UNIVERSIDAD DEL AZUAY

DEPARTAMENTO DE POSTGRADOS

“PROPUESTA DE ESTRATEGIAS DE MARKETING PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS EDUCATIVOS PREESCOLARES O INICIALES EN CENTROS PARTICULARES DE LA CIUDAD DE CUENCA”

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (MBA)

AUTOR: Ing. Karina Beltrán Torres

DIRECTOR: Ing. Lenin Erazo Garzón

Cuenca – Ecuador

2014

DEDICATORIA

A ti, por tu inocencia y amor incondicional, sacrifiqué tu tiempo para cumplir con uno de mis sueños. Pero tus besos y abrazos me inspiraron a ser mejor para ti, ahora puedo decir que esta tesis lleva tu nombre, gracias por estar junto a mí, mi Nicolás Alejandro

AGRADECIMIENTO

A mis padres, hermana, y a mi pareja Wilson Fabián por estar conmigo a cada paso que doy, dándome la fortaleza para continuar, a ellos quienes velan por mi bienestar y son mi apoyo en todo momento, es por ellos lo que soy ahora. Un especial agradecimiento al Ing. Lenin Erazo por, sus enseñanzas, paciencia y motivación que ha logrado que culmine con éxito mis estudios.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Dedicatoria II

Agradecimiento III

Índice de Contenidos IV

Índice de Cuadros e Ilustraciones VI

Resumen VII

Abstract IX

Introducción

1. La educación preescolar en el Ecuador

1.1. Marco normativo legal 2

1.2. Estructura del Sistema Educativo Ecuatoriano 4

1.3. Objetivos de la Educación Preescolar 5

2. Investigación de mercado

2.1. Definición del problema y objetivos de la investigación. 7

2.1.1. Planteamiento del problema 7

2.1.2. Objetivo general 7

2.1.3. Objetivos específicos 8

2.1.4. Definición de las fuentes de información 8

2.1.4.1. Fuentes de información primarias 8

2.1.4.2. Fuentes de información secundarias 9

2.1.5. Definición del mercado objetivo-segmentación de mercado. 9

2.1.6. Diseño del cuestionario. 11

2.1.7. Diseño del marco muestral. 14

2.1.8. Recopilación, tabulación e interpretación de resultados de la encuesta 15

2.1.9. Entrevista a profundidad 25

2.1.10. Conclusiones de la investigación 27

3. Análisis y Diagnóstico situacional de mercado

3.1. Análisis del macro entorno utilizando el método PEST 30

3.1.1. Análisis político 30
3.1.2. Análisis legal. 31
3.1.3. Análisis económico. 32
3.1.4. Análisis socio-cultural. 34
3.1.5. Análisis tecnológico. 34

3.2. Análisis de la oferta 35
3.3. Análisis de la demanda 46
3.4. Comportamiento del consumidor 47

3.5. Análisis de las fuerzas competitivas de mercado (modelo de Michael E. Porter) 48
3.5.1. Poder de negociación de los compradores o clientes 48
3.5.2. Poder de negociación de los proveedores 49
3.5.3. Amenaza de nuevos competidores 49
3.5.4. Amenaza de productos sustitutivos 51
3.5.5. Rivalidad entre los competidores 52

4. Análisis del marketing mix

4.1. Análisis del servicio 55
4.2. Análisis de precio 65
4.3. Plaza 66
4.4. Análisis de publicidad y promoción 68

5. Formulación de las estrategias de marketing

5.1. Estrategias básicas de desarrollo 69
5.2. Estrategias de crecimiento 71
5.3. Estrategias de integración 73
5.4. Estrategias de precios 74
5.5. Estrategias de distribución 75
5.6. Estrategias de publicidad y promoción 75

6. Conclusiones de la investigación 77
7. Recomendaciones 79

Bibliografía 80

ÍNDICE DE IMÁGENES, TABLAS Y GRÁFICOS

Imágenes:

Imagen No. 1 Nivel socioeconómico agregado 11
Imagen No. 2 Mapas de las parroquias urbanas de la ciudad de Cuenca 53

Tablas:

Tabla No. 1. Segmentación del mercado 10
Tabla No. 2 Hogares con hijos menores a 5 años 10
Tabla No. 3 Tasa de crecimiento de hogares en el año 2013 10
Tabla No. 4 Matriz de tamaños muestrales 14
Tabla No. 5 Cuántos hijos menores a 5 años tiene a su cuidado 15
Tabla No. 6 Quién cuida de sus hijos mientras usted trabaja 16
Tabla No. 7 En qué centro educativo se encuentran sus hijos 17
Tabla No. 8 Por qué medio se enteró del centro educativo 18
Tabla No. 9. Cinco factores más importantes que debe tener un centro educativo 19
Tabla No. 10 Horario 21
Tabla No. 11 Costo mensual 22
Tabla No. 12 Acondicionamiento del centro educativo 23
Tabla No. 13 Otros servicios 24
Tabla No. 14 Centros educativos privados ubicados en la parte urbana del cantón Cuenca 35
Tabla No. 15 Resumen de centros educativos iniciales por ubicación 38
Tabla No. 16 Reporte de centros educativos preescolares (RUC-SRI) 38
Tabla No. 17 Centros educativos iniciales públicos 45
Tabla No. 18 Centros educativos preescolares o iniciales por parroquia 53
Tabla No. 19 Resumen análisis de Porter 55
Tabla No. 20 Elementos que ofrecen en el mercado vs. necesidades de los padres 56
Tabla No. 21 Horarios de alimentación 59
Tabla No. 22 Horas de cuidado 61

Gráficos:

Gráfico No. 1	Estructura del sistema educativo ecuatoriano	4
Gráfico No. 2	Pregunta 1	15
Gráfico No. 3	Pregunta 2	16
Gráfico No. 4	Pregunta 3	17
Gráfico No. 5	Pregunta 4	18
Gráfico No. 6	Pregunta 5	19
Gráfico No. 7	Pregunta 6	20
Gráfico No. 8	Pregunta 7	22
Gráfico No. 9	Pregunta 8	23
Gráfico No. 10	Pregunta 9	24
Gráfico No. 11	Pregunta 10	25
Gráfico No. 12	No. de centros preescolares iniciales abiertos por año	50
Gráfico No. 13	No. de Centros Preescolares Iniciales cerrados por año	51

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo formular estrategias de marketing para la prestación de servicios educativos preescolares o iniciales en centros particulares de la ciudad de Cuenca, su desarrollo se enmarcó en el conocimiento general de la normativa legal existente, en la investigación del mercado y su análisis situacional, en base a estos resultados se ha planteado una propuesta estratégica, a fin de que los centros educativos existentes o que se creen en el futuro dependiendo del segmento en el que se encuentren, estén en capacidad de considerarla e implementarla, y así puedan mejorar la calidad de sus servicios, generar ventajas competitivas, diferenciarse de la competencia y alcanzar un posicionamiento y crecimiento sostenible en el mercado.

ABSTRACT

The aim of this research work is to formulate certain marketing strategies for the provision of preschool or early education services in private centers of the city of Cuenca. Its development was defined by the general knowledge of the existing applicable law, as well as the market research and its situational analysis. On the basis of the results obtained, a strategic proposal has been made in order to let the existing educational centers or the ones which may be open in the future, depending on the division they belong to, have the capacity to consider and implement it. If this happens, the quality of the services offered may be improved, competitive advantages might be generated, and they could start to differentiate themselves from competition and achieve a sustainable positioning and growth in the market.

UNIVERSIDAD DEL AZUAY
DPTO. IDIOMAS

Translated by,

Rafael Argudo

INTRODUCCIÓN

La investigación surge de la necesidad de mejorar la competitividad en los centros educativos preescolares o iniciales particulares de la ciudad de Cuenca, con la idea primordial de que éstos puedan mejorar la calidad de sus servicios, diferenciarse de la competencia y alcanzar un posicionamiento y crecimiento sostenible en el mercado, éstas consideraciones básicas evidencian la realidad actual sobre el alto número de estos centros educativos en la ciudad, lo que ha generado gran competitividad por lograr la excelencia, a esto se suman los cambios en las políticas gubernamentales que buscan mejorar la calidad de la educación en todos los niveles, comprometiendo a los centros educativos a conocer a profundidad la situación actual del entorno, el comportamiento del mercado y por ende a reestructurar sus políticas y estrategias de marketing, a fin de lograr el posicionamiento requerido.

Dado que los centros educativos preescolares necesitan insertarse en un mercado educativo cada vez más exigente y competitivo, el objetivo del trabajo investigativo pone énfasis en aquellos puntos débiles que se deberían mejorar de acuerdo a las necesidades que los padres de familia desean que sean satisfechas en el centro elegido, de tal manera que cambien sus paradigmas y desarrollen estrategias innovadoras de marketing.

La metodología investigativa aplicada dentro de la investigación, ha sido fundamental para conocer las necesidades de los padres de familia, de tal manera que se ha realizado un análisis situacional del mercado objeto de estudio, para plantear estrategias de marketing como una guía o propuesta estratégica que les permitirá en el futuro a estos centros educativos, generar ventajas competitivas; así como estimular la demanda de dicho servicio; abordar y persuadir al mercado meta, proyectándolos como una opción competitiva de la educación maternal e inicial.

1. La educación preescolar o educación inicial en el Ecuador

1.1. Marco normativo legal

Los centros educativos preescolares o centros de desarrollo infantil en la actualidad se encuentran regulados por el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), en lo que respecta a la educación de infantes de 0 a 3 años y por el Ministerio de Educación en lo que respecta a la educación de infantes de 3 a 5 años.

En el caso particular del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), trabaja en pro de los niños según lo establece en la Constitución de la República, en el Plan Nacional del Buen Vivir y el Código de la Niñez y la Familia, según información proporcionada en el Distrito Regional del MIES Cuenca, no tienen ningún reglamento, resolución o circular en particular que hable sobre cómo normar estos centros.

En el caso del Ministerio de Educación, mediante el **Proyecto Educación Inicial de Calidad con Calidez**, trabaja en pro del desarrollo integral de niños y niñas menores de 5 años, atiende su aprendizaje, apoya su salud y nutrición, y promueve la inclusión, la interculturalidad, el respeto y cuidado de la naturaleza, y las buenas prácticas de convivencia, basándose en los grandes cambios que se están emprendiendo para transformar radicalmente la educación ecuatoriana ya que en la actualidad cuentan con un marco legal que los legítima y los impulsa.

Dicho marco está conformado por:

- La Constitución de la República (aprobada en 2008),
- La Ley Orgánica de Educación Intercultural (que entró en vigencia el 31 de marzo de 2011), y
- El Reglamento a dicha Ley (que está vigente desde el 26 de julio de 2012).

Tanto la Constitución como la Ley y su Reglamento modifican completamente la antigua estructura del sistema educativo ecuatoriano y por lo tanto hacen viables los

profundos cambios que se requieren para mejorar sustancial y sosteniblemente el servicio educativo que se ofrece en nuestro país.

En el caso de la Constitución de la República encontramos los derechos de segunda generación que constituyen los derechos económicos, sociales y culturales. Estos derechos demandan un ESTADO DE BIENESTAR que implemente acciones, programas y estrategias, para lograr que las personas gocen de manera efectiva de estos derechos.

Por este motivo la norma constitucional garantiza el derecho a la educación como un área prioritaria, donde todas las personas tengan acceso a la educación a lo largo de toda la vida, donde no exista discriminación. Siendo la educación pública universal y laica en todos sus niveles, y gratuita hasta el tercer nivel de educación superior, estas garantías se encuentran determinadas en los artículos 3, 26, 27, 28, 29, 44, 45 y 46 de la Carta Magna.

Adicionalmente, la normativa legal establecida en la Ley Orgánica de Educación Intercultural en su artículo 38, especifica que la educación se divide en escolarizada y no escolarizada, con pertinencia cultural y lingüística.

El Art. 39 divide a la educación escolarizada tiene tres niveles:

- Nivel de educación inicial,
- Nivel de educación básico y
- Nivel de educación bachillerato.

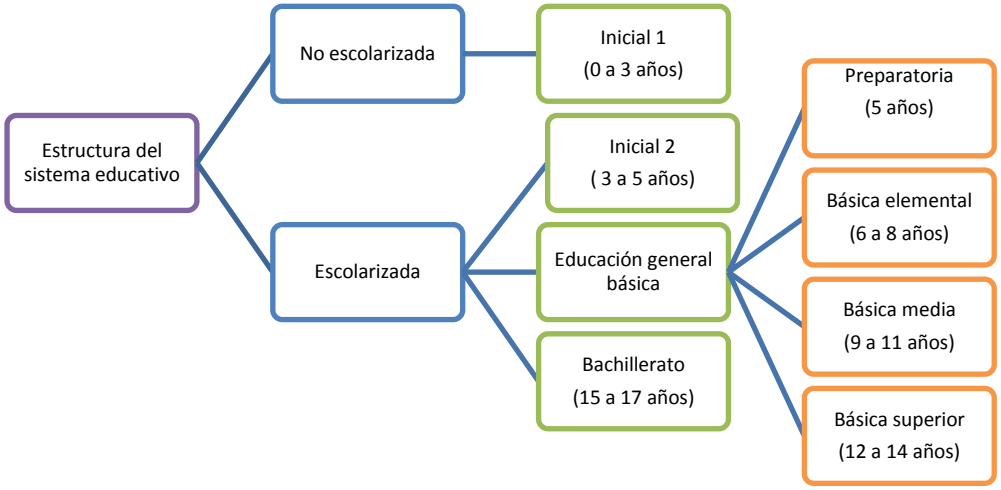
El Art. 40 en la parte pertinente menciona que la educación inicial es corresponsabilidad de la familia, la comunidad y el Estado con la atención de los programas públicos y privados relacionados con la protección de la primera infancia y que la educación de los niños y niñas, entre tres a cinco años, es obligación del Estado a través de diversas modalidades certificadas por la autoridad educativa nacional.

Todo en concordancia con el Reglamento a la Ley Orgánica de Educación Intercultural, que buscan en particular mantener el derecho del BUEN VIVIR establecido en la Constitución de la República del Ecuador.

1.2. Estructura del sistema educativo ecuatoriano

La estructura del sistema educativo ecuatoriano, viene establecido en el Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Educación Intercultural, y se divide en los siguientes niveles y subniveles:

Gráfico No. 1: Estructura del sistema educativo ecuatoriano



Elaborado por: Investigadora
Fuente: Ley Orgánica de Educación Intercultural

Tal como se observa en el diagrama que antecede el sistema educativo ecuatoriano ofrece dos tipos de educación: escolarizada y no escolarizada con pertinencia cultural y lingüística.

La educación no escolarizada brinda la oportunidad de formación y desarrollo de los ciudadanos a lo largo de la vida y no está relacionada con los currículos determinados para los niveles educativos. El sistema de homologación, acreditación y evaluación de las personas que han recibido educación no escolarizada será determinado por la autoridad educativa nacional en el respectivo reglamento.

La educación escolarizada es acumulativa, progresiva, conlleva a la obtención de un título o certificado, tiene un año lectivo cuya duración se define técnicamente en el respectivo reglamento; responde a estándares y currículos específicos definidos por la autoridad educativa en concordancia con el Plan Nacional de Educación; y, brinda la oportunidad de formación y desarrollo de las y los ciudadanos dentro de los niveles inicial, básico y bachillerato.

La educación escolarizada tiene tres niveles:

- Nivel de educación inicial 2,
- Nivel de educación básico y
- Nivel de educación bachillerato.

El nivel de educación inicial es el proceso de acompañamiento al desarrollo integral que considera los aspectos cognitivo, afectivo, psicomotriz, social, de identidad, autonomía y pertenencia a la comunidad y región de los niños y niñas desde los tres años hasta los cinco años de edad, garantiza y respeta sus derechos, diversidad cultural y lingüística, ritmo propio de crecimiento y aprendizaje, y potencia sus capacidades, habilidades y destrezas.

La educación inicial se articula con la educación general básica para lograr una adecuada transición entre ambos niveles y etapas de desarrollo humano.

La educación inicial es corresponsabilidad de la familia, la comunidad y el Estado con la atención de los programas públicos y privados relacionados con la protección de la primera infancia.

1.3. Objetivos de la educación preescolar

La educación preescolar o inicial es el proceso de acompañamiento al desarrollo integral de los niños y tiene como objetivos:

- Potenciar su aprendizaje y promover su bienestar mediante experiencias significativas y oportunas que se dan en ambientes estimulantes, saludables y seguros.

- Adquieran y desarrollen las habilidades intelectuales que les permitan aprender permanentemente y con independencia, así como actuar con eficacia e iniciativa en las cuestiones prácticas de la vida cotidiana.

- Estimular hábitos de integración social, de convivencia grupal, de solidaridad y cooperación y de conservación del medio ambiente.

- Adquieran los conocimientos fundamentales para comprender los fenómenos naturales, en particular los que se relacionan con la preservación de la salud, con la protección del ambiente y el uso racional de los recursos naturales.

- Se formen éticamente mediante el conocimiento de sus derechos, deberes y la práctica de valores en su vida personal, en sus relaciones con los demás.

- Desarrollen actitudes propicias para el aprecio y disfrute de las artes, así como del ejercicio físico y deportivo

Los niños y las niñas de esta edad, de manera natural, buscan explorar, experimentar, jugar y crear, actividades que llevan a cabo por medio de la interacción con los otros, con la naturaleza y con su cultura.

Los padres y las madres, los familiares y otras personas de su entorno son muy importantes y deben darles cuidado, protección y afecto para garantizar la formación de niños felices y saludables, capaces de aprender y desarrollarse.

2. Investigación de mercado

2.1. Definición del problema y objetivos de la investigación

2.1.1. Planteamiento del problema

En la actualidad el alto número de centros educativos preescolares o iniciales particulares existentes en la ciudad de Cuenca, ha generado una gran competitividad por lograr la excelencia, ha esto se suman los cambios en las políticas gubernamentales que buscan mejorar la calidad de la educación en todos los niveles, comprometiendo a estos centros a conocer a profundidad la situación actual del entorno, el comportamiento del mercado y a reestructurar sus políticas y estrategias organizacionales, a fin mejorar la calidad de sus servicios educativos y el nivel de posicionamiento en el mercado.

Los padres, demandan un servicio que brinde la seguridad y confiabilidad sobre el cuidado de sus hijos, ya que muchos de los centros educativos preescolares de esta ciudad no prestan sus servicios adecuadamente, no cuentan con personal capacitado, sus áreas son antipedagógicas, no disponen de mucha variedad de materiales didácticos, y además no cuentan con alimentación adecuada.

Por lo expuesto, el trabajo de investigación será de gran ayuda para los centros educativos que se encuentran trabajando y los que se pretenden crear, ya que dispondrán de un análisis situacional de mercado y de una propuesta de estrategias organizacionales enfocadas a los servicios educativos preescolares que permitirán estimular la demanda de dicho servicio; así como abordar y persuadir al mercado meta, proyectándolos como una opción competitiva de la educación maternal e inicial.

2.1.2. Objetivo general

- Realizar una investigación de mercado que permitirá conocer el comportamiento de los consumidores y la competencia.

2.1.3. Objetivos específicos

- Determinar las principales necesidades, tendencias y expectativas del consumidor.
- Conocer los servicios que presta la competencia y su infraestructura disponible.
- Analizar las falencias generales dentro del sistema de educación privado a nivel preescolar.
- Analizar el precio ofertado por los centros educativos iniciales.
- Analizar el tipo de publicidad y promoción utilizada por los centros educativos preescolares o iniciales de la ciudad de Cuenca.
- Conocer el nivel de satisfacción de los padres de familia con respecto a los servicios que brindan los centros educativos preescolares existentes.

2.1.4. Definición de las fuentes de información

2.1.4.1. Fuentes de información primarias

Para el desarrollo del presente proyecto se utilizará como base la información primaria como:

- Encuestas: las cuales estarán dirigidas a los hogares existentes en la ciudad de Cuenca con hijos menores a los cinco años, con un estrato social económico medio, media alto, alto
- Observaciones directas: se realizarán visitas de observación a los principales centros educativos preescolares ó iniciales de la ciudad de Cuenca, de cuya visita se extraerá información relevante la misma que permitirá hacer análisis comparativos de las necesidades y expectativas de los padres de familias potenciales.

2.1.4.2. Fuentes de información secundarias

Para el desarrollo del presente proyecto se utilizarán las siguientes fuentes secundarias:

- Libros de texto sobre marketing y educación.
- Artículos de revistas especializadas en el sector educativo inicial.
- Censo de Población y Vivienda del año 2010 del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC.
- Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico (NSE 2011) del Instituto Nacional de Estadística y Censos- INEC.
- Listado de los centros preescolares o iniciales existentes en la ciudad de Cuenca obtenidos en el Ministerio de Inclusión Económica y Social.
- Listado de los centros educativos preescolares o iniciales obtenidos de las base de datos del RUC (Registro Único de Contribuyentes) del Servicio de Rentas Internas.
- Base Legal de la educación inicial obtenido en la página del Ministerio de Educación.

2.1.5. Definición del mercado objetivo – segmentación de mercado.

Meneses (2001) dice:
"La segmentación de mercado es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos tomando en cuenta el grado de intensidad de la necesidad, con el fin de llevar a cabo una estrategia comercial diferenciada para cada uno de ellos, que permita satisfacer de modo más efectivo sus necesidades y alcanzar los objetivos de la empresa".

Para la segmentación del mercado del presente proyecto se ha considerado las variables geográfica, demográfica, psicológica y conductual, como se muestra en el siguiente cuadro:

Tabla No. 1

Segmentación del Mercado

SEGMENTACIÓN	
SEGMENTOS TÍPICOS DEL MERCADO	
GEOGRÁFICOS	Ciudad de Cuenca, parte urbana
DEMOGRÁFICOS	Hogares de la ciudad de Cuenca, con hijos menores a cinco años, clase social Medio- Media Alto a Alta
SOCIOGRÁFICOS	En la actualidad se observa que los padres de familia buscan el lugar perfecto para sus hijos

Elaborado por: Investigadora
Fuente: INEC

Por lo tanto, para calcular la población a ser analizada, se procedió a considerar la información obtenida a través del INEC del censo realizado en el año 2010, que informó que en la Ciudad de Cuenca (parte urbana) existen 89.613 hogares, segmentando el número de hogares que posean hijos menores a 5 años da como resultado un total de 24.405.

Tabla No. 2

Hogares con niños menores a 5 años

CODIGO DE PARROQUIA	HOGARES CON NIÑOS MENORES DE 5 AÑOS		TOTAL
	RESTO DE HOGARES	HOGARES CON NIÑOS MENORES A 5 AÑOS	
CUENCA	65.208	24.405	89.613

Elaborado por: Investigadora
Fuente: INEC

Como se mencionó en el párrafo anterior el número de hogares no corresponde a información actualizada al año 2013, por lo que se utilizará la tasa de crecimiento de la población de los años 2011, 2012 y 2013 para obtener información de la población más actualizada:

Tabla No. 3

Tasa de Crecimiento de Hogares en el año 2013

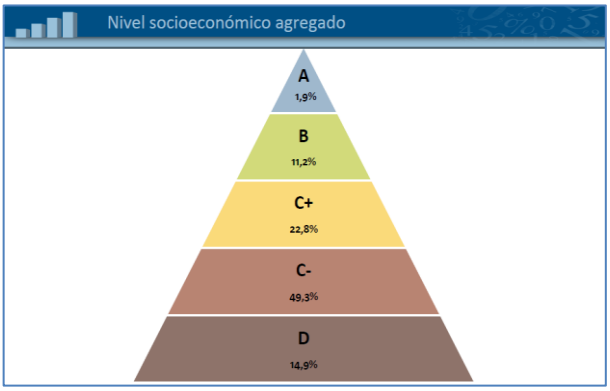
AÑO	TASA DE CRECIMIENTO	TOTAL HOGARES
2011	1,44%	351,43
2012	1,42%	346,55
2013	1,52%	370,96
Total crecimiento hasta 2013		1.068,94
Total hogares con hijos menores a 5 años 2013		25.473,94

Elaborado por: Investigadora
Fuente: INEC

Al no tener información del INEC de los hogares con hijos menores a 5 años existentes de la ciudad de Cuenca por estrato social, se utilizará la Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico (NSE 2011) realizada por la misma entidad, para poder calcular el número de hogares que corresponden al estrato social (medio - media alto a alta), para lo cual se utilizará la siguiente pirámide de Nivel Socioeconómico Agregado como referencia.

Imagen No. 1

Nivel Socioeconómico Agregado



Elaborado por: Investigadora
Fuente: INEC

Según la pirámide y descripción del estudio utilizaremos los porcentajes establecidos para los siguientes niveles:

- Nivel A. Clase alta
- Nivel B. Clase media alto
- Nivel C+. Clase medio

La sumatoria de los porcentajes de los tres niveles da un total en porcentaje del 53%, por lo que la población que se utilizará para el cálculo de la muestra es de **13.501,18.**

2.1.6. Diseño del cuestionario

Para la recopilación de la información se ha procedido a estructurar el siguiente cuestionario, las preguntas responden a los objetivos planteados para el tema de investigación, a continuación se presenta el formato:

ENCUESTA

Estimado Señor Padre de Familia, la presente encuesta tiene el objetivo de obtener información valiosa que permitirá mejorar el servicio educativo preescolar en la ciudad de Cuenca, agradecemos su colaboración

1. ¿ Cuántos hijos menores a 5 años tiene a su cuidado ?

Por favor indique en cada casillero según corresponda el rango, cuántos niños tiene a su cuidado.

1.1 ☐	1.2 ☐	1.3 ☐	1.4 ☐	1.5 ☐
3 meses - 1 año	1 año - 2 años	2 años -3 años	3 años - 4 años	4 años - 5 años

2. ¿ Quién cuida de sus hijos mientras ud. trabaja ?

2.1 ☐ Niñera

2.2 ☐ Uno de los padres

2.3 ☐ Familiares

2.4 ☐ Se encuentra en un centro preescolar infantil

2.5 ☐ Otros _____

3. ¿ En qué centro educativo se encuentran sus hijos ?

3.1 _____

4. ¿ Por qué medio se entero del centro educativo donde se encuentran sus hijos ?

4.1 ☐	Prensa	4.4 ☐	Radio
4.2 ☐	Aprendizaje (Boca en Boca)	4.5 ☐	Experiencias previas
4.3 ☐	Televisión	4.6 ☐	Otros _____

5. Seleccione los 5 factores más importantesque debe tener un centro educativo

5.1 ☐	Seguridad	5.7 ☐	Nivel socio económico de otros niños inscritos
5.2 ☐	Costo	5.8 ☐	Proceso de enseñanza -aprendizaje
5.3 ☐	Ubicación	5.9 ☐	Experiencias previas
5.4 ☐	Buen trato	5.10 ☐	Recomendación de otros miembros de familia
5.5 ☐	Personal	5.11 ☐	Tradición
5.6 ☐	Instalaciones	5.12 ☐	Otros _____

6. Basada (o) en sus experiencias con centros educativos mencionados, por favor indique su nivel de satisfacción en donde 1 es MUY SATISFECHO 2 SATISFECHO y 3 es INSATISFECHO, de los factores que se indican a continuación.

6.1	☐	Seguridad	6.5	☐	Personal
6.2	☐	Precio	6.6	☐	Instalaciones
6.3	☐	Ubicación	6.7	☐	Nivel socio económico de otros niños inscritos
6.4	☐	Buen trato			

7. ¿ Qué horario se ajustaría a sus necesidades ?

7.1	☐	De 07:30 a 13:00	7.3	☐	De 08h00 a 14h00
7.2	☐	De 08:00 a 18:00	7.4	☐	De 13:00 a 18h0

8. ¿ Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar mensualmente en una guardería privada ?

Entre:

8.1	☐	Menos de $ 100	8.3	☐	$100- $120
8.2	☐	$120- $150	8.4	☐	Mas de $150

9. ¿ Qué tipo de acondicionamiento le gustaría que cuente el centro ?

9.1	☐	Áreas verdes	9.4	☐	Sala de audiovisuales	9.7	☐	Otros _____
9.2	☐	Sala de juegos	9.5	☐	Sala de Talleres			
9.3	☐	Área de Valoración	9.6	☐	Área de Descanso			

10. ¿ Qué servicios extra necesitaría ?

10.1	☐	Natación	10.4	☐	Desarrollo psicomotríz
10.2	☐	Comedor	10.5	☐	Atención psicológica
10.3	☐	Enseñanza musical y sensorial			

MUCHAS GRACIAS

2.1.7. Diseño del marco muestral

Para la determinación del marco muestral se ha utilizado la fórmula para calcular muestras de poblaciones finitas.

La población es de 13.501 hogares con hijos menores a cinco años de la ciudad de Cuenca (parte urbana) con estratos sociales medio, media alto, alto, a continuación el cálculo utilizado:

Tabla No. 4

Matriz de Tamaños Muestrales

MATRIZ DE TAMAÑOS MUESTRALES PARA DIVERSOS MÁRGENES DE ERROR Y NIVELES DE CONFIANZA, AL ESTIMAR UNA PROPORCION EN POBLACIONES FINITAS

N [tamaño del universo]	13.501
p [probabilidad de ocurrencia]	0,5

Nivel de Confianza (alfa)	1-alfa/2	z (1-alfa/2)
90%	0,05	1,64
95%	0,025	1,96
97%	0,015	2,17
99%	0,005	2,58

Fórmula empleada

$$n = \frac{n_o}{1 + \frac{n_o}{N}} \quad \text{donde:} \quad n_o = p^*(1-p)^*\left(\frac{Z\left(1-\frac{\alpha}{2}\right)}{d}\right)^2$$

Matriz de Tamaños muestrales para un universo de 13501 con una p de 0,5

Nivel de Confianza	d [error máximo de estimación]									
	10,0%	9,0%	8,0%	7,0%	6,0%	5,0%	4,0%	3,0%	2,0%	1,0%
90%	67	83	104	136	184	264	408	708	1.495	4.489
95%	95	118	148	193	262	373	575	989	2.038	5.612
97%	117	144	181	236	319	455	698	1.192	2.416	6.289
99%	164	202	255	331	447	634	966	1.626	3.180	7.454

Elaborado por: Investigadora

Fuente: Cálculo Poblaciones Finitas "http://cesaraching.blogspot.com/"

Con el cálculo establecido, el tamaño de la muestra es de **373** padres de familia.

2.1.8. Recopilación, tabulación e interpretación de resultados de la encuesta

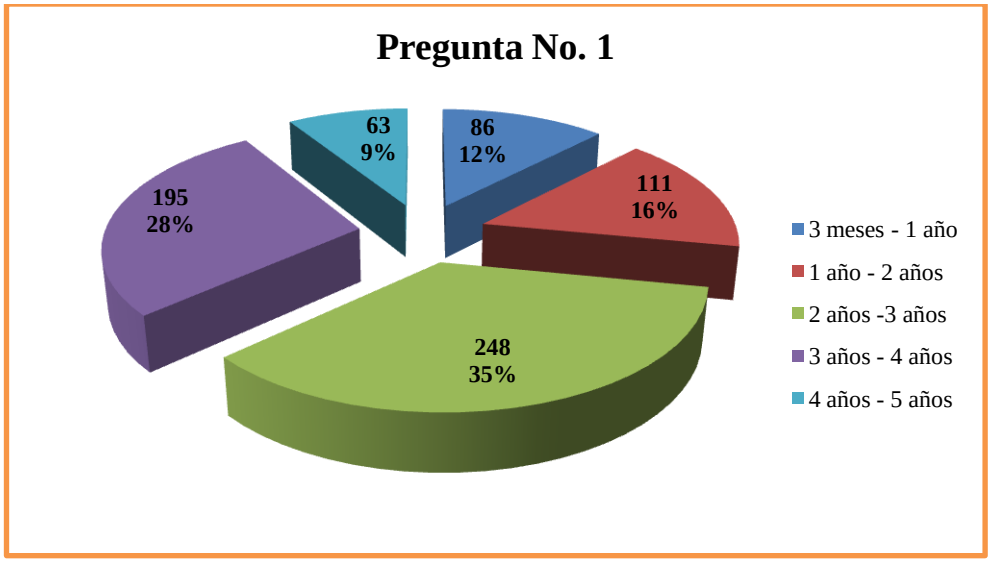
Pregunta 1. ¿Cuántos hijos menores a 5 años tienen a su cuidado?

Tabla No. 5: ¿Cuántos hijos menores a 5 años tienen a su cuidado?

Variable	Frecuencia	Porcentaje
3 meses - 1 año	86	12%
1 año - 2 años	111	16%
2 años - 3 años	248	35%
3 años - 4 años	195	28%
4 años - 5 años	63	9%

Elaborado por: Investigadora
Fuente: Encuesta "Padres de Familia"

Gráfico No. 2: ¿Cuántos hijos menores a 5 años tienen a su cuidado?



Interpretación

Los 373 padres de familia encuestados tienen hijos menores a 5 años, ya que no se consideraron para el estudio las encuestas que no respondieron a esta pregunta. Por lo tanto, el 12% tiene hijos entre 3 meses y 1 año, el 16% tiene hijos entre 1 y 2 años, el 35% tiene hijos entre los 2 y 3 años de edad, el 28% tiene hijos entre 3 y 4 años y el 9% posee hijos entre 4 y 5 años.

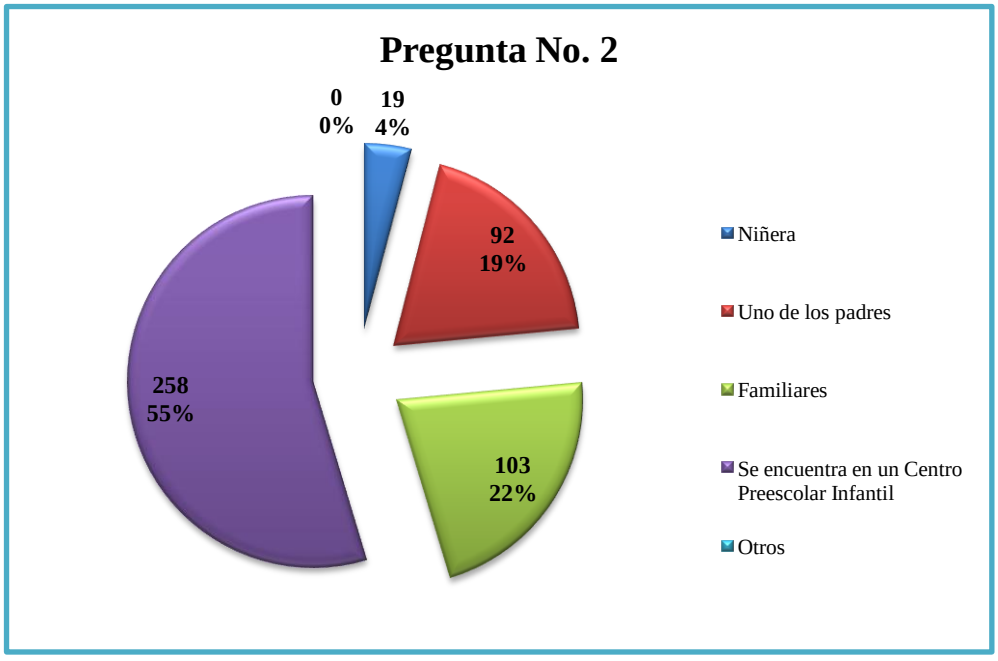
Pregunta 2. ¿Quién cuida de sus hijos mientras Ud. trabaja?

Tabla No. 6: ¿Quién cuida de sus hijos mientras Ud. trabaja?

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Niñera	19	4%
Uno de los padres	92	19%
Familiares	103	22%
Centro preescolar	258	55%
Otros	0	0%

Elaborado por: Investigadora
Fuente: Encuesta "Padres de Familia"

Gráfico No. 3: ¿Quién cuida de sus hijos mientras Ud. trabaja?



Interpretación

El 4% de los padres de familia encuestados contestó que sus hijos están bajo el cuidado de una niñera, el 19% que sus hijos están bajo el cuidado de uno de los padres, el 22% que bajo el cuidado de algún familiar, el 55% mencionó que sus hijos se encuentran en un centro preescolar infantil, por otro lado ningún padre de familia contestó la opción de otros.

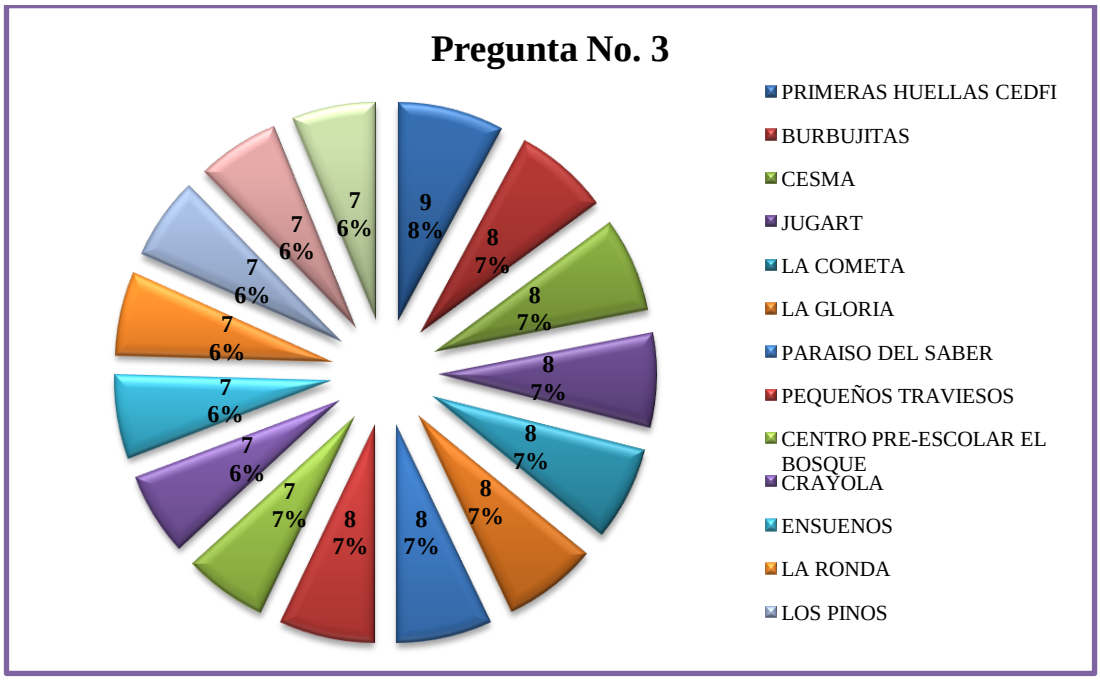
Pregunta 3. ¿En qué centro educativo se encuentran sus hijos?

Tabla No. 7: ¿En qué Centro Educativo se encuentran sus hijos?

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Primeras Huellas CEDFI	9	8%
Burbujitas	8	7%
CESMA	8	7%
Jugart	8	7%
La Cometa	8	7%
La Gloria	8	7%
Paraíso del Saber	8	7%

Elaborado por: Investigadora
Fuente: Encuesta Padres de Familia

Gráfico No. 4: ¿En qué centro educativo se encuentran sus hijos?



Interpretación

Los 258 padres de familia que contestaron que sus hijos se encuentran en un centro preescolar Infantil, respondieron a esta pregunta, y como se observa en la gráfica se muestran los 10 centros preescolares que mayor número de respuestas tuvieron en la encuesta, entre los que se encuentran Primeras Huellas. CEDFI, Burbujitas, CESMA,

Jugart, La Cometa, La Gloria, Paraíso del Saber, Pequeños Traviesos, Centro preescolar El Bosque, Crayola, Ensueños y la Ronda.

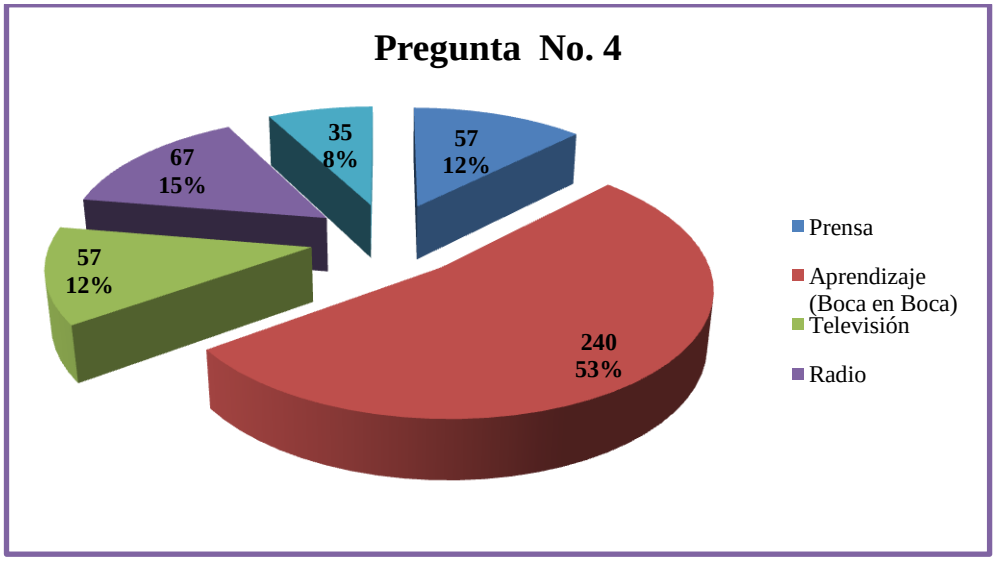
Pregunta 4. ¿Por qué medio se enteró del Centro Educativo donde se encuentran sus hijos?

Tabla No. 8: ¿Por qué medio se enteró del Centro Educativo donde se encuentran sus hijos?

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Prensa escrita	57	12%
Aprendizaje (boca en boca)	240	53%
Televisión	57	12%
Radio	67	15%
Otros	35	8%

Elaborado por: Investigadora
Fuente: Encuesta Padres de Familia

Gráfico No. 5: ¿Por qué medio se enteró del centro educativo donde se encuentran sus hijos?



Interpretación

El 53% de los padres de familia respondió que se enteró del centro educativo en el que se encuentran sus hijos por aprendizaje boca en boca, el 15% a través de la radio, el 12% a través de la televisión, el 12% por la prensa escrita y por último el 8% respondió entre sus otras opciones que se enteraron del centro educativo en donde están sus hijos a través de facebook en un 14%, twitter un 6%, hojas volantes 8% y de manera general mencionaron el internet en un 47% del total contestado en la pregunta anterior.

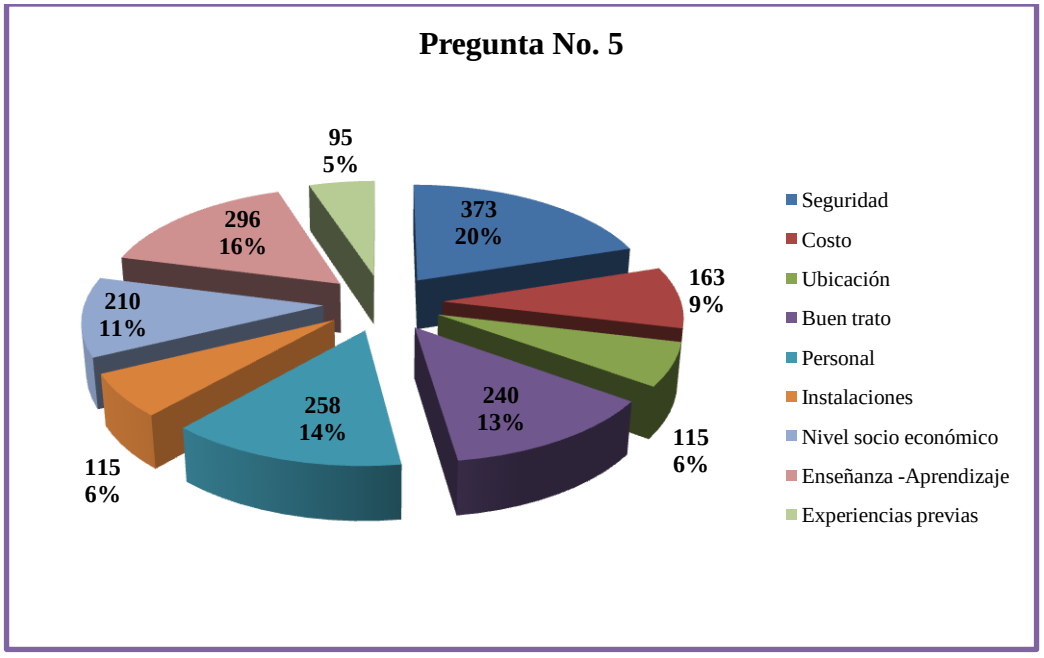
Pregunta 5. Seleccione los 5 factores más importantes que debe tener un centro educativo

Tabla No. 9: Cinco factores más importantes que debe tener un centro educativo

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Seguridad	373	20%
Enseñanza - aprendizaje	296	16%
Personal	258	14%
Buen trato	240	13%
Nivel socio económico	210	11%

Elaborado por: Investigadora
Fuente: Encuesta "Padres de Familia"

Gráfico No. 6: Cinco factores más importantes que debe tener un centro educativo

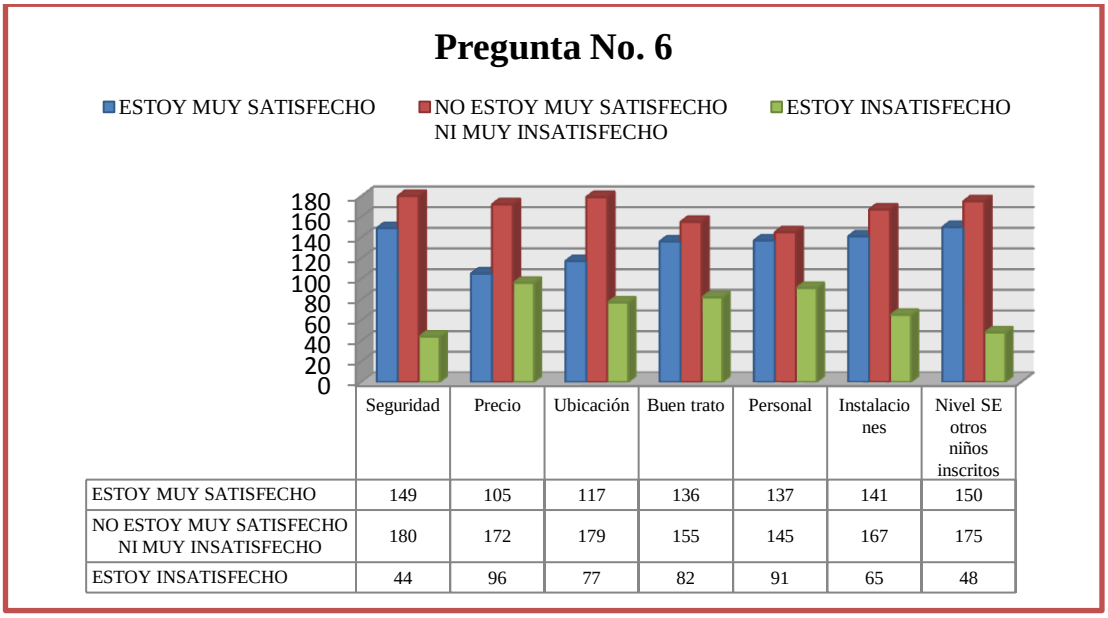


Interpretación

Entre los 5 factores más importantes que consideraron los padres de familia está la seguridad con el 20%, la enseñanza-aprendizaje con el 16%, el personal con el 14%, el buen trato con el 13%, el nivel socio-económico con el 11%, el costo con el 9%.

Pregunta 6. Considerando que sus hijos se encuentran en centros educativos preescolares, por favor indique su nivel de satisfacción en donde 1 es "Estoy muy satisfecho", 2 "No estoy ni muy satisfecho ni muy insatisfecho" y 3 "Estoy insatisfecho", de los factores que se indican a continuación.

Gráfico No. 7: Nivel de satisfacción de los servicios



	Seguridad	Precio	Ubicación	Buen trato	Personal	Instalaciones	Nivel SE otros niños inscritos
ESTOY MUY SATISFECHO	149	105	117	136	137	141	150
NO ESTOY MUY SATISFECHO NI MUY INSATISFECHO	180	172	179	155	145	167	175
ESTOY INSATISFECHO	44	96	77	82	91	65	48

Elaborado por: Investigadora
Fuente: Encuesta "Padres de Familia"

Interpretación

En el caso de la seguridad el 39.95% los padres de familia contestaron que se encuentran muy satisfechos, 48.26% no estoy muy satisfecho, ni muy insatisfecho y el 11.80% insatisfechos.

En el caso del precio, el 28% de los padres de familia se encuentran muy satisfechos, el 46% no estoy muy satisfecho, ni muy insatisfecho y el 26% insatisfechos.

En el caso de la ubicación, el 31.37% de los padres de familia se encuentran muy satisfechos, el 47.99% no estoy muy satisfecho, ni muy insatisfecho y el 20.64% insatisfechos.

En el caso del buen trato, el 36.36% de los padres de familia se encuentran muy satisfechos, el 41.55% no estoy muy satisfecho, ni muy insatisfecho y el 21.98% insatisfechos.

En el caso del personal, el 36.73% de los padres de familia se encuentran muy satisfechos, el 38.87% no estoy muy satisfecho, ni muy insatisfecho y el 24.40% insatisfechos.

En el caso de las instalaciones, el 37.80% de los padres de familia se encuentran muy satisfechos, el 44.77% no estoy muy satisfecho, ni muy insatisfecho y el 17.43% insatisfechos

En el caso del nivel socio económico de otros niños inscritos, el 40.21% de los padres de familia se encuentran muy satisfechos, el 46.92% no estoy muy satisfecho, ni muy insatisfecho y el 12.87% insatisfechos

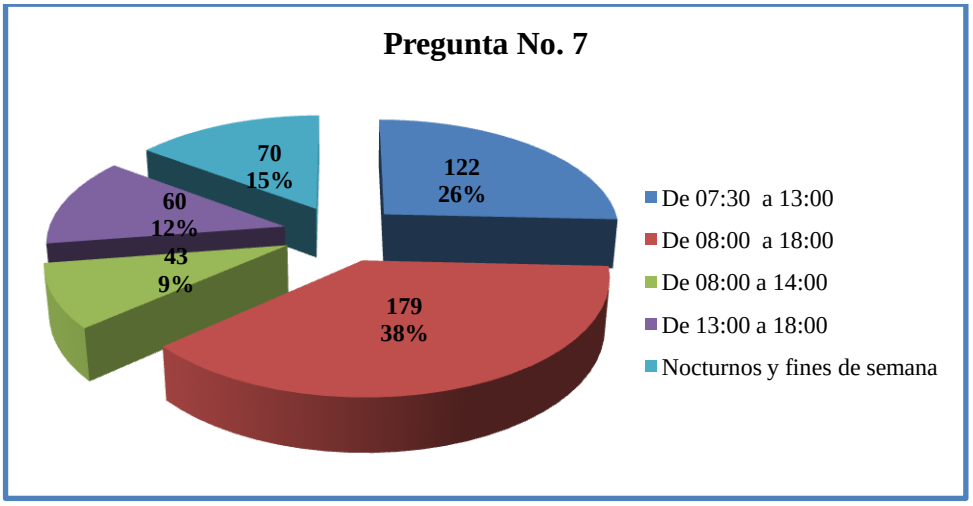
Pregunta 7. ¿Qué horario se ajustaría a sus necesidades?

Tabla No. 10: Horario

Variable	Frecuencia	Porcentaje
De 07:30 a 13:00	122	30%
De 08:00 a 18:00	179	44%
De 08:00 a 14:00	43	11%
De 13:00 a 18:00	60	15%

Elaborado por: Investigadora
Fuente: Encuesta Padres de Familia

Gráfico No. 8: Horario



Interpretación

El 26% de padres de familia encuestados contestaron que su horario se ajustaría de 07h30 a 13h00, el 38% de 08h00 a 18h00, el 9% de 08h00 a 14h00 y el 12% de 13h00 a 18h00.

Un punto importante a resaltar es que existe un gran número de padres que les interesaría tener un servicio extendido de cuidado a sus niños, se refleja en el gráfico con un 15% de encuestados que les gustaría contar con una opción de cuidados en horarios de fin de semana y por la noche.

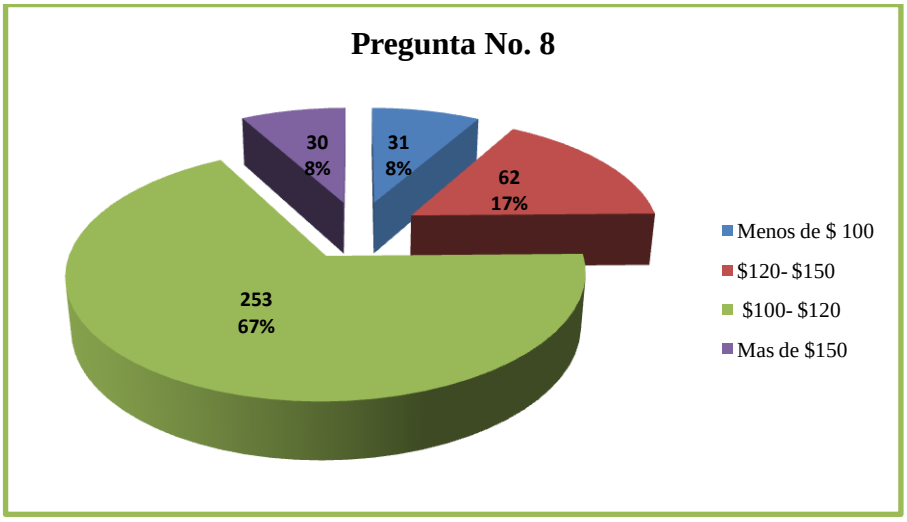
Pregunta 8. ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar mensualmente en una guardería privada?

Tabla No. 11: Costo mensual

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Menos de $ 100	31	8%
Entre $ 100 - $120	253	67%
Entre $ 120 - $150	62	17%
Más de $ 150	30	8%

Elaborado por: Investigadora
Fuente: Encuesta Padres de Familia

Gráfico No. 9: Costo mensual



Interpretación

El 8% de padres de familia encuestados estarían dispuestos a pagar menos de $100, el 17% pagaría entre $120 y $150, el 67% entre $100 y $120 y el 8% estaría dispuesto a pagar más de $150.

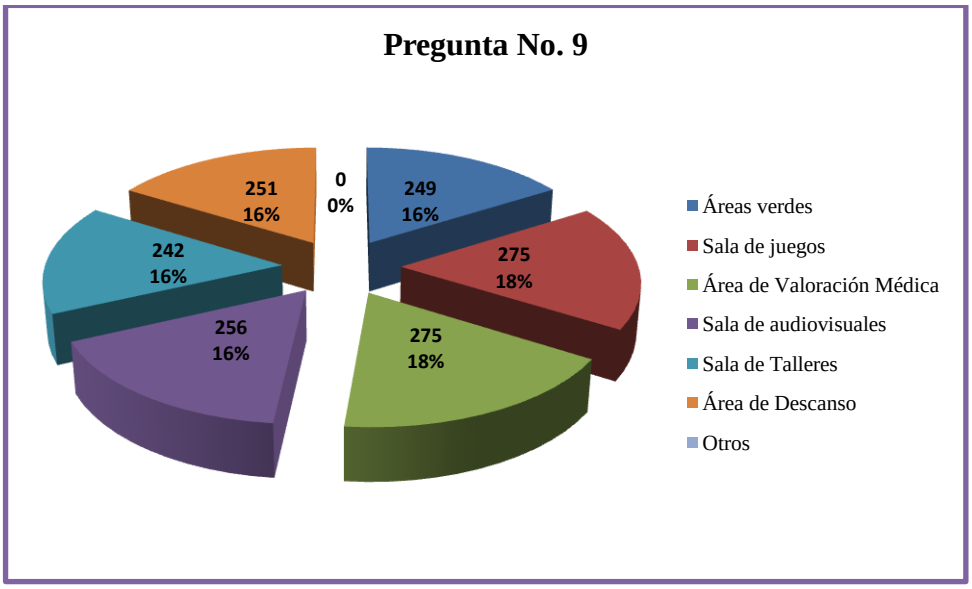
Pregunta 9. ¿Qué tipo de acondicionamiento le gustaría que cuente el centro?

Tabla No. 12: Acondicionamiento del centro educativo

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Áreas verdes	249	16%
Sala de juegos	275	18%
Área de valoración médica	275	18%
Sala de audiovisuales	256	16%
Sala de talleres	242	16%
Áreas de descanso	251	16%

Elaborado por: Investigadora
Fuente: Encuesta Padres de Familia

Gráfico No. 10: Acondicionamiento del centro educativo



Interpretación

La mayoría de padres de familia respondió con varias opciones, el 16% le gustaría tener áreas verdes, el 18% sala de juegos, el 18% requiere un área de valoración médica, el 16% sala de audiovisuales, el 16% sala de talleres, el 16% área de descanso y por último ningún padre de familia respondió en la opción de otros.

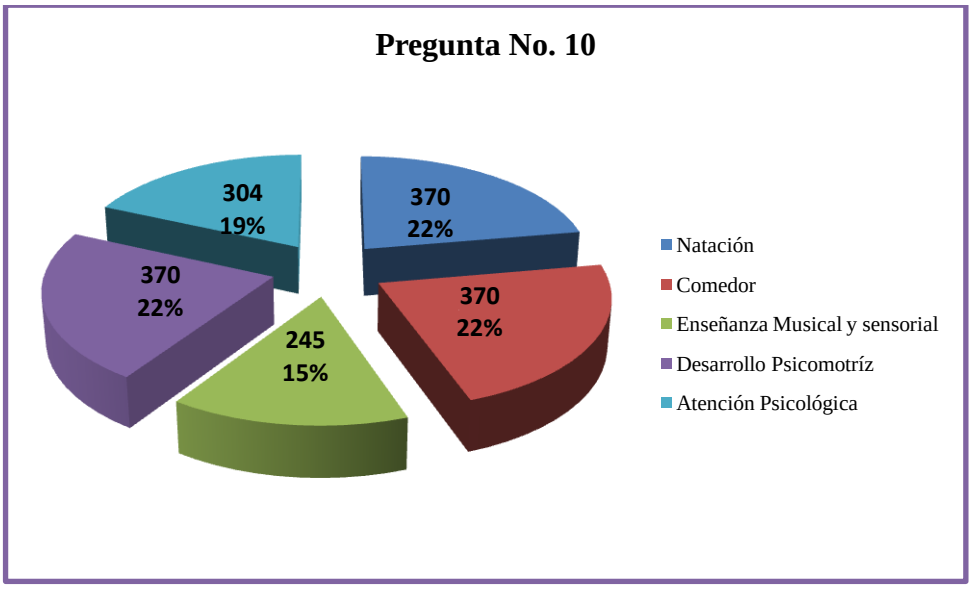
Pregunta 10. ¿Otros servicios?

Tabla No. 13: Otros servicios

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Natación	370	22%
Comedor	370	22%
Enseñanza musical y sensorial	245	15%
Desarrollo psicomotríz	370	22%
Atención psicológica	304	18%

Elaborado por: Investigadora
Fuente: Encuesta Padres de Familia

Gráfico No. 11: Otros servicios



Interpretación

La mayoría de padres de familia respondió con varias opciones, el 22% le gustaría como servicio extra natación, el 22% servicio de comedor, el 15% enseñanza musical y sensorial, el 22% desarrollo psicomotriz y el 18% atención psicológica.

2.1.9. Entrevistas a profundidad a expertos

Adicionalmente a la encuesta realizada, se utilizaron las llamadas técnicas verbales ó las entrevistas a profundidad estructuradas realizadas a expertos en el área del negocio, entre los que tenemos a: profesoras parvularias, profesoras de estimulación temprana y directoras de centros educativos iniciales privados y públicos, con la finalidad de conocer sus puntos de vista sobre el centro ideal para la educación de los niños.

Los profesionales descritos en el párrafo anterior servirán de herramienta clave para generar sostenibilidad, crear valor agregado, mejorar la imagen institucional y mejorar el nivel de competitividad de estos centros. Además, los expertos elegidos

como tales tienen una visión y conocimiento global del tema, que dará lugar a una mejor implementación de estrategias de marketing en el sector de estudio.

Se recopiló información mediante entrevistas individuales a cinco expertos. A continuación, se presenta un resumen de las principales características que los expertos mencionaron en la entrevista realizada.

En cuanto a infraestructura, mencionaron, que es muy importante que los niños y niñas cuenten con espacios lo suficientemente grandes para:

- Mejorar la movilidad.
- Para jugar y realizar actividades lúdicas.
- Para el desarrollo de actividades al aire libre.
- Para generar buenos ambientes.
- Para el relajamiento.

En cuanto a alimentación, mencionaron que es importante priorizar la alimentación saludable, ya que es necesario que los niños y niñas aprendan desde corta edad a consumir alimentos sanos, aconsejaron que el menú sea vigilado por nutricionistas para un buen control de peso y no se propicie la obesidad.

En cuanto a los métodos de enseñanza para que el niño y niña aprenda en relación a su personalidad, habilidades, aptitudes y necesidades, indicaron que la edad entre 0 y 5 años es la etapa más importante en la vida del ser humano y en la que los aprendizajes son más rápidos y efectivos dado la plasticidad del cerebro de los niños, es por ello que aconsejan la aplicación de estrategias metodológicas no convencionales en el nivel de educación inicial por parte de los docentes ya que permitirá desarrollar con mayor facilidad su integralidad, competencias, aptitudes y habilidades, lo que hará que no caigan en la rutina, la monotonía, provocando falta de interés.

Existen algunos métodos que se pueden aplicar en este sentido como es el método Montessori que consiste en dejar hacer, dejar de vigilar y apoyar en caso necesario,

lo que da lugar a que el niño sea capaz de impulsar su propio desarrollo de manera segura vinculado a sus propias aficiones.

Además, considerando la experiencia de los expertos, mencionaron factores que ayudarían a mejor el nivel de competitividad de los centros entre algunos tenemos:

- Enseñanza de lenguas extranjeras.
- Fomentar habilidades de los niños con talleres de pintura, música, danza, en general otras actividades extracurriculares.

2.1.10. Conclusiones de la investigación

Una vez que se cuenta con la información obtenida de las encuestas realizadas a 373 hogares con hijos menores a 5 años de la ciudad de Cuenca, con un estrato social medio, medio-alto y alto y con las entrevistas a profundidad realizadas a 5 expertos, la investigadora concluye lo siguiente:

- El 53% de los padres de familia respondió que se enteró del centro educativo en el que se encuentran sus hijos por aprendizaje boca en boca, el porcentaje restante se enteró por otros medios como son prensa, radio, televisión e internet, por lo que las experiencias previas son un factor importante al momento de decidir en qué centro educativo se encuentran nuestros hijos.

- Adicionalmente, se pudo conocer que entre los factores más importantes que un centro educativo debe poseer y que consideraron los padres de familia al momento de contestar la encuesta son: la seguridad con el 20%, la enseñanza-aprendizaje con el 16%, el personal con el 14%, el buen trato con el 13%, el nivel socio-económico con el 11%, y el costo con el 9%, como se puede observar los factores más importantes es que en los centros educativos preescolares se brinde seguridad y una buena enseñanza, inclusive el precio maneja un porcentaje bajo en relación a estos factores.

- Los padres de familia que ya han tenido a sus hijos en los centros educativos preescolares y basándose en sus experiencias consideran que en el caso de la seguridad se encuentran en su mayoría ni muy satisfecho, ni muy insatisfechos con un 48.26%, en el caso del precio, el 46.11% de los padres de familia se encuentran ni muy satisfechos, ni muy insatisfechos, en el caso de la ubicación se encuentran ni muy satisfechos, ni muy insatisfechos con el 47.99% ni muy satisfechos, ni muy insatisfechos, en el caso del buen trato con el 41.55% se encuentran ni muy satisfechos, ni muy insatisfechos, por el personal con el 38.87% se encuentran ni muy satisfechos, ni muy insatisfechos, con las instalaciones el 44.77% se encuentran ni muy satisfechos, ni muy insatisfechos y por último con el nivel socio económico de otros niños inscritos, con el 46.92% igualmente se encuentran ni muy satisfechos, ni muy insatisfechos, como se puede observar los padres de familia en su mayoría se encuentran ni muy satisfechos, ni muy insatisfechos con los factores mencionados.

- En cuanto al horario, los padres de familia contestaron que se ajustaría más a sus necesidades los horarios de la mañana: 08h00 a 18h00 con un 44%, en un 30% de 07h30 a 13h00, y de 08h00 a 14h00 el 11%; otros padres de familia prefieren el horario de la tarde en un 15% de 13h00 a 18h00.

- En cuanto al precio el 8% de padres de familia encuestados estarían dispuestos a pagar menos de $100, el 67% entre $100 y $120, el 17% pagaría entre $120 y $150, el y el 8% estaría dispuesto a pagar más de $150, por lo que la preferencia se inclina entre los $100 y $120.

- En el caso del acondicionamiento de los centros educativos, la mayoría de padres de familia respondió con varias opciones, el 16% le gustaría tener áreas verdes, el 18% sala de juegos, el 18% requiere un área de valoración médica, el 16% sala de audiovisuales, el 16% sala de talleres, el 16% área de descanso, es decir todos los padres de familia quisieran contar con

todos los servicios necesarios e indispensables para que su hijo pueda adaptarse de mejor manera.

- En lo que respecta servicios extras la mayoría de padres de familia respondió con varias opciones, a todos les gustaría tener servicios extras como natación, comedor, enseñanza musical y sensorial, desarrollo psicomotriz y atención psicológica.

- Y por último, según la información obtenida en la entrevista a profundidad se puede concluir que los expertos opinan que las instituciones educativas deben poner mucho cuidado en la estrategia metodológica que siguen dentro de las aulas, así como contar con espacios abiertos para la recreación de los niños y niñas, buscar la asesoría de un nutricionista para la alimentación y colación de los estudiantes, y que es fundamental organizar actividades extracurriculares, dando importancia a brindar beneficios para garantizar una educación de calidad, de acuerdo a las exigencias actuales por parte del Ministerio de Educación.

Por lo tanto después de realizar el análisis, se puede concluir, que es necesario contar con un centro educativo preescolar que cubra las necesidades de los padres de familia con respecto a sus hijos, lo que concuerda con lo mencionado por los expertos.

3. Análisis y diagnóstico situacional de mercado

3.1. Análisis del macro entorno utilizando el método PEST

3.1.1. Análisis político

Ecuador ha realizado esfuerzos inmensos y monumentales desde el año 2006, con el fin de mejorar y dar mayor cobertura a la calidad en la educación, fortaleciendo el desarrollo de programas, proyectos, políticas públicas, orientadas a garantizar el cumplimiento del Plan Decenal de Educación 2006-2015 y el Plan Nacional del Buen Vivir 2009-2013. Para lograr todo esto, el actual gobierno ecuatoriano declaró que mejorar la calidad del servicio educativo es una prioridad estratégica nacional, y entre 2006 y 2012 casi triplicó la inversión en el sector.

Los programas, proyectos y políticas públicas, siguen la tendencia de reformar el marco legal, para volver a organizar la educación pública de tal manera que se garantice el acceso a la educación inicial, continuidad a la educación general básica, fomentando la culminación de bachilleres para acceder a la educación superior; pero a la vez no sólo poner énfasis en la calidad de la educación, sin detenerse a observar la calidad de la educación a través de la enseñanza y el nivel de conocimientos del docente, de manera que se pueda establecer un sistema de educación integral.

Una de las políticas nuevas, es el cambio del paradigma de la evaluación, pues en el nuevo sistema, no sólo se evaluará el nivel de aprendizaje de los estudiantes, sino también el nivel del desempeño profesional del docentes y la capacidad de líder y guía de los directivos; revisando si las instituciones educativas generan gestiones en proyectos educativos en las diferentes áreas de la malla curricular, para fomentar, solidificar y demostrar los niveles de aprendizaje de la niñez y juventud ecuatoriana.

3.1.2. Análisis legal.

Los grandes cambios que se están emprendiendo para transformar radicalmente la educación ecuatoriana cuentan ahora con un marco legal que los legitima y los impulsa. Dicho marco está conformado por la Constitución de la República (aprobada en 2008), la Ley Orgánica de Educación Intercultural (que entró en vigencia el 31 de marzo de 2011), y el reglamento a dicha Ley (que está vigente desde el 26 de julio de 2012). Tanto la Constitución como la ley y su reglamento modifican completamente la antigua estructura del sistema educativo ecuatoriano y por lo tanto hacen viables los profundos cambios que se requieren para mejorar sustancial y sosteniblemente el servicio educativo que se ofrece en nuestro país.

El nuevo marco legal educativo establece que la educación es condición necesaria para la igualdad de oportunidades y para alcanzar la sociedad del Buen Vivir. En tal sentido, se reconceptualiza la educación, que ya no puede ser un privilegio de unos cuantos, sino "un derecho de las personas a lo largo de su vida" y por lo tanto "un deber ineludible e inexcusable del Estado", y "un área prioritaria de la política pública y de la inversión estatal" (Art. 26 de la Constitución, 2008). De todo lo anterior se infiere que la educación debe responder "al interés público" y no debe estar "al servicio de intereses individuales y corporativos" (Art. 28 de la Constitución, 2008).

Este servicio público que es la educación puede ser ofrecido a través de instituciones públicas, fiscomisionales y particulares (Art. 345 de la Constitución), con lo cual se garantiza la libertad de enseñanza (determinada también en el Art. 29 de la Constitución), y se consagra la existencia de la educación particular (confesional o laica), así como de la educación fiscomisional, siempre que cumplan con ciertas condiciones que responden al carácter público del servicio educativo, entre las que se destaca en el mismo artículo 345 el que en todos los centros educativos se deben ofrecer "sin costo servicios de carácter social y de apoyo psicológico, en el marco del sistema de inclusión y equidad social".

En el caso de los establecimientos fiscomisionales, tanto la Constitución en su artículo 348, como la Ley Orgánica de Educación Intercultural en su artículo 55

establecen que solo podrán recibir apoyo económico del Estado si cumplen con las condiciones de gratuidad, igualdad de oportunidades para el acceso y permanencia de los estudiantes, rendición de cuentas de sus resultados educativos y su manejo de los recursos, y respeto a la libertad de credo de las familias. En el caso de los establecimientos particulares, el principio constitucional de que la educación no debe estar al servicio de intereses individuales y corporativos se manifiesta en el artículo 56 de la Ley Orgánica de Educación Intercultural, cuyo inciso quinto declara que "las instituciones educativas privadas no tendrán como finalidad principal el lucro".

Por su parte, el artículo 92 del Reglamento, que detalla los requisitos que deben presentarse para otorgar la autorización de creación y funcionamiento de las instituciones educativas particulares, dice en el numeral 2 que los promotores de estas deberán presentar un estudio financiero que demuestre su viabilidad y sostenibilidad, y que respete el principio constitucional de prestación de servicio educativo sin fines de lucro.

3.1.3. Análisis económico

La educación en el sector público siempre ha estado señalada bajo el título de ineficiente, sobre todo si se toman en cuenta factores como infraestructura, poca preparación de los docentes, sistema muy centralizado, bajos salarios; todo esto ha generado que la educación pública no sea sinónimo de calidad y eficiencia, sino todo lo contrario.

Esto ha sido uno de los ejes de la política implantada en el país por el actual gobierno, el cual con las reformas adaptadas al sistema educativo, pretende mejorar la calidad y por consiguiente la eficacia y verdadero profesionalismo de los egresados bachilleres y de educación superior, para un mejor desempeño y apoyo económico al país.

"Una formación y educación de alto nivel y calidades crucial para que las economías, más allá de solo mejorar sus procesos de producción, asciendan en la cadena de valor. Particularmente, la economía globalizada de la actualidad requiere que los

países provean de profesionales bien educados capaces de adaptarse rápidamente a entornos cambiantes y competir internacionalmente". (Briones, 2009)

La educación en el sector privado, por el contrario hace relevante la calidad de su educación, pero de la misma forma, los costos representan un factor a considerar para los padres, los cuales deben separar de sus ingresos mensuales, el valor destinado para la pensión, la cual llega de acuerdo al centro educativo, a alcanzar cifras verdaderamente aterradoras para la economía del hogar.

"El tema educativo es sin duda uno de los problemas sociales que merece más atención. La posibilidad de aumentar los ingresos individuales y colectivos está estrechamente asociada a la educación de la población. Asimismo, la preparación de la fuerza de trabajo y su competitividad en el futuro dependen de la excelencia de los sistemas educativos. Es así, que no solo es necesario ampliar la cobertura de manera que cada vez más personas tengan acceso a la educación, sino además alcanzar un alto nivel educativo y por ende mayores oportunidades de prosperar". (Briones, 2009).

El principal motivo para que los padres se ajusten en sus gastos y accedan a pagar las cuotas en una institución educativa privada, es la garantía de que sus hijos o hijas, tendrán una educación de calidad, con un pensum educativo mucho más amplio tanto en asignaturas como en horas académicas.

Las deficiencias de la educación en el sector público, se deben más que nada a las reformas desarrolladas, las cuales fueron hechas sin atenerse a un plan económico manejado para aplicarse en forma gradual y paulatina, verificando cada cierto tiempo su efectividad, así por ejemplo tenemos la gratuidad de la educación desde el nivel de básica hasta la educación superior, lo cual repercute directamente en la obligación asumida por el Estado como único responsable de garantizar la educación, en un mayor nivel de gasto de los ingresos estatales, lo que implica un aumento de impuestos, tasas y contribuciones al pueblo ecuatoriano, para poder solventar esta "gratuidad" autoimpuesta, y que libera de toda obligación al padre de familia; puesto que si nos detenemos en el detalle, somos todos los ecuatorianos los que con nuestros impuestos, estamos pagando la educación en forma general.

Dentro del sector privado, valores como matrículas, pensiones, salarios a docentes, se encuentran actualmente bajo la competencia del Ministerio de Educación, pero se observa mucha variación entre una y otra.

3.1.4. Análisis socio-cultural.

La educación en Ecuador a través de los años, ha tomado rumbos que pueden considerarse en materia sociocultural como grandes logros, la reducción del analfabetismo, el acceso a la escolaridad de niños y niñas de estrato económico bajo, la inserción de grupos con necesidades especiales a la educación regular, el reconocimiento de la diversidad de pueblos y naciones dentro de nuestro país que han llevado a la elaboración de una nueva Ley Orgánica de Educación Intercultural.

Pero a la vez que se han conseguido logros importantes, todavía quedan tareas pendientes en este ámbito, sobre todo en la equidad, pertinencia, calidad de la oferta académica dentro del sector público en relación con el sector privado, cuyos procesos y resultados en el proceso de enseñanza - aprendizaje, distan mucho de tener algo en común desde los procesos y resultados obtenidos en el rendimiento educativo.

3.1.5. Análisis tecnológico.

Actualmente la educación tiene como medio auxiliar el material multimedia para mejorar el proceso de enseñanza - aprendizaje, reconociéndose en las reformas educativas su importancia debido al actual cambio tecnológico que está viviendo el mundo entero, por ello la información y el conocimiento pasan a ser reconocidos como los puntales de la nueva "sociedad del aprendizaje".

Uno de los puntos a favor de las entidades educativas del sector privado, son las excelentes instalaciones de los laboratorios de informática que disponen para aplicar no sólo la asignatura correspondiente, sino para que todos hagan uso de este recurso para sus clases.

Todo lo contrario en el sector público, a pesar de las varias políticas que se han aplicado, no se ha llegado a alcanzar el mismo nivel de enseñanza – aprendizaje a través de la utilización de los medios informáticos.

3.2. Análisis de la oferta

Tomando como fuente una base de datos del Ministerio de Inclusión Social y Económica, dentro del cantón Cuenca encontramos una amplia disponibilidad de centros educativos preescolares o iniciales particulares, entre los que tenemos:

Tabla No. 14: Centros educativos privados ubicados en la parte urbana del cantón de Cuenca

PARROQUIA	NOMBRE COMERCIAL	DIRECCION
Bellavista	C.E.I.C.A.	Tomas de Héres 7-60 y prolongación de la Padre Aguirre
Bellavista	RAFAEL CAMPOVERDE GALÁN	Humbolt S-N y Av. De Las Américas
Bellavista	LUNA DE CRISTAL	Av. Américas 10-89 y Luis Cordero
Bellavista	MAMY'S DAY CARE	Coronel Vargas Torres 2-69 y Tarqui
Bellavista	EINSTEIN	Av. Abelardo J. Andrade Vía A Racar S-N y Los Cerezos
Bellavista	SAN MATEO	Luis Cordero 21-58 Av. Américas
Cañaribamba	MI GÉNESIS	José de La Cuadra 3-110 y Av. Pumapungo
Cañaribamba	MI CASITA	Medardo Angel Silva 1-32 Camilo Egas
Cañaribamba	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL MIS ENANITOS	Pisarcápac 1 – 26 y Pachacámac
Cañaribamba	JUGUETONES	Pachacámac 3-30 y Pillahuazo
Cañaribamba	MARIA LUISA AGUILAR DE TENORIO	República 1-63 y Juan De Velasco
Cañaribamba	TRAVESURAS	Intiñán 1-42 y Cacique Chaparra
Cañaribamba	MUNDO DIS-NEY	Paseo de los Cañaris S-N y El Observador
El Batán	ABEJITAS MAGICAS	Edwin Sacoto S-N y Av. 12 De Abril
El Batán	SAN JOSE	Miguel A Tobar S-N y Francisco Aguilar
El Batán	CIBV CRISTO DEL CONSUELO	Manuel Maria Borrero y S-N Francisco Cisneros
El Batán	LA DOLOROSA SECTOR FERIA LIBRE	Mariano Estrella S-N y Carlos Berrezueta
El Batán	CIBV LA FLORIDA	Daniel Fernández de Córdova e Isauro Rodriguez
El Batán	CIBV MEDIO EJIDO	Av. de las Américas e Isla Martinica
El Batán	CIBV PERPETUO SOCORRO	Av. Américas 9-206 y El Batán
El Batán	MIS ANGELES	El Batán 6-40 y Unidad Nacional
El Batán	SANTA MARÍA DE LOS ANGELES CESMA	Brasil 3217 y Remigio Crespo

PARROQUIA	NOMBRE COMERCIAL	DIRECCION
El Batán	EL COLIBRÍ	Ricardo Cordero 1-81 y Eduardo Cevallos
El Batán	EL CIPRES	Carlos Morales S-N y Leopoldo Davila
El Vecino	EL VECINO	Muñoz Vernaza S-N y La Merced
El Vecino	LA DIVINA PROVIDENCIA	El Tablón 1-40 y Américas
El Vecino	PEQUEÑOS TRAVIESOS	Tomás De Héres 3-63 y Ayacucho
El Vecino	ABEJITAS LABORIOSAS	Av. España 13-21 y Elia Liut
El Vecino	SANTA ANA DE LOS RIOS	Francisco Calderón 3-14 y Antonio Vallejo
El Vecino	ESTIMULACION TEMPRANA PSICOPEDAGOGICA	General Cordova S-N y Antonio Ricaurte
El Vecino	JARISLANDIA"TIEMPO DE MAGIA"	Héroes de Verdeloma 2-54 entre Barrial Blanco y La Merced
El Vecino	CRECIENDO LIBRES	Huayna Cápac 3-12 y Vega Muñoz
Gil Ramírez Dávalos	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL PAKARINA	Estévez de Toral 8-30 y Mariscal Sucre
Gil Ramírez Dávalos	SANTA LUCIA	Tarqui 11-36 y Sangurima
Hermano Miguel	UNCOVIA	Piruvin S- y Vía Patamarca
Hermano Miguel	PATAMARCA II	X Juegos Bolivarianos S-N y Fernando Lopez
Hermano Miguel	MAGICOS SUEÑOS	Cimarrones S-N y Sor Luisa De Cordero
Huayna Cápac	CENTRO PRE-ESCOLAR EL CAMINO	Manuel J. Calle 3-94 Av. El Estadio
Huayna Cápac	CERVANTES	Av 10 De Agosto 4-70 y Jorge Sanchez
Huayna Cápac	MUNDO DE JUGUETE	Gonzalo Cordero 1-75 y Av. Solano
Huayna Cápac	CRAYOLA	Av. Paucarbamba 1/215 y Manuel J. Calle
Huayna Cápac	CATARINA	Av. Miguel Cordero 1-191 y Av. Francisco Moscoso
Huayna Cápac	CRAYOLA	Av. Paucarbamba 1/215 y Manuel J Calle
Huayna Cápac	JUGART	Cacique Chaparra 1-16 y Huayna Cápac
Huayna Cápac	COLORINES	Juan León Mera 2-32 y Jaime Roldós
Huayna Cápac	CENTRO DE ESTIMULACION INTEGRAL Y APOYO PSICOTERAPEUTICO DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY - CEIAP -	Av. 24 De Mayo 7-77 y Hernan Malo
Huayna Cápac	RINCON DE LOS BAJITOS	Av. Francisco Moscoso 2-79 y Carlos Vintimilla
Huayna Cápac	EL RINCÓN DE LOS OSITOS	Alfonso Cordero 2-41 y José Peralta
Huayna Cápac	CARRUSEL	Luis Moreno Mora 2-113 y Francisco Moscoso
Huayna Cápac	PLANETA INDIGO	Palomos S-N y Canarios
Machángara	CIBV MACHÁNGARA	Panamericana Norte Km 4/1/2 S-N y Batallón Granaderos
Monay	BOSQUE DE MONAY	OEA S-N y Río De Janeiro
San Blas	SAN FRANCISCO	Miguel Angel Estrella 2-39 y Calle Larga
San Blas	ECOLOGICO LUIS CORDERO	Alfonso Malo 1 05 Huayna Cápac

PARROQUIA	NOMBRE COMERCIAL	DIRECCION
San Blas	CENTRO BILINGÜE DE EDUCACIÓN INICIAL Y ESTIMULACIÓN TEMPRANA ESTRELLITAS CREATIVAS	Cacique Chaparra 1-45 Huayna Cápac
San Blas	LOS PINOS	Sucre 1-74 Huayna Cápac
San Sebastián	LOS POLLUELITOS	Galte S-N Jambelí
San Sebastián	KINDER GARDEN	Av. Ordoñez Lazo S-N Monseñor Leonidas Proaño
San Sebastián	CUMORAH	Camino El Tejar 4-100 y del Huapsay
San Sebastián	BAMBU	Los Olivos 1-79 y Av. Ordoñez Lasso
San Sebastián	MIMOS	Margaritas 1-47 Cedros
San Sebastián	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL PRIMEROS PASOS	Los Cipreses 1-61 Av. Ordoñez Lasso
San Sebastián	PEQUEÑOS EXPLORADORES	Limoneros 1-16 Robles
San Sebastián	KARKU	Los Pinos 1-79 Ordoñez Lazo
San Sebastián	BAMBI	Mariscal Sucre 16-73 Miguel Vélez
San Sebastián	SAN GABRIEL	Av. de Las Américas 62-38 Entre Daniel Alvarado Y Luis Pauta
Sucre	ANGELITOS	Aurelio Aguilar S-N Agustín Cueva
Sucre	ANIMA	Unidad Nacional 5- 87 Amazonas
Sucre	PLANETA SUEÑOS	Guayas 8-21 Amazonas
Sucre	SOL NACIENTE	Av. 10 De Agosto 6-85 Humberto Maria Cordero
Sucre	LA RONDA	Aurelio Aguilar 21-25 y Agustín Cueva
Sucre	REINO MÁGICO	Alfonso Moreno 2-140 y Juan Iñiguez
Sucre	EFELANTE	Remigio Crespo 13-17 y Latinoamérica
Sucre	EL TRENCITO	Aurelio Aguilar 197 y Av. Solano
Sucre	EL RINCON MÁGICO	Agustín Cueva 5-65 Remigio Crespo
Sucre	KERIGMA	Remigio Romero 1-124 y Honorato Loyola
Sucre	LA GLORIA	Pichincha 2-32 y Av. Loja
Sucre	INFANCIA FELIZ	Av. Juan Iñiguez 3-68 y Av. Alfonso Moreno Mora
Sucre	RISAS Y SUEÑOS	Av. 10 De Agosto S-N y Lorenzo Piedra
Sucre	MUNDO DE FANTASIA	Alfonso Borrero 2-29 y Lorenzo Piedra
Sucre	ESTRELLITAS	Av. Federico Proaño 4-48 y Av. Remigio Crespo
Sucre	CEDIN DOWN "PROYECTO FUNDACION HUIRACOCHA TUTIVÈN"	Juan Bautista Vásquez 1-64 y Lorenzo Piedra
Sucre	LA ALDEA	Honorato Loyola 1-152 y Agustín Cueva
Sucre	PRE-ESCOLAR EL BOSQUE	Inés Salcedo S-N y Federico Proaño
Sucre	PIRUETAS	Pasaje Moreno S-N Alfonso Moreno Mora
Totoracocha	CARICIAS	Moctezuma 1-21 y Los Andes
Totoracocha	MUNDO FELIZ	Rio Cutucú S-N y Rio Palora
Totoracocha	EL REINO DE LILIPUD	Cordillera 4-38 y Guaguazhumy
Totoracocha	MANITOS CREATIVAS	Culebrillas 2-27 y Manangoza
Yanuncay	CRECIENDO	Max Palacio S N y Primero de Mayo

PARROQUIA	NOMBRE COMERCIAL	DIRECCION
Yanuncay	PRIMERAS HUELLAS CEDFI	Av. 10 De Agosto 3107 y Av. Ricardo Muñoz
Yanuncay	LA COMETA	Isabel La Católica 1-80 y Carlos V
Yanuncay	LA ESCUELITA	Ricardo Márquez 2-07 y Manuel Arturo Cisneros
Yanuncay	MI MUNDO MAGICO	Jose Ortega Gasset S-N y Diego Velásquez
Yanuncay	CAPULLITOS DEL SABER	El Salado S-N y Miguel Cabello Balboa
Yanuncay	SANTA CATALINA LABOURE	Cristóbal Colon S-N y Miguel de Cervantes
Yanuncay	MANCHITAS DE COLORES	Av. 12 de Octubre S-N y Del Retorno
Yanuncay	EL ARCO DEL SABER	Av. Loja 4-353 y Av. Primero de Mayo
Yanuncay	GOTITAS DE TERNURA	Cornelio Crespo Vega S-N y Av. de Las Américas
Yanuncay	FUNDACION DEL DEPORTE	Francisco de Orellana S-N
Yanuncay	PULGARCITO	Av. 1 de Mayo 3-97 y Felipe II
Yanuncay	CASITA DE CARAMELO	Retorno S-N y Av. Cristóbal Colón
Yanuncay	MIMI´S GARDEN	Francisco de Orellana S-N y Av. Don Bosco
Yanuncay	MI RINCON CREATIVO	Antón de Sevilla S-N y Damián Gómez
Yanuncay	FUNDACION DEL DEPORTE	La Niña y Francisco de Orellana

Elaborado por: Investigadora
Fuente: MIES

Como se puede observar existen 105 centros educativos iniciales particulares en la parte urbana del cantón Cuenca, para una mejor interpretación, a continuación se presenta el número de centros por ubicación:

Tabla No. 15 Resumen de centro educativos iniciales por ubicación

RESUMEN DE CENTROS EDUCATIVOS INICIALES POR PARROQUIA	
PARROQUIA	**NUMERO DE CENTROS EDUCATIVOS**
Bellavista	9
Cañaribamba	9
El Batán	12
El Vecino	8
Gil Ramírez Dávalos	2
Hermano Miguel	3
Huaynacápac	14
Machángara	1
Monay	1
San Blas	4
San Sebastián	10
Sucre	19

RESUMEN DE CENTROS EDUCATIVOS INICIALES POR PARROQUIA	
Totoracocha	6
Yanuncay	16
Total general	**114**

Elaborado por: Investigadora
Fuente: MIES

A la información anterior, se debe incluir datos obtenidos del SRI (Base de datos del RUC), mismos que muestran la existencia de 170 centros educativos registrados bajo las actividades del CIIU (Clasificador Internacional Industrial Único) con "actividades preescolares y actividades de guardería", a continuación el detalle:

Tabla No. 16 Reporte de centros educativos preescolares o iniciales (RUC-SRI)

Numero Ruc	Razón Social	Nombre Comercial	Descripción Parroquia
0106557341001	BRAVO BURI SOFIA CATALINA		SUCRE
0105450878001	IÑIGUEZ ASTUDILLO MONICA ELIANA		HERMANO MIGUEL
0104664586001	JUCA CANTOS TATIANA JANNETH		SUCRE
0104158589001	ESTRELLA SALAZAR PRISCILA ISABEL		EL SAGRARIO
0103783437001	DELGADO QUINTERO SOFIA VIRGINIA		HUAYNACAPAC
0101902088001	POLO TORRES MARIA LORENA		HUAYNACAPAC
0190381188001	BRENNER TANJA MARIA		SAN SEBASTIAN
0102608502001	PEÑA AGUILAR MARGARITA DEL CARMEN		CAÑARIBAMBA
0102817707001	NOVILLO BRITO MARIA FERNANDA	CENTRO EDUCATIVO LOS PINOS	SAN BLAS
0103559498001	CRESPO MARTINEZ MARIA VERONICA		SUCRE
0103103008001	MATUTE ESPINOZA MIRIAN CATALINA		YANUNCAY
0190368777001	CENTRO PREESCOLAR VINTIMILLA ALVARADO LA COMETA CIA. LTDA.	LA COMETA	YANUNCAY
0104686852001	SOLANO LEON CATALINA BELEN	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL SANTA CATALINA LABOURE	YANUNCAY
0104429238001	CHIMBO PANJON BLANCA SUSANA		YANUNCAY
0103580965001	SERPA SERPA JESSICA GABRIELA		SUCRE
0101807527001	CUENCA PESANTEZ VICENTE ROLANDO		GIL RAMIREZ DAVALOS
0103054995001	CALLE MOSQUERA BLANCA ELIZABETH		SAN BLAS
0104255450001	FAJARDO MORA MARIA DOLORES	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL MI RINCON CREATIVO	YANUNCAY
0301268611001	IDROVO ORDONEZ JENNY CECILIA	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL ABEJITAS LABORIOSAS	TOTORACOCHA
0104709761001	BERMEO SUCO JOHANA PATRICIA	JUGART	HUAYNACAPAC
0104568084001	CABRERA MERCHAN PATRICIA ELIZABETH		YANUNCAY

Numero Ruc	Razón Social	Nombre Comercial	Descripción Parroquia
0105593644001	ALVAREZ ALVAREZ MAYRA PATRICIA		YANUNCAY
0102551561001	GONZALEZ CORDERO BERTHA PATRICIA	UNIVERSO DE COLORES	BELLAVISTA
0101390490001	AYORA PENAFIEL FERNANDO IVAN	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL (C.D.I.)	TOTORACOCHA
0104792395001	HERAS CEDILLO MARIA AUGUSTA		MACHANGARA
0103104758001	HERRERA LOJA LUCIA MAGDALENA	EL CIPRES	EL BATAN
0104486683001	MORA CRESPO ANDREA FERNANDA		SAN SEBASTIAN
0100936046001	VANEGAS CALI BERTHA ISABEL		EL VECINO
0102540846001	MORALES ASTUDILLO JANNETH ANATOLIA		HUAYNACAPAC
0104132907001	PALACIOS PESANTEZ MARIA ISABEL	BAMBU JARDIN INFANTIL	SAN SEBASTIAN
0190312062001	CENTRO EDUCATIVO MONTE CARMELO	CENTRO EDUCATIVO MONTE CARMELO	TOTORACOCHA
0900366105001	ECHEVERRIA VASQUEZ MOISES ALEJANDRO	CENTRO EDUCATIVO ROUSSEAU	SAN BLAS
0102512365001	PERALTA MORALES CLARA LEONOR	CARRUSEL	HUAYNACAPAC
0103441895001	ORDOÑEZ ORDOÑEZ SILVIA LOURDES	CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL "MIS ANGELES"	SUCRE
0102362183001	ORDONEZ VASQUEZ MARIA ELISA	CENTRO PRE-ESCOLAR EL BOSQUE	SUCRE
0190334317001	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL BURBUJITAS	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL BURBUJITAS	SUCRE
0101765519001	MOSQUERA ALMACHET DUNIA JAMILTH	MI PEQUEÑO MUNDO	TOTORACOCHA
0101989655001	CORONEL IGLESIAS BLANCA ELOISA	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL PAKARINA	GIL RAMIREZ DAVALOS
0101793370001	RAMIREZ CRESPO MARIA PAULA	CENTRO DE EDUCACION INICIAL LA RONDA	SUCRE
0100829514001	VASQUEZ TOLEDO PAQUITA MERCEDES	UNIDAD EDUCATIVA PESTALOZZI	YANUNCAY
0102673605001	NARVAEZ DIAZ ANDREA VERONICA	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL LA GLORIA	SUCRE
0102516168001	LOJA MOSQUERA MIRIAM DEL ROCIO	CENTRO EDUCATIVO ENSUENOS	BELLAVISTA
0102684594001	MOLINA TENESACA ALEXANDRA PATRICIA		BELLAVISTA
0101295228001	MARTINEZ BUSTAMANTE MARTHA HORTENCIA		MONAY
0101027571001	PACHECO VANEGAS CARMEN	PARAISO DEL SABER	SAN SEBASTIAN
0102469988001	OLMEDO MOSQUERA MONICA MIREYA	CENTRO INFANTIL DE CUIDADO DIARIO PEQUEÑOS TRAVIESOS	EL VECINO
0104497086001	SOSA CAMACHO ANA KARINA		YANUNCAY
0102524964001	ABAD MARTINEZ SILVANA ANGELICA	MAMY`S DAY CARE	BELLAVISTA
0103261723001	GUERRERO MARCHAN ANA LUCIA	CENTRO EDUCATIVO CERVANTES	HUAYNACAPAC
0101783256001	CORDERO MORENO MARIA ESTHER DEL CARMEN	CENTRO INFANTIL TRAVESURAS	SAN BLAS
0101029312001	REYES MORENO MARIANA DE JESUS	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL PULGARCITO	YANUNCAY
0100768472001	GUILLEN CABRERA OLGA ISABEL DE LOS DOLORES	PLANETA SUEÑOS	SUCRE
0103916946001	NARVAEZ VILLA MARITZA AUGUSTA		CUENCA
0101942977001	BORRERO VEGA MARIA SUSANA	CENTRO INFANTIL ESTRELLITAS	SUCRE

Numero Ruc	Razón Social	Nombre Comercial	Descripción Parroquia
0702758053001	PUGO AGUILAR CELESTINA ROSA	MUNDO FELIZ	TOTORACOCHA
0300953650001	MUÑOZ GAVILANES JHENI SUSANA	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL MI CASITA	CAÑARIBAMBA
0190340872001	EDUCACION ALTERNATIVA EDUALTER S.A.	PRIMERAS HUELLAS CEDFI	YANUNCAY
0190314715001	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL SUEÑOS Y SONRISAS	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL SUEÑOS Y SONRISAS	HUAYNACAPAC
0190169162001	CENTRO EDUCATIVO BILINGUE MUNDO DEL JUGUETE CEBJUGUETE CIA. LTDA.		HUAYNACAPAC
0103433785001	SARMIENTO ULLAURI CHARLY MARISOL	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL PLANETA DIVERSION	SUCRE
0102791159001	CABRERA GARCIA MARIA DEL CARMEN	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL INTEGRAL	BELLAVISTA
0102607587001	MALO VEGA MARIA CRISTINA		HUAYNACAPAC
0102577079001	CRESPO PAREDES MARIA NANCY MELANIA	CENTRO EDUCATIVO SENDERITOS DEL SABER	SUCRE
0102462025001	PACURUCU ORTEGA BERTHA MELANIA	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL INTEGRAL EL COLIBRI	EL BATAN
0102664109001	PEREZ GONZALEZ TAMARA RUBI	PLANETA INDIGO	HUAYNACAPAC
0102373537001	MERCHAN TERREROS ADRIANA DEL ROCIO	MANCHITAS DE COLORES	SUCRE
0102213980001	PERALTA PROCEL SOLEDAD ELVIRA	CENTRO INFANTIL CRECIENDO LIBRES	SAN BLAS
0102082096001	VINTIMILLA SERRANO ALBA PATRICIA	CENTRO INFANTIL EL RINCON DE LOS OSITOS	HUAYNACAPAC
0102048907001	APOLO VELEZ RUTH IBETH MAGALY	CRAYOLA	HUAYNACAPAC
0102277928001	ESCUDERO COEN ALEXANDRA ELVIRA		EL BATAN
0101727022001	GARCIA LEON ESPERANZA MARIBEL	NUEVOS HORIZONTES	SAN SEBASTIAN
0101304558001	ALVARADO NUNEZ ROSA VIRGINIA	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL EL TRENCITO	HUAYNACAPAC
0101143212001	LEON MISNAZA ANA DEL ROSARIO		GIL RAMIREZ DAVALOS
0101211423001	CONTRERAS DELGADO JULIA CLARA	CENTRO EDUCATIVO VOLTAIRE	EL VECINO
0100995828001	ARCENTALES RIVERA MARIO ROLANDO	CENTRO EDUCATIVO CRISTO REY	BELLAVISTA
0101182731001	CRIOLLO ABRIL MARIA SOLEDAD		TOTORACOCHA
0100869684001	QUEZADA ORELLANA LUISA LEONOR	JARDIN DE INFANTES PARTICULAR EL PRINCIPITO	YANUNCAY
0100081199001	MUNOZ MOSCOSO ROSARIO ELSA	CENTRO EDUCATIVO INFANTIL HOME SCHOOL	BELLAVISTA
0160056490001	DIRECCION DISTRITAL 01D01-PARROQUIAS URBANAS (MACHANGARA A BELLAVISTA) Y PARROQUIAS RURALES (NULTI A SAYAUSI) - MIES		EL SAGRARIO
0105280127001	ULLAGUARI SARMIENTO JESSICA PAOLA	CENTRO INFANTIL MIMOS	SAN SEBASTIAN
1204406902001	ARRIAGA KAISER MARLENE LETICIA	CDI MI MUNDO NUEVO	HUAYNACAPAC
0104051842001	BRAVO BRAVO MARIA GABRIELA	PIRUETAS	SUCRE
0190386724001	FUNDACION OBLATAS TODOSANTOS		EL SAGRARIO
0104989140001	FALCONI MINCHALO SONIA ELIZABETH	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL COLORINES	HUAYNACAPAC
0103418182001	COLLAGUAZO SANCHEZ MARIA HUMBERTINA	GUARDERIA NUESTRO HOGAR	EL VECINO

Numero Ruc	Razón Social	Nombre Comercial	Descripción Parroquia
0190381412001	COMITE BARRIAL FATIMA	COMITE BARRIAL FATIMA	YANUNCAY
0190378195001	FUNDACION PARA EL DESARROLLO AUTOSOSTENIBLE DE LA POBLACION FUNDAP	FUNDAP	SAN BLAS
0190380742001	SOMOSLALDEA CIA. LTDA	LA ALDEA	SUCRE
0190379299001	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL SANTA MARIA DE LOS ANGELES CESMA	CESMA	SUCRE
0103327326001	LOPEZ VASQUEZ ROSA ALEXANDRA		CAÑARIBAMBA
0103651501001	GARCIA ARMIJOS VERONICA MARCELA	EL REINO DE LILIPUD	TOTORACOCHA
0102070786001	NUÑEZ DEL ARCO FERNANDEZ MARIA LORENA	CENTRO EDUCATIVO BILINGUE ANGELITOS	HUAYNACAPAC
0105593370001	JARA ARTEAGA MIRIAM ALEXANDRA		TOTORACOCHA
0704083641001	GARCIA AGUILAR MARIA ELENA	MIS PINITOS	YANUNCAY
0301466694001	ESPINOZA PARRA ANGELICA MARIA		MONAY
0105060073001	BURGOS MORAN ERICKA STEFANIA		EL VECINO
0190361942001	FUNDACION VISION SOCIAL		EL SAGRARIO
0190361977001	ASOCIACION DE MORADORES DE LA URBANIZACION 3 DE NOVIEMBRE		SAN SEBASTIAN
0102897717001	MONTENEGRO TERAN LUCY GERMANIA		GIL RAMIREZ DAVALOS
0190346536001	FUNDACION PAREDES ROLDAN FUNPAROL		EL SAGRARIO
0101092377001	MALLA ORELLANA ANGEL ALEJANDRO		TOTORACOCHA
0190345769001	FUNDACION JUVENIL KAREN TATIANA	FUNDACION KAREN TATIANA	BELLAVISTA
0190118894001	FUNDACION PAUL RIVET		HUAYNACAPAC
0190152847001	FUNDACION HERMANO JUAN BAUTISTA STIEHLE.		EL SAGRARIO
0190343251001	CHILDREN´S HOME SOCIETY AND FAMILY SERVICES INC.	CHILDREN´S HOME SOCIETY AND FAMILY SERVICES INC.	HUAYNACAPAC
0190323773001	FUNDACION DE DESARROLLO SOCIAL SUSTENTABLE FUDESS	FUDESS	YANUNCAY
0190333957001	FUNDACION ASCENDER ALIANZA HUMANITARIA		SAN SEBASTIAN
0102334133001	LOJANO CONTRERAS JEANNETH DEL CARMEN	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL INFANCIA FELIZ	SUCRE
0190301427001	AGENCIA CUENCANA PARA EL DESARROLLO E INTEGRACION REGIONAL ACUDIR	ACUDIR	HUAYNACAPAC
0190321770001	BRIGADA JUVENIL TOMEBAMBA		EL VECINO
0105186027001	ARELLANO PINO MARIA ISABEL	CENTRO DE EDUCACION INICIAL C.E.I.C.A.	BELLAVISTA
0102566122001	AVILA GUARACA NORMA BEATRIZ		EL VECINO
0190307247001	FUNDACION CENTRO DE PROMOCION SOCIAL INTEGRAL DEL AUSTRO CEPIA	CEPIA	YANUNCAY
0190315479001	ORATORIO CORAZON DE MARIA		SAN BLAS
0190306739001	FUNDACION RIKCHARINA		EL BATAN
1103592919001	ORDONEZ GUAMAN VERONICA YESENIA		CAÑARIBAMBA
0190150291001	FUNDACION NIÑO A NIÑO	FUNDACION NIÑO A NIÑO	SAN BLAS
0190336778001	FUNDACION EMAUS	FUNDACION EMAUS	EL BATAN

Numero Ruc	Razón Social	Nombre Comercial	Descripción Parroquia
0190320014001	COOPERATIVA DE VIVIENDA 11 DE OCTUBRE	COOPERATIVA DE VIVIENDA 11 DE OCTUBRE	YANUNCAY
0190321290001	FUNDACION EL ARENAL	FUNDACION EL ARENAL	EL BATAN
0190325504001	ASOCIACION PROMEJORAS 20 DE OCTUBRE	ASOCIACION PROMEJORAS 20 DE OCTUBRE	EL SAGRARIO
0190325318001	FUNDACION PARABIEN MARIA AVELINA BASTIDAS HERRERA		SAN BLAS
0190157997001	SISTEMA RED DE PREVENCION Y ATENCION AL NIÑO MALTRATADO	SIREPANM	HUAYNACAPAC
0190325733001	UNION DE ORGANIZACIONES CAMPESINAS E INDIGENAS DEL AZUAY UNASAY-F.		GIL RAMIREZ DAVALOS
0190304655001	CORPORACION PARA EL DESARROLLO COMUNITARIO (CDC)		HUAYNACAPAC
0190157393001	CLUB ROTARIO CUENCA CENTRO		HUAYNACAPAC
0190307778001	COMITE PROMEJORAS DE PARCOLOMA		TARQUI
0190300846001	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL LOS ANGELITOS TRAVIESOS		HUAYNACAPAC
0190307034001	COMITE BARRIAL MORASCALLE		TARQUI
0190121151001	FUNDACION INSTITUTO SECULAR DE LA MERCED		EL VECINO
0190309118001	FUNDACION SALESIANA PACES	FUNDACION SALESIANA PACES	EL VECINO
0190300889001	FEDERACION DE BARRIOS DE CUENCA		EL SAGRARIO
0190312402001	FUNDACION SAVIA ROJA		HUAYNACAPAC
0190301028001	FUNDACION PRO NIÑOS ONCOLOGICOS FUNION		HUAYNACAPAC
0190314456001	FUNDACION IMED ILLIHUAILLA MUJER, ECOLOGIA Y DESARROLLO	FUNDACION IMED	SAN BLAS
0190152154001	FUNDACION DE APOYO A NINOS CMF CHILDREN MISSION FUND.ECUADOR		SUCRE
0190323757001	FUNDACION: CENTRO ECUATORIANO PARA EL DESARROLLO SOCIAL INTEGRAL		HUAYNACAPAC
0104235908001	SANCHEZ URGILES ANDREA DEL CARMEN		YANUNCAY
0102916178001	ASTUDILLO PESANTEZ MARCIA ALEXANDRA	CENTRO DE ESTIMULACION TEMPRANA Y AYUDA SICOPEDAGOGICA SAN MATEO	BELLAVISTA
0103409280001	LOPEZ MALDONADO ANDREA SOLEDAD	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL PRIMEROS PASOS	SAN SEBASTIAN
0101565711001	CEVALLOS ORTEGA MARIA ESPERANZA		EL VECINO
0100817238001	LEON WILCHEZ MARTHA LUCRECIA	CENTRO INFANTIL REINO MAGICO Y CENTRO EDUCATIVO CIENCIA Y VIDA	SUCRE
0104075072001	OJEDA SALAS RUTH MARIA		EL VECINO
0703015362001	CHILLOGALLI MOROCHO LUIS ANGEL	CENTRO EDUCATIVO AGORA	EL VECINO
0105213441001	CUMBE TENECOTA ZAIDA BETHSABE		BELLAVISTA
0105164602001	MATUTE TENEMAZA FABIAN LUIS		CAÑARIBAMBA
0301206231001	MARTINEZ CHIQUIMARCA LUCIA JACKELINE		MACHANGARA
0101501021001	SANTACRUZ DELGADO DORA CECILIA	CENTRO EDUCATIVO PARTICULAR SAN GABRIEL AS	HUAYNACAPAC
0705202885001	LUNA ROMERO RICHARD IVAN		HUAYNACAPAC

Numero Ruc	Razón Social	Nombre Comercial	Descripción Parroquia
0102347705001	MORALES BARROS LAURA KARINA		EL VECINO
0102116456001	VINTIMILLA NEIRA MARIA CLAUDIA		BELLAVISTA
0102250370001	HARO WEIR TANNYA ELIZABETH		HUAYNACAPAC
0704524925001	GUTIERREZ PALADINES TERESA MARIBEL		MACHANGARA
0104504568001	OTAVALO MEJIA VICTORIA DE LA NUBE		HUAYNACAPAC
0102645074001	QUEZADA QUEZADA FERNANDA EULALIA		EL BATAN
0300243987001	MOLINA ASTUDILLO LUCIA MARIANA DE LOS DOLORES		BELLAVISTA
0104251194001	GARZON GONZALEZ FRANCISCA JUDITH		CAÑARIBAMBA
0104368402001	ALVAREZ NIEVES PATRICIO DIEGO		HUAYNACAPAC
0100767797001	LEON VELEZ MARCELO ROLANDO		CAÑARIBAMBA
0102141769001	PIEDRA AUCAPIÑA MONICA LORENA		HERMANO MIGUEL
0104115373001	MINCHALA BACUILIMA WILSON RENE		EL BATAN
0104644265001	VILLALTA CHUNGATA BLANCA CECILIA		HERMANO MIGUEL
0103771648001	BOJORQUE CHASI RODOLFO XAVIER		EL VECINO
0105105241001	CHICA ROJAS DANIEL PATRICIO	CENTRO EDUCATIVO PARTICULAR MIXTO GERICOB	HERMANO MIGUEL
0103401600001	PALLANGO CAMPOVERDE AYDA PATRICIA		BELLAVISTA
0103794889001	MENDOZA ORTEGA LUCRECIA MARISOL		BELLAVISTA
0103168464001	JAIGUA ULLOA BORIS XAVIER		BELLAVISTA
0190350118001	CIMANDER SILKE MARIA		HUAYNACAPAC
0102488707001	ZAMBRANO VANEGAS WILIAN PATRICIO		HUAYNACAPAC
0102819042001	CARDENAS GEORCKE DORIS JIMENA	CENTRO EDUCATIVO RINCON DEL SABER AUSTRAL	EL BATAN
0103054979001	CALLE MOSQUERA JULIO CESAR		EL SAGRARIO
0190348288001	CENTRO EDUCATIVO PARTICULAR SAN PEDRO NOLASCO		EL VECINO
0104218425001	JIMBO RODRIGUEZ MARISOL PRISCILA		EL VECINO
0401057591001	SAMANIEGO VACA DANIEL LEONARDO		EL BATAN
1702176635001	GALARZA ZAVALA MIGUEL ANGEL		HUAYNACAPAC
0190304280001	CONGREGACION DE HERMANAS DOMINICAS DE LA INMACULADA CONCEPCION DE CUENCA	ESCUELA PARTICULAR PIO XII	HERMANO MIGUEL
0102926094001	IDROVO YANEZ DIANA CECILIA		EL VECINO
0103755286001	VALLADOLID PEREZ ANA MARIA		EL BATAN
0190303764001	CENTRO EDUCATIVO LICEO DEL AZUAY		GIL RAMIREZ DAVALOS
0102857182001	ORDONEZ VICUNA SOFIA ELIZABETH		EL VECINO
0103336517001	GARZON DELGADO CARLOS JAVIER	CENTRO EDUCATIVO PARTICULAR SHALOM	EL VECINO
0916875313001	AUQUI MALDONADO DOLORES TERESA		HUAYNACAPAC
0190322009001	UNIDAD EDUCATIVA INTEGRAL LA PAZ UNINTEGRAL CIA. LTDA.	UNIDAD EDUCATIVA INTEGRAL LA PAZ	EL SAGRARIO
0190341410001	ALINUED CIA. LTDA.	CENTRO EDUCATIVO AGORA	HUAYNACAPAC

Numero Ruc	Razón Social	Nombre Comercial	Descripción Parroquia
0100719889001	ESCANDON BANEGAS NESTOR AURELIO	CENTRO EDUCATIVO ARCO IRIS	BELLAVISTA

Elaborado por: Investigadora
Fuente: Base de datos del RUC "Servicio de Rentas Internas"

La discrepancia entre estas dos fuentes de información se debe a que no todos los centros educativos preescolares han sido todavía normados por el MIES-INFA, de igual manera se piensa que la institución de control eventualmente llegará a regular todos los centros sujeto del presente estudio.

Adicionalmente, los centros de desarrollo infantiles administrados por el Municipio brindan educación inicial en la ciudad de Cuenca. A continuación, se presenta un listado de los centros existentes en la actualidad:

Tabla No. 17 Centros educativos iniciales públicos

PARROQUIA	NOMBRE DEL CENTRO INFANTIL	DIRECCIÓN
Bellavista	SOL DE TALENTOS	VEGA MUÑOZ 6-52 PRESIDENTE BORRERO
Bellavista	MUNICIPAL "9 DE OCTUBRE	SANGURIMA S/N MARIANO CUEVA
Bellavista	EL CEBOLLAR	EUCLIDES S/N AV. ABELARDO J. ANDRADE
Cañaribamba	MUNICIPAL "SAN BLAS"	GARCÍA MORENO 2-48 JUAN JOSÉ FLORES
Cañaribamba	12 DE ABRIL	CACIQUE CHAMBA ESQ. PADRE MONROY
El Batán	EL ARENAL	AV. DE LAS AMERICAS S/N EDUARDO ARIAS
Huaynacápac	27 DE FEBRERO	BELISARIO ANDRADE 0 JULIO TORRES
Totoracocha	MUNICIPAL "EL CONDOR"	CAJAS S/N LLANGANATIS
Totoracocha	MUNICIPAL "TOTORACOCHA"	AYAPUNGO S/N RÍO MALACATUS

Elaborado por: Investigadora
Fuente: MIES

Estos centros están bajo administración, organización y control del Municipio del cantón, conforme a las competencias otorgadas por el COOTAD (Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización).

Por lo tanto la oferta existente en la ciudad de Cuenca es de 179 centros educativos preescolares o iniciales entre particulares y públicos.

3.3. Análisis de la demanda

"La demanda de servicios de educación preprimaria creció ostensiblemente en Ecuador conforme aumentaba la urbanización del país, la familia nuclear y el desarrollo de las clases medias. De esta forma, el conjunto de la matrícula preescolar -no obligatoria- se ha incrementado notablemente: en 1970 eran menos de 14 mil los alumnos del sector y en 1989 llegaban a más de 110 mil y se ha aumentado aproximadamente un 20% en los últimos 10 años." (Ministerio de Educación, Quito, 1991. CELADE, Boletín Demográfico, Año 23, Nº 46, Santiago de Chile, 1990).

Estos datos, correspondientes a la educación preescolar, han variado durante los últimos años, ya que el Estado ecuatoriano, ha tomado actualmente las riendas con programas y proyectos para fortalecer el acceso a la educación pública, pero estas iniciativas no han sido suficientes, ya que el problema de la educación pública no puede arreglarse en un par de años, sino que es necesario un proceso que resulta largo, lento y pausado, por lo que los centros educativos preescolares o iniciales particulares para niños de esta edad es la mejor opción.

En el sector educativo inicial la demanda total, según los estudios realizados por el INEC, son los 13.501,18 hogares que viven en la parte urbana de la ciudad de Cuenca y que se encuentran dentro de un estrato social medio, medio-alto y alto, con hijos menores a 5 años, si consideramos promedio 1 hijo menor a 5 años por hogar representa un total aproximado de 13.501 niños en edades adecuadas para ingresar en un centro preescolar.

Se conoce gracias a la encuesta realizada que el 55 % de los 13501 hogares tienen niños según el segmento estudiado que buscan un centro preescolar para el cuidado de sus hijos, esto es 7.426 niños, y se conoce además que en la parte urbana de la ciudad de Cuenca existen 179 centros educativos preescolares o iniciales entre particulares y públicos, con un espacio mínimo para 40 niños lo que nos da capacidad para 7.160 niños, es decir la diferencia entre la demanda y la oferta resulta

que 6.341 niños que correspondería a la demanda insatisfecha, demanda a la cual es importante persuadir ya sea mejorando los servicios existentes o dando un valor agregado para que de una u otra forma cubran las necesidades de los padres de familia, que al momento no se encuentran cubiertas o satisfechas.

3.4. Comportamiento del consumidor

El comportamiento del consumidor, de acuerdo al informe presentado por la UNICEF sobre la educación en el Ecuador, en el período 2006 - 2010, en el año 2006 había un porcentaje del 9% de niños y niñas entre 3 y 4 años matriculados en preescolar o inicial, este porcentaje ha disminuido en el año 2010 al 8%, lo que representa que los padres de familia al no estar satisfechos con la educación en este nivel, prefieren optar por mantener a sus hijos e hijas en casa hasta que tengan la edad para ingresar a la educación básica.

Según el informe de la UNICEF, el 9% de los padres de niños los matriculan en preescolar, mientras que sólo el 8% de padres de niñas lo hacen en este nivel, por lo que existe una clara inequidad en cuanto a que las niñas tengan las mismas oportunidades educativas que los niños. Además, de acuerdo a este informe, los niños y niñas afroecuatorianos son los que más presencia tienen en preescolar en un 10%, seguido del 9% del indígena y el 8% del blanco/mestizo. (ODNA, Save the Children, CARE, Plan Internacional, UNIFEM, UNICEF, Encuesta Nacional de la Niñez y Adolescencia de la Sociedad Civil (ENNA), 2010. Elaboración: ODNA 2010).

En la actualidad el comportamiento de los consumidores, basados en la encuesta realizada para el estudio del sector, revela que el 55% de los hogares tienen hijos menores a 5 años que se encuentran inscritos en un centro educativo preescolar esto es 7.426 niños; y además revela que existe un alto porcentaje de demanda insatisfecha (6.341 niños), que no se encuentran inscritos en un centro educativo preescolar o inicial, ya sea porque los padres de familia no se encuentran satisfechos con el nivel de educación en la actualidad, o no se encuentran satisfechos con los servicios que ofrecen en la actualidad, o no se les brinda la confianza necesaria o simplemente por idiosincrasia lo que marca nuestra cultura, por lo que no creen necesario inscribirlos hasta que la educación sea obligatoria.

Por ello para un centro educativo preescolar o inicial existente o que está por iniciar, es importante no solo captar a los padres de familia que ya tienen a sus hijos en un centro educativo, sino captar a este alto porcentaje considerado como la demanda insatisfecha, lo que solamente se podrá lograr si se consigue mejorar servicios existentes o dando el valor agregado que cubra las necesidades de los padres para la educación de sus hijos.

3.5. Análisis de las fuerzas competitivas de mercado (modelo de Michael E. Porter)

Para el estudio del entorno se utilizará el modelo de las cinco fuerzas de Porter que se trata de un modelo estratégico elaborado por el economista y profesor Michael Porter de la Harvard Business School en 1979, el que permitirá analizar el sector de la educación en términos de rentabilidad y la rivalidad entre los competidores utilizando para ello la combinación de sus cuatro fuerzas o elementos.

3.5.1. Poder de negociación de los compradores o clientes

Los clientes potenciales existentes para el sector educativo inicial se encuentran mencionados ya en el punto 3.3 "Análisis de la demanda" donde se estableció la existencia de 7.426 niños inscritos en un centro educativo preescolar o inicial y la existencia de 6.341 niños que no lo están, considerada la demanda insatisfecha.

La verdadera problemática surge el momento de considerar los servicios que dichos centros ofrecen, pues los clientes tienen necesidades específicas, más allá del simple cuidado del infante o de tener un lugar donde dejarlos en horas de trabajo. En el sector educativo los servicios no se encuentran muy diferenciados, por lo que los padres tendrán que observar características diferentes o valores agregados entre los servicios que ofrecen unos centros educativos iniciales y otros, también es posible que los padres sean fieles a alguna diferencia en particular como puede ser la seguridad y el tipo de enseñanza que ofrecen, por lo cual el precio no sería tan importante, es justamente en éstos factores, en donde la balanza en términos de poder de negociación se inclina a favor de aquellos centros educativos iniciales, que ofrecen aquel valor agregado que buscan los padres de familia para cubrir sus ya

mencionadas expectativas, cabe observar en este punto que si los centros ya existentes o los que están por aperturarse logran persuadir a la demanda insatisfecha proporcionándole mejores servicios o el valor agregado que les genere confianza para dejar a sus hijos en estos centros, conseguirán marcar la diferencia y les darán mayor poder de negociación

En conclusión el poder de negociación de los clientes oscila entre medio y bajo.

3.5.2. Poder de negociación de los proveedores

En el sector educativo, el principal proveedor de servicios es el personal docente de las instituciones educativas.

Por ello es importante que los centros de desarrollo infantil cuenten con un personal docente que esté lo suficientemente capacitado, con un título en ciencias de la educación y especializadas en las áreas de: educación parvularia, educación inicial, educación preescolar, psicopedagogía, psicología infantil o carreras afines, para que ofrezcan confianza y calidad de la enseñanza ofrecida en estos centros.

Siendo un factor importante que el personal docente se encuentre motivado con remuneraciones competitivas o premios motivacionales por calidad y eficiencia en el desarrollo de su trabajo.

Es bien conocido que la oferta laboral en ésta área es alta, existen muchos profesionales a los que se les dificulta encontrar plazas de trabajo en sus áreas, lo que representa que éstos proveedores, tienen bajo poder de negociación ante los centros de cuidado infantil.

3.5.3. Amenaza de nuevos competidores

La entrada de nuevos competidores al sector educativo inicial depende del tipo y nivel de barreras de entrada.

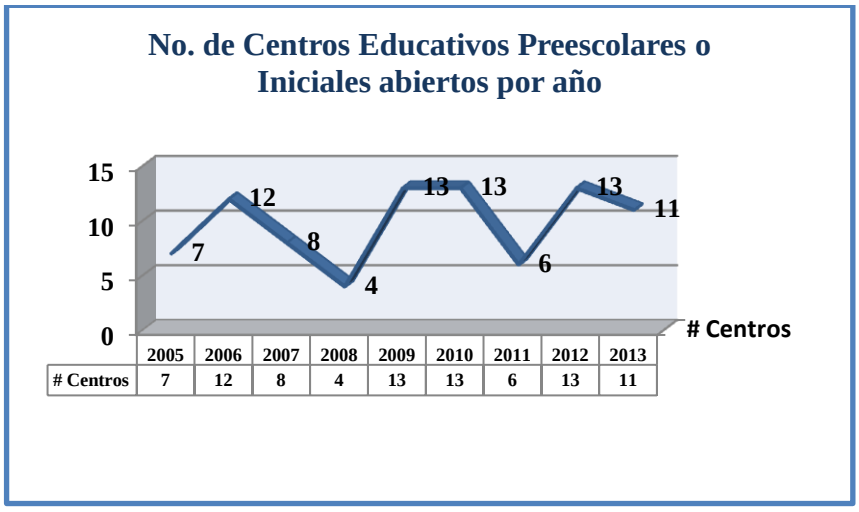
Para crear un nuevo centro preescolar o inicial, existen barreras de entrada altas tales como:

- Normativa legal específica para el sector educativo (MIES-INFA, Ministerio de Educación y Cultura)
- Dificultad para encontrar instalaciones adecuadas (infraestructura)
- Elevada inversión inicial
- Necesidad de personal docente preparado

La conclusión es clara a pesar de que existe un crecimiento sostenido en la industria, dicho crecimiento no ha representado desplazamiento de entidades existentes, dicha información muestra señales de un mercado estable, con bajo riesgo de ser desplazado ya que sus barreras de entrada son altas

En base a información histórica, se presenta el número de centros educativos preescolares o iniciales que se han ido incrementando año a año al número de centros existentes hasta la fecha, el número se pudo obtener a través de la fecha de inicio de actividades de estos centros registrados en la base de datos del RUC, a continuación se muestra el gráfico:

Gráfico No. 12

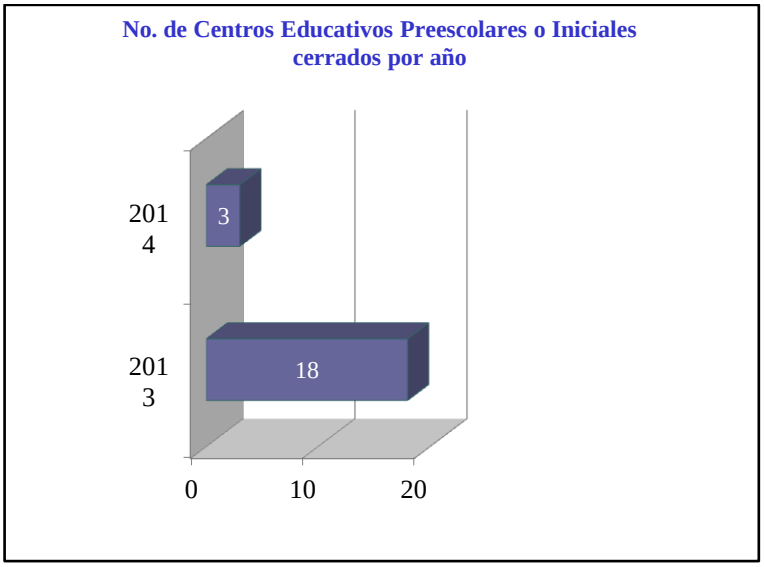


Elaborado por: Investigadora
Fuente: Historial del RUC

Como se puede observar en los últimos años 2012 y 2013 la tasa de crecimiento con respecto al total de centros preescolares en la parte urbana de Cuenca ha sido de un 11.41% y 9,65% respectivamente.

Por el contrario, se presenta el número de centros educativos cuya actividad económica se cerró, a continuación el gráfico:

Gráfico No. 13



Elaborado por: Investigadora
Fuente: Historial del RUC

Como se observa en el gráfico los dos últimos años se han cerrado dieciocho centros en el año 2013 y tres centros en los tres primeros meses del año 2014. Es decir el número de centros aperturados año a año es constante.

3.5.4. Amenaza de productos sustitutivos

De acuerdo a la encuesta realizada a los padres (mercado potencial) , el 22% mencionó que sus hijos se encontraban bajo el cuidado de un familiar que puede ser el caso de abuelitos o tíos, el 19% contestó que sus hijos se encontraban bajo el cuidado de uno de sus padres que en la gran mayoría se refieren a las madres que no se encuentran laborando, si bien en estos dos casos el conocimiento que tienen las madres o familiares resulta empírico no tienen la suficiente preparación para cuidar a sus hijos, estos cuidados le resultan más confiables y económicos.

Adicionalmente, las niñeras que se mencionan en la encuesta en la mayoría de casos no solamente se encargan del cuidado del niño, sino realizan varias tareas del hogar lo que causa que el niño no tenga la suficiente atención.

A pesar de los beneficios que puede ofrecer el tener a sus hijos bajo el cuidado de familiares o niñeras en cualquiera de los casos ninguno de ellos ofrece los servicios de enseñanza, estimulación temprana o servicios extras que puede ofrecer un centro preescolar o inicial.

Otro factor importante a considerar es el hecho de que el MRL (Ministerio de Relaciones Laborales), ha sido más exigente en cuanto al cumplimiento de las leyes para los servicios de empleo doméstico, y muchos hogares han preferido prescindir de dichos servicios a enfrentar problemas de índole legal, en cuyo caso quienes prefieren optar por opciones diferentes a un centro preescolar, lo harán por idiosincrasia o situación económica, y al ser ésta su motivación quedarían fuera del focus group que le interesa al estudio.

Se pudiera pensar en realidad que los servicios sustitutos, entrarían en el grupo de talleres, cursos, u otras actividades como clases de ballet, natación, etc, pero al mismo tiempo estas opciones no cubren todas las necesidades ya detalladas, así que el riesgo de que el negocio de centros de desarrollo infantil sea desplazado por sustitutos es bajo.

3.5.5. Rivalidad entre los competidores

La oferta educativa en este sector es medianamente competitiva ya que existen muchos centros de desarrollo infantil que ofrecen servicios similares. Por otro lado en el punto 3.2. “Análisis de la oferta” se determinaron 179 centros educativos preescolares entre privados y públicos, con una capacidad promedio de 40 niños, se puede decir que existe capacidad total para 7.160 niños, lo que significaría que en términos de unidades, la oferta cubre adecuadamente a la demanda.

A continuación presentamos los centros clasificados por sector para dar un mayor conocimiento de su ubicación:

Tabla No. 18. Centros educativos preescolares o iniciales por parroquia

CENTROS EDUCATIVOS INICIALES POR PARROQUIA			
# Gráfico	**Parroquia**	**Número de centros educativos privados**	**Número de centros educativos públicos**
1	San Sebastián	10	
2	El Batán	11	1
3	Yanuncay	16	
4	Bellavista	6	3
5	Gil Ramírez Dávalos	2	
6	El Sagrario	0	
7	San Blas	4	
8	Cañaribamba	7	2
9	Sucre	19	
10	Huayna Cápac	13	1
11	Hermano Miguel	3	
12	El Vecino	8	
13	Totoracocha	4	2
14	Monay	1	
15	Machángara	1	
	Total general	**105**	9

Elaborado por: Investigadora
Fuente: MIES

Imagen No. 2

Mapa de las Parroquias Urbanas de la Ciudad de Cuenca

Elaborado por: Investigadora
Fuente: http://es.wikipedia.org/wiki/Canton_Cuenca

Tal como se observa en la tabla No. 18, los centros preescolares o iniciales se encuentran concentrados en su mayoría en la parroquia Sucre (19 centros privados), en la parroquia Yanuncay (16 centros privados), en la parroquia El Batán (11 centros privados). Un menor número de Centros de Desarrollo Infantil se encuentran registrados en la parroquia Monay (1 centro), Machángara (1 centro) y por último la parroquia El Sagrario que no tiene registrado centros preescolares iniciales.

En el caso de los centros educativos iniciales públicos se encuentran ubicados en su mayoría en la parroquia Bellavista (3 centros).

Del total de centros de desarrollo registrados el 92,11% son privados, mientras que el 7,89% del total son centros públicos. Por lo que se observa existen un alto porcentaje de centros de desarrollo infantil particulares a diferencia de los públicos.

Según el estudio realizado, el sector privado debe preocuparse por brindar un valor agregado para convertirse en un buen competidor, hay factores según la encuesta realizada que son importantes para los padres de familia como son: seguridad y enseñanza, además de contar con una infraestructura adecuada, ubicación y precio que pagarían los padres de familia por recibir una educación inicial de calidad para sus hijos o hijas.

En la actualidad, aún con la existencia de distintas ofertas en precios y ubicación, entre los competidores el nivel de rivalidad es media, sin embargo aunque la oferta cubre la demanda, existe un alto porcentaje de padres de familia que buscan otros opciones para sus hijos, por lo que se debería estimular a la demanda insatisfecha para captar ese segmento, es por este motivo que se busca entregar herramientas a los diferentes centros según sea su situación actual, que les permita ir escalando a una situación mucho más favorable, lo que se podrá apreciar a detalle en la presentación de estrategias.

A continuación se muestra el resumen del análisis de las 5 fuerzas de PORTER.

Tabla No. 19. Resumen Análisis de Porter

5 FUERZAS DE PORTER	GRADO
Poder de Negociación con los Clientes	Media-Baja
Poder de Negociación con los Proveedores	Bajo
Amenaza de nuevos competidores	Bajo
Productos sustitutos	Bajo
Rivalidad entre competidores	Media

Elaborado por: Investigadora
Fuente: Análisis Proyecto

4. Análisis del Marketing mix

Como se puede entender, el Marketing Mix busca la combinación idónea de factores y características que permitan cubrir en la mayor medida posible las necesidades del mercado objetivo de una determinada empresa; dado que el presente proyecto, más bien, intenta ofrecer alternativas viables a diferentes centros educativos, dependiendo de su situación actual, así como de cuál sea su target de mercado.

En base al análisis de la información recopilada a través de la encuesta realizada a los padres de familia (objeto de este estudio), se presenta un marketing mix ideal el cual ofrecerá una gama de opciones, que posteriormente pudieran ser seleccionadas por una u otra institución, según sean sus capacidades de acción al respecto de las mismas.

4.1. Análisis del Servicio

Cuando se trata del cuidado de sus hijos un padre de familia siempre busca ofrecer lo mejor a sus hijos, y lógicamente piensa en apoyarse en centros de cuidado y educación, los cuales deberán tener ciertas características para cumplir con este fin.

En empresas cuyo fin económico es ofrecer un producto, resulta mucho más simple determinar los factores satisfactores que envuelven el cumplir con los fines establecidos, pero en el sector de la educación y cuidado de los niños e infantes, el servicio, en realidad es un concepto ambiguo, dado que el indicador de satisfacción depende de muchos otros factores como los relacionados con la plaza, prestándose así para confusiones, razón por la cual se ha utilizado un cuadro de cotejamiento en donde se analizan los elementos que se ofrecen en el mercado vs. las necesidades de los padres, el resultado se muestra a continuación:

Tabla No. 20. Elementos que ofrecen en el mercado vs. necesidades padres

REQUISITOS DE LOS PADRES / SERVICIOS OFRECIDOS	SEGURIDAD	BUEN TRATO	PERSONAL	NIVEL SOCIO ECONÓMIC	ENSEÑANZA-	PROCESO DE	VALORACIÓN	AREA DE	NATACIÓN	COMEDOR	SENSORIAL	ENSEÑANZA MUSICAL	PSICOMOT	DESARROLLO	ATENCIÓN PSICOLÓGICA	HORARIO
EDUCACIÓN BÁSICA																
Malla curricular						X										
EDUCACIÓN EXTRA CURRICULAR																
Talleres varios						X										
Música						X						X				
Ballet						X										
Danza						X										
Equitación						X										
Natación						X			X							
Pintura						X										
ALIMENTACIÓN Y NUTRICION																
entre 9:30 y 10:00 colación										X						
Alrededor de las 12:30 almuerzo										X						
Entre las 15:30 y 16:00 colación										X						
ACONDICIONAMIENTO FÍSICO																
Actividades lúdicas														X		
Actividades de recreación														X		
Actividades de psicomotricidad														X		
PERSONAL ESPECIALIZADO																
Especialistas en Educación Parvularia			X			X										
Médico			X					X								
Psicólogo			X					X							X	
Expertos en Estimulación Temprana			X			X									X	
HORARIOS																
de 7:30 a 13:00																X
de 8:00 a 14:00																X

REQUISITOS DE LOS PADRES / SERVICIOS OFRECIDOS	SEGURIDAD	BUEN TRATO	PERSONAL	NIVEL SOCIO ECONÓMIC	ENSEÑANZA-	PROCESO DE	AREA DE VALORACIÓN	NATACIÓN	COMEDOR	SENSORIAL Y	ENSEÑANZA MUSICAL	DESARROLLO	ATENCIÓN PSICOLÓGICA	HORARIO
de 8:00 a 18:00														X
de 13:00 a 18:00														X
VINCULACIÓN CON LOS PADRES														
Escuela para padres						X								
Reunión informative														
Medición de satisfacción														
Asesoría sobre problemas													X	
OTROS SERVICIOS														
Seguridad del infant	X													
Seguridad del centro	X													
Buen Trato	X	X												
Servicio de niñera														
Servicio de web cam														
Exclusividad				X										
Control de Tareas														
Centro de Cuidado														

Elaborado por: Investigadora
Fuente: Análisis Proyecto

Del resultado anterior, se puede agrupar las necesidades como sigue:

4.1.1. Educación básica

Dado que existen entidades regentes en este esquema, cualquier instituto educativo (de cualquier nivel), debe dar cumplimiento a las exigencias del MIES y el Ministerio de Educación, respecto a la malla curricular, misma que depende del nivel en el que se encuentra el estudiante.

4.1.2. Educación extra curricular

Al no estar dentro de las exigencias de las entidades de control las actividades extra curriculares, en verdad representan las oportunidades de diferenciación para los centros educativos. La existencia o no, de alguno de estos factores en muchos casos representa la decisión de los padres de familia por contratar uno u otro proveedor de estos servicios.

Dentro de los elementos preferidos se encuentra:

4.1.3. Talleres

- Pintura.
- Manualidades
- Música.
- Clases de cocina

4.1.3.1. Cursos

- Ballet.
- Danza.
- Equitación.
- Natación.

4.1.3.2. Enseñanza

- Idiomas.

Las actividades extra curriculares, permitirán al niño desarrollar sus potenciales al máximo, adquirir destrezas sociales y comunicativas, valorar experiencias de su vida, conocer sus limitaciones y desarrollar su propio carácter e individualidad.

4.1.3.3. Alimentación y nutrición

Para los padres de familia es importante la salud y el bienestar de su hijo, por ello un factor importante a considerar es la alimentación que ofrecerán estos centros a sus hijos. El servicio de alimentación deberá ofrecer factores importantes como:

- Alimentación sana y nutritiva.
- Variedad de alimentos para evitar fastidio y aburrimiento de los estudiantes.
- Enseñar hábitos de higiene personal como lavarse las manos antes y después de la comida, así como cepillado y cuidado bucal en general.

- Fomentar el aprendizaje de las buenas maneras en la mesa, que forma parte del desarrollo integral en el niño.
- Facilitar el hecho de que los niños aprendan a "comer de todo", es decir adquirir hábitos alimenticios adecuados.
- Fomentar autonomía e independencia del infante y el niño al enseñarle a usar los cubiertos y otros utensilios.
- Cubrir los diferentes horarios en los que se da el cuidado a los niños a través de colaciones y almuerzos, preferencialmente en horarios de:

Tabla 21. Horarios de Alimentación

HORARIO	TIPO DE ALIMENTACIÓN
Entre 09:30 y 10:00	Colación
Alrededor de las 12:30	Almuerzo
Entre 15:30 y 16:00	Colación

Elaborado por: Investigadora
Fuente: Análisis Proyecto

Los menús serán sugeridos por expertos nutricionistas infantiles y pediatras, mismos que serán aprobados por el MIES y el Ministerio de Educación y Cultura.

4.1.3.4. Acondicionamiento físico

En el desarrollo del niño y del infante, resulta imperioso el acondicionamiento físico a más del intelectual, ya que para los niños es dificultoso prolongar actividades, de ahí que es importante aprenden jugando. Las actividades físicas ayudarán a los niños a establecer buenos hábitos que pueden durar toda la vida, servirán también como refuerzo al desarrollo intelectual que adquiere el niño en el proceso académico, por lo que es importante que durante el cuidado de los niños se incluyan actividades como:

- Desarrollo muscular.
- Desarrollo de actividades motrices finas.
- Desarrollo de control de sus extremidades.

Las actividades físicas serán controladas por expertos en el área de la estimulación temprana, y se las llevará a cabo mediante actividades lúdicas.

4.1.3.5. Personal Especializado

Resulta imprescindible contar con personal capacitado en las diferentes áreas de trabajo, por lo que se contará con:

- Profesores parvularios o de educación preescolar capacitados en primeros auxilios.
- Asistentes cuando exista en cada aula más de 10 niños.
- Especialistas en estimulación temprana.
- Médico pediatra.
- Psicólogo infantil.
- Nutricionista infantil.
- Profesores especializados según las actividades extra curriculares que ofrezca el centro.

4.1.3.6. Vinculación con los padres de familia

Los centros de cuidado infantil han sido duramente criticados, por "pretender" ser sustitutos de los padres, al punto que muchas veces se los han tildado de colaboradores en la ruptura de núcleo familiar.

Más allá de las varias opiniones que puedan surgir al respecto, es indudable que, a pesar de las muchas ventajas en términos de aprendizaje y diversificación que ofrece la interacción de los niños con personas ajenas a su hogar; se debe rescatar el vínculo padre-hijo, por el tiempo que destinan ambos padres al trabajo. Por estas circunstancias los centros educativos deben encontrar maneras para que los padres sean parte integral en el proceso de desarrollo de sus hijos ofreciendo:

- Escuela para padres, donde se realicen reuniones periódicas para informar sobre el avance en el desarrollo del niño.

- Medición de la satisfacción de los padres.
- Manejo y solución de problemas de los niños, de manera conjunta entre los padres y la institución.

4.1.3.7. Horarios

Entre los factores más importantes el momento de decidir cuál será la institución que brinde un servicio está el del horario, mismo que al menos deberá cubrir los siguientes rangos:

Tabla 22. Horarios de Cuidado

Horario
De 07:30 a 13:00
De 08:00 a 18:00
De 08:00 a 14:00
De 13:00 a 18:00

Realizado por: Investigadora
Fuente: Análisis Proyecto

Los horarios dependerán de las necesidades de los padres, según la encuesta los padres prefieren el horario extendido de 08h00 a 18h00.

4.1.3.8. Otros Servicios

De la encuesta realizada se determinó ciertos factores por cubrir, algunos de ellos que muchas veces se piensan implícitos en los servicios que se ofrecen, pero en más de una ocasión son justamente en estos servicios donde el centro de cuidado falla, generando insatisfacción en sus clientes; entre estos se mencionan:

- **Seguridad del infante.** Quiere decir, una vigilancia constante al menor, para evitar accidentes dentro de las instalaciones, mismo factor que se garantizará con capacitaciones exhaustivas al personal de cada centro.

- **Seguridad del centro.** La seguridad en los tiempos presentes es un factor que se ve inmerso en cada área de nuestras vidas. Resulta aún más preocupante el tema de la seguridad cuando un padre debe confiar la seguridad de sus hijos a terceros, por lo que es importante que el centro cuente con servicio de guardianía las 24 horas del día.

- **Buen trato.** Con más frecuencia de lo pensado los niños dan señales de mal trato tanto físico como psicológico por parte de los empleados de centros educativos. Dado que inclusive existen leyes que prevén y castigan dichos abusos, se contará con políticas internas claras que permitan difundir disciplina pero al mismo tiempo eviten los excesos en la impartición de la misma.

Para garantizar el cumplimiento de las políticas antes mencionadas, se realizará capacitaciones constantes y seguimiento riguroso mediante indicadores aplicados tanto a los docentes como a los estudiantes.

Siguiendo la esquemática de las estrategias de LÍDER DE MERCADO, habrá instituciones que quieran inclusive superar las expectativas de los clientes, por lo que se consideraría la posibilidad de ofrecer servicios como:

- **Servicio de niñera.** En las encuestas realizadas se determinó que al menos un 19% de padres de familia requieren ocasionalmente contar con servicios de niñeras, sean estos en horarios nocturnos y/o de fines de semana, por lo que los centros deberían realizar acuerdos (enmarcados dentro de la ley), que permita destinar un grupo de profesionales que cumpla dichas tareas.

- **Servicio webcam.** Muy pocas instituciones ofrecen servicios de monitoreo a los niños durante su estadía en el centro. El objetivo principal es que mediante la instalación de cámaras web en sitios estratégicos del centro, tanto docentes como los padres de familia puedan observar el desarrollo de las actividades diarias de los niños a través de internet.

La utilización de la tecnología ofrecerá tranquilidad y sensación de bienestar a los padres de familia, que como efecto dominó generará confianza en el centro.

- **Exclusividad.** Por lamentable que parezca muchos padres de familia desean limitar el roce social de sus niños a personas de su mismo grupo social.

Si bien es cierto la Constitución de la República (aprobada 2008), previene cualquier tipo de discriminación, por lo tanto eliminó la posibilidad de reservarse el derecho de admisión, muchas entidades educativas han aplicado diferentes técnicas para mantenerse exclusivos respecto a sus estudiantes; algunas de estas técnicas son: Exámenes de admisión, entrevistas de selección (enmarcadas en lo que la ley permita), pero principalmente políticas de precios, que limite la capacidad de la "mayoría de ingresar a su centro de educación".

- **Centros de cuidado y control de tareas**. Básicamente representa un horario extendido de cuidado cuyo objetivo es mantener a los niños en el centro mientras sus padres salen de sus trabajos, y se aprovecha dicho tiempo para apoyar en la realización de tareas de un centro educativo escolar.

Para comprender mejor la situación de la oferta actual de servicios existentes en el mercado a continuación se muestra las condiciones de MARKETING MIX que ofrecen tres centros de cuidado en diferentes posiciones estratégicas:

- **Centro educativo y de desarrollo La Ronda.** Su ubicación en una zona acomodada de Cuenca, brinda un servicio preescolar para los hijos e hijas de la clase alta de la ciudad; este centro cuenta con las exigencias de acondicionamiento que indican los padres de familia en la encuesta: áreas verdes, sala de juegos, área médica, espacio para audiovisuales y desarrollo de talleres, zonas de descanso para los niños y niñas que tienen un horario extendido.

Al ser un centro educativo con un nivel socio – económico alto, el centro cuenta con seguridad privada, personal altamente calificado con maestrías en educación básica y parvularia, educación especial, lo cual garantiza un trato especial a los niños y niñas.

- **Centro educativo inicial Santa María de los Ángeles (CESMA).** El cual cuenta con espacios para cada grupo de edad con el fin de que el desarrollo de las actividades de aprendizaje se las realice en forma adecuada, una aula para sicomotricidad equipada con espejos grandes y demás elementos necesarios para el desarrollo de la motricidad, un laboratorio con material audiovisual, departamento médico y psicológico, posee un espacio propio para la alimentación, el patio es amplio con juegos infantiles y espacios verdes, posee además los servicios básicos de luz, agua, teléfono, etc. (CESMA, 2014)

  Este centro cuenta con profesores capacitados que garantizan un buen nivel de enseñanza – aprendizaje, así como un buen trato a los niños y niñas; por el contrario no cuenta con servicio de seguridad privada y el nivel socio económico es de nivel media - alta.

- **Centro Educativo Inicial San Francisco.** Puesto que la ubicación de la institución está en el centro histórico, en una casa de habitación alquilada, dispone de un espacio limitado para las áreas verdes, el cual es aún más limitado debido a los juegos que se encuentran en él, además no se cuenta con el espacio suficiente para audiovisuales, talleres, descanso; en lo concerniente al área médica solo se dispone de un botiquín de primeros auxilios; tampoco se tiene espacio para recibir las colaciones, por lo que se opta por hacerlo en dos grupos.

  En cuanto a la formación del personal todos tienen título profesional, por lo que se garantiza el nivel de enseñanza – aprendizaje y el buen trato a los niños y niñas; no cuentan con seguridad privada y el nivel socio económico es medio.

4.2. Análisis de precio

Al hablar de precios, los centros de educación preescolar privados, presentan un abanico de variedades, de acuerdo a las posibilidades de los padres de familia; puesto que los costos de matrícula, pensiones y adicionales para la formación de sus hijos o hijas, varían de una institución a otra, si bien el Ministerio de Educación ha tomado la iniciativa de controlar los costos, es una realidad que no todos toman en cuenta este tipo de regulaciones; existiendo la creencia popular que incide en la decisión final del padre de familia, que mientras más caro sea el valor de la educación en determinada institución educativa, mejor será la calidad de la misma.

De acuerdo a los precios, los padres de familia en la encuesta opinaron que estarían dispuestos a pagar de $ 100,00 a $ 120,00 dólares un 67%, de $120,00 a $150,00 un 17%, un 8% pagaría menos de $ 100,00 y el otro 8% más de $ 150,00 mensual.

Ateniéndonos a los centros de educación preescolar particulares que hemos tomado de referencia, si el servicio varía entre ellos, el costo en precios también es variante. En el centro educativo Santa María de los Ángeles (CESMA), el costo de la pensión actualmente es de $100,00 dólares, el mismo que incluye los valores de copias para trabajos en clase y la colación de media mañana si es que el niño o niña está en el centro educativo en el horario de preescolar, es decir de 08h00 a 12h30, variando el costo en caso de que los padres de familia soliciten el cuidado hasta las 18h00 y el transporte adicional, pudiendo llegar a sobrepasar los $ 150,00 dólares, además de los talleres adicionales que ofrecen de acuerdo a la organización.

En el centro “San Francisco”, el costo de la pensión mensual es de $ 76,00 dólares en el cual también se incluye el valor de copias y la colación de media mañana, cubriendo el horario de 08h00 a 13h00, variando el valor si el cuidado se extiende hasta las 17h00, que es la hora máxima de cuidado en la institución, no se ofrece servicio de transporte sino que eso queda a libertad de los padres de familia que contratan busetas para que recojan a sus hijos e hijas, tampoco se ofrecen el desarrollo de talleres adicionales.

En comparación con el centro educativo “La Ronda”, los servicios que ofrecen están incluidos en el costo mensual de $ 150,00 dólares, incluidos el material de trabajo diario, la colación de media mañana, los materiales adicionales de talleres que se realicen, el valor del servicio de buseta puerta a puerta es un adicional de $ 30,00, opcional del padre de familia, pero el horario del centro es sólo de 07h45 a 13h15, ya que no existe el cuidado fuera de este horario en los diferentes niveles hasta el preescolar.

De acuerdo a estos datos, se puede colegir con facilidad la enorme diferencia que existe entre el precio y el pago de los servicios que brindan los centros de educación preescolar privado, puesto que varían de acuerdo al horario, el material utilizado, el transporte y el desarrollo de talleres adicionales, todo lo que genera múltiples posibilidades para el padre de familia, y aunque resulte atractivo el poder brindarles a sus hijos e hijas una educación de lujo, el acceso a ello depende de los recursos y la disponibilidad económica actual.

4.3. Plaza

Considerando que el servicio en el caso de los centros educativos sería imposible de cumplir sin la infraestructura adecuada, a continuación, se describen las condiciones que se deben ofrecer en este ámbito:

- Las aulas deben ser cuadradas para que se aproveche de mejor manera el espacio.
- Aula para dirección.
- Aula de psicología.
- Sala de estimulación temprana.
- Cocina.
- Un comedor amplio y grande.
- Salas de cuna o descanso preferentemente en el primer piso.
- Ventilación adecuada.
- Baños en cada aula de enseñanza, ya que los niños son pequeños.
- Baños para adultos

- Debe poseer espacios exteriores o verdes para hacer dinámica la educación y propiciar a la investigación y observación.
- Pasillos amplios, donde circule el aire.

En el aspecto de plaza, los centros educativos iniciales tomados como referencia tienen las siguientes características:

- **Centro educativo y de desarrollo La Ronda.** Su ubicación en una zona acomodada de Cuenca, este centro cuenta con las exigencias de acondicionamiento que indican los padres de familia en la encuesta: áreas verdes, sala de juegos, área médica, espacio para audiovisuales y desarrollo de talleres, zonas de descanso para los niños y niñas que tienen un horario extendido.

- **Centro educativo inicial Santa María de los Ángeles (CESMA).** El cual cuenta con espacios para cada grupo de edad con el fin de que el desarrollo de las actividades de aprendizaje se las realice en forma adecuada, una aula para sicomotricidad equipada con espejos grandes y demás elementos necesarios para el desarrollo de la motricidad, un laboratorio con material audiovisual, departamento médico y psicológico, posee un espacio propio para la alimentación, el patio es amplio con juegos infantiles y espacios verdes.

- **Centro educativo inicial San Francisco.** Se encuentra ubicado en el centro histórico de la ciudad, en una casa de habitación alquilada, dispone de un espacio limitado para las áreas verdes, no se cuenta con el espacio suficiente para audiovisuales, de talleres, descanso; en lo concerniente al área médica solo se dispone de un botiquín de primeros auxilios; tampoco se tiene espacio para recibir las colaciones, por lo que se ha optado por hacerlo en dos grupos.

Como se puede observar la infraestructura y diseño de un centro educativo preescolar o de nivel inicial varía entre uno y otro, por lo que se debe asegurar ante todo la higiene y confort para los niños. Para contar con un

centro que cumpla las necesidades de los padres de familia deben tomarse en cuenta algunos factores:

- Funcionalidad y habitabilidad.
- Flexibilidad.
- Instalaciones y servicios.
- Economía.

4.4. Análisis de publicidad y promoción

Los centros de educación preescolares o iniciales privados se encargan de dar a conocer sus servicios educativos primero dentro de la misma zona en la que están ubicados, a través de folletos, propaganda en medios de comunicación impresos, radiales, televisivos, y en banners colocados en páginas web donde anuncian la apertura de inscripciones, aunque este tipo de publicidad online es menos utilizada.

El centro educativo CESMA dispone de un portafolio de servicios para los clientes que se acercan a pedir información, además de folletos con explicaciones básicas para entregar como parte adicional a la captación del cliente, para que de esta forma tengan a mano en caso de dudas o para realizar comparaciones con otras ofertas. Diseñan campañas de propaganda por medios impresos de la ciudad (diarios “El Mercurio” y “El Tiempo”). En la actualidad no poseen página web.

Casi en el mismo caso se encuentra el centro educativo “San Francisco”, puesto que solo disponen de la información que facilita la directora del centro a los padres de familia que se acercan a pedir datos, no disponen de folletos, pero una de sus ventajas es la ubicación en el centro histórico y cerca de algunas instituciones públicas, por lo que los padres de familia que laboran en estas instituciones encuentran accesible el horario de atención, ya que pueden dejar a sus hijos en un centro que no es costoso, es cercano a sus lugares de trabajo y con un horario que les permite desempeñar sus labores con tranquilidad en el cuidado de sus hijos e hijas; está es su mejor forma de publicidad y promoción.

"La Ronda" por el contrario disponen de muchos medios de publicidad y promoción, su misma directora y propietaria es una persona conocida y reconocida en el sector y entre personas de la alta sociedad, por lo que su centro educativo es más un lugar de amigos y conocidos en los que sus hijos e hijas estrecharán la amistad; disponen de un portafolio de servicios, folletos, página web, facebook y promoción en página de directorios de empresas locales como cuencanos (http://www.cuencanos.com).

Se determina entonces que los medios de publicidad y promoción depende del nivel económico de los centros educativos, de las personas hacia quienes el servicio está dirigido y de las relaciones públicas que realicen sus propios directores o propietarios. Es importante indicar que el uso de la tecnología como medio comunicativo ayudará mucho a la captación de clientes.

El factor más importante a considerar será siempre la ya conocida "Publicidad de boca en boca", misma que se logrará solamente con ofrecer experiencias placenteras y cumplimiento las necesidades y requisitos de los clientes.

5. Formulación de las estrategias de marketing

Dado que el presente proyecto pretende servir de guía para diferentes instituciones educativas, debemos comprender que no todas las instituciones se encuentran en un mismo nivel de competitividad, por lo tanto no todas pudieran aplicar las mismas estrategias, al contrario, dependiendo de la situación actual en la que se encuentre (en términos de competitividad), deberá seleccionar las estrategias más adecuadas para ir ascendiendo escalones hacia una situación más favorable.

5.1. Estrategias básicas de desarrollo

Para definir las estrategias básicas de desarrollo es importante que los centros educativos preescolares iniciales, precisen su ventaja competitiva defendible, según el estudio realizado en el sector educativo inicial los competidores ofrecen servicios similares.

En la propuesta de estrategias de marketing para la prestación de servicios educativos preescolares o iniciales, la propuesta de valor a través de la cual se creará la ventaja competitiva se fundamenta en:

- Crear áreas adicionales de aprendizaje donde se impulse el desarrollo artístico de los niños.

Dado que la enseñanza básica está normada por entidades gubernamentales, la posibilidad de sobresalir o generar diferenciación, será por servicios adicionales enfocados al desarrollo superior del infante, los servicios extras que se podrían ofrecer son: música, expresión corporal, pintura, manualidades, entre las más importantes.

- Fomentar el desarrollo de las actividades lúdicas y de recreación que fomente el desarrollo psicosocial del infante.

Buscar tratar de romper el esquema tradicional del proceso enseñanza-aprendizaje, del conductismo, por métodos probados de involucramiento natural de desarrollo.

- Fomentar el desarrollo de proyectos de investigación.

La conciencia colectiva ha tomado un giro de 360 grados, enfocados a generar un retorno a lo natural y esencial del ser, por lo que los institutos de enseñanza deben proponer métodos encaminados principalmente a que el niño o niña mantenga relación directa con la naturaleza, cuidado y sostenimiento de áreas verdes, realizar visitas a zoológicos o planetarios. Dicho acercamiento se lograría únicamente con la comprensión del entorno que les rodea y la influencia que ellos tendrán sobre el mismo.

- Creación de las Escuelas para Padres.

Donde los padres contarán con un compromiso para mejorar el aprendizaje de sus hijos a través de la escuela se medirá el grado de satisfacción de los padres y los logros obtenidos por los niños.

- Adecuada vigilancia para los niños.

A través de sistemas sofisticados como cámaras de vigilancia con la finalidad que permitan ser monitoreados las horas que permanezcan en el centro por docentes y los padres a través del internet, esto generará confiabilidad de los padres.

- Control de tareas

El control de tareas será una actividad dirigida a los niños del propio centro educativo preescolar o inicial o para niños con mayor edad que no se encuentran en el centro, una opción perfecta para los padres cuyo horario de trabajo no les permite cuidar de sus hijos en horas de la tarde.

5.2. Estrategias de crecimiento

La estrategia que se aplicará será la de crecimiento intensivo la que consiste en aumentar la cuota de mercado. Los centros educativos iniciales podrán aumentar la cuota del mercado mediante el mejoramiento continuo de sus servicios. Hay que destacar que estas estrategias beneficiarán a todos los competidores, aunque el líder ganará mayor crecimiento con el uso de estas estrategias.

Para definir correctamente las estrategias utilizaremos las respuestas obtenidas de los padres de familia en cuanto a acondicionamiento y servicios extras. En el caso del acondicionamiento de los centros educativos, la mayoría de padres de familia respondió con varias opciones, el 16% le gustaría tener áreas verdes, el 18% sala de juegos, el 18% requiere un área de valoración médica, el 16% sala de audiovisuales, el 16% sala de talleres, el 16% área de descanso, es decir todos los padres de familia quisieran contar con todos los servicios necesarios e indispensables para que su hijo pueda adaptarse de mejor manera. Y en lo que respecta servicios extras la mayoría de padres de familia respondió con varias opciones, a todos les gustaría tener servicios extras como: natación, comedor, enseñanza musical y sensorial, desarrollo psicomotriz y atención psicológica, recibir los servicios de alimentación, pediatría, terapias de lenguaje, adicionalmente se deberá estimular la demanda insatisfecha que

no tenía a sus hijos en un centro educativo preescolar o inicial, es por estos motivos que las estrategias a plantearse son las siguientes:

- Contratación de personal docente con estudios superiores como masterados o doctorados en educación, lo que permitirá contar con una plantilla de profesionales dedicados a brindar una educación de calidad de los estudiantes, tratando en lo posible de facilitarles el acceso a programas de actualización organizados por el Ministerio de Educación u otras instituciones.

- Además del personal docente, es conveniente la contratación de personal como: doctores en medicina y odontología; si la institución cuenta con servicio de almuerzo o lunch, contar con la colaboración de una experta en nutrición y alimentación para continuar con el programa de alimentación que fomenta el Ministerio de Educación, garantizando que los refrigerios sean sanos y saludables.

- Además los centros educativos deben contar con infraestructura que permita delimitar zonas espaciosas para las horas de recreo, de refrigerio tanto del alumnado como del personal, áreas médicas, odontológicas, laboratorios de computación, salón de actos, zona de estacionamiento de vehículos del personal.

- Adquirir material didáctico necesario para el uso de los docentes, teniendo que estar actualizado a las normas y exigencias educativas determinadas por el Ministerio de Educación.

- Mejorar las seguridades de los alumnos en el edificio, en el patio, en la cocina, al ingreso a la institución y a la salida de la misma.

- Implementación de la biblioteca a través de la solicitud de donaciones de textos, libros, revistas; y la adquisición de programas de bibliotecas virtuales.

- Crear nuevos servicios de cuidado infantil de atención nocturna y de fines de semana, considerando las necesidades específicas de un grupo de padres de familia respecto a sus horarios; como se observó en la encuesta realizada, existe una alta demanda insatisfecha por servicios de cuidado infantil en horarios no convencionales como nocturnos y de fin de semana. Dicha necesidad representaría considerar la creación de centros y preparación de niñeras, claro que consecuentemente representaría un análisis de precios que cubra los costos del servicio, así como justifique el esfuerzo de cubrir la mencionada necesidad, tanto para el centro de cuidado, como el personal involucrado.

5.3. Estrategias de integración

Como se mencionó anteriormente no todos los centros educativos estarán al mismo nivel, ni en capacidad de aplicar ciertas estrategias. Como en toda industria, existirán centros educativos que estarían en posición de liderazgo frente a sus competidores en cuyo caso, dichas empresas pudieran aplicar las conocidas estrategias de Integración en sus diferentes enfoques.

Para dichos centros se proponen algunas estrategias específicas para el mercado de la educación preescolar y de desarrollo infantil:

- Formar alianzas con centros educativos que no posean el nivel de preescolar, para que así los niños y niñas continúen con su educación en cualquiera de ellos, de esta manera serán por lo tanto medios de distribución a la vez como inicio de los mismos.

- Buscar afiliaciones o alianzas con centros infantiles que brinden servicios especializados en capacitación al profesional, opciones para cursos vacacionales, etc., de acuerdo a los estándares de calidad educativa, para asesoramiento interno.

5.4. Estrategias de precios

El precio representa la "cuota de sacrificio" que el comprador estaría dispuesto a realizar a cambio de la obtención de un conjunto de utilidades valoradas desde su propia percepción. Significa entonces que el precio constituye el valor que el comprador le da a ese conjunto de satisfacciones (Lambin, 1997).

5.4.1. Sensibilidad del precio

Los centros educativos iniciales para fijar el precio del servicio que brindarán, tomarán como referencia los precios existentes en el mercado y en función de los costos de producción que se tienen al ofrecer los servicios que los demás centros educativos carecen, se definirá el precio final. Se puede entender de las líneas anteriores, que el nivel de sensibilidad del precio para los servicios de los centros educativos preescolares o iniciales, dependerá de los precios de la competencia, siempre y cuando los servicios ofrecidos mantengan un mismo nivel de estandarización para un determinado segmento.

5.4.2. Elasticidad del precio

Como se observó en la encuesta realizada entre los 5 factores más importantes que consideraron los padres de familia está la seguridad con el 20%, la enseñanza-aprendizaje con el 16%, el personal con el 14%, el buen trato con el 13%, el nivel socio-económico con el 11%, y el costo con el 9% con esta información podemos concluir que para los padres de familia no es un factor muy importante el precio, por lo que en los servicios básicos que puede ofrecer un Instituto se pudiera considerar que el precio es preferentemente inelástico, por el contrario en los servicios adicionales o especiales, la mayor o menor contratación de dichos servicios dependerá en gran medida del precio, lo que denota una mayor elasticidad al respecto de estos servicios.

En base a la información presentada, se pudiera proponer la aplicación de las siguientes estrategias:

- Establecimiento de precios de matrícula y pensiones acorde a lo que determine el Ministerio de Educación para cada año lectivo.

- Rebajas en los costos de pensiones mensuales a los padres de familia que tengan más de un hijo en la institución educativa.

- Rebajas porcentuales del costo de pensiones a los padres de familia que realicen los pagos dentro de los primeros días de cada mes.

- Se organizarán planes de costos por servicio para que los padres escojan entre opciones y costos: con transporte, con refrigerio, con actividades extracurriculares, etc.

- También se determinarán los precios de acuerdo a las horas de cuidado de los niños y niñas en edad preescolar, siendo el horario que más se adapta a las necesidades de los padres de familia de 08h00 a 18h00, incluyendo en éste el valor del refrigerio y del almuerzo.

5.5. Estrategias de distribución

En el numeral 4.3. "Plaza", se explica las características que compondrán el factor PLAZA, factores que serán fundamentales para que el nivel de servicio de los centros educativos sea el esperado.

5.6. Estrategias de publicidad y promoción

Una vez conocido el segmento de mercado y las vías de comunicación predilectas por este, los diferentes centros de educación, deberán utilizar el medio más adecuado para hacer conocer las características del servicio que ofrecen, en los cuales pudiera ser de mucha ayuda las estrategias que se presentan a continuación:

- Realizar spots publicitarios en medios de comunicación masivos como por ejemplo la televisión, radio e impresos; presentando a ex estudiantes

destacados o docentes cuya trayectoria en la institución sea emblemática, para enviar el mensaje sobre la calidad de educación que brinda la institución.

- Implementación de la página web de la institución, en la que se distinga la visión, misión, objetivo, historia de la institución, enfocándose en la formación que reciben los estudiantes, la participación en concursos académicos y deportivos.

- Obsequiar artículos a los alumnos para que identifiquen a la institución educativa, por ejemplo: gorras, lápices, cuadernos, membretes, etc.

- Diseño, creación y presentación del portafolio de los servicios que ofrece la institución para demostraciones en caso de solicitar está información previa por parte del padre de familia indeciso.

- Diseño y creación de un vídeo institucional para que forme parte de spots publicitarios.

- Utilizar la publicidad boca a boca ya que se refiere a una técnica importante del marketing, que consiste especialmente en recomendaciones basadas en la experiencia de los padres de familia, pero también consiste en la comunicación a través de blogs, foros o e-mails, ésta publicidad es altamente valorada por su credibilidad.

Es importante y fundamental para apoyar las estrategias planteadas, realizar un estudio de factibilidad financiera que servirá para la toma de decisiones con respecto a la viabilidad de la inversión en este tipo de proyectos, un proyecto es económicamente factible cuando sus ingresos son capaces de cubrir los gastos y generar un excedente adecuado para las condiciones de riesgo.

6. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Al término del presente proyecto de investigación donde se formulan estrategias de marketing para el sector educativo preescolar o inicial se ha llegado a las siguientes conclusiones en el aspecto técnico:

- Se ha podido conocer el sistema actual de educación inicial de acuerdo a los nuevos parámetros y normativa legal determinados por el MIES-INFA y el Ministerio de Educación, basados en la garantía de la calidad de la misma, la capacidad del docente y su formación para poder garantizar que el niño o niña han recibido conocimientos sólidos y de acuerdo a la realidad nacional.

- En base a la encuesta realizada se determinó que el 55% de padres de familia tienen inscritos a sus hijos menores a 5 años en un centro educativo preescolar, y que el 45% de padres de familia no lo han hecho ya que sus hijos se encuentran al cuidado de ellos mismos, familiares o niñeras, por lo que este porcentaje representa la demanda insatisfecha, es por esto que las estrategias planteadas deben ser la base primordial para que los centros existentes o por aperturarse busquen generar confianza en los padres de familia que no han optado por estos servicios.

- La investigación de mercado ha permitido conocer las diversas necesidades de los padres de familia para la educación de sus hijos, se ha comprobado que las necesidades que desean satisfacer, es que estos centros privados ofrezcan: seguridad, buen trato al niño o niña, alimentación, educación y precio, además de requerir infraestructura adecuada, horarios que se adapten a sus necesidades y alimentación sana.

- En cuanto al aporte brindado en la entrevista a profundidad a expertos, se ha demostrado que los factores que ellos consideran importantes y necesarios van de la mano con las necesidades planteadas por los padres de familia, respecto a enseñanza, infraestructura, seguridad, alimentación, etc.

- En cuanto a la oferta, se ha determinado que existen 179 centros educativos preescolares o iniciales entre privados y públicos registrados en la base de datos del RUC, por lo que existe una gran variedad de opciones al momento de elegir el mejor lugar para nuestros hijos.

- Con el estudio preliminar, se han diseñado varias estrategias de marketing encaminados a satisfacer las necesidades de los padres de familia con respecto a la educación de sus hijos.

7. RECOMENDACIONES

- Se recomienda que los centros educativos preescolares o iniciales realicen un estudio de mercado para conocer su situación actual y su nivel de competitividad frente a sus competidores.

- Antes de aplicar las estrategias de marketing planteadas en el proyecto, los centros de educación preescolar o inicial deben realizar un análisis de los costos que implicarían su aplicación.

- Se recomienda que los centros educativos preescolares, tomen mucho énfasis en captar a la demanda insatisfecha, ya que con ello conseguirán diferenciarse de su competencia.

- Es importante además que se estén realizando estudios de análisis de mercado constantes para determinar si hay cambios en las estrategias utilizadas o aplicadas.

- Se recomienda que los centros educativos preescolares o iniciales utilicen las estrategias de marketing planteadas en el presente proyecto de investigación, adaptándose a su segmento, pero aplicando un plan de marketing basado en los lineamientos establecidos en el presente proyecto.

Bibliografía

- CHIAVENATO, IDALBERTO; SAPIRO, ARAO; Planeación Estratégica; fundamentos y aplicaciones, 2 edición 2011, Editorial McGraw Hill.

- KINNEAR, THOMAS C., TAYLOR, JAMES R.; Investigación de Mercados; Editorial McGraw Hill; 1993, Bogotá.

- KOTLER, PHILIP; Dirección de Marketing; Editorial Prentice Hall Hispanoamericana; 2000; Madrid.

- LAMBIN, JEAN – JAQUES; Marketing Estratégico; Editorial McGraw Hill; 1997, Madrid.

- PORTER, MICHAEL; Estrategia Competitiva; Editorial Harvard Business SchoolPress; 25ª Edición; Traducción Complejo Editorial Continental; México; 1998.

- MENESES ALVAREZ, Edilberto: Preparación y Evaluación de Proyectos. Tercera edición, impreso en Quito. Ecuador, 2001

- JHONSON GERRY, SCHOLES KEVAN; Dirección Estratégica; Quinta Edición, Editorial Prentice Hall, 2001.

- BRIONES, et. al., (2009) "La Educación en el Ecuador, Situación y Propuesta del Sistema de Vouchers Educativos como Alternativa". ESPOL, Guayaquil.

- LAMBIN. J. J. 1991.Marketing Estratégico. McGraw – Hill. 2a. edic. 490p-España

- Constitución de la República, 2008

- Ley Orgánica de Educación Intercultural, 31 de marzo de 2011

- Censo de Población y Vivienda del año 2010 del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC.

- Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico (NSE 2011) del Instituto Nacional de Estadística y Censos- INEC.

- Listado de los Centros Preescolares o Iniciales existentes en la ciudad de Cuenca obtenidos en el Ministerio de Inclusión Económica y Social.

- Listado de los Centros educativos preescolares existentes en la ciudad de Cuenca obtenidos de la base de datos del RUC del Servicio de Rentas Internas.

- Ministerio de Educación, Quito, 1991. CELADE, Boletín Demográfico, Año 23, Nº 46, Santiago de Chile, 1990

- UNICEF sobre la educación en el Ecuador, Comportamiento del Consumidor en el período 2006 - 2010

- ODNA, Save the Children, CARE, Plan Internacional, UNIFEM, UNICEF, Encuesta Nacional de la Niñez y Adolescencia de la Sociedad Civil (ENNA), 2010. Elaboración: ODNA 2010

- Plan Integral del Centro Educativo Inicial "Santa María de los Ángeles" CESMA, 2014

- Centro Educativo y de Desarrollo Integral "La Ronda", www.cuencanos.com