



**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UN CENTRO EDUCATIVO
RECREACIONAL Y CULTURAL EN LA CIUDAD DE
CUENCA”**

Tesis de Graduación, previo a la
obtención del Título
de “Ingeniero Comercial”

Director de Tesis:

Economista Fabián Carvallo

Autores:

María Augusta Moscoso Naranjo

Paola Alexandra Ordoñez Peralta

Cuenca - Ecuador

2011

DEDICATORIA

Dedico esta tesis con orgullo a mis padres Gustavo Ordoñez y María Peralta por creer en mí, quienes con esfuerzo y cariño supieron guiarme por el camino del bien, por ser mi ejemplo de lucha y superación en la vida esta tesis está dedicada especialmente a ustedes que me dieron la vida y lucharon conmigo en los momentos de adversidad estuvieron allí gracias papitos los amo con todo mi corazón.

A mi amado esposo y compañero Andrés Duran quien me ha brindado apoyo en todo momento, quien con amor y cariño me ha ayudado a construir un hogar y me apoya a seguir adelante, a mi hija hermosa Samantha Duran quien me incentiva cada día a ser mejor y cumplir mis metas, a ti mi nena bella que eres mi razón de vivir día a día.

A mis hermanos bellos a quienes adoro con todo mi corazón Mauro y Cristina que siempre han estado a mi lado pendientes de mí en todo momento y en todo lugar, gracias hermanos son los mejores del mundo no hay palabras para describir lo increíbles que son los amo mucho.

Paola

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mi única heroína, aquella mujer que al acceder darme la vida tuvo que renunciar a sus sueños por permitirme vivir los míos, quien se ha desvelado noches enteras cuidando de mi hermano y de mi, quien con amor sincero me ha sostenido en sus brazos y con firmeza me ha levantado cuando he sentido desmayar, quien a dedico su vida entera con gran esfuerzo y sacrificio para sacar adelante a su familia, a esa mujer virtuosa, a esa mujer maravillosa, digna de respeto y admiración, quien es mi ejemplo de lucha, mi más grande orgullo, y a quien le debo todo lo que tengo y todo lo que soy, a mi madre María Augusta Naranjo, a usted madre querida le dedico esta tesis, te amo con todas mis fuerzas, que dios le siga bendiciendo y le sostenga de su mano siempre.

a mi mejor amigo, el Psc. Ismael Maldonado, quien fue el principal aliento para terminar esta tesis, pues con sus sabios consejos y con su apoyo incondicional ha sido un pilar fundamental en el desarrollo de la misma, que dios lo guarde y lo bendiga siempre.

María Augusta

AGRADECIMIENTO

Antes que a nadie quiero agradecer de todo corazón a mi Dios que me brinda el regalo más grande del mundo el despertar cada día para compartir con las personas que amo, por bendecirme para así alcanzar esta tan anhelada meta y por protegerme en todo momento.

Agradezco a toda mi familia por apoyarme en todo momento de mi vida y por ayudarme a ser una mejor persona, a cumplir mis metas y mis anhelos.

Quiero agradecer en primer lugar a dios, quien es y será siempre mi razón de vivir, al REY DE REYES Y SEÑOR DE SEÑORES, que con amor eterno entrego su vida por mi y que día a día me sustenta y me fortalece, quien proveyó para mis estudios recordándome siempre que es el mi Padre amoroso que siempre seguirá siendo fiel hasta el fin de mi días.

Agradezco también a mi amada familia Naranjo, por apoyarme en cada instante de mi vida y por incentivarme cada día a cumplir con mis objetivos tanto personales como profesionales.

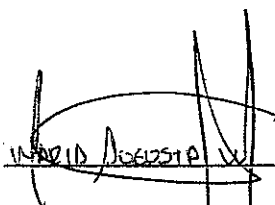
Agradecemos a todos y cada uno de los profesores de la Universidad del Azuay que nos han guiado durante estos años para de esa manera cumplir nuestras metas por medio de sus enseñanzas y conocimientos.

Y nuestro más sincero agradecimiento al Economista Fabián Carvallo Coellar por su ayuda y asesoría en la elaboración de esta tesis.

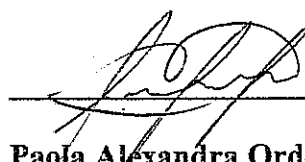
Paola y Ma. Augusta

DECLARACION

Nosotras, María Augusta Moscoso Naranjo y Paola Alexandra Ordoñez Peralta, declaramos bajo juramento que el trabajo que se desarrolla a continuación es de nuestra autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional, y que hemos consultado referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



María Augusta Moscoso Naranjo



Paola Alexandra Ordoñez Peralta

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO I.....1

1. GENERALIDADES

1.1.ANTECEDENTES.....	1
1.2.JUSTIFICATIVO.....	2
1.3.OJBETIVOS.....	3
1.2.1 Objetivo General.....	3
1.2.2 Objetivos Específicos.....	3
1.3. DESCRIPCION DEL PROYECTO.....	4

CAPITULO II

2. ANALISIS EXTERNO O DEL ENTORNO.....6

2.1.ANALISIS DEL MACRO ENTORNO.....	6
2.1.1. Variables Políticas.....	7
2.1.2. Variables Económicas.....	9
2.1.3. Variables Sociales.....	13
2.1.4. Variables Tecnológicas.....	15
2.1.4.1.Tecnologías de la información aplicadas a la educación (TIC's).....	16
2.1.4.2.Las TIC's en los procesos de Enseñanza y Aprendizaje.....	16

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO.....19

3.1.Objetivos de la Investigación de Mercados.....	20
3.1.1. Objetivos Generales.....	20
3.1.2. Objetivos Específicos.....	20
3.2. Definición de Metodologías.....	20
3.3.Diseño de Herramientas Metodológicas.....	21
3.4.Segmentación.....	22
3.4.1. Geográficas.....	22
3.4.2. Dimensionamiento del Mercado.....	24
3.4.3. Demográficas.....	25
3.5.Muestreo.....	26

3.5.1. Definición de Población.....	26
3.5.2. Unidad Muestral.....	26
3.5.3. Parámetros.....	26
3.5.4. Tamaño de la Muestra.....	27
3.5.5. Calculo del Tamaño de la Muestra.....	27
3.5.5.1.Descripción de la Formula.....	28
3.6.Investigación y Recopilación de Datos.....	28
3.6.1. Análisis de los Resultados.....	29
3.7.Análisis de la Oferta.....	38
3.7.1. Análisis de Precios.....	41
3.8.Análisis de la Demanda.....	42
3.9.Demanda Insatisfecha.....	44
3.10. Análisis Marketing Mix.....	45

CAPITULO IV

4. DIAGNOSTICO SITUACIONAL.....	48
4.1.Análisis Interno y Externo.....	48
4.1.1. Fortalezas.....	48
4.1.2. Oportunidades.....	49
4.1.3. Debilidades.....	49
4.1.4. Amenazas.....	50
4.2.Descripción de la Empresa.....	50
4.2.1. Concepción del Negocio.....	50
4.2.1.1.Tipo de Negocio.....	51
4.2.1.2.Socios, Accionistas.....	52
4.2.1.3.Administración del Proyecto.....	52
4.2.1.4.Organigrama.....	53
4.2.1.5.Distribución de Funciones.....	54
4.2.1.6.Gobierno Corporativo.....	54
4.2.1.7.Mapa de Procesos.....	55
4.2.1.8.Cadena de Valor.....	56
4.2.2. Misión.....	57
4.2.3. Visión.....	57
4.2.4. Principios y Valores.....	57

4.2.5. Análisis FODA.....	60
4.3.Análisis Estratégico.....	63
4.3.1. Micro Ambiente (5 Fuerzas de Porter).....	63
4.3.2. Poder de Negociación con los Clientes.....	63
4.3.3. Amenaza de Nuevos competidores.....	63
4.3.4. Productos o Servicios Sustitutos.....	64
4.3.5. Rivalidad entre Competidores.....	64
4.3.6. Poder de Negociación con los Proveedores.....	65
4.3.7. Propuesta Estratégica.....	67

CAPITULO V

5. ESTUDIO TECNICO.....	68
5.1.Determinación de la Localización Optima.....	68
5.2.Determinación del Tamaño Optimo.....	68
5.2.1. Capacidad Instalada y Utilizada.....	69
5.2.2. Distribución de la Planta.....	70
5.3.Selección del Equipo de Trabajo.....	71
5.4.Marco Legal y Administrativo.....	82
5.5.Impacto Social.....	83
5.6.Impacto Ambiental.....	84
5.7.Presupuestos.....	86

CAPITULO VI.....90

6. ESTUDIO ECONOMICO FINANCIERO.....	90
6.1.Estructura de Capital.....	90
6.2.Indicadores de Evaluación.....	101
6.3.Punto de Equilibrio.....	103
6.4.Análisis de Sensibilidad y Escenarios.....	104

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

RESUMEN

El presente trabajo de investigación es un estudio de factibilidad para la implementación de un centro educativo recreacional y cultural en la ciudad de Cuenca.

Este centro brindara servicios de control de tareas y diferentes tipos de talleres, según los requerimientos de cada niño/a, para cubrir todas sus necesidades, ofreciendo servicios de calidad y exclusividad.

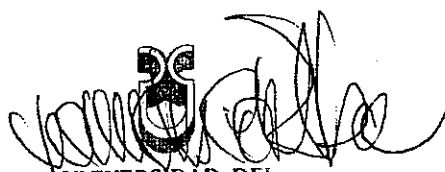
Se desarrollo el estudio del entorno, el estudio de mercado, el diagnostico situacional y adicionalmente un estudio técnico. Todo esto contribuyo a la determinación de la demanda así como también los servicios a ofertar. Finalmente el estudio económico financiero realizado permitió concluir que el proyecto es rentable.

ABSTRACT

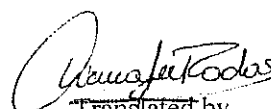
The present research project is a feasibility study for the implementation of a recreational and cultural center in the city of Cuenca.

The center will provide homework guiding services and different types of workshops, according to each child's needs, so as to cover all their necessities by offering quality and exclusive services.

A study of the environment was performed, as well as a market study, a situational analysis and additionally a technical study. All these contributed to determine the needs and the services to be offered. Finally, the economic and financial study confirmed that the project is feasible.



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY
DPTO. IDIOMAS



Translated by,
Diana Lee Rodas

CAPITULO I

1. GENERALIDADES

1.1 ANTECEDENTES

El cantón Cuenca, es parte de los 15 cantones que conforman la Provincia del Azuay, se encuentra ubicado en la región Centro Sur de la República del Ecuador. Su capital es la Ciudad “Santa Ana de los Ríos de Cuenca”, altura promedio es de 2.560 metros sobre el nivel del mar, y su población es de 505.585 habitantes, de los cuales 329.928 se localizan en el área urbana y 157.657 personas viven en el sector rural.¹

La propuesta del Centro Educativo Recreacional y Cultural “Talentos”, nace en el mes de junio del 2008, respondiendo la necesidad de las actuales familias cuencanas, dentro de las cuales los padres, generalmente trabajan todo el día, dejando el cuidado y la crianza de sus hijos e hijas en manos de familiares cercanos, vecinos, entre otros.

Frente a esta realidad se presenta a la ciudadanía cuencana un espacio que aportará con el desarrollo cognitivo y afectivo de los niños y niñas, pudiendo desarrollar su aprendizaje, creatividad, talentos y habilidades, así como también fortalecer su crecimiento y conocimientos recibidos en los establecimientos de educación formal.

Es así que se plantea la creación de este espacio con el fin de contribuir en el fortalecimiento del núcleo de la sociedad (la familia), mediante el apoyo y seguimiento escolar en la etapa de la niñez y adolescencia. La satisfacción de una necesidad tan importante como es la de contar con un centro de formación integral e intervención psico-afectiva para niños, niñas y adolescentes en la ciudad de Cuenca, garantiza un mercado cuya barrera de entrada como la lealtad de los consumidores frente al servicio que reciben, podría mostrar un grado de resistencia al cambio de servicio o producto al que están acostumbrados, sin embargo, esta barrera no es lo suficientemente firme para poder abarcar este segmento de mercado, posicionando a “TALENTOS CERC” como una empresa líder en intervención de la niñez y

¹ www.inec.gob.ec

desarrollo de tecnologías para formación y psicoterapia de toda clase de niños junto con su entorno familiar.

El impacto estimado que generará “Talentos CERC” a corto plazo, es la aceptación de la población cuencana frente a una propuesta integral e innovadora de un centro que cuente con todas las características que el mismo brindara para aquellos consumidores que estén dispuestos a disponer de forma inmediata los servicios para el cuidado de sus niños en dicho centro.

El mercado en el cual se desarrolla el Centro Educativo Recreacional y Cultural Talentos, refleja que al no tener éste una competencia directa, debido a que la misma no cubre de forma integral los servicios que el centro ofrecerá, se logra una gran ventaja competitiva, en la cual Talentos CERC Cia. Ltda., lograra posicionarse y atraer de forma efectiva sus clientes, cubriendo necesidades actuales de la ciudadanía cuencana.

1.2 JUSTIFICATIVO

En la Ciudad de Cuenca los centros educativos, en su mayoría están dirigidos a cuidar de los niños pequeños ya sea a tiempo completo o parcial, pero en su gran parte estos centros son para niños de hasta 5 años de edad, los cuales no brindan un servicio de ayuda en tareas a niños de otras instituciones o mayores de 5 años, este centro educativo poseerá un ambiente afectuoso y acogedor donde los niños puedan desarrollar sus capacidades intelectuales y físicas, brindando tutorías en diferentes áreas como: Matemáticas, Ingles, Ciencias Naturales, Ciencias Sociales, etc. Se contará también con actividades recreativas como: football, teatro, manualidades y pintura, para satisfacer las necesidades de padres e hijos, reduciendo los niveles de estrés e insatisfacción que actualmente las estadísticas muestran que existen en la sociedad.

Se realizará un análisis para poder identificar a los clientes potenciales que tengan hijos de edades comprendidas entre 5 y 11 años, que se sientan insatisfechos al no encontrar un lugar donde sus hijos puedan realizar sus deberes después de la escuela

y han tenido que acoplarse a lugares donde solo les brindan cuidado pero no les forman psicológicamente, como los centros educativos existentes, sin sentirse completamente conformes con el servicio brindado.

Con el presente proyecto se propone abrir un espacio en el sector educativo de la comunidad cuencana, un lugar donde los niños puedan distraerse, cumplir con sus tareas y al mismo tiempo se sientan seguros, ya que la calidad del cuidado de los niños es muy importante, además los niños adoptarán un mejor vocabulario y desarrollarán una atención prolongada, todo esto mientras sus padres terminan las labores cotidianas.

Este proyecto está enfocado a personas que tienen la necesidad de laborar por la tarde y básicamente a aquellas madres que no les alcanza el tiempo para controlar a sus hijos en sus tareas. El principal objetivo es realizar la inversión en función de los resultados obtenidos mediante los hallazgos realizados en este estudio.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar el estudio de factibilidad para la implementación de un Centro Educativo, Recreacional y Cultural en la ciudad de Cuenca, que brindara servicios a todos los escolares de edades comprendidas entre 5 y 11 años.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Realizar un análisis acerca del servicio que se brindará en el Centro, dentro del cual identificaremos las fortalezas y debilidades en relación a la diferenciación de éste servicio con respecto a la competencia.
- Elaborar un estudio de mercado que permita determinar el nivel de aceptación de los consumidores potenciales del servicio que brindara el centro educativo.
- Identificar los atributos o variables que influyen al momento de demandar este servicio.

- Realizar un estudio técnico para determinar la factibilidad operativa del proyecto.
- Realizar un análisis financiero para determinar su factibilidad económica.
- Determinar la rentabilidad de la empresa.

1.4. DESCRIPCION DEL PROYECTO

La finalidad de este estudio se encuentra enfocado en analizar y determinar cuan factible es la creación de un Centro Educativo Recreacional y Cultural en la ciudad de Cuenca, para así dar a conocer la características con las que cuenta este proyecto. Dicho proyecto tendrá como principal escenario la ciudad de Cuenca, debido a que en la misma no existen centros de apoyo en tareas, que además cuente con guardería por las tardes para aquellos niños que estudian por la mañana en diferentes centros educativos, ya que los clientes potenciales seran los hijos de aquellos padres que trabajan durante el día y no tienen tiempo de atender las necesidades de sus hijos como: la elaboración de tareas, lecciones, tutorías en ingles, etc, y en la mayoría de los casos quedan en cuidado de personas no capacitadas para satisfacer dichas necesidades.

Para poner en marcha dicha propuesta se empezará realizando un estudio de mercado, el mismo que permita conocer el ambiente en el cual se desarrollará y posicionará el mismo, según sus características, el segmento al cual nos dirigiremos, la metodología que se va a utilizar, la cual contará con un análisis situacional que nos proporcionara la información necesaria de las condiciones actuales del mercado.

Para ello se obtendrá información mediante varios instrumentos de recopilación como: encuestas, método de observación directa, grupos focales y entrevistas, lo cual servirá de gran ayuda para saber si es o no factible crear el centro en esta ciudad con las características que se han expuesto anteriormente, se realizará también un análisis de la competencia para determinar cuáles son las características encontradas en el mercado y de esta forma saber si los promotores de este centro se encuentran con las aptitudes necesarias para hacer frente a las mismas.

Se contara con personal debidamente calificado para las diferentes áreas del centro tales como: educación física, arte, cultura, servicio al cliente, contabilidad,

capacitación, psicología, ya que la parte primordial del centro es el personal con el que se cuenta, para que de esta forma los padres puedan poner su confianza en los mismos y así sentirse más seguros con el servicio ofrecido.

También se realizará un estudio técnico para dar a conocer la localización optima del proyecto, para ello se tomará en cuenta los gustos y preferencias de los clientes y así lograr que la ubicación del centro esté al alcance de los clientes, se analizará también la forma en la que se prestara el servicio, se capacitara al personal dependiendo sus aptitudes, habilidades y conocimientos, ya que desde ahí es un inicio para poder delimitar sus actividades y responsabilidades de cada área, así mismo se identificarán los niveles de autoridad para cada una de las funciones establecidas.

CAPITULO II

2. ANALISIS EXTERNO O DEL ENTORNO

En el análisis del entorno se refiere al lugar en donde se buscan las oportunidades (factores positivos) y amenazas (factores negativos) que pueden influir en el desenvolvimiento de la empresa, fuerzas externas que están fuera de nuestro alcance y que por lo tanto no se pueden controlar.²

Se analiza la forma en la cual ha ido evolucionando económicamente nuestro país, el desarrollo de nuevas tecnologías, los tratados comerciales que realiza el Ecuador con otros países, las tasas de interés de las entidades bancarias, cambios demográficos y culturales, los gustos y preferencias, entre otros, que pueden de alguna manera alterar los niveles de demanda de nuestro servicio.

2.1 ANALISIS DEL MACRO ENTORNO

En la provincia del Azuay se han creado pocos centros educativos, donde ayudan al niño a acoplarse de manera positiva a la sociedad, donde brinden cuidado, enseñanza, disciplina, y además puedan reforzar sus valores, principios, destrezas y habilidades, colaborando también con la resolución de sus problemas en su vida cotidiana.

Debido a la gran necesidad que tienen las personas por superarse y poder sustentar mejor sus hogares, muchos tienen que dejar a sus hijos en casa solos, o al cuidado de amigos y familiares, la mayoría de estos centros solo se dedican al cuidado de niños de edades comprendidas entre 6 meses y 5 años, pero existen muy pocos centros que se dedican al cuidado de los niños en las tardes después de las labores escolares.

El macro entorno constituye todas las fuerzas o factores externos que pueden afectar de manera positiva o negativa al microambiente en el cual se desarrollara la empresa, es un análisis de los factores del entorno que no pueden ser controlados por la

² Texto guía estrategia 2011 Ing. Iván Astudillo

empresa, pero si es posible disminuir su impacto si se realiza un seguimiento de cada uno de estos factores y a su vez se diseña una estrategia que permita enfrentarlos.

En este sentido el macro entorno ha traído cambios de la estructura productiva, debidos principalmente a la tecnología y a las telecomunicaciones; esta relación con los medios electrónicos nos impulsa a ser más competitivos, a buscar nuevas formas de cultura organizacional y modos de trabajar, por lo que “Talentos CERC” debe contar con personal debidamente seleccionado que cuente con habilidades y técnicas innovadoras, con profesionales especializados en cada área, abiertos al cambio en la educación del talento humano, logrando un mayor dinamismo económico, mejorando la distribución de los ingresos y promoviendo la igualdad de oportunidades, contribuyendo así a la educación como un factor estratégico para el desarrollo personal, emocional, laboral y profesional del niño en formación.

Por lo tanto, el diagnóstico del macro entorno está conformado por el análisis de las siguientes variables.

- Variables Políticas.
- Variables Económicas.
- Variables Sociales.
- Variables Tecnológicas.

PEST (VARIABLES POLITICAS, ECONOMICAS, SOCIALES Y TECNOLOGICAS).

2.1.1 VARIABLES POLITICAS

Referentes a todo lo que implica una posición de poder en nuestra sociedad, en sus diferentes niveles, que tendrán una repercusión económica en las empresas. La acción de los diferentes gobiernos y administraciones públicas afecta a las condiciones competitivas de la empresa por medio de la regulación de los sectores, regulación procedente de instituciones nacionales.

La regulación del mercado laboral, la legislación mercantil, administrativa, política fiscal y tributaria (impuestos).³

En nuestro país al igual que en el resto de países debido a que nos regimos a las leyes, normas, reglamentos, disposiciones y a las actitudes que toma el gobierno, asamblea, partidos políticos y grupos sociales que trabajan para su propio interés, se ha dado lugar a la insatisfacción popular.

En este sentido y con respecto a las empresas, el gobierno ha impuesto una serie de privaciones y restricciones que obligan a los empresarios a invertir fuera del país, y a su vez a sacar su dinero del mismo, por otro lado también ha abierto puertas a productores, haciendo que el pueblo Ecuatoriano consuma primero productos elaborados dentro del país.

En el Ecuador existen varias políticas, leyes y reglamentos para cualquier tipo de entidad ya sea pública o privada, en este caso para la creación de centros educativos las entidades que están a cargo son:

- El Ministerio de Educación y Cultura.
- El Consejo Nacional de Educación.
- Las Direcciones Provinciales de Educación.
- EL O.R.I. (Operación Rescate Infantil).
- El INNFA.

Cabe indicar que la mayoría de centros educativos están financiados por entidades públicas a través del Ministerio de Inclusión Social y Económica “MIES”, para ello deben estar registrados en el mismo.

La situación de la educación en el Ecuador era un poco dramática ya que se caracterizaba, entre otros, por los siguientes indicadores: persistencia del analfabetismo, bajo nivel de escolaridad, mala calidad de la educación, deficiente infraestructura educativa y material didáctico. Los esfuerzos que se realicen para

³ <http://www.elergonomista.com/3ab09.html>

revertir esta situación posibilitarán disponer de una población educada que pueda enfrentar adecuadamente los retos que impone el actual proceso de apertura y globalización de la economía.

Los resultados del censo de educación en el Ecuador determinan que desde el 2001 hasta el 2010, la tasa de analfabetismo ha reducido a un 6,8%. Las provincias con menor índice son Galápagos con el 1,3%, Pichincha con el 3,5%, mientras que el Azuay se mantiene con el 6,7%.⁴

La escolaridad media y analfabetismo de los años de educación promedio de la población de 10 años y más, alcanza a 7.8 en mujeres y 8.1 en hombres.⁵

2.1.2. VARIABLES ECONOMICAS

Referente a un estudio de los factores que se deben considerar para el análisis del macro ambiente, ya que representan la distribución y el uso que se hace de los recursos en la sociedad.

Tasa de Crecimiento.-La relación que tienen la tasa de crecimiento con la economía de nuestro país es positivo con respecto a la demanda de nuestro servicio, ya que mientras más se incrementa la economía de los clientes potenciales del centro educativo, esta también conduce al gasto de los consumidores y a su vez genera una oportunidad para el Centro “TALENTOS”.

Según el Banco Central (BCE), el Ecuador cerró 2010 con un crecimiento económico anual de 3,6% y prevé que para el 2011 la tasa alcance el 5,06%. Esto será posible por una parte gracias a la inversión pública, consumo en los hogares y la estabilidad en la balanza comercial, y por otra parte a las negociaciones de los contratos petroleros.⁶

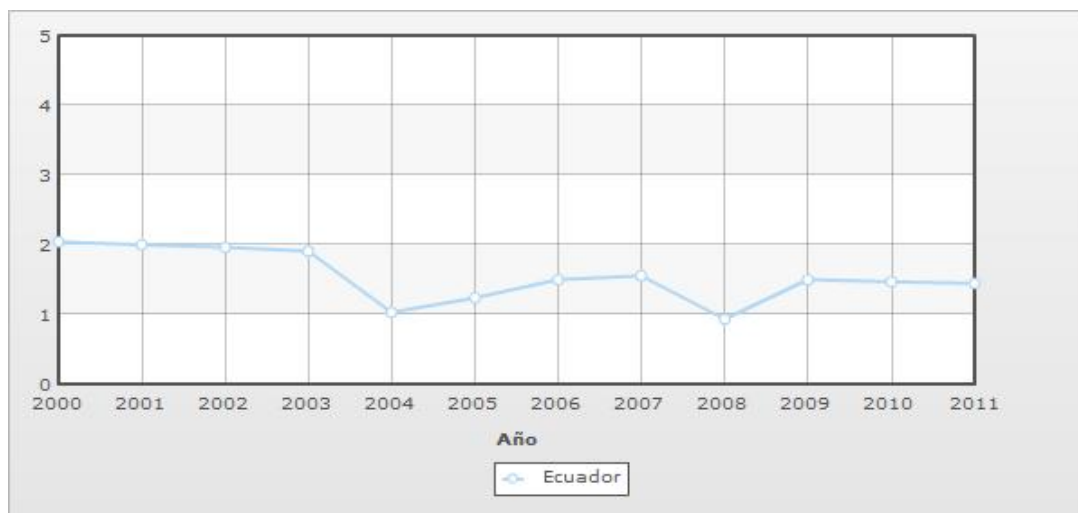
⁴ <http://www.elmercurio.com.ec/299747-azuay-tiene-el-67-de-la-tasa-de-analfabetismo.html>

⁵ <http://eurosocialsalud.eu/files/docs/00498.pdf>

⁶ <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-cierra-el-ano-con-crecimiento-economico-del-36-450214.html>

TASA DE CRECIMIENTO: 1,443% (2011 est.)

CUADRO 1



Fuente. [CIA World Factbook](#) actualizado hasta Marzo del 2011

TABLA 1

Año	Tasa de crecimiento	Posición	Cambio Porcentual	Fecha de la Información
2008	0,94	133		2008 est.
2009	1,5	88	59,57 %	2009 est.
2010	1,47	83	-2,00 %	2010 est.
2011	1,44	83	-2,04 %	2011 est.

Country	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ecuador	2,04	2	1,96	1,91	1,03	1,24	1,5	1,55	0,94	1,5	1,47	1,44

Fuente. [CIA World Factbook](#) actualizado hasta Marzo del 2011.

El Producto Interno Bruto (PIB).- Es el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un período. Su cálculo (en términos globales y por ramas de actividad) se deriva de la construcción de la Matriz Insumo-Producto, que describe los flujos de bienes y servicios en el aparato productivo, desde la óptica de los productores y de los utilizadores finales, el Banco Central del

Ecuador estimó, que en el 2011, el crecimiento del PIB será 5.06%; para el 2012 en 5.17%; para el 2013 en 5.73%, con una disminución al 3.50% para el 2014.⁷

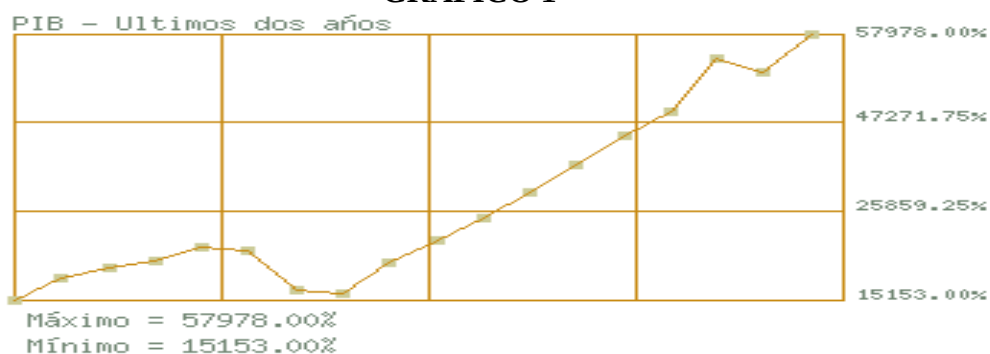
Pues dichas cifras se fundamentan en el crecimiento del PIB no petrolero como del petrolero, ya que el crecimiento previsto se debe a la proyección de inversión pública, es decir, el crecimiento tendrá la verificación de esta estimación, si se cumplen los niveles de inversión planteados, que son necesarios para mover la economía.

TABLA 2
EL PRODUCTO INTERNO BRUTO

Producto Interno Bruto (PIB) (miles de millones \$)

Country	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ecuador	54,5	37,2	39,6	41,7	45,65	49,51	57,23	61,52	98,71	107,7	110,4	115

GRAFICO 1



Fuente: [CIA World Factbook](#)

El Producto Interno Bruto en el país, creció el 8,62% en el primer trimestre del 2011, el porcentaje más alto de la última década, según cifras del Banco Central.⁸

⁷ <http://www.asambleanacional.gov.ec/201011174724/noticias/boletines/el-crecimiento-estimado-del-pib-para-el-2011>

⁸ <http://www.elciudadano.gov.ec>

La constitución del 2008 ha designado cada año a la educación el 0,5% del PIB adicional hasta llegar al 6% del PIB, en el 2011 existe la obligación de asignar a la educación el 5% que corresponde a los \$3.102 millones respectivamente, pero a pesar de todos los esfuerzos las asignaciones para estos sectores están lejos de cumplir el mandato constitucional.⁹

Más recursos para la educación y salud exigen un programa fiscal riguroso que privilegie este gasto al de otros sectores a pesar del costo político, puesto que este sector crece más, razón por la cual actualmente los maestros tienen los sueldos más bajos del sector público, por ello se considera que habrá más recursos para la educación y salud solo si la economía crece en abundancia.¹⁰

En conclusión, para crecer en este campo habrá primero que creer en la inversión privada, el comercio, la responsabilidad fiscal, ya que con esto se abrirán oportunidades para aquellos emprendimientos que tienen como fin promover la educación y salud.

TABLA 3

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR ACTIVIDAD COMERCIAL

	MILLONES DE US\$	% DEL TOTAL
PRODUCTO INTERNO BRUTO	57.978	100,00%
Otros elementos del PIB	3.122	5,38%
K. Servicio domestico	73	0,13%
J. Servicios gubernamentales	3.118	5,38%
I. Otros servicios	16.059	27,70%
H. Servicios de Intermediación financiera (netos)	-7	-0,01%
G. Transporte y almacenamiento	3.583	6,18%
F. Comercio al por mayor y al por menor	6.837	11,79%
E. Construcción y obras publicas	5.973	10,30%
D. Suministro de electricidad y agua	460	0,79%

⁹ <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/educacion-y-salud-utopia-constitucional-444389.html>

¹⁰ <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/educacion-y-salud-utopia-constitucional-444389.html>

C. Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo)	5.407	9,33%
B. Explotación de minas y canteras	9.529	16,44%
A . Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	3.824	6,60%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Actualización: Marzo 2011

Se hace énfasis en la parte donde describe a otros servicios ya que dentro de estos está incluidos los establecimientos educativos, por lo tanto al analizar esta variable se dará cuenta de que es una oportunidad importante para esta empresa la cual debe aprovecharse.

2.1.3. VARIABLES SOCIALES

Nos referimos a los gustos, costumbres, creencias y preferencias de un grupo o sociedad, las iremos analizando conforme vayamos avanzando con la realización del presente proyecto, para ir estableciendo los aspectos culturales y las necesidades de los niños con respecto a la educación.

Los problemas sociales son el conjunto de males que aflige a ciertos sectores de la sociedad, existen varios problemas que pueden afectarla directa o indirectamente, pudiendo ser estos: la delincuencia, el desempleo, la pobreza, la inseguridad, la falta de credibilidad en el gobierno y las entidades financieras.

Las variables que se tomarán en cuenta para la realización del presente proyecto y las que se irán analizando serán:

- Población.
- Educación.
- Economía Familiar.
- Costumbres.
- Salud.

En cuanto a los recursos tomados en cuenta anteriormente, ayudarán a los niños en las primeras etapas de su vida, mediante estudios realizados se ha visto que existen

grandes deficiencias en los niños que no han tenido un cuidado riguroso en la etapa prenatal, si no han gozado de buena alimentación, de excelentes cuidados médicos y de estimulación, será muy difícil superar los efectos que estos dejarán el resto de su vida.

Al realizar el análisis de los mismos se ha notado que existe grandes consecuencias en: perturbaciones psicológicas, problemas de aprendizaje, problemas sociales así como también una notable falta de interés por superarse, debido a los escasos recursos económicos de las familias.

Cabe destacar que la educación es importante ya que promueve el bienestar y ayuda a reducir las desigualdades sociales, puesto que es una de las principales formas de inclusión en las sociedades modernas, permite el fácil acceso a las oportunidades para alcanzar una vida digna y ejercer los derechos sociales básicos, ya que la educación es el ámbito del bienestar en el cual la población ecuatoriana ha logrado su mayor progreso en las últimas décadas.

Existe un gran problema en cuanto a la educación que radica en la falta de presupuesto para poder incrementar mejoras en la educación, tanto en los profesores, como en infraestructura, y por lo tanto esto ocasiona problemas graves en el país ya que los bajos niveles educativos dan paso a un alto grado de analfabetismo, y con ello un gran número de personas incapaces de poder conseguir un trabajo digno y ser productivos para aportar al desarrollo ecuatoriano.

El Ecuador se ubica entre los países americanos con la tasa de desempleo más baja, al pasar de 9,1% en marzo de 2010 al 7% en Marzo del 2011, con una reducción de 2,1 puntos porcentuales, según informes del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). El subempleo se ubicó en un 50% en el primer trimestre del año, inferior al 51,3% de enero-marzo del 2010. La ocupación plena, en tanto, subió a un 41,2%, desde el 37,6% de igual trimestre del 2010, precisó el INEC.¹¹

¹¹ http://www.teleamazonas.com/index.php?option=com_content&view=article&id=10835:tasa-de-desempleo-bajo-el-2011

Al analizar la tasa de desempleo en especial a nivel de la ciudad de Cuenca se puede ver que se presenta una oportunidad para este centro Educativo ya que se tiene la capacidad de contratar personal calificado para que colabore en la misma, la cual es objeto de estudio.

2.1.4. VARIABLES TECNOLOGICAS

Uno de los factores que más impacto han tenido en nuestra época es la tecnología debido a que se optimizan los procesos productivos, este ha tenido un gran desarrollo en los estilos de vida del hombre moderno, sus hábitos de consumo y su bienestar económico, es la forma en la que se producen, comercializan y venden los bienes o servicios.

“El cambio tecnológico puede hacer que un producto establecido sea obsoleto de la noche a la mañana, al mismo tiempo que puede generar un sin número de nuevas posibilidades para un producto. Por lo tanto la tecnología puede representar tanto una oportunidad como una amenaza”.¹²

En cuanto a la infraestructura física y los materiales para el centro educativo, se puede decir que se contará con materiales de óptima calidad, se avanzara de acuerdo a lo planeado y se tratara en lo posible de utilizar productos reciclables, con el fin de proteger al medio ambiente aprovechando de esta manera la oportunidad de enseñarles a los niños a valorar el lugar en el que vivimos.

Gracias al avance de la tecnología se pueden adoptar nuevas tendencias al momento de realizar el diseño, estética, planificación, control de todos y cada uno de los recursos con los que se cuentan, así también en la tecnología avanzada en cuanto a salud, seguridad y materiales didácticos para los niños que asistan a nuestro centro Educativo.

¹² Fuente: Administración Estratégica de Charles W. L. Hill.

La tecnología con la que se contara para el funcionamiento del Centro Educativo Recreacional y Cultural será:

- Software
- Computadoras
- Retroproyectores

2.1.4.1. TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION APLICADAS A LA EDUCACION (TIC's).

Las TIC's están vinculadas en todos los aspectos de la vida humana, en todos los ámbitos en que se desarrolla el hombre, especialmente en los entornos estudiantiles, laborales, instituciones y empresas.¹³

En especial se puede decir que las TIC's están relacionadas con la educación, debido a que en la era en la que vivimos, el Internet es indispensable en muchos hogares y este exige o presenta cambios en el mundo educativo. Si constituyen poderosas razones para aprovechar las posibilidades de innovación metodológica que ofrecen las Tic's para lograr una educación más eficaz e inclusiva.

2.1.4.2. Las TIC'S en los procesos de Enseñanza y Aprendizaje

Las TIC's han llegado a ser uno de los pilares básicos de la sociedad y hoy es necesario proporcionar al ciudadano una educación que tenga en cuenta esta realidad. Las posibilidades educativas de las TIC's han de ser consideradas en dos aspectos: su conocimiento y su uso.

El primer aspecto es consecuencia directa de la cultura de la sociedad actual. No se puede entender el mundo de hoy sin un mínimo de cultura informática. Es preciso entender cómo se genera, cómo se almacena, cómo se transforma, cómo se transmite y cómo se accede a la información en sus múltiples manifestaciones (textos, imágenes, sonidos) si no se quiere estar al margen de las corrientes culturales. Hay

¹³ <http://www.slideshare.net/mayuca/resumen-de-las-tics-5192206>

que intentar participar en la generación de esa cultura. Es ésta la gran oportunidad, que presenta dos facetas:

- Integrar esta nueva cultura en la Educación, contemplándola en todos los niveles de la enseñanza
- Ese conocimiento se traduzca en un uso generalizado de las TIC's para lograr, libre, espontánea y permanentemente, una formación a lo largo de toda la vida.¹⁴

Se deben usar las TIC para aprender y para enseñar. Es decir el aprendizaje de cualquier materia o habilidad se puede facilitar mediante las TIC y, en particular, mediante Internet, aplicando las técnicas adecuadas. No es fácil practicar una enseñanza completa de las TIC pero se debe tratar de desarrollar sistemas de enseñanza que relacionen los distintos aspectos de la Informática y de la transmisión de información.

Hoy en día los niños y jóvenes cada vez saben más y aprenden muchas cosas fuera de los centros educativos que dentro de ellos. Por ello, uno de los retos que tienen actualmente las instituciones educativas consiste en integrar las aportaciones de estos poderosos canales formativos, en los procesos de enseñanza y aprendizaje, facilitando a los estudiantes la estructuración y valoración de estos conocimientos dispersos que obtienen a través de la Internet.

Como en los demás ámbitos de actividad humana, las TIC se convierten en un instrumento cada vez más indispensable en las instituciones educativas donde pueden realizar múltiples funcionalidades:

Las principales funcionalidades de las TIC en los centros están relacionadas con:

- Alfabetización digital de los estudiantes (y profesores... y familias...)
- Uso personal (profesores, alumnos...): acceso a la información, comunicación, gestión y proceso de datos...

¹⁴ http://educatics.blogspot.com/2005/06/las-tics-en-los-procesos-de-enseanza-y_25.html

- Gestión del centro: secretaría, biblioteca, gestión de la tutoría de alumnos...
- Uso didáctico para facilitar los procesos de enseñanza y aprendizaje
- Comunicación con las familias (a través de la web de centro...)
- Comunicación con el entorno
- Relación entre profesores de diversos centros (a través de redes y comunidades virtuales): compartir recursos y experiencias, pasar informaciones, preguntas...

En el siguiente cuadro se presentan concretan desde otra perspectiva las principales funciones de las TIC en los entornos educativos actuales.

FUNCIONES DE LAS TIC EN EDUCACIÓN

- **Medio de expresión:** escribir, dibujar, presentaciones, webs...
- **Canal de comunicación,** colaboración e intercambio.
- **Instrumento para procesar la información.**
- **Fuente abierta de Información** (mass media, self media)
- **Instrumento para la gestión** administrativa y tutorial.
- **Herramienta de diagnóstico** y rehabilitación.
- **Medio didáctico:** informa, entrena, guía aprendizaje, motiva
- **Generador de nuevos escenarios formativos**
- **Medio lúdico y para el desarrollo cognitivo.**
- **Contenido curricular:** conocimientos, competencias

FUENTE: <http://www.peremarques.net/siyedu.htm>

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

Un estudio de mercado abre paso para analizar la aceptación que tiene nuestro servicio en la ciudad de Cuenca, y nos permite conocer las necesidades, sus hábitos de consumo y en especial nos permite analizar a la competencia para poder así no igualarlos sino mejorar nuestro centro con relación a la competencia.

Este estudio es importante ya que podremos identificar cuales serian nuestros clientes potenciales y que estrategias deberemos utilizar para llegar a la mente de los consumidores de nuestro servicio, saber cuáles son sus expectativas en cuanto a los lugares donde se educan sus hijos y que es lo que les gustaría que les brinde nuestro centro.

El mercado en el cual se desarrollará CERC Talentos, no cuenta con una competencia directa, debido a que no ofertan ni cubren los servicios que este ofrecerá y en el cual se especializara ya que muchos centros están enfocados al cuidado de niños menores a los 5 años.

Dicha competencia indirecta deja un gran espacio o brecha en el cual la entrada de Talentos Cía. Ltda. al mercado se vuelve dinámica y segura, con grandes estimaciones de inversión confiable y crecimiento empresarial.

La investigación de mercados implica el diagnostico de necesidades de información y su búsqueda sistemática y objetiva mediante el uso de métodos para su obtención, análisis e interpretación con el fin de identificar y solucionar problemas y aprovechar oportunidades en el campo del marketing.¹⁵

¹⁵ INVESTIGACION DE MERCADOS, Juan A. TRESPALACIOS GUTIERREZ.

3.1. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION DE MERCADOS

3.1.1 OBJETIVOS GENERALES

La investigación de mercado está enfocada a la búsqueda y recolección de información acerca de cuan factible será implementar un centro que disponga de los servicios que ofertara Talentos CERC en el mercado de la zona urbana de Cuenca.

3.1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

Los principales objetivos de la investigación de mercado fueron determinar:

- La demanda.
- La competencia.
- La frecuencia media con la que los niños asisten a los centros recreacionales.
- El precio promedio por taller y control de tareas.
- Los talleres que más requieren los niños.
- La intención de los padres para enviar a sus hijos a talleres y control de tareas.

3.2 DEFINICION DE METODOLOGIAS

La investigación que vamos a realizar es de tipo documental y de campo ya que se pretende conocer la factibilidad de un centro educativo y recreativo en la ciudad de Cuenca, en otras palabras realizar un análisis financiero proyectado que demuestre que la empresa obtenga utilidades y que direcciona a la empresa al segmento de mercado al que se pretende llegar y para ello se debe analizar minuciosamente el mercado, por medio de materiales de consulta bibliográfica e investigación de campo.

Para la realización del presente proyecto hemos tomado en cuenta algunas definiciones las cuales nos han permitido demostrar que mediante la investigación de mercados podemos recoger información necesaria sobre los gustos, necesidades, preferencias y expectativas de los consumidores acerca de un producto lo cual nos ayuda a identificar las oportunidades y amenazas que existen el mercado.

3.3 DISEÑO DE HERRAMIENTAS METODOLOGICAS

Para la realización de esta investigación de campo se han utilizado varios métodos de recolección de la información entre ellos están:

CUADRO 1

Objetivos	Investigación aplicada
Lugar	De campo
Alcance	Exploratoria
Enfoque	Cuantitativo

FUENTE: Las Autoras.

Método Cuantitativo.- Aquí se presenta la información en cifras y datos para ello se ha basado en los datos obtenidos por medio de encuestas, cuestionarios, diseño de la muestra, trabajo de campo, tabulación, observaciones y análisis e interpretación de los resultados, para saber si se puede o no poner en marcha el proyecto en cuestión.¹⁶

Método Cualitativo.- Se procederá a realizar entrevistas a profundidad, grupos focales, estas no se traducen matemáticamente a cifras o datos concretos, depende de la capacidad para conocer, escuchar y observar a los consumidores para así poder adaptarse a sus necesidades y deseos.¹⁷

Para el presente estudio de mercado se elaboraran encuestas que contengan respuestas fijas a las preguntas para hacer más fácil su estudio, los métodos que se utilizaran serán entrevistas personales, las cuales se realizaran a aquellas personas que intervienen de manera directa con el proyecto.

¹⁶ INVESTIGACION DE MERCADOS, Juan A. TRESPALACIOS GUTIERREZ.

¹⁷ INVESTIGACION DE MERCADOS, Juan A. TRESPALACIOS GUTIERREZ.

3.4. SEGMENTACION

Para realizar una segmentación adecuada de mercado es necesario tomar en cuenta diferentes variables como: los ingresos básicos de los padres, el nivel de educación de los niños, edad por la cual se encuentran cursando, de la misma manera se debe considerar un mercado donde exista menos competencia y el fácil acceso para los consumidores.

Debido a ello se debe buscar mercados que generen un alto volumen de ventas para así poder obtener una mayor rentabilidad para la empresa ya que el mercado objetivo está dirigido a las familias que tengan hijos entre las edades de 5 a 11 años y que pertenezcan a la clase media-alta y alta de la parte urbana de Cuenca.

Se puede dividir el mercado en varios segmentos pequeños a los que podríamos llegar con gran facilidad fijándonos en características como:

3.4.1. GEOGRAFICAS

El Centro Educativo está dirigido específicamente al sector urbano de la ciudad de Cuenca que es donde se encuentra establecida la mayor parte de la población, para ello se debe contar con accesibilidad al centro, ya que algunas de las empresa se sitúan en lugares donde existe mayor afluencia de gente para asegurarse de contar con la mayoría de clientes, así también algunas se sitúan en las afueras de la ciudad con el fin de no contar con mucha competencia.

Se puede decir que el servicio ofrecido no está muy explotado en esta ciudad, debido a que las personas no cuentan con información suficiente para poder acceder al servicio y no tienen más opciones para dejar a sus hijos en las tardes.

- **Población:** En cuanto a la población urbana de Cuenca, mediante un análisis que se realizó previamente se ha considerado que un gran porcentaje de la población de la ciudad de Cuenca tienen hijos con edades comprendidas entre 5 y 11 años.

- **Región:** El Centro Educativo se abrirá dentro de la región Sierra, en la provincia del Azuay, dentro de la ciudad de Cuenca en el sector Urbano.

GRAFICO 2

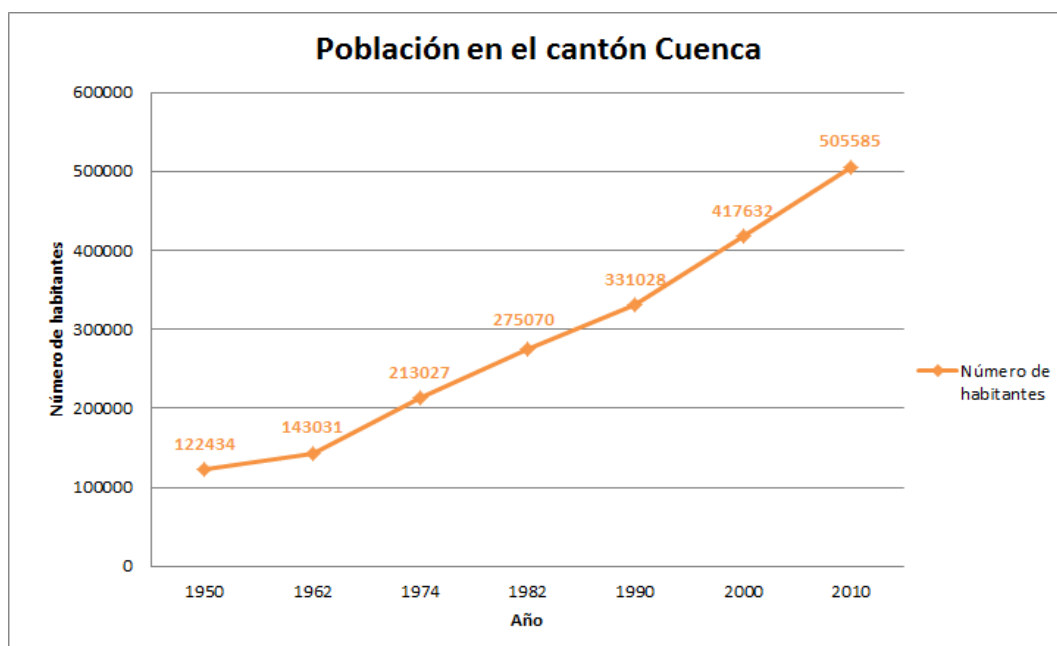


TABLA 4

AÑO	NUMERO DE HABITANTES
1950	122.434
1962	143.031
1974	213.027
1982	275.070
1990	331.028
2000	417.632
2010	505.585

FUENTE: <http://es.wikipedia.org/wiki/Archivo:Poblaci%C3%B3nCuenca.png.png>

3.4.2. DIMENSIONAMIENTO DEL MERCADO

POBLACIÓN TOTAL: 100%- 505.585

POBLACIÓN URBANA: 65,26%- 329.928

NIÑOS DEL ÁREA URBANA 5-11años: 12,60%- 41.560

PIRAMIDE DE POBLACION AZUAY – CUENCA

CEPAL/CELADE Redatam + SP 15/09/2011

Base de datos: Ecuador, Censo de Población y Vivienda 2010

Universo: Urbano

Área Geográfica: Provincia del Azuay

Cros tab de Edad: por Sexo

TABLA 5

EDADES	TOTAL POBLACION	PORCENTAJE	
DE 0 A 4 AÑOS	29303	8,88%	
DE 5 A 11 ANOS	41560	12,60%	
DE 12 A 15 ANOS	23710	7,19%	
DE 16 A 20 ANOS	34032	10,31%	
DE 21 A 25 ANOS	33794	10,24%	
DE 26 A 30 ANOS	30503	9,25%	
DE 31 A 35 ANOS	24572	7,45%	
DE 36 A 40 ANOS	21488	6,51%	
DE 41 A 45 ANOS	18783	5,69%	
DE 46 A 50 ANOS	17459	5,29%	
DE 51 A 55 ANOS	14044	4,26%	
DE 56 A 60 ANOS	11419	3,46%	
DE 61 A 65 ANOS	8913	2,70%	
DE 66 A 70 ANOS	6967	2,11%	
DE 71 A 75 ANOS	4826	1,46%	
DE 76 A 80 ANOS	3726	1,13%	
DE 81 A 85 ANOS	2509	0,76%	
DE 86 A 90 ANOS	1486	0,45%	
DE 91 A 95 ANOS	614	0,19%	
DE 96 A 100 ANOS	189	0,06%	
DE 101 A 105 ANOS	28	0,01%	TAMANO DE LA POBLACION
DE 106 A 110 ANOS	3	0,00%	
TOTAL	329928	100,00%	41560

FUENTE: INEC

Según la tabla los niños entre 5 y 11 años son el equivalente 41.560 del área urbana de la ciudad de Cuenca. En resumen, el total los niños de 5 a 11 años representan el 12,60%.

Otro punto importante es el nivel de ingresos, debido a que no todas las personas se encuentran en las mismas condiciones económicas, y el servicio que TALENTOS CERC ofrece sería un gasto adicional, se ha decidido tomar en consideración los hogares que posean un ingreso mensual superior a \$1000.00. El número de familias a ser tomadas en consideración para el cálculo conforman el quintil 5, en base a los datos del cuadro (ver anexo 2).

TALENTOS CERC está diseñada para niños del área urbana de la ciudad de Cuenca, enfocados específicamente a la clase social media alta y alta. Y se ofrecerá el servicio a niños entre 5 a 11 años.

Este centro se encontrara ubicado en el sector de la 1ero de Mayo, en las calles Los Juglares y Francisco de Orellana en una zona residencial de la ciudad.

El numero de nuestros clientes potenciales es de 41.560 que representa un 12,60%.

La unidad de consumo del servicio que se ofrecerá es por familias, y la frecuencia de consumo será veces por semana.

3.4.3. DEMOGRAFICAS

Dentro de este segmento se realizará un análisis profundo en lo que se refiere a las características de la población como son:

- **Edad:** Comprendida entre 5 -11 años debido a que necesitan un control de actividades después de la escuela y no cuentan con la vigilancia de los padres.
- **Ciclo de vida familiar:** Este segmento está dirigido a todos los matrimonios, padres solteros adultos o jóvenes, y padres que estén fuera del país que tengan hijos en edad escolar.

- **Ingresos:** Para este segmento es importante considerar que las personas tengan dinero para gastar para ello se ha considerado a las familias que posean un ingreso superior a \$1000.00
- **Educación:** Nuestro segmento se fundamenta en aquellos niños que están atravesando el nivel de estudios Primarios.

3.5. MUESTREO

El tamaño muestral va de acuerdo al tamaño de la población de la ciudad de Cuenca, la cual está directamente relacionada con los consumidores de dicho servicio, para poder identificar y evaluar estrategias mercadológicas para este centro.

El estudio se realizó en la zona urbana de la ciudad de Cuenca, tomando en consideración donde se encuentra concentrada la mayor parte de la población de esta ciudad.

3.5.1 DEFICION DE POBLACION.- Es el conjunto total de elementos objeto de interés para el investigador.¹⁸

3.5.2 UNIDAD MUESTRAL.- unidades de la población meta disponibles para su selección en los procesos de delimitación de la muestra, en un muestreo sencillo la unidad muestral coincide con el elemento de la población.¹⁹

3.5.3 PARÁMETROS PARA LA DELIMITACIÓN DE LA POBLACIÓN

TALENTOS CERC al ser una empresa que se creara para brindar servicio a niños escolares, el primer criterio a ser considerado es la población que será entre las edades de 5 a 11 años, basándose en el último censo, realizado en el año 2010.(ver anexo 1)

El total de familias es de 14.126,00; con un ingreso mensual alto.(ver anexo 2)

¹⁸ INVESTIGACION DE MERCADOS, Juan A. TRESPALACIOS GUTIERREZ.

¹⁹ INVESTIGACION DE MERCADOS, Juan A. TRESPALACIOS GUTIERREZ.

3.5.4. TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para el cálculo del tamaño de la muestra hemos tomado en cuenta el muestreo aleatorio simple debido a que: (Asegura que cada elemento de la población tenga la misma probabilidad de ser elegido).²⁰

Para este caso se ha tomado como muestra la población total de niños y niñas de la ciudad de Cuenca.

3.5.5. CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para obtener el tamaño de muestra, se aplicará la fórmula de población finita ya que el universo de niños comprendidos entre las edades de 5 y 11 años es de 41.560 en el casco urbano de la ciudad de Cuenca y se multiplica el total de familias por el porcentaje de niños de 5 a 11 años, es decir:

$$16338 \times 0,1260 = 1.779.87$$

$$N = 2059$$

Para sacar el porcentaje de las familias tuvimos que proyectar un crecimiento poblacional 2,10% anual²¹ ya que la información obtenida es del año 2003 -2004 que se encontraba en 14126 según el quintil 5.

TABLA 6

AÑO	CRECIMIENTO
2004	14126
2005	14423
2006	14726
2007	15035
2008	15350
2009	15673
2010	16002
2011	16338

FUENTE: LAS AUTORAS

²⁰ INVESTIGACION DE MERCADOS, Juan A. TRESPALACIOS GUTIERREZ.

²¹ Fuente: INEC

3.5.5.1. DESCRIPCION DE LA FORMULA:

Una vez obtenidos estos datos se procederá a calcular el número de encuestas a realizarse basándose en la siguiente fórmula:²²

$$N = \frac{Z^2 \cdot N \cdot p \cdot q}{[e^2 (N - 1) + [Z^2 \cdot p \cdot q]}$$

FUENTE:

CUADRO 3

N	POBLACION	2059
Z	Margen de confiabilidad 95% (1,96 desviación estándar)	1,96
P	Probabilidad de que el evento ocurra	0,5
E	Error muestral	0,5
Q	Probabilidad que el evento no ocurra	0,5

FUENTE: Las Autoras

3.5.5.2. APLICACIÓN DE LA FORMULA

$$N = \frac{(1,96)^2 (2059) (0,5) (0,5)}{[(0,05)^2 (2059 - 1) + [(1,96)^2 (0,5) (0,5)]}$$

$$N = 400$$

El número de encuestas a realizarse es de 400.

3.6. INVESTIGACION Y RECOPIACION DE DATOS

Para la obtención de información se ha recurrido a una investigación de mercados, la cual fue realizada a través de una encuesta detallada a continuación:

²² INVESTIGACION DE MERCADOS, Juan A. TRESPALACIOS GUTIERREZ

3.6.1. ANALISIS DE LOS RESULTADOS

Luego de analizar las ventajas que pueden dar la técnica de grupos focales y la de las entrevistas en profundidad, se optó por realizar el estudio para formular las preguntas del cuestionario a través de las entrevistas, puesto que esta técnica nos permitirá conocer las opiniones, inquietudes y deseos del cliente a través de una detallada entrevista.

El pre-test se realizó para medir la aceptación de los clientes potenciales, la pregunta planteada fue la siguiente “¿ESTÁ DISPUESTO A CONTRATAR LOS SERVICIOS DE UN CENTRO EDUCATIVO RECREACIONAL Y CULTURAL PARA NIÑOS DE 5 A 11 AÑOS DE EDAD, DONDE LE AYUDEN A SU HIJO/A EN EL CONTROL DE TAREAS Y ADEMAS CUENTE CON ACTIVIDADES RECREATIVAS POR LAS TARDES?”, la entrevista fue realizada en Mall del Río a 20 personas, específicamente en el patio de comidas, dando como resultado que el 90% (18 personas) están de acuerdo y el 10% no (2 personas).

A partir de esta información se realizó un cuestionario definitivo de preguntas, que se aplica a la posible demanda del servicio. Para la investigación de mercados se estratifico a la población a estudiar, es decir, se realizó al estrato económico específicamente a la clase social alta de la ciudad de Cuenca cuyos hijos tengan una edad comprendida entre 5 y 11 años.

Las encuestas se realizaron por el método de la entrevista personal, en diferentes sectores de la Ciudad de Cuenca en donde se encuentra el mercado objetivo, este método permitió obtener los datos necesarios que permitirán tomar decisiones para llevar a cabo dicho proyecto.

Las encuestas fueron realizadas a 400 padres de familia, cuyas respuestas asumimos representan a sus respectivos núcleos familiares, las muestras fueron levantadas al segmento respectivo en distintos lugares de la ciudad, atendiendo la diversidad social y económica (diseño encuesta ver anexo 3).

En base a las respuestas obtenidas y luego de una minuciosa tabulación se puede obtener los siguientes resultados.

ENCUESTAS REALIZADAS

1. CUANTOS HIJOS TIENE USTED?

CUADRO NO. 4		
Detalle	Frecuencia	PORCENTAJE
1 hijo	131	33%
2 hijos	128	32%
3 hijos o mas	39	10%
no tiene hijos	102	26%
Total	400	100%

FUENTE: LAS AUTORAS

GRAFICO 3



FUENTE: LAS AUTORAS

Como se puede apreciar en el cuadro 3 y el gráfico 3, de los padres de familia encuestados, el 33% tienen 1 hijo/a seguido por el 32% que tienen 2 hijos, continuando con un 10% de familias que poseen 3 hijos o más y finalmente un 26% de familias que no tienen hijos.

2. TIENE HIJOS CON EDADES COMPRENDIDAS ENTRE 5 Y 11 AÑOS.

CUADRO 5		
Detalle	Frecuencia	PORCENTAJE
SI	120	30%
NO	280	70%
TOTAL	400	100%

FUENTE: LAS AUTORAS

GRAFICO 4



FUENTE: LAS AUTORAS

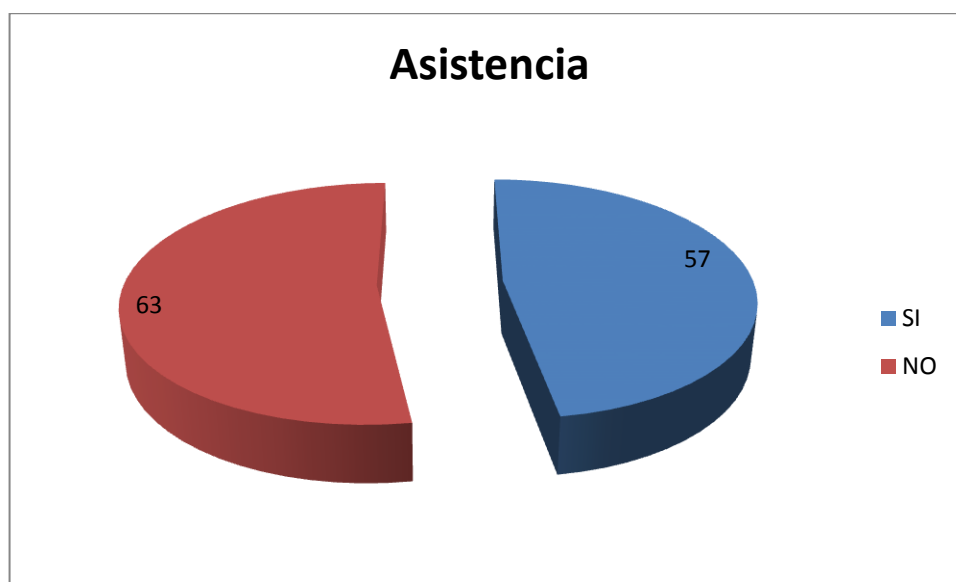
Como se puede apreciar en el cuadro 4 y el grafico 4, de los padres de familia encuestados, el 30% tiene hijos con edades que comprenden entre 5 a 11 años.

3. ASISTE SU HIJO/A A UN CENTRO RECREACIONAL DONDE BRINDEN CONTROL DE TAREAS Y ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES

CUADRO NO. 6		
Detalle	Frecuencia	PORCENTAJE
SI	57	48%
NO	63	53%
TOTAL	120	100%

FUENTE: LAS AUTORAS

GRAFICO 5



FUENTE: LAS AUTORAS

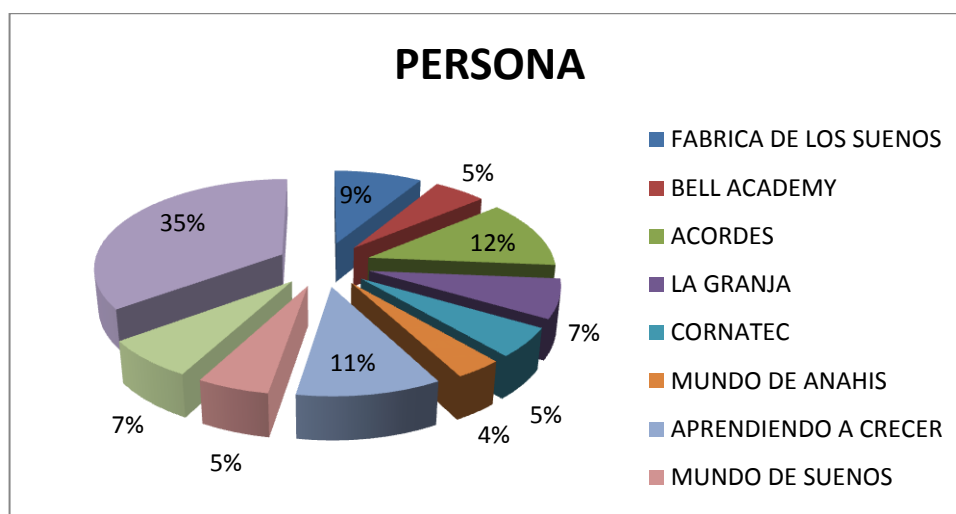
De los padres de familia encuestados, el 48% llevan a sus hijos con edades comprendidas de 5 a 11 años a un centro para actividades extracurriculares.

4. A QUE CENTRO ASISTE SU HIJO

CUADRO 7		
DETALLE	PERSONA	PORCENTAJE
FABRICA DE LOS SUEÑOS	5	9%
BELL ACADEMY	3	5%
ACORDES	7	12%
LA GRANJA	4	7%
CORNATEC	3	5%
MUNDO DE ANAHIS	2	4%
APRENDIENDO A CRECER	6	11%
MUNDO DE SUEÑOS	3	5%
EL PANAL	4	7%
OTROS	20	35%
TOTAL	57	100%

FUENTE: LAS AUTORAS

GRAFICO 6



FUENTE: LAS AUTORAS

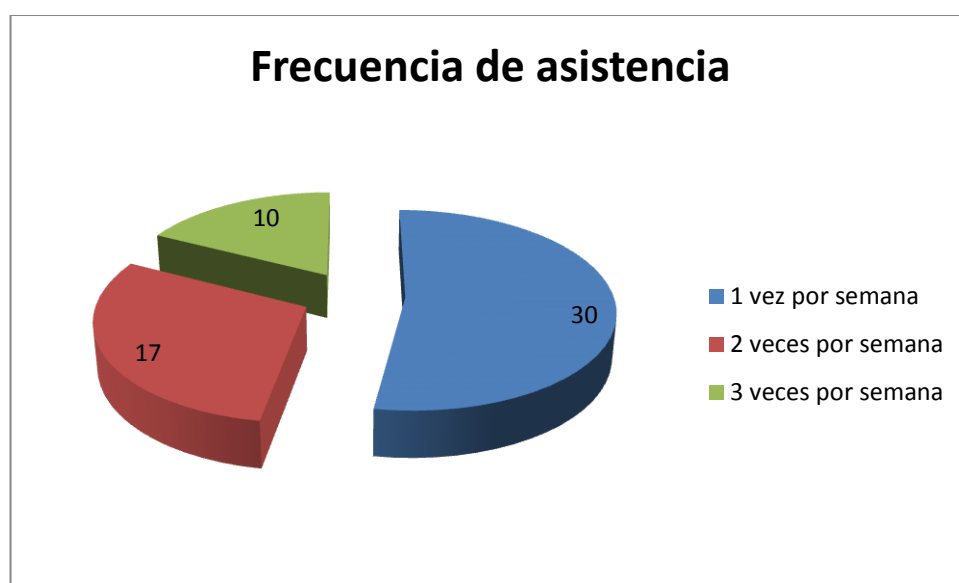
En lo que respecta a la preferencia de los centros de formación, se puede observar que el 35% de los hijos de los padres de familia encuestados asisten a diferentes centros de estudios como (Casas, profesores particulares, clases de ingles) para realizar actividades extracurriculares, seguido por el 12% que asisten a ACORDES, continuando con el 11% que asisten al centro APRENDIENDO A CRECER que son los que más afluencia de niños tienen.

5. CON QUE FRECUENCIA ASISTE SU HIJO/A AL CENTRO RECREACIONAL.

CUADRO 8		
Detalle	Frecuencia	Porcentaje
1 vez por semana	30	53%
2 veces por semana	17	30%
3 veces por semana	10	18%
Total	57	100%

FUENTE: LAS AUTORAS

GRAFICO 7



FUENTE: LAS AUTORAS

En lo que respecta a la frecuencia de asistencia al centro de formación, se puede observar que el 53% de los hijos de los padres de familia encuestados asisten 1 vez por semana a un centro de actividades extracurriculares, seguido por el 30% que lo hacen 2 veces por semana, continuando con el 18% que asisten 3 veces por semana.

6. **ESTARÍA DISPUESTO A CAMBIAR A SU HIJO A UN CENTRO RECREACIONAL QUE OFREZCA CONTROL DE TAREAS, ACTIVIDADES DEPORTIVAS, MANUALIDADES, ARTE, MÚSICA, DANZA, TEATRO Y QUE SE ENCUENTRE UBICADO POR EL SECTOR DE LA PRIMERO DE MAYO.**

CUADRO 9		
Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	21%
No	45	79%
Total	57	100%

FUENTE: LAS AUTORAS

GRAFICO 8



FUENTE: LAS AUTORAS

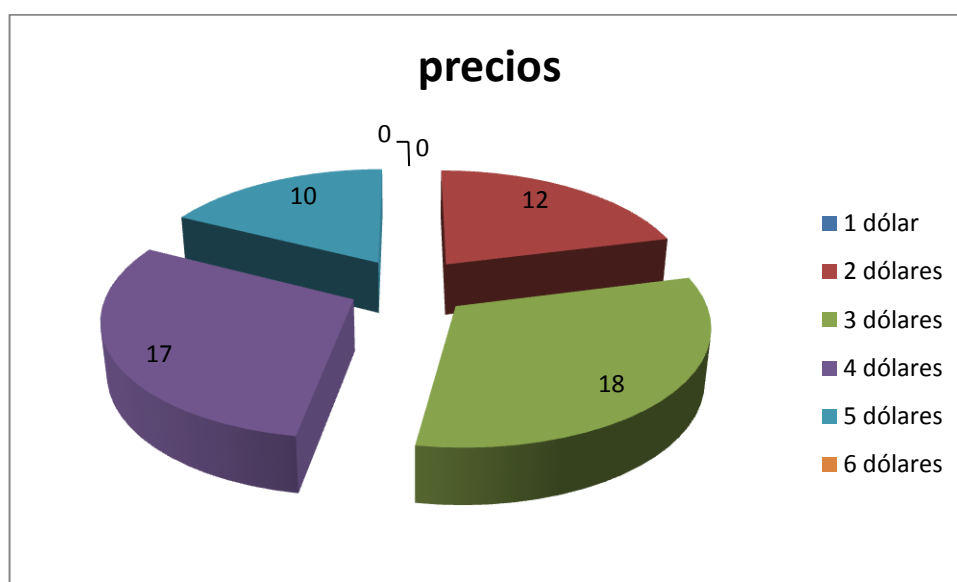
De los padres de familia encuestados, el 79% estarían de acuerdo en contratar los servicios del centro si este se encuentra ubicado en el sector de la Av. 1ero de Mayo y un 21% no está totalmente de acuerdo.

7. CUANTO PAGA POR HORA POR LOS SERVICIOS QUE BRINDA EL CENTRO.

CUADRO 10		
Detalle	Frecuencia	Porcentaje
1 dólar	0	0%
2 dólares	12	21%
3 dólares	18	32%
4 dólares	17	30%
5 dólares	10	18%
6 dólares	0	0%
Total	57	100%

FUENTE: LAS AUTORAS

GRAFICO 9



FUENTE: LAS AUTORAS

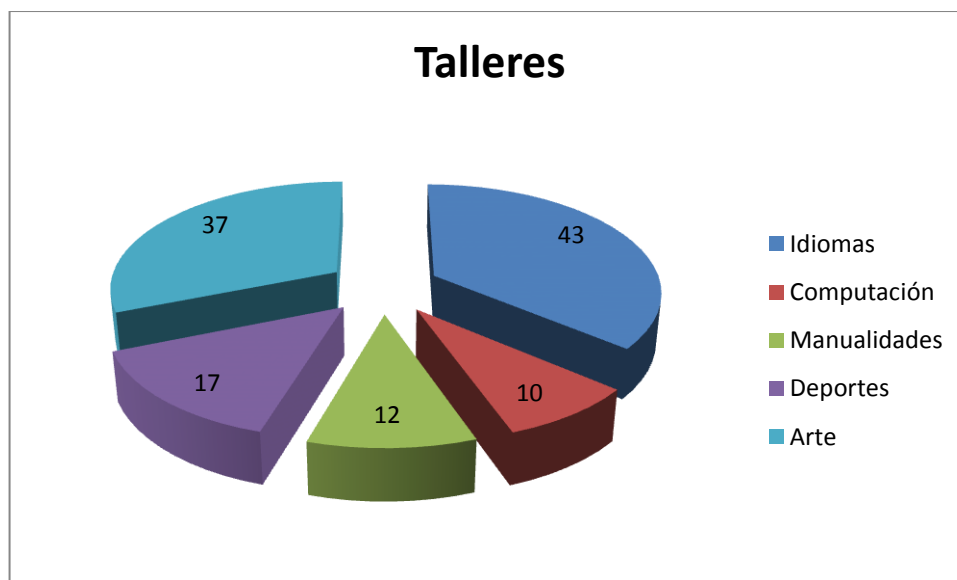
Como se puede apreciar en cuanto al pago por hora, el 32% de padres de familia encuestados paga 3 dólares la hora por el servicio brindado en un centro de actividades extracurriculares, seguido por el 30% que pagan 4 dólares por hora.

8. **QUÉ TALLERES SERIAN DE SU INTERÉS PARA QUE SU HIJO/A SIGUIERA?**

CUADRO 11		
Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Idiomas	43	36%
Computación	10	8%
Manualidades	12	10%
Deportes	17	14%
Arte	37	31%
Total	119	100%

Fuente: Las Autoras

GRAFICO 10



Fuente: Las Autoras

En lo que respecta a talleres que los hijos de los padres de familia encuestados quisieran seguir, tenemos que Idiomas y Arte son las primeras opciones con un 36% y 31% respectivamente, seguido por talleres de Deportes con el 14%, para finalizar con Manualidades y Computación, con un 10% y 9% respectivamente.

3.7. ANALISIS DE LA OFERTA

El proyecto en si no posee competencia directa debido a que en la actualidad no existe un centro en el cual se abarque integralmente todo el servicio que se intenta brindar, sin embargo se posee competencia indirecta al existir dentro de la ciudad centros que ofrecen un servicio parecido, pero que no cumple con todas las expectativas que este proyecto pretende ofertar.

Tanto la competencia directa como indirecta no puede ser cuantificada debido a la naturaleza del servicio, ya que no se necesitan permisos para asesoramiento de materias o para servicios similares, por lo que se carece de registros e información de este tipo, pero lo que sí requiere permisos son para centros que capaciten a los niños en talleres.

De estos se realizo la correspondiente investigación y se detectó que los principales centros y los únicos registrados que brindan este servicio son:

- La Fábrica de sueños
- Acordes (Academia de Música)
- Bell Academy
- La Granja
- Pasos
- Cornatec
- Mundo de Anahis
- Aprendiendo a Crecer
- El Panal
- Otros, hace referencia a diferentes centros que ofrecen diversos cursos para niños y adultos como ser, cursos de computación, música, arte, danza y deportes.

A continuación se presenta un cuadro comparativo de la competencia indirecta.

EMPRESA	CARACTERÍSTICAS	OBSERVACIÓN	CAPACIDAD
LA FÁBRICA DE SUEÑOS	1. El producto que ofrece esta basado en terapias psicopedagógicas para el desarrollo emocional del niño. 2. El producto es un solo paquete costa de seis terapias su costo es de \$70.00 mensuales. 3. El valor agregado que entrega al cliente es el trabajo directo a nivel de emociones y sentimientos en los niños.	Trabajan únicamente la parte emocional de los niños, su atención es solamente en las tardes en horarios establecidos.	260
ACORDES	1. Su producto son cursos de música. 2. Los precios son: Matricula: \$30.00 Mensual: \$50.00 Módulo: \$5.00 3. El valor agregado que entrega al cliente es que su producto tiene una duración de 3 años, dirigido para todo público, cuya modalidad puede ser presencial y semi presencial, confiriendo un certificado dicho curso.	Es una escuela de música, su desarrollo se centra únicamente en este tópico.	300
BELL ACADEMY	1. producto que ofrece es desarrollo del talento, inteligencia y creatividad, mecanismos para de atención y razonamiento para consolidar conocimientos únicamente en las áreas de: Matemáticas, Física, Inglés, Portugués, Lenguaje, Química 2. Los precios son de \$50.00 mensuales únicamente dos días a la semana. 3. El valor agregado que entrega al cliente es el desarrollo de la Técnica Bell en sus actividades.	Este servicio es notablemente costoso en el mercado.	240

LA GRANJA	1. ofrece control de tareas y nivelación por las tardes, junto con actividades como excursiones, cabalgatas, pintura, cerámica, música, juegos tradicionales, baile y educación ambiental 2. su costo es de 80 dólares mensuales solo dos días a la semana	Trabaja con niños de 6 meses a 5 años de edad en lo que es cuidado y con niños de 2 a 8 años de edad en control de tareas	250
CORNATEC	1. Ofrece control de tareas y nivelación por las tardes, junto con diferentes actividades. Su costo es de 22 dólares semanales 3 días a la semana.	Trabaja con niños de todas las edades, nivelación para evaluaciones.	180
MUNDO DE ANAHIS	1. Ofrece control de tareas en las tardes. 2. Su costo es de 5 dólares la hora.	Trabaja con niños de nivel primario	220
APRENDIENDO A CRECER	1. Ofrece estimulación, control de tareas, y nivelación.	Trabajan con niños de todas las edades	160
EL PANAL	1. Ofrece control de tareas y nivelación por la tarde pero no ofrecen actividades extra como arte manualidades.	No ofrecen actividades como arte, manualidades, danza, deportes.	180
PASOS	1. El producto que ofrece es cuidado, nivelación y control de tareas a los niños de nivel primario.	No cuentan con actividades extras	190
OTROS	1. Estos varios tipos de centros que ofrecen algunos música, ingles, computación, control de tareas, academias deportivas, etc.	Son diferentes centros distribuidos por la ciudad de Cuenca donde acuden niños de diferentes edades a estudiar solo lo que le gusta.	600
CAPACIDAD TOTAL MENSUAL DE LOS CENTROS			2580

FUENTE: LAS AUTORAS

Dada la naturaleza del servicio de este proyecto, es imposible determinar con exactitud la correspondiente cuota de mercado que abarca la competencia de nuestro mercado objetivo, pero, al realizar una investigación sobre servicios similares, se pudo observar y estimar la capacidad instalada de los principales competidores del mercado.

Además de los centros expuestos anteriormente se debe tomar en cuenta academias de deportes, ingles, arte, danza, etc, que existe en el mercado, si bien no ofrecen el

servicio que dicho centro ofertara al mercado estos también representan una gran competencia.

La investigación arrojo los siguientes resultados:

TABLA 7		
OFERTA	MENSUAL	ANUAL
BELL ACADEMY	240	2880
LA FABRICA DE SUEÑOS	260	3120
ACORDES	300	3600
LA GRANJA	250	3000
CORNATEC	180	2160
MUNDO DE ANAHIS	220	2640
APRENDIENDO A CRECER	160	1920
LA COMETA	190	2280
EL PANAL	180	2160
OTROS	600	7200
TOTAL	2.580,00	30.960

FUENTE: LAS AUTORAS

3.7.1. ANALISIS DE PRECIOS

El precio se ha establecido en base a un estudio de mercado y una relación entre costos, gastos y margen de utilidad, lo cual nos lleva al siguiente resultado:

TABLA 8			
DETALLE	PRECIO	HORAS	PRECIO POR HORA
Talleres de música	35	10	3.5
Talleres de arte y pintura	35	10	3.5
Talleres de expresión corporal	35	10	3.5
Talleres motivacionales y de desarrollo	35	10	3.5
Consejería Familiar	25	-	-
Terapia de Aprendizaje	40	-	-
Control de Tareas	35	10	3.5

Estimulación Temprana	40	-	-
Inclusión de niños especiales	35	10	3.5
Talleres de Idioma Inglés	35	10	3.5

FUENTE: LAS AUTORAS

Como se puede observar en los datos obtenidos de la investigación, por servicios similares a los que el proyecto pretende prestar, el precio por hora promedio es de 3,50 dólares.

Ahora, para ratificar el precio, se realizará una ponderación de los resultados obtenidos de las encuestas, donde los padres de familia anotaron cuanto pagan por hora por un servicio similar.

TABLA 9		
Precio por Hora	Porcentaje	Ponderación
5	18%	0,90
4	30%	1,20
3	32%	0,96
2	21%	0,42
Precio Ponderado		3,48

FUENTE: LAS AUTORAS

Al realizar los respectivos cálculos, se determinó que el precio ponderado que los padres de familia afirman pagar es de 3,48 dólares.

Por lo tanto, tomando en consideración estos 2 promedios de precios, se decidió que el proyecto empezará con un precio de 3,50 dólares por hora.

3.8. ANALISIS DE LA DEMANDA

Para establecer la demanda de este proyecto se utilizaron principalmente las fuentes de información primaria que se obtuvo al momento de realizar las encuestas.

Se tiene que el número de familias que pertenecen a nuestra segmentación de mercado corresponden al quintil 5, que son 16.338, valor de familias proyectado al

2011, de las cuales se prorratea y multiplica por el número correspondiente de hijos para obtener el total de hijos, luego de sacar el total de hijos que es 20.586 lo multiplicamos por el 30% que es el porcentaje de hijos que tienen edades comprendidas entre 5 y 11 años valor que se obtiene de las encuestas del mercado objetivo.

TABLA 10						
DEMANDA						
FAMILIAS	HIJOS POR FAMILIA				Total hijos por familia	Hijos de 5 a 11 años
	1 hijo	2 hijos	3 hijos	no tiene		
	33%	32%	10%	26%		30%
16338	5351	5228	1593	4166	20586	6176

FUENTE: LAS AUTORAS

Una vez enfocados en nuestro mercado objetivo, se obtiene los niños que verdaderamente asisten a los centros con actividades extracurriculares, que corresponden al 30%, para luego establecer la frecuencia de consumo del servicio, prorrateando y multiplicando por las correspondientes veces que asisten los niños a la semana y esto lo multiplicamos por 12 que corresponde al año para sacar la demanda potencial anual.

TABLA 11							
ASISTENCIA POR SEMANAS							
Total hijos por familia	Hijos de 5 a 11 años	Asisten a un centro				Total asistencias al año	Demanda Potencial
			1 vez	2 veces	3 veces		
	30%	48%	53%	30%	18%		21%
20586	6176	2933	1544	875	515	232209	48764

FUENTE: LAS AUTORAS

Se obtiene en total de asistencias al año y finalmente se multiplica por el porcentaje de aceptación del servicio que es del 21% obteniendo una demanda potencial anual de 48.764 clientes.

3.9. DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA Y DEMANDA DEL PROYECTO

Se llama Demanda Insatisfecha a aquella Demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el Proyecto; dicho de otro modo, existe Demanda insatisfecha cuando la Demanda es mayor que la Oferta.²³

El proyecto pretende empezar en el año 2012, por lo que tanto la demanda como la oferta se proyectaron para dicho año. Además, este proyecto tiene 5 años de vida, debido a que es un tiempo razonable para observar el comportamiento que tendrá a lo largo de estos años, y con esto, los posibles nuevos proyectos que surjan del mismo.

Para sacar la demanda potencial insatisfecha recurrimos a la siguiente fórmula:

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

TABLA 12				
Año	Demanda Anual Potencial	Oferta Anual	Demanda Potencial Insatisfecha	DEMANDA DEL PROYECTO
2011	48764	30.960	17.804	2671
2012	49788	31610	18178	2727
2013	50833	32274	18559	2784
2014	51901	32952	18949	2842
2015	52991	33644	19347	2902
2016	54104	34350	19753	2963

FUENTE: LAS AUTORAS

²³ <http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap2.html>

Así se tiene que para el primer año de vida del proyecto (2012) la demanda potencial insatisfecha será de 2.727 clientes ya que el proyecto acaparara un 15% de la Demanda Potencial Insatisfecha.

3.10. ANALISIS MARKETING MIX

Producto / Servicio: El servicio prestado por el centro se basa en la enseñanza de niños comprendido en edades entre 5-11 años, el mismo que contara con el desarrollo de competencias como talleres, control de tareas, manualidades, etc. Con el cual los niños aprenderán a desarrollarse tanto psicológica como físicamente.

Entre los principales servicios que proyectamos brindar están los siguientes:

Como servicio asistencial: Cuidado y atención en el control de tareas de los niños que dispongan del servicio del centro a más de contar con actividades recreativas como: manualidades, talleres de Ingles, pintura, teatro, etc, en sus tiempos libres.

Amplitud de horario: Deberá adaptarse a los horarios de los consumidores potenciales tomando en cuenta que en el medio en que vivimos nos encontramos con padres que a mas de trabajar también estudian, es por eso que se ofrece horarios para todo tipo de necesidades. La oferta del servicio debe tener en cuenta el calendario laboral y académico del Medio, ofreciendo una flexibilidad de horario muy amplia.

Servicio de comedor: Incluirá dietas blandas y dietas especiales para menores convalecientes, alérgicos o con necesidades nutritivas específicas. Podrá ser mediante comedor propio o servicio de catering especializado.

Servicio de pediatría: Atenderá el calendario de vacunaciones, la actualización de ficha médica, recomendaciones de salud e higiene del centro, sistemas de vigilancia y prevención, control de menús, protocolos de urgencias médicas, etc.

Sesiones de psicomotricidad: Espacio dedicado al desarrollo de la actividad psicomotriz.

Servicio Psico-pedagógico: Realizarán un seguimiento continuo del desarrollo evolutivo del niño y/o atender y detectar alteraciones del desarrollo. En este punto se incluye lo relacionado con la Psicología, en donde una psicóloga educativa se encargará de analizar las actitudes de los niños para encontrar si existe algún tipo de problemas para ayudarlos.

Idiomas: realizar talleres de Inglés con el fin de reforzar las enseñanzas de la escuela y así potenciar sus capacidades de aprendizaje en esta lengua por medio de canciones, audiovisuales, y la comunicación con los educadores en inglés, le facilitarán un aprendizaje más natural de ese idioma en el futuro.

La tecnología educativa: Incorporar las nuevas tecnologías en el proyecto pedagógico, potenciando sus habilidades en cuanto a la nueva tecnología.

Arte (Música y Danza): Para desarrollar la creatividad e imaginación en los niños una maestra parvularia se encargará de incentivar la música y danza.

Juegos Didácticos: Los niños desarrollarán su motricidad a través del juego por lo que se destinará una hora diaria para que los niños usen juegos didácticos como el dominó, rompe cabezas, ARCO, etc., todo esto relacionado directamente con las diferentes edades de los niños.

Otras actuaciones básicas:

Entre las principales:

- ✱ **Grafomotricidad:**²⁴ El control Motor asociado a la grafía, implica: direccionalidad, tono muscular, coordinación visomotora,²⁵ ubicación espacial. Es un acto muy complejo que debe iniciarse en edades tempranas.
- ✱ **Bits de inteligencia:**²⁶ Con los cuales se pretende la estimulación visual y la ampliación de los conocimientos del mundo que rodea al niño, al margen de estimular otros aspectos de las dimensiones madurativas. Este programa es

²⁴ Grafo motricidad: Movimiento gráfico realizado con la mano al escribir.

²⁵ Visomotora: falta de coordinación

²⁶ Bits de Inteligencia: Son estímulos visuales, auditivos y vocales.

divertido y proporciona placer al niño, en él aprende conceptos de arte, música, naturaleza biología, historia, etc., es decir, cultura en general.

- × **Plan de formación en valores:** Incentivando a los niños para que puedan desenvolverse en un medio con los debidos valores necesarios para crecer adecuadamente y que al mismo tiempo ellos también puedan dar un buen ejemplo en cualquier lugar que se encuentren.

Plaza: El proyecto se encuentra destinado para padres de familia que tienen hijos de edades comprendidas entre 5-11 años, los cuales no cuentan con el tiempo suficiente como para atender todas las necesidades de sus hijos mientras ellos se encuentran laborando.

El servicio se ofrecerá directamente en el centro educativo ya que por ser un servicio necesario para muchas personas van directamente al local.

Se realizaran charlas periódicas con los padres de familia, en las cuales se informe sobre los diferentes talleres y promociones que el centro oferta de acuerdo a los requerimientos y necesidades de los niños, además se otorgara un descuento a aquellos padres que recomienden a sus amigos y familiares que deseen contratar este servicio.

Promoción: se contarán con promociones, se dará a conocer al centro educativo por medio de flyers, publicidad por radio y televisión, periódicos, ya que de esa manera se podrá dar a conocer los servicios que se prestarán en el centro.

Se entregara a cada padre de familia que inscriba a su niño o niña en el centro regalos como: gorras, Esferos, camisetas que contengan el logotipo del centro se espera contar con este tipo de promoción por lo menos los 6 primeros meses.

Se contara también con una valla que cuente con amplia visibilidad para identificar al centro, se realizara publicidad en la web.

Precio: Se cuenta con precios accesibles para los padres de familia, ya que lo hemos establecido de acuerdo al análisis realizado anteriormente y dependiendo de las horas que permanezcan los niños dentro del centro estableciendo de esta forma un valor de \$3.50 por hora, el cual irá cambiando si el cliente desea adquirir el servicio por mes completo se cobrara un valor menor al establecido por horas.

CAPITULO IV

4. DIAGNOSTICO SITUACIONAL

4.1 ANALISIS INTERNO Y EXTERNO

Mediante el análisis interno/externo se compara la situación actual de la empresa con la realidad exterior y se analiza la transmisión de información dentro de la organización.

En el análisis interno se identificará cuales son los factores que influyen dentro del entorno de la empresa, se identificará también cuales son las fortalezas que se pueden aprovechar para lograr el objetivo deseado y las debilidades, que se pueden evitar o manejar.

Para realizar un diagnostico interno de la organización se ha recurrido a evaluar aspectos importantes tales como:

- **RECURSOS HUMANOS:** Experiencia, Preparación y Toma de decisiones.
- **RECURSOS ORGANIZACIONALES.-** Valores y Creencias tradicionales.
- **RECURSOS FISICOS:** Tecnología y Distribución de la empresa.
- **OTRAS VARIABLES:** Publicidad y Ventas.

El análisis externo se basa en realizar estudios de escenarios a nivel nacional e internacional, se refiere a realizar un estudio sobre la evolución del mercado, estudios comparativos de productos o servicios de la competencia, etc., con el objetivo de determinar las amenazas u oportunidades y valorar la importancia de diferentes ideas innovadoras.

4.1.1 FORTALEZAS

- Un Centro Recreacional y Cultural con valores cristianos, talleres de inclusión de niños y niñas especiales en escuelas normales y técnicas de aprendizaje innovadores en la ciudad.
- Cuenta con personal joven capacitado en las diferentes áreas ofertadas.

- Consejeros Familiares especializados en sus áreas de intervención.
- Mano de obra calificada.
- Clima institucional agradable
- Personal responsable en el cumplimiento de sus obligaciones.
- Capital de trabajo propio.

4.1.2 OPORTUNIDADES

- Lograr posicionamiento en el medio, mediante la ejecución de un Plan de Marketing preparado especialmente para este efecto.
- Contar con redes de apoyo para el proyecto.
- Crecimiento anual de la población infantil.
- Poca competitividad en el mercado y los que existen no cuentan con la herramienta sobre la que se basa el trabajo que se desarrolla en los niños.
- El avance de la tecnología que nos abren puertas a posibles mejoras en el sistema educativo.
- La falta de conocimientos de la competencia en cuanto a los métodos pedagógicos a utilizarse.
- El alto nivel socio - cultural de los padres y madres, que facilitara el proceso educativo de los niños.
- La necesidad de los padres de laborar y no tener donde dejar a sus hijos nos brinda la oportunidad de ofrecer nuestro servicio.
- Posibilidad de contratar profesores extranjeros especializados en diferentes ramas como idiomas, matemáticas, etc.
- Alto grado de coordinación y cooperación en los ámbitos de educación.
- Benchmarking: el alto grado de nivel educativo de otros países, permite conocer las técnicas y métodos de enseñanza primaria empleadas en sus centros.

4.1.3 DEBILIDADES

- Tasas de interés altas
- La poca experiencia en cuanto a la administración de centros educativos.
- Falta de local propio para el Centro Recreacional y Cultural Talentos.

- Toda la inversión corre por cuenta de los socios por lo que existe una debilidad en cuanto que TALENTOS CERC no logre recuperar el capital invertido en el tiempo estimado y uno de los socios se retire, lo que ocasionaría inestabilidad.

4.1.4 AMENAZAS

- La implementación de nuevos centros que ofrezcan nuestro mismo servicio.
- La falta de capital para poner en marcha el proyecto.
- Altibajos en la comunidad por las crisis económicas, financiera y política del Ecuador, Bolivia y Venezuela, lo que incide directamente en la estabilidad de las empresas.
- Un alto grado de contaminación.
- La gratuidad que ofrece el gobierno en cuanto a la educación debido a que como es una empresa privada y con fines de lucro eso afectaría al momento de poner en marcha el proyecto.

4.2 DESCRIPCION DE LA EMPRESA

El Centro Educativo Recreacional y Cultural “TALENTOS CERC” ofrece a las familias cuencanas un espacio de esparcimiento y desarrollo intelectual dirigido a niños y niñas con el objetivo de acompañarlos en el proceso de aprendizaje mediante: talleres de artes, de idiomas, música, baile, expresión corporal, deportes entre otros, además el Centro cuenta con consejería familiar la cual es fundamental en el desarrollo emocional de los niños y niñas, ya que permite un mejor desenvolvimiento y aporta a su auto confianza, el seguimiento académico es un servicio adicional que permite controlar el nivel de conocimientos adquiridos durante el periodo escolar y de esta manera reforzar si fuese necesario, además promueve la inclusión de niños y niñas de capacidades diferentes en escuelas para niños y niñas normales.

4.2.1 CONCEPCION DEL NEGOCIO

El Centro Recreacional y Cultural Talentos nace con el fin de satisfacer la necesidad de la creación de un espacio donde los niños y niñas puedan crear, desarrollarse y

crecer intelectual y espiritualmente de manera integral positiva y práctica, permitiéndoles así contar con las herramientas necesarias para plantearse y conseguir metas propuestas a corto y largo plazo, aprendiendo a tomar decisiones por sí mismos, desarrollando sus habilidades y talentos y formándose dentro de un hogar con bases sólidas en valores espirituales y morales.

El Centro Recreacional y Cultural brinda los servicios de: talleres, los mismos que fortalecen el aprendizaje recibido en los establecimientos educativos, tales como: música, artes, idiomas, crecimiento y desarrollo personal etc., además el Centro cuenta con Consejería Familiar basada en valores cristianos, conjuntamente incentiva con charlas de capacitación y procesos de inclusión de niños especiales en escuelas normales.

4.2.1.1 TIPO DE NEGOCIO

Tipo: Servicio

Centro Educativo Recreacional y Cultural, brinda a las familias cuencanas los servicios de:

- a) Consejería e Intervención Familiar e Individual: procesos de intervención para la consolidación y fortalecimiento de sistemas de comunicación eficientes y relaciones armónicas entre padres e hijos.
- b) Terapia de Aprendizaje: apoyo a la elaboración de tareas y desarrollo creativo para el mejoramiento de los niveles de atención y retención en el aula de clases.
- c) Talleres de desarrollo personal y motivacional: la creación de espacios para la formación en valores y la reflexión del niño como un sujeto de derechos y obligaciones; teniendo como principio fundamental el ser humano.
- d) Control de tareas y seguimiento educativo: apoyo técnico y pedagógico en la elaboración de las tareas y seguimiento permanente al mejoramiento académico de los niños y niñas en sus respectivas instituciones educativas.
- e) Talleres artísticos y culturales: desarrollo de competencias y actitudes artísticas en música, baile, dibujo y pintura, idiomas, tecnologías de información y comunicación.

- f) Estimulación Temprana: desarrollo psicomotriz²⁷, cognitivo²⁸, del infante durante sus primeros años de vida.

4.2.1.2. SOCIOS, ACCIONISTAS E INVOLUCRADOS EN EL PROYECTO

El Centro Recreacional y Cultural Talentos CIA. LTDA, tiene como socios a:

Paola Alexandra Ordoñez Peralta 0103581799 Participación 50%

María Augusta Moscoso Naranjo 0104760780 Participación 50%

El Centro Educativo Recreacional y Cultural Talentos nace como una Compañía Limitada (Requisitos de constitución, adjunto).

Población Beneficiaria Directa: Niños y Niñas de edades comprendidas desde los 5 años hasta los 11 años.

Población Beneficiaria Indirecta: Ciudadanía en general.

4.2.1.3. ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO

La administración del Centro Recreacional y Cultural estará bajo la responsabilidad de una persona capacitada en dicha área que reúna los requisitos necesarios para el mismo.

El modelo de gestión estará enfocado en una colaboración participativa entre los socios y el administrador, además se implementará de forma paralela el modelo de gestión basada en valores (ApV), en el cual Talentos Cia. Ltda. tendrá claramente definida su misión, visión, objetivos, políticas y valores institucionales, base fundamental en la cual se centra la evaluación de prácticas y procesos administrativos, este modelo holístico plantea la necesidad de un trabajo efectivo y eficiente en pro de un buen funcionamiento institucional, en el cual se elimina la dualidad de mandos, genera consensos, se reducen al mínimo los costos de

²⁷ Psicomotriz: Psicol. Integración de las funciones motrices y psíquicas.

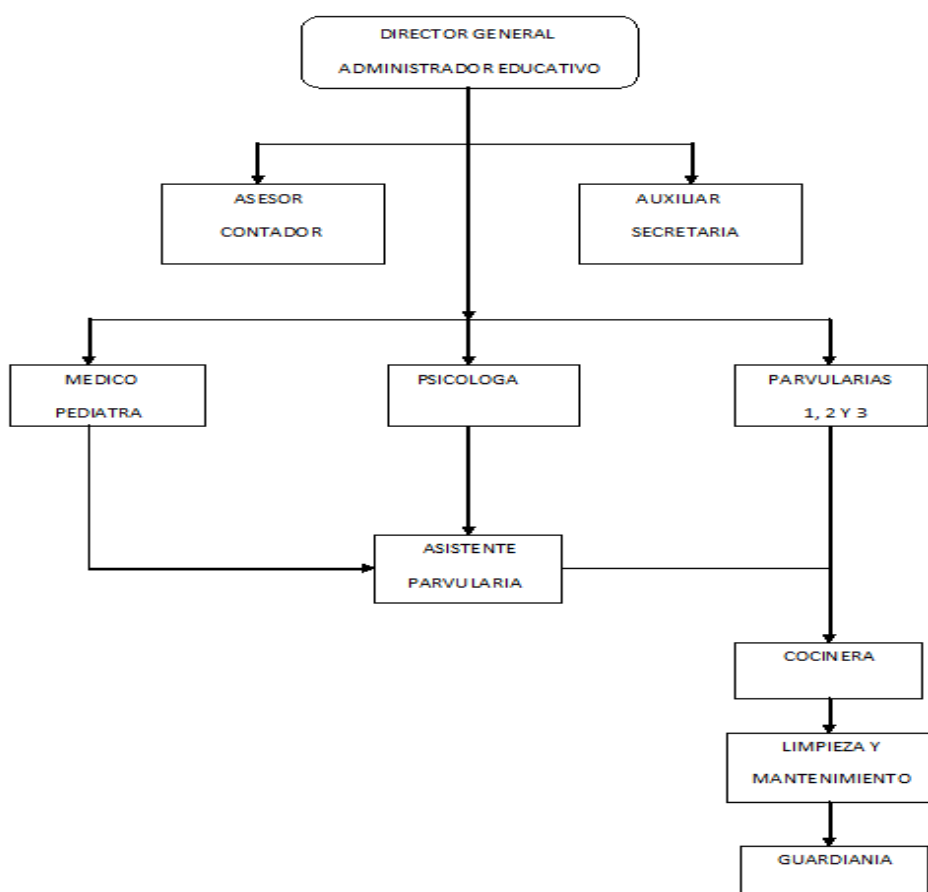
²⁸ Cognitivo: Desarrollo de capacidades mentales, de procesamiento y análisis de la información y el conocimiento de manera creativa.

operación, así como también se logra la implementación de rendición de cuentas, transparencia de procesos, es decir una gestión incorruptible y fortalecida, en la cual sus colaboradores trabajarán día a día para lograr los fines para los cuales la empresa ha sido creada.

De esta forma CRC Talentos Cia. Ltda., asegura un buen manejo administrativo que garantizará un crecimiento eficiente de la empresa.

4.2.1.4. ORGANIGRAMA

Se analizará la forma en la que la TALENTOS CERC está organizada en términos de autoridad, comunicación y flujo de trabajo. Se puede definir la línea de mando por medio del organigrama de la empresa.



FUENTE: LAS AUTORAS

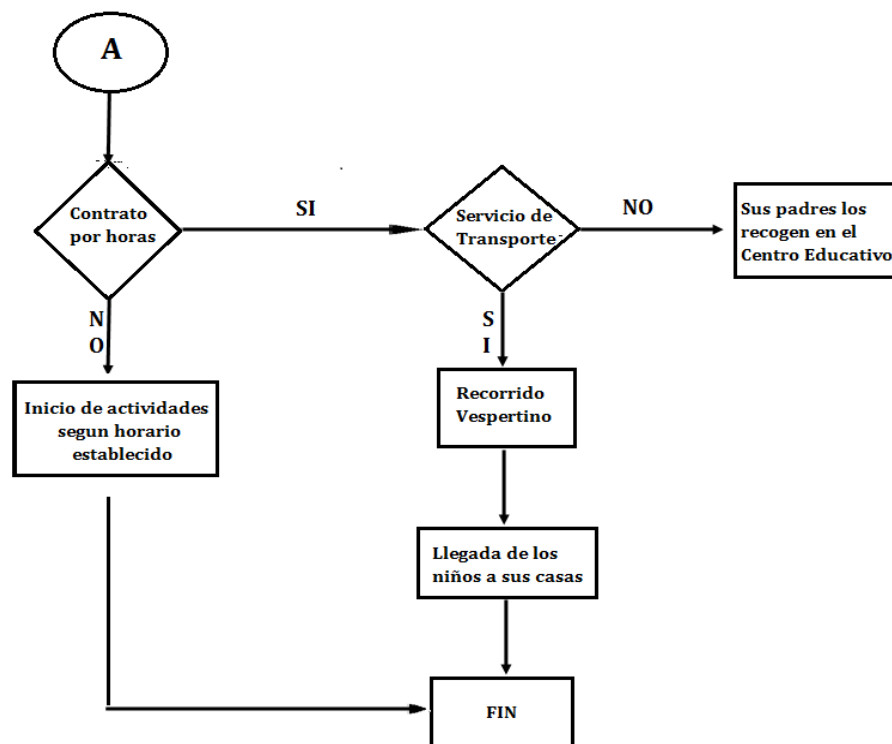
4.2.1.5. DISTRIBUCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

- **Junta de Socios:** aportar económicamente al centro e influir con decisiones objetivas para su desarrollo con el fin de lograr un ambiente con el cual todos sus trabajadores se encuentren conformes con su labor y el buen funcionamiento del mismo.
- **Presidente:** velar por el buen desarrollo de la empresa, garantizar el cumplimiento de políticas, misión y visión institucionales.
- **Administrador Educativo:** administrar correcta y objetivamente CRC Talentos, coordinar las actividades y procesos de la institución, entregar informes y análisis a los socios.
- **Coordinador Recreacional:** encargado del planificar y coordinar el área de recreación, y a su vez generar un ambiente con el cual los alumnos se sientan motivados y preparados dentro de su estadía en el centro.
- **Coordinador Cultural:** encargado del planificar y coordinar el área de cultura, implementando recursos y técnicas innovadoras que optimicen el funcionamiento del área.
- **Personal:** cumplir con las tareas a ellos encomendadas además de las disposiciones establecidas por los coordinadores y reglamento interno de la institución, velar por el fiel cumplimiento de los objetivos institucionales y políticas de CRC Talentos.

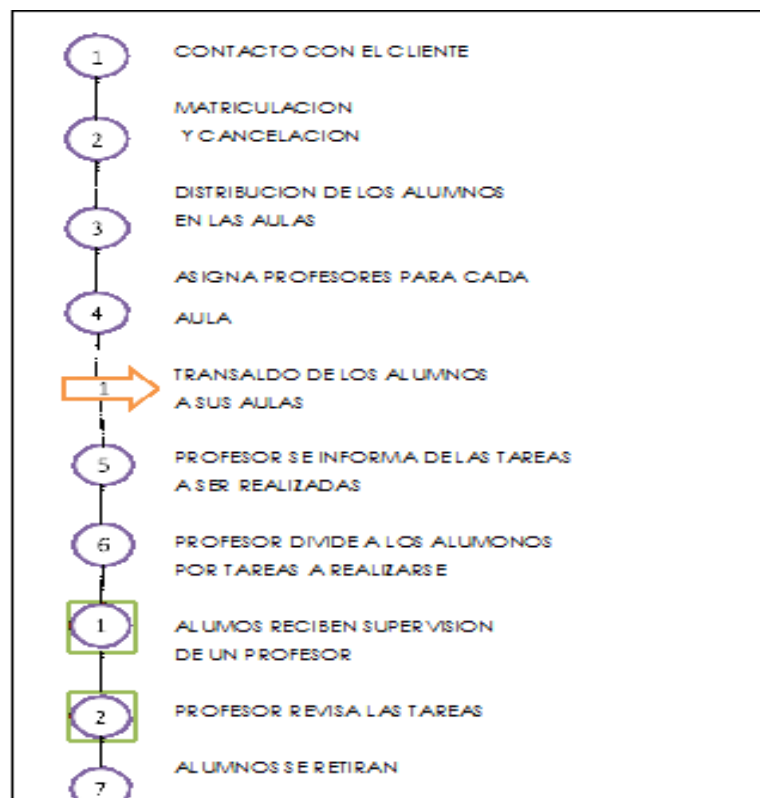
4.2.1.6. GOBIERNO CORPORATIVO

El Centro Educativo Recreacional y Cultural Talentos será constituido con personería jurídica como una Compañía Limitada, para lo cual se cumplirá con lo establecido por la ley para su efecto.

4.2.1.7. MAPA DE PROCESOS



FUENTE: LAS AUTORAS

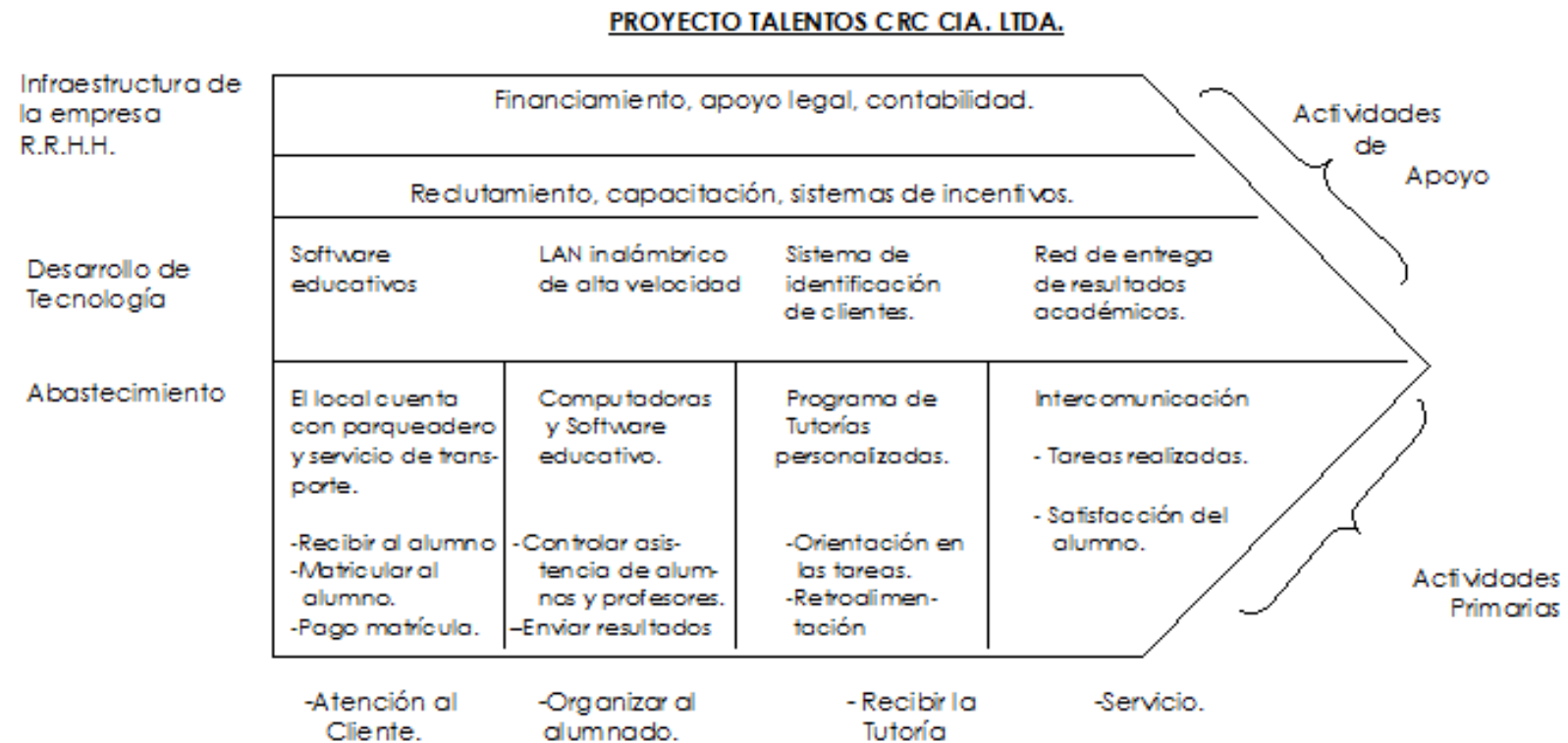


FUENTE LAS AUTORAS

4.2.1.8. CADENA DE VALOR:

La cadena de valor refleja los procedimientos y los diferentes recursos que se utilizarán dentro del proyecto TALENTOS CERC.

CADENA DE VALOR



FUENTE: Las Autoras

4.2.2. MISION:

Brindar a las familias cuencanas un espacio de recreación cultural para niños y niñas con el fin de complementar el desarrollo educativo y psicológico mediante talleres motivadores, consejería familiar e individual y técnicas innovadoras de aprendizaje que apoyarán la auto confianza y el crecimiento emocional e intelectual de nuestros niños y niñas.

4.2.3. VISION:

Ser el mejor centro de recreación cultural dedicado a fortalecer el núcleo de la sociedad por medio de: consejería familiar de seguimiento, inclusión de niños especiales en escuelas normales y desarrollo creativo emocional de los niños y niñas formando líderes para nuestra sociedad.

4.2.4. PRINCIPIOS Y VALORES

4.2.4.2. PRINCIPIOS

- Vocación de servicio para satisfacer al cliente
- Respeto a las Ideologías
- Excelencia académica

4.2.4.3. VALORES

- Honestidad
- Ética
- Actitud de liderazgo
- Competitividad
- Integridad
- Responsabilidad
- Entusiasmo y Cortesía

4.2.4.4. POLITICAS:

Dentro del Centro Recreacional y Cultural Talentos se cuenta con diferentes políticas que se han establecido para su funcionamiento, entre las cuales podemos mencionar:

- Cumplimiento de los objetivos de la institución.
- Cumplimiento de la misión y visión.
- Cumplimiento del reglamento interno de la institución.
- Mantener un ambiente laboral en el cual todos los trabajadores se sientan satisfechos en sus labores.
- Brindar un buen servicio por parte de los trabajadores.

4.2.4.5. OBJETIVOS:

- Proporcionar a la niñez cuencana un espacio en el cual puedan descubrir y desarrollar sus talentos y habilidades.
- Formar líderes, niños y niñas seguros de sí mismos, creativos, pro activos, con valores morales y espirituales.
- Fortalecer los hogares, mediante la consejería familiar, el seguimiento tanto en la formación de los hijos así como en la influencia de los padres sobre los mismos.

4.2.4.6. FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO:

1. Generar confianza de nuestros clientes, los padres de familia, hacia TALENTOS CERC.
2. Seguridad para los niños, este es uno de los puntos más importantes, pues se trabaja con niños de 5 a 11 años, los mismos que están en las edades donde desean descubrir y manejan la travesura muy a menudo; por ello hay que tener tanta seguridad interna como externa en TALENTOS CERC.
3. Diversificación, creatividad e innovación de actividades para lograr el interés y el deseo de los niños en asistir a TALENTOS CERC.

4.2.4.7. AREAS CLAVES DE RESULTADOS:

4.2.4.7.1. VENTAS

- **OBJETIVOS ESTRATÉGICOS**

- Captar un porcentaje atractivo del mercado en el cual nos encontramos, mediante el desarrollo del Plan de Posicionamiento y Marketing.
- Obtener un nivel de ingresos que nos permita tener una rentabilidad mínima anual, según la Tasa Interna de Retorno Presupuestado.
- Contar con una rotación mínima de 80 niños y niñas al mes, cumpliendo así con los estimados de ventas derivadas del Estudio de Mercado realizado.

- **OBJETIVOS OPERACIONALES:**

1. Incrementar el volumen de ventas cada año.
2. Realizar convenios con escuelas para que recomienden nuestros servicios a los padres de familia con niños con deficiencias en su aprendizaje.
3. Crear una base de datos de posibles clientes para ofrecerles directamente nuestro servicio.

4.2.4.7.2. GENERACIÓN DEL SERVICIO

- **OBJETIVOS ESTRATÉGICOS**

1. Establecer una sucursal en el centro de la ciudad en el tercer año, que permita captar clientes de esa zona.
2. Ofrecer variedad de servicios (transporte, recreación, excursiones).

- **OBJETIVOS OPERACIONALES:**

1. Ampliar áreas recreativas, como la implementación de una cancha de football.
2. Adquirir una furgoneta para el servicio de transporte de puerta a puerta.
3. Implementar métodos dinámicos en la enseñanza para mejorar el nivel escolar de los niños

4.2.5. ANALISIS FODA

OPORTUNIDADES	FORTALEZAS			
		Cero Endeudamiento	VAN Positivo y TIR supera a la TMAR	Local amplio, aulas y herramientas necesarias para realizar las tutorías
	Benchmarking	Investigación del ratio de endeudamiento de las mejores empresas en este servicio	Indagar en los flujos de efectivo de las empresas exitosas en este servicio.	Analizar el espacio físico con el que cuenta las mejores empresas, para así introducir elementos innovadores.
	Ser pioneros en el país en tutorías escolares.	Captar un préstamo bancario para poder expandirnos a nivel nacional.	Generar confianza proyectando una imagen de institución íntegra.	Brindar eficientemente las tutorías, ya que contamos con recursos necesarios.
	Padres con capacidad de compra	Hacer un plan de promoción para familias migrantes.	Generar confianza mostrando una imagen sólida de la empresa.	Publicitar por medio de canales y emisoras ecuatorianas en el exterior.
	Profesores internacionales especializados en docencia escolar.	Brindar la oportunidad a docentes internacionales que quieran brindar sus servicios en el centro.	Firmar contratos con un mayor número de profesores, gracias a la imagen de institución rentable.	Realizar variadas actividades en diferentes aulas y herramientas que fomenten el aprendizaje, contando con los conocimientos de los profesores.
				La gerencia estará a cargo de las mismas personas que elaboraron el proyecto
				Investigar el estilo gerencial de estas empresas que las han llevado a ser las mejores.
				Poseer el poder de negociación suficiente para llegar a acuerdos rápidos, seguros y confiables.
				Informar a los migrantes por medio de boletines informativos, que la gerencia y sus involucrados conocen a fondo el proyecto.
				Contratar a los mejores profesores internacionales, gracias a que la gerencia conoce a fondo el proyecto y el perfil de los profesionales.

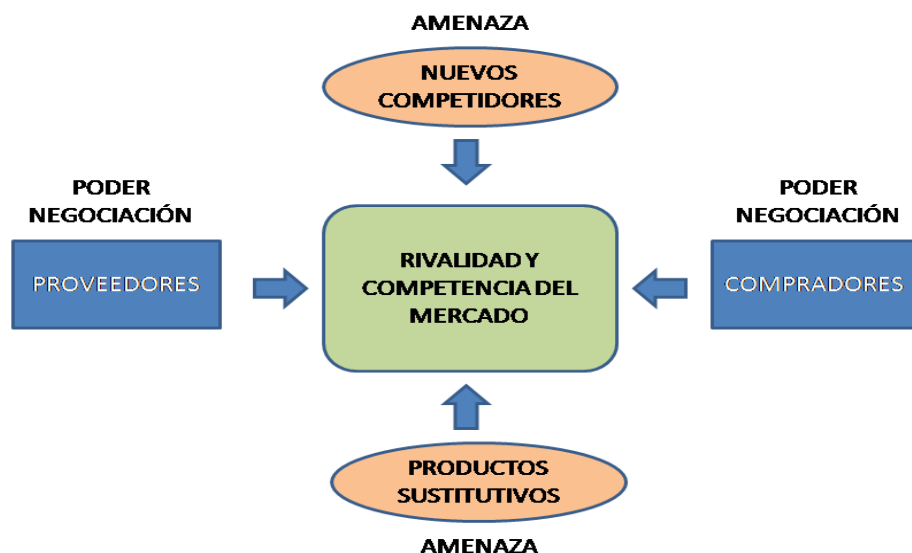
OPORTUNIDADES		DEBILIDAD			
		Los costos y gastos acordados sólo son validos si se dan los factores que los determinaron.	Costos elevados de profesores especializados.	Recibir pagos tardíos de matrículas que comprometan la liquidez de TALENTOS CERC	Dificultad para conseguir profesores de alto nivel
	Benchmarking	Investigar los factores que han afectado en los costos y gastos a las empresas exitosas para de este modo estar prevenidos.	Acoplar el sistema utilizado por las mejores empresas para pactar con profesores especializados costosos.	Adoptar el sistema de pago de matrículas de las empresas exitosas que nos permitirá vencer esta debilidad.	Investigar los métodos con los que las empresas exitosas de este servicio logran obtener su personal
	Ser pioneros en el país en tutorías escolares.	Adoptar un sistema que nos permita obtener los resultados pronosticados con éxito y así lograr ser los pioneros en el Ecuador de tutorías.	La principal motivación para el personal será un buen ambiente de trabajo, estabilidad, reconocimientos, entre otros; logrando que los costos de sueldos pasen a un segundo plano.	Facilidades de pago, como por ejemplo descontar la matrícula de su cuenta del banco.	Implementar canales de información para que personal de alto nivel se interese por nuestra empresa.
	Padres migrantes con capacidad de compra	Realizar una campaña publicitaria por la Web, que nos ayude a mantener los valores pronosticados en cualquier escenario.	Captar los ingresos reportados por los migrantes para cubrir el costo de los profesores.	Enviar recordatorios por medio de la Web de las fechas de vencimiento del pago de las matriculas	Los padres de familia migrantes constituyen un canal de información para la captación de personal de alto nivel.

	Profesores internacionales especializados en docencia escolar.	Realizar una campaña publicitaria agresiva, que nos ayude a mantener los valores pronosticados en cualquier escenario, y así ser llamativos para los profesores especializados en docencia infantil.	Realizar convenios con los profesores especializados en docencia infantil para así lograr obtener beneficios de ellos para el éxito del negocio.	Negociar con profesores dos pagos quincenales.	Implementar canales de información para que personal de alto nivel se interese por nuestra empresa.
--	---	--	--	--	---

4.3. ANALISIS ESTRATEGICO

4.3.1. MICRO AMBIENTE (5 FUERZAS DE PORTER)

Esto hace referencia a aquellos factores que están interrelacionados con la empresa, el mercado y que tienen gran influencia con los resultados deseados del Centro.



4.3.2. PODER DE NEGOCIACION CON LOS CLIENTES

Con lo que hace referencia al poder de negociación con los clientes, el Centro Recreacional y Cultural TALENTOS, se encuentra en un nivel medio ya que tanto el centro como ofercedor del servicio tiene el poder de tomar las decisiones oportunas para su desarrollo e implementación de diferentes normas y reformas dentro del mismo con respecto a los alumnos, pero por otro lado también los clientes tienen poder ya que sin ellos el Centro no podría surgir y no podría seguir adelante.

4.3.3. AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES

Debido al gran incremento de natalidad en el Ecuador podemos decir que existirá la posibilidad de que entren nuevos competidores al mercado, con lo cual el Centro tendrá una amenaza de nivel media-alta, ya que actualmente en el mercado cuencano existen centros que brindan servicios similares a los que se pretende ofrecer.

Algunos factores que podemos definir para evitar el ingreso de nuevos competidores son:

- La existencia de barreras de entrada al mercado.
- El valor agregado que le damos a nuestro servicio.
- Requerimiento de capital por parte de posibles competidores.
- Falta de conocimiento en la educación.
- Canales de distribución.
- Tecnología avanzada en el aprendizaje.
- Leyes y disposiciones para la creación de centros educativos.

4.3.4. PRODUCTOS/ SERVICIOS SUSTITUTOS

Lamentablemente nos encontramos en un mercado donde existen productos y servicios iguales o similares que le da al consumidor facilidad de escoger lo que más le convenga, lo cual nos generara una baja rentabilidad al momento en que el cliente escoja otro centro para dejar a su hijo, algunas variables que podemos encontrar aquí son:

- Propensión del consumidor a sustituir un producto o servicio por otro de igual o mejor calidad.
- Los precios similares que ofrece la competencia.
- La facilidad de cambiar de opinión del consumidor.
- Gran disponibilidad de productos sustitutos.
- Malas experiencias en otros centros.

4.3.5. RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES

Este se puede definir como la rentabilidad que puede tener una empresa, debido a que mientras menos competencia tengamos en este mercado mayor rentabilidad percibirá la empresa y viceversa.

4.3.6. PODER DE NEGOCIACION CON LOS PROVEEDORES

En este caso los proveedores tienen un nivel de negociación bajo, ya que los materiales utilizados en el Centro son accesibles y pueden encontrarse con facilidad, como materiales didácticos, juguetes, uniformes, etc. El Centro tiene mayor poder de negociación ya que puede conseguir los mismos materiales en cualquier otro lugar, buscando siempre la comodidad y eficiencia de cada uno de los proveedores y más que nada que se puedan tener a tiempo los requerimientos establecidos.

Algunos factores que influyen al momento de negociar con los proveedores son:

- La facilidad que tenemos para cambiar de proveedores.
- Existencia de productos sustitutos.
- Concentración de los proveedores.
- Solidaridad de los empleados (ejemplo: sindicatos).
- Amenaza de integración vertical hacia adelante de los proveedores.
- Amenaza de integración vertical hacia atrás de los competidores.
- Coste de los productos del proveedor en relación con el coste del producto final.

El análisis de la rivalidad entre competidores nos permite comparar nuestras estrategias o ventajas competitivas con las de otras empresas rivales y, de ese modo, saber, por ejemplo, si debemos mejorar o rediseñar nuestras estrategias.

A continuación analizaremos las oportunidades y amenazas que tenemos en las cinco fuerzas de M. Porter.

Cinco Fuerzas (de Mercado de M. Porter)	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
INGRESO DE NUEVOS COMPETIDORES	Los centros existentes no cuentan con variedad de tutorías. Posibilidad de hacer una alianza con los centros especializados en idiomas que nos brinden sus conocimientos, métodos de enseñanza e inclusive contratar profesores de apoyo.	La creciente oferta de centros que brindan tutorías especializadas en determinadas materias y/o idiomas, con años de experiencia y posicionamiento en el mercado, tales como, Nexus, Alianza Francesa, CEDEI, Abraham Lincoln.
SUSTITUTOS	Las personas independientes no son especializadas y no tienen la oportunidad de capacitarse constantemente.	Personas independientes que brindan tutorías de apoyo y nivelación, a domicilio y a precios módicos.
PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES	Los compradores de nuestro servicio tienen una posición débil por lo que tienen exigencias razonables pero no pueden imponer sus requerimientos.	Los posibles compradores podrían asociarse para que sus imposiciones se realicen.
PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES	Cuando TALENTOS CERC logre posicionarse en el mercado se podrían obtener ventajas de los proveedores.	Volatibilidad de los precios que encarece el servicio. Falta de confianza por parte de los proveedores, lo que dificultaría las negociaciones con los mismos.
RIVALIDAD ENTRE LOS JUGADORES EXISTENTES	Este sector no es un monopolio porque todos los jugadores son similares. Los competidores no cuentan con infraestructura adecuada.	El nivel de los competidores es alto ya que tienen calidad y capacidad estratégica para sobrevivir y enfrentar a la competencia.

4.3.7. PROPUESTA ESTRATEGICA

La estrategia que se utilizará desde la introducción de TALENTOS CRC será la de diferenciación, pues al no existir negocios que presenten similares características se podrá lograr ser los pioneros en el servicio, acompañando las actividades con innovación continua, tanto en métodos y técnicas de enseñanza como en gestión administrativa y capacitación profesional de los empleados.

El servicio que se ofrecerá debe ser percibido como único para justificar un precio superior, ofrecer un servicio con menor precio que la competencia y así llegar a ser líderes en costos.

PRECIO: El precio que se establecerán será en base a las encuestas realizadas para saber la capacidad de pago de los clientes, conforme a los beneficios que obtengan y la satisfacción de los mismos.

SERVICIO: El servicio que se ofrecerá estará de acorde con el precio ya que nos dirigiremos a la clase alta, debido al trato exclusivo que se brindara a los niños que serán los clientes directos, es decir se beneficiaran de talleres, manualidades, actividades recreacionales, supervisadas por un medico (pediatra fisioterapista), una psicóloga, que evaluara periódicamente el nivel emocional de cada niño, además podrán hacer uso de todas y cada una de las aulas y equipos del centro, contaran con una alimentación sana y balanceada.

UBICACIÓN: El centro se encontrara ubicado en un sector residencial de la ciudad de Cuenca, cuenta con todas las obras y servicios, tendrá una área de construcción de 350m², un amplio espacio verde de 400m², que servirán para realizar diversas actividades deportivas y recreacionales con el afán de que los niños puedan distraerse sanamente bajo la supervisión del personal del centro, también disponemos de parqueadero para la comodidad de los padres al momento de retirar a sus hijos del centro.

CAPITULO V

5. ESTUDIO TECNICO

5.1 DETERMINACION DE LA LOCALIZACION ÓPTIMA

La infraestructura potencial de Talentos CERC se encontrara localizada en el sector de la Av. Primero de Mayo, ya que se ha considerado como un lugar estratégico debido a la cercanía con algunos centros educativos considerados dentro del nivel económico alto, así como también la disponibilidad de áreas verdes necesarias para el esparcimiento y recreación de los niños y niñas.

Se ha previsto de un transporte como facilidad para los potenciales clientes, se cuenta con la disponibilidad de la fuerza laboral capacitada para llegar a esta localidad así como también con la infraestructura e instalaciones necesarias para dicho funcionamiento.

Se cuenta además con todos los servicios básicos necesarios para las actividades a desarrollarse.

El servicio tiene contacto directamente con el cliente final, los canales de distribución son una mezcla, ya que contarán con publicidad ofertada mediante trípticos, charlas en instituciones que den a conocer el servicio, así como también publicaciones en la prensa, todos estos mecanismos basados en el Plan de Marketing elaborado para el efecto.

Además se contará con un espacio en la web en el cual la ciudadanía pueda informarse, conocer y al mismo tiempo exponer sus necesidades y requerimientos para mejorar el Centro Recreacional y Cultural Talentos.

5.2. DETERMINACION DEL TAMAÑO ÓPTIMO

El centro estará previsto para atender una demanda de por lo menos 50 niños por día para iniciar, las dimensiones aún no están establecidas ya que la adecuación del local se realizara dependiendo de la afluencia de niños.

Se contara con recursos como, material didáctico, implementación de computadoras, internet, material para manualidades, y todas las exigencias que se necesiten con el fin de que los clientes se sientan satisfechos con el servicio brindado.

5.2.1. CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA

El terreno tiene 980 m², en cuyo espacio se podrá adecuar siguiendo las ordenanzas municipales y respetando los retiros que serian 5 metros al frente, 3 metros al lado derecho, y 3 metros en la parte posterior, según la ordenanza municipal en este sector y de acuerdo al metraje de terreno podemos elevarnos hasta 4 pisos, pero para nuestro requerimiento solo es necesario 1 piso ya que se necesita más espacio en aéreas verdes para la distracción de los niños, para ello también se debe tomar en cuenta las reglas: proyecto estructural, proyecto arquitectónico, estudio de suelo, estudios hidrosanitarios, estudios eléctricos y estudios ambientales.

Sin embargo para las necesidades del proyecto se adecuara el local para poder así brindar el servicio respectivo, se contara con 400m² en planta baja, donde podremos a disposición 3 aulas, 2 oficinas, 1 cocina, 1 sala de audiovisuales, 1 sala de manualidades, 4 baños, un patio con una área grande de recreación, guardianía y estacionamiento para unos 5 vehículos.

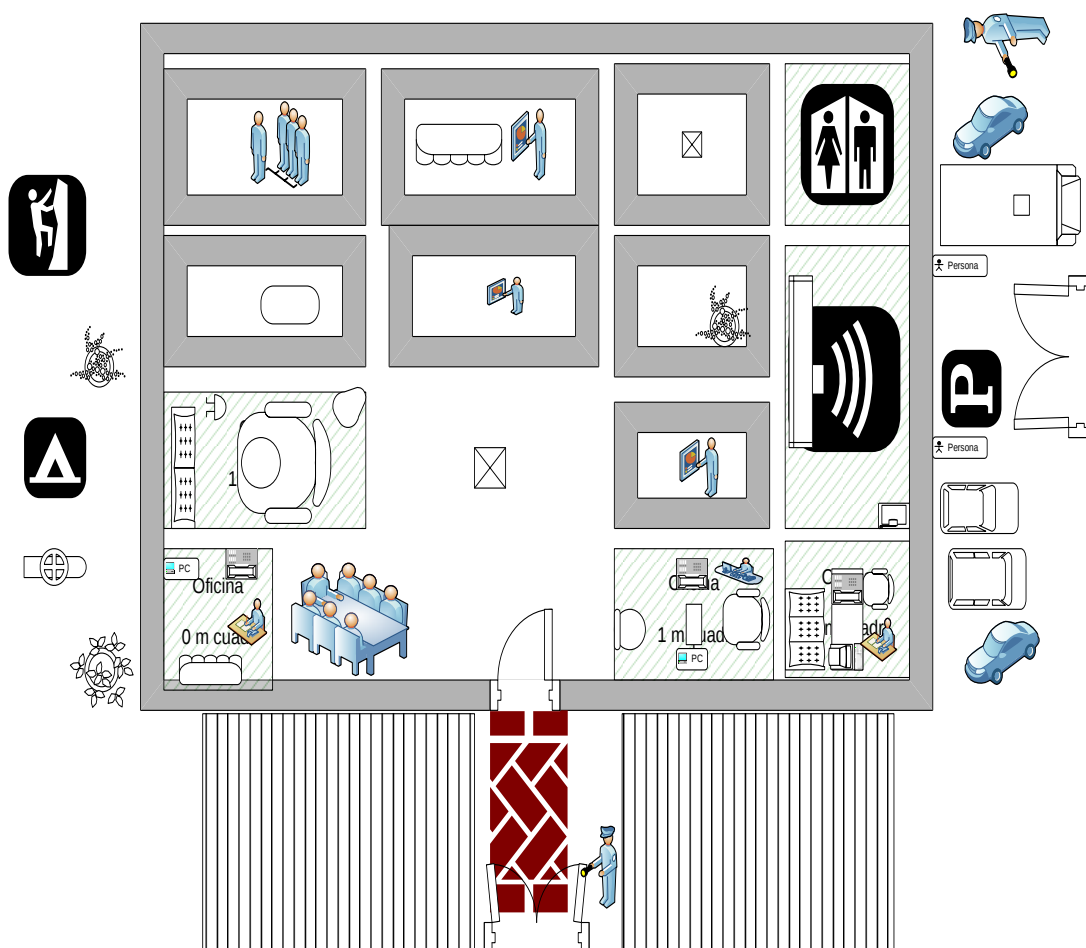
Nuestro espacio será suficiente como para poder brindar servicio de cuidado infantil, alimentación, atención médica, atención psicológica, salón de juegos, juegos recreativos, poder realizar celebraciones al aire libre en ocasiones especiales.

El horario de atención será de 14:00 a 18:00 de lunes a viernes, si en caso de ser necesario se podría laborar los sábados, pero dependería mucho de la necesidad de los padres de familia, ya que se brindara un servicio de atención por horas, el cual se ha estimado en un valor de \$3,50 la hora, para así satisfacer al cliente ofreciéndoles el cuidado y servicio que todo niño requiere.

Será con el tiempo que nos daremos cuenta dependiendo de la necesidad que podamos construir un segundo piso, pero eso se lo verificara con el transcurso del funcionamiento el centro.

5.2.2. DISTRIBUCION DE LA PLANTA

El espacio de Talentos Cia. Ltda., cuenta con espacios verdes, colores variados que atraigan la atención de los niños y niñas, pero que aporten armonía con las actividades que van a realizar en los diferentes espacios, cuadros relacionados con los temas de cada taller, decoración que promueva el aprendizaje y armonía de los niños y niñas con su entorno.



5.3. SELECCION DEL EQUIPO DE TRABAJO

a) **Cargo:** Administrador Educativo

Nivel organizacional: Dirección General

Reporta a: Socios Accionistas

Instrucción formal: Título de Tercer Nivel en las carreras de: Ingeniería Comercial o Administración Educativo

Años de experiencia: 4 años en cargos similares

Sueldo básico mensual: Se calculara por horas

Tipo de contrato: Civil

Competencias técnicas:

- Orientación a la calidad y productividad
- Auto aprendizaje y desarrollo profesional
- Liderazgo
- Responsabilidad
- Relaciones Humanas
- Orientación al Servicio
- Capacidad para Negociar y resolver conflictos
- Asertividad

Competencias de Gestión

- Desarrollo de políticas formativas de la institución
- Conocimientos de la legislación relativa a la institucionalidad preescolar
- Capacidad de elaboración del proyecto de Cuidado Infantil

Funciones:

- Ejercer la representación legal del centro y dirigir su administración.
- Cumplir y hacer cumplir las normas legales y reglamentos, resoluciones y políticas del centro.
- Administrar al Recurso Humano del Centro “TALENTOS”.
- Realizar la planificación logística y calificación de proveedores y realizar las adquisiciones según las políticas establecidas en el centro educativo.

- Efectuar las actividades correspondientes a acciones de personas como: vacaciones, permisos, etc.
- Evaluar el comportamiento del personal, en lo relacionado con la puntualidad y responsabilidad en el cumplimiento de sus obligaciones.
- Mantener actualizado el expediente del personal, el orgánico numérico y más requisitos que tienen que ver con la administración de personal.
- Preparar el presupuesto anual y el plan de actividades.
- Velar por el eficiente uso de recursos humanos, materiales y tecnológicos.
- Autorizar el ingreso y salida de los niños en tránsito, previo al permiso respectivo.
- Mantener contacto directo con los representantes de los niños para mantenerlos informados sobre el sistema de gestión administrativo del centro.
- Propender al mejoramiento continuo de los empleados, a través de la capacitación del talento humano.
- Autorizar y controlar el movimiento financiero y administrativo del centro, así como planificar la elaboración de los presupuestos.
- Formular los proyectos de escalas de sueldos y salarios, viáticos, bonificaciones, asignaciones para gastos, subsidios y demás beneficios sociales correspondientes a los empleados.
- Adicionalmente se encarga de realizar funciones administrativas y de recursos humanos.

b) Cargo: Contador

Nivel organizacional: Asesor

Reporta a: Gerencia General

Instrucción formal: Título 3er nivel

Años de experiencia: 3 años en cargos similares

Sueldo Básico mensual: cálculo por horas y días que presta el servicio

Tipo de contrato: Temporal

Competencias técnicas:

- Experiencias de tres años en el ejercicio de funciones contables.
- Gestión Contable - Financiera: Conocimientos de los principales procedimientos, prácticas y normas de control interno, además conocimientos

sólidos de Control y Contabilidad Gubernamental, conocimiento de aplicaciones informáticas contables.

- Leyes especiales: Amplios conocimientos de leyes, normas y reglamentos aplicables en la gestión económica – financiera de la gestión educativa.

Competencias de Gestión

- Análisis y recopilación de información: Habilidad para localizar información clave que sustente los informes contables previo un análisis detallado y oportuno de datos, hechos e información de respaldo.
- Habilidad matemática: Destreza para utilizar las matemáticas en la solución de los problemas económicos – financieros del área.
- Pensamiento analítico: Destreza para entender una situación, desagregándola en partes, identificar e interpretar sus implicaciones económico – financieras y recomendar acciones de fortalecimiento de las finanzas del centro.

Funciones

- Alcanzar un eficiente control de los recursos financieros y bienes de larga duración del centro.
- Garantizar el flujo estable y permanente de fondos para la gestión diaria.
- Asesor en materia financiera a los requerimientos de las áreas del centro.
- Organizar, dirigir y controlar las gestiones financieras de conformidad con las disposiciones legales vigentes.
- Aplicar en forma oportuna normas de control interno en las actividades económicas y manejo de bienes del centro infantil.
- Administrar los presupuestos en base a la prioridad de sus requerimientos.
- Analizar mejoras en los procedimientos financieros y presentar informes sustentables a la dirección del Centro.
- Organizar, dirigir y controlar el funcionamiento del sistema contable.
- Presentar análisis e informes financieros a los diferentes niveles directivos.
- Consolidar la información sobre los requerimientos presupuestarios presentados por las diferentes áreas del Centro Infantil y presentar a Gerencia para la aprobación correspondiente.

- Realizar las recaudaciones y los depósitos inmediatos de todos los ingresos que se puedan suscitar.
- Mantener en custodia los valores y más documentos entregados al centro.
- Realizar gestión de cobranzas.

c) Cargo: Secretaria

Nivel organizacional: Auxiliar

Reporta a: Gerencia General

Instrucción formal: Bachiller en Comercio y Administración especialidad Secretariado bilingüe

Años de experiencia: 1 año en cargos similares

Sueldo básico mensual: por horas

Tipo de contrato: tiempo indefinido con tres meses de prueba

Competencias técnicas:

- Mínimo un año de experiencia en el ejercicio de actividades secretariales.
- Conocimiento de normas internas y procedimientos vigentes desarrollados en la unidad.
- Suficiencia en técnicas de redacción comercial, habilidad para el manejo del lenguaje (ortografía); paquetes informáticos utilizados en el área.

Competencias de gestión

- Manejo del tiempo: habilidad para manejar el propio tiempo y del ejecutivo al que asiste de manera eficaz.
- Organización de información: habilidad para definir las formas para clasificar y organizar los distintos documentos que maneja el Administrador Educativo al cual asiste, la finalidad de archivarlos y mantenerlos organizados.
- Orientación de servicio: habilidad para buscar activamente la manera de ayudar a los clientes internos y externos que se acercan al área.

Funciones

- Recibir, registrar clasificar y distribuir la documentación oficial que ingresa o egresa de la oficina, a fin de dar el trámite y atención diaria correspondiente; y archivar la documentación de respaldo.

- Redactar y realizar copiados o transcripciones en computadora de todo tipo de documentación y / o certificaciones, que se tramitan en la oficina, a fin de responder con los tramites internos o externos de la Administración Educativa o de las demás dependencias.
- Llevar agendas de trabajo y recordatorios del Administrador y atender personal o telefónicamente a los padres de familia, empleados del centro y público en general, a fin de dar o recibir información, despachar comunicaciones; tramitar viáticos o subsistencias del personal del área, de acuerdo con las órdenes impartidas por el Administrador Educativo y necesidades del área.
- Llevar el control y registros de asistencia de personal operativo, auxiliar y de apoyo; preparar y presentar reportes de las novedades registradas y colaborar cuando es necesario en procesos de inscripción.

d) Cargo: Medico (Pediatra)

Nivel organizacional: Operativo

Reporta a: Gerencia General

Instrucción formal: Pediatra

Años de experiencia: 5 años en cargos similares

Sueldo básico mensual: por horas

Tipo de contrato: temporal

Competencias técnicas

- Trabajar en el desarrollo psicomotriz, cognitivo y del lenguaje de las patologías más frecuentes que presentan los niños, susceptibles de ser atendidas.
- Dar a conocer a los padres de familia diferentes estrategias y enfoques de intervención de fisioterapia en el campo de la pediatría en sus diferentes ámbitos de actuación, aspectos propios de otras competencias profesionales que pueden ayudar a conseguir mejores resultados en el trabajo fisioterapéutico del niño.
- Adquirir conocimientos sobre técnicas de asesoramiento y de trabajo con la familia, para posteriormente ser aplicadas con la finalidad de mejorar la calidad de vida de los niños con discapacidad motriz.

Competencias de gestión

- Ser capaz de mantener una buena relación con los niños, familia y otros profesionales que también traten al niño.
- Adquirir habilidad manual en la aplicación de las diferentes técnicas fisioterapéuticas aplicadas al niño.
- Ser capaz de valorar y prevenir para poder pautar los objetivos que se quieran conseguir a corto y a largo plazo.
- Evaluar la evolución de los resultados obtenidos con el tratamiento, en relación con los objetivos marcados y con los criterios de resultados establecidos, y si es el caso, rediseñar los objetivos y adecuar el plan de intervención o tratamiento.
- Asesorar a otros profesionales no fisioterapeutas y a la familia sobre cómo llevar a cabo algunas actividades motrices durante las actividades cotidianas o de entrenamiento.

Funciones

- Planificación periódica de valoración médica para todos los párvulos.
- Planificación del calendario de vacunación
- Programar terapias físicas en función de grupos afines
- Prescripción de indicaciones médicas en caso de enfermedad
- Atención en consultorio privado fuera de horario de atención en el centro.

e) Cargo: Psicóloga

Nivel organizacional: Operativo

Reporta a: Administrador Educativo

Instrucción formal: Psicología infantil

Años de experiencia: 3 años en cargos similares

Sueldo Básico mensual: por horas

Tipo de contrato: temporal

Competencias técnicas:

- Desarrollo de habilidades cognitivas y sociales en la Etapa Infantil
- Habilidad didáctica para favorecer el desarrollo psicomotriz del niño
- Destreza para realizar la evaluación y el diagnóstico psicológico de los infantes.

Competencias de Gestión:

- Desarrollar un marco de referencia básico que permita el acceso a los conocimientos y métodos de la psicología infantil y el desarrollo de los mismos.
- Capacidad de evaluación y desenvolvimiento en la aplicación de terapias infantiles tanto para niño con trastornos conductuales emocionales, así como niños con retraso o discapacidad.

Funciones:

- Determinar políticas y acciones de protección y atención a los niños y niñas de la guardería.
- Planificar y ejecutar visitas diarias de los infantes que ameriten seguir una terapia específica.
- Programar y ejecutar visitas diarias de los infantes que ameriten seguir una terapia específica.
- Planificar y ejecutar programar periódicos de actividades interdisciplinarios orientados a los niños y niñas de la Guardería.
- Evaluar en forma conjunta con el cuerpo técnico el estado bio-psico-social de los niños y niñas de dicho centro.
- Asesorar a la dirección en las diferentes acciones del campo medico, educativo y del bienestar de los niños y niñas.

f) **Cargo:** Profesora 1 2 y 3

Nivel organizacional: Operativo

Reporta a: Administrador Educativo

Instrucción formal: licenciada parvularia

Años de experiencia: 3 años en cargos similares

Sueldo Básico mensual: por horas

Tipo de contrato: indefinido con tres meses de prueba

Competencias técnicas:

- Destreza para aplicar en profundidad los fundamentos pedagógicos ante la situación específica de educación infantil.

- Suficiencia en el aseguramiento de la integridad física y emocional del infante.

Competencias de Gestión:

- Habilidad para propiciar aprendizajes relevantes y significativos en función el bienestar, el desarrollo pleno y la transcendencia de la niña y del niño como personas.
- Emprendimiento para propiciar aprendizajes de calidad en las niñas y niños que sean pertinentes y consideren las diversidades socio culturales y de género, así como las necesidades educativas especiales, junto a otros aspectos culturales significativos de ellos y sus familias y la comunidad.

Funciones:

- Coordinar las diferentes áreas de trabajo.
- Supervisar, asesorar, evaluar, capacitar y proporcionar elementos adecuados al personal bajo su responsabilidad para el cumplimiento de sus tareas.
- Planificar las actividades y asistir a todas la reuniones que se requieren para el seguimiento y evaluación de los niños y para su propia capacitación.
- Estimular y atender de forma integral al niño teniendo en cuenta las necesidades físicas o psicológicas, siempre a partir de los intereses y características de cada niño.
- Brindar atención educativa especializada para cada niño.
- Mantener la calidad de vida el niño mediante la entrega de servicios especializados de servicio médico, educativo y cuidado diario.
- Promover y ejecutar trabajos de investigación que cooperen a la atención integral de los niños y niñas que asisten al centro.

g) Cargo: Asistente Profesora

Nivel organizacional: Operativo

Reporta a: Parvularia 1 y 2

Instrucción formal: Estudiante universitaria en educación

Años de experiencia: 1 año en cargos similares

Sueldo Básico mensual: por horas

Tipo de contrato: indefinido con tres meses de prueba

Competencias técnicas:

- Pro actividad para ejecución de indicaciones técnicas de sus superiores
- Emprendimiento para el desarrollo flexible de las actividades cotidianas
- Actitud de aprendizaje durante la ejecución de las laborales encomendadas.

Competencias de Gestión:

- Disciplina
- Orden
- Integridad
- Exactitud
- Iniciativa
- Memorización de corto plazo

Funciones:

- Brindar asistencia dentro de aquellas actividades descritas en las funciones que corresponde a las parvularias 1 y 2.

h) Cargo: Cocinera

Nivel organizacional: Apoyo

Reporta a: Parvularias 1 y 2, Asistente parvularia

Instrucción formal: Bachiller Ciencias Sociales

Años de experiencia: 2 años en cargos similares

Sueldo Básico mensual: por horas

Tipo de contrato: indefinido con tres meses de prueba

Competencias técnicas:

- Conocimientos de nutrición infantil y sobre normas de higiene y limpieza alimentaria.

Competencias de Gestión:

- Puntualidad
- Racionalización
- Disciplina
- Presentación personal
- Aseo personal

Funciones:

- Elaboración del menú diario acorde al cronograma semanal autorizado por la Gerencia.
- Limpieza y cuidado de utensilios de cocina e implementos de elaboración.
- Asegurar el oportuno mantenimiento del equipamiento de cocina.
- Elaborar un presupuesto mensual para los nuevos menús.
- Desinfección de pisos y materiales para la alimentación adecuada de los infantes.

i) **Cargo:** Responsable de higiene y mantenimiento

Nivel organizacional: Apoyo

Reporta a: Profesora 1, 2 y 3 Asistente profesora

Instrucción formal: bachiller

Años de experiencia: 1 años en cargos similares

Sueldo Básico mensual: por horas

Tipo de contrato: indefinido con tres meses de prueba

Competencias técnicas:

- Capacidad física para realizar la higiene y limpieza tanto de baterías sanitarias como de todo el establecimiento infantil.
- Capacidad intelectual para economizar y racionalizar el uso y momento de aplicación de los insumos de aseo e higiene.

Competencias de Gestión:

- Puntualidad
- Observar los detalles
- Memoria de corto plazo
- Disciplina
- Dedicación

Funciones:

- Realizar la limpieza diaria de equipos e instalaciones
- Realizar la limpieza semanal de los exteriores
- Realizar la limpieza trimestral de cortinas, persianas y alfombras

- Realizar la limpieza permanente de los lugares de juego y de materiales didácticos.
- Realizar mantenimiento preventivo tanto a instalaciones externas como internas una vez cada semestre.

k) Cargo: Guardia

Nivel organizacional: Apoyo

Reporta a: Parvularia²⁴ 1 y 2, Asistente parvularia

Instrucción formal: Bachiller Físico Matemático

Años de experiencia: 2 años en cargos similares

Sueldo Básico mensual: por horas

Tipo de contrato: indefinido con tres meses de prueba

Competencias técnicas:

- Conocimiento probado en normas de seguridad y protección personal
- Probidad psicológica para el manejo de armas de fuego
- Relaciones humanas

Competencias de Gestión:

- Resistencia física y carácter firme
- Inteligencia emocional
- Claridad de expresión
- Observancia de los detalles
- Actitud respetuosa y cordial
- Memoria de corto plazo
- Presentación personal

Funciones:

- Llevar el registro de asistencia del personal
- Inspección del vehículo de la guardería
- Inspección diaria de las instalaciones
- Rondas nocturnas a los alrededores de las instalaciones

²⁴ Parvularia: Persona encargada de la enseñanza en la educación infantil.

- Realizar cacheos esporádicos al personal
- Inspección de aseguramiento de los dispositivos de emergencia y seguridad.

5.4. MARCO LEGAL Y ADMINISTRATIVO

El Centro Educativo Recreacional y Cultural Talentos estará constituido de acuerdo a los reglamentos de constitución establecidos para la creación de compañías limitadas, de acuerdo con la Súper Intendencia de Compañías, además se deberá obtener el respectivo RUC y demás permisos requeridos por el Servicio de Rentas Internas donde se conocerá la forma de tributación y facturación a aplicar, dichos documentos serán firmados por los Socios y Contador así como también del Representante Legal.

TRAMITES LEGALES

CONSTITUCION DE LA EMPRESA

1. **TIPO DE EMPRESA**

Esta empresa es artesanal ya que es en donde se utilizan principalmente la habilidad manual, e intelectual y es apoyado con algún equipo o máquina y cuyo resultado es un objeto tangible.

Es una empresa privada: Debido a que se cuenta con un capital total o mayoritario que pertenece solo a personas particulares.

Es una Empresas de hecho: Ya que se constituye sin necesidad de cumplir ninguna solemnidad para su constitución y se realizan actividades de comercio permitidas por la ley. No obstante necesitamos cumplir con ciertos requisitos para su funcionamiento como el RUC y la Patente Municipal.

2. **REQUISITOS PARA SU CONSTITUCIÓN:** Las empresas de hecho, para su constitución no requieren cumplir requisito alguno.

3. REQUISITOS PARA SU FUNCIONAMIENTO:

Talentos es una empresa de hecho, para su funcionamiento se requieren cumplir requisitos como todas las demás empresas.

Para el Funcionamiento todas las empresas deben cumplir con los requisitos básicos, sean éstas de derecho o de hecho.

- Registro Único de Contribuyentes; (ver anexo 4).
- Certificado Único de Funcionamiento (ver anexo 5).
- Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (ver anexo 6)
- Patente (ver anexo 7).
- Dependiendo de la actividad, requiere del permiso sanitario, Ministerio de Salud Pública (ver anexo 8).
- Requerimientos para Autorización de Funcionamiento "CENTROS DE DESARROLLO INFANTIL, PUBLICOS Y PRIVADOS CONVENCIONALES". (ver anexo 9)
- Permiso Cuerpo de Bomberos. (ver anexo 10).

5.5. IMPACTO SOCIAL

La razón de ser del proyecto está ligada con la necesidad de consejería familiar en el desarrollo emocional y educativo de los niños y niñas mediante un seguimiento del mismo en el día a día, además de brindar una educación innovadora priorizando el desarrollo personal el cual facilitará y garantizará un progreso intelectual de nuestros niños y niñas.

El presente proyecto tendrá un gran impacto socio-económico, ya que captará la atención de aquellas personas que actualmente se encuentran en sus labores cotidianas en diferentes lugares, prestando sus servicios, de igual manera al poner en marcha el proyecto se estarán generando muchas fuentes de trabajo ya que se necesitará de personal altamente calificado, con títulos en estudios parvularios, psicología infantil y que cuenten con todo el entusiasmo para brindar sus servicios en el Centro de Educativo, con ello se pretende cubrir las necesidades de los clientes

brindándoles un servicio exclusivo y de calidad, para todas las familias que requieren de los servicios que dicho proyecto brindara.

Con dicho proyecto se podrá satisfacer al máximo las necesidades de cuidado infantil que requieren los padres de familia y al mismo tiempo se contara con una calidad distintiva debido a que generara gran aceptación en el mercado local, por lo que se obtendrán excelentes ingresos y se mejorara el bienestar de los niños y familias que dependen del mismo.

Se contara con la colaboración de profesionales jóvenes e innovadores para ocupar determinados cargos, las remuneraciones estarán acorde con la ley, al mismo tiempo se necesitara de profesionales como Contadores, Ingenieros Comerciales, para lo cual se realizara un concurso de aptitudes para así facilitar el proceso de elección al momento de contratar el personal para tomar el cargo.

El mercado Educativo es bastante reñido debido a que cada centro es muy competente en el momento de brindar sus servicios pero la clave del éxito seria posesionarse entre los mejores de la ciudad, ya que se tendrá como objetivo brindar un solo servicio que es el de ayudar a los niños en sus problemas de estudio. Se mantendrán estrechas relaciones con la comunidad en general y específicamente con los niños y niñas, futuros entes productivos de la comunidad

5.6. IMPACTO AMBIENTAL

La manera de conservar el medio ambiente estará dada por la instrucción que se dará a los niños para que aprendan y se concienticen a conservar el mismo, cuidar las plantas será la principal meta en el área de recreación puesto que el centro estará rodeado de árboles, jardines y plantas por medio de los cuales los niños podrán desarrollar diferentes juegos y actividades al aire libre.

En el presente proyecto se ha visto que por naturaleza no tiene incidencia en el medio ambiente, es decir no es actor de contaminación. Pero es indispensable implementar políticas en el centro para el cuidado y reciclaje de los desperdicios, el área de limpieza y mantenimiento se encargara de reciclar los desechos orgánicos y basura,

clasificándola acorde a la respectiva normativa de clasificación de desechos para iniciar un proceso de reciclaje de papel y cartón, contaremos con el apoyo de todos para poner en marcha este proyecto.

Se podrá determinar el grado de conservación de los elementos y factores del medio ambiente, de los recursos naturales, de la diversidad biológica, de los procesos ecológicos y demás condiciones que nos permitan el desarrollo y bienestar individual y colectivo de los seres humanos y demás seres vivos. Por medio de un continuo y permanente proceso dirigido a la adquisición de valores, actitudes, capacidades y compromiso ético, a fin de desarrollar en la ciudadanía la conciencia y motivación para participar en la conservación del ambiente.

En este estudio de factibilidad cabe mencionar el impacto ambiental que este traerá, ya que generara muy pocos desechos ya sean sólidos, líquidos o gaseosos, se ha visto necesario explicar que los volúmenes de desechos generados no serán consumidos en grandes cantidades, y se han tomado en cuenta varias alternativas para el manejo de dichos desperdicios para así evitar que ocasionen algún daño a nuestro medio ambiente.

Se tratara de evitar al máximo la contaminación del medio ambiente, el centro educativo tendrá como parte de sus políticas, normas de protección y cuidado ambiental, garantizando el manejo adecuado de desechos orgánicos e inorgánicos durante la prestación de servicios.

Hoy en día es importante instruir a las personas para que tomen una conciencia ambientalista, bajo el espíritu de conservación ambiental para hacer un mejor uso de los recursos se contara en cada una de las aulas con espacios para separar los materiales que pueden reusarse o reciclarse este proceso que tomara un tiempo prudencial hasta que llegue a formar parte integral dentro de las practicas organizacionales orientadas al mejoramiento en la prestación de servicios.

Afortunadamente existen abundantes y fáciles formas de proteger el medio ambiente. Por supuesto, los principales esfuerzos están orientados a reducir el consumo de

combustibles y electricidad; pero también es indispensable evitar el desperdicio de bolsas plásticas y papel de oficina.

Estimulación temprana, el centro establecerá como parte del valor agregado en sus procesos internos, actividades modernas de estimulación a los menores para despertar y estimular en ellos sus capacidades psicomotoras, explotando al máximo el potencial creativo y autónomo de los niños y niñas.

Se elevara su capacidad para socializar con grupos de niños y niñas de su misma edad para así desarrollar su personalidad y carácter. Al encontrarse con un entorno semejante podrán alcanzar un desarrollo individual pleno y satisfactorio.

5.7.PRESUPUESTOS

Para este proyecto se contará con los siguientes recursos:

TABLA 13			
INVERSION EN ACTIVOS, INTANGIBLES Y GASTOS PREOPERATIVOS			
TALENTOS CERC			
DESCRIPCION			TOTAL
ACTIVOS FIJOS			
MAQUINARIA Y EQUIPO			14917,54
Centro de diversiones	1	1921,18	1921,18
Carro con manija para niños	1	151,37	151,37
Carro con protección superior para niños	1	116,38	116,38
Gimnasio niños	1	1411,78	1411,78
Cocina gran walk	1	404,49	404,49
Casa adobe	1	539,53	539,53
Caballo mecedora para niños	1	70,96	70,96
Inflable actividades para niños	2	163,02	326,04
Inflable diversión para niños	1	269,65	269,65
Tablero básquet	2	176,08	352,16
Radio grabadoras	4	400,00	1600,00
Teléfono inalámbrico	1	49	49,00

Refrigeradora	1	1000,00	1000,00
Cocina industrial	1	1200,00	1200,00
Microondas	1	200,00	200,00
Platos	150	0,30	45,00
Vasos	150	0,40	60,00
Set de cubiertos	6	10,00	60,00
Juego de ollas	3	60,00	180,00
Licuada	1	300,00	300,00
Sanduchera	1	70,00	70,00
Set de utensilios de cocina	1	50,00	50,00
Pelador de papas	1	150,00	150,00
Juego de cuchillos	1	180,00	180,00
Extractor de jugo	1	290,00	290,00
Cilindro de gas industrial	1	450,00	450,00
Extractor de olores	1	200,00	200,00
Cafetera	1	150,00	150,00
Equipo de audio y video	1	500,00	500,00
Proyector	1	900,00	900,00
Calefón	1	300,00	300,00
Set de fuentes de vidrio	2	60,00	120,00
Televisión LCD	1	1300,00	1300,00
MUEBLES Y ENSERES			4110,48
Mesa blanca	10	63,42	634,20
Silla suprema	60	11,25	675,00
Silla mimbre	40	10,99	439,60
Mesa pequeña	8	12,91	103,28
Pizarrón doble	5	91,68	458,40
Estantes	3	500,00	1500,00
Escritorios	1	150,00	150,00
Pizarrones	10	15,00	150,00
EQUIPO DE COMPUTACION			2550,00
Computadora	2	800,00	1600,00
Impresora copiadora	1	600,00	600,00
Impresora normal	1	200,00	200,00
Teléfono	1	150,00	150,00

UTILES DE TRABAJO			945,33
Regla	20	1,04	20,80
Papel crepe	32	1,04	33,28
Tijera	200	0,08	16,00
Cuchilla	20	0,36	7,20
Pinceles	20	1,35	27,00
Pinceles varios	20	0,79	15,80
Crayón	20	0,98	19,60
Pinturas	20	4,86	97,20
Acuarela	50	0,50	25,00
Borrador lápiz	50	0,11	5,50
Fomix planchas	50	1,44	72,00
Acuarela	20	1,24	24,80
Folder manila	100	0,14	14,00
Lápiz othelo	100	0,36	36,00
Bolígrafo	100	0,25	25,00
Plásticos para pared	50	4,81	240,50
Papel bond A4	20	3,97	79,40
Lamina educativa	40	0,07	2,80
Papel periódico	50	0,21	10,50
Pelota de básquet	2	9,83	19,66
Rompecabezas	2	14,32	28,64
Legos o bolsa de bloques	5	24,93	124,65
MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA			674,68
Papel higiénico	42	6,14	257,88
Dispensador de papel	2	21,22	42,44
Dispensador de jabón	2	15,75	31,50
Jabón liquido	24	2,30	55,20
Basurero	10	6,14	61,40
Recogedor	4	2,44	9,76
Escoba	3	3,26	9,78
Trapeador	5	6,04	30,20
Desinfectante	12	1,22	14,64
Ambiental	12	3,44	41,28
Cera liquida	12	10,05	120,60
INTANGIBLES			1700,00
Gastos de constitución	1	1000	1000,00
Gastos de estudio del proyecto	1	400	400,00

Patentes y permisos	1	300	300,00
GASTOS PREOPERATIVOS			8200,00
Adecuación del Local	1	5000	5000,00
Publicidad	2	700	1400,00
Arriendo	2	500	1000,00
software	1	800	800,00
TOTAL INVERSION SIN CAPITAL DE TRABAJO			33098,03

FUENTE: LAS AUTORAS

CAPITULO VI

6. ESTUDIO ECONOMICO FINANCIERO

6.1. ESTRUCTURA DE CAPITAL

6.1.1. INVERSION

La inversión comprende todos los recursos necesarios para que la empresa pueda iniciar sus operaciones. Este proyecto cuenta con una inversión inicial de \$ 40.010,38 dólares, los cuales están distribuidos en activos tangibles, activos intangibles, gastos pre operativos y capital de trabajo.

TABLA 14			TOTAL
ACTIVOS TANGIBLES			
MAQUINARIA Y EQUIPO			14917,54
Centro de diversiones	1	1921,18	1921,18
Carro con manija para niños	1	151,37	151,37
Carro con protección superior para niños	1	116,38	116,38
Gimnasio niños	1	1411,78	1411,78
Cocina gran walk	1	404,49	404,49
Casa adobe	1	539,53	539,53
Caballo mesedora para niños	1	70,96	70,96
Inflable actividades para niños	2	163,02	326,04
Inflable diversion para niños	1	269,65	269,65
Tablero basket	2	176,08	352,16
Radio grabadoras	4	400,00	1600,00
Teléfono inalámbrico	1	49	49,00
Refrigeradora	1	1000,00	1000,00
Cocina industrial	1	1200,00	1200,00
Microondas	1	200,00	200,00
Platos	150	0,30	45,00
Vasos	150	0,40	60,00
Set de cubiertos	6	10,00	60,00
Juego de ollas	3	60,00	180,00
Licuada	1	300,00	300,00
Sanduchera	1	70,00	70,00
Set de utensilios de cocina	1	50,00	50,00
Pelador de papas	1	150,00	150,00
Juego de cuchillos	1	180,00	180,00

Extractor de jugo	1	290,00	290,00
Cilindro de gas industrial	1	450,00	450,00
Extractor de olores	1	200,00	200,00
Cafetera	1	150,00	150,00
Equipo de audio y video	1	500,00	500,00
Proyector	1	900,00	900,00
Calefon	1	300,00	300,00
Set de fuentes de vidrio	2	60,00	120,00
Television LCD	1	1300,00	1300,00
MUEBLES Y ENSERES			4110,48
Mesa blanca	10	63,42	634,20
Silla suprema	60	11,25	675,00
Silla mimbre	40	10,99	439,60
Mesa pequeña	8	12,91	103,28
Pizarron doble	5	91,68	458,40
Estantes	3	500,00	1500,00
Escritorios	1	150,00	150,00
Pizarrones	10	15,00	150,00
EQUIPO DE COMPUTACION			2550,00
Computadora	2	800,00	1600,00
Impresora copiadora	1	600,00	600,00
Impresora normal	1	200,00	200,00
Telefono	1	150,00	150,00
UTILES DE TRABAJO			945,33
Regla	20	1,04	20,80
Papel crepe	32	1,04	33,28
Tijera	200	0,08	16,00
Cuchilla	20	0,36	7,20
Pinceles	20	1,35	27,00
Pinceles varios	20	0,79	15,80
Crayon	20	0,98	19,60
Pinturas	20	4,86	97,20
Acuarela	50	0,50	25,00
Borrador lápiz	50	0,11	5,50
Fomix planchas	50	1,44	72,00
Acuarela	20	1,24	24,80
Folder manila	100	0,14	14,00
Lapiz othelo	100	0,36	36,00
Boligrafo	100	0,25	25,00
Plasticos para pared	50	4,81	240,50
Papel bond A4	20	3,97	79,40
Lamina educativa	40	0,07	2,80
Papel periódico	50	0,21	10,50
Pelota de basket	2	9,83	19,66

Rompecabezas	2	14,32	28,64
Legos o bolsa de bloques	5	24,93	124,65
MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA			674,68
Papel higienico	42	6,14	257,88
Dispensador de papel	2	21,22	42,44
Dispensador de jabon	2	15,75	31,50
Jabon liquido	24	2,30	55,20
Basurero	10	6,14	61,40
Recogedor	4	2,44	9,76
Escoba	3	3,26	9,78
Trapeador	5	6,04	30,20
Desinfectante	12	1,22	14,64
Ambiental	12	3,44	41,28
Cera Liquida	12	10,05	120,60
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			23.198,03

FUENTE: LAS AUTORAS

TABLA 15			
CUADRO DE ACTIVOS INTANGIBLES			
Gastos de constitución	1	1000	1000,00
Gastos de estudio del proyecto	1	400	400,00
Patentes y permisos	1	300	300,00
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			1700,00

FUENTE: LAS AUTORAS

TABLA 16	
CUADRO DE CAPITAL DE TRABAJO	
Rubros	Mensual
Sueldos	1117,04
Publicidad	100
Arriendo	500
Gastos de Oficina	25
Costo de Ventas	562,07
Total Costos Operativos Mensuales	2304,12
Capital de Trabajo	6912,35

FUENTE: LAS AUTORAS

TABLA 17			
CUADRO DE GASTOS PREOPERATIVOS			
Adecuación del Local	1	5000	5000,00
Publicidad	2	700	1400,00
Arriendo	2	500	1000,00
software	1	800	800,00
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS			8200,00

FUENTE: LAS AUTORAS

TABLA 18	
INVERSION INICIAL	VALOR
CUADRO DE RESUMEN DE LA INVERSION INICIAL	
Inversión en Activos Tangibles	23198,03
Inversión en Activos Intangibles	1700,00
Capital de Trabajo	6912,35
Gastos Pre Operativos	8200,00
TOTAL INVERSION INICIAL	40010,38

FUENTE: LAS AUTORAS

Los activos tangibles están formados por:

- Muebles y Enseres
- Maquinaria y Equipo
- Equipos de Computación

Estos tres tipos de activos se deprecian debido a la naturaleza del bien. Además, en los activos tangibles están incluidos 2 rubros más:

- Materiales de Trabajo
- Materiales Operativos

En cuanto a los activos intangibles se incluyeron todos los gastos de constitución, licencias y permisos, para que el negocio pueda operar con todos los derechos legales. Todos estos permisos están claramente detallados en el marco legal del capítulo anterior.

Finalmente, la inversión en gastos pre operativos abarca la adecuación del local, 2 meses de arriendo, 2 meses de publicidad para dar a conocer el local y 1 software para el local.

TABLA 19			
GASTOS PREOPERATIVOS			
Adecuación del Local	1	5000	5000,00
Publicidad	2	700	1400,00
Arriendo	2	500	1000,00
software	1	800	800,00
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS			8200,00

FUENTE: LAS AUTORAS

6.1.2. FINANCIAMIENTO

Este proyecto se financiará con recursos propios en su totalidad de las aportaciones de los socios.

TABLA 19		
ESTRUCTURA DE CAPITAL		
FUENTE	VALOR MONETARIO	PARTICIPACION
Aporte María Augusta Moscoso	20.005,19	50%
Aporte Paola Ordoñez	20.005,19	50%
Total Inversión	40010,38	100%

FUENTE: LAS AUTORAS

6.1.3. INGRESOS

Las ventas y los ingresos de este proyecto se basaron en los resultados de la investigación de mercado. A partir de la demanda del proyecto, que son de 2727 clientes en el primer año de funcionamiento, se prorratea de acuerdo a los porcentajes de asistencia por semana. Una vez obtenido el número de clientes distribuidos se procede a obtener el número de horas al año, para lo cual se toma como dato principal la asistencia de 3 horas por día al centro, información obtenida

de la investigación de mercado, y se procede a realizar los respectivos cálculos de acuerdo a la frecuencia de asistencia por semana.

TABLA 20							
INGRESOS							
Demanda Anual		Asistencia por Semana			Horas al Año	Ingreso por Hora	Ingresos Anuales
		1 vez	2 veces	3 veces			
Año	clientes	53%	30%	18%			
2012	2727	30	17	10	13490	3,50	47214
2013	2784	31	17	10	13773	3,63	50004
2014	2842	31	18	10	14062	3,77	52958
2015	2902	32	18	11	14358	3,91	56087
2016	2963	32	18	11	14659	4,05	59401

FUENTE: LAS AUTORAS

Precio por Hora	Porcentaje	Ponderación
5	27,82%	1,39
3	24,06%	0,72
4	20,30%	0,81
2	27,82%	0,56
Precio Ponderado		3,48

FUENTE: LAS AUTORAS

Como se puede observar, para el primer año el proyecto contará con 13.490 horas, y con el precio de nuestro servicio de 3,50 previamente ya establecido, se tiene que los ingresos anuales serán de \$ 47.214 dólares para el primer año de funcionamiento del proyecto.

6.1.4. COSTOS

Los gastos y costos que contará este proyecto son los siguientes:

TABLA 21					
COSTOS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2012	2013	2014	2015	2016
Sueldos	13404,52	13904,50	14423,14	14961,13	15519,18
Materiales de Trabajo		980,59	1017,17	1055,11	1094,46
Mantenimiento y limpieza		699,85	725,95	753,03	781,12
Publicidad	1200	1244,76	1291,19	1339,35	1389,31

Arriendo	1200	1244,76	1291,19	1339,35	1389,31
Permisos		311,19	322,80	334,84	347,33
Gastos de Oficina	300	311,19	322,80	334,84	347,33
Depreciación Muebles y Enseres	411,05	411,05	411,05	411,05	411,05
Depreciación Maquinaria y Equipo	1491,75	1491,75	1491,75	1491,75	1491,75
Depreciación Equipos de Computación	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Total Costos Fijos	18857,31	21449,64	22147,03	22870,43	23620,82
Costo de Ventas	6744,89	7143,40	7565,45	8012,45	8485,85
Total Costos Variables	6744,89	7143,40	7565,45	8012,45	8485,85
Costos Totales	25602,21	28593,04	29712,49	30882,89	32106,68

FUENTE: LAS AUTORAS

- Los sueldos del personal, pagados con los respectivos beneficios sociales:
- Décimo tercero, décimo cuarto, vacaciones, aporte patronal y fondo de reserva.
- Materiales de trabajo y materiales operativos, rubros que se reponen anualmente.
- Publicidad, arriendo, permisos, gastos de oficina y las respectivas depreciaciones.

Cabe recalcar que para la proyección de estos costos se utilizó una tasa de inflación promedio anual del 3,73%.

6.1.5. COSTOS DE VENTAS

Para la determinación de los costos de ventas, este proyecto se basó nuevamente en los datos arrojados por la investigación de mercado.

Partiendo de la demanda del proyecto en clientes, se les distribuye de acuerdo a la frecuencia de asistencia por semana. Se estableció un costo por cliente de \$ 0,50 dólares, los cuales incluyen básicamente materiales y refrigerio por día de asistencia al centro, que son 3 horas por día. Realizando los respectivos cálculos se obtiene que

el costo anual para el primer año de funcionamiento del proyecto será de \$6.745 dólares.

TABLA 22						
COSTOS DE VENTAS						
Demanda Anual		Asistencia por Semana			Costos por Cliente	Costo Anual
		1 vez	2 veces	3 veces		
Año	clientes	53%	30%	18%		
2012	2727	30	17	10	0,50	6745
2013	2784	31	17	10	0,52	7143
2014	2842	31	18	10	0,54	7565
2015	2902	32	18	11	0,56	8012
2016	2963	32	18	11	0,58	8486

FUENTE: LAS AUTORAS

6.1.6. CAPITAL DE TRABAJO

Para calcular el capital de trabajo de este proyecto, se determinó el costo mensual operativo real de la empresa, luego se multiplica por 3, ya que se considera que 3 meses son suficientes para que el negocio empiece a operar con normalidad, obteniendo un capital de trabajo de \$6.912,35 dólares por los 3 meses.

TABLA 23	
CUADRO DE CAPITAL DE TRABAJO	
Rubros	Mensual
Sueldos	1117,04
Publicidad	100
Arriendo	500
Gastos de Oficina	25
Costo de Ventas	562,07
Total Costos Operativos Mensuales	2304,12
Capital de Trabajo por 3 meses	6912,35

FUENTE: LAS AUTORAS

6.1.7. FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es una herramienta que permite ver el movimiento real del efectivo que genera las operaciones del proyecto.

TABLA 24						
FLUJO DE EFECTIVO						
Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ventas		47214,22	50003,79	52958,18	56087,12	59400,93
Costo de Ventas		6744,89	7143,40	7565,45	8012,45	8485,85
Utilidad Bruta en Ventas		40469,33	42860,39	45392,72	48074,68	50915,09
Sueldos		13404,52	13904,50	14423,14	14961,13	15519,18
Materiales de Trabajo		0,00	980,59	1017,17	1055,11	1094,46
Materiales Operativos		0,00	699,85	725,95	753,03	781,12
Publicidad		1200,00	1244,76	1291,19	1339,35	1389,31
Arriendo		1200,00	1244,76	1291,19	1339,35	1389,31
Permisos		0,00	311,19	322,80	334,84	347,33
Gastos de Oficina		300,00	311,19	322,80	334,84	347,33
Dep. Muebles y Enseres		411,05	411,05	411,05	411,05	411,05
Dep. Maquinaria y Equipo		1491,75	1491,75	1491,75	1491,75	1491,75
Dep. Equipos de Computación		850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Utilidad Operativa		21612,01	21410,75	23245,69	25204,24	27294,26
15% Participación Trabajadores		3241,80	3211,61	3486,85	3780,64	4094,14
Utilidad antes de Impuestos		18370,21	18199,14	19758,84	21423,60	23200,12
25% Impuesto Renta		4592,55	4549,78	4939,71	5355,90	5800,03
UTILIDAD NETA		13777,66	13649,35	14819,13	16067,70	17400,09
Dep. Muebles y Enseres		411,05	411,05	411,05	411,05	411,05
Dep. Maquinaria y Equipo		1491,75	1491,75	1491,75	1491,75	1491,75
Dep. Equipos de Computación		850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Flujo Generado de las Operaciones		16530,46	16402,15	17571,93	18820,50	20152,89
Capital de Trabajo	-6912,35					

Compra de Activos Fijos						
Muebles y Enseres	-4110,48					
Maquinaria y Equipo	-14917,54					
Equipos de Computación	-2550,00				-2550,00	
Valor Residual						10364,01
Material de Trabajo	-945,33					
Material Operativo	-674,68					
Gastos de Constitución	-1700,00					
Gastos Pre Operacionales	-8200,00					
Caja Generada de las Operaciones	-40010,38	16530,46	16402,15	17571,93	16270,50	30516,90

FUENTE: LAS AUTORAS

Como podemos observar, los flujos de efectivo de este proyecto son positivos desde el primer año, sin embargo se debe analizar más a fondo para evaluarlos de una manera más técnica y financiera.

6.1.8. ESTADO DE RESULTADOS

TABLA 25					
ESTADO DE RESULTADOS					
Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2012	2013	2014	2015	2016
Ventas	47214,22	50003,79	52958,18	56087,12	59400,93
Costo de Ventas	6744,89	7143,40	7565,45	8012,45	8485,85
Utilidad Bruta en Ventas	40469,33	42860,39	45392,72	48074,68	50915,09
Sueldos	13404,52	13904,50	14423,14	14961,13	15519,18
Materiales de Trabajo	0,00	980,59	1017,17	1055,11	1094,46
Materiales Operativos	0,00	699,85	725,95	753,03	781,12
Publicidad	1200,00	1244,76	1291,19	1339,35	1389,31
Arriendo	1200,00	1244,76	1291,19	1339,35	1389,31
Permisos	0,00	311,19	322,80	334,84	347,33
Gastos de Oficina	300,00	311,19	322,80	334,84	347,33
Dep. Muebles y Enseres	411,05	411,05	411,05	411,05	411,05

Dep. Maquinaria y Equipo	1491,75	1491,75	1491,75	1491,75	1491,75
Dep. Equipos de Computación	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Utilidad Operativa	21612,01	21410,75	23245,69	25204,24	27294,26
15% Participación Trabajadores	3241,80	3211,61	3486,85	3780,64	4094,14
Utilidad antes de Impuestos	18370,21	18199,14	19758,84	21423,60	23200,12
25% Impuesto Renta	4592,55	4549,78	4939,71	5355,90	5800,03
UTILIDAD NETA	13777,66	13649,35	14819,13	16067,70	17400,09

FUENTE: LAS AUTORAS

El estado de resultados nos muestra detalladamente si hay ganancia o perdida en el ejercicio, el estado de resultados del centro nos muestra la utilidad neta desde el primer año lo que nos indica que el proyecto genera rentabilidad pero para analizar con más claridad hay que hacerlo con más indicadores financieros.

6.1.9. BALANCE GENERAL

TABLA 26		
ESTADO DE SITUACION INICIAL		
Activo Circulante		6912,35
Bancos	6912,35	
Activos Fijos		21578,02
Maquinaria y Equipo	14917,54	
Muebles y Enseres	4110,48	
Equipos de Computación	2550,00	
Activos Intangibles		1700,00
Otros Activos		9820,01
TOTAL ACTIVOS		40010,38
Pasivo		
Patrimonio		40010,38
Capital	40010,38	
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO		40010,38

FUENTE: LAS AUTORAS

6.1.10. BALANCE GENERAL PROYECTADO

En el siguiente cuadro podemos observar la situación financiera del centro, el cual nos permite ver si existe o no crecimiento en los siguientes 5 años de vida del centro.

TABLA 27					
BALANCE GENERAL PROYECTADO					
C.E.R.C TALENTOS					
Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2012	2013	2014	2015	2016
Activo Circulante					
Bancos	23442,81	39844,96	57416,89	73687,40	104204,30
Activos Fijos					
Maquinaria y Equipo	14917,54	14917,54	14917,54	14917,54	0,00
Muebles y Enseres	4110,48	4110,48	4110,48	4110,48	0,00
Equipos de Computación	2550,00	2550,00	2550,00	2550,00	0,00
Dep. Acum. Maquinaria y Equipo	-1491,75	-2983,508	-4475,262	-5967,016	0,00
Dep. Acum. Muebles y Enseres	-411,05	-822,096	-1233,144	-1644,192	0,00
Dep. Acum. Equipos de Computación	-850,00	-1700	-2550	-850,00	0,00
Activos Intangibles	1700,00	1700,00	1700,00	1700,00	1700,00
Otros Activos	9820,01	9820,01	9820,01	9820,01	9820,01
TOTAL ACTIVOS	53788,04	67437,39	82256,52	98324,22	115724,31
Pasivo					
Patrimonio					
Capital	40010,38	40010,38	40010,38	40010,38	40010,38
Utilidad Acumulada	13777,66	27427,01	42246,14	58313,84	75713,93
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	53788,04	67437,39	82256,52	98324,22	115724,31

FUENTE: LAS AUTORAS

6.2. INDICADORES DE EVALUACION

Las principales herramientas para la evaluación de cualquier proyecto son el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno.

El VAN es un valor monetario que resulta de restar a la suma de los flujos de efectivo descontados a la inversión inicial.

La TIR es la tasa de rendimiento del proyecto y se calcula obteniendo la tasa de rendimiento con la cual el VAN se vuelve cero.

Para obtener el VAN, se necesita conocer la tasa mínima aceptable de rendimiento. Por lo general esta tasa representa el costo de oportunidad del inversionista. Para este proyecto, se obtuvo de una manera más técnica:

$$\text{TMAR} = \frac{\text{Tasa de Interés Promedio} - \text{Inflación}}{1 - \text{Inflación}}$$

Aplicando esta fórmula tenemos:

$$\text{TMAR} = \frac{25\% - 3,73\%}{1 - 3,73\%}$$

$$\text{TMAR} = 20,51\%$$

Para sacar la tasa de rendimiento hemos considerado el 15% de interés promedio más un 10% que queremos captar del mercado, con esta tasa mínima de rendimiento, el proyecto generó un VAN de \$ 14.768,84 dólares y una TIR de 35%.

TABLA 28	
Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento	20,51%
VAN	14768,84
TIR	35%

FUENTE: LAS AUTORAS

- **TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO**

Esta tasa mide el rendimiento que tiene el proyecto a lo largo de su vida

TABLA 29	
Tasa de Rendimiento Promedio	
Detalle	Valor
Sumatoria de Flujos	97291,95
Años	5
Valor Inicial	28065,56
TRP	69,33%

FUENTE: LAS AUTORAS

Como podemos apreciar, la tasa de rendimiento promedio del proyecto es del 69,33%.

- **PAYBACK**

Este índice financiero nos muestra el tiempo en el cual se recupera la inversión total del proyecto.

Primero debemos buscar por aproximación el valor de la inversión en la suma acumulada de los flujos de efectivo, para este proyecto es la suma al segundo año.

Se resta la inversión de la sumatoria de los flujos, obteniendo la diferencia de \$10.494,16.

Luego obtenemos, el promedio final de ese año que es de \$1.464,33 para así dividir la diferencia entre el promedio y obtener una estimación de los meses.

TABLA 30	
Playback	
Detalle	Valor
Suma de los Flujos	50504,54
Inversión Inicial	40010,38
Diferencia	10494,16

Detalle	Valor
Flujo Anual	17571,93
Meses	12
Flujo Promedio	1464,33
Diferencia	7077,77
Flujo Promedio	1464,33
Meses	4,83
Payback	2 Año, 4 meses, 24 días

FUENTE: LAS AUTORAS

El resultado de esta división da 4,83 se considera que el Payback de este proyecto es de 2 años con 4 meses y 24 días.

6.3. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es una herramienta que permite conocer cuál es el límite que la empresa o negocio debe alcanzar para solventar sus costos y gastos.

Se calcula el punto de equilibrio de 2 formas:

TABLA 31	
Punto de Equilibrio	
Detalle	Valor
Costo Fijo	21449,64
Precio Promedio	3,63
Costo Variable Unitario	0,52
P E Unidades en horas	6892,78
P E Dólares	25024,58

FUENTE: LAS AUTORAS

$$Q(pee) = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio} - \text{Costo variable unitario}}$$

$$I(pee) = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable unitario}}{\text{Precio}}}$$

Se tiene que el punto de equilibrio en unidades (Qpee) es de 6.892 clientes al año a los cuales se les debe prestar el servicio; y el punto de equilibrio en dólares (Ipee) es

de \$25024,58 dólares en ventas. De tal manera que se debe mantener con 6.892 niños/as al año para mantenernos en un punto en el cual todas las cuentas se mantengan equilibradas.

6.4. ANALISIS DE SENSIBILIDAD Y ESCENARIOS

El análisis de sensibilidad se efectúa mediante la elaboración de escenarios. Para elaborar los escenarios es necesario determinar que variables afectan más al proyecto, y por ende, se cambiarán y se observará que tanto afectan estos cambios a los principales criterios de evaluación: VAN y TIR.

Las variables que se han elegido para el análisis de escenarios son 3: La demanda, los precios de venta y los costos. Cada variable será sometida a dos cambios en más 10% y menos un 20%, generando 2 escenarios para cada variable, uno optimista y el otro pesimista.

TABLA 32						
ESCENARIOS TALENTOS						
Variables	Escenarios		VAN		TIR	
	Optimista	Pesimista	Optimista	Pesimista	Optimista	Pesimista
Demanda	10,00%	-20,00%	23007,08	-1707,64	42,73%	18,72%
Precios	10,00%	-20,00%	24576,85	-4847,17	44,26%	15,42%
Costos	-10,00%	20,00%	20184,73	3937,07	40,42%	24,43%

FUENTE: LAS AUTORAS

Al observar el análisis podemos ver claramente que en todos los 6 escenarios, el VAN siempre resulta positivo, y la TIR nunca es inferior al 15,42%, lo que nos demuestra la solidez financiera y rentable del proyecto.

4.2.5 Determinación del Riesgo

El riesgo es la probabilidad de no ocurrencia de los eventos futuros, en este proyecto Se realizara un análisis de riesgo con el rendimiento esperado para poder observar que tan vulnerable es el proyecto en los distintos escenarios propuestos.

Para este caso se utilizara probabilidades en base a una distribución normal en la que un 67.5 % de los casos se ubicaran dentro de un rango que está definido por el valor Promedio del retorno +/- una desviación estándar.

El análisis de riesgo mediante desviación estándar sigue varios procedimientos de acuerdo a la información que se tenga, para este proyecto se analizaran los tres escenarios elegidos anteriormente, en los cuales se calculara la desviación estándar en base al valor actual de los flujos de caja y a la probabilidad de ocurrencia de dichos escenarios. A continuación presentamos la tabla en donde se muestra los cálculos para obtener la desviación estándar y el valor promedio de los flujos.

TABLA 33					
DETERMINACION DEL RIESGO					
Escenarios	V A Flujos	Factor	Desviación	Desviación al Cuadrado	Prob * Des
20,00%	64587,23	12917,45	12750,41	162572911,8	32514582,36
55,00%	54779,22	30128,57	2942,40	8657729,031	4761750,967
25,00%	35163,21	8790,80	-16673,61	278009298,9	69502324,72
100,00%		51836,82			106778658,1

FUENTE: LAS AUTORAS

TABLA 34	
Desviación	10.333,38
	62.170,19
67,5	51.836,82
	41.503,44

FUENTE: LAS AUTORAS

Como podemos apreciar el valor actual del flujo de caja estaría con un 67.5% de probabilidades entre el intervalo de 41.503,44 y 62.170,19 valores que obtenemos al restarle y sumarle la desviación estándar (51.836,82) del promedio de flujo de caja.

Ahora para analizar el rendimiento, no se puede analizar solamente los flujos de caja, sino que es necesario analizar el valor actual neto, es decir descontarles a los flujos de efectivo la inversión del proyecto.

TABLA 35		
Escenarios	VAN	Factor
20,00%	24576,85	4915,36
55,00%	14768,84	8122,86
25,00%	-4847,17	-1211,79
100,00%		11826,44

FUENTE: LAS AUTORAS

El rendimiento esperado para este proyecto es de 11.826,44 Para obtener la probabilidad de un rendimiento positivo del proyecto debemos encontrar el punto donde el rendimiento esperado se haga cero.

Para esto se tiene que dividir el rendimiento esperado para la desviación estándar del proyecto, luego se multiplica dicha cantidad por 0.3375 ya que como es una distribución normal por simetría se tiene que dividir para dos, y finalmente se le suma el otro 50%, para obtener la probabilidad de rendimiento positivo del proyecto

TABLA 36			
	Rendimiento Esperado	11826,44	
1.	1,144489238		
2.	0,386265118		
3.	0,886265118		
Probabilidad VAN sea Positivo			88,63%
Riesgo del Proyecto			11,37 %

FUENTE: LAS AUTORAS

Esto significa que existe un 88,63% de probabilidad de que el proyecto obtenga un VAN positivo.

CONCLUSIONES

- Después de haber realizado un análisis completo del presente proyecto se ha llegado a la conclusión de que es factible ponerlo en marcha en un tiempo estimado de 1 año ya que pasado este plazo se deberá volver a realizar un estudio con nuevos datos debido a los cambios existentes en ese tiempo.
- El VAN en escenario normal, en el cual se pondrá en marcha el proyecto es de \$ USD 14.768,84 y por ser positivo nos indica que si se puede poner en marcha el proyecto.
- La TIR del proyecto en el escenario normal, en el cual se espera que opere el negocio es de 35%, nos aseguran la factibilidad de ejecutar este proyecto.
- El presente proyecto de factibilidad se elaboró con el fin de analizar la aceptación por parte de la sociedad en la apertura de un centro educativo recreacional y cultural TALENTOS CERC, en la ciudad de Cuenca, en el segmento, centro de cuidado, control de tareas y actividades extracurriculares para la clase social alta.
- TALENTOS CERC ofrecerá al público en general que tengan hijos con edades comprendidas entre 5 y 11 años, el servicio de tutorías en materias primordiales para los niños que se encuentren cursando el nivel primario, además de ello se ofrecerá talleres de manualidades, arte, pintura, música, ingles, deportes, entre otras.
- En lo que respecta a la investigación de mercado se ha analizado que un buen porcentaje de padres de familia con hijos de edades entre 5 y 11 años de la ciudad de Cuenca, muestran una gran aceptación en la implementación del centro TALENTOS, ya que envían a sus hijos 3 veces a la semana a realizar actividades extras en las tardes o ya sea para control de tareas o nivelación en materias deficientes.

- El mercado que existe en la ciudad de Cuenca para este tipo de servicio no se encuentra explotado al máximo, por ello se puede empezar a competir, mas aun se puede llegar a ser los mejores al implementar dicho servicio.
- La mayoría de familias en la ciudad de Cuenca, se ven obligados a laborar ya sea bajo dependencia o independientemente, dejando así a sus hijos al cuidado de diferentes centros según la investigación realizada, en las encuestas, lo cual nos da a conocer los diferentes segmentos de mercado.
- Los centros de preferencia son: Acordes y La Fabrica de los Sueños, en la investigación se pudo observar que no existe competidor que brinde los mismos servicios que brindara Talentos CERC, y en un lugar con las características con las que el mismo contara, permitiendo así a dicho centro establecerse como único proveedor de servicios de cuidado, control de tareas y actividades extracurriculares en la ciudad.
- El precio promedio por hora más accesible será de \$3,50 dólares como demuestran las encuestas tomando en cuenta que este servicio se encuentra enfocado para la clase social alta, a la cual se tomara en cuenta al momento de fijar los precios.
- En cuanto a la parte financiera las proyecciones de ventas se realizaron en base a la frecuencia con que asisten los niños a los diferentes centros tomando en cuenta que tomaremos un 15% de la demanda insatisfecha del mercado, para de allí analizar lo que son costos, costos de ventas, flujos de efectivo, entre otros.
- Los costos de ventas se basaron en los gastos que se generara por materiales y refrigerios para los niños dependiendo de cuantas veces a la semana y al año asistan.
- El financiamiento estimado del proyecto será por parte de los socios capitalistas que correrán con el 50% cada uno, lo cual representa un valor de \$40.010,38 que será dividido en partes iguales a los socios.

- Los flujos de efectivo desde el primer año de vida del proyecto según el análisis son positivos al igual que las utilidades obtenidas según el Estado de Resultados.
- El punto de equilibrio del presente proyecto es de 6892 clientes, o de \$ USD 25.024,58 en ventas, desde el primer año.
- La Tasa de Rendimiento Promedio que tiene dicho proyecto es de 69,33%, con este análisis podemos ver que se recuperaría la inversión en un tiempo estimado de 2 años, 4 meses y 24 días.

RECOMENDACIONES

- De la información obtenida en la investigación de mercado creemos conveniente establecer también un horario de fin de semana para aquellos niños que necesitan nivelarse en materias específicas al momento de rendir evaluaciones en sus respectivas instituciones.
- El personal que colaborara en el centro debe ser altamente calificado, ya que indispensablemente nos permitirá obtener una muy buena acogida en el mercado como un proyecto innovador y a la vez con un servicio de alta calidad.
- Actualizarse periódicamente en los métodos de enseñanza para así lograr que los niños se sientan conformes al momento de asistir al centro y puedan captar más rápido lo que se le enseña.
- Implementar el servicio de transporte para brindar a los padres comodidad y seguridad para sus hijos, ya que de esa manera se lograra atraer la atención de los mismos.
- Otra recomendación seria que se realice una investigación más profunda para determinar con mayor exactitud las preferencias de los clientes en cuanto a la enseñanza de los niños, indicando las diferentes actividades que les gustaría que realicen los niños en el centro.
- Como última recomendación realizar una campaña de publicidad con distintas promociones al año, realizar eventos en fechas especiales con la participación de los niños del centro y adecuar el mismo conforme vaya creciendo la demanda, para que de esta manera los clientes conozcan los beneficios que el centro ofrece a la ciudadanía Cuencana y se sientan satisfechos.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS:

- ❖ PORTER, Michael Ventaja Competitiva, Primera Edición, Compañía Editorial Continental, México, 1987.
- ❖ STANTON. W, Fundamentos de Marketing, Editorial Mc. Graw Hill, 1997, decima edición.
- ❖ BACA URBINA, Gabriel, “Evaluación de Proyectos”, 5ta Edición, Editorial Mc Graw Hill, México 2006.
- ❖ TRESPALACIOS, Juan, “Investigación de Mercados”, 1ra edición, Editorial Thomson, España, 2005.
- ❖ ERAZO SORIA José, “Mercadotecnia, un análisis global de gestión”, Ecuador.
- ❖ ZALAMEA Guillermo, “Contabilidad de Costos Primera Parte”, Ecuador, 2007.
- ❖ Texto guía estrategia 2011 Ing. Iván Astudillo.

PUBLICACIONES, FOLLETOS, AUTORES CORPORATIVOS.

- ❖ ROSALES, Pablo, Fundamentos de Mercadotecnia, Ecuador, 2008.
- ❖ LEY DE COMPAÑÍAS.
- ❖ LEY DE EDUCACION.

DIRECCIONES DE INTERNET:

- ❖ www.guiainfantil.com
- ❖ www.inec.gov.ec/
- ❖ www.supercias.gov.ec/
- ❖ www.cfn.fin.ec/
- ❖ www.cuenca.gov.ec/
- ❖ www.bce.ec
- ❖ <http://definicion.de/capital-de-trabajo/>
- ❖ www.direcuador.com
- ❖ www.babyplanet.com

- ❖ <http://www.elergonomista.com/3ab09.html>
- ❖ <http://www.slideshare.net/Roxanahv/analisis-interno-y-externo>
- ❖ http://www.municipalidadcuenca.gov.ec/?q=page_socioeconomica
- ❖ <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?v=65&c=ec&l=es>
- ❖ http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas
- ❖ <http://www.mitecnologico.com/Main/DefinicionDeProyecto>
- ❖ <http://www.mitecnologico.com/Main/ConceptoImportanciaCapitaldeTrabajo>
- ❖ <http://www.mitecnologico.com/Main/ApalancamientoTotal>

ANEXO 1

Sexo	Área Urbana o Rural		
	Área Urbana	Área Rural	Total
Hombre	157.426	82.071	239.497
Mujer	172.502	93.586	266.088
Total	329.928	175.657	505.585

ECUADOR: PROYECCION DE POBLACION POR AREAS Y AÑOS CALENDARIO, SEGÚN PROVINCIAS Y CANTONES
PERIODO 2001 - 2010

PROVINCIAS Y CANTONES	AÑO 2008			AÑO 2009			AÑO 2010		
	TOTAL	AREA URBANA	AREA RURAL	TOTAL	AREA URBANA	AREA RURAL	TOTAL	AREA URBANA	AREA RURAL
TOTAL PAIS	13.805.095	8.993.796	4.811.290	14.005.449	9.202.590,00	4.802.859	14.204.900	9.410.481	4.794.419
AZUAY	691.054	425.410	265.644	702.994	441.527,00	261.467	714.341	457.041	257.300
CUENCA	479.614	374.242	105.372	487.901	388.420	99.481	495.776	402.042	93.708
GIRON	14.466	4.747	9.719	14.716	4.928	9.788	14.953	5.100	9.853
GUALACEO	44.360	14.412	29.948	45.127	14.959	30.168	45.855	15.484	30.371
NABON	17.383	1.413	15.970	17.684	1.466	16.218	17.969	1.518	16.451
PAUTE	26.563	6.765	19.798	27.022	7.021	20.001	27.458	7.268	20.190
PUCARA	11.131	1.264	9.867	11.323	1.312	10.011	11.506	1.358	10.148
SAN FERNANDO	4.554	1.882	2.672	4.632	1.953	2.679	4.708	2.022	2.686
SANTA ISABEL	19.286	5.706	13.580	19.619	5.922	13.697	19.936	6.130	13.806
SIGSIG	28.321	4.489	23.832	28.810	4.659	24.151	29.275	4.823	24.452
OÑA	3.714	922	2.792	3.779	956	2.823	3.840	990	2.850
CHORDELEG	12.484	3.203	9.281	12.699	3.324	9.375	12.904	3.441	9.463
EL PAN	3.535	571	9.281	3.596	592	3.004	3.654	613	3.041
SEVILLA DE ORO	6.017	1.044	4.973	6.121	1.084	5.037	6.220	1.122	5.098
GUACHAPALA	3.593	1.102	2.491	3.655	1.144	2.511	3.714	1.184	2.530
CAMILO PONCE ENRIQUEZ	16.033	3.648	12.385	16.310	3.787	12.523	16.573	3.920	12.653

ANEXO 2

CUADRO No. 26
ENIGHU - HOGARES - INGRESOS - CUENCA
HOGARES E INGRESOS CORRIENTES ANUALES POR QUINTILES DEL HOGAR SEGÚN FUENTE U ORIGEN

FUENTE U ORIGEN	TOTAL	QUINTILES				
		QUINTIL 1	QUINTIL 2	QUINTIL 3	QUINTIL 4	QUINTIL 5
HOGARES	70,955	14,145	14,233	14,214	14,237	14,126
INGRESO TOTAL	628,113,624	63,170,224	89,397,458	121,608,004	153,954,880	199,983,056
INGRESO CORRIENTE	615,289,897	58,694,415	86,901,962	119,123,299	151,863,060	198,707,141
RENTA PRIMARIA	441,599,707	42,452,597	58,800,558	84,397,928	111,370,117	144,578,508
INGRESO DEPENDIENTES	256,206,037	22,577,283	37,125,386	45,731,401	65,248,338	85,523,629
INGRESO INDEPENDIENTES	185,393,671	19,875,313	21,675,172	38,666,527	46,121,779	59,054,879
RENTA DE LA PROPIEDAD	79,284,736	5,046,159	9,012,798	15,523,074	19,545,623	30,137,082
TRANSFERENCIAS	94,405,453	11,195,660	19,088,626	19,202,297	20,927,320	23,991,551
INGRESO NO CORRIENTE	12,823,727	4,475,809	2,495,476	2,464,705	2,091,820	1,275,915

Fuente: INEC, ENIGHU 2003 - 2004

ANEXO 3

ENCUESTA

Con el respeto que se merece, somos estudiantes de la Universidad del Azuay, estamos realizando un estudio de mercado con la única finalidad de implementar un Centro Educativo Recreacional y Cultural en la ciudad de Cuenca.

1. CUANTOS HIJOS TIENE USTED?

1 hijo

2 hijos

3 hijos o más

No tiene hijos

2. TIENE HIJOS CON EDADES COMPRENDIDAS ENTRE 5 Y 11 AÑOS.

SI

NO

3. ASISTE SU HIJO/A A UN CENTRO RECREACIONAL DONDE BRINDEN CONTROL DE TAREAS Y ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES

SI

NO

4. A QUE CENTRO ASISTE SU HIJO/A

5. CON QUE FRECUENCIA ASISTE SU HIJO/A AL CENTRO RECREACIONAL.

1 vez por semana

2 veces por semana

3 veces por semana

6. ESTARÍA DISPUESTO A CAMBIAR A SU HIJO A UN CENTRO RECREACIONAL QUE OFREZCA CONTROL DE TAREAS, ACTIVIDADES DEPORTIVAS, MANUALIDADES, ARTE, MÚSICA, DANZA, TEATRO Y QUE SE ENCUENTRE UBICADO POR EL SECTOR DE LA PRIMERO DE MAYO.

SI

NO

7. CUANTO PAGA POR HORA POR LOS SERVICIOS QUE BRINDA EL CENTRO.

1 DÓLAR **4 DOLARES**

2 DOLARES **5 DOLARES**

3 DOLARES **6 DOLARES**

8. QUÉ TALLERES SERIAN DE SU INTERÉS PARA QUE SU HIJO/A SIGUIERA?

IDIOMAS **DEPORTES**

COMPUTACION **ARTE**

MANUALIDADES

MUCHAS GRACIAS.

ANEXO 4

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES



- Para poder poner en funcionamiento el Centro primero se dirige al Servicio de Rentas Internas donde nos facilitaron la información requerida para poder sacar el R.U.C. (Registro Único de Contribuyentes) y para esto se requiere de los siguientes documentos: (ver anexo 4).

REQUISITOS GENERALES

- Original y copia de la cédula de identidad o de ciudadanía.
- Original y copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente.
- Presentación del certificado de votación del último proceso electoral.
- Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:
 - Planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable a nombre del contribuyente, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de realización del trámite.
 - Pago del servicio de TV por cable, telefonía celular o estados de cuenta a nombre del contribuyente de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
 - Comprobante del pago del impuesto predial del año actual o del año inmediatamente anterior.
 - Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.
 - Si el contribuyente no tuviese ninguno de los documentos anteriores a nombre de él, se presentará como última instancia una carta de cesión gratuita del uso del bien inmueble, adjuntando copia de la cédula del cedente y el documento que certifique la ubicación.

Están obligados a inscribirse todas las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeros, que inicien o realicen actividades económicas en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan

ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador.

El plazo para inscribirse es de 30 días contados a partir de la constitución o iniciación de las actividades económicas.

ANEXO 5

REQUISITOS PARA SOLICITAR EL CUF

CERTIFICADO UNICO DE FUNCIONAMIENTO (ver anexo 5)

- COPIA DE CEDULA O PASAPORTE
- PERMISO OTORGADO POR EL CUERPO DE BOMBEROS
- PERMISO OTORGADO POR EL MINISTERIO DE SALUD
- PERMISO OTORGADO POR LA INTENDENCIA DE LA POLICIA
- CERTIFICADO DE VOTACION
- REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTE
- PERMISO DE LETREROS (C.URBANO – AREAS HISTORICAS)

ANEXO 6

INSTITUTO ECUATORIANO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL



Requisitos para el Registro de un Signo Distintivo

Formulario impreso a máquina de escribir o computadora, de lado y lado, documento que lo podrá adquirir en nuestra página web www.iepi.gob.ec, o directamente en nuestras oficinas. Se requieren dos ejemplares para su presentación.

Denominación del signo (casilla No. 3 del formulario). Naturaleza del Signo (denominativo, figurativo, mixto, sonoro, olfativo, táctil) (casilla No. 4 del formulario).

Tipo de signo (marca de producto, marca de servicio, nombre comercial, lema comercial, Indicación Geográfica/Denominación de Origen, apariencia distintiva, marca colectiva, marca de certificación, rótulo o enseña comercial) (casilla No. 5 del formulario).

Nombre, domicilio, nacionalidad del solicitante. (Casilla No. 6 del formulario).

Nacionalidad del signo, es decir, país donde se produce o presta sus servicios o actividades.

En caso de firmar el Representante Legal (en caso de personas jurídicas) o Apoderado, enunciar los nombres, apellidos, dirección, teléfonos, entre otros. (Casilla No. 7 del formulario).

Si la solicitud es presentada para legitimar el interés en el Ecuador enunciar los datos pertinentes. (Casilla No. 8 del formulario).

Para el caso de marcas figurativas o mixtas adherir en la casilla No. 9 del formulario, la etiqueta correspondiente.

Descripción clara y completa del signo, es decir, si se trata de un signo denominativo, enunciar que palabras lo conforman, si es figurativo, describir las formas, colores, etc., y si es mixto, describir la parte correspondiente a las letras y las figuras que lo conforman. (Casilla No. 10 del formulario).

Enunciación de los productos, servicios o actividades que protege, de acuerdo con la Clasificación de Niza 9na Edición. (Casilla No. 11 del formulario).

Número de la clasificación de acuerdo con los productos o servicios que ampara. (Casilla No. 12 del formulario).

Para el caso de solicitarse un Lema Comercial, debe indicarse la marca a la que acompaña, enunciándose la denominación, número de solicitud o registro, la fecha, clase internacional de la marca a la que acompaña el lema. (Casilla No. 13 del formulario).

En caso de solicitarse un signo con prioridad, es decir, dentro de los 6 meses de haberse solicitado un signo en cualquiera de los países de la Comunidad Andina, se deberá enunciar los datos del signo solicitado, la fecha de presentación, el número de trámite y el país. (Casilla No. 14 del formulario).

Toda solicitud de registro debe ser patrocinada por un Abogado, enunciándose su nombre, casillero IEPI (en Quito, Guayaquil o Cuenca), (Casilla No. 15 del formulario).

Como documentos anexos, deberán incorporar: (casilla No. 16 del formulario)

- a) Comprobante original de pago de tasa. El comprobante deberá constar a nombre del solicitante o el Abogado Patrocinador.
- b) Para el caso de marcas figurativas o mixtas, 6 etiquetas en papel adhesivo de 5X5 cm.
- c) Copia de la cédula de ciudadanía, para el caso de que el solicitante sea persona natural.
- d) Copia de la primera solicitud, en caso de reivindicar prioridad.
- e) Poder, en caso de no firmar directamente el solicitante o su Representante Legal.
- f) Nombramiento del Representante Legal
- g) Para el caso de marcas de certificación y colectivas, el reglamento de uso de la marca, lista de integrantes, copia de los estatutos del solicitante.
- h) Para el caso de denominaciones de origen, designación de la zona geográfica, documento que justifique el legítimo interés, reseña de calidades, reputación y características de los productos.
- i) Firma del Solicitante (casilla No. 17 del formulario)
- j) Firma del Abogado Patrocinador, número de matrícula (casilla No. 18 del formulario)**

Fuente de información: IEPI

ANEXO 7

REQUISITOS PARA LA PATENTE

PERSONA NATURAL.-

- Para comenzar con este negocio y como nuestra empresa es de persona natural necesitamos los siguientes requisitos:
 - ✓ Copia de las 2 hojas del RUC o RISE.
 - ✓ Copia del predio urbano (Si es arrendado pedir al dueño de del local o casa).
 - ✓ Copia de la cedula de identidad.
 - ✓ Copia del certificado de votación 14/Junio/2009.
 - ✓ Comprar formulario “Declaración de Capital para el pago de impuestos y obtención de la Patente Municipal” en la ventanilla #11 de Tesorería Municipal.
 - ✓ Presentar copia legible de la Cédula ó RUC actualizado.
 - ✓ Llenar el formulario a máquina o con letra clara.
 - ✓ Adjuntar a la declaración todos los requisitos indicados y acercarse a las ventanillas de Rentas Municipales para la respectiva emisión del Título de Crédito.
 - ✓ Cancelar en ventanillas de Tesorería Municipal el correspondiente valor del impuesto causado.
 - ✓ No se aceptará documentación ilegible, incompleta o con borrones.

NOTA TARIFA DE LA PATENTE.- La tarifa del impuesto de patente, de conformidad con el Art. 383 de la Ley Orgánica de régimen Municipal, no podrá ser menor a US \$ 10,00 ni mayor a US \$ 5.000,00, y será el valor que resulte de la aplicación de una tabla emitida por el municipio de Cuenca

IMPUESTO DE PATENTES MUNICIPALES



1. Se acudirá a la Dirección de Control Municipal en el departamento de Higiene para solicitar a una persona encargada a que inspeccione el lugar donde se va a localizar el negocio, el lugar físico que cuente con todas las normas de funcionamiento y todo se encuentre en orden para el desarrollo de las actividades.
2. Si el lugar cumple con los requisitos establecidos, el inspector procede a dar su aprobación para posteriormente obtener el permiso de funcionamiento.

Este es un permiso municipal obligatorio, es un tributo no vinculado, de carácter indirecto ya que grava el ejercicio habitual de cualquier tipo de actividad económica independientemente de su titular, que debe cumplirse ante el respectivo municipio por períodos mensuales y anuales.

¿DÓNDE SE LO REALIZA?:

Dicho trámite se lo realiza en la Dirección Financiera Municipal.

A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO EL TRÁMITE.-

- ✓ Son sujetos pasivos de éste impuesto, todas las personas naturales y jurídicas, sociedades de hecho y propietarios de negocios individuales, nacionales o extranjeros, domiciliadas en el cantón Cuenca, que habitualmente ejercen actividades comerciales, industriales, financieras y de servicios, que obligatoriamente deberán registrarse en el Catastro de Patentes Municipales.

Anexo 8

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA



Requisitos para Obtener Permiso de Funcionamiento del MSP Acuerdo Ministerial 818

1. Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
2. Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
3. Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.
4. Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.
5. Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
6. Plano del establecimiento a escala 1:50 7.
7. Croquis de ubicación del establecimiento.
8. Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
9. Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

Adicionalmente se deberá cumplir con otros requisitos específicos dependiendo del tipo de establecimiento, de conformidad con los reglamentos correspondientes.

Costos del permiso y Acuerdos Ministeriales

Fuente de información.- Esta información fue proporcionada por el Ministerio de Salud Pública de Cuenca por el Director Provincial de Salud de Cuenca.

Anexo 9

REQUERIMIENTOS PARA AUTORIZACION DE FUNCIONAMIENTO

CENTROS DE DESARROLLO INFANTIL, PUBLICOS Y PRIVADOS CONVENCIONALES.

Cuál es documentos que se otorga? Autorización de funcionamiento del CDI.

Donde se gestiona este documentos? Este documento se tramita en las Direcciones Provinciales INFA.

Quién otorga este documentos? Este documento es otorgado por las/los Directoras /es Provinciales INFA. Delegados por el Director General del INFA para emitir este documento.

A quién va dirigido estos requisitos?

Los requisitos deberán ser presentados por: personas Naturales, Instituciones Públicas, Organizaciones de Derecho Privado con o sin fines de Lucro, nacionales y extranjeras. Que deseen obtener la certificación de Funcionamiento de CDI.

Que documentos se presentan?

1. Solicitud de autorización de Funcionamiento en el formato facilitado por el INFA, en cada jurisdicción a nivel nacional.
2. Documentos adjuntos a la solicitud:
 - a.- Copia Certificada o notariada del Nombramiento del Representante Legal o Directiva actualizada.
 - b.- Copia Notariada del instrumento jurídico de constitución de la personalidad jurídica (Acuerdo ministerial, resolución, escritura de constitución de la compañía, etc)
 - c.- Copia notariada del Registro Único de Contribuyente. (SRI en cada Jurisdicción Provincial).
 - d.- Ficha de identificación de la organización. (Establecido por el INFA)

e.- Proyecto de Centro en base a las Condiciones establecidas por el INFA para el Funcionamiento de los Centros de desarrollo infantil. (Perfil de Proyecto establecido por el INFA.)

f.- Inscripción en el Registro de Organizaciones de la Sociedad Civil. RUOSC. (Este documento se gestiona en la Secretaria de los pueblos, movimientos Sociales y Participación Ciudadana).

g- Inscripciones en el Registro de entidades de atención ante el Consejo Cantonal de la Niñez y Adolescencia. (Gestión a realizarse en cada Jurisdicción Provincial CNNA)

h.- Copia Notariada del Registro de Organizaciones Sociales en el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social.

Anexo 10

EL BENEMERITO CUERPO DE BOMBEROS

Para conseguir los permisos por parte de la Ilustre Municipalidad de Cuenca y el Benemérito Cuerpo de Bomberos se necesita:

- Copia de la factura de compra o recarga de extintores a nombre del Propietario.
- Inspección de este departamento de las instalaciones y de seguridad contra incendios.
- El propietario deberá cumplir las condiciones dadas por el inspector para poder emitir el permiso de funcionamiento.
- Copia del RUC y copia del permiso de emplazamiento ó licencia de uso de Suelo.

Anexo 11

DEPRECIACIONES					
Activos Fijos	Valor	Vida Útil	Porcentaje	Dep. Anual	Valor en Libros
Muebles y Enseres	4110,48	10 Años	10,00%	411,05	2055,24
Maquinaria y Equipo	14917,54	10 Años	10,00%	1491,75	7458,77
Equipo de Computación	2550,00	3 Años	33,33%	850,00	850,00
Totales	21578,02			2752,80	10364,01

ANEXO 12

SUELDOS 2012						
Cargo	Sueldo	XIII	XIV	Vacaciones	Aporte Patronal	Totales
Secretaria auxiliar contable	39,6	3,30	22	1,65	4,81	856,34
Psicóloga laboral y educativo	60	5,00	22	2,50	7,29	1161,48
Parvularia	45	3,75	22	1,88	5,47	3748,44
Asistente de Parvularia	39,6	3,30	22	1,65	4,81	3425,35
Guardián y servicio de limpieza	264	22,00	22	11,00	32,08	4212,91
TOTALES						13404,52

SUELDOS 2013							
Cargo	Sueldo	XIII	XIV	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondo de Reserva	Totales
Secretaria	41,08	3,42	22,82	1,71	4,99	3,42	888,28
Psicóloga	62,24	5,19	22,82	2,59	7,56	5,19	1204,80
Parvulario	46,68	3,89	22,82	1,94	5,67	3,89	3888,26
Asistente de Parvulario	41,08	3,42	22,82	1,71	4,99	3,42	3553,11
Guardián	273,85	22,82	22,82	11,41	33,27	22,82	4370,05
TOTALES							13904,50

SUELDOS 2014							
Cargo	Sueldo	XIII	XIV	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondo de Reserva	Totales
Secretaria	42,61	3,55	23,67	1,78	5,18	3,55	921,41
Psicóloga	64,56	5,38	23,67	2,69	7,84	5,38	1249,74
Parvulario	48,42	4,03	23,67	2,02	5,88	4,03	4033,29
Asistente de Parvulario	42,61	3,55	23,67	1,78	5,18	3,55	3685,64
Guardián	284,06	23,67	23,67	11,84	34,51	23,67	4533,06
TOTALES							14423,14

SUELDOS 2015							
Cargo	Sueldo	XIII	XIV	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondo de Reserva	Totales
Secretaria	44,20	3,68	24,55	1,84	5,37	3,68	955,78
Psicóloga	66,97	5,58	24,55	2,79	8,14	5,58	1296,36
Parvulario	50,23	4,19	24,55	2,09	6,10	4,19	4183,73
Asistente de Parvulario	44,20	3,68	24,55	1,84	5,37	3,68	3823,12
Guardián	294,66	24,55	24,55	12,28	35,80	24,55	4702,14
TOTALES							14961,13

[illegible]

ANEXO 13

Costo Promedio de Capital Ponderado	
Tasa Interés - Inflación	20,51%
1 + Inflación	

ANEXO 14

PRECIOS PESIMISTA

Flujo de Efectivo						
Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ventas		37771,37	40003,03	42366,54	44869,70	47520,75
Costo de Ventas		6744,89	7143,40	7565,45	8012,45	8485,85
Utilidad Bruta en Ventas		31026,49	32859,63	34801,09	36857,25	39034,90
Sueldos		13404,52	13904,50	14423,14	14961,13	15519,18
Materiales de Trabajo		0,00	980,59	1017,17	1055,11	1094,46
Materiales Operativos		0,00	699,85	725,95	753,03	781,12
Publicidad		1200,00	1244,76	1291,19	1339,35	1389,31
Arriendo		1200,00	1244,76	1291,19	1339,35	1389,31
Permisos		0,00	311,19	322,80	334,84	347,33
Gastos de Oficina		300,00	311,19	322,80	334,84	347,33
Dep. Muebles y Enseres		411,05	411,05	411,05	411,05	411,05
Dep. Maquinaria y Equipo		1491,75	1491,75	1491,75	1491,75	1491,75
Dep. Equipos de Computación		850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Utilidad Operativa		12169,17	11409,99	12654,05	13986,81	15414,07
15% Participación Trabajadores		1825,38	1711,50	1898,11	2098,02	2312,11
Utilidad antes de Impuestos		10343,79	9698,49	10755,95	11888,79	13101,96
25% Impuesto Renta		2585,95	2424,62	2688,99	2972,20	3275,49
UTILIDAD NETA		7757,84	7273,87	8066,96	8916,59	9826,47
Dep. Muebles y Enseres		411,05	411,05	411,05	411,05	411,05
Dep. Maquinaria y Equipo		1491,75	1491,75	1491,75	1491,75	1491,75
Dep. Equipos de Computación		850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Flujo Generado de las		10510,65	10026,67	10819,76	11669,39	12579,27

Operaciones						
Capital de Trabajo	-6912,35					
Compra de Activos Fijos						
Muebles y Enseres	-4110,48					
Maquinaria y Equipo	-14917,54					
Equipos de Computación	-2550,00				-2550,00	
Valor Residual						10364,01
Material de Trabajo	-945,33					
Material Operativo	-674,68					
Gastos de Constitución	-1700,00					
Gastos Pre Operacionales	-8200,00					
Caja Generada de las Operaciones	-40010,38	10510,65	10026,67	10819,76	9119,39	22943,28

Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento		20,51%
VAN		-4847,17
TIR		15%

ANEXO 15

PRECIOS OPTIMISTA

Flujo de Efectivo						
Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ventas		51935,64	55004,17	58254,00	61695,83	65341,03
Costo de Ventas		6744,89	7143,40	7565,45	8012,45	8485,85
Utilidad Bruta en Ventas		45190,75	47860,77	50688,54	53683,39	56855,18
Sueldos		13404,52	13904,50	14423,14	14961,13	15519,18
Materiales de Trabajo		0,00	980,59	1017,17	1055,11	1094,46
Materiales Operativos		0,00	699,85	725,95	753,03	781,12
Publicidad		1200,00	1244,76	1291,19	1339,35	1389,31

Arriendo		1200,00	1244,76	1291,19	1339,35	1389,31
Permisos		0,00	311,19	322,80	334,84	347,33
Gastos de Oficina		300,00	311,19	322,80	334,84	347,33
Dep. Muebles y Enseres		411,05	411,05	411,05	411,05	411,05
Dep. Maquinaria y Equipo		1491,75	1491,75	1491,75	1491,75	1491,75
Dep. Equipos de Computación		850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Utilidad Operativa		26333,43	26411,13	28541,51	30812,95	33234,35
15% Participación Trabajadores		3950,01	3961,67	4281,23	4621,94	4985,15
Utilidad antes de Impuestos		22383,42	22449,46	24260,28	26191,01	28249,20
25% Impuesto Renta		5595,85	5612,36	6065,07	6547,75	7062,30
UTILIDAD NETA		16787,56	16837,09	18195,21	19643,25	21186,90
Dep. Muebles y Enseres		411,05	411,05	411,05	411,05	411,05
Dep. Maquinaria y Equipo		1491,75	1491,75	1491,75	1491,75	1491,75
Dep. Equipos de Computación		850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Flujo Generado de las Operaciones		19540,37	19589,90	20948,01	22396,06	23939,70
Capital de Trabajo	-6912,35					
Compra de Activos Fijos						
Muebles y Enseres	-4110,48					
Maquinaria y Equipo	-					
	14917,54					
Equipos de Computación	-2550,00				-2550,00	
Valor Residual						10364,01
Material de Trabajo	-945,33					
Material Operativo	-674,68					
Gastos de Constitución	-1700,00					
Gastos Pre Operacionales	-8200,00					
Caja Generada de las Operaciones	-	19540,37	19589,90	20948,01	19846,06	34303,71
	40010,38					
Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento		20,51%				

VAN		24576,85				
TIR		44%				

ANEXO 16

DEMANDA PESIMISTA

Flujo de Efectivo						
Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ventas		37771,37	40003,03	42366,54	44869,70	47520,75
Costo de Ventas		5395,91	5714,72	6052,36	6409,96	6788,68
Utilidad Bruta en Ventas		32375,46	34288,31	36314,18	38459,74	40732,07
Sueldos		13404,52	13904,50	14423,14	14961,13	15519,18
Materiales de Trabajo		0,00	980,59	1017,17	1055,11	1094,46
Materiales Operativos		0,00	699,85	725,95	753,03	781,12
Publicidad		1200,00	1244,76	1291,19	1339,35	1389,31
Arriendo		1200,00	1244,76	1291,19	1339,35	1389,31
Permisos		0,00	311,19	322,80	334,84	347,33
Gastos de Oficina		300,00	311,19	322,80	334,84	347,33
Dep. Muebles y Enseres		411,05	411,05	411,05	411,05	411,05
Dep. Maquinaria y Equipo		1491,75	1491,75	1491,75	1491,75	1491,75
Dep. Equipos de Computación		850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Utilidad Operativa		13518,15	12838,67	14167,14	15589,30	17111,24
15% Participación Trabajadores		2027,72	1925,80	2125,07	2338,40	2566,69
Utilidad antes de Impuestos		11490,42	10912,87	12042,07	13250,91	14544,56
25% Impuesto Renta		2872,61	2728,22	3010,52	3312,73	3636,14
UTILIDAD NETA		8617,82	8184,65	9031,55	9938,18	10908,42
Dep. Muebles y Enseres		411,05	411,05	411,05	411,05	411,05
Dep. Maquinaria y Equipo		1491,75	1491,75	1491,75	1491,75	1491,75
Dep. Equipos de Computación		850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Flujo Generado de las Operaciones		11370,62	10937,45	11784,36	12690,98	13661,22
Capital de Trabajo	-6575,11					
Compra de Activos Fijos						

Muebles y Enseres	-4110,48					
Maquinaria y Equipo	-14917,54					
Equipos de Computación	-2550,00				-2550,00	
Valor Residual						10364,01
Material de Trabajo	-945,33					
Material Operativo	-674,68					
Gastos de Constitución	-1700,00					
Gastos Pre Operacionales	-8200,00					
Caja Generada de las Operaciones	-39673,14	11370,62	10937,45	11784,36	10140,98	24025,23
Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento		20,51%				
VAN		-1707,64				
TIR		19%				

ANEXO 17

DEMANDA OPTIMISTA

Flujo de Efectivo						
Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ventas		51935,64	55004,17	58254,00	61695,83	65341,03
Costo de Ventas		7419,38	7857,74	8322,00	8813,69	9334,43
Utilidad Bruta en Ventas		44516,26	47146,43	49932,00	52882,14	56006,60
Sueldos		13404,52	13904,50	14423,14	14961,13	15519,18
Materiales de Trabajo		0,00	980,59	1017,17	1055,11	1094,46
Materiales Operativos		0,00	699,85	725,95	753,03	781,12
Publicidad		1200,00	1244,76	1291,19	1339,35	1389,31
Arriendo		1200,00	1244,76	1291,19	1339,35	1389,31
Permisos		0,00	311,19	322,80	334,84	347,33

Gastos de Oficina		300,00	311,19	322,80	334,84	347,33
Dep. Muebles y Enseres		411,05	411,05	411,05	411,05	411,05
Dep. Maquinaria y Equipo		1491,75	1491,75	1491,75	1491,75	1491,75
Dep. Equipos de Computación		850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Utilidad Operativa		25658,94	25696,79	27784,96	30011,70	32385,77
15% Participación Trabajadores		3848,84	3854,52	4167,74	4501,76	4857,87
Utilidad antes de Impuestos		21810,10	21842,27	23617,22	25509,95	27527,90
25% Impuesto Renta		5452,53	5460,57	5904,30	6377,49	6881,98
UTILIDAD NETA		16357,58	16381,70	17712,91	19132,46	20645,93
Dep. Muebles y Enseres		411,05	411,05	411,05	411,05	411,05
Dep. Maquinaria y Equipo		1491,75	1491,75	1491,75	1491,75	1491,75
Dep. Equipos de Computación		850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Flujo Generado de las Operaciones		19110,38	19134,50	20465,72	21885,26	23398,73
Capital de Trabajo	-7080,97					
Compra de Activos Fijos						
Muebles y Enseres	-4110,48					
Maquinaria y Equipo	-14917,54					
Equipos de Computación	-2550,00				-2550,00	
Valor Residual						10364,01
Material de Trabajo	-945,33					
Material Operativo	-674,68					
Gastos de Constitución	-1700,00					
Gastos Pre Operacionales	-8200,00					
Caja Generada de las Operaciones	-40179,00	19110,38	19134,50	20465,72	19335,26	33762,74

Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento		20,51%				
VAN		23007,08				
TIR		43%				

ANEXO 18

COSTOS OPTIMISTA

Flujo de Efectivo						
Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ventas		47214,22	50003,79	52958,18	56087,12	59400,93
Costo de Ventas		6070,40	6429,06	6808,91	7211,20	7637,26
Utilidad Bruta en Ventas		41143,82	43574,73	46149,27	48875,92	51763,67
Sueldos		12064,06	12514,05	12980,83	13465,01	13967,26
Materiales de Trabajo		0,00	882,53	915,45	949,60	985,02
Materiales Operativos		0,00	629,86	653,35	677,72	703,00
Publicidad		1080,00	1120,28	1162,07	1205,42	1250,38
Arriendo		1080,00	1120,28	1162,07	1205,42	1250,38
Permisos		0,00	280,07	290,52	301,35	312,59
Gastos de Oficina		270,00	280,07	290,52	301,35	312,59
Dep. Muebles y Enseres		411,05	411,05	411,05	411,05	411,05
Dep. Maquinaria y Equipo		1491,75	1491,75	1491,75	1491,75	1491,75
Dep. Equipos de Computación		850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Utilidad Operativa		23896,95	23994,77	25941,66	28017,24	30229,65
15% Participación Trabajadores		3584,54	3599,22	3891,25	4202,59	4534,45
Utilidad antes de Impuestos		20312,41	20395,56	22050,41	23814,66	25695,20
25% Impuesto Renta		5078,10	5098,89	5512,60	5953,66	6423,80
UTILIDAD NETA		15234,31	15296,67	16537,81	17860,99	19271,40
Dep. Muebles y Enseres		411,05	411,05	411,05	411,05	411,05
Dep. Maquinaria y Equipo		1491,75	1491,75	1491,75	1491,75	1491,75
Dep. Equipos de Computación		850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Flujo Generado de las Operaciones		17987,11	18049,47	19290,61	20613,80	22024,20
Capital de Trabajo	-6408,62					

Compra de Activos Fijos						
Muebles y Enseres	-4110,48					
Maquinaria y Equipo	-14917,54					
Equipos de Computación	-2550,00				-2550,00	
Valor Residual						10364,01
Material de Trabajo	-945,33					
Material Operativo	-674,68					
Gastos de Constitución	-1700,00					
Gastos Pre Operacionales	-8200,00					
Caja Generada de las Operaciones	-39506,65	17987,11	18049,47	19290,61	18063,80	32388,21
Tasa Minima Aceptable de Rendimiento		20,51%				
VAN		20184,73				
TIR		40%				

ANEXO 19

COSTOS PESIMISTA

Flujo de Efectivo						
Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ventas		47214,22	50003,79	52958,18	56087,12	59400,93
Costo de Ventas		8093,87	8572,08	9078,54	9614,94	10183,02
Utilidad Bruta en Ventas		39120,35	41431,71	43879,63	46472,19	49217,92
Sueldos		16085,42	16685,41	17307,77	17953,35	18623,01
Materiales de Trabajo		0,00	1176,71	1220,60	1266,13	1313,36
Materiales Operativos		0,00	839,81	871,14	903,63	937,34
Publicidad		1440,00	1493,71	1549,43	1607,22	1667,17
Arriendo		1440,00	1493,71	1549,43	1607,22	1667,17
Permisos		0,00	373,43	387,36	401,81	416,79
Gastos de Oficina		360,00	373,43	387,36	401,81	416,79
Dep. Muebles y Enseres		411,05	411,05	411,05	411,05	411,05

Dep. Maquinaria y Equipo		1491,75	1491,75	1491,75	1491,75	1491,75
Dep. Equipos de Computación		850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Utilidad Operativa		17042,13	16242,70	17853,75	19578,22	21423,48
15% Participación Trabajadores		2556,32	2436,41	2678,06	2936,73	3213,52
Utilidad antes de Impuestos		14485,81	13806,30	15175,69	16641,49	18209,96
25% Impuesto Renta		3621,45	3451,57	3793,92	4160,37	4552,49
UTILIDAD NETA		10864,36	10354,72	11381,77	12481,12	13657,47
Dep. Muebles y Enseres		411,05	411,05	411,05	411,05	411,05
Dep. Maquinaria y Equipo		1491,75	1491,75	1491,75	1491,75	1491,75
Dep. Equipos de Computación		850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Flujo Generado de las Operaciones		13617,16	13107,52	14134,57	15233,92	16410,27
Capital de Trabajo	-7919,82					
Compra de Activos Fijos						
Muebles y Enseres	-4110,48					
Maquinaria y Equipo	-					
	14917,54					
Equipos de Computación	-2550,00				-2550,00	
Valor Residual						10364,01
Material de Trabajo	-945,33					
Material Operativo	-674,68					
Gastos de Constitución	-1700,00					
Gastos Pre Operacionales	-8200,00					
Caja Generada de las Operaciones	-	13617,16	13107,52	14134,57	12683,92	26774,28
	41017,85					
Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento		20,51%				
VAN		3937,07				
TIR		24%				

Cuenca, a 01 de Julio del 2011.

Señor Economista

Oswaldo Merchán

Decano

FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

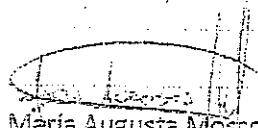
Ciudad.

Señor Decano.

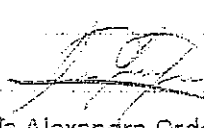
Nosotras MARÍA AUGUSTA MOSCOSO NARANJO Y PAOLA ALEXANDRA ORDOÑEZ PERALTA, egresadas de la escuela de Ciencias de la Administración, nos dirigimos a Ud. Y por su digno intermedio al H. Consejo de Facultad, para solicitar, de la manera más comedida la aprobación del diseño de Tesis "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UN CENTRO EDUCATIVO RECREACIONAL Y CULTURAL EN LA CIUDAD DE CUENCA". El presente tema de tesis será realizado entre dos personas por la complejidad del mismo y debido a que dicho proyecto está basado en un estudio de factibilidad dirigido por la Casa de la Juventud de la Ilustre Municipalidad de Cuenca, de esta manera podemos contar con la información necesaria. Así también solicitamos la asignación del director, permitiéndonos sugerir el nombre del Ing. Fabián Carvallo, como director de la Tesis, por cuanto ha sido quien nos ha asesorado y contamos con su valiosa aceptación.

Por la atención a la presente, anticipamos nuestros agradecimientos.

Atentamente,



María Augusta Moscoso Naranjo



Paola Alexandra Ordoñez Peralta

C.I. 010476078-0

C.I. 010358179-9 33834

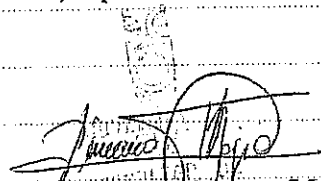


**DOCTORA XIMENA MEJIA MOSCOSO, SECRETARIA GENERAL DE LA
UNIVERSIDAD DEL AZUAY**

CERTIFICA:

Que, el H. Consejo de Facultad en sesión realizada el 8 de julio de 2011, conoció la petición de las señoritas **MARÍA AUGUSTA MOSCOSO NARANJO y PAOLA ALEXANDRA ORDOÑEZ PERALTA**, que denuncian su tema de tesis previa la obtención del grado de Ingeniera Comercial, cuyo título dice: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UN CENTRO EDUCATIVO RECREACIONAL Y CULTURAL EN LA CIUDAD DE CUENCA."** El Consejo acoge el informe de la Junta Académica y aprueba la denuncia. Designa como Director al Ing. Fabián Carvallo y como miembros del Tribunal Examinador al Eco. Lenin Zúñiga y al Dr. Giordano Torres. De conformidad a las disposiciones reglamentarias la denunciante deberá presentar su trabajo de graduación en un plazo máximo de **DIECIOCHO MESES** contados a partir de la fecha de aprobación, esto es hasta el 8 de enero de 2013.-

Cuenca, septiembre 19 de 2011


Dra. Ximena Moscoso Mejia
SECRETARIA GENERAL DE
LA UNIVDRSIDAD DEL AZUAY

Derecho No. 343429
vcf.-



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UN CENTRO EDUCATIVO
RECREACIONAL Y CULTURAL EN LA CIUDAD DE
CUENCA”**

Diseño de Tesis, previo a la
obtención del Título
de “Ingeniero Comercial”

Director de Tesis: Economista Fabián Carvallo

Alumnos: María Augusta Moscoso Naranjo
Paola Alexandra Ordoñez Peralta

Cuenca - Ecuador

2011

UNIVERSIDAD DEL
AZUAY
DISEÑO DE TESIS

1) DEFINICIÓN Y DELIMITACIÓN DEL TEMA

1.1 DEFINICION DEL TEMA

En la ciudad de Cuenca consideramos, como parte importante en la sociedad, crear un centro educativo recreacional y cultural, como una alternativa de desarrollo económico y social, para contribuir a mejorar la seguridad, bienestar y aplicación de los derechos de la niñez en forma sostenible y equitativa, a manera también de generar empleo. En la actualidad en el ámbito social que vivimos tanto el padre como la madre se ven en la necesidad de trabajar fuera del hogar ya que cuentan con la oportunidad de tener un empleo o su propio negocio, y hemos analizado el caso que en muchos hogares existen niños que asisten a las escuelas las mañanas pero las tardes se encuentran solos sin la debida supervisión al momento de desarrollar sus tareas y lecciones.

Debido a esta situación, hemos visto la necesidad que tienen los padres de contar con un lugar seguro, cómodo y accesible para poder dejar a sus hijos como lo sería este centro educativo recreacional, y así brindarles la facilidad a los padres de dejar a sus hijos en nuestras manos ya que toda persona sin importar su entorno económico es parte de algunas situaciones desfavorables, en especial los padres, que se ven en la obligación de desarrollarse tanto en su ámbito laboral como personal.

Es indispensable que los padres formen parte de la vida de sus hijos, pero cuando las labores cotidianas se lo impiden debemos buscar opciones para ayudar a los niños; debido especialmente a que la rapidez y la presión con la que viven, no les da tiempo para todo lo que deben hacer.

Si todas las personas adultas, necesitamos de un lugar agradable, donde socializar así también los niños necesitan de un lugar donde se formen psicológicamente y físicamente para que aprendan a ser independientes y puedan distraerse con cosas productivas.

La propuesta es constituir un centro que cumpla con las expectativas de las personas que tengan hijos con edades comprendidas entre 5 y 11 años, donde se ofrecerá un ambiente atrayente para el cuidado de sus hijos mientras se encuentran en sus labores, un lugar que cuente con personal capacitado en el cuidado de niños y que faciliten ayuda en el control de tareas, lecciones, manualidades, deportes, etc.

1.2 DELIMITACIÓN DEL TEMA:

Para la elaboración del contenido del presente proyecto nos hemos basado en lo que es Elaboración, Evaluación y Gestión de Proyectos.

El presente proyecto se clasificara en las siguientes etapas:

- Descripción del Proyecto.
- Análisis del Entorno.
- Análisis de Mercado.
- Análisis estratégico.
- Estudio Técnico Operativo y Legal.
- Estudio Económico Financiero.
- Análisis Socio Económico.

El presente proyecto de investigación será realizado en la dirección, Cornelio Crespo y Tarquino Cordero, sector vía Misicata en la ciudad de Cuenca, provincia del Azuay.

2) JUSTIFICACIÓN DEL TEMA:

En la Ciudad de Cuenca los centros educativos, en su mayoría se centran en cuidar de los niños pequeños ya sea a tiempo completo o parcial, pero en su gran mayoría son para niños de hasta 5 años de edad, los cuales no brindan un servicio de ayuda en tareas a niños de otras instituciones o mayores de 5 años, este centro educativo poseerá un ambiente afectuoso y acogedor donde los niños puedan desarrollar sus capacidades

3) OBJETIVOS:

3.1 OBJETIVO GENERAL:

Realizar un estudio de factibilidad para la implementación de un Centro Educativo, Recreativo y Cultural en la ciudad de Cuenca, que brindara servicios a todos los escolares de edades comprendidas entre 5 y 11 años.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Realizar un análisis acerca del servicio que brindaremos en el centro educativo y analizar la fortalezas y debilidades en relación a la diferenciación de nuestro servicio con respecto a la competencia.
- Elaborar un estudio de mercado que nos permita determinar el nivel de aceptación de los potenciales consumidores del servicio que brindara el centro educativo.
- Identificar y aprovechar las variables o atributos que influyen al momento de demandar nuestro servicio.
- Realizar un estudio técnico para determinar la factibilidad operativa del proyecto.
- Realizar el estudio financiero para determinar su factibilidad económica.
- Determinar la rentabilidad que pueda tener la empresa.

4) MARCO TEÓRICO:

4.1 MARCO TEÓRICO:

Para la realización del presente proyecto no es hemos basado fundamentalmente en los conocimientos adquiridos de materias como son: Evaluación y Gestión de Proyectos, Mercadotecnia Estratégica, y Planeación Estratégica.

Las necesidades sociales que surgen día a día nos han llevado a realizar el presente proyecto, tomando en cuenta que:



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

Al finalizar esta investigación se determinarán las conclusiones y las recomendaciones respectivas que servirán como base fundamental de futuras investigaciones.

4.2 MARCO CONCEPTUAL:

En el desarrollo de la tesis se considerarán los siguientes conceptos:

PROYECTO:

"Proyecto, es una inversión planeada de una actividad, con el objetivo de crear o ampliar una empresa o institución para producir bienes o servicios".⁴

PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA SOCIAL.

"El objetivo es atender las necesidades básicas de la población como: salud, educación, abastecimiento de agua, viviendas y líquidos residuales, sistemas de recolección y disposición de residuos sólidos (relleno sanitario e incineración) y ordenamiento espacial urbano y rural".⁵

INVESTIGACIÓN DE MERCADO.

"Constituye un sondeo de mercado, antes de incurrir en costo innecesario, se decide si conviene continuar con las fases siguientes del estudio del proyecto."⁶

PROYECTO DE INVERSIÓN:

"Un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general."⁷

INVERSION INICIAL

"Comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo."⁸

DEMANDA:

"Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado."¹⁶

OFERTA:

"Oferta es la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de oferentes (productores) están dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado."¹⁷

PRODUCTO:

"Es un conjunto de atributos fundamentalmente unidos en una forma identificable; y, constituye todos aquellos: Bienes, servicios, experiencias, eventos, personas, lugares, propiedades, organizaciones, información e ideas; que tienen la capacidad de satisfacer las necesidades, deseos y exigencias de los consumidores; es decir, es el objeto final obtenido luego de un proceso determinado. El producto puede ser algo intangible, inmaterial, que no se puede ver ni palpar, por ejemplo, servicio de hotelería, transporte, educación, etc."¹⁸

LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO:

"Es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social)."¹⁹

TAMAÑO ÓPTIMO DEL PROYECTO:

"Es su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica."²⁰

¹⁶ BACA URBINA, Gabriel, et. Al. Op.Cit.

¹⁷ IBIDEM.

¹⁸ ERAZO SORIA José, "Mercadotecnia, un análisis global de gestión", Ecuador, pág. 242.

¹⁹ BACA URBINA, Gabriel, et. Al. Op.Cit, pág. 107.

²⁰ BACA URBINA, Gabriel, et. Al. Op.Cit, pág. 92.



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

VALOR PRESENTE NETO:

"Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial." ²⁸

TASA INTERNA DE RETORNO:

"Es la tasa de descuento por la cual el valor presente neto es igual a cero. Es la tasa que igual la suma de los flujos descontados a la inversión inicial." ²⁹

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD:

"Es el procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (qué tan sensible es) la tasa interna de retorno ante cambios en determinadas variables del proyecto." ³⁰

5) ESQUEMA DE CONTENIDOS

CAPITULO I

1 INTRODUCCION

1.1 Antecedentes

1.2 Justificativo

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

1.3.2 Objetivos Específicos

CAPITULO II

2. Análisis Externo o del Entorno

2.1 Análisis del Macro Entorno

2.1.1 Variables Políticas

2.1.2 Variables Económicas

2.1.3 Variables Sociales

2.1.4 Variables Tecnológicas

²⁸ BACA URBINA, Gabriel, et. Al. Op.Cit. pag. 221.

²⁹ IBIDEM. pag. 224.

³⁰ IBIDEM. pag. 235.





UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

4.3.4 Productos Sustitutos

4.3.5 Rivalidad entre los competidores

4.3.6 Propuesta Estratégica

CAPITULO V

5. ESTUDIO TÉCNICO:

5.1 Determinación de la Localización Óptima

5.2 Determinación del Tamaño Óptimo del Proyecto

5.3 Selección de Equipos de Trabajo

5.4 Marco Legal

5.5 Administración y Organización

5.6 Impacto Social

5.7 Impacto Ambiental

5.8 Presupuestos

CAPITULO VI

6. ESTUDIO ECONOMICO FINANCIERO

6.1 Indicadores de evaluación

6.2 Razones Financieras

6.3 Punto de Equilibrio

6.4 Análisis de sensibilidad y Escenarios

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA

6) METODOLOGÍA DE TRABAJO:

Objetivos	Investigación aplicada
Lugar	De campo
Alcance	Exploratoria
Enfoque	Cuantitativo





UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

PERSONAL DE INTERVENCIÓN:

A parte del director de tesis, podremos contar con la colaboración y apoyo de diferentes docentes de la universidad; a más de profesionales de distintas áreas, tales áreas como: contabilidad, diseño, jurisdicción, psicología y administración.

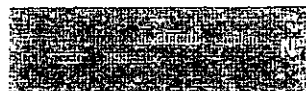
7. RECURSOS MATERIALES:

Como recursos materiales tenemos la amplia bibliografía que será descrita al final del presente proyecto; así también como el material para impresiones, para presentación y otros materiales en general. Utilizaremos también una computadora portátil, memory flash, escáner, impresoras y diversos programas de computación de apoyo tales como: Ppt, Pdf, Word, Excel, SPSS, entre otros.

8. PRESUPUESTO:

Mostraremos a continuación un detalle de que se incurrirán aproximadamente durante la realización del presente proyecto, los cuales serán cubiertos y divididos de forma equitativa entre las integrantes del mismo: María Augusta Moscoso y Paola Alexandra Ordoñez Peralta.

Nº.	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	JUSTIFICACIÓN DEL GASTO
1	Derechos de tesis	2	\$ 180,00	\$ 360,00	Derechos de presentación de Tesis
2	Resma de 500 hojas de papel bond tamaño A4	2	\$ 4,50	\$9,00	Copias a realizarse para revisión y presentación.
3	Material de escritorio	8	\$ 0,50	\$ 4,00	Esferos, lápices y correctores



040340



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

4)
DIAGNOSTIC
O
SITUACIONA
L

- 5.- Muestreo
- 6.- Investigación y recopilación de datos
- 7.- Análisis de la Oferta
- 8.- Análisis de la Demanda
- 9.- Demanda Insatisfecha
- 10.- Análisis Marketing Mix
- 1.- Análisis Interno y Externo
- 2.- Fortalezas Oportunidades
- 4.- Debilidades
- 5.- Amenazas
- 6.- Descripción de la Empresa
- 7.- Concepción del negocio
- 8.- Misión
- 9.- Visión
- 10.- Principios y Valores
- 11.- Análisis F.O.D.A.

Sra. María
Augusta
Moscoso
Sra. Paola
Ordoñez



❖ www.bce.ec

❖ <http://definicion.de/capital-de-trabajo/>

❖ www.direcuador.com

❖ www.babyplanet.com





Cuenca, a 01 de Julio del 2011.

Señor Economista

Oswaldo Merchán

Decano

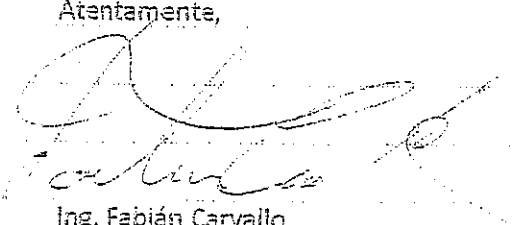
FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Ciudad

Señor Decano.

Comunico a usted que he procedido a revisar el Diseño de Tesis presentado por las estudiantes Maria Augusta Moscos Naranjo y Paola Alexandra Ordoñez Peralta, con el tema "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UN CENTRO EDUCATIVO RECREACIONAL Y CULTURAL EN LA CIUDAD DE CUENCA", como requisito previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial. Debo anotar también que el Diseño cumple con los requisitos metodológicos necesarios, por lo que recomiendo su aprobación y desarrollo del trabajo.

Atentamente,



Ing. Fabián Carvallo

