DE CARGOS DEL PERSONAL	30
ORGANIZACIÓN LEGAL.....	30
ANÁLISIS DE LA ADMINISTRACIÓN Y METODOLOGÍA	33
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	35
<u>CAPÍTULO 5. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO.....</u>	<u>36</u>
ANÁLISIS DE INVERSIONES.....	36
INVERSIÓN FIJA	36
INVERSIÓN VARIABLE.....	37
FINANCIAMIENTO	37
ANÁLISIS DE LOS COSTOS DEL PROYECTO	38
COSTOS DE PRODUCIR	38
COSTOS DE VENDER	39
COSTOS DE ADMINISTRAR	39
COSTOS TOTALES	40
INGRESOS DEL PROYECTO	41
INGRESOS DIRECTOS	41
INGRESOS INDIRECTOS	42
PROYECCIONES FINANCIERAS.....	42
ESTADO DE RESULTADOS	42
BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL	43
PUNTO DE EQUILIBRIO	43
FLUJOS DE EFECTIVO	44
ANÁLISIS DEL COSTO DE CAPITAL	44
<u>CAPÍTULO 6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO</u>	<u>46</u>
ECONÓMICA.....	46
RENTABILIDAD.....	46
RELACIÓN BENEFICIO / COSTO	48
FINANCIERA	49
VAN.....	49
TIR.....	49
TIEMPO DE RECUPERACIÓN	49

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	50
<u>CAPÍTULO 7. PLAN ESTRATÉGICO Y PLAN DE MERCADEO.....</u>	51
PLAN ESTRATÉGICO.....	51
OBJETIVOS DEL PLAN ESTRATÉGICO.....	51
ANÁLISIS DEL ENTORNO	51
ANÁLISIS DE LA EMPRESA	57
ANÁLISIS DE LA MATRIZ F.O.D.A.	61
DETERMINACIÓN DE ACTIVIDADES PRINCIPALES Y FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO	61
PLAN DE MERCADEO.....	62
OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.....	62
ESTRATEGIAS DE MERCADEO.....	63
ANÁLISIS DE LAS ESTRATEGIAS	64
<u>BENEFICIOS DEL PROYECTO, RESUMEN, CONCLUSIONES Y</u>	
<u>RECOMENDACIONES.....</u>	65
<u>BIBLIOGRAFÍA.....</u>	I

ÍNDICE DE ANEXOS

- Anexo 1:** Datos de los Centros de Desarrollo Infantil de la Ciudad de Cuenca.
Lista de los Centros de Desarrollo Infantil de la Ciudad de Cuenca.
- Anexo 2:** Proyección de la Demanda.
- Anexo 3:** Lista de Escuelas Particulares Mixtas de la Ciudad de Cuenca.
- Anexo 4:** Proyección de la Oferta.
- Anexo 5:** Formato de Entrevista a Directores de Escuelas de la Ciudad de Cuenca.
Entrevista a Directores de Escuelas de la Ciudad de Cuenca.
- Anexo 6:** Demanda Insatisfecha.
- Anexo 7:** Demanda del Proyecto.
- Anexo 8:** Precios de la Competencia.
- Anexo 9:** Formato de la Encuesta.
- Anexo 10:** Tabulación de Datos.
- Anexo 11:** Análisis de la Encuesta.
- Anexo 12:** Determinación del Tamaño Óptimo en un Mercado Creciente.
- Anexo 13:** Diagramas de Bloque.
- Anexo 14:** Costos de la Construcción.
Pro-formas de Costos.
- Anexo 15:** Plano de La Construcción.
- Anexo 16:** Descripción de Cargos.
- Anexo 17:** Pénsum de Estudios del Ministerio de Educación.
- Anexo 18:** Horarios de Clases.
- Anexo 19:** Ocupación de Profesores.
- Anexo 20:** Inversión Fija.
- Anexo 21:** Depreciaciones y Amortizaciones.
- Anexo 22:** Inversión Variable.
- Anexo 23:** Costo de Remuneraciones.
- Anexo 24:** Pago por hora profesores.
- Anexo 25:** Inversión Total.
- Anexo 26:** Aporte y Participación de Socios.
- Anexo 27:** Costo de Producción, Administración y Ventas.

Anexo 28:	Costos Fijos.
Anexo 29:	Costos Variables.
Anexo 30:	Costos Totales.
Anexo 31:	Ingresos Directos e Indirectos.
Anexo 32:	Estado de Pérdidas y Ganancias.
Anexo 33:	Balance de Situación Inicial.
Anexo 34:	Punto de Equilibrio.
Anexo 35:	Flujo de Efectivo:
Anexo 36:	Cálculo de Ratios.
Anexo 37:	Relación Beneficio Costo
Anexo 38:	Cálculo del Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno.
Anexo 39:	Tiempo de Recuperación.
Anexo 40:	Análisis de Sensibilidad.
Anexo 41:	Matriz de Ponderación de Factores
Anexo 42:	Análisis de la Matriz F.O.D.A.

RESUMEN

La presente tesis es una aplicación práctica de los pasos necesarios para poner en marcha una Unidad Educativa Integral, desde las indagaciones preliminares de los antecedentes de la ciudad de Cuenca y de la Parroquia de Tarqui hasta la formulación del Plan Estratégico y del Plan de Mercadeo, pasando por el necesario Estudio del Mercado, estableciendo las características con las que contará La Empresa, realizando el Análisis Técnico, y analizando y evaluando Económica y Financieramente al proyecto. Esta tesis incluye asimismo el aporte a la comunidad que se resume como la integración de todos los aspectos del ser humano integral: el yo, la familia y el entorno.

ABSTRACT

This thesis is a practical application of the steps necessary to set an Integral Education Unit in motion from preliminary inquiries about the city of Cuenca and the parish of Tarqui's background up to the formulation of the Strategic and Marketing Plans. It goes through the necessary Market Study, establishing the features the company will count on, carrying out the Technical Analysis, and analysing and evaluating the project both economically and financially. The thesis also includes a contribution to the community which can be summarized as the integration of all the aspects of the human being as a whole: self, family, and environment.

INTRODUCCIÓN

La tesis Preparación y Evaluación del Proyecto de la Unidad Educativa Integral (“Thales de Mileto”) es un análisis de todos los pasos necesarios para la puesta en marcha de una empresa de este tipo, las razones que motivaron la elección de este tema radican dos aspectos, la importancia de la educación y la aplicación de lo aprendido.

La importancia teórica de la elaboración de esta tesis se debe a que empleamos conceptos aprendidos en todas las cátedras impartidas en la carrera de Administración de Empresas como, Elaboración, Gestión y Evaluación de Proyectos, Administración de Empresas, Planeación Estratégica, Mercadotecnia y Finanzas; que son necesarios para la formación de empresarios y administradores dispuestos en el campo laboral.

Desde la perspectiva personal, este proyecto tiene un beneficio empresarial, ya que permitirá a las autoras tener una base analítica para emprender un negocio en el campo de la educación, que consideramos, es la base del desarrollo de las naciones.

CAPÍTULO 1. EVALUACIÓN SOCIAL

Antecedentes

Para la realización del presente epígrafe es necesario mencionar los antecedentes de la provincia del Azuay, del cantón Cuenca y de la parroquia de Tarqui, donde se encontrará ubicada la Unidad Educativa Integral “Thales de Mileto”. Es importante indicar que las condiciones aquí nombradas son extraídas de fuentes verídicas y confiables.

Según el informe de la Cámara de Comercio del Azuay y de la Cámara de Industrias de Cuenca la región azuaya es una de las más importantes del Ecuador se encuentra situada al Sur del país en el Austro Ecuatoriano, por su capacidad industrial, artesanal y cultural es considerada importante dentro del país. Su capital, Cuenca tiene un origen colonial fundada por el español Hurtado de Mendoza el 12 de Abril de 1557. El clima que impera en la ciudad es el templado interandino y en Tarqui el frío. En lo relacionado a la clase económica, el hecho de aglutinar en la clase media la mayor parte de la población, hace que sus comarcas, tengan una acosada personalidad colectiva, fundamentada en primer lugar, en la posesión de la tierra agrícola aprovechable, de modo que casi toda la familia, sobre todo en el sector rural, es dueño de una parcela que le sirve de asiento de su casa, que constituye su hábitat permanente.

El panorama cultural y religioso del Austro Ecuatoriano es significativo, Azuay es un emporio de cultura, artes, pintura, escultura y música que conjugan su acción con la prensa escrita, radial y televisada laborando por el progreso de la cultura popular, que ha dejado de ser patrimonio de pocos para generalizarse de manera democrática, de allí que Cuenca se coloca en el sitio más alto como “Patrimonio Cultural de la Humanidad” desde 1999, por la UNESCO. El 87% de la población profesa la Religión Católica, el 13% restante pertenece a las religiones Evangélica, mormona, Testigos de Jehová y otras. En la zona a más del idioma Español existe una gran cantidad de Comunidades indígenas que hablan el Quichua.

Según el Sistema Integrado de Indicadores Sociales de Ecuador (SISSE - 2001), en lo que respecta a la educación Cuenca es la ciudad de menor índice de analfabetos del Ecuador (3.9% de personas de más de 15 años), la mayor parte de los establecimientos educativos están concentrados en la ciudad. Igual situación sucede con la natalidad que es una de las más bajas (27 por cada 1.000 habitantes) y un ritmo de crecimiento de 3.8% en la zona urbana y 4.0% en la rural. El área urbana concentra el 89,2%, de la población y es la cuarta ciudad más poblada del país alcanzando 417.632 habitantes y 8.902 habitantes en Tarqui.

Los niveles de educación dejan mucho que desear, así, la eficiencia del sistema educativo de primero a tercer curso es del 66.4% considerando las propuestas nacionales, no hace falta especificar que este porcentaje es mucho menor comparado con sistemas internacionales. Los años de estudio no superan los siete, con una proyección de que se duplique para el 2010 y la instrucción superior alcanza el 18.1% de la población y sólo el 42.15% de los profesores tienen un título universitario y de este porcentaje a penas el 18% tienen una formación pedagógica, siendo una de las razones de que el 9% de los alumnos inscritos en primero de básica repitan el año.

La misma fuente establece que la situación socioeconómica que afecta a todo el país no es ajena a esta región, existe una tasa de desocupación del 22.79% en Cuenca, por lo que sus habitantes han optado por realizar viajes de trabajo al exterior, tal es así, que es la zona con más índice de migrantes especialmente a España, Estados Unidos e Italia (50.146 personas legales y más de 300.000 ilegales) hecho que ha causado un grave problema social.

Según las estadísticas de la delegación del Ministerio de Agricultura y Ganadería la producción agrícola en la provincia es muy satisfactoria, gran parte de la misma se comercializa a través de las ferias semanales y mercados diarios; todos los cantones de la provincia abastecen para el consumo interno: maíz, trigo, papas, cebada, yuca, cebolla, café, tomate, cítricos, frutas, hortalizas, etc. La ganadería de leche predomina en el área, debido a las condiciones ecológicas que brinda la región, a pesar de la falta de tecnología ocupa el quinto lugar en el país en cuanto se refiere a la población bovina y cuarto en cuanto a producción lechera. El 80% del ganado de ordeño es mecánico, es decir, semi-técnica, alcanzando 6% litros/vaca/día siendo uno de los principales hatos

Tarqui. Además del ganado bovino, existe ganado lanar, porcino, caprino, así como aquellos animales que se explota a nivel doméstico: aves de corral, cuyes, conejos, etc. En los últimos años ha tomado auge la avicultura, incrementándose los planteles avícolas para crianza de aves de carne y postura, existiendo para la producción aproximadamente 60 planteles avícolas con un promedio de 30.000 aves.

Beneficios Sociales

Considerando las condiciones del entorno antes mencionadas, el proyecto de la Unidad Educativa Integral “Thales de Mileto” pretende satisfacer las necesidades de la sociedad y de los habitantes de la Ciudad de Cuenca y de la Parroquia de Tarqui, es así, que se han distinguido varias áreas de importancia, en las cuales se focalizará la atención.

Uno de los problemas más graves que tiene el país y específicamente la ciudad de Cuenca es la calidad de la Educación y los niveles de alfabetización, es por esto que, nuestra propuesta aspira brindar una instrucción de calidad mediante la contratación y capacitación continua de profesores con título universitario, especialización pedagógica, proactivos y con experiencia; con la utilización de nuevas técnicas de enseñanza y modelos educativos, que formen a los niños integralmente en un entorno favorable y, con una infraestructura ecológica para el aprendizaje óptimo de diversas cátedras, logrando así, el máximo nivel de educación encaminado a las nuevas tendencias del mundo contemporáneo, el análisis y la investigación, que son la plataforma sustancial para la formación de los líderes del futuro.

Todo esto considerando que las instituciones particulares no cumplen los requisitos básicos establecidos por el Ministerio de Educación, que comprenden diversos ejes como, la educación en valores, la educación ambiental, la interculturalidad, la equidad de género, defensa civil, educación sexual y educación en derechos humanos. La Unidad Educativa Integral “Thales de Mileto” comprenderá estas y otras áreas de aprendizaje sin descuidar las materias básicas con la finalidad de que los adolescentes graduados de este establecimiento posean un nivel académico

superior y puedan desenvolverse sin problemas en las mejores universidades del país y del mundo.

Incidencia en el entorno familiar y social

El impacto social que tendrá el proyecto se ve plasmado principalmente en la participación local de las plazas de trabajo que se generarán por el concepto de construcción de la infraestructura, mantenimiento de la locación e intervención en diversas áreas teniendo derecho a la repartición de utilidades. Además, se mejorará el entorno ecológico y se creará una cultura ambiental, gracias a la siembra de árboles y a la construcción de emplazamientos destinados al cuidado de animales y de plantas, lo que incidirá en el turismo de la zona.

Es de suma importancia considerar la incidencia en el entorno familiar, pues, la estructura del hogar es fundamental para la formación de los alumnos, es por esto que hemos estimado como esencial la educación a los padres de familia, que se instruirán en temas como Relaciones Humanas, Educación Sexual, Emprendimiento, Superación Personal, etc. que será uno de los pilares principales de la educación en nuestra institución.

Otro factor importante es la inversión económica, porque los padres no sólo pagarán por la educación de sus hijos, sino por su propia educación, y esta será de calidad garantizada, además se asegurará que sus hijos no repetirán el año por bajo rendimiento, lo que representa un ahorro económico para ellos.

Conclusiones y Recomendaciones

La ciudad de Cuenca está ubicada en el Austro ecuatoriano que es uno de los sectores más importantes del país por su capacidad industrial, agrícola y artesanal. Ha sido nombrada “Patrimonio Cultural de la Humanidad” por ser un emporio de cultura, artes, pintura, escultura y música, lo que se ve reflejado en su bajo índice de analfabetismo. La ubicación de Cuenca, su culturalización, y su inclinación a la

educación, es una clara manifestación de la aceptación de sus habitantes a la inversión académica, lo que apoya en gran medida a la decisión de crear un centro educativo que satisfaga las diversas necesidades de este nicho. La mayor cantidad de centros educativos se encuentran ubicados en la ciudad, aunque en los últimos años éstos han apostado con éxito por la zona periférica, no es desacertado el hecho de aspirar ubicar una institución de este tipo en la parroquia de Tarqui, puesto que, es una zona cercana a la ciudad (doce minutos) y posee características atrayentes como la tranquilidad y la posibilidad de realizar en su territorio diversas actividades ecológico-ambientales siguiendo con la línea de pensamiento dinámico de la sociedad actual.

El área urbana concentra el 89.2% de la población y Cuenca es la cuarta ciudad más poblada del país con 417.632 habitantes, de los cuales 14.000 niños son un mercado potencial que pueden ser atraídos por diversos oferentes dedicados a la educación, además, la parroquia de Tarqui alberga a 8.902 habitantes, de los cuales un porcentaje significativo se beneficiará de las plazas de trabajo que la Unidad Educativa Integral “Thales de Mileto” generará. Los niveles de educación dejan mucho que desear, el porcentaje de eficiencia del sistema educativo en el país es mucho menor comparado con sistemas internacionales, no se cuentan con técnicas y modelos educativos actuales, y muchos de los profesores no poseen un título universitario ni una formación académica; asimismo, no se ha estimado la importancia de involucrar de los padres de familia en las actividades de sus hijos, y las instituciones que lo han considerado lo han hecho muy superficialmente; es por esto que, la propuesta que esperamos cristalizar se va a enfocar en mejorar con creces estas deficiencias del sistema educativo.

CAPÍTULO 2. ESTUDIO DE MERCADO

Definición de objetivos

El Estudio de Mercado es la premisa para empezar todo estudio de factibilidad de un proyecto, es por esto que, para su eficaz realización proponemos los siguientes objetivos:

Objetivo General

- Recopilar información suficiente, necesaria y válida para determinar las variables que condicionan el comportamiento de los distintos agentes económicos cuya actuación afectará el desenvolvimiento de la Unidad Educativa Integral “Thales de Mileto”.

Objetivos Específicos

- Conocer la aceptación por parte de los consumidores, para de este modo determinar la demanda real en términos de cantidad, precio, volumen, periodicidad, tiempo y disposición a pagar.
- Analizar a los principales oferentes de este servicio.
- Obtener información histórica para realizar las respectivas proyecciones, tanto de la oferta como de la demanda del servicio y, así, conocer el comportamiento futuro del mercado.
- Analizar el entorno en el cual se mueve cada uno de los mercados para definir la estrategia comercial más adecuada a la realidad.

Análisis de mercado

El mercado al cual quiere satisfacer el proyecto es, inicialmente niños que en la actualidad tengan de 3 a 4 años de edad, pertenecientes a la clase social y económica media – alta y alta de la ciudad de Cuenca, que son los que constituyen los potenciales consumidores. Se ha considerado cinco años como horizonte de planeación.

Análisis de la Demanda

Para la determinación de la demanda se ha utilizado información secundaria de los Centros de Desarrollo Infantil de la ciudad de Cuenca, la cual ha sido obtenida del Ministerio de Bienestar Social de los años lectivos 2002-2003 a 2006-2007 de los niños de edades comprendidas entre 3 a 4 años.¹

En el siguiente cuadro se muestran los resultados de la información secundaria del número total de de niños comprendidos entre 3 y 4 años de los Centros de Desarrollo Infantil Particulares de la ciudad de Cuenca.

CUADRO N° 1		
DATOS HISTÓRICOS		
N° DE INSTITUCIONES Y DE ALUMNOS		
PERIODO	N° DE INSTITUCIONES	ALUMNOS
2002-2003	59	1200
2003-2004	67	1556
2004-2005	81	1979
2005-2006	88	2405
2006-2007	92	2691

Fuente: Lista de Centros de Desarrollo Infantil Particulares de la Ciudad de Cuenca

¹ Anexo N° 1: Datos y Lista de Centros de Desarrollo Infantil Particulares de la Ciudad de Cuenca.

Demanda Proyectada

Con la información obtenida y detallada anteriormente se ha procedido a realizar la proyección de la demanda para un periodo de cinco años lectivos, el mismo que se determinó como horizonte del proyecto a partir del año lectivo 2007-2008. El método utilizado ha sido la fórmula del monto. La tasa para la proyección utilizada es la media del crecimiento del número de niños de 3 a 4 años de, siendo así la tasa de crecimiento para los años futuros del 23% por año. ²

En el siguiente cuadro se muestran los resultados de la proyección de la demanda correspondiente al número de niños de los Centros de Desarrollo Infantil Particulares de la ciudad de Cuenca para los años lectivos 2007-2008 al 2011-2012.

CUADRO N° 2	
PROYECCIONES	
PERIODO	ALUMNOS
2007-2008	3298
2008-2009	4043
2009-2010	4955
2010-2011	6073
2011-2012	7444

Fuente: Anexo N° 2 Proyección de la Demanda

Análisis de la Oferta

Para el análisis de la oferta se ha considerado como referente a las instituciones educativas particulares mixtas de nivel medio y alto de la ciudad de Cuenca y a sus directores. La competencia es un factor externo sumamente importante para el proyecto dentro del mercado, la cual no debe pasar desapercibida.

² Anexo N° 2: Proyección de la Demanda

Para realizar un correcto análisis de la competencia, basaremos su estudio en datos secundarios históricos obtenidos del Ministerio de Educación y, datos primarios recabados mediante entrevista a una muestra de directores de estas instituciones.

Como datos secundarios tomaremos en cuenta a las escuelas de nivel medio – alto que brinden un servicio similar y el número de niños que abastece cada uno de ellos en primero de básica. Los datos que se muestran en el siguiente cuadro serán utilizados posteriormente para la proyección de la oferta³.

CUADRO N° 3		
DATOS HISTÓRICOS		
N° DE INSTITUCIONES Y DE ALUMNOS		
PERIODO	N° DE INSTITUCIONES	ALUMNOS
2002-2003	73	3122
2003-2004	77	3176
2004-2005	82	2798
2005-2006	89	2856
2006 -2007	91	2792

Fuente: Anexo N° 2 Proyección de la Demanda

Proyección de la Oferta

Para la proyección de la oferta de los cinco siguientes años (2007-2008 a 2011-2012) se utilizará el método de la fórmula del monto. La tasa para la proyección utilizada es la media del crecimiento del número de niños de los Centros de Desarrollo Infantil Particulares de la ciudad de Cuenca, siendo así la tasa de decrecimiento para los años futuros del 3% por año. ⁴

En el siguiente cuadro se muestra la proyección de la oferta para los cinco años lectivos del horizonte del proyecto.

³ Anexo N° 3: Lista de Instituciones Particulares Mixtas de la Ciudad de Cuenca.

⁴ Anexo N° 4 : Proyección de la Oferta

CUADRO N° 4	
PROYECCIONES	
PERIODO	N° ESTUDIANTES
2007-2008	2720
2008-2009	2650
2009-2010	2581
2010-2011	2514
2011-2012	2449

Fuente: Anexo N° 4 Proyección de la Oferta.

Características de la competencia

Para determinar las características cualitativas de la competencia se ha procedido a realizar una entrevista⁵ a una muestra de cinco directores de las Instituciones Particulares Mixtas más destacadas de la ciudad de Cuenca.

Las Instituciones escogidas por las autoras han sido:

ESCUELA	DIRECTOR
- Alemán Stiehle	Lcda. Patricia Torres
- Bilingüe Interamericana	Lcdo. Marcelo León
- San José “La Salle”	Lcdo. Edgar Quito
- Los Andes	Lcdo. Luís Rodas
- Santana	Yasmín León

Gracias a la entrevista se ha obtenido la siguiente información detallada a continuación:

⁵ Anexo N°. 5: Formato de entrevista a directores de escuelas

Los directores de estas escuelas creen que los principales ejes en los que debe basarse la educación actual son:

- Calidad Académica fundamentada en un modelo pedagógico que plantee estrategias didácticas apropiadas al modelo.
- Desarrollo de la Inteligencia
- Interculturalidad
- Educación Ambiental
- Idiomas
- Ciencia y Tecnología
- Formación en Valores
- Principios Cristianos
- Conocimiento Actualizado
- Educación Práctica
- Considerar al alumno como un ser integral

La lealtad de sus clientes esta sustentada en varios aspectos, entre ellos:

- Cumplimiento del pénsum de estudios planteado al inicio del año lectivo.
- Valoración por parte de los padres de familia de la calidad de la educación que brindan.
- Innovación y actualización continua de los tópicos de estudio de acuerdo a las exigencias del entorno.

Consideran que los factores de éxito con los que cuentan sus instituciones son:

- Personalización
- Capacitación constante a docentes
- Responsabilidad
- Mejora continua del currículum
- Adecuación a las necesidades del entorno
- Formación en Valores

- Convenios con instituciones extranjeras
- Trato con los alumnos

En promedio estas instituciones cuentan con 30 alumnos por profesor. Consideran que este número es adecuado, aunque no óptimo para el adecuado desenvolvimiento de las actividades diarias. Los directores además, juzgan de vital importancia contar con proveedores de calidad para cumplir con los objetivos planteados; principalmente cuentan con editoriales como Norma, Santillana, SM (Vida Nueva) y Juan Marcet. Y todos ellos creen que la educación que brinda su institución es muy satisfactoria, por las características previamente detalladas.

Demanda Insatisfecha

Para establecer la demanda insatisfecha se han utilizado los datos de demanda y oferta proyectados expuestos anteriormente. El siguiente cuadro muestra la demanda insatisfecha para cada año lectivo proyectado (2007-2008 al 2011-2012).⁶

CUADRO N ° 5					
DEMANDA		OFERTA		DEMANDA INSATISFECHA	
AÑO	ALUMNOS	AÑO	ALUMNOS	AÑO	ALUMNOS
2007-2008	3298	2007-2008	2720	2007-2008	578
2008-2009	4043	2008-2009	2650	2008-2009	1393
2009-2010	4955	2009-2010	2581	2009-2010	2374
2010-2011	6073	2010-2011	2514	2010-2011	3559
2011-2012	7444	2011-2012	2449	2011-2012	4994
TOTAL	25813		12914		12899

Fuente: Anexo N° 6 Demanda Insatisfecha

⁶ Anexo N°. 6: Demanda Insatisfecha

Como se puede observar en el cuadro, la demanda insatisfecha es amplia, el proyecto no esta planteado para cubrirla en su totalidad, por lo que, cuenta con un gran colchón que permite asegurar la captación de un porcentaje de la misma.

Demanda del Proyecto

Considerando el número de alumnos que conforman la demanda insatisfecha para cada año lectivo del horizonte del proyecto, se espera captar un 5,20%. Considerando la copiosidad de la demanda insatisfecha y las posibilidades de construcción, que se hará paulatinamente los alumnos de primero de básica aprueben los años⁷

El siguiente cuadro muestra la demanda del proyecto ajustada a las posibilidades de construcción, considerando el número de alumnos que se matriculan por año en primero de básica, más el número de alumnos matriculados el año precedente que se matricularían el siguiente año en segundo de básica.

CUADRO N° 6		
DEMANDA INSATISFECHA		DEMANDA AJUSTADA DEL PROYECTO N° DE ALUMNOS
AÑO	ALUMNOS	
2007-2008	578	30
2008-2009	1393	60
2009-2010	2374	90
2010-2011	3559	150
2011-2012	4994	180

Fuente: Anexo N° 7 Demanda Del Proyecto

⁷ Anexo N° 7: Demanda del Proyecto

Análisis de comercialización

El servicio que se pretende ofrecer con el proyecto tendrá como característica principal la calidad en la enseñanza abarcando no sólo los tópicos establecidos por el Ministerio de Educación en lo que respecta al pénsum de estudio y los ejes transversales, sino además, actividades destinadas a la formación de seres humanos integrales, es decir, la integración del yo, del entorno y de la familia.

Se estima que el servicio que se brindará será atractivo a los ojos de nuestros posibles consumidores, para esto contará con las siguientes características:

- Infraestructura acogedora
- Ambiente ecológico. Mediante la encuesta realizada el 96% de los padres de familia considera importante educar a sus hijos en un asentamiento ecológico.
- Múltiples y cómodas aulas trans-disciplinarias
- Amplio espacio libre
- Seguridad dentro y fuera de las instalaciones
- Personal calificado y de buena presencia
- Enseñanza personalizada
- Seminarios-Talleres a padres de familia.
- Tecnología de vanguardia

Se espera llegar al consumidor potencial de forma directa, es decir, existirá una relación cliente – prestador del servicio. El cobro será similar al utilizado por otras unidades educativas, pues ha demostrado ser cómodo para los clientes, esto es en efectivo, cheque, tarjeta de crédito o depósito bancario, lo que le permitirá contar con los fondos necesarios para su operación.

La Unidad Educativa se dará conocer en el mercado en el momento de su funcionamiento mediante al nombre de:

UNIDAD EDUCATIVA INTEGRAL
"THALES DE MILETO"

El diseño escogido como distintivo para el proyecto de la empresa es atractivo y por su color demuestra la orientación ecológica.



El programa publicitario se enfocará en dar a conocer el servicio en el mercado y atraer a consumidores potenciales. Se ha considerado emplear medios utilizados por la competencia como son las cuñas radiales, anuncios en prensa, spot televisados; y se utilizará además trípticos y hojas volantes que se localizarán en puntos estratégicos de la ciudad, así como la creación de la página Web que se gestionará para que esté en los principales buscadores del mundo. De todas estas actividades se encargará una agencia de publicidad. Además, gracias a las características del servicio se espera que exista recomendación por parte de los clientes a familiares y amigos.

El slogan con el que se dará a conocer La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" será:



Análisis de los precios

Los precios serán fijados considerando un valor promedio de lo que actualmente cobra la competencia por un servicio similar al que se pretende brindar.⁸ El valor que se cobrará por pensión mensual será de US\$ 150, más un valor de matrícula de US\$ 100.

Mediante la encuesta realizada a los padres de familia se determinó que un 73% de la muestra tomada sí estaría dispuesto a pagar esta cuantía mensual por una educación integral con las características planteadas.

Conclusiones y Recomendaciones

Siendo la educación el motor que conduce la era actual, es imprescindible adecuar constantemente sus contenidos a los requerimientos de consumidores cada vez más exigentes y de una sociedad cada vez más insaciable de conocimiento y voraz de competitividad. Es por esto que para el proyecto de La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" ha sido indispensable realizar un adecuado Estudio de Mercado con el que se pudo conocer las variables que influyen en el comportamiento de los demandantes, sus gustos, expectativas y preferencias y nivel de aceptación; así como, las características de la competencia, sus proveedores, servicio, precios, etc.; todo esto gracias a la indagación en fuentes de información primarias, sobre todo listas obtenidas del Ministerio de Educación y de Bienestar Social y, secundarias como entrevistas y encuestas. El análisis anterior además permitió establecer las estrategias comerciales más convenientes a la realidad del entorno.

⁸ Anexo N° 8: Precios de la Competencia

CAPÍTULO 3. LA EMPRESA

Descripción del Servicio

La Unidad Educativa Integral “Thales de Mileto” pretende brindar un servicio de calidad diferenciado a niños desde la edad escolar. El proyecto plantea empezar sus funciones con primero de básica, y anualmente se irá creando los grados posteriores con los alumnos que aprueben los años lectivos.

En el Estudio de Mercado se realizó una encuesta⁹, después de su respectiva tabulación¹⁰ y análisis¹¹ se estableció las características con las que contará esta Unidad Educativa, que le servirán para diferenciar su servicio y generar valor agregado frente a la competencia. Estos son:

- **Seminarios – Talleres a padres de familia:** Considerando que los padres de familia son uno de los ejes principales de la educación de los alumnos, una vez al mes recibirán un seminario - taller en las instalaciones de la Unidad Educativa de 4 horas de duración sobre temas como: Relaciones Humanas, Superación Personal, Educación Sexual para hijos, etc. Esto tiene como finalidad instruir a los padres para que ellos también sean agentes de cambio en la sociedad y aporten con su conocimiento a la formación integral de sus hijos. Según la encuesta realizada se conoció que el 93% están de acuerdo con esta característica. Estos seminarios serán grabados y formarán parte de la videoteca de la institución. Este servicio será contratado, y como será gratuito para los padres, se financiará con la inscripción a personas ajenas a la institución.
- **Tercer Idioma Extranjero:** Otra característica diferenciadora con la que contará la Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" es que será trilingüe,

⁹ Anexo N° 9: Formato de la Encuesta

¹⁰ Anexo N° 10: Tabulación de Datos

¹¹ Anexo N° 11: Análisis de la Encuesta

es decir dentro de su p nsu m de estudios integrará la materia de Francés que según la encuesta el 66% de los padres de familia escogieron entre varios idiomas a su elección.

- **Emplazamiento Ecológico:** Según la encuesta realizada se conoció que el 98% de los padres de familia est n de acuerdo con fomentar actividades enfocadas a crear una conciencia ecológica y aceptarán que la escuela está ubicada en un emplazamiento de este tipo. El 69% acept  que la Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" se encuentre ubicada en la parroquia de Tarqui a 12 min. de la ciudad de Cuenca.
- **Infraestructura:** como se dijo anteriormente la Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" se localizar  en un emplazamiento ecológico, por lo que la infraestructura estará de acuerdo a estas necesidades. Contará con abundante espacio libre destinado a la siembra y cuidado de árboles, plantas y animales. Poseer  aulas en las que se estudie no sólo las cátedras establecidas por el Ministerio de Educación sino también enfocadas a la I&D.
- **Aulas:** Cada aula estará distribuida de acuerdo al número de alumnos, esto es, 15 niños por aula, las cuales estarán equipadas con todo el material necesario. El aula de computación y de idiomas contarán con un ordenador por dos alumnos y con software especializado. El aula de I&D y laboratorios contarán con instrumentos de última tecnología que serán utilizados uno por alumno.
- **Biblioteca y Videoteca:** La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" contará con una biblioteca y videoteca equipada con todo el material actualizado de los mejores autores del mundo en español, inglés y francés. La videoteca se irá completando con la grabación de los seminarios – talleres para padres de familia. Además se gestionar  convenios con Colegios y Universidades del mundo para compartir bibliografía mediante la Web.

- **Horario:** EL horario que manejará la Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" será de las 08H00 a las 17H00, horario que aceptaron el 79% de los encuestados.
- **Especialización:** Dentro de las actividades en las que se enfocará la Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" será la de especializar a los niños hasta su graduación en actividades extra, según la encuesta realizada se estableció las preferencias de los padres de familia, por lo que las actividades escogidas fueron: Tecnología (32%) y Deportes (30%).
- **Intercambios:** Se contará con un sistema de intercambios estudiantiles y de docentes con instituciones educativas extranjeras. Se manejarán por medio de becas o intercambios culturales.
- **Almuerzo:** En la Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" se alimentará sanamente a los niños. Un nutricionista especializado preparará los alimentos estableciendo los porcentajes adecuados de consumo para cada edad.
- **Personal Docente:** El personal docente con el que se complementará las actividades de la Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" será de calidad, con experiencia y con alguna especialización en educación. Además, se realizará una capacitación anual para ellos, y asistirán a los seminarios mensuales para padres.

Además de las características mencionadas anteriormente, la Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" contará con otros atributos similares a los ya existentes en el mercado, como por ejemplo:

- Seguridad dentro y fuera de las instalaciones
- Transporte
- Aulas equipadas
- Personal de limpieza
- Servicio de bar y snaks
- Baños aseados

Misión

Formar a los futuros líderes de la nación y del mundo tanto en conocimientos como en valores, utilizando y actualizando constantemente las tecnologías y nuevas tendencias de la sociedad, respetando al medio ambiente, apoyados en profesionales capaces y capacitados.

Visión

Formar una institución en donde personas de todas las edades puedan educar su mente y espíritu para crear desde cada individuo una sociedad en paz.

Valores Empresariales

- Respeto y amor al prójimo
- Conciencia ecológica
- Puntualidad
- Lealtad
- Compromiso
- Honestidad
- Responsabilidad
- Profesionalismo
- Ética
- Integridad
- Autonomía del alumno
- Libertad de expresión
- Fraternidad

Objetivos

- Educar a niños desde la edad escolar en valores, conciencia ecológica y conocimientos necesarios para su mejor desenvolvimiento en un mundo globalizado y competitivo laboralmente.
- Educar a los padres de familia para que sean el apoyo en la formación de seres humanos integrales.
- Capacitar constantemente a todo el personal para que sean agentes de cambios que aporten a la sociedad.

CAPÍTULO 4. ANÁLISIS TÉCNICO

Esta etapa del proyecto pretende resolver las interrogantes: dónde, cuándo, cómo y con quién brindar el servicio. Se procederá a determinar el Tamaño, la Localización Óptima, La Ingeniería del Proyecto y la Organización y Administración.

Análisis y Determinación del tamaño óptimo

Para la determinación del tamaño óptimo hemos tomado los datos de la demanda del proyecto y, considerando el comportamiento futuro de la cantidad demandada hemos considerado tres posibilidades de tamaño.

La opción escogida ha sido la opción “C”, debido a que, como se puede observar en el siguiente cuadro es la alternativa que presenta mayor valor actual neto.¹²

CUADRO N° 7					
ALTERNATIVA C					
AÑO	Capacidad	Ingresos	Costo R.H	Costo*aula	Flujo Anual
1	30	480.000,00	26.496,00	660.000,00	-206.496,00
2	72	1.152.000,00	26.496,00	255.000,00	870.504,00
3	123	1.968.000,00	26.496,00	310.000,00	1.631.504,00
4	185	2.960.000,00	26.496,00	365.000,00	2.568.504,00
5	260	4.160.000,00	26.496,00	420.000,00	3.713.504,00
VAN	\$4.866.223,00				

Fuente: Anexo N° 12: Determinación del Tamaño Óptimo

La tasa que se utilizó para el cálculo del Valor Actual Neto de los Flujos de Efectivo del Horizonte del proyecto es la Tasa Mínima aceptable de Rendimiento que es 15%. Esta tasa se calculó con la fórmula del CAMP que se analiza posteriormente.

¹² Anexo N° 12 : Determinación del Tamaño Óptimo

Análisis de la Localización Óptima

Para poder seleccionar óptimamente la localización del proyecto es necesario determinar la Macro localización y dentro de esta la Micro localización; de la siguiente manera:

Macro localización:

País:	Ecuador
Provincia:	Azuay
Ciudad:	Cuenca
Área:	Rural

Se estableció el asentamiento en el área rural de la ciudad de Cuenca gracia a que, en la Etapa de Mercado se determinó que la tendencia de las escuelas y colegios es ubicarse alejados de la urbe, además, se estableció que para los padres de familia la distancia no es un factor limitante para la matriculación de sus hijos en estas instituciones, lo cual permite al proyecto tener un gran colchón de demanda.

Micro localización:

La Micro localización se la decidió considerando motivaciones personales de los inversionistas, costos y disponibilidad de terrenos, y gracias a que, en la Etapa de Mercado se estableció que los padres de familia están de acuerdo en un 96% que La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" se encuentre en un asentamiento ecológico, y en un 69% que se encuentre ubicada en el Sector de Tarqui a 12 minutos de la ciudad de Cuenca.

Análisis de la Ingeniería del Proyecto

Descripción del Proceso de Operación

El proceso de operación del proyecto inicia cuando se realiza el primer contacto entre los padres de familia y la empresa mediante visita a La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto", llamada telefónica, fax o correo electrónico para solicitar información sobre el servicio, costos, disponibilidad, horarios, etc., esta información será proporcionada por la secretaria / recepcionista. Si el padre está interesado en matricular a su hijo, debe llenar el formulario de inscripción, y se concretará una fecha y hora para la realización de la entrevista con el director y las pruebas psicológicas. Si los padres de familia aprueban se procede a la matriculación que tiene un valor de \$100,00, la cancelación de este valor se lo puede realizar en efectivo, cheque, tarjeta de crédito o depósito bancario. Se entregará el respectivo comprobante de matriculación y factura. Luego de realizada la matrícula, se realizan pruebas psicológicas y médicas a los niños, con la finalidad de tener una noción previa de las aspiraciones, habilidades y entorno familiar, así como, su estado emocional y físico. Finalizados los procedimientos anteriores se entrega del contrato formal a los padres de familia, en donde se establece su compromiso de colaborar y asistir a los seminarios – talleres mensuales y de apoyar al aprendizaje de sus hijos, se les entregará el pénsum completo de estudios, la lista de útiles escolares y los uniformes de sus hijos.

Realizado lo anterior, los niños asisten a clases a las 08h00 en La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto", en donde tienen clases según el horario establecido, tendrán media hora de recreación en la mañana, una hora de almuerzo y una hora de descanso y aseo en la tarde para proceder a las clases de especialización en las tardes. A las 17h00 terminan las actividades y el niño se embarca en las busetas o esperan que los recojan.

Los padres de familia se han comprometido en asistir a un seminario - taller mensual, para lo cual llegan a La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" a las 08h00, reciben el material didáctico necesario, y se les imparte la instrucción de 4 horas, en el intermedio recibirán un aperitivo. Diez minutos antes de finalizar, los padres de familia

evalúan al profesor y responden una pequeña lección. A las 12h00 se termina la capacitación por lo que los padres se retiran de las instalaciones.¹³

Instalación Técnica

La adecuación e instalación técnica del local estarán comprendidas por los siguientes rubros¹⁴:

Adecuación de Local:

- 1 letrero luminoso para imagen externa del local
- 10 rótulos para imagen interna del local

Muebles y Enseres:

- 3 escritorios de oficina para Gerencia, Dirección y Secretaría.
- 3 sillas de oficina para Gerencia, Dirección y Secretaría.
- 3 escritorios para aulas, destinados a la utilización de profesores. Cada año se comprarán 2 escritorios adicionales.
- 1 mesa ovalada para reuniones y sesiones.
- 20 sillas destinadas a las aulas para utilización de profesores y para mesa de reuniones y sesiones.
- 1 Sofá para sala de espera.
- 30 pupitres para los alumnos, cada año se comprarán 30 pupitres adicionales.
- 3 archivadores, 1 horizontal y 2 verticales, para oficinas.
- 3 pizarrones para aulas, cada año se comprarán 2 pizarrones adicionales.
- 2 casilleros de 15 divisiones para aulas de 1° de Básica.
- 1 fax.
- 3 teléfonos.

¹³ Anexo N° 13: Diagramas de Bloque.

¹⁴ Anexo N° 14: Costo de construcción y preformas de costos.

Equipos de Oficina y Computación:

- 3 computadoras para oficinas de Gerencia, Dirección y Secretaría.
- 30 computadoras para aulas de idiomas y computación, el siguiente año se adquirirán 4 computadoras adicionales, el siguiente dos y así sucesivamente.
- 3 impresoras, 2 estándares y 1 multifunción para oficinas y aulas.
- 2 Infocus para aulas de idiomas y computación.
- Instalación de cableado para red de Internet.
- Licencia de software.

Seguro:

El seguro que se contratará a la empresa “RT Seguros” cubre:

- Incendios y Aliadas
- Responsabilidad Civil
- Robo y/o Asalto
- Equipo Electrónico
- Accidentes Personales
- Seguro de Muerte por Asalto
- Seguro Automático del Producto
- Coberturas Especiales
- Coberturas Adicionales
- Cobertura Multimedia
- Asistencia Plus
- Gastos en caso de Siniestro

Distribución física del Local

Los planos de distribución sirven para mostrar el tamaño y la ubicación exacta de cada una de las áreas con las contará La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto". La

finalidad es obtener la mejor relación entre espacio, inversión y costos de prestación del servicio.

En La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" la distribución física será de la siguiente manera¹⁵:

- **Área Administrativa:**
 - Oficina de Gerencia
 - Oficina de Dirección
 - Oficina de Secretaría / Recepción
 - Sala de Reuniones y Sesiones
 - Baño

- **Área Académica**
 - 2 aulas para 1º de Básica, cada año se construirán dos aulas adicionales.
 - 1 aula de computación y de idiomas.
 - 2 baños

- **Área de Recreación**
 - 2 canchas de uso múltiple.
 - 1 cancha de césped para fútbol.
 - Juegos Infantiles.
 - Bar.

Organización y Administración

Diseño Organizacional

Los aspectos organizacionales, el marco legal y normativo en el cual se insertará la empresa en su implementación son de suma importancia para la consecución de los

¹⁵ Anexo N° 15: Plano de La Construcción

objetivos planteados. El tipo de organización que se adoptará para el manejo de la empresa será la “Administración por Objetivos”.

La adecuada estructura de organización facilitará las relaciones, responsabilidades y facultades a través de las cuales la empresa alcanzará el cumplimiento de sus metas y objetivos. De esta manera se podrá ejecutar las funciones primordiales mediante un Organigrama vertical que ilustra una organización básicamente lineal.

De esta manera la Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" estará organizada de la siguiente forma:

- Socios
- Gerente
- Contador
- Secretaria-Recepcionista
- Profesores
- Conserje



Manual de Cargos del Personal

Es una descripción de la relación de autoridad y dependencia entre cargos de igual o diferente nivel, es decir, define el perfil del puesto que la Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" requiere para cumplir sus objetivos y metas¹⁶.

Organización Legal

La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto", estará conformada por cinco socios, dos de los cuales se encargarán de la Gerencia y Dirección, y los otros participarán activamente en la Junta Directiva; tiene como objetivo brindar educación a personas desde la edad escolar, cuyos padres sean de clases económica y social media alta.

Para el efecto se ha decidido formar una Compañía Limitada, que deberá ajustarse a todas las disposiciones legales establecidas en la Ley de Compañías. La escritura de conformación de la empresa se la inscribirá y legalizará en el Registro Mercantil.

Trámites Necesarios

Para poder conformar La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto", son necesarios algunos trámites legales, como son:

- **Aprobación de la Denominación de la Compañía**

La Superintendencia de Compañías aprueba la no existencia del nombre en otra Compañía.

- **Minuta de Constitución**

Es una escritura que incluye la clase de compañía, el número de socios y el aporte de cada uno de ellos, la cual debe ser inscrita en el Registro Mercantil,

¹⁶ Anexo N° 16 : Descripción de cargos

con el nombramiento del Gerente por parte de la Junta Directiva. Y con eso se afilia a la Superintendencia de Compañías, cuyos requisitos son:

- Nombre o Razón Social aprobada por la Secretaría General de la Superintendencia de Compañías.
- Tres Copias de Escritura de Constitución
- Solicitud suscrita por el abogado de la Empresa requiriendo la aprobación del contrato constitutivo.
- Copia del RUC
- Copia de cédula y certificado de votación del Representante Legal.

- **Aprobación de los Estatutos**

Por parte del Departamento de Compañías Limitadas de la Superintendencia de Compañías.

- **Escritura Pública ante un Notario**

Una vez aprobados los estatutos se eleva a Escritura Pública ante un Notario con la firma de los socios fundadores.

- **Aprobación de la Constitución**

Por parte de la Superintendencia de Compañías.

- **Publicación de un extracto de la escritura**

Conferida por la Superintendencia de Compañías, por una sola vez, en el periódico de mayor circulación en la localidad.

- **Permiso del Ministerio de Educación**

Es el permiso de funcionamiento otorgado por el Ministerio de Educación, el cuál además entrega el pénsum académico y demás material necesario y básico para el desarrollo de los alumnos. Los requisitos son:

- Copia de Escritura de Constitución
- Copia del RUC
- Copia de cédula y certificado de votación del Representante Legal.

- **Registro Único de Contribuyentes**

Se obtiene en el SRI, el cual obliga a la institución a realizar pagos periódicos del IVA. Los requisitos son los siguientes:

- Formulario O1A
- Formulario O1B
- Escritura de Constitución
- Nombramiento del Representante Legal, el Gerente
- Original y Copia de cédula del Representante Legal
- Original y Copia del Certificado de votación del Representante Legal
- RUC del Contador
- Una planilla de pago de agua, luz o teléfono.

- **Registro del Nombre Comercial**

El cual se lo realiza en la Dirección Nacional de Propiedad Industrial en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.

- **Permiso de Bomberos**

El cual se obtiene en las oficinas de los bomberos, después de que ellos realizan un análisis de las instalaciones. Tiene un costo de US\$ 22.

- Solicitud del Permiso Municipal
- Copia de factura de compra de extintores o de recarga
- Inspección de las instalaciones y seguridad contra incendios

- **Permiso del Municipio en cuestión**

Denominada también Patente Municipal, se obtiene en la Municipalidad a cargo.

- Copia de cédula y certificado de votación del Representante Legal.
- Copia del RUC
- Copia del Pago Predial

- **Apertura de la cuenta de integración del capital**

En un banco de la localidad en donde se ubicará la compañía.

- **Contratos con empleados**

Celebración de los contratos individuales de los empleados

- **Asegurar a los trabajadores en el IESS**

Es necesario asegurar a todos los empleados y trabajadores de La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" y realizar los aportes necesarios.

Análisis de la Administración y Metodología

La Unidad Educativa Integral “Thales de Mileto” utilizará el método de enseñanza constructivista y por procesos que plantea el Ministerio de Educación y Cultura para la Educación Básica en su nuevo Diseño Curricular. La enseñanza constructivista tiene como fundamento apoyarse en las ideas previas que tiene el alumno, confrontarlos con el tema de enseñanza, aplicar el nuevo conocimiento a situaciones concretas y potenciar el procesamiento de dichos juicios con el objetivo de desarrollarlos al máximo. La enseñanza constructivista está conformada por varios procesos, por ejemplo, el proceso de construcción de conceptos, el proceso de pensamiento, el proceso de evaluación, etc. Estos dos Métodos de Enseñanza están enfocados en la mejor interacción del profesor con los alumnos, lo que se busca principalmente es que el alumno investigue, lleve sus ideas a clase y sea el maestro quien se nutra de esta información y apoye el proceso de discernimiento y aprendizaje de los estudiantes.

Los objetivos de la Educación Básica establecidos en el nuevo Diseño Curricular, y sobre los cuales se basará La Unidad Educativa “Thales de Mileto” son:

1. Conciencia clara y profunda de ser ecuatoriano, en marco de reconocimiento de la diversidad cultural, étnica, geográfica y de género del país.
2. Concientes de sus derechos y deberes en relación a sí mismos, a la familia, a la comunidad y a la nación.
3. Alto desarrollo de su inteligencia, a nivel del pensamiento creativo, práctico y teórico.

4. Capaces de comunicarse con mensaje corporales, estéticos, orales, escritos y otros. Con habilidades para procesar los diferentes tipos de mensajes del entorno.
5. Con capacidad de aprender, con personalidad autónoma y solidaria con su entorno social y natural, con ideas positivas de sí mismos.
6. Con actitudes positivas frente al trabajo y al uso de su tiempo libre.

El pénsum de estudios se basará en las áreas para la Educación Básica pre – establecidas por el Ministerio de Educación y Cultura; así, las materias principales que se impartirán serán (en número de horas a la semana)¹⁷:

CUADRO N� 8									
MATERIAS	NIVEL								
	2�	3�	4�	5�	6�	7�	8�	9�	10�
Lenguaje y Comunicación	12	12	10	10	8	8	6	6	6
Matemática	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Estudios Sociales	-	-	4	4	5	5	5	5	5
Optativa	2	2	1	1	2	2	2	2	2
Lengua Extranjera	-	-	-	-	-	-	5	5	5
Cultura Física	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Cultura Est�tica	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ciencias Naturales	-		4	4	4	4	6	6	6
Entorno Natural y Social	5	5	-	-	-	-	-	-	-
TOTALES	30	30	30	30	30	30	35	35	35

Fuente: Pénsum de Estudios del Ministerio de Educación.

La Unidad Educativa Integral “Thales de Mileto” ajustará estas materias al pénsum de estudios del horizonte del proyecto, el cual está basado en el Estudio de Mercado para la determinación de materias extra curriculares.¹⁸

¹⁷ Anexo N  17: Pénsum de Estudios del Ministerio de Educación.

¹⁸ Anexo N  18: Horarios de Clase

Así mismo, se ha determinado la ocupación de los profesores para analizar en la etapa económica su respectiva remuneración.¹⁹

Capacitación Docente

Uno de los ejes principales en los que basará la educación en La Unidad Educativa “Thales de Mileto” será el personal docente, los cuales deben contar con una formación académica suficiente para poder ejercer su cargo. Así mismo y, considerando el avance vertiginoso de la ciencia y la tecnología y las demandas de la sociedad actual, los profesores deben capacitarse constantemente para estar acordes a las exigencias del entorno.

Las capacitaciones se harán de acuerdo a un programa detallado, para seguir de mejor manera a los profesores y hacer la respectiva evaluación.

Conclusiones y Recomendaciones

Al finalizar el Estudio Técnico para el proyecto de La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto", hemos respondido a las interrogantes de ubicación, tamaño, distribución física de las instalaciones, metodología, descripción de puestos y funciones, organización, administración y permisos necesarios para su puesta en marcha. Todo esto realizando un prolijo análisis de todos sus determinantes, algunos de los cuales se han desarrollado y explicado en capítulos anteriores.

El desarrollo del presente epígrafe representa la premisa para el análisis económico-financiero, evaluación, desarrollo del plan estratégico y plan de mercadeo.

¹⁹ Anexo N° 19: Ocupación de Profesores

CAPÍTULO 5. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

El Análisis Económico y Financiero del proyecto de La Unidad Educativa Integral “Thales de Mileto” se planteará un horizonte de cinco años lectivos, proyectando un año adicional para realizar un estudio más exhaustivo. Se establecerán el monto de recursos económicos necesarios para su desarrollo, los ingresos que se generarán, así como el establecimiento de los balances de Situación Inicial, Pérdida y Ganancias, Flujos de Efectivo y sus respectivos análisis.

Análisis de Inversiones

Inversión Fija

La inversión fija que requiere el proyecto es:

CUADRO N° 9						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Inversión fija	357.938,40	1.716,00	1.466,76	19.546,75	3.182,76	858,00

Fuente: Anexo N° 20: Inversión Fija

Monto estimado de acuerdo al costo de los Activos Fijos necesarios²⁰:

- Construcción Inicial, Adecuación del Local y Gastos de Constitución
- Equipos de Computación para aulas
- Equipos de Computación para oficinas
- Mobiliario para aulas y oficinas
- Material Didáctico, Software
- Seguros

La inversión fija también considera las respectivas depreciaciones y amortizaciones²¹.

²⁰ Anexo N° 20: Inversión Fija

Inversión Variable

La inversión variable constituye el Capital de Trabajo necesario para la operación, resultado de la resta de los Activos Circulantes Operativos y Pasivos Circulantes Operativos.²² La Inversión variable incluye las remuneraciones²³ y el pago a profesores que depende de las horas laboradas.²⁴

CUADRO N° 10						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Inversión Variable	37.752,00	85.163,77	130.173,39	176.590,37	221.629,94	269.498,24

Fuente: Anexo N° 22: Inversión Variable

La Inversión Total que se deberá realizar para poner en marcha La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto", y para su correcto funcionamiento en los años del horizonte del proyecto es²⁵:

CUADRO N° 11						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Inversión fija	357.938,40	1.716,00	1.466,76	19.546,75	3.182,76	858,00
Inversión Variable	37.752,00	85.163,77	130.173,39	176.590,37	221.629,94	269.498,24
TOTAL INVERSIÓN	395.690,41	86.879,77	131.640,15	196.137,12	224.812,70	270.356,24

Fuente: Anexo N° 25: Inversión Total

Financiamiento

Los recursos necesarios para cubrir la Inversión Total de US\$ 395.690,41, suma de la Inversión Fija más la Inversión Variable, se obtendrá mediante aporte propio de cada

²¹ Anexo N° 21: Depreciaciones y Amortizaciones

²² Anexo N° 22: Inversión Variable

²³ Anexo N° 23: Costo de Remuneraciones

²⁴ Anexo N° 24: Pago por hora a Profesores

²⁵ Anexo N° 25: Inversión Total

uno de los socios, por lo tanto no se necesitarán préstamos bancarios. La contribución y la participación de cada uno de los socios se distribuirán de la siguiente manera²⁶:

CUADRO N° 12		
SOCIOS	% DE PARTICIPACIÓN	VALOR
Mogrovejo Fabián	15%	59.353,56
Pérez Alexandra	25%	98.922,60
Pérez Fernanda	15%	59.353,56
Silva Ana Belén	25%	98.922,60
Solá Juan	20%	79.138,08
	100%	395.690,41

Fuente: Anexo N° 26: Aporte y Participación de Socios.

Análisis de los costos del proyecto²⁷

Costos de producir

Los costos de producción en los que incurrirá el proyecto durante el horizonte del proyecto serán:

- Mano de Obra Directa
- Servicios Básicos
- Internet
- Mantenimiento
- Suministros y Materiales de Oficina

Los costos de producción son:

²⁶ Anexo N° 26 : Aporte y Participación de Socios

²⁷ Anexo N° 27: Costos de Producción, Administración y Ventas

CUADRO N° 13						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Costos de Producción	15064,65	16229,38	22138,74	25156,23	31035,64	31184,00

Fuente: Anexo N° 27: Costos de Producción, Administración y Ventas.

Costos de vender

Los rubros de costos de venta durante los cinco años del horizonte del proyecto serán:

- Publicidad
- Página Web

Los costos de vender son:

CUADRO N° 14						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Costos de Ventas	900,00	810,00	810,00	810,00	810,00	810,00

Fuente: Anexo N° 27: Costos de Producción, Administración y Ventas

Costos de administrar

Los costos de administración durante los seis años del horizonte de análisis serán:

- Mano de Obra Indirecta
- Seguros
- Depreciaciones

El total de los costos de administrar es de:

CUADRO N° 15						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Costos de Administración	42644,26	45338,30	46357,29	50292,31	52611,43	53893,19

Fuente: Anexo N° 27: Costos de Producción, Administración y Ventas

Costos totales

Los costos totales en los que incurrirá el proyecto son:

- Costos Fijos²⁸ incluyen:
 - Sueldos 50%
 - Internet
 - Depreciación
 - Amortización
 - Diferidos
 - Mantenimiento de equipos
 - Página Web
 - Publicidad
 - Seguros

CUADRO N° 16						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Costos Fijos	40.425,97	42.853,74	46.791,70	52.161,20	57.399,29	58.697,71

Fuente: Anexo N° 28: Costos Fijos

- Costos Variables²⁹ incluyen:
 - Sueldos 50%
 - Servicios Básicos
 - Suministros de Oficina y Materiales

CUADRO N° 17						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Costos Variables	8175,54	8853,77	11844,15	13427,17	16387,60	16519,30

Fuente: Anexo N° 29: Costos Variables.

²⁸ Anexo N° 28: Costos Fijos

²⁹ Anexo N° 29: Costos Variables

Por lo tanto, los costos totales ascienden a³⁰:

CUADRO N° 18						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Costo Fijo	40.425,97	42.853,74	46.791,70	52.161,20	57.399,29	58.697,71
Costo Variable	8.175,54	8.853,77	11.844,15	13.427,17	16.387,60	16.519,30
CTO. TOTAL	48.601,51	51.707,51	58.635,86	65.588,37	73.786,90	75.217,02

Fuente: Anexo N° 30: Costos Totales

Ingresos del proyecto³¹

Ingresos Directos

Los ingresos directos que obtendrá La Unidad Educativa Integral “Thales de Mileto” se consideran como Ventas Anuales y serán el pago de matrículas y pensiones de los alumnos. Esto depende de la demanda ajustada a la capacidad del proyecto, siendo así:

CUADRO N° 19						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Número de Alumnos	30	60	90	120	150	180

Fuente: Anexo N° 31: Ingresos Directos e Indirectos.

Los ingresos obtenidos por cuestión de pensiones y matrícula por estudiante al año son de US\$ 1.600,00. Siendo el total de ingresos directos:

CUADRO N° 20						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ingreso Directos	48.000,00	96.000,00	144.000,00	192.000,00	240.000,00	288.000,00

Fuente: Anexo N° 31: Ingresos Directos e Indirectos

³⁰ Anexo N° 30: Costos Totales

³¹ Anexo N° 31: Ingresos Directos e Indirectos

Ingresos Indirectos

Los ingresos indirectos se percibirán por los siguientes rubros:

- Alquiler de Bar
- Permiso para busetas

CUADRO N° 21						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ingreso Indirectos	4.950,00	5.600,00	6.250,00	6.900,00	8.150,00	8.800,00

Fuente: Anexo N° 31: Ingresos Directos e Indirectos

Por lo tanto los Ingresos Totales para los seis años son:

CUADRO N° 22						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Directos	48.000,00	96.000,00	144.000,00	192.000,00	240.000,00	288.000,00
Indirectos	4.950,00	5.600,00	6.250,00	6.900,00	8.150,00	8.800,00
TOTAL	52.950,00	101.600,00	150.250,00	198.900,00	248.150,00	296.800,00

Fuente: Anexo N° 31: Ingresos Directos e Indirectos

Proyecciones Financieras

Estado de Resultados

El Estado de Resultados o de Pérdidas y Ganancias se lo realizó considerando los Ingresos, Costos Fijos y Variables estimados para cada uno de los años del horizonte del proyecto, así de determinó que la Utilidad Neta para cada año será de³²:

³² Anexo N° 32: Estado de Pérdidas y Ganancias

CUADRO N° 23						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
U. Neta	2.772,16	31.806,46	58.404,02	84.986,17	111.156,48	141.259,15

Fuente: Anexo N° 32: Estado de Pérdidas y Ganancias

Como se puede ver en el cuadro, la diferencia de Utilidad Neta de año a año es significativa, esto se debe principalmente a la fuerte inversión que se debe hacer en el primer año, y a las reinversiones posteriores que se ven solventadas por el aumento de alumnos a medida que pasen los años, lo que hace que el costo variable disminuya y el costo fijo no aumente significativamente.

Balance de Situación Inicial

El Balance de Situación Inicial³³ muestra la relación de Activos, Pasivos y Patrimonio que tendrá La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" al momento de su instalación, siendo así:

- Activos: US\$ 375.690,41
- Pasivos: US\$ 0,00
- Patrimonio: US\$ 375.690,41

Punto de Equilibrio

Este análisis determina la cantidad de unidades y la cantidad en dólares con la cual la empresa ni gana ni pierde. Para La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" el punto de equilibrio³⁴ es de:

En Unidades:

³³ Anexo N° 33: Estado de Situación Inicial

³⁴ Anexo N° 34: Punto de Equilibrio

CUADRO N° 24						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Punto de equilibrio	30	30	32	35	39	39

Fuente: Anexo N° 34 : Punto de Equilibrio

En Ventas:

CUADRO N° 25						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Q*pensiones+matricula	48.725,00	47.207,54	50.985,30	56.083,28	61.605,84	62.269,40

Fuente: Anexo N° 34 : Punto de Equilibrio

Flujos de Efectivo

Este análisis determina los ingresos y salidas de efectivo a fin de administrarlos de la mejor manera. Los Flujos de Efectivo Neto³⁵ para La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" en los seis años del horizonte de análisis son:

CUADRO N° 26							
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Flujos de Efectivo	-395.690,41	24.509,16	54.911,95	82.528,50	113.045,66	141.535,10	512.614,22

Fuente: Anexo N° 35: Flujo de Efectivo

Análisis del Costo de Capital

En todo el análisis previo para establecer el costo del capital, y por ende la tasa de retorno mínima requerida por el proyecto, por la dificultad de establecer el costo de los componentes del capital, por ser una empresa nueva y por no contar con accionistas ni

³⁵ Anexo N° 35: Flujo de Efectivo

con préstamos bancarios, se utilizó el modelo de fijación de precios de activos de capital (CAMP), cuya fórmula es:

$$K_p = K_{rf} + (K_m - K_{rf}) * \beta$$

- K_p = Tasa de retorno requerida por el proyecto
- K_{rf} = Tasa de retorno libre de riesgo
- K_m = Tasa de retorno requerida por el mercado en general
- β = Coeficiente del proyecto: (0.5 → bajo riesgo; 1.0 → riesgo medio; 1.5 → alto riesgo)

$$K_p = 0.04 + (0.15 - 0.04) * 1$$

$$K_p = 0.15$$

Esta fórmula fue aplicada tomando en cuenta que la tasa de retorno libre de riesgo es del 4%, ya que, ésta es la tasa que pagan los bancos, y la tasa de retorno requerida por el mercado en general es del 15%, que es lo que esperan los inversionistas de negocios de este tipo, el costo de oportunidad, el coeficiente es de 1 considerando que es un proyecto de riesgo medio.

CAPÍTULO 6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Económica

Rentabilidad

Para realizar el análisis de rentabilidad nos hemos basado en el cálculo de los siguientes Ratios³⁶:

- **Grado de Apalancamiento Operativo**

Con este ratio se define el grado en el que una pequeña variación en las ventas estimula un cambio relativamente grande en los ingresos operativos, debido a los costos fijos de la empresa, así, en La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" el GAO para cada año es del:

CUADRO N° 27					
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
-	1047,35%	167,25%	136,54%	123,17%	135,41%

Fuente: Anexo N° 36: Cálculo de Ratios

- **Margen de Utilidad Operativa**

Mide el costo de los bienes vendidos, reflejando en la razón de margen de utilidad bruta, al igual que otros gastos operativos.

CUADRO N° 28					
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
9,06%	51,97%	63,62%	69,43%	72,65%	76,94%

Fuente: Anexo N° 36: Cálculo de Ratios

³⁶ Anexo N° 36: Cálculo de Ratios

- **Margen de Utilidad Neta**

Mide que tanta utilidad de cada dólar en ventas queda después de restar todos los gastos.

CUADRO N° 29					
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
5,78%	33,13%	40,56%	44,26%	46,32%	49,05%

Fuente: Anexo N° 36: Cálculo de Ratios

- **Retorno sobre Activos**

Indica que tantos ingresos producen en promedio cada dólar de activos, muestra si el negocio está empleando sus activos en forma efectiva.

CUADRO N° 30					
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
2,28%	13,63%	17,02%	16,78%	17,31%	18,69%

Fuente: Anexo N° 36: Cálculo de Ratios

- **Margen de Contribución**

El Margen de Contribución mide cuánto ingreso genera una unidad adicional:

CUADRO N° 31					
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
39.824,46	87.146,23	132.155,85	178.572,83	223.612,40	271.480,70

Fuente: Anexo N° 36: Cálculo de Ratios

- **Razón de Circulante**

Compara los activos circulantes de la firma con todos los pasivos circulantes de la compañía, para definir qué tanto de los pasivos se encuentran apoyados por los activos.

CUADRO N° 32					
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
4,68	8,86	10,41	12,46	13,06	15,57

Fuente: Anexo N° 36: Cálculo de Ratios

- Valor Económico Agregado

Es el monto por medio del cuál las operaciones de la empresa superaron o no la tasa mínima de retorno esperado por los inversionistas.

CUADRO N° 33					
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
-56.527,04	-26.923,44	195,63	27.299,00	53.982,46	84.675,38

Fuente: Anexo N° 36: Cálculo de Ratios

- Margen de Seguridad

CUADRO N° 34				
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
0,49	0,67	0,73	0,77	0,79

Fuente: Anexo N° 36: Cálculo de Ratios

Relación Beneficio / Costo

La relación Beneficio – Costo ³⁷ debe ser mayor o igual a uno para que se demuestre que el proyecto tiene una rentabilidad sostenible en sus costos. Para La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" este valor es de 1,01; lo que quiere decir, que sus costos están más que sustentados por los ingresos obtenidos.

³⁷ Anexo N° 37: Relación Beneficio – Costo

Financiera

VAN

El Valor Actual Neto ³⁸ es el valor presente de todos los flujos de efectivo, este cálculo sirve para decidir si el proyecto es rentable o por lo contrario conviene descartarlo. Para este efecto el VAN debe ser mayor a cero (0) y, para La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" es de US\$ 78.026,52, esta cifra revela que la actividad económica es beneficiosa desde el punto de vista económico; cabe recalcar que este valor es el resultado de seis años de análisis, por lo tanto, si el horizonte se ampliara éste sería mayor.

TIR

La Tasa Interna de Retorno es la tasa que produce el proyecto, ésta debe ser mayor a la TMAR que es del 15%, La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" tiene una TIR del 19.58%.

Tiempo de recuperación

El Tiempo de recuperación³⁹ es la cantidad de años, meses y días en que la Inversión Inicial se recupera, el proyecto de La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" recuperará este valor en: 4 años, 10 meses, 7 días.

³⁸ Anexo N° 38: Cálculo del Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno

³⁹ Anexo N° 39: Tiempo de Recuperación

Análisis de sensibilidad

El análisis⁴⁰ de sensibilidad nos permite conocer hasta cuanto se pueden reducir el precio y la cantidad de alumnos para que el proyecto pueda sostenerse, es decir que la TIR sea igual a la TMAR.

Para La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" la mínima cantidad de alumnos con la que se puede sostener a un precio de US\$ 150 mensuales de pensión más US\$ 100 de matrícula para cada año es de:

CUADRO N° 35						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Cantidad	30	60	90	120	150	180
Cantidad Sensible	26	53	77	103	128	156

Fuente: Anexo N° 40: Análisis de Sensibilidad

Es decir, una reducción del 14,25%.

El mínimo precio que puede cobrar para sostenerse La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" es de US\$ 1.378, 00 anuales por alumno; es decir US\$ 127,80 de pensión mensual más US\$ 100 de matrícula; una reducción del 13.81%, es decir, US\$ 22,20 mensuales por alumno.

⁴⁰ Anexo N° 40: Análisis de Sensibilidad

CAPÍTULO 7. PLAN ESTRATÉGICO Y PLAN DE MERCADEO

Plan Estratégico

Objetivos del Plan estratégico

Para el desarrollo del Plan Estratégico que utilizará La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" se han establecido varios objetivos, entre ellos:

- Realizar un exhaustivo análisis de las oportunidades y amenazas que presenta el entorno del proyecto, tanto a nivel local como a nivel global.
- Realizar un íntegro estudio de las fortalezas y debilidades del proyecto de La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto".
- Formular las estrategias que utilizará La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto".
- Efectuar un análisis de la integración de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.
- Determinación de las actividades principales que debe realizar el proyecto y los factores críticos de éxito.

Análisis del Entorno

El análisis del entorno forma parte de la etapa analítica que debe realizarse previamente al planteamiento del Plan Estratégico. Para este análisis nos basaremos en las Cinco Fuerzas de Porter.

Para realizar un estudio completo del entorno del proyecto, es necesario considerar la globalización y la propia posición en el comercio mundial, es por esto que, es necesario proyectarse como partes inherentes del flujo económico global. Considerando esto, las oportunidades y amenazas que presenta el entorno global son:

ENTORNO GLOBAL	
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
Competidores Potenciales	
Los competidores potenciales ya cuentan con la infraestructura con la que ya imparten clases, y tienen la posibilidad de ampliar su mercado a otros países.	Posibilidad de realizar benchmarking, utilizando la información de los competidores potenciales, lo que facilita el análisis de sus fortalezas y debilidades y así mejorar el servicio que pretendemos brindar.
Los alumnos pueden utilizar Educación a distancia para mejorar sus aptitudes y habilidades y disminuir el valor agregado que pretendemos ofrecer.	Crear Vínculos con páginas Web que brinden Educación a Distancia y utilizar su aval para mejorar estas actividades en las instalaciones de la Unidad Educativa.
	Ser representante en Ecuador de estas Organizaciones que brindan Educación a Distancia.
	Crear un mercado en países vecinos y así poder colocar una franquicia de La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto".
Clientes en el Exterior	
Los clientes en el exterior no tienen una buena imagen de la educación en el Ecuador.	Realizar un sistema de intercambios con otras instituciones del exterior y así poder contar con un mayor valor agregado al ofrecer a nuestros alumnos la posibilidad de viajar y aprender más
	Gracias al fortalecimiento de las relaciones con los países vecinos, existe la posibilidad de realizar intercambio de profesores con instituciones de estos países.

Proveedores Internacionales	
Si se desea contar con proveedores internacionales, se podría repagar los precios, sobretodo por costos de envío.	Empresas internacionales que nos provean software de última generación y así siempre estar a la vanguardia.
Se podría cometer el error que la información o vocablos contenidos en los libros traídos del exterior no sean adaptables a nuestro medio.	Analizar las exigencias de las instituciones educativas del exterior basándonos en la información contenida en los sumarios y así mejorar el nivel.
Leyes Internacionales	
Que sea necesario que los estudiantes extranjeros que deseen ingresar a colegios o universidades en el exterior deban rendir un examen especial de conocimientos e idioma.	Realizar un convenio con instituciones en el exterior para ser nosotros quienes preparemos a los alumnos para este examen. Y realizar el examen en nuestras instalaciones y así evitar el gasto de rendirlo en el exterior.
	Existe un alto grado de cooperación y coordinación en aspectos educacionales, y ya se están estableciendo parámetros que varias instituciones deben cumplir en cuestión de sumarios y contenidos. LA Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" puede aprovecharse de esto y así mejorar su posicionamiento.

Una vez analizado el entorno global del proyecto de La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" es necesario estudiar el entorno local, así mismo basándonos en las Cinco Fuerzas de Porter.

ENTORNO LOCAL	
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
Competidores Actuales	
Todos los centros educativos de la ciudad representan una amenaza ya que cuentan con una infraestructura y posicionamiento en el mercado.	Posibilidad de realizar benchmarking, analizando las fortalezas y debilidades de estos centros educativos y mejorar la calidad y presentar un servicio con mayor valor agregado.
	La mayoría de Instituciones educativas no tienen la posibilidad de personalizar la educación, debido a que tienen muchos alumnos por aula. La Unidad Educativa Integral “Thales de Mileto” ofrece ubicar un máximo de 15 alumnos por aula y por profesor, lo que garantiza una educación personalizada y un seguimiento más efectivo a los estudiantes.
Competidores Potenciales	
Existe una creciente oferta de instituciones educativas, algunas de las cuales poseen la posibilidad de realizar altas inversiones.	Realizar un análisis de las inversiones y nuevas propuestas que esperan brindar estas nuevas instituciones, para así mejorar nuestro servicio y presentarlas de una manera atractiva a los clientes apoyados en la publicidad.

Clientes	
Alto poder de decisión de los clientes por contar con muchas alternativas, pudiendo también exigir reducción de precio y aumento de calidad.	Aprovechar los cambiantes gustos y preferencias de los clientes, para de este modo innovar constantemente y ser líderes en el mercado.
Altas tasas de emigración, sobretodo en el Austro, lo que ocasiona destrucción del núcleo familiar, y reducción del número de alumnos aptos para ingresar a nuestra institución.	Realizar un test de personalidad a los hijos de padres migrantes para no excluirlos del sistema educativo que pretendemos brindar, porque muchos de ellos si pueden ser aptos.
Sustitutos	
Centros de Enseñanza como el SECAP que brindan un título de bachillerato especializado.	Estos centros de enseñanza no siempre cuentan con el aval del Ministerio de Educación y no brindan los servicios adicionales que brindará La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto".
Proveedores	
Cortos plazos de pago por poca confianza por ser una institución nueva.	Establecer convenios con proveedores que permitan expandir los plazos de pago y con el tiempo lograr mayores extensiones.
	Conseguir créditos bancarios de instituciones financieras.
Volatilidad de los precios que encarece el servicio.	Realizar contratos con proveedores que aseguren los precios en un determinado tiempo.
	Contar con proveedores especializados de software de última generación, así como de materiales didácticos y libros.

Gobierno	
Inestabilidad política y económica del país que incide en la actividad y rentabilidad de todos los negocios.	Contar con un sistema de cobro que permita a los padres de familia extender sus pagos en caso de problemas económicos.
	Integración cooperativa de los mercados financieros, sobre todo de los países sudamericanos de gobierno con inclinación común, que permite una mayor eficiencia en el proceso ahorro – inversión.
	Realizar campañas de concientización de la importancia de la educación en el desarrollo de la sociedad
Que se cree una ley que exija la gratuidad de la educación.	Contar con avales de instituciones del exterior que garanticen la calidad de la educación de nuestra institución y así poder realizar otras actividades educativas en caso de que la educación deba ser gratuita.
	Ofrecer servicios de educación especializada para adultos.
Complementadores	
	Psicólogos especializados que crearán test y pruebas especiales para el ingreso a padres, alumnos, profesores y demás personal, además de brindarles un soporte continuo.

	Profesores especializados de idiomas extranjeros de centros reconocidos de la ciudad, que garantizarán el aprendizaje.
	Profesores especializados de computación de centros reconocidos que garantizarán el aprendizaje.

Análisis de la Empresa

Una vez realizado el análisis del entorno global y local es vital establecer las fortalezas debilidades que se perciben en el proyecto de La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto".

ANÁLISIS DE LA EMPRESA	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
Análisis Financiero ⁴¹	
El Capital Invertido en el proyecto es aporte de los cinco socios, por lo tanto no existe deuda.	Riesgo de inestabilidad, por cuanto no se logre obtener la rentabilidad esperada por los socios, y uno de ellos se retire.
Activos que apoyan la operación que dan una buena impresión a padres y alumnos, por ejemplo, muebles y enseres y equipo de computación.	Gasto anual en reparación de muebles y enseres y juegos infantiles, debido a que, los niños mientras juegan también destruyen.
Software a precios bajos que apoyan la operación.	Alta inversión en nuevos software para contar siempre con programas de última tecnología.
Flujos de Efectivo positivo a lo largo de los seis años de análisis.	Los costos, gastos e ingresos planteados en el análisis sólo son válidos, si los factores internos y externos se cumplen.

⁴¹ Anexo N° 36: Cálculo de Ratios

El VAN en los seis años de análisis es positivo y la TIR supera a la TMAR.	Los ratios no son la representación de la realidad, más bien constituyen un análisis de números que no siempre reflejan lo que sucede en la empresa.
El Margen de Utilidad Bruta tiene un aumento considerable siendo del 9% en el primer año y de 77% en el sexto.	Se puede ser demasiado optimista en la estimación de las partidas del flujo de efectivo y estados financieros.
El Margen de Utilidad Neta tiene un aumento considerable siendo del 6% en el primer año y de 49% en el sexto.	El primer año de funcionamiento, existirá pérdida debido a la alta inversión inicial.
El ratio de retorno sobre los Activos es del 16% en promedio en los años de análisis.	
El ratio de retorno sobre activos muestra que la gestión se hace cada año más efectiva.	
El EVA en los dos primeros años es negativo pero aumenta considerablemente en los siguientes años, considerando las fuertes inversiones que se realizaron en esos años.	
EL GAO supera el 100% lo que indica que un pequeño cambio en las ventas genera un gran cambio en la U.O.	
Procesos⁴²	
Contacto directo con los padres de familia lo que genera confianza y seguridad al obtener el servicio.	Posibilidad de que la información sea insuficiente o complicada para el padre de familia y no decida acceder a nuestro servicio.

⁴² Anexo N° 13: Diagramas de Bloque

Información actualizada, precisa y a tiempo lo que nos permitirá captar clientes.	Precio del servicio, lo que excluye a alumnos muy capaces y aptos.
Distribución del alumnado adecuada, considerando el número de alumnos por aula y por profesor.	Dificultad y costo de obtener personal que cumpla con los requerimientos necesarios.
Personalización de la educación, los profesores acompañarán siempre el aprendizaje.	
El horario de clases que es un factor diferenciador y da comodidad a los padres de familia con la seguridad de dónde están y qué hacen sus hijos.	Padres que no deseen que sus hijos estén hasta las cinco de la tarde, los cuales no podrán acceder al servicio.
Seminarios a padres de familia que hace que ellos también aprendan y se sientan comprometidos con la educación de sus hijos.	Ausentismo por parte de los padres de familia, lo que generará problemas y la posibilidad del condicionamiento a la matrícula a sus hijos.
Recursos Humanos	
Sistema educativo personalizado, profesores capaces y capacitados con título reconocido, con conocimiento de la nueva tendencia de la educación y proactivos.	Dificultad y costo de obtener personal que cumpla con los requerimientos necesarios.
Personal capacitado en todas las áreas que garanticen la buena atención al cliente y su satisfacción, que se contratarán con pruebas psicológicas y de conocimiento.	
Todo el personal contratado deberá tener la misma ideología en cuanto a la innovación del sistema de enseñanza.	

La gerencia estará a cargo de las mismas personas que elaboran el proyecto, por lo tanto conocen a fondo el funcionamiento de todos los aspectos inmersos.	Muchos padres de familia no están dispuestos al cambio.
Recursos Físicos	
Local propio lo que permite hacer las variaciones necesarias según las necesidades.	
Amplio espacio verde para recreación y para compartir y respetar la naturaleza.	Adecuar el local contra accidentes, porque los niños por naturaleza son inquietos y se pueden lastimar.
La decoración de las aulas estará de acorde a la edad de los alumnos.	Los artículos que se utilicen en la decoración deberán ser de origen ecológico y natural para evitar intoxicaciones y alergias, y estos tienen un costo mayor.
Las oficinas de dirección y gerencia estarán ubicadas de manera que tengan fácil acceso a los interesados.	
El asentamiento ecológico está encauzado con la nueva corriente de pensamiento a nivel mundial.	
Se guardará total seguridad en las instalaciones técnicas, las que serán realizadas por profesionales en esa área.	Costo de contratación de especialistas técnicos que realicen las instalaciones eléctricas.
Se contará con seguros que protejan las instalaciones y equipos en general.	Costo del seguro por la ubicación de la U.E.I.
Se tendrán varios juegos infantiles, que a más de recrear a los niños, sirvan para reforzar su desarrollo motriz, de memoria y de elección.	

Recursos Tecnológicos	
Última tecnología en equipos de computación y software.	Dificultad y costo de obtener software de educación infantil.
Activos tecnológicos en oficinas que aceleren y faciliten el desarrollo de las actividades del personal.	Capacitación constante del personal, a medida que se actualicen los equipos y software.
Los padres consideran muy importante la tecnología con la que aprenden sus hijos.	

Análisis de la Matriz F.O.D.A.

Para realizar un adecuado análisis se tomaron varios factores de cada uno de los componentes, estas combinaciones se encuentran reflejadas en la Matriz F.O.D.A., por la imposibilidad de realizar el análisis para todos los factores, se procedió a tomar cinco de cada uno de acuerdo a los resultados arrojados por la Matriz de Ponderación de Factores.⁴³

Determinación de actividades principales y factores críticos de éxito

Culminado el análisis de la Matriz F.O.D.A.⁴⁴ se determina que las actividades principales que deberá cumplir La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" son:

- Publicitar todo el paquete de servicios que ofrece La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" para así lograr posicionarse en la mente de los consumidores
- Impartir temas de interés a los padres de familia en los seminarios – talleres, expuestos por profesionales en cada tema.
- Educar y capacitar constantemente al personal, incluyendo los tópicos impartidos en los seminarios – talleres para padres de familia.

⁴³ Anexo N° 42: Matriz de Ponderación de Factores

⁴⁴ Anexo N° 43: Matriz FODA

- Crear una Página Web Institucional que se actualice constantemente con información de La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" y que contenga una videoteca completa para tele-conferencia necesaria para la educación continua de padres de familia y personal.
- Realizar convenios con instituciones educativas internacionales para realizar intercambios de alumnos, profesores e información y, para la obtención de avales internacionales.
- Adquirir software y equipos de última generación y actualizarlos constantemente.

Los factores críticos que debe desarrollar a cabalidad La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" para tener éxito en su funcionamiento son:

- Capacitar constantemente al personal.
- Educar al alumnado con estándares internacionales.
- Invertir en tecnología.
- Realizar una campaña publicitaria agresiva que permita mantener los valores pronosticados en todos los escenarios.
- Impartir seminarios – talleres para padres de familia con eruditos en cada tema.

Plan de Mercadeo

Objetivos del Plan de Mercadeo

Para establecer el Plan de Mercadeo se han planteado varios objetivos que su desarrollo deberá cumplir, entre ellos:

- Llegar con información suficiente y necesaria a nuestro segmento de mercado meta.
- Lograr que el mayor número de personas se acerquen a pedir información del servicio.
- Conseguir el mayor número de interesados efectivos pasado el proceso de información.

- Dar a conocer el nombre de la institución en el mercado local, y empezar con el posicionamiento en la mente del consumidor.

Estrategias de mercadeo

Las estrategias de mercadeo están basadas en la combinación de cuatro factores: Precio, Publicidad, Puntos de Venta y Producto.

El producto y sus características, que son las estrategias del Producto se establecieron en capítulos precedentes; así como, el precio. El punto de venta será las instalaciones de la institución, por cuanto los padres deben acercarse para ser informados, matricular a sus hijos y recibir todo el material necesario para el inicio del año lectivo de sus hijos.

Para la publicidad se contratará una agencia especializada, la cual, después de analizar el proyecto en conjunto con las autoras, ha establecido las siguientes estrategias:

- Publicidad masiva:
 - o Radio:
 - FM 88: menciones en la mañana y en la tarde en los programas de mayor rating y diez cuñas diarias rotativas.
 - K1 FM: paquete JOCKEY SPOTS de 20 cuñas diarias rotativas.
 - o Volantes, trípticos y tarjetas triple cara ubicados en los puntos de mayor concentración.
 - o Anuncios de prensa: Diario el Mercurio, domingos cada quince días, dos meses antes del inicio de matrículas.
 - o Convenios con canales de televisión para realizar entrevistas en vivo en los programas de interés. ETV TELERAMA: En Boga, De Mujer a Mujer; UNSION TV: En Familia.
 - o Página Web: creación de la página Web la cual será anunciada en todos los medios anteriormente nombrados.

Análisis de las estrategias

Toda la publicidad será medida de acuerdo a la cantidad de personas que se logre reclutar en la fase de información del servicio, sea por medio telefónico, correo electrónico o visita en las instalaciones. Este es el parámetro más efectivo de medición y análisis definido por la Agencia de publicidad contratada: CONCERTA.

Además se hará un análisis previo del contenido y forma de la publicidad considerando los siguientes aspectos:

- Mensajes sin ambigüedades
- Publicitar todos los servicios, no sólo el servicio de educación infantil.
- Informar los beneficios principales de los servicios
- Destacar los aspectos diferenciadores de los servicios
- No hacer promesas falsas
- Destacar la imagen institucional : el logo y eslogan
- Dar continuidad a la publicidad
- Identificar la Unidad Educativa con el cliente

BENEFICIOS DEL PROYECTO, RESUMEN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La Educación es la base del desarrollo de las naciones. Basadas en esta afirmación las autoras de la presente tesis hemos decidido Preparar y Evaluar el Proyecto de Creación de La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" y, finalizado el exhaustivo análisis, hemos llegado a la conclusión de que las instituciones educativas, a más de ser un negocio rentable para quienes deseen invertir en ellas, son una puerta al crecimiento y progreso sostenible del país.

La presente tesis tuvo a su bien presentar todos los pasos que se requieren para poner en marcha una Unidad Educativa Integral, desde las indagaciones preliminares de los antecedentes de la ciudad de Cuenca y de la Parroquia de Tarqui hasta la formulación del Plan Estratégico y del Plan de Mercadeo, pasando por el necesario Estudio del Mercado, estableciendo las características con las que contará La Empresa, realizando el Análisis Técnico, y analizando y evaluando Económica y Financieramente al proyecto.

Además, fue expuesto el aporte que brindará a la comunidad, que no sólo incluye la educación como estaba percibida hasta el momento, sino la integración de todos los aspectos del ser humano integral: el yo, la familia y el ambiente. Es por esto que, el nuevo enfoque que propone La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" esta basado en estos tres aspectos.

Educación del Yo: formando personas con los conocimientos claves para que se desenvuelvan con ventaja en las universidades y en el mercado laboral mundial, creando competencias que se encausen a las necesidades de las empresas, modelando las mentes para que se adapten al cambio y sobretodo, encarnando en sus mentes la necesidad de tener una actitud positiva y valores éticos.

La Familia: es necesario para la formación de los futuros líderes y científicos del mundo que su entorno familiar sea estable y que se fortalezcan los conocimientos adquiridos en las jornadas de estudio, por lo tanto La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto"

brindará seminarios talleres a los padres de familia que abarcarán variados temas encauzados con la mejor formación de sus hijos.

El Ambiente: hoy más que nunca se evidencia la necesidad de desplegar todos los esfuerzos para proteger al medio ambiente, y La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" lo ha estimado como fundamental, por esto, el asentamiento de las instalaciones será en las afueras de la ciudad, en la Parroquia de Tarqui, rodeado de naturaleza y, dentro de las materia Investigación y Desarrollo se estudiarán métodos para preservar los recursos naturales.

Desde el punto de visto económico el proyecto de La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" es conveniente en sus seis años de análisis, la fuerte inversión inicial (US\$ 395.690,41) y las inversiones en los años posteriores generan en el primer año ingresos de US\$ 2.772,16 y en el sexto año de US\$ 141.259,15, es decir, un margen de rentabilidad neta de 5,78% y 49,05% respectivamente. Analizando la sensibilidad vemos que la cantidad máxima de alumnos que se puede reducir es el 14,25% y el precio se puede reducir máximo el 13,81% para que siga siendo rentable.

Empero, no es en vano reflexionar sobre el precio que tendrá este servicio que excluirá a niños capaces pero de familias de bajos recursos. Para vencer este obstáculo se establecerán convenios con instituciones internacionales que ofrezcan becas y así, ellos no estarán descartados.

Considerando que las Tecnologías de Comunicación e Información avanzan vertiginosamente, hemos incluido la herramienta del Internet a nuestros procesos, se creará una Página Web en la que se proyectará la imagen de la institución al mundo, además de la videoteca que se irá enriqueciendo con los seminarios- talleres a padres de familia. Este instrumento también permitirá establecer comunicación con instituciones extranjeras de estudio, con las que se harán convenios para intercambiar información, profesores y alumnos, y con las universidades se creará el convenio de tomar los exámenes de ingreso en nuestras instalaciones.

Con lo anteriormente manifestado, son indiscutibles los beneficios que el proyecto ofrecerá a la comunidad, que se resume en, educar para un futuro mejor a todos los miembros de la familia y con ello a la sociedad.

Como conclusión final podemos anotar que el proceso de Preparación y Evaluación del Proyecto de La Unidad Educativa Integral "Thales de Mileto" ha demostrado a las autoras que es rentable, posible y favorable al entorno.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- BACA URBINA, Gabriel **Evaluación de proyectos**, 4ta. Edición, McGraw-Hill S.A. México D.F. 2001. 383 pág.
- SAPAG CHAIN, .Nassir y Reinaldo SAPAG CHAIN **Preparación y evaluación de proyectos**, 4ta. Edición, McGraw-Hill S.A. Chile 2000. 439 pág.
- GALLAGHER, Thomothy J. y Joseph J. ANDREW **Administración Financiera**, 2ª Edición, Pearson Educación Ltda, Colombia 2001. 570 pág.
- GHEMAWAT, Pankaj et al **La Estrategia en el Panorama del Negocio**, 1º Edición, Pearson Educación, México, 2000, 400 pág.
- KOTLER Philip. ARMSTRONG Gary. **Fundamentos de Mercadotecnia**. 6ª Edición, Prentice Hall, México.2003
- ROBBINS Stephen P. **Comportamiento Organizacional** 10ª Edición. Edit. Pearson Education, 2004
- WERTHER, William B y Keith DAVIS **Administración de Personal y Recursos Humanos**, Edit. MacGraw Hill, 1994

STEVENSON, William.

Estadística para Administración y Economía. México 1981.

URÍAS VALIENTE, Jesús

Análisis de los Estados Financieros;
España - Madrid, McGraw-Hill 1995

FOLLETOS

MOLINA, Mario

Estrategias y Técnicas actualizadas de Administración de Empresas,
Cuenca - Ecuador

INFORMES

Cámara de Comercio de Cuenca

Informe de Actividades Comerciales,
Cuenca - Ecuador

Cámara de Industrias de Cuenca

Informe de Actividades Industriales,
Cuenca, Ecuador

Ministerio de Agricultura y Ganadería

Estadísticas de la delegación del Ministerio de Agricultura y Ganadería, Cuenca – Ecuador

INTERNET

Instituto Nacional de Estadística y Censos

http://www.inec.gov.ec/interna.asp?inc=enc_tabla&idTabla=620

INNFA

<http://www.innfa.gov.ec/>

**Instituto Societario de la
Superintendencia de Compañías**

<http://www.supercias.gov.ec/>

Sistema de Rentas Internas

www.sri.gov.ec

Ministerio de Educación

www.educacion.gov.ec

PROGRAMAS

SISSE – 2001

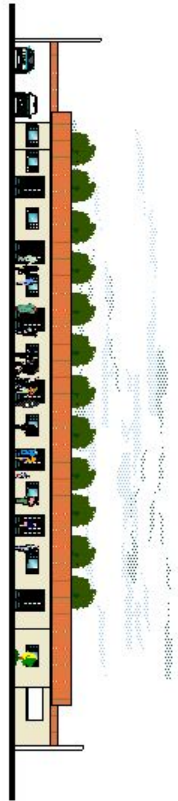
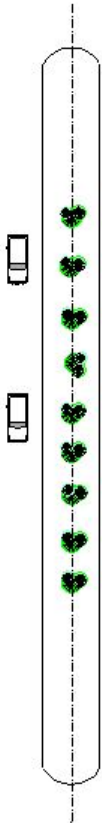
**Sistema Integrado de Indicadores
Sociales de Ecuador,** (SISSE -
2001)

LEYES

**Codificación de la ley de régimen
tributario interno
Codificación 2004-026**

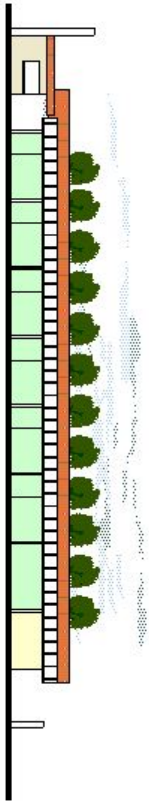
Suplemento del registro oficial no.
463 de 17 de noviembre del 2004

UNIDAD EDUCATIVA INTEGRAL "THALES DE MILETO"



ELEVACION FRONTAL

ESCALA 1 : 200



CORTE A - A

ESCALA 1 : 200

PLANTA

ESCALA 1 : 200

UNIDAD EDUCATIVA INTEGRAL "THALES DE MILETO"	
ESCALA:	1:200
UNIVERSIDAD DEL AGUA	

ELEVACION	1/20	UNIVERSIDAD DEL ATLANTICO	
		DEPARTAMENTO DE INGENIERIA	CIENCIAS EXACTAS
		CARRERA DE INGENIERIA EN SISTEMAS	
		ALFONSO JARAMILLO	
		ANA BERNARDO	
CONTIENE:		CUBIERTA	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	
		ELEVACION	
		CORTE A - A	

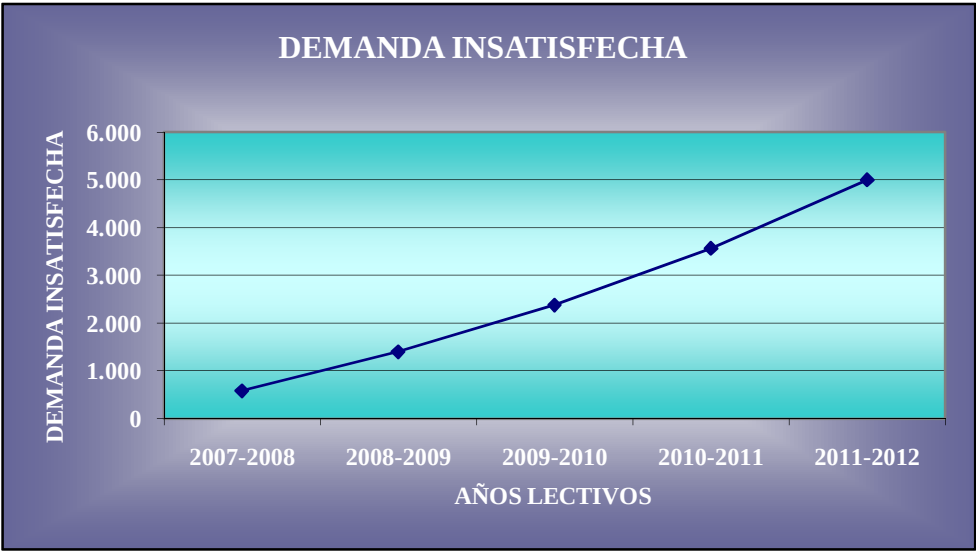
ANEXO N° 7
DEMANDA DEL PROYECTO

DEMANDA INSATISFECHA		DEMANDA DEL PROYECTO N° DE ALUMNOS
AÑO	ALUMNOS	
2007-2008	578	30
2008-2009	1393	72
2009-2010	2374	123
2010-2011	3559	185
2011-2012	4994	260

DEMANDA INSATISFECHA		DEMANDA AJUSTADA DEL PROYECTO N° DE ALUMNOS
AÑO	ALUMNOS	
2007-2008	578	30
2008-2009	1393	60
2009-2010	2374	90
2010-2011	3559	120
2011-2012	4994	150

ANEXO N° 6
DEMANDA INSATISFECHA

DEMANDA		OFERTA		DEMANDA INSATISFECHA	
AÑO	ALUMNOS	AÑO	ALUMNOS	AÑO	ALUMNOS
2007-2008	3298	2007-2008	2720	2007-2008	578
2008-2009	4043	2008-2009	2650	2008-2009	1.393
2009-2010	4955	2009-2010	2581	2009-2010	2.374
2010-2011	6073	2010-2011	2514	2010-2011	3.559
2011-2012	7444	2011-2012	2449	2011-2012	4.994
TOTAL	25813		12914		12.899



ANEXO N° 5

FORMATO DE ENTREVISTA A DIRECTORES DE ESCUELA

Institución:

Responsable:

1.- ¿Cuáles considera usted que son los principales ejes en los que debe basarse la educación actual? ¿Por qué? Y ¿Cuáles se aplican en su institución?

2.- ¿Considera usted que sus clientes son leales a su servicio? ¿Por qué?

3.- ¿Cuáles considera usted son los factores de éxito de su institución?

4.- En su institución cuántos alumnos por profesor hay? ¿Considera esto óptimo?

5.- ¿Considera usted que es importante contar con proveedores de calidad? ¿Por qué? ¿Con cuáles cuenta su institución?

6.- ¿Cómo define usted el servicio que brinda su institución? ¿Cuál considera usted que es el valor agregado?

FIRMA

Fecha:

--

ANEXO N° 3

LISTA DE ESCUELAS PARTICULARES MIXTAS DE LA CIUDAD DE CUENCA

Centros Educativos	2002-2003		2003-2004		2004-2005		2005-2006		2006 -2007	
	Primero	Segundo	Primero	Segundo	Primero	Segundo	Primero	Segundo	Primero	Segundo
Ágora	-	-	-	-	-	-	5	-	10	-
Alborada	95	38	93	36	90	34	81	32	88	52
Alemán Sthele	44	47	47	48	50	39	58	50	107	59
Alfabetolandia	38	40	38	41	39	51	68	53	37	45
Alianza Francesa	17	-	27	-	21	-	13	-	14	-
American School	-	-	-	-	-	-	34	26	29	29
Asunción	185	194	187	197	198	201	195	200	192	207
Bilingüe Integral	48	38	45	38	43	38	27	27	18	27
Bilingüe Interamerican	109	118	111	112	89	119	112	93	76	115
C.E "Home y School"	51	28	45	17	0	33	25	25	29	17
C.E Arco Iris	29	16	19	20	24	18	20	11	18	10
C.E Bertrand Russell	35	19	26	14	27	26	15	25	15	14
C.E Crecer	10	3	11	7	15	0	7	0	10	0
C.E Cristo Rey	92	26	80	19	74	32	48	38	50	28
C.E Delficentro	60	30	25	32	0	19	0	10	0	9
C.E Liceo del Azuay	100	-	92	-	0	-	75	-	76	-
C.E Mi Pequeño Mundo	18	8	15	0	21	0	9	0	15	0
C.E Montesquieu	19	20	21	19	19	15	12	18	20	11
C.E Nova	18	15	28	13	10	13	11	13	10	10
C.E Nuevo Milenio	7	13	9	9	16	9	16	17	28	17
C.E Renacer	33	20	115	11	30	20	45	14	30	21
C.E San Andrés	34	4	39	12	18	16	20	5	26	0
C.E San Martín	24	17	20	20	15	24	20	16	21	17
C.E Senderitos del Saber	30	15	27	15	20	21	20	16	22	12

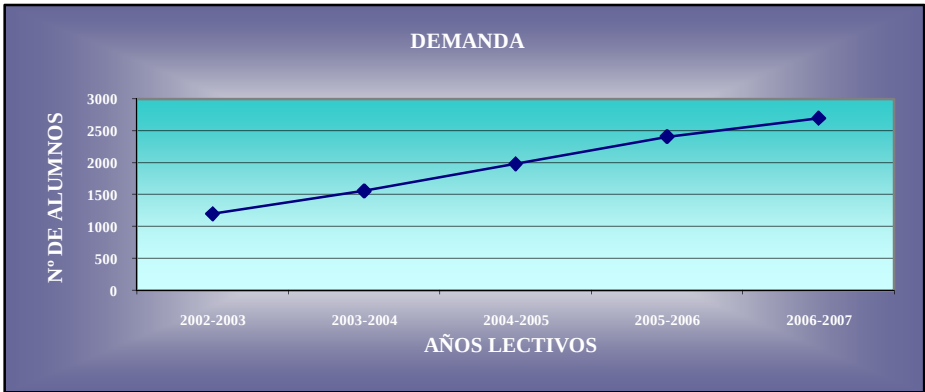
C.E Ternuras	49	26	28	29	27	19	36	14	38	20
C.E Voltaire	59	42	34	48	45	61	63	68	65	48
C.E.P Simón Bolívar	5	5	7	14	13	7	4	8	4	4
C.E.P.B Madrid	21	17	13	20	18	20	18	21	5	15
Carlos Crespi II	31	20	30	22	29	30	29	26	29	30
CECB "San Francisco de Asis"	18	9	18	10	23	18	32	8	19	7
CEDFI	80	47	78	46	46	45	45	36	33	32
Centro de Desarrollo Infantil CEDEI	67	-	38	20	36	19	22	19	20	16
Christian Academy Victoria	-	-	-	-	-	6	0	9	8	9
Corel	39	14	25	24	22	18	22	18	24	20
Ecológico Luis Cordero	33	36	28	9	14	14	29	14	21	11
El Principito	30	-	40	-	20	-	35	-	22	-
Ensueños	-	-	-	-	-	-	10	4	14	7
Escuela Pío XII	76	81	80	80	73	79	75	83	78	79
Fuente del Saber	-	-	-	-	-	-	5	0	0	0
Hermano Miguel	34	-	37	-	34	-	42	-	45	-
Hernán Gheiner	-	-	45	-	46	-	47	-	30	-
Iberoamérica	60	10	43	10	26	15	13	13	10	15
Israel CEBCI		26	20	24	32	20	43	35	49	22
J.E.B Hogar y Escuela	28	71	25	24	15	23	16	16	18	20
Jardín Vicente M. Escandón	124	-	129	-	110	-	108	-	108	-
Jhon Henri Pestallozzi	53	-	22	-	32	-	32	-	32	-
José F. Hidalgo	58	35	50	31	48	26	46	32	45	19
Juan Pablo II	30	45	31	40	64	36	32	21	50	18
Juan Vicente Morales	21	5	17	13	23	14	24	16	18	9
La Castellana	11	20	17	13	14	12	13	12	6	8
La Esperanza	26	31	18	14	21	19	18	20	19	14
La Pradera	27	25	30	25	28	23	26	25	17	25

La Santa María	-	-	10	18	20	20	20	21	26	23
Las Pencas	32	10	33	17	0		17	16	20	14
Latinoamericano	51	33	40	32	53	27	31	36	44	31
LDU	40	22	65	24	61	39	47	32	55	29
Liceo Americano Católico	45	45	60	51	66	71	56	72	45	72
Liceo Cristiano de Cuenca	52	26	41	34	73	22	28	30	18	33
Liceo Internacional Cuenca	49	36	47	29	53	22	74	24	37	25
Los Andes	51	33	36	31	22	43	22	28	16	22
Los Fresnos	20	15	18	11	24	4	7	13	6	11
Luna de Cristal	-	-	-	-	3	-	4	-	3	-
Marcelino	-	-	-	-	0	-	3	-	6	-
Mis Primeros Pasitos	-	-	-	-	-	-	12	-	12	-
Monte Carmelo	-	-	-	-	16	-	25	-	25	-
Mundo de Fantasía	18	18	20	20	17	12	16	12	18	18
Nuestra Familia	23	25	24	23	37	25	43	39	34	37
Paraíso del Saber	23	15	38	15	0	16	0	10	12	6
Pequeños Investigadores	-	-	-	-	-	-	-	-	10	-
Planeta Juego	-	-	-	-	-	-	3	-	8	-
Rayito de Luz CERDEL	33	8	12	9	17	5	15	6	14	5
Rincón del Saber	48	53	50	58	54	46	44	51	42	44
Rosseau	-	-	-	-	0	-	4	-	17	-
San Agustín	-	-	-	-	18	18	18	20	9	21
San José La Salle	152	170	154	167	155	161	138	161	146	157
Santo Domingo de Guzmán	-	24	-	23	-	41	-	34	-	17
Secular La Merced	55	18	52	14	23	12	13	11	10	10
U.E "B. Amazonas"	18	18	16	15	14	9	10	11	8	10
U.E "El Bosque"	-	-	-	5	-	5	-	6	-	13
U.E Corea	23	2	8	6	10	4	6	6	4	2

U.E El Americano	-	-	21	21	20	24	20	32	19	30
U.E Espíritu de Sabiduría	4	10	5	10	8	10	18	10	16	21
U.E Jean Piaget	10	9	11	4	6	5	5	8	1	4
U.E Juan B. Steihle	17	19	22	25	24	28	27	33	27	36
U.E Porvenir	4	11	4	8	12	8	12	10	10	10
U.E Príncipe de Paz	13	28	14	20	19	25	10	18	8	21
U.E Sagrados Corazones	110	103	100	98	93	95	92	84	96	88
U.E San Juan de Jerusalén	19	26	21	25	23	29	22	25	20	24
U.E Santana UNESA	45	25	42	25	37	25	47	31	41	26
U.E.M Abdón Calderón	47	102	147	71	104	95	100	70	78	59
Verbo	21	20	10	19	8	8	8	12	14	8
Yanuncay	23	12	32	26	30	27	18	15	20	20
Zeus	-	-	-	-	-	-	-	-	29	26
TOTAL	3122	2210	3176	2150	2798	2233	2856	2194	2792	2121

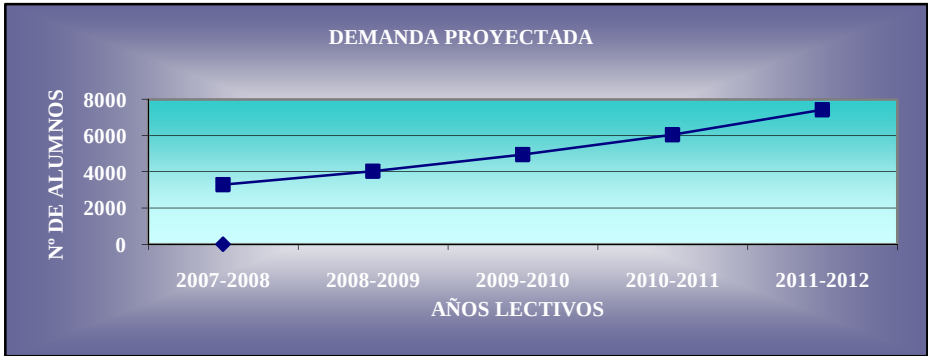
ANEXO N° 2
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

DATOS HISTORICOS		
N° DE INSTITUCIONES Y DE ALUMNOS		
PERIODO	N° DE INSTITUCIONES	ALUMNOS
2002-2003	59	1200
2003-2004	67	1556
2004-2005	81	1979
2005-2006	88	2405
2006-2007	92	2691



TASA DE CRECIMIENTO	
PERIODO	TASA
2002-2003 al 2003-2004	0,30
2003-2004 al 2004-2005	0,27
2004-2005 al 2005-2006	0,22
2005-2006 al 2006-2007	0,12
SUMATORIA TASA	0,90
MEDIA	0,23

PROYECCIONES	
PERIODO	ALUMNOS
2007-2008	3298
2008-2009	4043
2009-2010	4955
2010-2011	6073
2011-2012	7444



ANEXO N° 1					
LISTA DE LOS CENTROS DE DESARROLLO INFANTIL DE LA CIUDAD DE CUENCA					
Nombre	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007
A.B.C.			58	60	61
Abejitas Laboriosas	10	15	18	20	22
Acuabbis	10	14	17	17	17
Ágora				7	12
Aleman Stiehle		40	45	50	49
Alianza Francesa	15	12	13	14	15
American School	18	16	18	20	17
Angelitos				45	50
Angelitos traviesos	30	35	40	45	55
Arco Iris		19	22	18	15
Belisario Medina		6	10	15	17
Buena Esperanza	10	12	15	18	26
Burbujitas	12	15	20	22	25
Carrusel	25	29	38	43	59
CEDELIM			5	8	15
CEDFI	40	45	40	42	40
Centro de Desarrollo Infantil CEDEI		35	36	30	28
Cervantes	40	49	50	68	79
Cimientos de un Mañana					10
Crayola	10	15	22	29	33
Creciendo Libres	40	45	58	68	70
Cristo Rey	48	40	35	42	38
Delfín	4	8	12	15	19
Divina Providencia	12	15	18	22	25
El Camino	25	35	45	55	60
El Reino de Liliput	22	26	28	33	39
El Sol			70	78	84
El Trencito				30	37
Ensueños				8	13
Estrellitas	40	45	48	59	61
Génesis	5	4	6	8	11
Gente Chiquita			7	12	18
Ilusiones			8	10	15
Infancia Feliz	12	15	18	24	26
Kayros	15	18	26	30	35
La Aldea	25	30	36	48	50
La Cometa	26	28	39	49	55
La Esperanza	20	22	20	17	20
La Gloria					8
La Ronda		45	50	55	60
Liceo Internacional	50	45	50	55	58
Los Andes	15	13	12	15	9
Los Pinos	15	25	35	39	42
Luna de Cristal			5	4	6
Madrid	25	20	17	17	10
Mamy's Day Care	12	15	27	32	34
Manitos Traviesas			12	15	20
Marcelino	4	5	5	3	5
María Luisa Aguilar	45	49	55	78	80
Mi Angelito de la Guarda				10	13
Mi Casita					7
Mi Mundo Feliz	10	12	18	26	36

Mis Enanitos	26	33	32	35	39
Mis Pinitos			18	22	24
Mis Primeros Pasos	13	12	10	12	13
Montessori			12	15	18
Mundo de Fantasía	20	22	20	18	19
Mundo de Juguete	30	32	35	38	43
Mundo de Sabiduría			12	15	18
Mundo Feliz (C.E.D.I.F.S)			10	13	15
Nova	20	25	11	10	12
Nuestra Familia	25	22	30	38	30
Nuestro Hogar	23	25	28	29	32
Nuestros Hijos	6	8	12	17	21
Nuevo Amanecer					4
Pequeños Traviesos	12	18	22	26	30
Perpetuo Socorro			4	5	6
Planeta Azul		12	15	18	21
Planeta Juego			5	4	7
Planeta Sueños	12	15	18	25	30
Pulgarcito	15	18	25	29	35
Rayuela	15	16	18	16	17
Reino Mágico	5	9	12	15	17
Rincón de los Ositos	24	27	31	29	30
Rincón del Saber	30	35	36	37	36
Rincón Mágico	10	14	15	18	22
Rosseau		5	3	3	10
Ruiseñor		30	35	38	40
San Agustín			15	15	10
San Andrés	33	35	20	21	24
San Gabriel				12	18
San José	6	7	8	10	13
San Mateo	14	18	22	25	28
Santa Ana	20	25	27	25	30
Santa Ana de los Ríos	50	55	65	78	90
Santa Inés	26	39	32	33	35
Semillitas	12	15	20	21	25
Senderitos del Saber	26	26	23	19	18
Sol Naciente				45	50
Sueños y Sonrisas	12	13	15	17	18
Travesuras	15	16	18	16	16
Un Mundo de Sonrisas	10	12	18	15	18
92	59	67	81	88	92
Nº DE ALUMNOS	1200	1556	1979	2405	2691

ANEXO N° 1

DATOS DE LOS CENTROS DE DESARROLLO INFANTIL DE LA CIUDAD DE CUENCA

Nombre	Director	N° Acuerdo	Fecha	Teléfono	Dirección	Cupo	Edad	Horario
A.B.C.	Zaida Peñafiel	115	2004	814 924	Francisco de Quevedo e Isabela Católica	20		
Abejitas Laboriosas	Jenny Hidrovo	91	2000	806 001/862 322	Av. España 13 -21	20	3a - 5a	MT
Acuabbis	Patricia Cobos	235	2002	817 964	Av. Don Bosco	30	6m - 5a	TC
Ágora	Sandra Huiracocha	151	2005	881 256	Ariruma y Av. Los Fresnos (Esq)	40		
Aleman Stiehle	Tanja Kundt de Narváez	103	2003	876 103/875 796	Chaullabamba	30		
American School	Martha Chiriboga	79	2000			25		
Angelitos	Lorena Nuñez	53	2005	834876	Av. 12 de Abril 4-189	45		
Angelitos traviesos	Mariela Cazorla	473	1999	816 012/883 736	Paeo R. Tarqui	40	1a - 5a	TC
Arco Iris	Aurelio Escandón	240	2001		Av. Avelardo J. Andrade	25	4a - 5a	MT
Belisario Medina	Padre Jesus	4	2003		Carretera a Baguanchi	35		
Buena Esperanza	Juan Carlos Ulloa			476 157	Ricaurte 4 e4squinas	35		
Burbujitas	Ma Dolores Ordoñez	38	2002	556 089	Av.- Remigio Tamariz y Av. Solano	45		
Carrusel	Clara Peralta	1943	1990	883 110/814 312	Luis Moreno	70	2a - 4a	MT
CEDELIM	Linda Moreno	66	2004		Av. Ricardo Muñoz 1-38	35		
CEDFI	Dolores Roura	347	1998	892 435	Via a Misticata	40	4a - 5a	MT
Centro de Desarrollo Infantil	Ximena Velez	98	2003		Federico Proaño y Aurelio Aguilar esq.	35		
Cervantes	Ana Lucía Guerrero	133	2001	888 461	Av. 10 de Agosto 4 -70 y J.M.	70		
Cimientos de un Mañana	Rómulo Moscoso	7	2006	266 468	Vega Muñoz y Casique Duma - Giron	25		
Crayola	Magaly Apolo	71	2002	882 045	Remigio Tamariz 2-34	80		
Creciendo Libres	Soledad Peralda	339	1998	822 090	Av. Huayna Capac 3-12	80	45d - 5a	TC
Cristo Rey	Rolando Arcentales	11	2000	821 648	Boyacá 2-31	35	4a - 5a	MT
Delfín	Efrén Marcos	31	2002		Ciudadela El Pinar	35	1a - 5a	MT
Divina Providencia	Lourdes Vazquez	89	2000	869 116	El Tablón 1-40 y Av. De las Américas	25	3a - 5a	MT
El Camino	Diana Lee	336	1998	884 129	Aurelio Aguilar y Agustín Cueva	50	1a - 5a	MT
El Reino de Liliput	Saúl Jerves	443	1999		José María Egas	50	1a - 5a	MT
El Sol	Ma Soledad Criollo	164	2004	806 452	Atahualpa y Los Andes	30		
El Trencito	Ma Augusta Vega	58	2005	881 516	Av. 10 de Agosto 6-52 y Cornelio Merchán	35		
Ensueños	Miriam Loja			848 479	Av. De las Américas	50	3m - 5a	
Estrellitas	Susana Borrero	254	1997	826 425	Federico Proaño 4-48	50	2a - 5a	MT
Génesis	Lorena Vélez	73	2000	840 231	Hermano Miguel 19-08 y Eugenio Espejo	25		
Gente Chiquita	Calletana Carrillo	114	2004		Guayas 682 y Tungurahua	30		

Ilusiones	Patricio Clavijo	107	2004		Juan Vintimilla y García Moreno	25		
Infancia Feliz	Janeth Lojano	61	2000	886 881	Juan Iñiguez 6-68	30	3a - 5a	TC
Kayros	Ma Eugenia Verdugo	78	2000	889 385	Av. Remigio Romero 1-124	40	3a - 5a	MT
La Aldea	Ximena Vazquez	109	2002	881 524	Honorato Loyola 1-152 y Agustín Cueva	70	1a - 5a	TC
La Cometa	Tania Alvarado	335	1998	886 144	Daniel Cordero y Miguel Palacios	70	1a - 5a	TC
La Esperanza	Magdalena Córdova	88	2000					
La Gloria	Andrea Narvaez	10	2006	8815 242	Av. Pichivela y Gualaceo	25		
La Ronda	Ma Paula Ramirez	130	2003	823 459/450 468	Aurelio Aguilar 21 -21	70		
Liceo Internacional	Eleana Bojorque	59	2000		Vicente Midero	50	3a - 5a	MT
Los Andes	Sandra Maldonado	12	2000	2853 782/881 524	Fco. De Orellana	25	4a - 5a	MT
Los Pinos	Paula Arteaga	154-A	1989	823 425	Sucre 1- 74 y H. Capac	50	6m - 5a	TC
Luna de Cristal	Melissa Fernanda Rea	38	2004	820 130	Av. De las Américas y Luis Cordero	40		
Madrid	Ma. Del Carmen Paredes	9	2000	811 318	Miguel Cordero 6-63	50	4a - 5a	MT
Mamy's Day Care	Silvana Abad			833 558	Eugenio Espejo 866	50		
Manitos Traviesas	Catalina Bravo	39	2004	098 466 108	Turuhuaico 6 -22 y Ocarina	20	3m - 5a	TC
Marcelino	Consuelo Morales	90	2000	805 041	Antisana 4-43 y Cajas	25	2a - 5a	TC
María Luisa Aguilar	Eugenia Delgado	123	2002	801 025	Av. La República 1-63 y Juan de Velasco	75	1a - 5a	TC
Mi Angelito de la Guarda	Eulalia Palomeque	64	2005		Av. Del Tejar entre Paltán	20		
Mi Casita	Jenny Muñoz	36	2006		República y Guapondélig	30		
Mi Mundo Feliz	Cristina Puga					30		
Mis Enanitos	Ana Lucía Espinoza	1516	1990	861 279	Pisar Capac	70	45d - 5a	TC
Mis Pinitos	Ma Isabel Clavijo	90	2004	880 956	Av. Solano 9-61	50	1a - 5a	
Mis Primeros Pasos		75	2002		Cipreses 1-61 y Av. Ordoñez Laso	60		
Montessori	Carmita Duchimaza	40	2004		Luis Rios Rodriguez y Cañaverales	30		
Mundo de Fantasía	Sandra Pulla	13	2000	815 273	Alfonso Borrero 2 35	50	1a - 5a	TC
Mundo de Juguete	Rosana Malo	304	1998	882 159	Av. De los Fresnos 1-167 y Girasol	90	45d - 5a	TC
Mundo de Sabiduría	Matilde Pérez	91	2004		Mariano Cueva 6-79 y Presidente Córdova	35		
Mundo Feliz (C.E.D.I.F.S)	Celestina Puga	160	2004	859 295/868 089	Río Cutucu entre Río Upano y Rumihurco	30		
Nova	Miriam Maldonado	334	1998	883 037	Los Conquistadores	70	2a - 4a	TC
Nuestra Familia	Cecilia Villavicencio	392	1999	886 029	Av. 27 de Febrero 13-22	80	3a - 5a	MT
Nuestro Hogar	EulaLia Padilla	2812	1994	810 051	El Orto 323 y Galápagos	35	45d - 5a	TC
Nuestros Hijos	María Loor	53	2002	815 674	Av. Don Bosco y 12 de Octubre	30	3m - 5a	TC
Nuevo Amanecer	Sandra Pangol	8	2006	895 184/095734404	El Oro 356 y R. Crespo	25		
Pequeños Traviesos	Mireya Olmedo	62	2000	833500	Tomas de Eres 3-63	30	2a - 5a	MT

Perpetuo Socorro	Cecilia Lutero	86	2004	834 606/843854/823247	PíoBravo 15-71 entre M. Velez y C. Talbot	25		
Planeta Azul	Fabian Cedillo			864 079/805 304	Juan José Flores y Girón	40		
Planeta Juego		89	2004	803 534	Av.- Hurtado de Mendoza 10-10 y Río Malacatos	50		
Planeta Sueños	María Felicia Feicán	248	2001	811 619	Juan Vuesta y Lorenzo Piedra	50	2a - 5a	TC
Pulgarcito	Mariana Reyes	200	1997	819 381	Av. Primero de Mayo 397	30	45d - 5a	TC
Rayuela	Diana Arévalo	441	1999		La Niña y Francisco de Orellana	40	4a - 5a	MT
Reino Mágico	Martha Peñaherrera	62	2002	883 528	Manuel Malo 1-22	40	3m - 5a	TC
Rincón de los Ositos	Tania Galarza	322	1998	818 545	Alfonso Cordero 142	50	45d - 5a	TC
Rincón del Saber	Ximena Cárdenas	436	1999	882 737	Av. De las Américas	25	3a - 4a	MT
Rincón Mágico	Beatriz Torres	60	2000	893 543	Agustín Cueva y Remigio Crespo	30	3m - 5a	TC
Rosseau	Alexandra Echeverría	47	2003	804 837	GarcíaMoreno 1-10 y Eloy Alfaro	30		
Ruiseñor	María Elena Moscoso	144	2003	818 328	José Ortega y Gassette	50		
San Agustín	Gabriela Cárdenas	126	2004	856 483	Av. De las Américas y M.Corral	40		
San Andrés	Yolanda Ulloa	442	1999	835 475	Miguel Angel Estrella	40	3a - 5a	MT
San Gabriel	Mayte Almeida	83	2005	822 763	Sucre 16-73 y Miguel Heredia	50		
San José	Sandra Arce	260	2001	844 050	Tomás de Heres 7-50 y Padre Aguirre	20	1a - 5a	TC
San Mateo	Marcia Astudillo	92	2000	820 432	Luis Cordero 25-58 y Av. De las Américas	30		
Santa Ana	Juana Andrade	199	1997		Av. De los Cerezos	40	4a - 5a	MT
Santa Ana de los Ríos	Luz Moreno	380	1999	823 322	Francisco Calderón 3-14	80	1a - 5a	TC
Santa Inés	Alejandra Suárez	2777	1994	815 807	Dolores Vintimilla 11-05	50	1a - 5a	TC
Semillitas	Ruth Pesántez	211	1997	826 985	M. Lamar 23-33 y M. Moreno		2a - 5a	MT
Senderitos del Saber	Nancy Crespo	444	1999	834 347	Colombia y Paraguay	25	4a - 5a	MT
Sol Naciente	Daniela Cevallos	81	2005	885 109	Av. 10 de Agosto y Humberto MaríaCordero	25		
Sueños y Sonrisas	María Eugenia Barbecho	98	2002	816 946	Av. 12 de Abril 2-67	30	3m - 5a	TC
Travesuras	Marcia Coello	1515	1990	804 462	Itiñán 142	40	3m - 4a	MT
Un Mundo de Sonrisas	Fanny Tola	97	2002	452 112	Cantón Gualaceo y Av. De las Américas	40	3m - 5a	TC