



Universidad Nacional De Loja

Área Jurídica Social y Administrativa

Carrera de Administración de Empresas

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO
INTEGRAL DE AYUDANTÍAS Y NIVELACIÓN
ACADÉMICA PARA ESTUDIANTES DE NIVEL BÁSICO
Y BACHILLERATO EN LA CIUDAD DE LOJA”**

Tesis previa a optar el Grado
de Ingeniera Comercial.

AUTORA:

Karla Silvana Valarezo Martínez

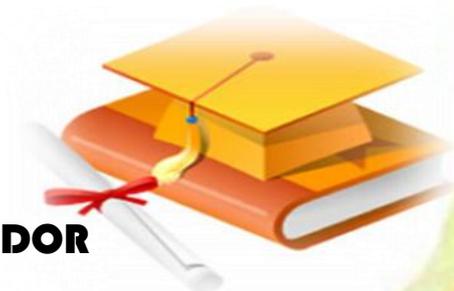
1859

DIRECTOR:

Ing. Oscar Gómez

LOJA- ECUADOR

2015



CERTIFICACIÓN

Ing. Oscar Gómez

DOCENTE DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA, CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

CERTIFICA:

Que el presente trabajo, previo a la obtención del Título de Ingeniero Comercial, sobre el tema: "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL DE AYUDANTÍAS Y NIVELACIÓN ACADÉMICA PARA ESTUDIANTES DE NIVEL BÁSICO Y BACHILLERATO EN LA CIUDAD DE LOJA", realizado por la postulante: Karla Silvana Valarezo Martínez; ha sido dirigido, orientado y revisado bajo mi dirección; autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.

Loja, diciembre de 2015



Ing. Oscar Aníbal Gómez

DIRECTOR DE TESIS

AUTORIA

Yo, **KARLA SILVANA VALAREZO MARTINEZ**, declaro ser la autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

Adicionalmente declaro y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

Autora: Karla Silvana Valarezo Martínez

Firma: 

Cédula: 1104889785

Fecha: Loja, Diciembre del 2015

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, KARLA SILVANA VALAREZO MARTINEZ , declaro ser la autora de la Tesis titulada **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL DE AYUDANTÍAS Y NIVELACIÓN ACADÉMICA PARA ESTUDIANTES DE NIVEL BÁSICO Y BACHILLERATO EN LA CIUDAD DE LOJA”** como requisito para optar al grado de Ingeniera Comercial, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja, para con fines académicos , muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional

Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo en Repositorio Digital Institucional, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja no se responsabiliza por el plagio o copia de la Tesis que realizara un tercero.

Para constancia de esta autorización en la ciudad de Loja, a los 21 días del mes de Diciembre del dos mil quince, firma la autora.

FIRMA: 

AUTORA: KARLA SILVANA VALAREZO MARTINEZ

CÉDULA: 1104889785

DIRECCIÓN: José María Peña y Av. Pio Jaramillo

CORREO ELECTRÓNICO: kvalarezo@distablasa.com

TELÉFONO: 072565944

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Oscar Gómez C.

TRIBUNAL DE GRADO: Ing. Manfredo Jaramillo Luna (Presidente)

Ing. Cesar Neira Hinostroza (Vocal)

Ing. Orlando Curimilma (Vocal)

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de tesis a Dios a mi Madre y Abuelita. A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mi Madre y Abuelita, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Es por ellas que soy lo que soy ahora. Los amo con mi vida.

Karla Silvana Valarezo Martínez

AGRADECIMIENTO

Los resultados de este proyecto, están dedicados a todas aquellas personas que, de alguna forma, son parte de su culminación. Mi sincero agradecimiento está dirigido hacia mi familia por siempre brindarme su apoyo, tanto sentimental, como económico. Pero, principalmente mi agradecimiento está dirigido hacia la excelentísima autoridad el director y amigo de la presente, Ing. Oscar Gómez, sin el cual no hubiese podido salir adelante.

Gracias Dios, gracias Mamá Abuelita y hermanos,

Karla Silvana Valarezo Martínez

a. TÍTULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL DE AYUDANTÍAS Y NIVELACIÓN ACADÉMICA PARA ESTUDIANTES DE NIVEL BÁSICO Y BACHILLERATO EN LA CIUDAD DE LOJA”

b. RESUMEN

El presente proyecto de tesis está orientado a la satisfacción de necesidades a nuestro mercado objetivo los usuarios del servicio de nivelación y ayudantías académicas, existiendo una gran demanda insatisfecha lo que demostró la alta aceptación del servicio, así como también de la empresa y así hacer factible el cumplimiento del primer objetivo que es la creación de un **“CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL DE AYUDANTÍAS Y NIVELACIÓN ACADÉMICA PARA ESTUDIANTES DE NIVEL BÁSICO Y BACHILLERATO EN LA CIUDAD DE LOJA”**, el mismo que tendrá una vida útil de cinco años.

La metodología que se utilizó para el proyecto esta presentada en el cuarto punto de la presente tesis donde se da a conocer los métodos y técnicas para la consecución de información valiosa y determinante para conocer datos para el estudio de mercado.

Seguidamente se desarrolló los objetivos planteados como son: Estudio de Mercado, Técnico, Administrativo y Financiero.

En el estudio de mercado se realizaron 397 encuestas a las familias que fueron distribuidas en la ciudad de Loja, así mismo se realizó cinco entrevistas a los diferentes centros que se dedican a prestar este servicio, con los datos obtenidos se logró determinar la demanda y oferta existente.

Se realizó un proceso técnico donde se logró determinar el tamaño del proyecto y la localización de la empresa con sus respectivas instalaciones, así como también el proceso y capacidad del servicio a ofrecer, la cual espera brindar 24.960 horas de servicio en el primer año.

La localización de la empresa será en la ciudad de Loja, específicamente en la calle José María Peña y Av. Pio Jaramillo en el sector céntrico de la ciudad.

La empresa es unipersonal de responsabilidad Limitada por las condiciones favorables que se presentan ser propia y de una sola persona, la conforman la gerencia, asesoría jurídica, secretaria contadora, cuatro profesores y un conserje.

En el estudio financiero se determinó el total de las inversiones en activos fijos y activos circulantes, que asciende a un monto de 11 577,00 dólares, el mismo que será financiado en un 57% por medios propios y el 43% con fondos externos a obtenerse mediante un crédito en la Corporación Financiera Nacional, el mismo que será amortizado a dos años plazo.

Los indicadores de evaluación financiera arrojaron resultados positivos y alentadores para asegurar una buena rentabilidad del proyecto, donde el Valor Actual Neto VAN del presente proyecto es de 49.089,37 dólares, reflejando que el proyecto es positivo y atractivo para los inversionistas.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es del 85,14 %, por lo tanto se visualizan ingresos positivos y alta rentabilidad para los inversionistas. La Relación Beneficio Costo del proyecto es de 1,30; lo que representa que por cada dólar invertido se obtendrán 30 centavos de dólar. En cuanto al tiempo de recuperación de capital será en 1 año, 3 meses y 14 días; y en el análisis de sensibilidad el proyecto acepta un incremento en los costos del 20,78 % y resiste una disminución en los ingresos del 16,21% no afectan la rentabilidad del proyecto.

Finalmente se propone conclusiones y recomendaciones sugeridas para que el inversionista tome fácilmente las decisiones más convenientes.

ABSTRACT

This thesis project is aimed at meeting the needs of our target market users and academic leveling service assistantships, existing an unsatisfied great demand what demonstrated the high acceptance of the product as well as of the company and this way to make feasible the execution of the main objective that is the creation of an "INTEGRAL DEVELOPMENT CENTER assistantships STUDENT AND ACADEMIC COMMUNITY OF BASIC AND BACHELOR Loja", it will have a useful life of five years.

The methodology that you uses for the project this presented in the four point of the present thesis, where it is given to know the methods and techniques for the attainment of valuable information and determinant to know data for the market study.

In the market study they were carried out 397 surveys likewise to the families that were distributed in the city of Loja, likewise five interviews to the different centers dedicated to this service, with the data obtained was performed it was determined the existing supply and demand.

He was a technical process where managed to determine the size of the project and the location of the company with their respective installations, as well as the process and service capability to offer, which hopes to provide 6912 hours of service in the first year.

The location of the company will be in the city of Loja, specifically at José Maria Peña and Av. Pio Jaramillo in the central sector of the city.

In the financial study you determines the total of the investments in active fixed, amounting to a sum of \$ 11 577.00, the same that will be financed by 57% by their own means and 43% external credit to be obtained by the National Finance Corporation, which will be amortized over two years funds.

The financial evaluation indicators showed positive and encouraging results to ensure a good return on the project, where the net present value is positive \$ 48 181,44, the internal rate of return is the 92,55%, which represents what a rate higher than the opportunity cost of capital, so it is convenient to invest in the project; the relation benefit-cost is \$ 1,43 representing that the project is profitable because for every dollar invested in the project, you get \$ 0,40 of profitability, a recovery of capital of one year's period, seven months; also the sensitivity analysis shows that a 24% increase in production cost, and a decrease from 18% in revenues do not affect the profitability of the project.

The plant is a single limited liability by the favorable conditions that arise to be own and of one person, conform management, legal, secretary accountant, four teachers and a janitor.

Finally conclusions and suggested for the investor to easily take the best decisions proposed recommendation.

c. INTRODUCCIÓN

El presente proyecto tiene como principal propósito determinar la viabilidad técnica, operativa y rentable de la implementación de un Centro de Ayuda Académica en la ciudad de Loja. En concreto, la investigación que presento se acoge con la finalidad de establecer una propuesta educativa especializada en brindar asesoría académica especialmente concebida para estudiantes de nivel primario y bachillerato de la ciudad de Loja.

En este proyecto se pretende la creación y desarrollo de una empresa rentable que logre ajustarse a las necesidades específicas de las familias en el ámbito educativo, sobrepasando la propuesta de la competencia.

El presente proyecto, para un mejor rendimiento y organización se encuentra estructurado de la siguiente manera:

Título el mismo que engloba la razón de ser del presente proyecto de investigación ;el **Resumen** , el mismo que indica los aspectos más relevantes del proceso investigativo , en idioma español e inglés ; la **Introducción** , aquí se hace la presentación del trabajo señalando la importancia del tema , la estructura en la que se refleja todo el trabajo de tesis , seguidamente se encuentra **la revisión de literatura** , donde se enfatiza todos y cada uno de los referentes teóricos en materia de

proyectos de inversión , que nos proporcionaron información clara y oportuna para el desarrollo adecuado del proyecto .

Dentro de la metodología utilizada , tenemos los **materiales y métodos** instrumentos que nos permitieron recopilar ,analizar, sintetizar y determinar los resultados obtenidos mediante el uso de técnicas como la encuesta , y la utilización de diferentes materiales que nos ayudaron a complementar el trabajo investigativo .

Se desarrollaron cuatro estudios que en conjunto facilitaron determinar la factibilidad de inversión del proyecto , a través de: el **estudio de mercado** , con el análisis de la demanda y oferta ; **el estudio técnico** , donde se determinó la ubicación específica del centro de nivelación y los costos asociados a la ejecución de la adecuación de las instalaciones , **el estudio administrativo** legal en donde se detalló la estructura legal de constitución y organizativa de la empresa ; el estudio financiero , en el cual figura la información I en forma sistemática y ordenada de carácter monetario , y finalmente la **evaluación financiera** donde se finiquitó con cálculos reales la factibilidad del proyecto .

Además fue importante la elaboración de la **discusión, conclusiones** y recomendaciones, en las que realizo una síntesis de los aspectos más sobresalientes del proyecto, donde fue posible dar solución a posibles problemas encontrados en el presente estudio

La **bibliografía**, donde se plasma todas las fuentes de información que se utilizaron en el desarrollo del trabajo investigativo.

Los **anexos**, documentos complementarios que aportaron al entendimiento de los contenidos y resultados expuestos en la actual investigación.

Finalmente encontramos un **índice**, el cual permite al lector guiarse en los diferentes contenidos del proyecto

d. REVISIÓN DE LITERATURA

Marco Referencial

CENTROS DE AYUDANTÍAS Y NIVELACIÓN ACADÉMICA PARA ESTUDIANTES DE NIVEL BÁSICO Y BACHILLERATO

Los Centros de Nivelación Académica, son pequeñas empresas dedicadas a la educación alternativa a estudiantes que demandan una nivelación o refuerzo académico, a fin de cumplir con sus obligaciones educativas.

Son cursos de nivelación académica que poseen contenidos de habilidades de aprendizaje y ciencias básicas como preparación y preámbulo a exámenes de semestres, periodos finales del año educativo, grados, entre otros.

Objetivos:

- Fortalecer al aspirante en habilidades de aprendizaje como lengua, ciencias básicas en lógica, aritmética, algebra y física.
- Orientar en contenidos básicos
- Familiarizar al estudiante con la metodología de evaluación y pregunta que tiene implementado en los exámenes.¹

1

<https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/11104/3/Articulo%20Revista%20ESPOL.pdf>

RENDIMIENTO ACADEMICO

El rendimiento académico hace referencia a la evolución del conocimiento adquirido en el ámbito escolar, terciario o universitario .Un estudiante con buen rendimiento académico es aquel que obtiene calificaciones positivas en los exámenes que debe rendir a lo largo de un año lectivo.

Existen distintos factores que inciden en el rendimiento académico. Desde la dificultad propia de algunas asignaturas, hasta la gran cantidad de exámenes que pueden coincidir en una fecha, pasando por la amplia extensión de ciertos programas educativos, son muchos los motivos que pueden llevar a un alumno a mostrar un pobre rendimiento académico.

- Motivación
- Inteligencia y aptitudes
- Auto concepto
- Hábitos, Estrategias y Estilos de Aprendizaje
- Aspectos Familiares
- Variables Socio-ambientales
- Clima escolar

SISTEMA EDUCATIVO DE ECUADOR

La **educación en Ecuador** está reglamentada por el Ministerio de Educación, dividida en educación fiscal, fiscomisional, municipal,

y particular; laica o religiosa, hispana o bilingüe intercultural. La educación pública es laica en todos sus niveles, obligatoria y gratuita hasta el bachillerato o su equivalente.

Por otra parte la enseñanza, tiene dos regímenes, costa y sierra. Corresponde desde los 3 hasta los 5 años de edad del niño/a y constituye una parte no obligatoria en la educación ecuatoriana. Se subdivide en dos niveles, el primero engloba al alumnado de 3-4 años; y el segundo, a alumnos de 4-5 años. En muchos casos es considerada como parte de un desarrollo temprano, pero no siempre utilizada no por falta de recursos, sino por ideologías diversas del desarrollo infantil.

La Educación Inicial o Preescolar es el proceso de acompañamiento al desarrollo integral de niños y niñas menores de 5 años, y tiene como objetivo potenciar su aprendizaje y promover su bienestar mediante experiencias significativas y oportunas que se dan en ambientes estimulantes, saludables y seguros. Se marca como fin garantizar y respetar los derechos de los niños y niñas, así como la diversidad cultural y lingüística, el ritmo propio de crecimiento y de aprendizaje, y potenciar sus capacidades, habilidades y destrezas.

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.

El espacio educativo para las diversas actividades debe estar dividido en áreas de trabajo o rincones, con materiales para cada una de ellas y claramente etiquetadas, para permitir a los niños jugar independientemente de acuerdo con sus intereses y con el mayor control posible.

El 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.

La responsabilidad de educación de los niños/as desde su nacimiento hasta los tres años de edad recae principalmente en la familia, aunque ésta puede decidir optar por diversas modalidades certificadas.

La educación inicial está articulada con la Educación General Básica con lo que se pretende 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.

LA EDUCACION

La educación puede definirse como el proceso de socialización de los individuos. Al educarse, una persona asimila y aprende conocimientos. La educación también implica una concienciación cultural y conductual, donde las nuevas generaciones adquieren los modos de ser de generaciones anteriores, el proceso educativo se materializa en una serie de habilidades y valores, que producen cambios intelectuales, emocionales y sociales en el individuo. De acuerdo al grado de concienciación alcanzado, estos valores pueden durar toda la vida o sólo un cierto periodo de tiempo.²

Educación General Básica

La E.G.B (EDUCACION GENERAL BASICA) tiene como fin desarrollar las capacidades, habilidades, destrezas y competencias de los niños/as y adolescentes desde los 5 años de edad en adelante hasta continuar los estudios de Bachillerato. Está compuesta por diez años de atención obligatoria en los que se quiere reforzar, ampliar y profundizar las capacidades y competencias adquiridas en la etapa anterior, y se introducen las disciplinas básicas.³

² <http://es.wikipedia.org/>

³ <http://www.educacion.gob.ec/index.php/basica-egb>

El nivel de Educación General Básica se divide en 4 subniveles:

Preparatoria, que corresponde a 1.^{er} grado de E.G.B. y preferentemente se ofrece a los estudiantes de 5 años de edad.

Básica Elemental, que corresponde a 2^o, 3^o y 4^o grados de E.G.B. y preferentemente se ofrece a los estudiantes de 6 a 8 años de edad.

Básica Media, que corresponde a 5^o, 6^o y 7^o grados de E.G.B. y preferentemente se ofrece a los estudiantes de 9 a 11 años de edad.

Básica Superior, que corresponde a 8^o, 9^o y 10^o grados de E.G.B. y preferentemente se ofrece a los estudiantes de 12 a 14 años de edad.

Aunque las edades estipuladas son las sugeridas para la educación en cada nivel, no se puede negar el acceso del estudiante a un grado o curso por su edad. En casos como la repetición de un curso escolar, necesidades educativas especiales, jóvenes y adultos con educación inconclusa se debe aceptar independientemente de su edad, a los estudiantes en el grado o curso que corresponda según los cursos que haya aprobado y su nivel de aprendizaje.

La metodología se basa en el tratamiento de las asignaturas básicas de manera que faciliten a adquisición y comprensión del conocimiento en

otros campos. La media de alumnos por aula es de 17. Con respecto a la jornada lectiva, ésta consta de un total de 35 horas semanales desde segundo a séptimo de E.G.B. entre asignaturas obligatorias (30h) y actividades adicionales (5h), con un total de 7 horas diarias.

Para los alumnos de octavo a décimo de E.G.B. las jornadas lectivas son de 7 horas diarias, de las cuales todas se destinan a asignaturas obligatorias, constituyendo también 35h semanales.

La evaluación por su parte pretende ser permanente, sistemática y científica y tiene como finalidades el diagnosticar la situación de aprendizaje del estudiante y lograr mejoras en su formación a través del estímulo, de acuerdo con el desarrollo del aprendizaje y la capacidad individual de cada estudiante.

La calificación quimestral de cada área es la media de las evaluaciones parciales, previas al examen quimestral. La calificación anual, por área es el promedio de las calificaciones quimestrales.

Para obtener el certificado de haber alcanzado la titulación de E.G.B., la Dirección Provincial de Educación debe aprobar la certificación dada por la primera autoridad del establecimiento junto con el informe del desarrollo psicológico, motriz y social alcanzado por el niño, constituyendo un requisito para acceder al siguiente nivel.

Este nivel educativo permite que el estudiantado desarrolle capacidades para comunicarse, para interpretar y resolver problemas, y para comprender la vida natural y social.

Los jóvenes que concluyen los estudios de la Educación General Básica serán ciudadanos capaces de:

- Convivir y participar activamente en una sociedad intercultural y plurinacional.
- Sentirse orgullosos de ser ecuatorianos, valorar la identidad cultural nacional, los símbolos y valores que caracterizan a la sociedad ecuatoriana.
- Disfrutar de la lectura y leer de una manera crítica y creativa.
- Demostrar un pensamiento lógico, crítico y creativo en el análisis y resolución eficaz de problemas de la realidad cotidiana.
- Valorar y proteger la salud humana en sus aspectos físicos, psicológicos y sexuales.
- Preservar la naturaleza y contribuir a su cuidado y conservación.
- Solucionar problemas de la vida cotidiana a partir de la aplicación de lo comprendido en las disciplinas del currículo.
- Producir textos que reflejen su comprensión del Ecuador y el mundo contemporáneo a través de su conocimiento de las disciplinas del currículo.

- Aplicar las tecnologías en la comunicación, en la solución de problemas prácticos, en la investigación, en el ejercicio de actividades académicas, etc.
- Interpretar y aplicar a un nivel básico un idioma extranjero en situaciones comunes de comunicación.
- Hacer buen uso del tiempo libre en actividades culturales, deportivas, artísticas y recreativas que los lleven a relacionarse con los demás y su entorno, como seres humanos responsables, solidarios y proactivos.
- Demostrar sensibilidad y comprensión de obras artísticas de diferentes estilos y técnicas, potenciando el gusto estético.

Educación secundaria

La educación secundaria es la que tiene como objetivo capacitar al alumno para proseguir estudios superiores o bien para incorporarse al mundo laboral. Al terminar la educación secundaria se pretende que el alumno desarrolle las suficientes habilidades, valores y actitudes para lograr un buen desenvolvimiento en la sociedad. En particular, la enseñanza secundaria debe brindar formación básica para responder al fenómeno de la universalización de la matrícula; preparar para la universidad pensando en quienes aspiran y pueden continuar sus estudios; preparar para el mundo del trabajo a los que no siguen estudiando y desean o necesitan incorporarse a la vida laboral; y formar la

personalidad integral de los jóvenes, con especial atención en los aspectos relacionados con el desempeño ciudadano.⁴

Puede ser una educación secundaria común para todos los alumnos o diversificada en vías formativas según las salidas posteriores. Las modalidades, a la vez, pueden tener diversas especializaciones y orientaciones que permiten formarse en temas específicos.⁵

Bachillerato

El Bachillerato es la especialización que se realiza después de los 10 años de educación básica y antes de la educación superior, estas pueden ser: físico-matemático, químico-biólogo, ciencias sociales y arte. Se denominan desde 1º a 3º año.⁵El estudiante se gradúa entonces con el nombre de bachiller en su especialización. A partir del 2011 se eliminan las especializaciones mencionadas, Creando el actual Bachillerato General Unificado⁶

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

⁴ <http://www.educacion.gob.ec/index.php/basica-egb>

⁵ <http://es.wikipedia.org/>

⁶ <http://www.diariocentinel.com.ec/index.php/tribuna/9008-el-nuevo-bachillerato-ecuatoriano.html>

http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101091009/1/Aplicaci%C3%B3n_del_nuevo_bachillerato.html

- **Bachillerato en ciencias:** en el que además de las asignaturas comunes, se ofrece una formación complementaria en áreas científico-humanísticas.
- **Bachillerato técnico:** además de las asignaturas comunes ofrece una formación complementaria en áreas técnicas, artesanales, deportivas o artísticas que permitan a las y los estudiantes ingresar al mercado laboral e iniciar actividades de emprendimiento social o económico.

La justificación ante la necesidad de un Bachillerato Unificado alude a que es la única manera de garantizar la igualdad a todos los bachilleres y a la vez aumentar las opciones de pos graduación. De este modo, al poseer asignaturas comunes el alumnado se verá habilitado para acceder a estudios superiores de cualquier área académica o ingresar directamente en el mundo laboral.

Una vez que los alumnos finalizan los estudios reciben el Título de Bachiller de la República del Ecuador. Y en caso de que hayan hecho algún Bachillerato Técnico se especifica la figura profesional cursada por el estudiante en la institución educativa. Este Título les otorgará próximamente el acceso directo a la Universidad.

Existen una serie de cambios fundamentales que existían con el bachillerato anterior y el actual Bachillerato General Unificado. En primer

lugar en lo referente al aprendizaje, el bachillerato anterior pretendía absorber y recordar información para después mostrar en un examen lo que se recordaba, es decir, se ponía especial énfasis en la cobertura de los contenidos. En cambio en el Bachillerato General unificado pretende formar en conocimientos, habilidades y actitudes, provocando así un aprendizaje más duradero, útil y aplicable a la vida, es decir se pone especial énfasis en el desarrollo del pensamiento.

FRACASO ESCOLAR.

Pese a los años que se lleva hablando del fracaso escolar, pese a las medidas que se han tomado para evitarlo o aminorarlo, el fracaso escolar sigue siendo una lacra de los sistemas educativos de todos los países desarrollados y sub-desarrollados del siglo XXI. No existe ningún país que luche por la calidad educativa que no arroje datos, cuanto menos considerables, de alumnos que no superan o que presentan graves problemas de adaptación a las exigencias curriculares que la escuela les impone durante el periodo de escolarización obligatoria

El fracaso escolar es un fenómeno multi-causal de no fácil solución, pero si se llevasen a cabo medidas como aumentar los presupuestos destinados a educación por parte de los gobiernos como una propuesta de estado, evaluar de forma continua y rigurosa el sistema para detectar los posibles fallos que se estuviesen cometiendo, fomentar la participación

de los padres en la actividad educativa, enfatizar el papel de los departamentos de orientación y de los profesores de apoyo de los centros educativos y prestar una atención especial a alumnos que desde la infancia presentasen problemas o proviniesen de sectores desfavorecidos de la sociedad, contribuirían, de manera relevante, a reducir el altísimo número de alumnos considerados como fracasados escolares con rendimientos académicos bajos en nuestro país.⁷

⁷ Título de la obra: Fracaso escolar en la educación secundaria: un análisis multinivel de estudiantes y escuela.

Marco Conceptual

EL CICLO DE LOS PROYECTOS

Los proyectos, entendidos como una secuencia de actividades relacionadas entre sí destinadas a lograr un objetivo, en un tiempo determinado, y contando con un conjunto definido de recursos, desde su inicio tienen un proceso bastante bien determinado, generalmente llamado ciclo del proyecto, independientemente del tema a que se refieran, a la duración del proceso y a los actores que intervienen en el mismo.

Etapas de Pre Inversión

Es la Fase del Ciclo de vida en la que los proyectos son estudiados y analizados con el objetivo de obtener la información necesaria para la toma de decisiones de inversión. Este proceso de estudio y análisis se realiza a través de la preparación y evaluación de proyectos para determinar la rentabilidad socioeconómica y privada, en base a la cual se debe programar la inversión.

Identificación de ideas Básicas de proyectos

La generación de una idea de proyecto de inversión surge como consecuencia de las necesidades insatisfechas, de políticas, de un la

existencia de otros proyectos en estudios o en ejecución, se requiere complementación mediante acciones en campos distintos, de políticas de acción institucional, de inventario de recursos naturales.

En el planteamiento y análisis del problema corresponde definir la necesidad que se pretende satisfacer o se trata de resolver, establecer su magnitud y establecer a quienes afectan las deficiencias detectadas (grupos, sectores, regiones o a totalidad del país). Es necesario indicar los criterios que han permitido detectar la existencia del problema, verificando la confiabilidad y pertinencia de la información utilizada. De tal análisis surgirá la especificación precisa del bien que desea o el servicio que se pretende dar.

Estudio de la Pre factibilidad.

Antes de iniciar con detalles el estudio y análisis comparativo de las ventajas y desventaja que tendría determinado proyecto de inversión, es necesario realizar un estudio de pre factibilidad; el cual consiste en una breve investigación sobre el marco de factores que afectan al proyecto, así como de los aspectos legales que lo afectan. Así mismo, se deben investigar las diferentes técnicas (si existen) de producir el bien o servicio bajo estudio y las posibilidades de adaptarlas a la región. Además se debe analizar las disponibilidad de los principales insumos que requiere el proyecto y realizar un sondeo de mercado que refleje en forma

aproximada las posibilidades del nuevo producto, en lo concerniente a su aceptación por parte de los futuros consumidores o usuarios y su forma de distribución.

Estudio de Factibilidad

“Sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión, si procede su estudio, desarrollo o implementación.

La investigación de factibilidad en un proyecto consiste en descubrir cuáles son los objetivos de la organización, luego determinar si el proyecto es útil para que la empresa logre sus objetivos.

La búsqueda de estos objetivos debe contemplar los recursos disponibles o aquellos que la empresa puede proporcionar, nunca deben definirse con recursos que la empresa no es capaz de dar.

Etapas de Inversión

Un proyecto de inversión es un trabajo multidisciplinario de administradores, contadores, economistas, ingenieros, psicólogos, etc., en un intento de explicar y proyectar lo complejo de la realidad en donde se pretende introducir una nueva iniciativa de inversión.

Tiene el objeto de elevar sus probabilidades de éxito. La intención natural de investigación y análisis de estos profesionistas, es detectar la posibilidad y definir el proceso de inversión en un sector, región o país.

Hacer un proyecto tiene sus ciclos, es decir, etapas sucesivas que abarcan el nacimiento, desarrollo y extinción de un proyecto de inversión.

Proyectos de Ingeniería: Denominado también estudios definitivos, es el conjunto de estudios detallados para la construcción, montaje y puesta en marcha. Generalmente se refiere a estudios de diseño de ingeniería que se concretan en los planos de estructuras, planos de instalaciones eléctricas, planos de instalaciones sanitarias, etc., documentos elaborados por arquitectos e ingenieros civiles, eléctricos y sanitarios, que son requeridos para otorgar la licencia de construcción. Dichos estudios se realizan después de la fase de pre-inversión, en razón de su elevado costo y a que podrían resultar inservibles en caso de que el estudio salga factible, otra es que deben ser lo más actualizados posibles al momento de ser ejecutados.

Negociación de Financiamiento: Se refiere al conjunto de acciones, trámites y demás actividades destinadas a la obtención de los fondos necesarios para financiar a la inversión, en forma o proporción definida en el estudio de pre-inversión correspondiente. Por lo general se refiere a la obtención de préstamos.

Implementación: Comprende al conjunto de actividades para la implementación de la nueva unidad de producción, tales como compra del terreno, la construcción física en sí, compra e instalación de maquinaria y equipos, instalaciones varias, contratación del personal, etc. Esta etapa consiste en llevar a ejecución o a la realidad el proyecto, el que hasta antes de ella, solo eran planteamientos teóricos.

Etapas de Operación.

Es la etapa en que el proyecto entra en producción, iniciándose la corriente de ingresos generados por la venta del bien o servicio resultado de las operaciones, los que deben cubrir satisfactoriamente a los costos y gastos en que sea necesario incurrir. Esta etapa se inicia cuando la empresa entra a producir hasta el momento en que termine la vida útil del proyecto, periodo en el que se hará el análisis evaluación de los resultados obtenidos.

Seguimiento y Control: Ejercer un correcto seguimiento y control del proyecto es necesario que el Jefe de Producción dedique todo el tiempo que sea preciso a vigilar el estado de cada una de las tareas que se están desarrollando, prestando especial interés a aquellas que están sufriendo algún retraso.

Evaluación ex-post: Consiste en la sistematización y explicación de los resultados acumulados a la fecha de la evaluación, en base a los

siguientes indicadores: Cobertura, Focalización, Eficacia, Eficiencia, Efectos, Impacto, Relación costos / impacto, entre otros.

Evaluación post-posterior: Es el proceso encaminado a determinar sistemática y objetivamente la pertinencia, la eficacia impacto de todas las actividades desarrolladas a la luz de los objetivos planteados. Es un proceso organizativo para mejorar las actividades que se encuentran aún en marcha y ayudar a la unidad de administración del proyecto en la planificación, programación y decisiones futuras.⁸

Contenido del Proyecto

➤ **Estudio de Mercado**

Referente al estudio de mercado puede considerarse como un estudio de oferta, demanda, calidad, mercado y precios, tanto de los productos como de los insumos de un proyecto.

Para hablar de mercado es importante destacar que al mismo se lo considera como al lugar en que convergen las fuerzas de la oferta y demanda para llevar a efecto operaciones de traspaso de dominio de bienes o servicios cuyo valor está determinado por el precio. En cuanto a la demanda podemos decir que es la cantidad de bienes o servicios que

⁸ Preparación y Evaluación de Proyectos; Autor: SAPAG, Nassir; Décima Edición: p .p 130 y 131

requiere el mercado para satisfacer una necesidad específica; mientras que la oferta es la cantidad de bienes o servicios específicos que los productores están dispuestos a ofrecer en un mercado, en ambos casos teniendo como agente regular al precio al mismo que se lo concibe como la cantidad de unidades monetarias a pagar por un bien o servicio.

Información Base

El estudio de mercado es aquella etapa de un proyecto que tiene por objeto estimar la demanda, es decir la cantidad de bienes y servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios y un cierto período de tiempo”

Tamaño de la Muestra

El tamaño de la muestra es el número de sujetos que componen la muestra extraída de una población, necesarios para que los datos obtenidos sean representativos de la población.

Estimación de la Proporción

Es frecuente, en los sondeos de opinión, investigar las preferencias de la población por una determinada opción *A*, frente a otra opción *B*.

Otras veces interesa saber, qué proporción de individuos de una población, presentan una característica A , frente a los que no la presentan.

En cualquier caso, como normalmente no podemos estudiar a todos los individuos de una población porque, o es muy caro o sencillamente es imposible, tenemos que tomar una muestra

Estudiamos la proporción de individuos que presentan la característica, objeto de estudio, en la muestra que hemos tomado, así tenemos la proporción de la muestra, que representaremos por P (p mayúscula) ; en general, no coinciden la proporción de la población, p y la proporción de la muestra P

Coeficientes de Confianza (nivel) y su valor Z

En el contexto de estimar un parámetro poblacional, un intervalo de confianza es un rango de valores (calculado en una muestra) en el cual se encuentra el verdadero valor del parámetro, con una probabilidad determinada.

Producto Principal: Es el producto que compra en realidad el consumidor y además sirve para satisfacer las necesidades de las mismas.

Producto Secundario: Reúne la actividad artesanal e industrial manufacturera, mediante los cuales los productos provenientes del sector primario son transformados en nuevos productos.

Productos Sustitutos: Los bienes sustitutos son bienes que compiten en el mismo mercado. Se puede decir que dos bienes son sustitutos cuando satisfacen la misma necesidad.

Con el avance tecnológico el sustituto se va posicionando sobre el otro hasta sacar al producto original del mercado.

Productos Complementarios: Son productos cuya Demanda aumenta o disminuye simultáneamente pues el Consumo de uno provoca el de otro.

Mercado Demandante

Por el lado de la demanda de los productos, debe analizarse su volumen presente y futuro y las variables relevantes para su estimación, como población objetiva, niveles de ingreso esperado, bienes complementarios y sustitutos que ya existan o estén por entrar en el mercado, en algunos casos será relevante conocer el mercado global.

Por su cantidad, de acuerdo a ello se la puede clasificar de la siguiente Manera

a. Demanda Potencial. Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado, en un tiempo determinado o no establecido.

b. Demanda Real. Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan actualmente en el mercado.

c. Demanda Efectiva. La cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica,

Por su oportunidad, en cuanto a calidad y cantidad puede clasificarse en:

a. Demanda insatisfecha, en la que los bienes o servicios ofertados no logran satisfacer la necesidad del mercado en calidad, en cantidad o en precio.

b. Demanda satisfecha, es la cantidad de bienes y servicios que se produce o generan es exactamente lo que requiere el mercado para satisfacer una necesidad

Oferta

Por el lado de la oferta de productos, es necesario definir estrategias de mercadeo, publicidad y presentación del producto. Dentro de ese proceso,

será indispensable estudiar la competencia en aspectos básicos como su capacidad instalada y su nivel de utilización, la tecnología incorporada en su proceso productivo y posibles programas de actualización, sus fallas y limitaciones en cuanto a calidad del producto, empaque, etc.

Para el análisis de mercado se reconocen cuatro variables fundamentales que conforman la estructura del mercado, éstas son: análisis de la oferta, análisis de la demanda, análisis de los precios y análisis de comercialización.

El tipo de metodología que se presenta tiene la característica fundamental de estar enfocada para aplicarse en estudios de evaluación de proyectos. La investigación que se realice debe proporcionar tal información que ayude a la toma de decisiones, de manera que se determine si las condiciones del mercado no son un obstáculo para llevar a cabo el proyecto.

Así mismo como en la demanda es importante conocer las principales clases de oferta existente y para ello vamos a distinguir las más utilizadas y que juegan papel fundamental en el mercado.

De libre mercado, en ella existe tal cantidad de oferentes del mismo producto que su aceptación depende básicamente de la calidad, el beneficio que ofrece y el precio.

2. Oligopólica, en la cual el mercado se encuentra dominado por unos pocos productores, los mismos que imponen sus condiciones de cantidad, calidad y precios.

3. Monopólica, en la cual existe un productor que domina el mercado y por tanto el impone condiciones de cantidad, calidad y precio del producto.

Cómo analizar la oferta Es necesario conocer los factores cuantitativos y cualitativos que influyen en la oferta, entre los datos indispensables están:

- Número de productores
- Localización
- Capacidad instalada y utilizada Calidad y precio de los productos
- Planes de expansión
- Inversión fija y número de trabajadores

Balance entre Oferta y Demanda

Demanda-oferta siempre que la demanda sea mayor que la oferta se le puede llamar también demanda potencial insatisfecha y su valor será la base para la mayoría de las determinaciones que se hagan a lo largo del estudio de factibilidad, como el tamaño de los equipos por adquirir, la inversión necesaria. Precio de Equilibrio: El precio que equilibra la oferta

y la demanda. Sobre un gráfico, es el precio al cual las curvas de oferta y demanda se intersectan.⁹

Comercialización del Producto

El propósito de plan de comercialización es de prevenir a la empresa acerca de su posición actual y futura, puesto que los alcances de hoy y sus planes para el futuro depende de juicios anticipados de las condiciones del mercado.

La comercialización es un instrumento de la dirección de empresas que suministra a las mismas los medios para diseñar y vender el producto aprovechando los recursos de la empresa.

El plan de comercialización está elaborado en base a: Producto, Precio, Plaza, Promoción y Posventa

Análisis de la Plaza.

La comercialización es un proceso que hace posible que el productor haga llegar el bien o servicio proveniente de su unidad productiva al consumidor o usuario, en las condiciones óptimas de lugar y tiempo.

⁹ Manual para la elaboración de proyectos de graduación a nivel superior; Autor: PASACA, M, Manuel; Edición 1 año 2009.

Puesto que la comercialización constituye el aspecto más descuidado de la mercadotecnia se hace necesario que los proyectistas incluyan en el informe final de la investigación todo el aspecto relacionado con la comercialización del producto de la empresa, destacando que la mejor forma es aquella en la que se coloca el producto en el sitio correcto y en el momento adecuado para dar la satisfacción que el consumidor o usuario desea.

Análisis de la Publicidad

Se define como la comunicación de masa impersonal que incide sobre las actitudes de las personas. La publicidad ayuda a la venta, llega a personas de difícil acceso, conquista grupos de clientes, crea reconocimiento, mejora la imagen, penetra a un mercado geográfico y sirve para introducir un nuevo producto.¹⁰

Análisis de los precios

Precio es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender y los consumidores a compran un bien o servicio, cuando la oferta y demanda están en equilibrio.

Conocer el precio es importante porque se constituye en la base para calcular los ingresos futuros y hay que distinguir exactamente de qué tipo

¹⁰ BACA GABRIEL. Elaboración y Evaluación de Proyectos de Investigación

de precio se trata y cómo se ve afectado al querer cambiar las condiciones en que se encuentra, principalmente el sitio de venta.

Análisis de la Situación Base

La constituyen los resultados provenientes de fuentes primarias y que han sido recogidos mediante diferentes instrumentos de investigación (encuestas, entrevistas, guías de observación y con diferentes técnicas (muestreo, constatación física, observación, etc.).

Para la recolección de esta información es importante destacar que para las entrevistas, la observación y la constatación física se hace necesario elaborar una guía que oriente sobre los aspectos claves que se desea conocer y cuyo aporte es fundamental para el proyecto.

En cuanto a la aplicación de encuestas es fundamental tener en claro lo siguiente:

1. Cuando se debe trabajar con poblaciones muy pequeñas es preferible encuestar a toda la población, en el caso de comunidades rurales por ejemplo.
2. Cuando la población es demasiado grande o infinita es aconsejable realizar el muestreo, para lo cual es indispensable determinar el tamaño de la muestra.¹¹

¹¹ Los Estudios Financieros y su Análisis; Autor: GUTIÉRREZ, Alfredo; Editorial Sáenz Tercera Edición año 2005.

➤ **Estudio Técnico**

En el estudio técnico se analizan elementos que tienen que ver con la ingeniería básica del producto o proceso que se desea implementar, para ello se tiene que hacer la descripción detallada del mismo con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacerlo funcionar. De ahí la importancia de analizar el tamaño óptimo de la planta el cual debe justificar la producción y el número de consumidores que se tendrá para no arriesgar a la empresa en la creación de una estructura que no esté soportada por la demanda. Finalmente con cada uno de los elementos que conforman el estudio técnico se elabora un análisis de la inversión para posteriormente conocer la viabilidad económica del mismo.

Tamaño y Localización

Tamaño

En este elemento del estudio técnico se cuantifica la capacidad de producción y todos los requerimientos que sean necesarios para el desarrollo del bien por ello se debe tomar en cuenta la demanda y de esta manera determinar la proporción necesaria para satisfacer a esa demanda.

a. Capacidad Instalada: Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un período de tiempo determinado.

Está en función de la demanda a cubrir durante el período de vida de la empresa.

b. Capacidad Utilizada: Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado

Localización

Este elemento consiste en identificar el lugar ideal para la implementación del proyecto. La selección de la localización del proyecto se define en dos ámbitos: el de la macro localización donde se elige la región o zona más atractiva para el proyecto y el del micro localización, que determina el lugar específico donde se instalará el proyecto.¹²

Ingeniería del Proyecto

El estudio de la ingeniería del proyecto tiene como objeto, determinar el proceso de producción o el desarrollo del servicio óptimo que permita la localización efectiva y eficaz de los recursos.

Componente Tecnológico: Para identificar la maquinaria y equipo que el proyecto requerirá es importante tomar en cuenta todos los elementos que

¹² Los Estudios Financieros y su Análisis; Autor: GUTIÉRREZ, Alfredo; Editorial Sáenz Tercera Edición año 2005.

involucren a la decisión. La información que se obtenga será necesaria para la toma de decisiones y para las proyecciones ya que es importante considerarla dentro de la inversión del proyecto.

Infraestructura física: Es el conjunto de elementos o servicios que están considerados como necesarios para que una organización pueda funcionar o bien para que una actividad se desarrolle efectivamente.

Distribución de la planta: Una buena distribución del equipo en la planta corresponde a la distribución de las máquinas, los materiales y los servicios complementarios que atienden de la mejor manera las necesidades del proceso productivo y asegura los menores costos y la más alta productividad, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

Proceso de producción: Agrupa a las personas y al equipo que realizan funciones similares y hacen trabajos rutinarios en bajos volúmenes de producción. El trabajo es intermitente y guiado por órdenes de trabajo individuales.

Diseño del Producto: El proceso de diseño del producto no es un proceso lineal ni tampoco fácilmente parametrizable, sin embargo para su estudio es necesario que lo esquematicemos de alguna manera, dando por sentado que cualquier esquema intenta representar un proceso que no es estándar, como el de la generación de nuevos productos.

Flujograma de un Producto: utilizado para describir paso a paso las operaciones que se realizarán dentro del proceso de fabricación de un producto, o asimismo la perspectiva comercial de una empresa o negocio. Los flujogramas utilizan una variedad de **símbolos** definidos donde cada uno representa un paso del proceso, y la ejecución de dicho proceso es representado mediante flechas que van conectando entre ellas los pasos que se encuentran entre el **punto de inicio** (comienzo) y **punto de fin** del proceso (final). Una característica importante de los diagramas de flujo es que sólo pueden poseer un único punto de inicio o comienzo, y un solo punto final o de fin del proceso.

➤ **Estudio Organizacional**

El estudio de organización no es suficientemente analítico en la mayoría de los casos, lo cual impide una cuantificación correcta, tanto de la inversión inicial como de los costos de administración.

Las etapas iniciales de un proyecto comprenden actividades como constitución legal trámites gubernamentales, compra de terreno, construcción de edificio (o su adaptación), compra de maquinaria, contratación de personal, selección de proveedores, contratos escritos con clientes, pruebas de arranque, consecución del crédito más conveniente, entre otras muchas actividades iniciales, mismas que deben ser programadas, coordinadas y controladas.

Debe aclararse que sería erróneo diseñar una estructura administrativa permanente. Ésta es tan dinámica como lo es la propia empresa. Si al crecer esta última se considera más conveniente desistir de ciertos servicios externos, lo mejor será hacerlo así y no pensar en la permanencia de las estructuras actuales, diseñadas para cierto estado temporal de la empresa. Es decir se debe dotar a la organización de la flexibilidad suficiente para adaptarse rápidamente a los cambios de la empresa.

Organización Administrativa

Parte fundamental en la etapa de operación de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible, que los recursos, especialmente el Talento Humano sea manejado eficientemente. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad.

Niveles Jerárquicos de Autoridad

Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la Ley de Compañías en cuanto a la administración, más

las que son propias de toda organización productiva, la empresa tendrá los siguientes niveles:

Nivel Legislativo-Directivo

Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomaran el nombre de Junta General de Socios o Junta General de Accionistas.

Nivel asesor

Este nivel aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera, técnica, contable, industrial y más áreas que tengan que ver con la entidad a la cual estén asesorando.

Nivel Operativo

Este nivel es el responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la entidad o empresa.

Nivel Auxiliar

El nivel auxiliar ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidades y eficiencia.

Organigramas

Es la representación gráfica de la estructura orgánica que muestra la composición de las unidades administrativas que la integran y sus respectivas relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría.

Organigrama Estructural.- Representa el esquema básico de una organización, lo cual permite conocer de una manera objetiva sus partes integrantes,

Organigrama Funcional.- es una modalidad del estructural y consiste en representar gráficamente las funciones principales básicas de una unidad administrativa.

Organigrama de Posición.- sirve para representar la distribución del personal en las diferentes unidades administrativas.

Estructura Legal

Entre las formas legales más representativas de la organización empresarial en países de economía privada o mixta, se pueden distinguir las de empresario individual, compañía de responsabilidad limitada, compañía anónima, compañía colectiva, en comandita, compañía de economía mixta

Base Legal

1 Acta constitutiva. Es el documento certificador de la conformación legal de la empresa, en él se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.

2 La razón social o denominación. Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la Ley.

3 Domicilio. Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicará.

4 Objeto de la sociedad. Al constituirse una empresa se lo hace con un objetivo determinado, ya sea: producir o generar o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad.

5 Capital social. Debe indicarse cuál es el monto del capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como este se ha conformado.

6 Tiempo de duración de la sociedad. Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para qué tiempo o plazo operará.

7 Administradores. Ninguna sociedad podrá ser eficiente si la administración general no es delegada o encargada a un determinado número de personas o una persona que será quién responda por las acciones de la misma

Manual de Funciones

El manual de funciones constituye una fuente de información que revela las tareas, obligaciones y deberes que deben desarrollar y cumplir los diferentes puestos que integran la empresa, encaminados a la concesión de los objetivos planteados por la organización.

Organigramas

Un organigrama es la gráfica que muestra la estructura orgánica interna de la organización formal de una empresa.

Existen dos tipos de organigramas, estructural y funcional.

Manuales

Es un instrumento de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas y será elaborado técnicamente basados en los respectivos procedimientos, sistemas, normas y que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas o labores cotidianas, sin interferir en las capacidades intelectuales, ni en la autonomía propia e independencia mental o profesional de cada uno de los trabajadores u operarios de una empresa ya que estos podrán tomar las decisiones más acertadas apoyados por las directrices de los superiores, y estableciendo con claridad la responsabilidad, las obligaciones que cada uno de los cargos conlleva, sus requisitos, perfiles, incluyendo informes de labores que deben ser elaborados por lo menos anualmente dentro de los cuales se indique cualitativa y cuantitativamente en resumen las labores realizadas en el período, los problemas e inconvenientes y sus respectivas soluciones tanto los informes como los manuales deberán ser evaluados permanentemente por los respectivos jefes para garantizar un adecuado desarrollo y calidad de la gestión.¹³

ESTUDIO DE FINANCIERO

La parte de análisis económico pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál

¹³ Manual para la elaboración de proyectos de graduación a nivel superior; Autor: PASACA, M, Manuel; Edición 1 año 2009.

será el costo total de la operación de la planta los que contendrán las funciones de producción, administración y ventas.

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

Inversiones

Estas inversiones se las puede agrupar en tres tipos: activos fijos, activos nominales y capital de trabajo.

Inversiones en activos fijos. Son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de transformación de los insumos o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto, son activos fijos entre otros los terrenos, las obras físicas, el equipamiento de la planta, oficinas (maquinaria, muebles, herramientas, vehículos).

Inversiones en activos nominales o diferidos. Son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto,

Los principales ítems que configuran esta inversión son los gastos de organización, las patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha, capacitación, los imprevistos, los intereses y cargos financieros pre-operativos.

Inversiones en capital de trabajo. Constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.

Financiamiento

Es la acción por la que una persona o sociedad consigue capital para su creación o funcionamiento. El financiamiento se lo puede efectuar con capital propio o capital ajeno.

a.- Capital Propio Son los que proviene de la emisión y venta de acciones, de aportes en efectivo o en especies de los costos y de las utilidades y reservas de la empresa.

b.- Capital Ajeno Son los que se obtienen de bancos y Financieras Privadas o de Fomento de Proveedores a través de la misión de obligaciones propias de la empresa.

Análisis de Costos

a.- **Costos de fabricación:** son todos aquellos costos que no se relacionan directamente con la manufactura, pero contribuyen y forman parte del costos de producción: mano de obra indirecta y materiales

indirectos, calefacción, luz y energía para la fábrica, arrendamiento del edificio de fábrica, depreciación del edificio y de equipo de fábrica, mantenimiento del edificio y equipo de fábrica, seguro, prestaciones sociales, incentivos, tiempo, etc.

b.- Costos de operación: Son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento. En una compañía estándar, la diferencia entre el ingreso (por ventas y otras entradas) y el costo de producción indica el beneficio bruto.

c.- Costo Total de producción: Son todos aquellos costes en los que se incurre en un proceso de producción o actividad. Se calcula sumando los costes fijos y los costes variables:

$$CT = CF + CV$$

d.- Costo unitario de producción: Se determina al dividir el costo total por el número de producto que producirá la empresa a implementarse.

ESTABLECIMIENTO DE INGRESOS:

Son las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios.

Determinación del precio de venta: Para establecer el precio de venta de su producto, generalmente los empresarios calculan el costo al que les sale fabricar un producto y le suman un % de utilidad.

Formula:

$$PVP = CT + MU$$

Siendo:

PVP: precio de venta al público

CT: costo total

MU: margen de utilidad

- **Método Rígido:** Añade todos los costos acumulados en las ventas internacionales más un margen de beneficio al precio de ventas doméstico.
- **Método Flexible:** Se basa en el mismo principio que la Estrategia anterior, excepto que los precios pueden ser ajustados si las Condiciones del mercado demandan una adaptación.

CLASIFICACIÓN DE COSTOS

En todo proceso productivo los costos se clasifican en costos fijos y variables.

Costos fijos: Representa aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el solo hecho de existir, independientemente de si existe o no producción.

Costos Variables: Son aquellos valores monetarios en que incurre la empresa, en función de su capacidad de producción, están en relación con los niveles de producción de la empresa.

Presupuesto Proyectado

Costo es una palabra muy utilizada, debido a su amplia aplicación, se puede decir que el costo es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro.

Costos de producción, a estos pertenecen el costo de materia prima, el costo de mano de obra, el costo de envases, de energía eléctrica, de agua, combustible, control de calidad, mantenimiento, cargos de depreciación y amortización y otros.

Costos de administración, son los que provienen para realizar la función de administración en la empresa, Costos de venta son los que se originan en las funciones de vender el producto al consumidor final o al cliente.

Costos financieros son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo.

Estado de Pérdidas y Ganancias

Documento Contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estas pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un período.

Ingresos: Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos, como arriendos, intereses, valores por ventas de activos fijos, venta de acciones.

Egresos: Se forma por la sumatoria del Costo Primo, Costos Indirectos de Producción,

Gastos Administrativos, Gasto de Ventas, Gastos Financieros (intereses).

Determinación del Punto de Equilibrio¹⁴

Es el punto de Producción en el que los ingresos cubren solamente los egresos de la empresa y por tanto no existe ni utilidad ni pérdida, se lo puede calcular por medio de los siguientes métodos.

En Función de las Ventas: Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que genera; para su cálculo se aplica la siguiente fórmula.

¹⁴ Proyectos de Inversión, formulación y evaluación; CHAIN, Autor: Sapag Nassir; Edición onceava 2011.

$$PE = CFT / (1 - (CVT/TV))$$

En Función de la Capacidad Instalada: Se basa en la capacidad de producción de la planta; determina el % de capacidad al que debe trabajar la máquina para que su producción pueda cubrir los costos. Para su cálculo se aplica la siguiente fórmula.

$$PE = (CFT / (VT - CVT)) * 100$$

En Función de la Producción: Su fórmula es la siguiente:

$$PE = \frac{CVu}{PVu - CVu}$$

PVU= precio de venta unitario

CVu = Costo variable unitario

$$CVu = \frac{CVu}{N^{\circ} \text{ UNIDADES}}$$

EVALUACIÓN DE PROYECTOS

Evaluación Financiera

“Permite demostrar que la inversión propuesta se da o no económicamente rentable mediante la combinación de operaciones

matemáticas a fin de obtener coeficientes de evaluación basada en valores actuales de ingresos y gastos”.

Los criterios más utilizados son:

Flujo de Caja: Es el estado financiero que se presenta en forma significativamente resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entradas y salidas de recursos monetarios efectuados durante un período, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente futura.

Los resultados del flujo de caja, se calculan los indicadores de evaluación Financiera

Cálculo del Valor Presente O Actual Neto (VAN): Definido como el Valor presente de una inversión a partir de una tasa de descuento, una inversión inicial y una serie de pagos futuros. La idea del V.A.N. es actualizar todos los flujos futuros al período inicial (cero), compararlos para verificar si los beneficios son mayores que los costos. Si los beneficios actualizados son mayores que los costos actualizados, significa que la rentabilidad del proyecto es mayor que la tasa de descuento, se dice por tanto, que "es conveniente invertir" en esa alternativa. Luego:

Para obtener el "Valor Actual Neto" de un proyecto se debe considerar obligatoriamente una "Tasa de Descuento" que equivale a la tasa alternativa de interés de invertir el dinero en otro proyecto o medio de inversión.

$$\text{VAN} = F_n / (1+i)^n \text{ o } \text{VAN} = F_n(1+i)^{-n}$$

Tasa Interna De Retorno: Método de evaluación que al igual que el Valor Actual Neto (VAN), toma en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. Este método actualmente es muy utilizado por bancos, empresas privadas, industrias, organismos de desarrollo económico y empresas estatales.

Período de Recuperación del Capital: Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial, para su cálculo se utiliza el flujo neto y la inversión. Para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{PRC} = \text{Año que sup. Inversión} + \left(\frac{\text{Inversión} - \text{de primeros flujos}}{\text{Flujo del año que supera la inversión}} \right)$$

Relación Beneficio – Costo: Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada unidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no sobre la base del siguiente criterio:

- Si la relación es = 1 el proyecto es indiferente
- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable
- Si la relación es < 1 el proyecto no es rentable

$$\text{RBC} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos actualizados}}$$

Análisis de Sensibilidad: La TIR obtenida para el proyecto se da lugar solamente si se cumplen los pronósticos anuales de ventas. Con el análisis de sensibilidad se determina cuál es el nivel mínimo de ventas que puede tener la empresa para seguir siendo económicamente rentable. El objetivo fundamental del análisis de sensibilidad es medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable, asumiendo que el resto de variables permanezcan constantes.

El criterio de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es > 1 el proyecto es sensible.
- Si el coeficiente es < 1 el proyecto no es sensible.
- Si el coeficiente es = 1 no hay efectos sobre el proyecto.

Con los flujos anteriores se tiene que obtener el valor presente neto y la TIR, tomando en cuenta el rendimiento esperado por el inversionista.

Formula:

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VANMenor}{VANMenor - VANMayor} \right)$$

Diferencia de TIR = TIR del Proyecto – Nueva TIR

Porcentaje de Variación = Dif. TIR / TIR del Proyecto

Coficiente de Sensibilidad = Porcent. Var. / Nueva TIR ¹⁵

¹⁵<http://www.sisman.utm.edu.ec/libros/FACULTAD%20DE%20CIENCIAS%20ADMINISTRATIVAS%20Y%20ECON%3%93MICAS/CARRERA%20DE%20CONTABILIDAD%20Y%20AUDITOR%3%8DA/08/evaluacion%20de%20proyectos/EvaProyectos.pdf>

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Para la realización del presente trabajo de investigación se utilizaron algunos métodos y técnicas de investigación, que permitieron un desarrollo eficiente de todo el trabajo, los cuales se citan a continuación:

1. MATERIALES UTILIZADOS

En el desarrollo se empleó algunos materiales de oficina;

MATERIALES:

Los materiales que se utilizó son los siguientes:

Suministro de oficina: Esferográficos, lápiz, hojas de papel, entre otros.

Equipo de oficina: Flash Memory, computadora, grapadora, CD's, calculadora, entre otros.

2. MÉTODOS

Método Inductivo: Este método se lo aplicó en la elaboración del estudio de mercado cuando se hizo el análisis para identificar las demandas, así mismo se pudo conocer la oferta generada en lo que respecta al servicio de nivelación académica en la ciudad de Loja.

En el estudio técnico este método se aplicó cuando se hizo el análisis de la capacidad utilizada, también se realizó el diseño de las instalaciones del centro de desarrollo, el cual permitió visualizar las áreas en donde se desarrollaron las diferentes actividades del proyecto y por otro lado en la organización del proyecto en donde se estableció los organigramas tanto estructural y funcional así como el manual de funciones.

En el estudio financiero se lo aplicó cuando se hizo el análisis de la evaluación financiera, la cual sirvió para determinar no sólo la inversión que requiere el proyecto sino también su factibilidad.

Método Deductivo: Este método se lo aplicó cuando se hizo un análisis general del mercado existente en la ciudad de Loja llegando así a identificar el mercado objetivo.

Esté método ayudó a describir los fundamentos teóricos y cuantitativos que se presentaron en el desarrollo del trabajo.

Método Descriptivo–Analítico: La investigación descriptiva se ocupa de la descripción de la distribución existente de variables, en oposición a la construcción de teorías, lo cual es analizada con énfasis según el tema a estudiar.

Este método permitió recopilar la información necesaria para el desarrollo de la investigación, para ello se utilizó contenidos de revistas, folletos, libros y trabajos de investigación realizados, entre otros.

3. TÉCNICAS

Es necesario establecer algunas técnicas que permitan llegar a obtener información necesaria y real para el desarrollo del proyecto tales como:

Observación Directa: Se utilizó para buscar los diferentes problemas que puede o podrá enfrentar este proyecto en la implementación de un centro de desarrollo integral de ayudantías académicas en la ciudad de Loja.

ENCUESTA: Esta técnica se la utilizó en la elaboración del estudio de mercado al momento en el que se aplicó un cuestionario previamente elaborado a la población nuestra, la información obtenida permitió hacer un análisis claro y así poder determinar los posibles clientes potenciales.

- Se realizó encuestas a 397 familias de la ciudad de Loja.
- Se aplicó una encuesta a 5 oferentes de la ciudad de Loja, detallados a continuación:
 - GUILLERMO CONTENTO
 - CIUDAD DE LOJA
 - OXFORD
 - APRENDIENDO
 - TEAMS

PROCEDIMIENTO

Tamaño de la Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó los datos proporcionados del censo que realizó el INEC en el 2010, que para la ciudad de Loja es de 180.617 habitantes, aplicando una tasa de crecimiento de 2,65%

Proyectado hasta el 2015 siendo el año de estudio nos da una población de 205.851 habitantes y que dividido para 4 (número promedio de integrantes) nos da un total de 51.463 familias

Se toma como población de estudio a las familias de la ciudad de Loja debido a que son los padres de familia el sustento económico y los encargados de fomentar y asegurar el desarrollo escolar de los estudiantes de nivel básico y bachillerato por lo que se encuentran bajo su tutela y responsabilidad en estas etapas escolares , además como empresa de servicios privada lo que finalmente nos interesa es la rentabilidad , y naturalmente nos direccionaremos a quien pueda económicamente solventar el precio de nuestros servicios .

Proyección de la Población Para el 2015:

Datos: INEC- AÑO 2010

Habitantes año 2010: 180.617

Tasa De Crecimiento Poblacional (TCP) = 2,65%

**Cuadro No.1
TAMAÑO DE LA MUESTRA**

	Año	Tasa de Crecimiento	Población Proyectada
AÑO 0	2015	0,0265	205.851
AÑO 1	2016	0,0265	211.306
AÑO 2	2017	0,0265	216.906
AÑO 3	2018	0,0265	222.654
AÑO 4	2019	0,0265	228.554
AÑO 5	2020	0,0265	234.611

Fuente: MUNICIPIO DE LOJA, Departamento de Planificación y estadística

Elaboración: La Autora

FORMULA DE LA PROYECCIÓN

$$Pf_{2015} = 2010 (1+t /100) n$$

$$Pf_{2015} = 180.617 (1 + 2.65/100) ^5$$

$$Pf_{2015} = 180.617 (1 + 0.0265) ^5$$

$$Pf_{2015} = 180.617 (1,0265) ^5$$

$$Pf_{2015} = (1.1397)$$

$$Pf_{2015} = 205.851$$

Dónde:

PA= Población Actual

Po= Población Inicial

1= Constante

i= Tasa de crecimiento poblacional.

n= número de años

Muestra: Para determinar la muestra se tomó la población del año 2015 que es de 205.851 habitantes, que lo dividimos para el promedio de 4 miembros de cada familia.

$$205.851 \div 4 = 51.463 \text{ familias}$$

Tamaño de la Muestra: Permitió obtener el número de familias de la ciudad de Loja, así como el número de personas que se van a encuestar.

Para obtener el tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N}{1 + e^2 N}$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra.

N = Número de familias de la Población Urbana de Loja

e = Error, se aplica el 5%

1 = Constante

DESARROLLO DE LA FÓRMULA

$$n = \frac{N}{1 + N (e)^2}$$

$$n = \frac{51.463}{1 + (0.05)^2 * 51.463}$$

$$n = \frac{51.463}{1 + 0.0025 (51.463)}$$

$$n = 397 \text{ Encuestas}$$

Una vez aplicados los instrumentos de investigación al sector en estudio, se procedió a sistematizar la información de acuerdo a las respuestas obtenidas, mediante la tabulación de las encuestas aplicada a los demandante y oferentes representada a través de cuadros y gráficos estadísticos, de esta forma se obtuvo una mayor comprensión sobre los datos realizando un análisis e interpretación de la información; estos datos son de vital importancia ya que permitió determinar la oferta y demanda, así como la existencia de la demanda insatisfecha.

Posterior al estudio de mercado se ejecutó el estudio técnico, con la finalidad de determinar el tamaño, localización e ingeniería de proyecto. Una vez realizado ese estudio se procedió a presentar una propuesta organizacional para la nueva unidad productiva, a fin de establecer su base legal y su estructura organizacional con su respectivo manual de funciones; así como la parte financiera del proyecto; donde se presenta el presupuesto y precio de venta del producto, también se presenta la respectiva evaluación financiera dando a conocer que el proyecto presentado es factible a su aplicación en el mercado, se finaliza este trabajo con sus respectivas conclusiones y recomendaciones.

f. RESULTADOS

ENCUESTAS A USUARIOS

1.- ¿TIENE HIJOS EN EDAD ESTUDIANTIL CURSANDO EL NIVEL BASICO O BACHILLERATO?

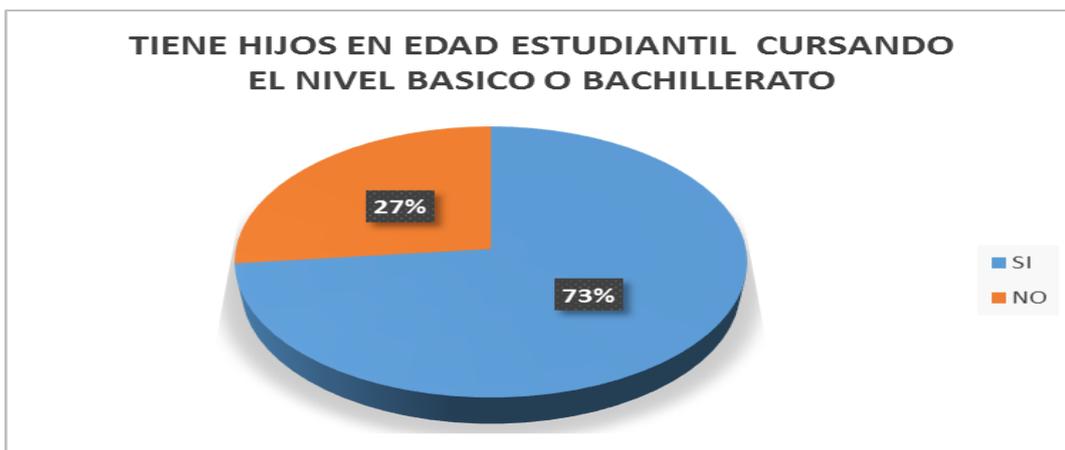
Cuadro No.2

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	291	73%
NO	106	27%
TOTAL	397	100%

Fuente: Encuestas a clientes

Elaboración: La Autora

Grafico No.1



Fuente: Cuadro -2

Elaboración: La Autora

INTERPRETACION

Mediante el presente cuadro se logra determinar que cantidad de hijos dentro de las familias encuestadas se encuentran cursando el nivel básico o bachillerato de lo cual el 73% de las familias respondieron de manera positiva, mientras que las respuestas del 27% encuestados respondieron que no.

2.- EN QUE ETAPA ESCOLAR SE ENCUENTRAN SUS HIJOS, MARQUE CON UNA X.

Cuadro No.3

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BASICO	152	52%
BACHILLERATO	139	48%
TOTAL	291	100%

Fuente: Encuestas a clientes

Elaboración: La Autora

Grafico No.2



Fuente: Cuadro -3

Elaboración: La Autora

INTERPRETACION

De las 291 encuestas aplicadas a las familias en la ciudad de Loja nos supieron manifestar que un 52% corresponde a hijos cursando el nivel básico, mientras que el 48% restante se refiere a hijos cursando el nivel bachillerato.

3.- ¿ESTA CONFORME CON EL RENDIMIENTO ACADÉMICO DE SUS HIJOS?

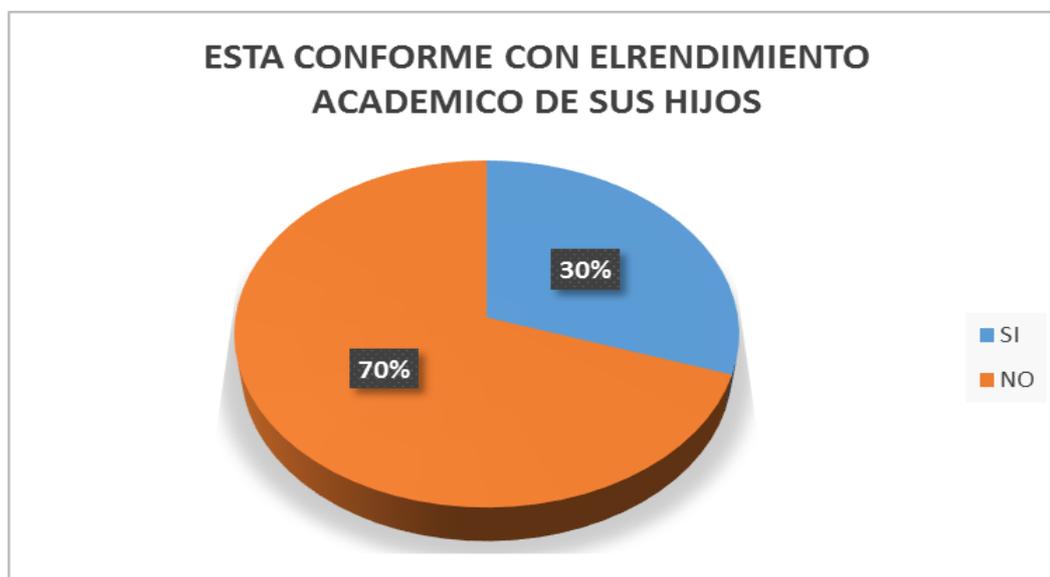
Cuadro No.4

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	88	30%
NO	203	70%
TOTAL	291	100%

Fuente: Encuestas a clientes

Elaboración: La Autora

Grafico No.3



Fuente: Cuadro -4

Elaboración: La Autora

INTERPRETACION

De las encuestas realizadas acerca del rendimiento escolar de los hijos de cada familia, el 30 % señala que si está conforme con el rendimiento académico, mientras que un 70% manifestaron que no se encuentran conformes con el desarrollo académico de sus hijos.

4.- ¿A CONTRATADO ALGUNA VEZ LOS SERVICIOS DE UN PROFESIONAL PARA NIVELACIÓN O REFUERZO EXTRACURRICULAR EN LA FORMACION ACADEMICA DE SUS HIJOS?

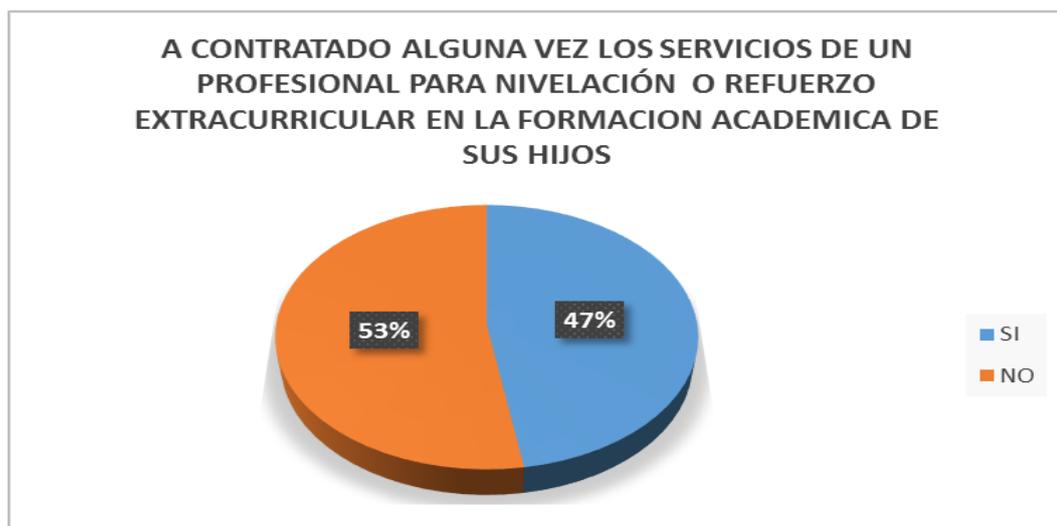
Cuadro No.5

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	138	47%
NO	153	53%
TOTAL	291	100%

Fuente: Encuestas a clientes

Elaboración: La Autora

Grafico No.4



Fuente: Cuadro -5

Elaboración: La Autora

INTERPRETACION

De las 291 familias encuestadas, un 47 % ha contratado alguna vez los servicios de un profesional para la nivelación o refuerzo extracurricular en la formación académica de sus hijos, mientras que un 53 % no lo ha hecho.

5.- ¿CUÁNTAS HORAS AL MES CONTRATÓ ESTOS SERVICIOS DE REFUERZO ACADÉMICO EXTRACURRICULAR?

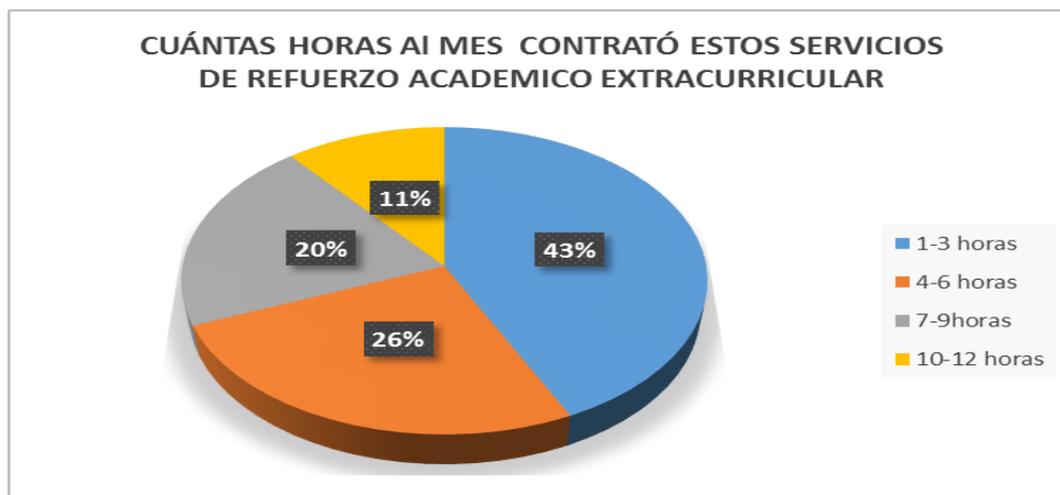
Cuadro No.6

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE	Xm	Xm*F
1-3 horas	59	43%	2	118
4-6 horas	36	26%	5	180
7-9horas	28	20%	8	224
10-12 horas	15	11%	11	165
TOTAL	138	100%		687

Fuente: Encuestas a clientes

Elaboración: La Autora

Grafico No.5



Fuente: Cuadro -6

Elaboración: La Autora

INTERPRETACION

De las 138 familias encuestadas un 43 % señalo que han contratado de 1 a 3 horas los servicios académicos para el refuerzo académico de sus hijos al mes, mientras que el 26 % indica de 4 a 6 horas, el 20 % lo hizo de 7 a 9 horas y por último un 11% lo ha hecho de 10 a 12 horas.

6.- ¿SI SE IMPLEMENTARÁ UNA EMPRESA DE AYUDANTIAS Y NIVELACION ACADEMICA UD. ADQUIRIRÍA ESTOS SERVICIOS PARA COMPLEMENTAR EL RENDIMIENTO EN LAS DIFERENTES ASIGNATURAS DE SUS HIJOS?

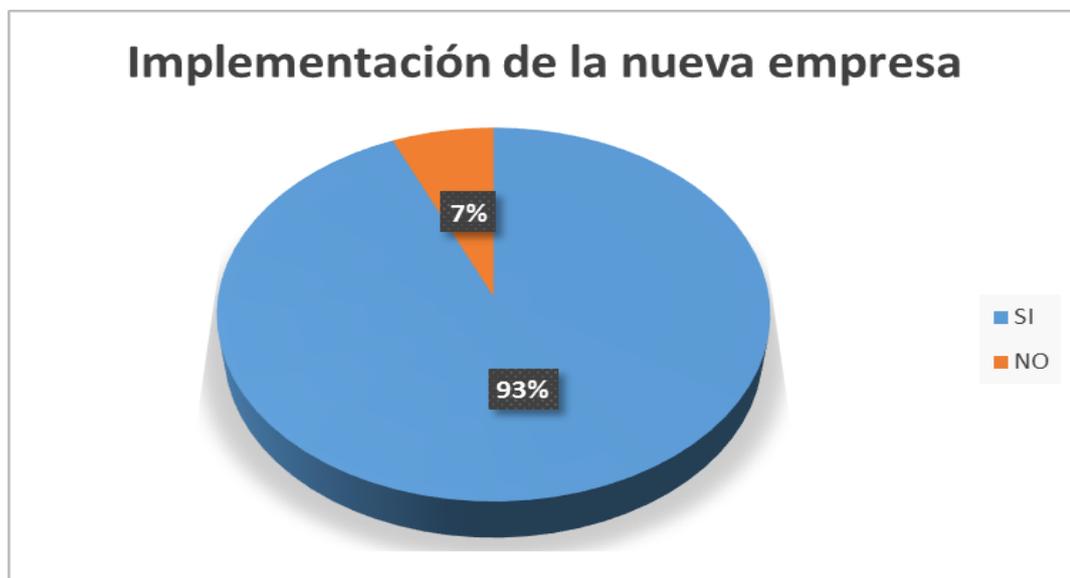
Cuadro No.7

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	129	93%
NO	9	7%
TOTAL	138	100%

Fuente: Encuestas a clientes

Elaboración: La Autora

Grafico No.6



Fuente: Cuadro -7

Elaboración: La Autora

INTERPRETACION

En la presente pregunta se desea conocer la aceptación que tendría una nueva empresa dedicada a brindar servicios de nivelación y ayudantías académicas, el 93 % respondió de manera positiva, mientras que un 7 % no adquiriría estos servicios.

7.- EN QUE ASIGNATURA USTED INSCRIBIRIA A SUS HIJOS PARA REFORZAR LOS CONOCIMIENTOS ACADEMICOS?

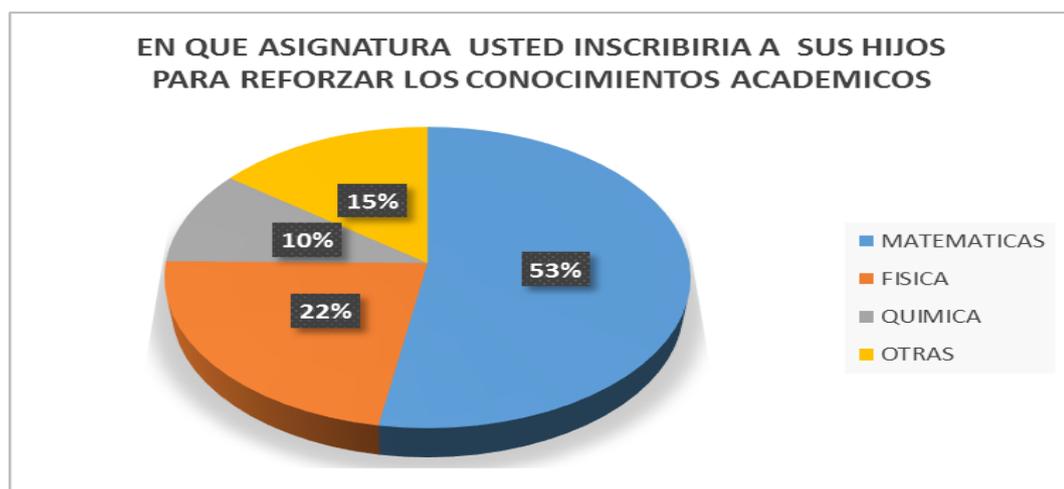
Cuadro No.8

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MATEMATICAS	68	53%
FISICA	29	22%
QUIMICA	13	10%
OTRAS	19	15%
TOTAL	129	100%

Fuente: Encuestas a clientes

Elaboración: La Autora

Grafico No.7



Fuente: Cuadro 8

Elaboración: La Autora

INTERPRETACION

De las 129 familias encuestadas un 53% indica que inscribiría a sus hijos en clases de matemáticas, un 22% reforzaría en clases de física, el 10 % coincide con la asignatura de química, siendo estas las más relevantes, y finalmente un 15 % respondió otras asignaturas.

8.- ¿EN QUÉ SECTOR DE LA CIUDAD LE GUSTARÍA QUE SE LOCALIZA EL CENTRO DE NIVELACIÓN ACADÉMICA?

Cuadro No.9

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CENTRO	117	91%
SUR	9	7%
NORTE	3	2%
TOTAL	129	100%

Fuente: Encuestas a clientes

Elaboración: La Autora

Grafico No.8



Fuente: Cuadro -9

Elaboración: La Autora

INTERPRETACION

De las 129 familias encuestadas un 91% indica que le gustaría la ubicación del centro de nivelación en el sector céntrico de la ciudad, un 7% manifestó que desearía encontrar la empresa en el sector sur, mientras que un 2% respondió que el sector norte le parece buen sitio para la ubicación de la misma.

9.- ¿CUANTO ESTARIA DISPUESTO A PAGAR POR CADA HORA DE NIVELACION Y AYUDANTIA ACADEMICA?

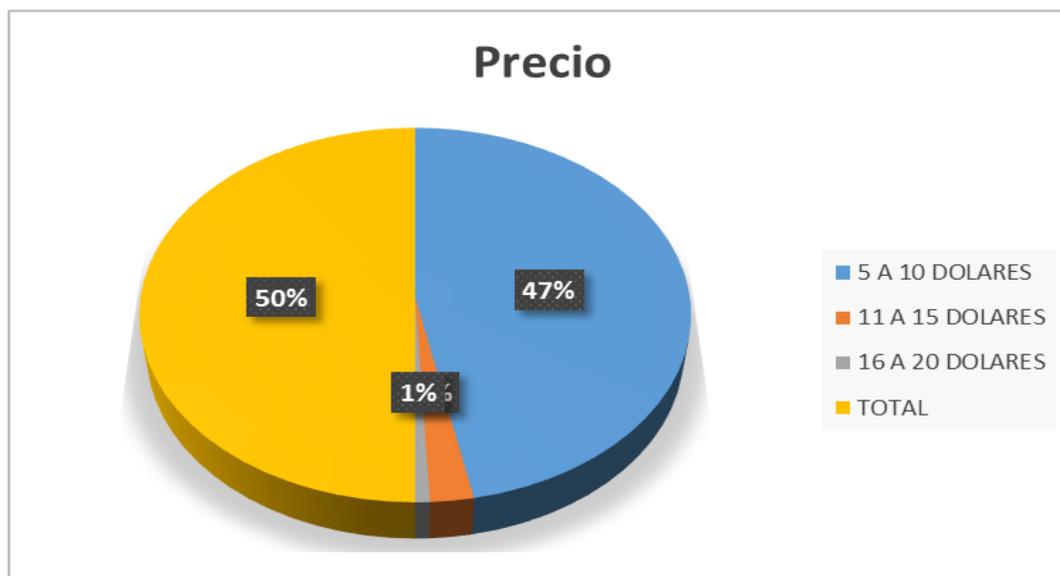
Cuadro No.10

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE	XM	XF
5 a 10 dólares	121	94%	7,5	907,5
11 a 15 dólares	6	5%	13	78
16 a 20 dólares	2	2%	18	36
TOTAL	129	100%	38,5	1021,5

Fuente: Encuestas a clientes

Elaboración: La Autora

Grafico No.9



Fuente: Cuadro ·10

Elaboración: La Autora

INTERPRETACION

De las 129 familias encuestadas 121 estarían dispuestas a cancelar de 5 a 10 dólares por hora de nivelación, mientras que 6 familias pagarían de 11 a 15 dólares por este servicio y finalmente la cantidad de 2 personas destinaria un valor de 16 a 20 dólares por hora de servicio académico.

10.- ¿Por cuál medio de comunicación le gustaría saber de la existencia de la nueva empresa?

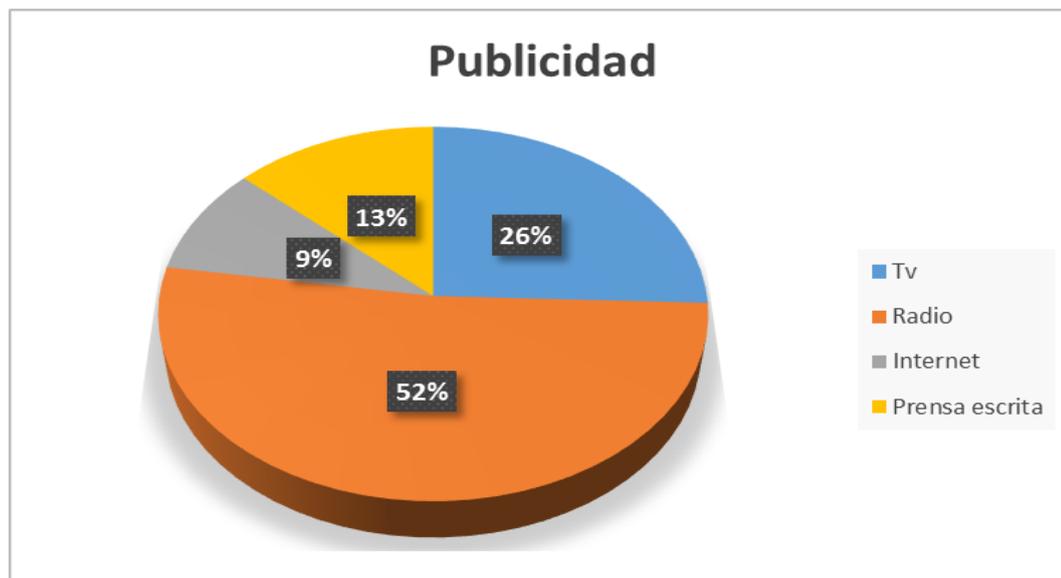
Cuadro No.11

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tv	33	26%
Radio	67	52%
Internet	12	9%
Prensa escrita	17	13%
TOTAL	129	100%

Fuente: Encuestas a clientes

Elaboración: La Autora

Grafico No.10



Fuente: Cuadro -11

Elaboración: La Autora

INTERPRETACION

De las 129 familias encuestadas el 52% manifiestan que el mejor medio de comunicación para la publicidad de la nueva empresa es la radio, el 26% es la Tv, un 13% indica que se debe ser prensa escrita y un 9% desea enterarse por medio del internet.

ANALISIS DE LA ENCUESTA A LOS OFERENTES

1. ¿Cuántos estudiantes acuden a su centro para adquirir los servicios de nivelación y ayuda académica Mensual?

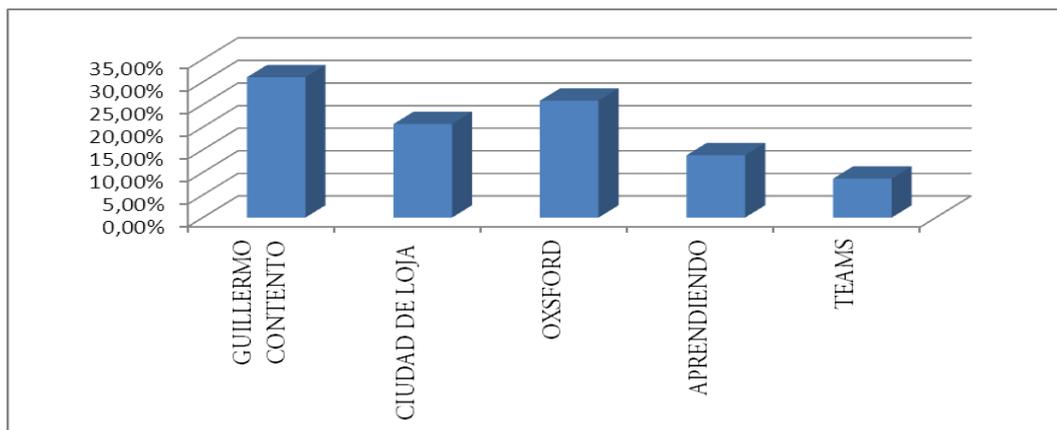
Cuadro No.12

EMPRESA	NUMERO DE ESTUDIANTES MENSUAL	PORCENTAJE
GUILLERMO CONTENTO	18	31,03%
CIUDAD DE LOJA	12	20,69%
OXSFORD	15	25,86%
APRENDIENDO	8	13,79%
TEAMS	5	8,62%

Fuente: Encuestas a los Oferentes

Elaboración: La Autora

Grafico No.11



Fuente: Cuadro 12

Elaboración: La Autora

INTERPRETACION

Se aplicó la encuesta a 5 centros de nivelación académica sobresalientes en la ciudad de Loja, en cuanto a asistencia diaria de los estudiantes podemos apreciar que un 31.03% con un número de 18 estudiantes acuden a la academia Guillermo Contento con el fin de hacer uso de los servicios de nivelación, mientras que el 8,62% acuden a la academia Teams siendo el centro con menor asistencia de usuarios

2. ¿Cuántas Horas diarios labora en el día?

Cuadro No.13

Horas	FRECUENCIA	PORCENTAJE
4 horas	5	100%
8 horas	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Encuestas a los Oferentes

Elaboración: La Autora

Grafico No.12



Fuente: Cuadro 13

Elaboración: La Autora

INTERPRETACION

Se aplicó la encuesta a 5 centros de nivelación académica sobresalientes en la ciudad de Loja, de los cuales el 100% trabaja las 4 horas laborables, ya que en muchos casos los estudiantes utilizan el medio día en sus estudios en los colegios.

3. ¿Cuáles son las asignaturas de mayor demanda?

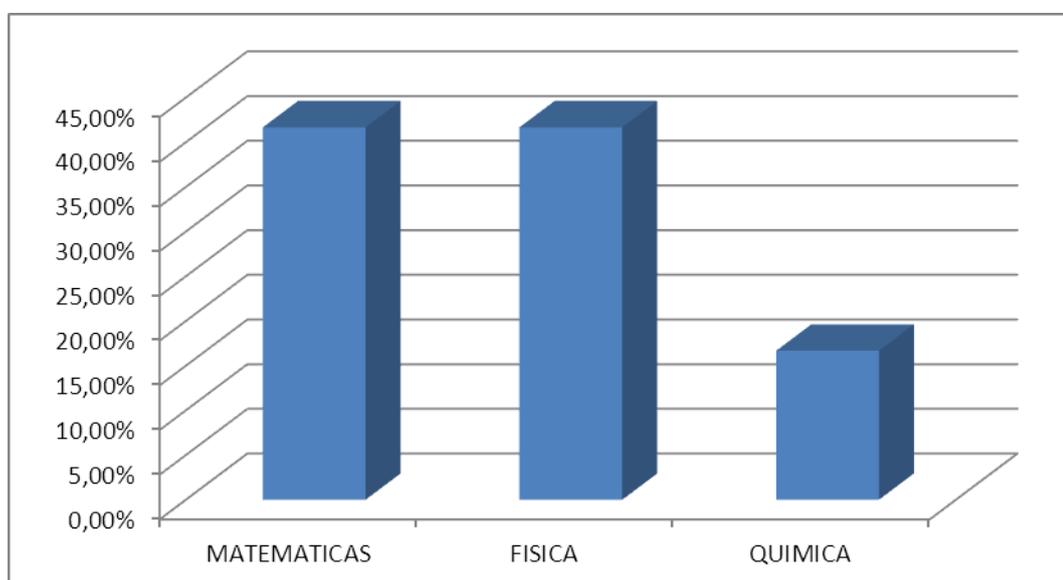
Cuadro No.14

ASIGNATURA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Matemáticas	5	41,67%
Física	5	41,67%
Química	2	16,67%

Fuente: Encuestas a los Oferentes

Elaboración: La Autora

Grafico No.13



Fuente: Cuadro 14

Elaboración: La Autora

INTERPRETACION

De acuerdo a las 5 empresas entrevistadas obtenemos un resultado de 5 coincidencias en cuanto a las asignaturas de matemáticas y Física como las más solicitadas de entre los clientes, y Química con una frecuencia de dos respuestas

4. ¿Cuántos docentes tiene usted a disposición para brindar los servicios de Nivelación y ayuda académica?

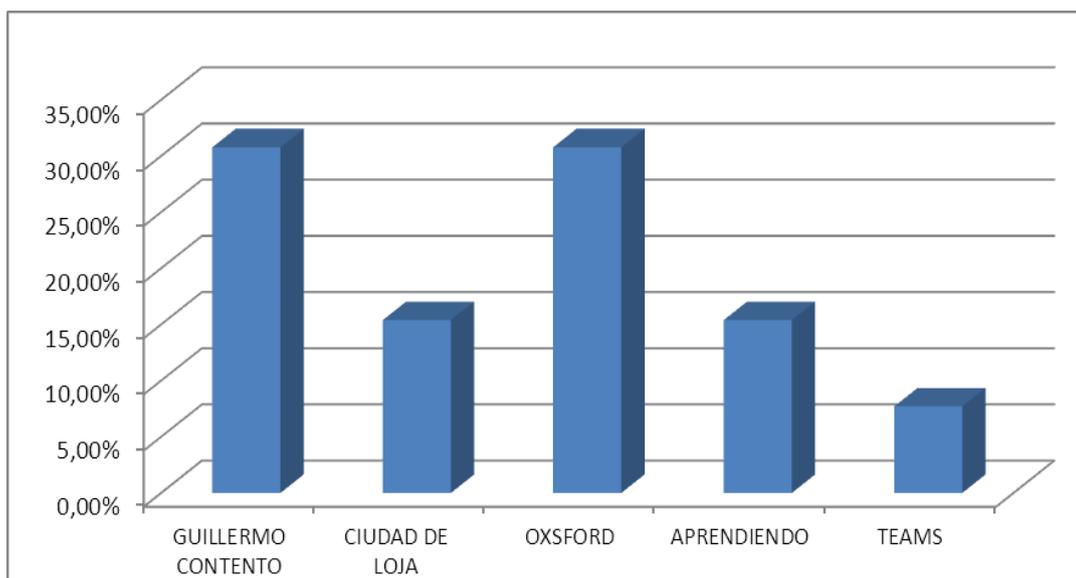
Cuadro No.15

EMPRESA	NUMERO DE DOCENTES	PORCENTAJE
GUILLERMO CONTENTO	4	30,77%
CIUDAD DE LOJA	2	15,38%
OXSFORD	4	30,77%
APRENDIENDO	2	15,38%
TEAMS	1	7,69%

Fuente: Encuestas a los Oferentes

Elaboración: La Autora

Grafico No.14



Fuente: Cuadro -15

Elaboración: La Autora

INTERPRETACION

De acuerdo a las 5 empresas entrevistadas obtenemos como resultado que en dos de ellas cuentan con 4 docentes mientras que en dos de ellas tienen 2 docentes para abastecer la demanda, y finalmente Teams cuenta con un solo docente

¿Cuál es el valor que usted cobra por hora de servicio?

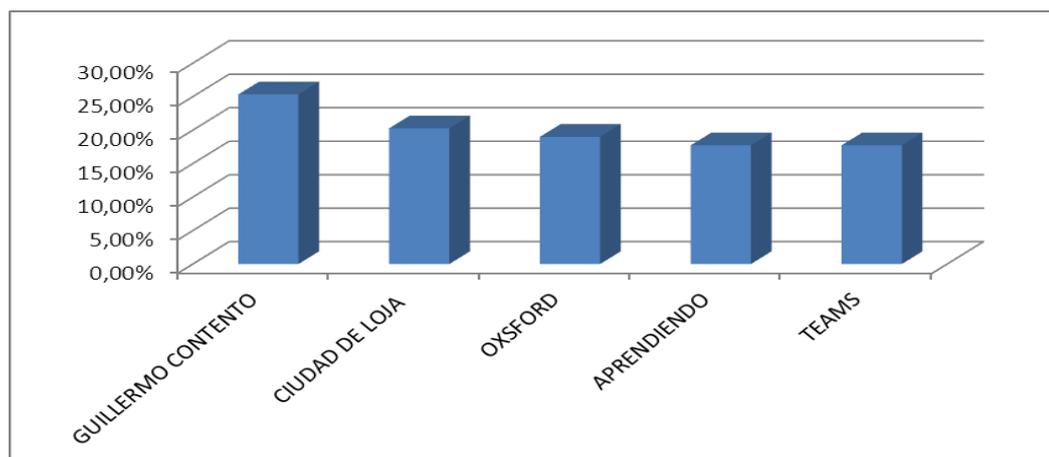
Cuadro No.16

EMPRESA	VALOR POR HORA	PORCENTAJE
GUILLERMO CONTENTO	10	25,32%
CIUDAD DE LOJA	8	20,25%
OXSFORD	7,5	18,99%
APRENDIENDO	7	17,72%
TEAMS	7	17,72%
TOTAL	39,5	100,00%

Fuente: Encuestas a los Oferentes

Elaboración: La Autora

Grafico No.15



Fuente: Cuadro -16

Elaboración: La Autora

INTERPRETACION

Finalmente en nuestras entrevistas realizadas encontramos costos del servicio siendo el más alto el valor de GUILLERMO CONTENTO con \$ 10, CIUDAD DE LOJA \$ 8, OXFORD \$ 7.5 y APRENDIENDO y TEAMS nada más que \$ 7, lo que nos da un antecedente para la fijación de nuestros precios del servicio final.

g. DISCUSIÓN

➤ ESTUDIO DE MERCADO

En base al estudio de Mercado se pudo conocer, la demanda y oferta de los servicios de nivelación académica en la ciudad de Loja para poder recopilar la información necesaria se hizo uso de las técnicas investigativas, el presente estudio tiene como finalidad conocer claramente los gustos y preferencias de los demandantes y así poder satisfacer su necesidad.

Análisis de la Demanda

Este estudio ayuda a cuantificar la necesidad existente, y el poder de adquisición que tienen los compradores sobre un producto determinado, y así puedan satisfacer su necesidad.

Para el desarrollo del **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL DE AYUDANTÍAS Y NIVELACIÓN ACADÉMICA PARA ESTUDIANTES DE NIVEL BÁSICO Y BACHILLERATO EN LA CIUDAD DE LOJA”**

Se consideró a la población de Loja, que según el censo del 2010 es de 180.617 habitantes y la familia promedio está conformada por 4 miembros por tanto se proyectó la población para el año 2015 con una tasa de

crecimiento poblacional de 2,65% Lo cual dio como resultado 205851 habitantes, dividido para las familias (4) existen 51463 familias.

Partiendo del año base se proyecta la población para cinco años que será la vida útil del proyecto, considerando la tasa de crecimiento poblacional dato otorgado por el Departamento de Planificación y Estadísticas del Municipio de Loja.

Demanda Potencial: En el presente estudio tomamos en consideración el (número de familias) del año 2015, por la primera segmentación, de la pregunta número 1 es decir, el 73% de la población en estudio son quienes tienen hijos en nivel básico y bachillerato.

Cuadro No. 17
DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA

AÑOS	POBLACION (2,65%)	TIENEN HIJOS CURSANDO EL NIVEL BASICO Y BACHILLERATO	DEMANDA POTENCIAL
0	51.463	73%	37.568
1	52.827		38.564
2	54.227		39.585
3	55.664		40.634
4	57.139		41.711
5	58.653		42.817

Fuente: Cuadro -2

Elaboración: La Autora

Demanda Real: Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado.

En el presente estudio se toma la demanda potencial obtenida en el año 2015 por el porcentaje de clientes que actualmente usa estos servicios educativos , se usa como referencia la pregunta numero 3 de las encuestas aplicadas de donde un total del 47 % del total de la poblacion de loja han contratado alguna vez servicios extracurriculares para reforzar o nivelar los conocimientos academicos de sus hijos, los cuales se los considera como demandantes reales.

Cuadro No. 18

DEMANDA REAL PROYECTADA

AÑOS	DEMANDA POTENCIAL	HAN CONTRATADO SERVICIOS DE NIVELACION Y REFUERZO	DEMANDA REAL
0	37.568	47%	17.657
1	38.564		18.125
2	39.585		18.605
3	40.634		19.098
4	41.711		19.604
5	42.817		20.124

Fuente: Cuadro 5

Elaboración: La Autora

DEMANDA EFECTIVA

Para determinar la demanda efectiva multiplicamos la demanda real obtenida, por el porcentaje de aceptación de la nueva empresa de la pregunta número 6, dando como resultado la demanda efectiva de servicio de nivelación y ayudantías, para los 5 años que será la vida útil del proyecto.

Cuadro No. 19
DEMANDA EFECTIVA PROYECTADA

DEMANDA EFECTIVA			
AÑOS	DEMANDA POTENCIAL	ADQUIRIRIA NUESTROS SERVICIOS	DEMANDA EFECTIVA
0	17.657	93%	16.421
1	18.125		16.856
2	18.605		17.303
3	19.098		17.761
4	19.604		18.232
5	20.124		18.715

Fuente: Cuadro 5

Elaboración: La Autora

Demanda Efectiva por Horas Laborables

El promedio de uso en horas por familia anualmente es de 60 (Cuadro N°6), posteriormente se obtiene la demanda efectiva, multiplicando la demanda efectiva por el uso promedio per cápita.

Cuadro No. 20
RESUMEN DE HORAS DE ASISTENCIA PROMEDIO MENSUAL

INDICADORES	FREC	%	Xm	FREC	Cantidad de horas. mensual / servicio nivelación
1-3 horas	59	43%	2	118	5
4-6 horas	36	26%	5	180	
7-9 horas	28	20%	8	224	
10-12 horas	15	11%	11	165	
TOTAL	138	100%	26	687	

Fuente: Cuadro -6

Elaboración: La Autora

FORMULA:

$$Q = \frac{\sum}{n}$$

Dónde:

Q = Promedio de Consumo

\sum = Total

n = número de encuestas

DESARROLLO DE LA FORMULA:

$$Q = \frac{687}{138}$$

Q = 5 horas de asistencia mensual

= 60 horas anuales

Cuadro No. 21
USO ANUAL DEL SERVICIO

AÑO	DEMANDA EFECTIVA (FAMILIAS)	CONSUMO PROMEDIO	DEMANDA EFECTIVA HORAS ANUAL
1	16.421	60	985.260
2	16.856	60	1.011.360
3	17.303	60	1.038.180
4	17.761	60	1.065.660
5	18.232	60	1.093.920
	18.715	60	1.122.900

Fuente: Cuadro 20

Elaboración: La Autora

ANALISIS DE LA OFERTA

Se determina la oferta con el objetivo de establecer el número de las empresas que ofrecen el servicio de nivelación y ayudantías académicas

en la ciudad de Loja, así como también llegar a conocer la capacidad que tienen para satisfacer la demanda de este mercado

Se realizó 5 encuestas a las principales empresas dedicadas a este negocio y así lograr conocer algunos aspectos importantes de su proceso de comercialización

En el presente proyecto la oferta está constituida por todos los centros de nivelación y ayudantías académicas pero tomando en cuenta que se eligió las más importantes para nuestro estudio

De las 5 empresas entrevistadas que se dedican a ofrecer los servicios de nivelación y ayudantías académicas tienen un total de 696 estudiantes anuales, para realizar la proyección a 5 años de vida útil que tiene el proyecto, utilizamos la tasa de crecimiento de matriculación estudiantil en la ciudad de Loja que es el 1,3 % dato que se obtuvo en el INEC.

Cuadro No. 22
Número de Estudiantes

EMPRESA	NUMERO DE ESTUDIANTES MENSUAL
GUILLERMO CONTENTO	18
CIUDAD DE LOJA	12
OXSFORD	15
APRENDIENDO	8
TEAMS	5
Total Mensual	58
Total Anual	696

Fuente: Cuadro 12

Elaboración: La Autora

Para lo cual se aplicó la siguiente fórmula para el promedio de las horas laborables

Formula de proyección

4 horas al día * 260 días al año= 1040 horas al año

Cuadro No. 23
Calculo de Oferta

Número de estudiantes Anual	Horas	OFERTA
696	1040	723.840 horas al año

Fuente: Cuadro 22

Elaboración: La Autora

PROYECCION DE LA OFERTA

Para proyectar la oferta se utiliza con una tasa de crecimiento 1,3 % datos recabados en el INEC. En el cuadro siguiente se detalla la oferta y su proyección.

Cuadro No. 24
Proyección de la Oferta

AÑO	OFERTA	TC %
2015	723.840	0,013
2016	733.250	0,013
2017	742.782	0,013
2018	752.438	0,013
2019	762.220	0,013
2020	772.129	0,013

Fuente: Cuadro 23

Elaboración: La Autora

Determinación de la Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha es aquella parte del mercado que no está cubierto, por lo que para este proyecto se considera que existe una parte

del mercado académico que no está completamente cubierto por la competencia en la ciudad de Loja.

Por tal razón hay una gran probabilidad de captar aquel mercado insatisfecho en el área académica, por lo que para su cálculo se procederá a realizar la diferencia existente entre la demanda y la oferta en el mercado, como se observa en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 25
DEMANDA INSATISFECHA

OFERTA			
AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
0	985.260	723.840	261.420
1	1.011.360	733.250	278.110
2	1.038.180	742.782	295.398
3	1.065.660	752.438	313.222
4	1.093.920	762.220	331.700
5	1.122.900	772.129	350.771

Fuente: Cuadro .21 y . 24

Elaboración: La Autora

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Producto

Descripción del servicio: El Centro de Ayuda Académica va a ofrecer un producto intangible, el cual consiste en brindar un servicio de asesoría académica dirigido a estudiantes de nivel básico y bachillerato de la ciudad de Loja.

Trabajaremos en dos áreas específicas: asistencia académica a los estudiantes en tres diferentes asignaturas en las cuales los alumnos tienen mayor dificultad de aprendizaje, tanto a nivel básico como bachillerato, por lo general y según las encuestas realizadas las asignaturas en las cuales se tiene algún tipo de dificultad son: Matemáticas, Física, Química y química.

La otra área en la cual trabajaremos será brindar una asistencia académica en la resolución de deberes dirigidos, debido a la dificultad que algunos estudiantes tienen al resolver sus tareas ya sea por su complejidad o contenido de las mismas, la cual genera que los alumnos busquen una ayuda adicional

- * **Logotipo:** El logotipo mostrará la imagen juvenil de un estudiante, con la cual nuestro grupo objetivo se sentirá identificado y nos reconocerá fácilmente al volver a ver dicho logo.

Grafico No.16



- * **Eslogan:** “*Calidad en Capacitación*”; El slogan surge como una ventaja, que es el entregar lo mejor de nosotros a los estudiantes que

decidan ingresar al centro de ayudantías y nivelación académica para su preparación, que lo diferencia de la competencia y que le da un valor agregado al servicio.

Precio

El precio está determinado por la cantidad de dinero, que habrán de pagar los clientes para adquirir el servicio por hora de nivelación o ayudantía académica así como las condiciones de la prestación del servicio.

Dado a que el servicio es intangible, debemos tomar en consideración los siguientes criterios

- Datos arrojados en la investigación de mercado
- Mediante datos que maneja la competencia
- El servicio no puede ser tan bajo que el consumidor piense que nuestro servicio es de baja calidad o tan costoso que se convierta en inaceptable por los clientes.

Plaza

De acuerdo a Idealfoso Grande Esteban, en su libro Marketing de los Servicios (2005), el servicio de nivelación académica debe realizarse a través de un canal directo, sin intermediarios, es el canal más corto que

pueda existir lo que ayudará a estar al tanto de los requerimientos, gustos y preferencias del consumidor.

Esta forma de distribución tiene ventajas, porque no surgen problemas de organización de la empresa, de motivación de las personas, ni de control de las mismas

Su cobertura será a nivel de la ciudad de Loja. Ubicándolo en un sector céntrico siendo así la calle José maría peña y av. pio Jaramillo

Promoción

La promoción del servicio se la hará mediante la publicidad y la atención personalizada, informando de las bondades y beneficios que ofrece el centro de ayudantías y nivelación académica tanto para el nivel primario como para el secundario.

“CDINAL” en su fase inicial, arrancará su promoción por medio de los diferentes medios de comunicación.

El material publicitario que se presente a continuación es sólo de apoyo para una mayor difusión de nuestros servicios y para la captación de nuestros clientes meta.

Se realizará una campaña publicitaria, orientada a comunicar las ventajas competitivas del proyecto, como: Ubicación, precios, calidad de servicios, etc.

Entre las herramientas que se usarán están los medios impresos como: trípticos y tarjetas de presentación que serán ubicados en locales comerciales de mayor afluencia y especialmente en aquellos que se encuentren cerca a los establecimientos educativos.

A continuación se presenta el diseño para estos dos recursos:

- * **Trípticos.**- se trata de una herramienta de marketing fundamental para toda empresa seria, especialmente como presentación de la misma y como promoción de productos y servicios. Además de la información textual, la inclusión de imágenes le permite a los receptores formarse una idea sobre las características y la importancia del servicio promocionado.

Grafico No.17

¿NO PUEDE ESTAR AL DIA CON LAS TAREAS DE SUS HIJOS ?

El centro de desarrollo integral de nivelación y ayudas académicas dirigido a estudiantes de nivel básico y bachillerato de la ciudad de Loja ofrece sus servicios para reforzar el desempeño escolar de la juventud lojana , ofreciendo cursos en: Computación , Matemáticas, Física y Química

Contamos con personal muy capacitado , con métodos prácticos fuera de la rutina y fáciles de comprender .





HORARIOS A ELECCION

2PM A 3PM

4PM A 5PM

6PM A 7 PM

VISITENOS EN:

O COMUNIQUESE AL TELEFONO

Telefono: 2565944

Correo: cdinal_capacitacion@hotmail.com






"Calidad en Capacitación"

Tel: 2565944

- * **Tarjetas De Presentación.-** Son unas piezas de cartulina en las que se recogen los principales datos de la empresa y que se entrega como forma de identificación, en la que consta información básica, el logotipo y slogan de nuestra empresa.

Grafico No.18



" CALIDAD EN CAPACITACIÓN "

DIRECCIÓN:
José María Peña y Avenida Pio Jaramillo

Teléfono: 2565944

Correo:
cdinal_capacitacion@hotmail.com

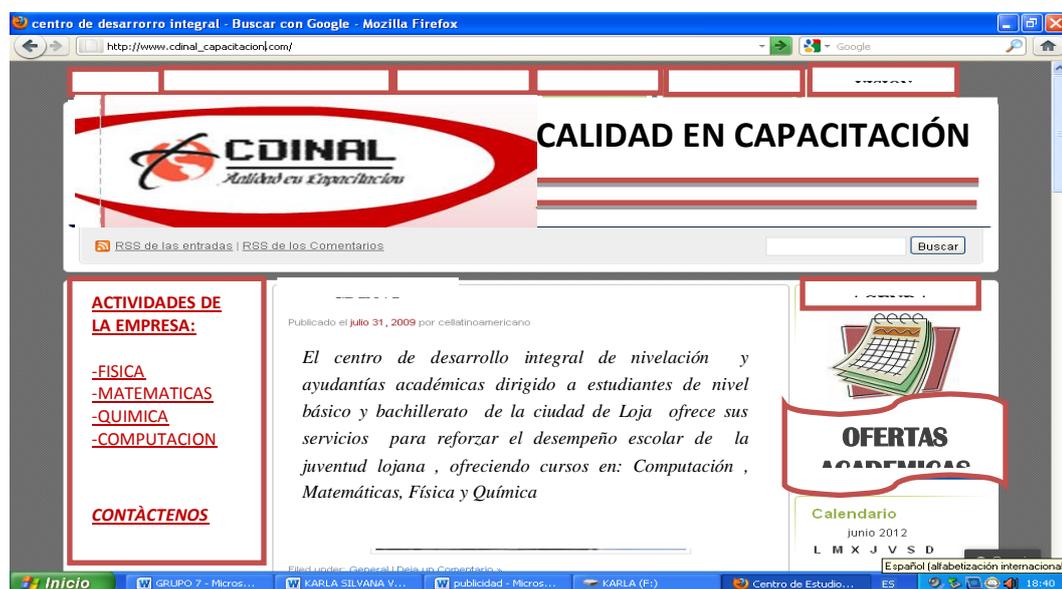
- CONTAMOS CON PERSONAL CAPACITADO



-METODOS PRACTICOS Y FUERA DE RUTINA

- * **Página Web.-** También se diseñará una página web que nos va a servir como canal de venta. En vez de que algunos clientes tengan que acudir a al centro de desarrollo donde puedan adquirir información, podrían simplemente ingresar a la página e inscribirse a través de ésta sin complicaciones.

Grafico No.19



También se diseñará una campaña informativa contratando cuñas que se transmitan a diario en la radio para promocionar los servicios del centro de apoyo académico, esto se hará en las emisoras más sintonizadas de la ciudad y en horarios de mayor audiencia.

➤ **ESTUDIO TECNICO**

Tamaño y Localización

Tamaño

El tamaño del proyecto estará en función de la capacidad de comercialización del servicio

CAPACIDAD INSTALADA: para determinar la capacidad instalada, se procedió a calcular la capacidad física del centro de nivelación académica tomando en cuenta varios aspectos tales como:

Cuadro No. 26

CAPACIDAD INSTALADA

AULAS	Alumno/aula	Total	Horas/día	
4	3	12	8	96
TOTAL				96

Elaboración: La Autora

Cuadro No. 27

PROYECCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

Diario	96
Días al año	365
Anuales	35.040

Fuente: Cuadro -26

Elaboración: La Autora

Para la capacidad instalada la proyección está estimada para 35040 horas anuales siendo así un aproximado de 96 horas de servicio diario.

CAPACIDAD UTILIZADA: Esta constituye el rendimiento con el que puede funcionar la maquinaria o mano de obra, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado

Para el presente proyecto que constituye una empresa de servicio, se medirá la capacidad de acuerdo a la totalidad de estudiantes que se pueda atender, dependiendo de las instalaciones de la empresa.

Cuadro No. 28

PROYECCION DE LA CAPACIDAD UTILIZADA

Diario	96
Días al año	260
Anuales	24.960

Elaboración: La Autora

Cuadro No. 29

CAPACIDAD UTILIZADA

AÑO	CAPACIDAD INSTALADA	%	CAPACIDAD UTILIZADA
1	35.040	71,23%	24.960
2	35.040	76,23%	26.712
3	35.040	81,23%	28.464
4	35.040	86,23%	30.216
5	35.040	91,23%	31.968

Fuente: Cuadro -28

Elaboración: La Autora

Para determinar la capacidad utilizada del servicio, realizamos el siguiente calculo; tomamos los datos de la capacidad instalada (cuadro numero), estimamos el porcentaje, para el primer año es 71,23%, que al multiplicarlo da como resultado para el primer año una capacidad utilizada de 24960 horas. Procedimiento aplicable para los siguientes años de vida de la empresa de acuerdo a los porcentajes estimados.

Una vez realizados los cálculos de oferta y demanda, se obtuvo la demanda insatisfecha, posteriormente se calcula la capacidad instalada y utilizada, para obtener el nivel de participación que tendrá la empresa de nivelación y ayudantías académicas en el mercado durante la vida útil del proyecto

Para determinar la participación de la empresa en el mercado se tomó datos de la demanda insatisfecha (cuadro número 26) y capacidad utilizada (cuadro 29); el procedimiento se lo realizó de la siguiente manera: se multiplicó las 24.960 horas por el 100% que es el total equivalente de la capacidad utilizada, luego se dividió para 278.110 que es la demanda insatisfecha obteniendo un porcentaje de participación en el mercado del 9% para el primer año y un 9% para el quinto año

Loja, situada en la parte oriental de la provincia de Loja, en el sur de Ecuador. El clima es temperado-ecuatorial subhúmedo. Con una temperatura media del aire de 16 °C. La oscilación anual de la temperatura lojana es de 1,5 °C, generalmente cálido durante el día y más frío y húmedo a menudo por la noche.

Microlocalización

El estudio de la micro localización consiste en identificar y analizar las variables denominadas fuerzas vocacionales con el fin de buscar la localización en que la resultante de estas fuerzas produzca la máxima ganancia o el mínimo costo unitario.

Gráfico N° 21 Sector Perpetuo Socorro



Para analizar la localización de la academia se ha considerado el Método Cualitativo por puntos, que se basa en factores que se han estimado relevantes. Estos tres factores considerados en el análisis han sido la cercanía del mercado, el costo y disponibilidad de terrenos y los medios de transporte disponibles.

Como cercanía del mercado se considera el flujo de clientes potenciales que se encuentran cerca del lugar elegido. Dentro de ello se toma en cuenta la cantidad de instituciones académicas cercanas.

El factor costo y disponibilidad de terrenos representan los costos de alquiler promedio en la zona y facilidad de encontrar locales en dicha zona.

Medios de transporte disponibles describen la facilidad y disponibilidad de movilización de los clientes potenciales de escoger esta zona. Existencia de rutas de transporte público, número de rutas y horarios disponibles.

- ✓ **Cercanía del mercado** 40%
- ✓ **Costo y disponibilidad de terrenos** 30%
- ✓ **Medios de transporte disponibles** 30%

En el método de calificación de las zonas se ha tomado una escala del 1 al 5 para evaluar los factores descritos anteriormente.

Zonas de Análisis

- Zona A: Norte de la ciudad
- Zona B: Centro de la ciudad
- Zona C: Sur de la ciudad

Cuadro No. 31

Método Cualitativo Por Puntos

METODO CUALITATIVO POR PUNTOS		ZONA A		ZONA B		ZONA C	
FACTOR	PESO	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Cercanía del mercado	40%	3	1,2	4	1,6	3	1,2
Costo y disponibilidad de terrenos	30%	3	0,9	5	1,5	2	0,6
Medios de transporte disponible	30%	3	0,9	3	0,9	2	0,6
RESULTADOS		3		4		2,4	

Elaboración: La Autora

Resultados: Luego de asignar las calificaciones correspondientes de acuerdo a los criterios anteriormente descritos, se ha llegado a la conclusión que la **Zona B** correspondiente al centro de la ciudad presenta mayores ventajas.

INGENIERÍA DEL PROYECTO

La Ingeniería del proyecto consiste en que hay que realizar diferentes estudios, planes y diagramas ya que constituyen las principales herramientas para definir el ámbito del proyecto y demás aspectos relacionados con la ingeniería del mismo; tecnología, procesos, maquinaria y equipos, recursos humanos, edificaciones, estructuras y obras de ingeniería.

Disponibilidad de Tecnología

En este punto es necesario hacer referencia a las alternativas con las que se cuentan para entregar las tutorías académicas, las ayudantías y capacitación, ya que esta puede estar relacionada al aprendizaje o a la enseñanza.

Este centro, en apoyo a los cambios educacionales, utilizará la educación activa - participativa, que consiste en desarrollar el pensamiento crítico fundamentándose en la práctica como mejor referente de la teoría y en el planteamiento y replanteamiento de problemas con propuestas de solución, teniendo al alumno como protagonista del proceso educativo.

Otro apoyo a la educación es la utilización de la tecnología computacional como soporte de la guía que el tutor ofrece, ya que si bien se intenta mejorar el nivel educativo con el uso de computadoras en las aulas, nada

reemplaza la presencia de los docentes o de una persona que pueda satisfacer curiosidades que nacen a través del proceso de aprendizaje.

El estudio tecnológico es uno de los componentes del estudio técnico , en este tema se trata de conocer cuál va a ser la tecnología que va a utilizar la empresa , la misma que nos ayudara a determinar los presupuestos necesarios , la misma que se incluirá en el estudio financiero del proyecto. Se utilizara cierto tipo de tecnología para poder brindar un buen servicio a los estudiantes, para lo cual se van a estimar algunos productos tecnológicos, además se incluirá tecnología en el área de computación y en la oficina administrativa.

Por lo tanto estos serán los componentes tecnológicos necesarios:

Cuadro No. 32

COMPONENTES TECNOLOGICOS

DETALLE	CANTIDAD
Computadoras de escritorio	2
Impresora multifunción	1
Teléfono	2

Elaboración: La Autora

Descripción de los requerimientos tecnológicos:

Es necesario disponer de 6 computadoras 5 serán destinadas al aula de computación para uso exclusivo de los estudiantes y una que será ubicada en la oficina de la secretaria , necesaria para registros de

estudiantes , trabajos administrativos internos , archivos del centro , el computador portátil será para uso de las diferentes proyecciones , clases visuales etc.



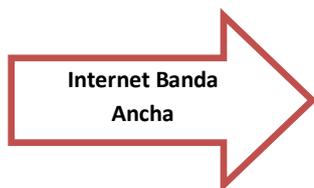
Por otro lado necesitaremos adquirir dos impresoras multifunción para los diferentes trabajos administrativos, a la cual se le adicionara un sistema de tinta continuo que nos permitirá la impresión de documentos a negro y a color esto nos ayudara a minimizar los costos.



También haremos uso de 2 teléfono inalámbrico SISTEMA DE TINTA CONTINUO comunicación, y facilitación de los diferentes tramites.



Se realizara la adquisición del servicio de internet banda ancha en la Corporación Nacional de Telecomunicaciones



Infraestructura Física

Para el funcionamiento del proyecto se arrendara un local que tendrá una superficie de 120 m², de los cuales 80 m² estará destinada para aulas y 40 m² para el área administrativa y sala de espera.

Distribución en Planta de Maquinaria y Equipo

Una buena distribución de las instalaciones, es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores y clientes

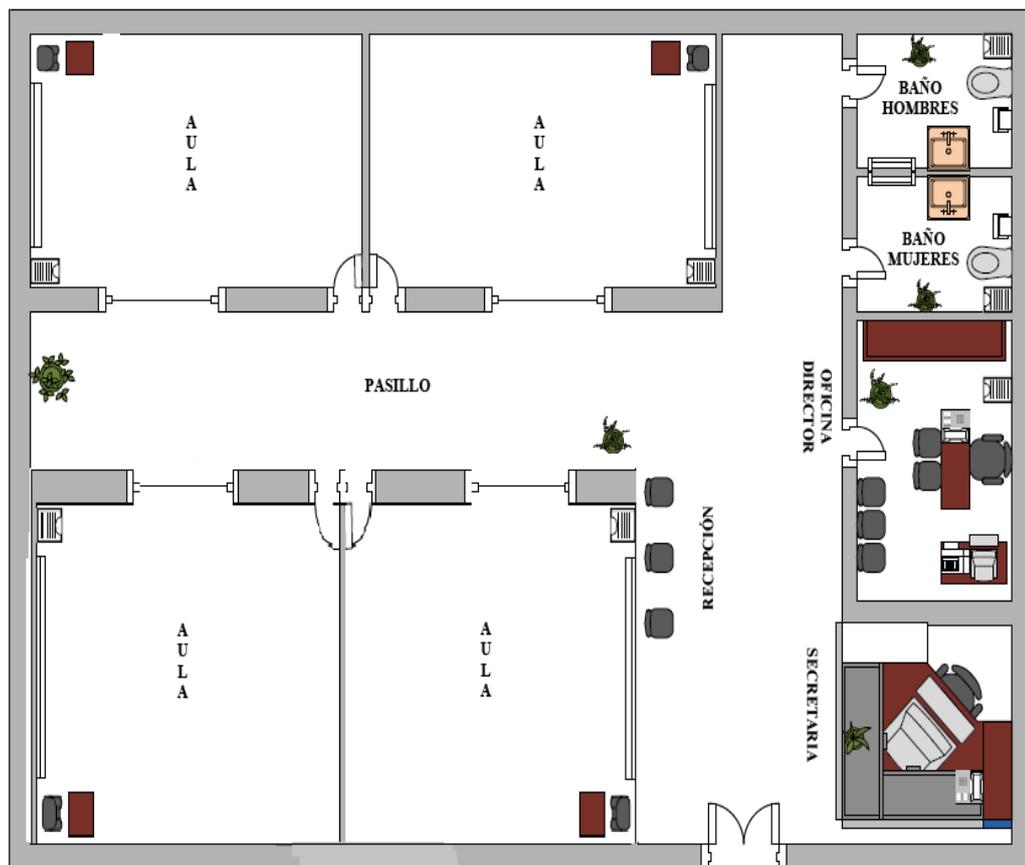
La distribución de las áreas que conformarán el presente estudio está dividida en diferentes áreas, en las que se encontrará:

- Área Administrativa:
 - ✓ Oficina del Gerente
 - ✓ Secretaría

✓ 2 Baños (hombres y mujeres)

- 4 Aulas de clase
- Sala de espera

Gráfico N° 22 Distribución de la Planta



Elaboración: Karla Valarezo

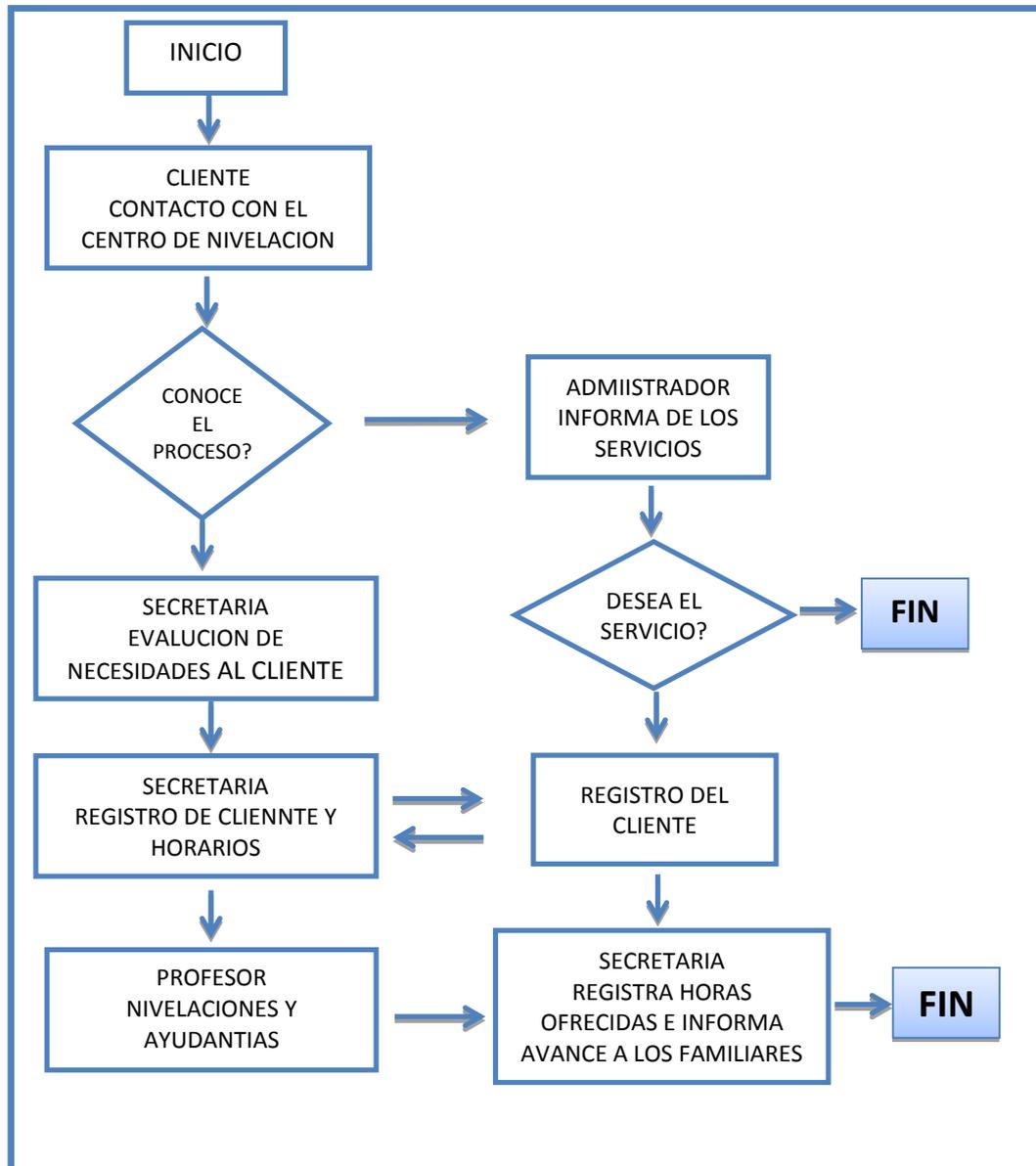
Descripción de la prestación del servicio

- Una vez que acuda el estudiante para convenir el servicio, se tomarán los datos informativos del estudiante, con la finalidad de inscribirlo y de contar con un banco de datos. De acuerdo a las necesidades y

requerimientos de los clientes se acordará el horario, el tiempo y forma de pago.

- b. Se hará una evaluación según sea el caso de lo que demanda el usuario, para determinar el nivel de conocimientos, deficiencias, vacíos y necesidades en el aspecto académico.
- c. Con base en los datos de necesidades del cliente se asignará un maestro guía que tome a cargo con el estudiante, y así agruparlo en el horario correspondiente. En el caso de tratarse de estudiantes del nivel primario el maestro de educación básica puede abarcar todas las materias; en el caso del nivel secundario se brindará el servicio con un profesor especializado en cada una de las materias la empresa ponga a disponibilidad
- d. Los maestros guías irán monitoreando y evaluando el proceso con el estudiante mediante diferentes métodos de evaluación.
- e. Para mantener informados a los padres de los usuarios del centro de ayudantías y nivelación académica se establecerán horarios para que cada maestro guía o la secretaria tenga un espacio para atender a padres de familia y darles a conocer detalles sobre el proceso.

Gráfico N° 23
FLUJOGRAMA DE PROCESOS



Elaboración: Karla Valarezo

➤ ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

El estudio organizacional del presente proyecto comprende la instalación de un centro de nivelación y ayudantía académica, para lo cual se ha elaborado la siguiente estructura organizacional y legal

Organización jurídica

Base legal

El centro de Ayudantías y Nivelación Académicas “CDINAL” pretende cumplir todos los requisitos legales necesarios para poder iniciar las operaciones como una empresa legalmente constituida en el sector Perpetuo Socorro de la ciudad de Loja.

La empresa a conformarse se registrará bajo la constitución política de la república del Ecuador, la ley de compañías, el código de trabajo y otras leyes que rigen a las empresas

En la constitución de la empresa se ha considerado la clase de compañía que mejor se adapte al tipo de actividades que realizará la empresa en estudio; por lo que se denomina Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, y una vez establecida podrá funcionar con normalidad en la prestación del servicio de nivelación y ayudantías académicas para la colectividad.

Razón social

La razón social que se ha elegido para la empresa y sus fines específicos se denomina **“CENTRO DE AYUDANTÍAS Y NIVELACIÓN ACADÉMICA CDINAL”**

Objetivo Social

El **“CENTRO DE AYUDANTÍAS Y NIVELACIÓN ACADÉMICA CDINAL”** se dedicara específicamente a ofrecer servicios de nivelación, apoyo académico a los estudiantes de nivel básico y bachillerato de la ciudad de Loja.

Domicilio

El **“Centro de Ayudantías y Nivelación Académica CDINAL”** se ubicara en

Provincia: Loja

Cantón: Loja

Barrio: Perpetuo Socorro

Calles: José maría peña y avista pio Jaramillo

Organización Administrativa

La estructura funcional de la empresa “**CDINAL**” contará con el organigrama estructural, funcional y de posición; para una mejor interrelación de labores de sus miembros.

Organigrama

La empresa de nivelación y deberes dirigidos estará formada por el siguiente Recurso Humano:

- Gerente Administrativo
- Tres Docentes
- Secretaria-Contadora
- Conserje

Descripción Del Equipo De Trabajo

Las funciones que desempeñarán cada miembro del equipo de trabajo son las siguientes:

Gerente Administrativo

- Planificar los cursos a dictarse.

- Realizar la campaña de publicidad.
- Contratación de personal y docentes.
- Resolver los problemas relativos a disciplina de estudiantes.

Secretaria – Contadora

- Brindar información de cursos a dictarse a los estudiantes.
- Controlar la hora de entrada y salida de los docentes y personal administrativo.
- Llevar la contabilidad del centro
- Realizar el pago de sueldos al personal docente y administrativo.
- Cobrar a los estudiantes registrados las mensualidades de los cursos.

Docentes

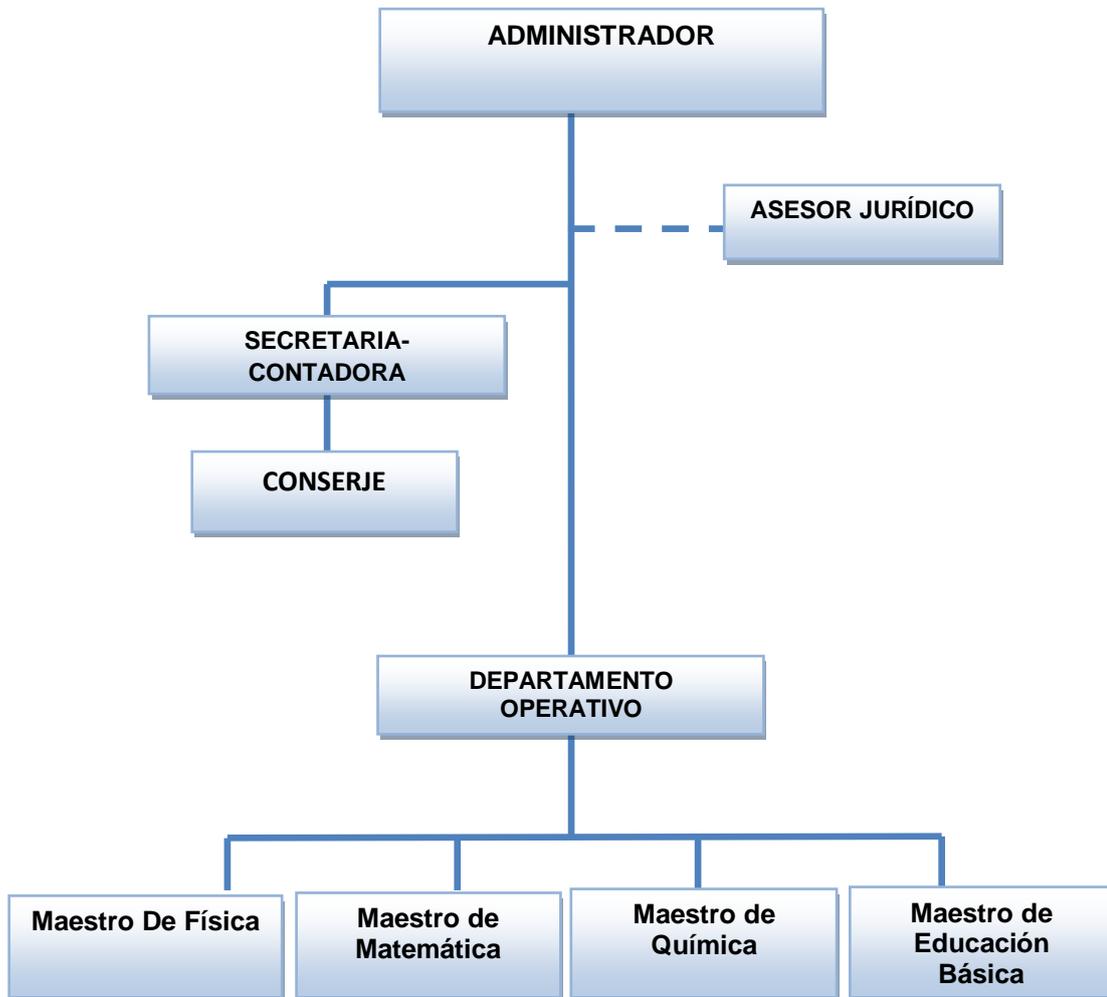
- Asistir puntualmente a los cursos designados.
- Resolver dudas académicas por parte de estudiantes.
- Cumplir con el horario de clases asignado.

Conserje

- Mantener el aseo en los baños y aulas del centro de capacitación
- Realizar el mantenimiento diario en las áreas administrativa

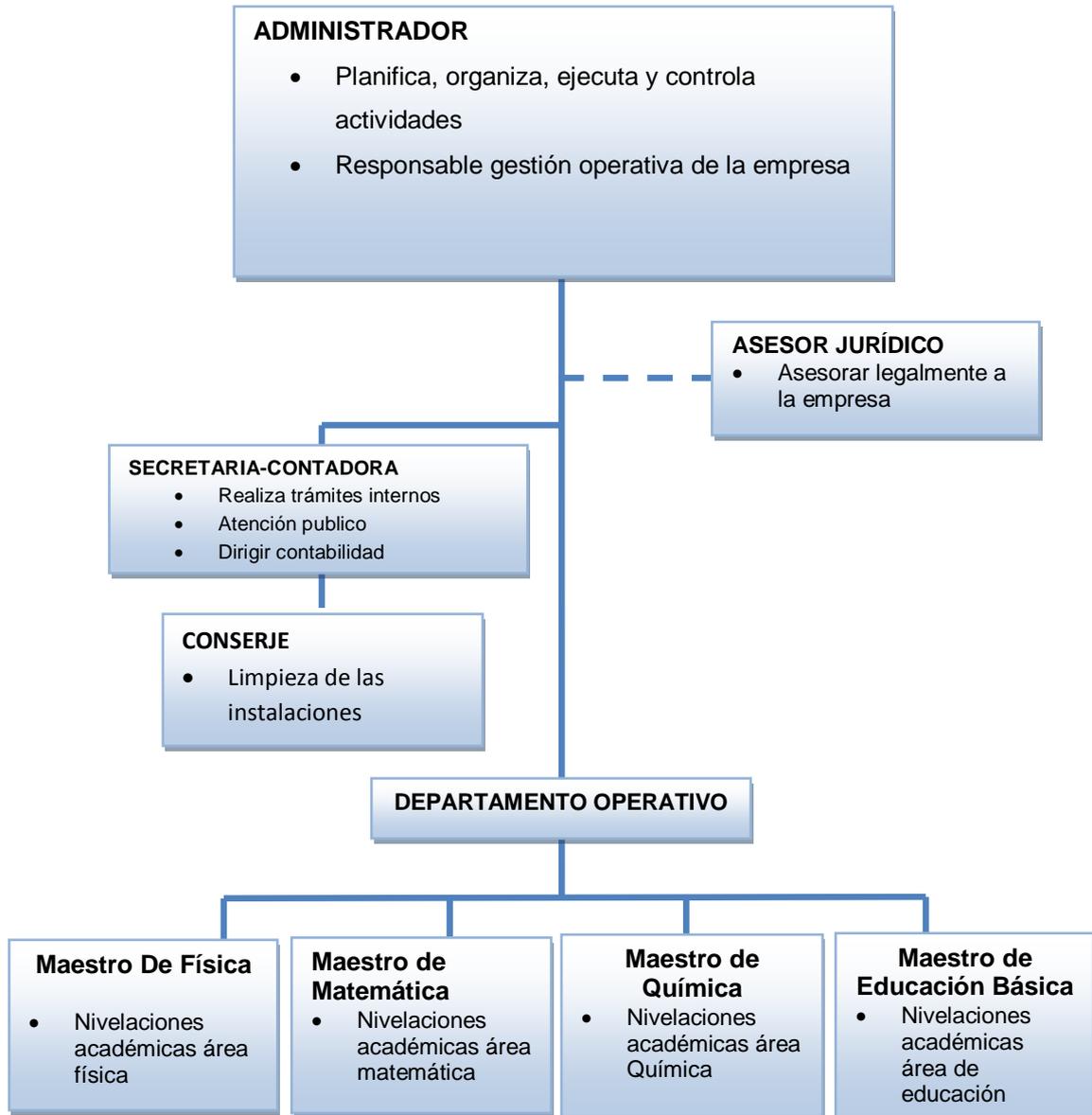
Por lo tanto el organigrama de la empresa será el siguiente:

Gráfico N° 24
Organigrama Estructural



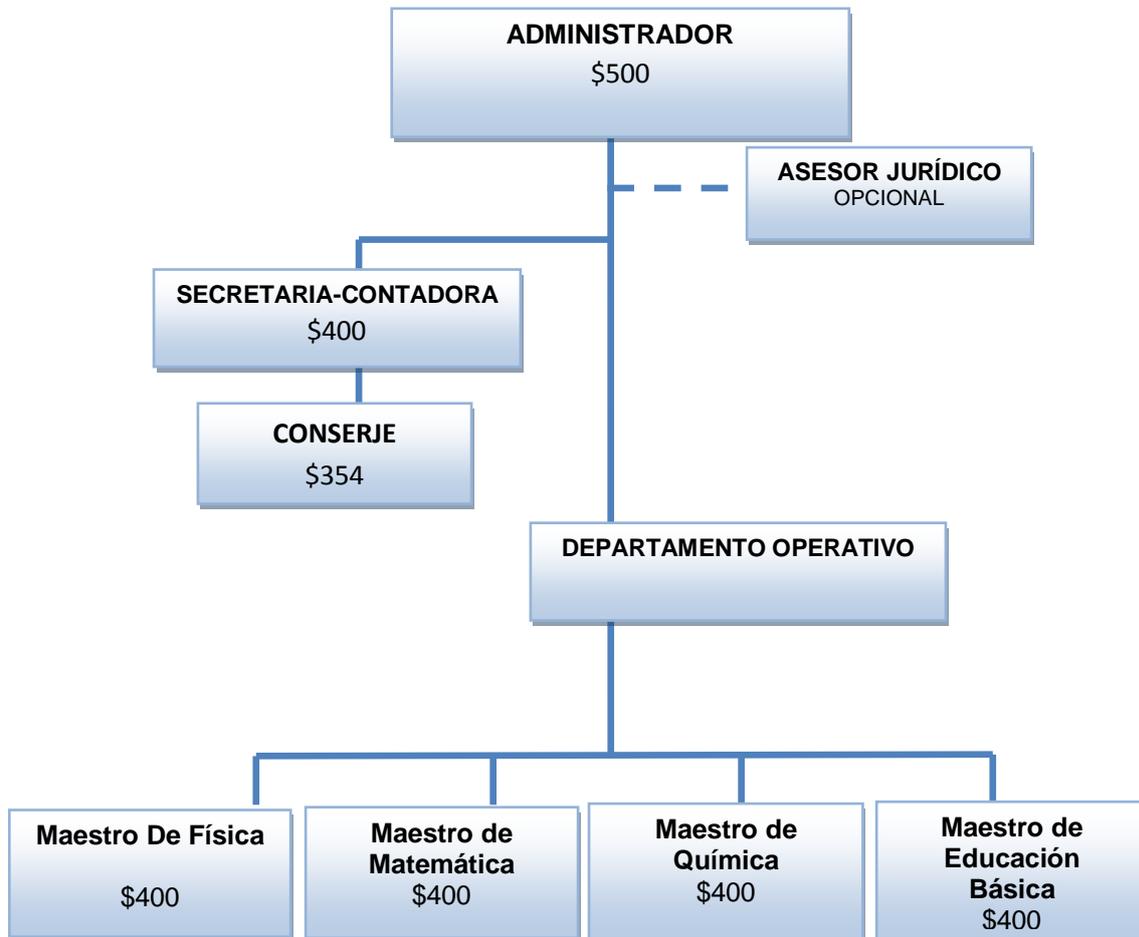
Elaboración: La Autora

Gráfico N° 25
Organigrama funcional



Elaboración: La Autora

Gráfico N° 26
Organigrama Posicional



Elaboración: La Autora

Manual de Funciones

En esta parte del proyecto se elaboró un manual de funciones para cada uno de los miembros de la empresa en el cual constan las tareas del personal con que inicialmente funcionara el proyecto.

“CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL DE AYUDANTÍAS Y NIVELACIÓN ACADÉMICA PARA ESTUDIANTES DE NIVEL BÁSICO Y BACHILLERATO EN LA CIUDAD DE LOJA”
Título del puesto: Gerencia
Subalternos:
✓ Secretaria – Contadora
✓ Docentes
Naturaleza del Trabajo:
Planificar, organizar, ejecutar, controlar y dirigir el proceso de comercialización de la empresa
Funciones Principales:
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Planificar las actividades ✓ Organizar los recursos ✓ Dirigir al talento humano ✓ Controlar las actividades y resultados ✓ Representa legamente a la empresa. ✓ Delega funciones.
Características de Clase
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Personalidad equilibrada y proactiva ✓ Autoestima positiva. ✓ Capacidad de adaptación a los cambios. ✓ Habilidades comunicativas y escucha activa. ✓ Liderazgo.
Requisitos:
<p>Educación.- Ing. En Administración de Empresas. Experiencia.- Mínimo de 2 años en funciones similares.</p>

“CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL DE AYUDANTÍAS Y NIVELACIÓN ACADÉMICA PARA ESTUDIANTES DE NIVEL BÁSICO Y BACHILLERATO EN LA CIUDAD DE LOJA”

Título del puesto: Docente de Matemáticas

Naturaleza del Trabajo:

Ejecutar las diferentes funciones en el área de ayudantías y nivelación académica en la asignatura de matemáticas

Funciones Principales:

- ✓ Asistir puntualmente a los cursos asignados
- ✓ Resolver dudas académicas por parte de los estudiante
- ✓ Cumplir con el horario de clases asignado

Funciones Secundarias:

- ✓ Enseñar, guiar, reforzar a los estudiantes que asistan a recibir ayuda.
- ✓ Llevar a cabo con eficiencia y dinamismo el proceso de enseñanza aprendizaje de forma personalizada.
- ✓ Controlar y promover el buen uso de los bienes y equipos de la empresa.
- ✓ Evaluar el proceso del estudiante y tomar medidas para lograr los objetivos para cada caso en particular.
- ✓ Informar a los padres de familia sobre la marcha del proceso.
- ✓ Llevar un registro con los detalles del proceso.

Responsabilidad:

Desarrollar adecuadamente los registros de los estudiantes de cada uno de los servicios adquiridos.

Requisitos:

Experiencia: 1 año de haber laborado en instituciones educativas.

Edad: 20 a 30 años

Sexo: Masculino o Femenino

“CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL DE AYUDANTÍAS Y NIVELACIÓN ACADÉMICA PARA ESTUDIANTES DE NIVEL BÁSICO Y BACHILLERATO EN LA CIUDAD DE LOJA”

Título del puesto: Docente de Física

Naturaleza del Trabajo:

Ejecutar las diferentes funciones en el área de ayudantías y nivelación académica en la asignatura de Física

Funciones Principales:

- ✓ Asistir puntualmente a los cursos asignados
- ✓ Resolver dudas académicas por parte de los estudiante
- ✓ Cumplir con el horario de clases asignado

Funciones Secundarias:

- ✓ Enseñar, guiar, reforzar a los estudiantes que asistan a recibir ayuda.
- ✓ Llevar a cabo con eficiencia y dinamismo el proceso de enseñanza aprendizaje de forma personalizada.
- ✓ Controlar y promover el buen uso de los bienes y equipos de la empresa.
- ✓ Evaluar el proceso del estudiante y tomar medidas para lograr los objetivos para cada caso en particular.
- ✓ Informar a los padres de familia sobre la marcha del proceso.
- ✓ Llevar un registro con los detalles del proceso.

Responsabilidad:

Desarrollar adecuadamente los registros de los estudiantes de cada uno de los servicios adquiridos.

Requisitos:

Experiencia: 1 año de haber laborado en instituciones educativas.

Edad: 20 a 30 años

Sexo: Masculino o Femenino

“CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL DE AYUDANTÍAS Y NIVELACIÓN ACADÉMICA PARA ESTUDIANTES DE NIVEL BÁSICO Y BACHILLERATO EN LA CIUDAD DE LOJA”

Título del puesto: Docente de Química

Naturaleza del Trabajo:

Ejecutar las diferentes funciones en el área de ayudantías y nivelación académica en la asignatura de Química

Funciones Principales:

- ✓ Asistir puntualmente a los cursos asignados
- ✓ Resolver dudas académicas por parte de los estudiante
- ✓ Cumplir con el horario de clases asignado

Funciones Secundarias:

- ✓ Enseñar, guiar, reforzar a los estudiantes que asistan a recibir ayuda.
- ✓ Llevar a cabo con eficiencia y dinamismo el proceso de enseñanza aprendizaje de forma personalizada.
- ✓ Controlar y promover el buen uso de los bienes y equipos de la empresa.
- ✓ Evaluar el proceso del estudiante y tomar medidas para lograr los objetivos para cada caso en particular.
- ✓ Informar a los padres de familia sobre la marcha del proceso.
- ✓ Llevar un registro con los detalles del proceso.

Responsabilidad:

Desarrollar adecuadamente los registros de los estudiantes de cada uno de los servicios adquiridos.

Requisitos:

Experiencia: 1 año de haber laborado en instituciones educativas.

Edad: 20 a 30 años

Sexo: Masculino o Femenino

“CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL DE AYUDANTÍAS Y NIVELACIÓN ACADÉMICA PARA ESTUDIANTES DE NIVEL BÁSICO Y BACHILLERATO EN LA CIUDAD DE LOJA”

Título del puesto: Docente de Nivel Básico

Naturaleza del Trabajo:

Ejecutar las diferentes funciones en el área de ayudantías y nivelación académica en las diferentes asignaturas que engloba el nivel Básico de la etapa estudiantil

Funciones Principales:

- ✓ Asistir puntualmente a los cursos asignados
- ✓ Resolver dudas académicas por parte de los estudiante
- ✓ Cumplir con el horario de clases asignado

Funciones Secundarias:

- ✓ Enseñar, guiar, reforzar a los estudiantes que asistan a recibir ayuda.
- ✓ Llevar a cabo con eficiencia y dinamismo el proceso de enseñanza aprendizaje de forma personalizada.
- ✓ Controlar y promover el buen uso de los bienes y equipos de la empresa.
- ✓ Evaluar el proceso del estudiante y tomar medidas para lograr los objetivos para cada caso en particular.
- ✓ Informar a los padres de familia sobre la marcha del proceso.
- ✓ Llevar un registro con los detalles del proceso.

Responsabilidad:

Desarrollar adecuadamente los registros de los estudiantes de cada uno de los servicios adquiridos.

Requisitos:

Experiencia: 1 año de haber laborado en instituciones educativas.

Edad: 20 a 30 años

Sexo: Masculino o Femenino

➤ ESTUDIO FINANCIERO

Este estudio constituye la tercera parte del proyecto de factibilidad, está compuesto por los presupuestos, el análisis de costos, determinación de precio de venta, ingresos y cálculo del punto de equilibrio, que servirán para determinar más adelante la factibilidad o no del proyecto en términos monetarios.

Inversiones y Financiamiento

Dentro del análisis financiero de la empresa, la determinación de las inversiones y el financiamiento son partes fundamentales, ya que mediante la estructuración se podrá determinar el monto a invertir en el proyecto y las fuentes que financiarán el mismo.

Inversiones en Activos Fijos

Los activos fijos de la empresa de Nivelación y ayudantías académicas constituyen todos aquellos bienes que son de propiedad de la empresa entre ellos tenemos, la maquinaria y equipo, los muebles y enseres, equipos de oficina, y que además por su uso constante sufren un desgaste, es decir son depreciables.

Muebles y Enseres.-Corresponde a todos aquellos activos que no se clasifican en otros rubros y que sean bienes muebles de uso en las instalaciones.

Cuadro No. 34

MUEBLES Y ENSERES

Descripción	Cantidad	V. unitario	V. total
Escritorios ejecutivos	2	125,00	250,00
Silla giratorias	6	40,00	240,00
Archivadores	2	120,00	240,00
Sofá tres puestos	2	150,00	300,00
Escritorios para estudiantes	16	30,00	480,00
Sillas para estudiantes	16	25,00	400,00
Pizarrones de tiza líquida	4	65,00	260,00
Escritorios	6	45,00	270,00
Total			2440,00

Fuente: Novimueble

Elaboración: La Autora

Cuadro No. 35

DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

VIDA ÚTIL	10 AÑOS	%DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	2440,00	244,00	219,60	2196,00
1	2196,00		219,60	1976,40
2	1976,40		219,60	1756,80
3	1756,80		219,60	1537,20
4	1537,20		219,60	1317,60
5	1317,60		219,60	1098,00
6	1098,00		219,60	878,40
7	878,40		219,60	658,80
8	658,80		219,60	439,20
9	439,20		219,60	219,60
10	219,60		219,60	0,00

Fuente: Cuadro 24

Elaboración: La Autora

Equipos de Cómputo.- Son los costos para la adquisición de computadoras, los mismos que serán usados por el personal administrativo de la empresa.

Cuadro No. 36

EQUIPO DE CÓMPUTO

Descripción	Cantidad	V. unitario	V. total
Computadora Escritorio	2	450,00	900,00
Total			900,00

Fuente: Master PC

Elaboración: La Autora

Cuadro No. 37

DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE COMPUTACION

VIDA ÚTIL	3AÑOS	%DEPRECIACIÓN		33%
AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	900,00	299,97	199,99	600,03
1	600,03		199,99	400,04
2	400,04		199,99	200,05
3	200,05		199,99	0,00

Fuente: Cuadro 26

Elaboración: La Autora

Equipos de Oficina.- Se incluye los valores correspondientes al equipo técnico que hará posible que las funciones administrativas se cumplan eficientemente.

Cuadro No. 38
EQUIPO DE OFICINA

Descripción	Cantidad	V. unitario	V. total
Impresora multifunción	2	550,00	1100,00
Teléfono inalámbrico	2	100,00	200,00
Sumadora Casio	1	25,00	25,00
Engrapadora	1	2,25	2,25
Perforadora	1	3,50	3,50
Total			1330,75

Fuente: Graficas Santiago
Elaboración: La Autora

Cuadro No. 39
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE OFICINA

VIDA ÚTIL	10 AÑOS	%DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	1330,75	133,08	119,77	1197,68
1	1197,68		119,77	1077,91
2	1077,91		119,77	958,14
3	958,14		119,77	838,37
4	838,37		119,77	718,61
5	718,61		119,77	598,84
6	598,84		119,77	479,07
7	479,07		119,77	359,30
8	359,30		119,77	239,54
9	239,54		119,77	119,77
10	119,77		119,77	0,00

Fuente: Cuadro 28
Elaboración: La Autora

Cuadro No. 40

RESUMEN ACTIVOS FIJOS

ACTIVOS	V. TOTAL
Muebles y Enseres	2.440,00
Equipos de Cómputo	900,00
Equipo de Oficina	1.330,75
TOTAL	4.670,75

Fuente: Cuadro 34, 36, 38

Elaboración: La Autora

Activos diferidos

A esta denominación corresponden los valores relacionados a los costos ocasionados en la fase de formulación e implementación del proyecto, antes de entrar la empresa en operación

Cuadro No. 41

ACTIVOS DIFERIDOS

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	V. Total
Estudio preliminar	1	1000,00	1000,00
Constitución de la empresa	1	300,00	300,00
Permisos de funcionamiento	1	150,00	150,00
Adecuación del local	1	600,00	600,00
Imprevistos 3%		20,00	20,00
Total			2070,00

Fuente: Municipio de Loja

Elaboración: La Autora

Cuadro No. 42

Amortización de ACTIVOS DIFERIDOS

Descripción	Vida Útil	Valor Activo	Valor Amortizado Anual
Activos Diferidos	5	2.070,00	414,00

Fuente: Cuadro 41

Elaboración: La Autora

Activos circulantes

Son los valores en que se debe incurrir para dotar a la empresa de todos los componentes que hagan posible laborar normalmente durante el periodo de tiempo de vida útil de la empresa y así permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas

Mano de obra Directa: Estos sueldos representan la retribución que se otorga a las personas que laboran directamente en las operaciones del servicio

Cuadro No.43

MANO DE OBRA DIRECTA

Especificaciones	Valor
Sueldo Básico	900,00
Décimo Tercero (S./12)	75,00
Décimo Cuarto (S.B./12)	29,50
Vacaciones (S.B./24)	37,50
Aporte Patronal IEES (12,15%)	109,35
Total Remuneración (I-E)	1.151,35
Nº Docentes	4,00
Total Mensual	4.605,40
TOTAL ANUAL	55.264,80

Elaboración: La Autora

Sueldos Administrativos: Se denomina a todos aquellos que se generan para desarrollar las labores administrativas de la empresa

Cuadro No. 44

SUELDOS ADMINISTRATIVOS

DESCRIPCION	GERENTE	SECRETARIA CONTADORA	CONSERJE	ASESOR
Sueldo Básico	1.800,00	500,00	400,00	
Décimo Tercero (S.B./12)	150,00	41,67	33,33	
Décimo Cuarto (S.B./12)	29,50	29,50	29,50	
Vacaciones (S.B./24)	75,00	20,83	16,67	
Aporte Patronal IEES (12,15%)	218,70	60,75	48,60	
Total Remuneración (I-E)	2.273,20	652,75	528,10	85,00
TOTAL ANUAL	27.278,40	7.833,00	6.337,20	1.020,00
TOTAL	42.468,60			

Elaboración: La Autora

Nota: El sueldo del Asesor jurídico es un estimado, ya que es un trabajador temporal de la empresa.

Servicios Básicos: Los costos por servicios básicos se calculan de acuerdo a los rubros establecidos por las empresas que prestan los siguientes servicios, energía eléctrica, agua, teléfono, agua e internet.

Cuadro No. 45

SERVICIOS BASICOS

Descripción	Cantidad	V. unitario	V. total	Total anual
Agua	80 m3	0,09	7,20	1851,60
Luz	230 Kw-h	0,27	62,10	
Teléfono	Básico mensual	8,80	15,00	
Internet	Plan corporativo	70,00	70,00	
Total			154,30	

Fuente: Municipio de Loja, EERSA. CNT

Elaboración: La Autora

Utensilios de aseo: Son todos aquellos rubros invertidos en la compra de instrumentos necesarios para la realización de la limpieza del local donde estará ubicada la empresa.

Cuadro No. 46

UTENSILIOS DE ASEO

Descripción	Cantidad	V. unitario	V. total	Total anual
Papel higiénico	12	0,30	3,60	660,00
Jabón liquido	2	2,00	4,00	
Escobas	1	2,50	2,50	
Trapeadores	1	2,50	2,50	
Basureros	5	8,00	40,00	
Recogedores	2	1,20	2,40	
Total			55,00	

Fuente: ZERIMAR

Elaboración: La Autora

Útiles de oficina: Constituyen todos los rubros utilizados en la compra de materiales de oficina que serán utilizados en el área administrativa de la empresa.

Cuadro No. 57

ÚTILES DE OFICINA

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. total	Total anual
Tiza liquida	5	0,70	3,50	481,20
Borrador de pizarra	4	0,80	3,20	
Clips caja	2	0,50	1,00	
Esferos	2	3,50	7,00	
Resmas de papel	3	4,00	12,00	
Resaltadores	2	0,45	0,90	
Carpetas archivadora	5	2,50	12,50	
Total			40,10	

Fuente: Graficas Santiago

Elaboración: La Autora

Arriendo: Como la empresa no cuenta con un local propio necesita rentar uno para iniciar sus operaciones, en el siguiente cuadro se detalla el presupuesto de arriendo.

Cuadro No. 48

ARRIENDO

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total	Total anual
Arriendo	12 meses	950,00	950,00	11400,00
Total			950,00	11400,00

Elaboración: La Autora

Publicidad: Se basa en cuñas publicitarias que se realizarán en radio, para dar a conocer el producto.

Cuadro No. 49

PUBLICIDAD

Descripción	Cantidad	V. unitario	V. total	Total anual
Cuñas publicitarias	15	5,00	75,00	2880,00
Trípticos	600	0,10	60,00	
Tarjetas de presentación	500	0,05	25,00	
Página web	1	80,00	80,00	
Total			240,00	

Fuente: Radio Boquerón, Cromas Publicidad

Elaboración: La Autora

Cuadro No. 50

RESUMEN INVERSION DE CAPITAL DE TRABAJO

Activos	Monto 1 Mes
Mano de Obra Directa	4.605,40
Sueldo Administrativos	3.539,05
Servicios Básicos	154,30
Utensilios de aseo	55,00
Útiles de oficina	40,10
Arriendo	950,00
Publicidad	240,00
Imprevisto 5%	479,19
Total	10.063,04

Fuente: Cuadros del 43 al 49

Elaboración: La Autora

Para efectos del presente proyecto el activo circulante o capital de trabajo se ha determinado para un mes, tiempo en el cual la empresa entra en funcionamiento.

INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

Cuadro N° 51

Especificación	Valor Total
Activo Fijo	4.670,75
Activo Diferido	2.070,00
Activo Circulante o capital	10.063,04
Total	16.803,79

Fuente: Cuadro N° 40,41 y 50

Elaboración: La Autora

FINANCIAMIENTO

Para poner en funcionamiento la presente empresa se requieren \$16.803,79, mismos que serán suministrados de la siguiente manera; el 70% con capital propio, por medio del aporte de las accionistas de la empresa; el 30% restante a través de un crédito concebido por la

Corporación Financiera Nacional (CFN) a una tasa de interés del 11,83% anual.

Cuadro N° 52

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Capital Interno	11.803,79	70%
Capital Externo	5.000,00	30%
Total	16.803,79	100%

Fuente: CFN

Elaboración: La Autora

Amortización del Préstamo

Cálculo Matemático:

Datos:

Saldo inicial: \$ 5.000,00

Interés: $11,83\% / 100 = 0,1183$

Tiempo: 5 años

Forma de pago: Semestral (10 pagos cada 6 meses) $\rightarrow 6 \text{ m} / 12 = 0,5$

Desarrollo:

Para sacar la amortización se divide:

$5.000,00 / 10 \text{ \# de pagos} = 500,00$

Para sacar el interés se multiplica:

$\$ 5.000,00 \times 0,5 \times 0,1183 = 295,75$

AMORTIZACIÓN

Monto: \$ 5.000,00

Interés: 11,83%

Amortización: Semestral

Número de pagos: 10

Pagos anuales: 2

Cuadro N° 53

AMORTIZACIÓN							
AÑO	SEMEST	S.INICIAL	AMORT	INTERESES	DIVIDENDO SEMESTRAL	DIVENDO ANUAL	S. FINAL
1	1	5.000,00	500,00	295,75	795,75	1.561,93	4.500,00
	2	4.500,00	500,00	266,18	766,18		4.000,00
2	1	4.000,00	500,00	236,60	736,60	1.443,63	3.500,00
	2	3.500,00	500,00	207,03	707,03		3.000,00
3	1	3.000,00	500,00	177,45	677,45	1.325,33	2.500,00
	2	2.500,00	500,00	147,88	647,88		2.000,00
4	1	2.000,00	500,00	118,30	618,30	1.207,03	1.500,00
	2	1.500,00	500,00	88,73	588,73		1.000,00
5	1	1.000,00	500,00	59,15	559,15	1.088,73	500,00
	2	500,00	500,00	29,58	529,58		0

Fuente: CFN

Elaboración: La Autora

ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

Es necesario tomar como base la producción programada en relación con la capacidad utilizada del proyecto.

Para la proyección de los costos se utiliza los promedios de la tasa de inflación del 3,67% del año 2014.

Presupuesto proyectado

El presupuesto se lo realizó para los cinco años de vida útil del proyecto, en la cual constan todas aquellas erogaciones que son necesarias para brindar el servicio como son los costos generales del servicio, y los costos de operación en la cual se encuentran los gastos administrativos, de ventas y financieros. El presupuesto para el primer año es de **116.521,50** y para el último año asciende a un monto de **133.883,56** dólares

Cuadro No. 54
Presupuesto Projectado

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DEL SERVICIO	57.655,78	59.751,95	61.925,05	64.177,90	66.513,44
Costo Primo					
Mano de Obra Directa	55.264,80	57.293,02	59.395,67	61.575,49	63.835,31
Total de costos primos	55.264,80	57.293,02	59.395,67	61.575,49	63.835,31
Gastos De Fabricación					
Dep. Muebles y enseres	219,60	219,60	219,60	219,60	219,60
Dep. Equipos de computo	200,01	200,01	200,01	200,01	200,01
Dep. Equipos de oficina	119,77	119,77	119,77	119,77	119,77
Servicios básicos	1.851,60	1.919,55	1.990,00	2.063,03	2.138,75
Total de gastos de fabr.	2.390,98	2.458,93	2.529,38	2.602,41	2.678,13
COSTOS DE OPERACIÓN	58.865,73	60.871,98	62.956,21	65.121,27	67.370,13
Gastos Administrativos					
Útiles de Oficina	481,20	498,86	517,17	536,15	555,82
Utensilios de Aseo	660,00	684,22	709,33	735,37	762,35
Sueldos Administrativos	42.468,60	44.027,20	45.643,00	47.318,09	49.054,67
Arriendo	11.400,00	11.818,38	12.252,11	12.701,77	13.167,92
Total Gastos Administrativos	55.009,80	57.028,66	59.121,61	61.291,37	63.540,77
Gastos de Venta					
Publicidad	2.880,00	2.985,70	3.095,27	3.208,87	3.326,63
Total Gasto de Venta	2.880,00	2.985,70	3.095,27	3.208,87	3.326,63
GASTO FINANCIERO					
Amortizaciones de activo diferido	414,00	414,00	414,00	414,00	414,00
Interés del préstamo	561,93	443,63	325,33	207,03	88,73
Total Gasto Financiero	975,93	857,63	739,33	621,03	502,73
TOTAL DE COSTOS	116.521,50	120.623,93	124.881,26	129.299,17	133.883,56

Fuente: Cuadro del 34 al 49 y 53

Elaboración: La Autora

Ingresos por el servicio

Para obtener los ingresos por la prestación del servicio de nivelación y ayudantías académicas se procede a determinar primero el costo unitario en el que se incurrirá para la generación del servicio; luego se fija el margen de utilidad con el que contará la empresa; y por último para obtener los ingresos se multiplica el número de servicios generados por el precio de venta al público (PVP).

La empresa para el primer año de vida obtiene ingresos de 143.520,00 dólares, y para el último año un monto de 183.816,00 en ingresos.

Cuadro No. 55

INGRESOS POR EL SERVICIO

Años	Costo total	Servicio anual	Costo unitario	% Margen de utilidad	Margen de utilidad	Precio venta	Ventas totales
1	116.521,50	24.960	4,67	23,20%	1,08	5,75	143.520,00
2	120.623,93	26.712	4,52	27,40%	1,23	5,75	153.594,00
3	124.881,26	28.464	4,39	31,00%	1,36	5,75	163.668,00
4	129.299,17	30.216	4,28	34,30%	1,47	5,75	173.742,00
5	133.883,56	31.968	4,19	37,20%	1,56	5,75	183.816,00

Fuente: Cuadro 29 y 54

Elaboración: La Autora

Clasificación de los costos

Costo Fijo: Costos en los cuales la empresa tiene que incurrir necesariamente al iniciar las operaciones y estos permanecen constantes en relación con los cambios o volumen de operación.

Costos Variables: Varían de acuerdo al volumen de producción, ya que se presentan cuando hay producciones y ventas

Cuadro No. 56

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

RUBROS	Año 1		Año 5	
	C-F	C-v	C-F	C-v
COSTO DEL SERVICIO				
COSTO PRIMO				
Mano de Obra Directa	55264,80		63835,31	
GASTOS DE FABRICACIÓN				
Dep. Muebles y enseres		219,60		219,60
Dep. Equipos de computo	200,01		200,01	
Dep. Equipos de oficina		119,77		119,77
Servicios básicos		1851,60		2138,75
COSTOS DE OPERACIÓN				
GASTOS ADMINISTRATIVOS				
Útiles de Oficina		481,20		555,82
Utensilios de Aseo		660,00		762,35
Sueldos Administrativos	42468,60		49054,67	
Arriendo	11400,00		13167,92	
GASTOS DE VENTA				
Publicidad	2880,00		3326,63	
GASTO FINANCIERO				
Amortizaciones de activo diferido	414,00		414,00	
Interés del préstamo	561,93		88,73	
TOTAL DE COSTOS	113189,34	3332,17	130087,27	3796,29
Costo Total	116521,50		133883,56	

Fuente: Cuadro 54

Elaboración: La Autora

Estado de pérdidas y ganancias

Es un estado financiero que permite obtener la utilidad neta a través de la diferencia entre los ingresos por ventas y los egresos por conceptos de costos.

En los ingresos se toma en cuenta los ingresos de la prestación del servicio y el valor residual que es resultado de las depreciaciones que

consiste en el cálculo de estimación de cuál será el valor en el momento que ya no se utilicen los activos; tomando en cuenta que el proyecto tendrá una vida útil de cinco años.

Cuadro No. 57

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

PERIODOS	1	2	3	4	5
Ingresos por ventas	143.520,00	153.594,00	163.668,00	173.742,00	183.816,00
Costo del Servicio	57.655,78	59.751,95	61.925,05	64.177,90	66.513,44
Costos de Operación	58.865,73	60.871,98	62.956,21	65.121,27	67.370,13
(-) Costo Total	116.521,50	120.623,93	124.881,26	129.299,17	133.883,56
(=) Utilidad Bruta Ventas	26.998,50	32.970,07	38.786,74	44.442,83	49.932,44
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	4.049,77	4.945,51	5.818,01	6.666,42	7.489,87
(=) Utilidad Ante Impuestos a la Renta	22.948,72	28.024,56	32.968,73	37.776,40	42.442,57
(-) 22% Impuesto a la renta	5.048,72	6.165,40	7.253,12	8.310,81	9.337,37
(=) Utilidad Liquida ejercicio	17.900,00	21.859,16	25.715,61	29.465,59	33.105,20
(-) 10% Reserva legal	1.790,00	2.185,92	2.571,56	2.946,56	3.310,52
(=) Utilidad Neta	16.110,00	19.673,24	23.144,05	26.519,04	29.794,68

Fuente: Cuadro 54 y 55

Elaboración: La Autora

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que se igualan los ingresos con los costos, es decir no existe ni perdidas ni ganancias, conocido como el punto muerto.

Cálculo del Punto de Equilibrio para el año 1.

Método matemático

a. En función de las ventas

$$P.E = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$P.E = 113189,34 (1 - (3332,17/143.520,00))$$

$$P.E = 113189,34 (1 - (0,0232))$$

$$P.E = 113189,34 (0,9768)$$

$$P.E = \mathbf{115.879,77}$$

b. En función de la capacidad instalada

$$P.E = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

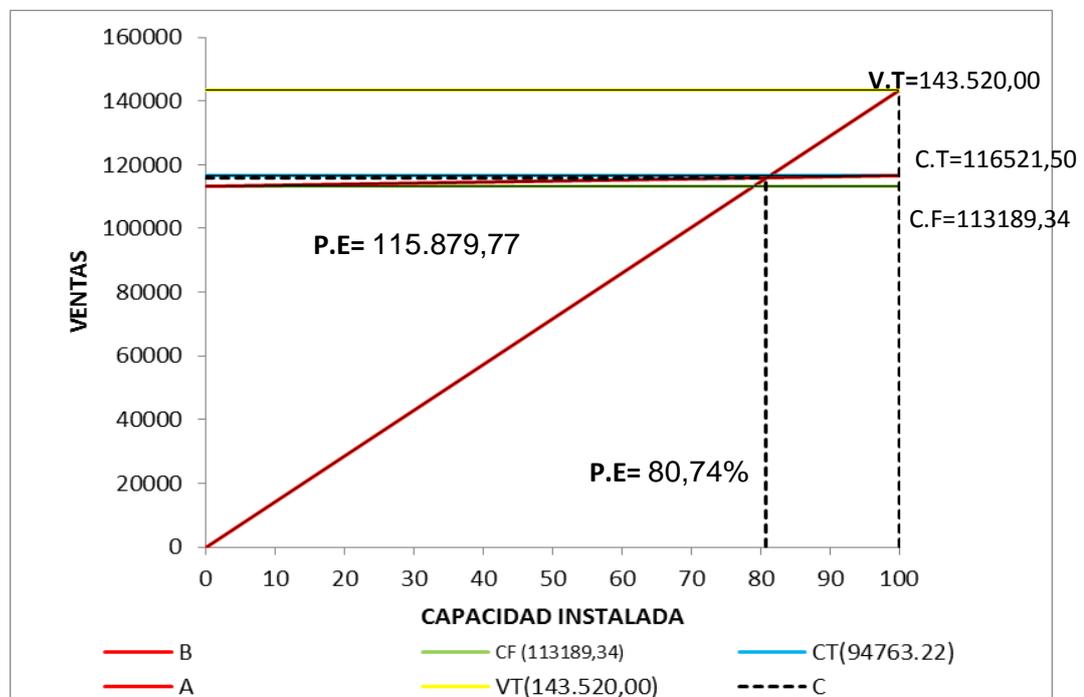
$$P.E = (113189,34 / (143.520,00 - 3332,17)) * 100$$

$$P.E = (113189,34 / (140.187,83)) * 100$$

$$P.E = (0,8074) * 100$$

$$P.E = \mathbf{80,74\%}$$

Punto de Equilibrio para el Año 1



Análisis:

El siguiente gráfico nos indica que para el primer año la empresa debe vender \$115.879,77 dólares de su servicio para llegar al punto de equilibrio con un 80,74% de capacidad instalada.

Cálculo del Punto de Equilibrio para el año 5.**Método matemático****c. En función de las ventas**

$$P.E = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$P.E = 130087,27 (1 - (3796,29/183.816,00))$$

$$P.E = 130087,27 (1 - (0,0207))$$

$$P.E = 113189,34 (0,9793)$$

$$P.E = \mathbf{132.830,58}$$

d. En función de la capacidad instalada

$$P.E = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

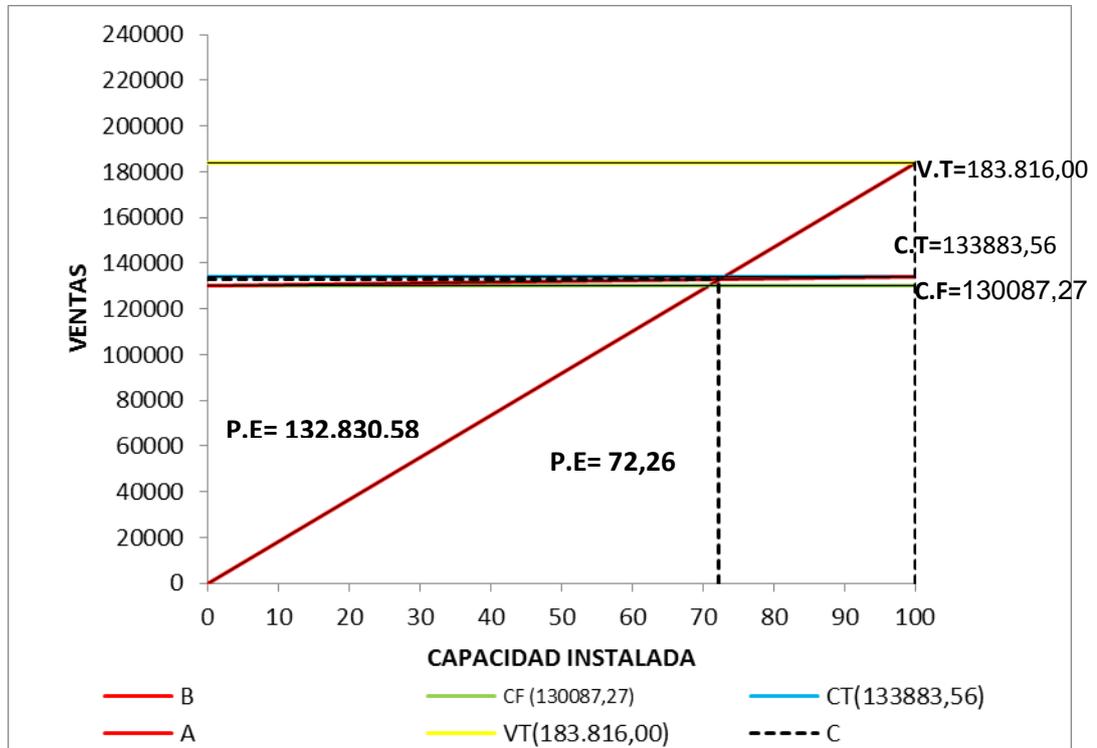
$$P.E = (130087,27 / (183.816,00 - 3796,29)) * 100$$

$$P.E = (130087,27 / (180.019,71)) * 100$$

$$P.E = (0,7226) * 100$$

$$P.E = \mathbf{72,26\%}$$

Punto de Equilibrio para el Año 5



Análisis:

El siguiente gráfico nos indica que para el primer año la empresa debe vender \$132.830,58 dólares de su servicio para llegar al punto de equilibrio con un 72,26% de capacidad instalada.

EVALUACIÓN FINANCIERA

Constituye la parte final del proyecto, tomando en cuenta que es uno de los puntos más importantes, ya que finalmente de la evaluación financiera dependerá la aceptación o rechazo del proyecto.

Los indicadores que permiten medir la rentabilidad del proyecto son: Flujo de Caja, Estado de Pérdidas y Ganancias, Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Relación Beneficio Costo (RBC), Periodo de Recuperación de Capital (PRC), y Análisis de Sensibilidad.

Flujo de caja

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad desde la empresa para pagar deudas comprar activos. Para su cálculo no se incluyen como ingresos las depreciaciones ni las amortizaciones de activos diferidos ya que ellos no significan desembolsos económicos para la empresa.

Cuadro No. 58 FLUJO DE CAJA

Denominación	Periodo					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
ventas		143.520,00	153.594,00	163.668,00	173.742,00	183.816,00
crédito bancario	5.000,00					
Capital Propio	11.803,79					
Valor Residual				299,97		377,08
Total Ingresos	16.803,79	143.520,00	153.594,00	163.967,97	173.742,00	184.193,08
Egresos						
activo Fijo	4.670,75					
Acto Diferido	2.070,00					
Activo Circulante	10.063,04					
Reinversión					900,00	
Presupuesto de Operación	16.803,79	116.521,50	120.623,93	124.881,26	129.299,17	133.883,56
Depreciación y amortización		953,38	953,38	953,38	953,38	953,38
15% de Utilidad de Trabajo		4.049,77	4.945,51	5.863,01	6.666,42	7.546,43
22% Impuesto a la Renta		5.939,67	7.253,42	8.599,08	9.579,42	11.068,09
10% Utilidad gravable		2.699,85	3.297,01	3.908,67	4.354,28	11.068,09
Amortización de Capital		1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Total de Egresos	16.803,79	131.164,17	138.073,24	145.205,39	152.752,68	165.519,55
Balance	-	12.355,83	15.520,76	18.762,58	20.989,32	18.673,52

Fuente: Cuadro 54 y 55

Elaboración: La Autora

Valor Actual Neto

Considerado como uno de los primeros indicadores que determina la factibilidad del proyecto. Consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor también actualizado de las inversiones y otros egresos en efectivo.

Si el VAN es positivo, se acepta la inversión.

Si el VAN es negativo la inversión se rechaza; y

Si el VAN es igual a cero es criterio del inversionista el realizar o no la inversión.

Cuadro No. 59
VALOR ACTUAL NETO

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUALIZADO
		9%	
0	-16.803,79		
1	12.355,83	0,917431	11.335,62
2	15.520,76	0,841680	13.063,51
3	18.762,58	0,772183	14.488,15
4	20.989,32	0,708425	14.869,36
5	18.673,52	0,649931	12.136,51
		Σ	59758,77
		Inversión	11577,33
		VAN	48181,44

$$\text{VAN} = \text{SFNA} - \text{INVERSIÓN INICIAL}$$

Fuente: Cuadro 58

Elaboración: La

Autora

$$\text{VAN} = 59758,77 - 16.803,79$$

$$\text{VAN} = 48181,44$$

Por tanto, el proyecto se acepta debido a que su VAN es mayor a uno.

Tasa Interna de Retorno (costo del capital)

La Tasa Interna de Retorno (TIR) expresa en forma porcentual la capacidad de ganancia del proyecto indicando cuál sería la tasa de interés más alta a la que el proyecto no genera ni pérdidas ni ganancias, además hace posible que la corriente de beneficios actualizados sea iguales a la inversión inicial.

Cuadro No. 60

TASA INTERNA DE RETORNO

PERIODO	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACT. ACTUALIZ.	VAN	FACT. ACTUALIZ.	VAN
		84,14%	MENOR	85,14%	MAYOR
0	- 16.803,79		-16.803,79		- 16.803,79
1	12.355,83	0,543065	6.710,02	0,5401318	6.673,77
2	15.520,76	0,294920	4.577,38	0,2917424	4.528,06
3	18.762,58	0,160161	3.005,03	0,1575793	2.956,59
4	20.989,32	0,086978	1.825,60	0,0851136	1.786,48
5	18.673,52	0,047234	882,03	0,0459726	858,47
		VAN MENOR	196,26	VAN MAYOR	-0,41

Fuente: Cuadro 58

Elaboración: La Autora

$$\text{TIR} = T_m + D_t \left(\frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}} \right)$$

$$\text{TIR} = 84,14 + 1,00 \left(\frac{196,26}{196,26 - (-0,41)} \right)$$

$$\text{TIR} = 85,14 \%$$

La Tasa Interna de Retorno con la que cuenta la empresa es del 85,14%, es decir es la tasa máxima a la que es posible endeudarse para financiar el proyecto sin que genere pérdidas; la cual es mayor a la del costo de oportunidad que es del 9%, por lo tanto es rentable.

Relación Beneficio Costo

La relación beneficio costo toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultados, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se ha invertido. Se calcula dividiendo los ingresos actualizados para los egresos actualizados del proyecto.

Cuadro No. 61

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Año	Ingresos Original	Costos Originales	Factor Actualiz 9%	Ingresos Actualizados	Costos Actualizados
1	143520,00	116521,50	0,917431	131669,72	106900,46
2	153594,00	120623,93	0,841680	129277,00	101526,75
3	163668,00	124881,26	0,772183	126381,73	96431,24
4	173742,00	129299,17	0,708425	123083,21	91598,79
5	183816,00	133883,56	0,649931	119467,79	87015,13
Total				629879,45	483472,38

Fuente: Cuadro 58

Elaboración: La Autora

$$R (B/C) = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}}$$

$$R (B/C) = \frac{629879,45}{483472,38}$$

$$R (B/C) = \quad \mathbf{1,30} \quad \mathbf{Dólares}$$

Por tanto, el proyecto se acepta debido a que su R (B/C) es mayor a uno.

La Relación Beneficio Costo del presente proyecto es del 1,30, esto nos indica que por cada dólar que invierte la empresa esta genera una ganancia de 30 centavos de dólar.

Período de Recuperación de Capital

Permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Cuadro No. 62
PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

PERIODO	INVERSIÓN	FLUJO NETO	FLUJO ACUMULADO
1	-16.803,79	12.355,83	12.355,83
2		15.520,76	27.876,59
3		18.762,58	46.639,17
4		20.989,32	67.628,49
5		18.673,52	86.302,01
TOTAL			86.302,01

Fuente: Cuadro 58

Elaboración: La Autora

$$PRC = \frac{\text{Año inmediato en que se recupera la inversión}}{\frac{(\text{Inversión Inicial} - \text{Flujo acumulado del año anterior que se recupera la inversión})}{\text{Flujo del año que se recupera la inversión}}}$$

$$PRC = 2 + ((16.803,79 - 27.876,59) / 15.520,76)$$

$$PRC = 1,29$$

- 1 año
- 0,29*12 meses= 3,48
- 0,48*30 días= 14 días

Esto indica que el período de recuperación de la inversión inicial, será en 1 año, 3 meses y 14 días.

Análisis de Sensibilidad

EL análisis de sensibilidad permite definir cuáles son las variables que más afectan al proyecto, y que por esa razón se convierten en estratégicas para el desarrollo del mismo, en cuanto a ello tenemos:

1. Análisis De Sensibilidad - Incremento en los Costos
2. Análisis De Sensibilidad - Disminución de los Ingresos

Cuadro No. 63

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UN INCREMENTO EN LOS COSTOS DEL 20,78 %

Años	Costo T. Original	Costo T. original	Ingreso Original	Actualización				
		aumentado		Flujo Neto	Factor de Actualización	Valor Actual	Factor de Actualización	Valor Actual
		20,78%			45,38%		46,38%	
0				- 16.803,79				
1	116521,50	140.734,67	143520,00	2.785,33	0,68785252	1.915,90	0,6831534	1.902,81
2	120623,93	145.689,58	153594,00	7.904,42	0,47314110	3.739,90	0,4666986	3.688,98
3	124881,26	150.831,58	163668,00	12.836,42	0,32545130	4.177,63	0,3188268	4.092,59
4	129299,17	156.167,54	173742,00	17.574,46	0,22386250	3.934,26	0,2178076	3.827,85
5	133883,56	161.704,57	183816,00	22.111,43	0,15398438	3.404,81	0,1487960	3.290,09
					Total	17.172,51	Total	16.802,32
					Inversión	- 16.803,79	Inversión	- 16.803,79
					VAN Tm	368,71	VAN TM	-1,47

Fuente: Cuadro 58

Elaboración: La Autora

CALCULO DE FORMULAS:

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

$$NTIR = 45,38 + 1(368,71 / (368,71 - (-1,47))) = 46,38\%$$

$$\text{Diferencias de TIR} = 85,14 - 46,38 = 38,76\%$$

$$\% \text{ de Variación} = 38,76 / 85,14 = 45,53\%$$

$$\text{Sensibilidad} = 45,53 / 46,38 = 0,98$$

En el presente caso se considera que el porcentaje máximo de incremento en costos es del 20,78 % ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos positivos por cuanto se deduce que el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 y es positivo, lo que indica que el proyecto es rentable.

Cuadro No. 64

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UN DECREMENTO EN LOS INGRESOS DEL 16,21%

Años	Ingreso Original	Ingreso original disminuido	Costo Original	Actualización				
		16,21%		Flujo Neto	Factor de Actualiz	Valor Actual Tm	Factor Actualiz	Valor Actual TM
0				- 16.803,79				
1	143.520,00	120.255,41	116.521,50	3.733,91	0,68785252	2.568,38	0,6831534	2.550,83
2	153.594,00	128.696,41	120.623,93	8.072,48	0,47314110	3.819,42	0,4666986	3.767,42
3	163.668,00	137.137,42	124.881,26	12.256,16	0,32545130	3.988,78	0,3188268	3.907,59
4	173.742,00	145.578,42	129.299,17	16.279,25	0,22386250	3.644,31	0,2178076	3.545,74
5	183.816,00	154.019,43	133.883,56	20.135,86	0,15398438	3.100,61	0,1487960	2.996,14
					Total	17.121,50	Total	16.767,72
					Inversión	-16.803,79	Inversión	-16.803,79
					VAN	317,71	VAN	-36,07

Fuente: Cuadro 58

Elaboración: La Autora

CALCULO DE FORMULAS:

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

$$NTIR = 45,38 + 1(317,71 / (317,71 - (-36,07))) = 46,28\%$$

$$\text{Diferencias de TIR} = 85,14 - 46,28 = 38,86\%$$

$$\% \text{ de Variación} = 38,86 / 85,14 = 45,64\%$$

$$\text{Sensibilidad} = 45,64/46,28 = \mathbf{0,99}$$

En el presente proyecto se considera que el porcentaje máximo de disminución de ingresos es del 16,21% ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos positivos por cuanto se deduce que el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 y es positivo, lo que indica que el proyecto es rentable.

h. CONCLUSIONES

1. Luego de la investigación realizada se concluye que existe un amplio mercado en el sector educativo que requieren ayuda y nivelación y que estarán dispuestos a tomar el servicio, lo cual resulta alentador al momento de invertir en esta clase de proyectos.
2. Se evidenció que en la ciudad de Loja existe competencia pero no con las características que se pretende ofrecer al cliente, por tal razón la puesta en marcha del centro de ayudantías y nivelación académica será adecuado y oportuno para los estudiantes de la ciudad.
3. Para determinar la ubicación más adecuada para el centro de ayuda académica se consideraron factores locacionales importantes como: cercanía del mercado, costo y disponibilidad de terrenos y medios de transporte disponible. En base a estos factores la empresa se localizará en el centro de la ciudad.
4. La empresa se conformará como una Compañía de Responsabilidad Limitada, con el nombre y razón social de Centro de Ayudantías y Nivelación Académica "CDINAL".
5. Para la puesta en marcha de la empresa se requiere de una inversión inicial de 16.803,79 dólares, repartidos en 4.670,75 dólares en activos fijos, 2070,00 dólares en activos diferidos y 10.063,04 dólares en capital de trabajo. Para financiar esta inversión se cuenta con el 70 % de capital propio y el 30% mediante financiamiento directo por la Corporación Financiera Nacional.

6. Los resultados obtenidos de la evaluación financiera del proyecto reflejan que el proyecto es rentable, por lo que el Valor Actual Neto VAN del presente proyecto es de 49.089,37 dólares, el cual es superior a 1, reflejando que el proyecto es positivo y atractivo para los inversionistas. La Tasa Interna de Retorno (TIR) es del 85,14 %, por lo tanto se visualizan ingresos positivos y alta rentabilidad para los inversionistas. La Relación Beneficio Costo del proyecto es de 1,30; lo que representa que por cada dólar invertido se obtendrán 30 centavos de dólar. En cuanto al tiempo de recuperación de capital será en 1 año, 3 meses y 14 días; y en el análisis de sensibilidad el proyecto acepta un incremento en los costos del 20,78 % y resiste un decremento en los ingresos del 16,21%.

i. RECOMENDACIONES

1. La evaluación financiera del presente proyecto empresarial refleja indicadores financieros positivos, por lo tanto se recomienda invertir y poner en marcha este tipo de empresa, ya que se visualiza una alta rentabilidad para los inversionistas.
2. Innovar constantemente el servicio de ayuda académica del Centro de Apoyo académica aplicando técnicas de estudios efectivos, las mismas que sean producto del estudio, la preparación y la iniciativa del equipo de maestros; y de ser necesario con el apoyo de maestros especializados que deban contratarse para este fin.
3. Buscar mecanismos de promoción de los servicios y productos para lograr una respuesta más rápida de los clientes a utilizar los diferentes servicios y productos de la empresa, y de esta forma aumentar la frecuencia de consumo.
4. Se debe poner en marcha las estrategias de marketing, las mismas que se deben elaborar en función de las deficiencias, vacíos y oportunidades detectadas en el mercado.
5. Diseñar formularios en donde los clientes puedan transmitir su opinión sobre el servicio, para que luego sean analizadas, especialmente las sugerencias que ayudarán a mejorar las características del servicio para lograr que estén de acuerdo a las expectativas, necesidades y exigencias del cliente.

j. BIBLIOGRAFÍA

Libros

- **Kotler, Phillip y Amstrong, Gary. 1998.** *Fundamentos de Mercadotecnia*. México: McGraw Hill, 1998.
- **Baca Urbina Gabriel,** “EVALUACIÓN DE PROYECTOS”, Editorial McGraw Hill, Cuarta Edición año 2000, México D.F.
- **FISHER, Laura.** *Introducción a la investigación de mercados*. México D.F: McGraw-Hill Interamericana Editores S.A., 1996. 162 p.
- **Rosemberg, J. 1993.** *Diccionario de administración y finanzas*. España: Editorial Océano, 1993.
- **Sapag, Nassir y Sapag, Reinaldo. 1995.** *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México: McGraw-Hill, 1995.
- **Spencer, M. 1986.** *Economía Contemporánea*. España: 1986, 1986.
- **Stanton, Etzel y Walker. 1996.** *Fundamentos de Marketing*. México: McGraw Hill, 1996.

Instituciones

- Dirección Provincial de Educación de Loja
- Municipio de Loja
- Superintendencia de Compañías
- Cuerpo de Bomberos

k. ANEXOS

FORMATO ENCUESTAS A USUARIOS

1.- ¿TIENE HIJOS EN EDAD ESTUDIANTIL CURSANDO EL NIVEL BASICO O BACHILLERATO?

SI ()

NO ()

2.- EN QUE ETAPA ESCOLAR SE ENCUENTRAN SUS HIJOS, MARQUE CON UNA X.

BASICO ()

BACHILLERATO ()

3.- ¿ESTA CONFORME CON EL RENDIMIENTO ACADEMICO DE SUS HIJOS?

SI ()

NO ()

4.- ¿A CONTRATADO ALGUNA VEZ LOS SERVICIOS DE UN PROFESIONAL PARA NIVELACIÓN O REFUERZO EXTRACURRICULAR EN LA FORMACION ACADEMICA DE SUS HIJOS?

SI ()

NO ()

5.- ¿CUÁNTAS HORAS AL MES CONTRATÓ ESTOS SERVICIOS DE REFUERZO ACADEMICO EXTRACURRICULAR?

1-3 horas ()

4-6 horas ()

7-9 horas ()

10-12 horas ()

6.- ¿SI SE IMPLEMENTARÁ UNA EMPRESA DE AYUDANTIAS Y NIVELACION ACADEMICA UD. ADQUIRIRÍA ESTOS SERVICIOS PARA COMPLEMENTAR EL RENDIMIENTO EN LAS DIFERENTES ASIGNATURAS DE SUS HIJOS?

SI ()
NO ()

7.- EN QUE ASIGNATURA USTED INSCRIBIRIA A SUS HIJOS PARA REFORZAR LOS CONOCIMIENTOS ACADEMICOS?

MATEMATICAS ()
FISICA ()
QUIMICA ()
OTRAS ()

8.- ¿EN QUÉ SECTOR DE LA CIUDAD LE GUSTARÍA QUE SE LOCALIZA EL CENTRO DE NIVELACIÓN ACADÉMICA?

CENTRO ()
SUR ()
NORTE ()

9.- ¿CUANTO ESTARIA DISPUESTO A PAGAR POR CADA HORA DE NIVELACION Y AYUDANTIA ACADEMICA?

5 A 10 DOLARES ()
11 A 15 DOLARES ()
16 A 20 DOLARES ()

10.- ¿Por cuál medio de comunicación le gustaría saber de la existencia de la nueva empresa?

Tv ()
Radio ()
Internet ()
Prensa escrita ()

FORMATO DE LA ENCUESTA A LOS OFERENTES

1. ¿Cuántos estudiantes acuden a su centro para adquirir los servicios de nivelación y ayuda académica Mensual?

.....
.....

2. ¿Cuántas Horas diarios labora en el día?

4 horas ()
8 horas ()

3. ¿Cuáles son las asignaturas de mayor demanda?

Matemáticas ()
Física ()
Química ()

4. ¿Cuántos docentes tiene usted a disposición para brindar los servicios de Nivelación y ayuda académica?

.....
.....

5. ¿Cuál es el valor que usted cobra por hora de servicio?

.....
.....

ÍNDICE

PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORIA.....	iii
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
a. TITULO.....	1
b. RESUMEN.....	2
c. INTRODUCCIÓN.....	7
d. REVISIÓN DE LITERATURA.....	10
e. MATERIALES Y MÉTODOS.....	59
f. RESULTADOS.....	66
g. DISCUSIÓN.....	82
h. CONCLUSIONES.....	151
i. RECOMENDACIONES.....	153
j. BIBLIOGRAFÍA.....	154
k. ANEXOS.....	155