



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA UNIDAD
EDUCATIVA EN LA ZONA DEL VALLE DE LOS CHILLOS**

KATHERINE ELIZABETH AMORES ALMEIDA

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del grado de:

INGENIERO COMERCIAL

Año 2009



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Katherine Elizabeth Amores Almeida

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado (título), ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondiente, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Quito, 11 de Marzo de 2009.

Katherine Amores



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL

CERTIFICADO

Ing. Alfredo Salazar B. – Ing. Danny Zambrano

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado Estudio para la Creación de una Unidad Educativa en la Zona del Valle de los Chillos realizado por Katherine Elizabeth Amores Almeida ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que este trabajo constituye un material de apoyo para los estudiantes y demás, se recomienda su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a Katherine Elizabeth Amores Almeida que lo entregue a al Ingeniero Guido Crespo, en su calidad de Director de la Carrera.

Quito, 11 de Marzo de 2009.

Ing. Alfredo Salazar B.
DIRECTOR

Ing. Danny Zambrano
CODIRECTOR



Escuela Politécnica del Ejército

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL

AUTORIZACIÓN

Yo, Katherine Elizabeth Amores Almeida

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo Estudio para la Creación de una Unidad Educativa en la Zona del Valle de los Chillos, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Quito, 11 de Marzo de 2009.

Katherine Amores



DEDICATORIA

El presente estudio está dedicado a mi Dios, que en mi vida es más que un nombre, es quien me creó y me dio la posibilidad de superarme cada día, es quien ha estado conmigo en los momentos difíciles de esta carrera la misma que ahora se ve finalizada gracias a este gran Padre y amigo, que me ha guiado de su mano.



AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a Dios quien me dio los dones, talentos e inteligencia para conseguir este logro en mi vida.

Además quiero agradecer a mi familia, a mi Madre, quien es una gran mujer a la cual admiro mucho, ella ha sido una columna en mi vida personal y ahora profesional, a mi Padre que me ha hecho sentir su amor y apoyo con esos pequeños detalles y a mis hermanos que tienen parte en este logro, que con su tiempo y ayuda en momentos difíciles fueron una bendición para mi vida, a todos ellos muchas gracias.

Gracias también al Ingeniero Geovanny Salazar un gran maestro, que con sus conocimientos, paciencia y amistad a sabido guiarme en la elaboración de este logro, así como al Ingeniero Danny Zambrano.



ÍNDICE

ÍNDICE DE TABLAS	11
ÍNDICE DE GRÁFICOS	13
RESUMEN EJECUTIVO	15
CAPITULO I	17
ESTUDIO DE MERCADO	17
1.1.- Objetivos del Estudio de Mercado	18
1.2.- Estructura del Mercado	18
1.2.1.- Análisis Histórico	18
1.2.2.- Análisis de la situación actual del mercado	26
1.2.3.- Análisis de las tendencias del mercado	35
1.3.- Caracterización del Servicio	39
1.3.1.- Características del Servicio	39
1.3.2.- Clasificación por su Uso-Efecto	41
1.3.3.- Servicios Complementarios y/o Sustitutos	42
1.4.- Investigación de Mercado	43
1.4.1.- Segmentación del Mercado	43
1.4.2.- Definición del Universo	45
1.4.4.- Diseño de los Instrumentos de Investigación	47
1.4.5.- Investigación de Campo	47
1.4.5.1.- Procesamiento de la Información	48
1.4.5.2.- Análisis de los Resultados	49
1.5.- Análisis de la Demanda	73
1.5.1.- Clasificación de la Demanda	74
1.5.2.- Factores que Afectan a la Demanda	77
1.5.3.- Comportamiento Histórico de la Demanda	78
1.5.4.- Demanda Potencial o Actual del Servicio	80
1.5.5.- Proyección de la Demanda	81
1.6.- Análisis de la Oferta	82
1.6.1.- Clasificación de la Oferta	83
1.6.2.- Factores que Afectan a la Oferta	87
1.6.3.- Comportamiento Histórico de la Oferta	89



1.6.4.-	Oferta Actual	90
1.6.5.-	Proyección de la Oferta	90
1.7.-	Determinación de la Demanda Insatisfecha	91
1.8.-	Análisis del Precio en el Mercado del Servicio	92
1.8.1.-	Factores que Influyen en el Comportamiento de los Precios	93
1.8.2.-	Comportamiento Histórico y Tendencias	94
1.9.-	Mercadeo y Comercialización	94
1.9.1.-	Estrategias de Producto o Servicio	95
1.9.2.-	Estrategias de Precios	96
1.9.3.-	Estrategias de Plaza	96
1.9.4.-	Estrategia de Promoción	97
CAPÍTULO II		98
ESTUDIO TÉCNICO		98
2.1.-	Tamaño del Proyecto	99
2.1.1.-	Factores Determinantes del Proyecto	99
2.1.1.1.-	Condicionantes del Mercado	99
2.1.1.2.-	Disponibilidad de Recursos Financieros	100
2.1.1.3.-	Disponibilidad de Mano de Obra	101
2.1.1.4.-	Disponibilidad de Insumos y Materiales	102
2.1.1.5.-	Disponibilidad de Tecnología	102
2.1.1.6.-	Economías de Escala	103
2.1.2.-	Capacidad de Prestación del Servicio	103
2.1.2.1.-	Tamaño Óptimo	105
2.2.-	Localización del Proyecto	105
2.2.1.-	Macro Localización	105
2.2.1.1.-	Justificación	106
2.2.1.2.-	Mapa de Macro Localización	106
2.2.2.-	Micro Localización	108
2.2.2.1.-	Criterios de Selección de Alternativas	108
2.2.2.2.-	Matriz de Micro Localización	109
2.2.3.3.-	Plano de la Micro Localización	110
2.3.-	Ingeniería del Proyecto	111
2.3.1.-	Proceso de Prestación del Servicio	112
5.1.-	Programación de Recursos Materiales:	118
5.2.-	Programación de Talento Humano:	118
2.3.2.-	Diagrama de Flujo	123
2.3.3.-	Programa de Prestación del Servicio	123



2.3.3.1.- Clasificación de insumos, materiales, materias primas, mano de obra y servicios	123
2.3.3.2.- Determinación de cantidades	124
2.3.3.3.- Condiciones de abastecimiento	127
2.3.4.- Distribución Terreno (plano)	128
2.3.5.- Requerimiento de Infraestructura	129
2.3.6.- Requerimiento de Equipo y Muebles	130
2.3.7.- Requerimiento de Insumos y Servicios.	131
2.3.8.- Requerimiento de Mano de Obra	132
2.3.9.- Calendario de Ejecución del Proyecto	133
2.4.- Aspectos Ambientales	134
2.4.1.- Identificación y Descripción de los Impactos Potenciales	134
2.4.2.- Medidas de Prevención y Mitigación	135
2.4.3.- Normatividad Sanitaria, Técnica, Comercial y Ambiental, etc.	135
CAPÍTULO III	137
LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN	137
3.1.- Base Legal	138
3.1.1.- Nombre o Razón Social	138
3.1.2.- Titularidad de Propiedad de la Empresa	139
3.1.3.- Tipo de Empresa (sector, actividad)	140
3.2.- Mapa Estratégico	140
3.3.- Organización Administrativa	142
3.3.1.- Estructura Orgánica	142
3.3.2.- Descripción de Funciones y procesos	142
3.3.3.- Organigrama	148
CAPITULO IV	150
ESTUDIO FINANCIERO	150
4.1.- Presupuestos	151
4.1.1.- Presupuestos de Inversión	151
4.1.1.1.- Activos Fijos	151
4.1.1.2.- Activos Intangibles	152
4.1.1.3.- Capital de Trabajo	152
4.1.2.- Cronograma de Inversiones	154
4.1.3.- Presupuestos de Operación	155



4.1.3.1.- Presupuestos de Ingresos	155
4.1.3.2.- Presupuestos de Egresos	157
4.1.3.3.- Estructura de Financiamiento	159
4.1.4.- Punto de Equilibrio	160
4.2.- Estados Financieros Proforma	162
4.2.1.- Estado de Origen y Aplicación de Recursos	163
4.2.2.- Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias)	163
4.2.3.- Flujos Netos de Fondos	166
4.2.3.1.- Del Proyecto sin Financiamiento	167
4.2.2.2.- Del Proyecto con Financiamiento	169
4.3.- Evaluación Financiera	170
4.3.1.- Determinación de la Tasa de Descuento	170
4.3.2.- Criterios de Evaluación	171
4.3.2.1.- Valor Actual Neto	171
4.3.2.2.- Tasa Interna de Retorno	174
4.3.2.3.- Periodo de Recuperación de la Inversión	174
4.3.2.4.- Relación Beneficio/Costo	176
4.3.2.5.- Análisis de Sensibilidad	179
CAPITULO V	184
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	184
5.1.- Conclusiones	185
5.2.- Recomendaciones	186
ANEXOS	187
Anexo 1.- Encuesta	188
Anexo 2.- Cadena de Valor	191
Anexo 3.- Diagramas de Flujo	192
Anexo 4.- “DE LA COMPAÑÍA ANÓNIMA	198
Anexo 5.- Filosofía Corporativa	204
BIBLIOGRAFÍA	209



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.2.1.- Porcentaje de establecimientos de enseñanza privada.....	20
Tabla 1.2.2.- Aumento de las tasas brutas de escolaridad y analfabetismo	22
Tabla 1.2.3.- Evolución del porcentaje del presupuesto nacional dedicado a educación	23
Tabla 1.2.4.- Matrícula del 6° curso de enseñanza primaria sobre la población de 12 años (%)	25
Tabla 1.2.5.- Presupuesto del sector Educación sobre el total del Presupuesto del Estado(%).....	25
Tabla 1.2.6.- Marcador Estadístico Absoluto de Matriculas en la Provincia de Pichincha.....	34
Tabla 1.3.2.1.- Número de horas por semana y porcentaje por áreas	42
Tabla 1.4.1.1.- Parroquias de la Zona Valle de los Chillos.....	44
Tabla 1.4.1.2.- Parroquias del Cantón Rumiñahui	45
Tabla 1.4.5.1.- Zona del Valle de los Chillos.....	48
Tabla 1.4.5.2.- Cantón Rumiñahui	48
Tabla Pregunta 1.1.- Hijos en edad escolar.....	49
Tabla Pregunta 1.2.- Hijos en edad escolar.....	51
Tabla Pregunta 2.- Lugar en el que vive	52
Tabla Pregunta 3.1.- Lugar en el que se encuentra la unidad educativa actual.....	53
Tabla Pregunta 3.2.- Nombre de la Unidad Educativa.....	55
Tabla Pregunta 4.- Tipo de educación que prefiere	58
Tabla Pregunta 5.1.- Servicios que le Ofrece la Competencia.....	59
Tabla Pregunta 5.2.- Otros Servicios que ofrece la competencia	61
Tabla Pregunta 6.- Forma de pago	62
Tabla Pregunta 7.- Horario de estudios que prefiere.....	63
Tabla Pregunta 8.1.- Servicios que le gustaría recibir	64
Tabla Pregunta 8.2.- Otros servicios que le gustaría recibir	65
Tabla Pregunta 9.- Competencias que desea se desarrollen.....	66
Tabla Pregunta 10.- Accesibilidad a una nueva Unidad Educativa	67
Tabla Pregunta 11.- Valor a cancelar por el servicio	69
Tabla Pregunta 12.- Medios Publicitarios.....	70
Tabla Pregunta 13.- Rango de ingresos económicos	72



Tabla 1.5.3.1.- Número de Alumnos del Cantón Rumiñahui.....	78
Tabla 1.5.3.2.- Número de Alumnos de la Zona Valle de los Chillos del Distrito Metropolitano de Quito	79
Tabla 1.5.5.1.- Proyección de la Demanda	82
Tabla 1.6.4.- Oferta Actual	90
Tabla 1.5.5.1.- Proyección de la Oferta	91
Tablas 1.7.1.- Demanda Insatisfecha	92
Tabla 2.1.1.1.- Demanda Insatisfecha.....	100
Tabla 2.2.2.2.- Matriz de Micro Localización	109
Tabla 2.3.3.1.- Clasificación de Equipos, Muebles, Insumos, Servicios y Mano de Obra.....	123
Tabla 2.3.3.2.- Determinación de Cantidades	125
Tabla 2.3.5.- Requerimiento de Infraestructura	129
Tabla 2.3.6.- Requerimiento de Equipo y Muebles	130
Tabla 2.3.7.- Requerimiento de Insumos y Servicios	131
Tabla 2.3.8.- Requerimiento de Mano de Obra.....	132
Tabla 4.1.1.1.- Presupuesto de Activos Fijos.....	151
Tabla 4.1.1.2.- Presupuesto de Activos Intangibles	152
Tabla 4.1.1.3.- Capital de Trabajo.....	153
Tabla 4.1.2.- Cronograma de Inversiones	154
Tabla 4.1.3.1.- Presupuestos de Ingresos	156
Tabla 4.1.3.2.- Presupuestos de Egresos	158
Tabla 4.1.3.3.1.- Estructura de Financiamiento	159
Tabla 4.1.3.3.2.- Estructura de Financiamiento	160
Tabla 4.1.4.1.- Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias	161
Tabla 4.1.4.2.- Punto de Equilibrio en Cantidades	161
Tabla 4.2.2.1.- Estado de Resultados del Inversionista.....	164
Tabla 4.2.2.1.- Estado de Resultados del Proyecto	165
Tabla 4.2.3.1.- Flujos Netos de Fondos del Proyecto	167
Tabla 4.2.3.1.- Flujos Netos de Fondos del Inversionista.....	169
Tabla 4.3.11.- Determinación de la Tasa de Descuento del Inversionista	171
Tabla 4.3.11.- Determinación de la Tasa de Descuento del Proyecto.....	171



ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.2.- Inflación General y del Sector de la Educación	26
Gráfico 1.2.2.1.- Mapa Conceptual de la Unidad de Aprendizaje	31
Gráfico 1.2.2.2.- Bachillerato en Ciencias	32
Gráfico 1.2.2.3.- Bachillerato en Artes	32
Gráfico 1.2.2.4.- Bachillerato Técnico.....	33
Gráfico 1.2.3.1.- La importancia y los efectos de la educación.....	36
Gráfico 1.2.3.2.- El proceso de desarrollo económico en el contexto de la globalización	38
Gráfico 1.2.3.3.- Inflación Mundial de la Educación.....	39
Gráfico 1.2.3.4.- Inflación Mensual de la Educación	40
Gráfico 1.4.1.1.- Administraciones Zonales	43
Gráfico Preguntas 1.1.- Hijos en edad escolar.....	50
Gráfico Preguntas 1.2.- Hijos en edad escolar.....	51
Gráfico Preguntas 2.- Lugar en el que vive	52
Gráfico Preguntas 3.1.- Lugar en el que se encuentra la unidad educativa actual	54
Gráfico Preguntas 4.- Tipo de educación que prefiere	58
Gráfico Preguntas 5.1.- Servicios que le Ofrece la Competencia.....	60
Gráfico Preguntas 5.2.- Otros Servicios que ofrece la competencia	61
Gráfico Preguntas 6.- Forma de pago.....	62
Gráfico Preguntas 7.- Horario de estudios que prefiere	63
Gráfico Preguntas 8.1.- Servicios que le gustaría recibir	64
Gráfico Preguntas 8.2.- Otros servicios que le gustaría recibir	65
Gráfico Preguntas 9.- Competencias que desea se desarrollen.....	67
Gráfico Preguntas 10.- Accesibilidad a una nueva Unidad Educativa	68
Gráfico Preguntas 11.- Valor a cancelar por el servicio	69
Gráfico Preguntas 12.- Medios Publicitarios.....	71
Gráfico Preguntas 13.- Rango de ingresos económicos	72
Gráfico 1.5. Curva de Demanda y Oferta	73
Gráfico 1.5.1.1 Curva de demanda perfectamente inelástica.....	74
Gráfico 1.5.1.2.- Curva de demanda inelástica	75



Gráfico 1.5.1.3.- Curva de demanda elástica	75
Gráfico 1.5.1.4.- Curva de demanda unitaria.....	76
Gráfico 1.5.1.5.- Curva de demanda perfectamente elástica.....	76
Gráfico 1.5.3.1.- Número de Alumnos del Cantón Rumiñahui	79
Gráfico 1.5.3.2.- Número de Alumnos de la Zona Valle de los Chillos del Distrito Metropolitano de Quito	80
Gráfico 1.6.1.1.- Curva de oferta perfectamente inelástica.....	83
Gráfico 1.6.1.2.- Curva de oferta inelástica	84
Gráfico 1.6.1.3.- Curva de oferta elástica	84
Gráfico 1.6.1.4.- Curva de oferta unitaria	85
Gráfico 1.6.1.5.- Curva de oferta perfectamente elástica.....	85
Gráfico 1.6.2.- Cambios en la oferta.....	88
Gráfico 1.9.- Estrategias de Comercialización.....	95
Gráfico 2.2.1.2.1.- Mapa de Macro Localización	106
Gráfico 2.2.1.2.2.- Mapa Zona Valle de los Chillos	107
Gráfico 2.2.1.2.3.- Cantón Rumiñahui.....	107
Tabla.- 2.2.2.1.- Criterios de Selección de Alternativas	108
Gráfico 2.2.3.3.1.- Plano de la Micro Localización	110
Gráfico 2.2.3.3.2.- Plano de la Micro Localización	111
Gráfico 2.3.4.- Distribución de Espacio Físico	128
Gráfico 4.1.4.1.- Punto de Equilibrio en Cantidades	162



RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio se ha realizado sobre la base de una investigación de mercado, en la ciudad Quito, a través del cual se obtuvo información sobre las necesidades del mercado y sobre el servicio que se propone ofertar. Este dio como resultado una demanda insatisfecha considerable y beneficiosa para iniciar las actividades de la Unida Educativa.

Se hicieron estudios de los requerimientos de las inversiones, de los costos, de los gastos en los que incurriría la empresa para iniciar las actividades y su normal funcionamiento y de la localización más conveniente.

La estructura organizacional también fue diseñada junto con los objetivos y las estrategias corporativas y operativas que deberán implantarse y aplicarse para obtener una organización productiva.

A pesar de que la inversión inicial es alta, el estudio financiero revela índices atractivos para el inversionista; sin embargo se tiene que observar que el período de recuperación es de aproximadamente de cuatro a cinco años.

Analizando en conjunto el estudio, se recomienda invertir en la empresa, pues el proyecto es viable y atractivo para el inversionista.



EXECUTIVE SUMMARY

The present study has been realized on the base of an investigation of market, in the city Quito, across which there was obtained information about the needs of the market and about the service that it proposes to offer. This resulted in a considerable dissatisfied demand and beneficial to initiate the activities of the United Education

We study the requirements of investments, costs, expenses incurred in the company to start their normal activities and functioning and the most convenient location.

The organizational structure was also designed with the objectives and corporate strategies and operations that should be implemented and applied for a productive organization.

Although the initial investment is high, the study reveals rates attractive to financial investors, but it is worth seeing that the recovery period is approximately four to five years.

Analyzing the overall study, we recommend investing in the company because the project is viable and attractive for investors



Escuela Politécnica del Ejército

CAPITULO I

ESTUDIO DE MERCADO



1.1.- Objetivos del Estudio de Mercado

- Identificar la demanda Insatisfecha.
- Conocer la estructura del mercado de servicios de educación.
- Conocer las necesidades de los clientes potenciales que demanden servicios de educación.

1.2.- Estructura del Mercado

1.2.1.- Análisis Histórico

En 1944 asume la presidencia del Ecuador por segunda vez José María Velasco Ibarra, se pone en práctica su política con una peculiar impronta populista que perviviría con importantes vaivenes a lo largo de tres décadas. A partir de 1944 también el comportamiento político de las Elites tradicionales cambiaría radicalmente, en consonancia con las importantes transformaciones que sufrió la estructura social del Ecuador a causa de un acelerado proceso de urbanización, y como consecuencia del nuevo estilo político inaugurado precisamente en los años 30 por el velasquismo.

En 1925 había terminado el período de hegemonía liberal que se había iniciado en 1895 y que había conseguido institucionalizar el Estado Nacional. En el proceso revolucionario liberal se habían puesto de manifiesto grandes dificultades para lograr la integración nacional, ocasionadas por los fuertes obstáculos que se oponían a la secularización de la sociedad y de las instituciones, así como por el marcado regionalismo, entre otros factores. El retraso con que se produjo la consolidación de ese Estado liberal, así como las consecuencias de la Primera Guerra Mundial y de la crisis de 1929, impidieron contar con la estabilidad suficiente y los recursos requeridos para potenciar el desarrollo material e institucional que otros países latinoamericanos habían alcanzado en las últimas décadas del siglo XIX. Entre 1925 y 1944 se caracterizó por una inusitada inestabilidad política, mientras que paralelamente la crisis económica hizo que la estructura social del país cambiara radicalmente por la emigración del campo a la ciudad. Es en este contexto que surge



la figura de José María Velasco Ibarra y se inician nuevas formas de movilización política y una alternativa a los partidos políticos tradicionales.

La era de Velasco Ibarra concluyó en 1972, es entonces cuando tomó el poder un gobierno militar que intentó aplicar medidas nacionalistas para controlar los ingresos provenientes de las exportaciones de petróleo. La prosperidad económica, a pesar de graves desajustes, permitió al Estado emprender importantes medidas modernizadoras, aumentándose considerablemente el gasto público, así como la burocracia estatal y, consecuentemente, las clases medias urbanas. Paralelamente creció el proletariado urbano y se fue reforzando el movimiento obrero. Sin embargo, en 1973 la agricultura seguía siendo el sector que ocupaba a la mayor parte de la población activa (más del 50%), mientras que sólo el 18% se ocupaba en el sector secundario, del cual más de las dos terceras partes eran artesanos.

En 1978 se llevó a cabo una transición democrática, que culminó con la proclamación de una nueva Constitución en 1979 y la elección como presidente del socialdemócrata Jaime Roldós Aguilera, en la década del 80 quedó definitivamente clausurado el ciclo desarrollista, inaugurándose una nueva época bajo el signo del neoliberalismo, que ha supuesto un nuevo planteamiento del papel del Estado, así como el recurso a políticas liberalizadoras de la economía.

No resulta fácil hacer un análisis global de la evolución de la educación ecuatoriana en este período histórico, no solamente por la acusada inestabilidad política y vaivenes económicos que sin duda condicionaron las medidas de política educativa, sino también por la carencia que existe de estudios sobre la evolución de la educación y sus problemas después de la Segunda Guerra Mundial. No se cuenta, por ejemplo, con un estudio sistemático de las realizaciones educativas del velasquismo, habiéndose soslayado todo análisis de su política educativa para esclarecer los rasgos populistas que se les atribuyen a sus gobiernos. En general, este hecho puede extenderse a toda América Latina, donde los estudios sobre las políticas educativas denominadas populistas son ciertamente escasos.

La Revolución Liberal ecuatoriana de 1895 había conseguido institucionalizar un sistema público de enseñanza cuya característica más señalada fue la de la secularización. Esta secularización de la enseñanza, junto a la de otros servicios públicos, formaba parte de las necesidades de afianzar al Estado frente a la poderosa influencia que la Iglesia católica había ejercido a lo largo de todo el siglo XIX, así como de crear una identidad nacional no vinculada a los valores religiosos imperantes



en la sociedad ecuatoriana. El laicismo, término con el que se denomina desde entonces la política educativa liberal, se constituyó en un elemento sustancial de secularización de la sociedad, de "nacionalización" y de consenso.

Tras varias décadas de hostilidad entre la Iglesia y el Estado, las relaciones entre ambos se normalizaron al acordarse en 1937. Según este acuerdo, se devolvió la personería jurídica a las entidades eclesiásticas, respetando su libertad dentro del régimen de separación de Iglesia y Estado. No obstante, se llegó al compromiso de colaborar en la atención al indígena, las misiones, la cultura y la educación, favoreciéndose a partir de entonces la educación en las instituciones religiosas, a las que se libró de la tutoría estatal que les impedía otorgar grados académicos y establecer sus propios programas de enseñanza.

A pesar de ello, la enseñanza oficial continuó siendo laica y, aunque dejó de estar articulada a un proyecto de Estado, como en los albores del liberalismo, se puede decir que la educación pública había conseguido institucionalizarse bajo ese patrón laicista, apoyada por el magisterio que se había formado en las Escuelas Normales fundadas por el liberalismo y que había creado una cultura pedagógica, con una importante proyección en la cultura nacional, que resistió el protagonismo que lentamente volvía a ganar la enseñanza confesional.

Tabla 1.2.1.- Porcentaje de establecimientos de enseñanza privada

Años	Preescolar	Primaria	Media	Superior
1919	—	8,2	28,5	0
1928	—	12,8	—	0
1935	—	9,4	—	0
1959	34	14,2	59,9	20
1975	52,3	13,1	49	29,4

Fuente: G. Ossenbach, *Formación de los sistemas educativos nacionales en Hispanoamérica. La política educativa como factor de consolidación del Estado Nacional (1870-1900): el caso del Ecuador*, tesis doctoral inédita, Madrid, Universidad Nacional de Educación a Distancia, 1988, pp. 318 y 322; L.F. Bilbao, *Economía y educación en el Ecuador a partir de 1960*, Quito, Ed. Banco Central del Ecuador, 1980, pp. 83 y 251.

El sistema educativo liberal instaurado a partir de 1895 había favorecido a las incipientes clases medias urbanas, cuyo ascenso social se vio impulsado por sus posibilidades de acceso a los colegios secundarios laicos, a las Escuelas Normales y a ciertas instituciones educativas militares, entre otros establecimientos. En los años 40,



el transformado panorama social urbano planteaba nuevos retos a la educación pública, a los que se sumaban las necesidades de atención a la población rural, sobre todo la indígena, secularmente excluida de los beneficios de la enseñanza.

El velasquismo abordaría su política educativa con una preocupación moralista, en un momento histórico en que las transformaciones sociales del Ecuador hacían tambalear los parámetros tradicionales de convivencia social. Esta actitud tuvo como consecuencia, entre otras cosas, una oposición al magisterio nacional laico, que había ido adquiriendo en las décadas anteriores un importante protagonismo político. Velasco Ibarra desarrolló todo un discurso en favor de la libertad y la despolitización de la enseñanza, que favoreció la acción de la Iglesia Católica en la educación.

En el período que va de 1944 a 1972, José María Velasco Ibarra accedió a la presidencia del Ecuador en cuatro ocasiones, la política velasquista hubo de convivir y alternarse con el nuevo discurso economicista y con la política desarrollista y planificadora que se impuso de forma arrolladora en toda América Latina y que encontró importantes auspiciadores en los gobiernos de oposición a Velasco Ibarra. No hay que perder de vista que en torno a las políticas economicistas de estas décadas se dio un considerable consenso en toda América Latina, de manera que se implementaron reformas (entre ellas, reformas educativas) de características muy similares por parte de gobiernos de distinto signo político. Por otra parte, no parece justificado sobrevalorar la acción de Velasco Ibarra, pues su política no llegó a traspasar los límites del sistema económico existente ni a plantearse una ruptura con muchos de los elementos del orden agrario tradicional.

A partir de los años 50, el Ecuador, al igual que la mayoría de los países latinoamericanos en esa época, adoptó medidas de planificación del desarrollo, que incluían una ampliación de la educación pública, concebida como creadora de riqueza y de estabilidad social. En el campo de la educación, el sustrato teórico del nuevo paradigma de desarrollo lo constituye la teoría del capital humano, mediante la cual se intentaron acompasar las reformas educativas con los requerimientos del sistema ocupacional, entendiéndose las decisiones en el campo de la educación como inversiones de capital. Estas políticas se vieron impulsadas por organismos internacionales como la UNESCO, la CEPAL y la OEA, entre otras, y supusieron una incursión decidida del Estado en las estrategias de modernización. La bonanza económica que vivió Ecuador en la década de los 50 con el auge de las exportaciones bananeras, y en 1972 con las petroleras, favorecieron esta política. En los años 60, a



pesar de la fuerte crisis que vivió el país, las medidas de la Alianza para el Progreso, encaminadas a promover el desarrollo y a frenar la expansión del comunismo, pusieron fondos a disposición para la expansión educativa.

A pesar de los intervalos en los que el velasquismo estuvo en el poder, los nuevos planteamientos desarrollistas y la presión social imprimieron una característica común a la política educativa de todo el período, incluyendo la época del gobierno militar de los años 1972-1978. Los partidos políticos tradicionales (conservador y liberal) tuvieron que adoptar también en sus programas medidas sociales populares. La tónica general fue la de la expansión acelerada del sistema educativo y la atención a la alfabetización. Sin embargo, a pesar de que se elaboraron medidas de planificación del desarrollo, los gobiernos velasquistas se caracterizaron por prescindir de toda planificación, adoptando más bien medidas de tipo asistencial de atención urgente a los requerimientos populares, dando prioridad sobre todo a la realización de obras públicas y a la extensión de la educación.

El velasquismo fue causa de no pocos desórdenes financieros y administrativos, que imposibilitaron la realización de un programa de desarrollo coherente y articulado. En ese sentido, los gobiernos velasquistas contrastarían con los afanes desarrollistas de Galo Plaza o con la política planificadora de la Junta Militar de 1963-66, pero el resultado de ambas políticas, asistencialista y planificadora, redundaron a lo largo de todo este período en beneficio de la extensión de la educación pública, como lo muestran las cifras de crecimiento que incluimos a continuación:

Tabla 1.2.2.- Aumento de las tasas brutas de escolaridad y analfabetismo

Años	Primaria (*)	Media (*)
1950	56,7	4,4
1960	72,6	10,6
1975	93,7	27,5

(*) Se consideran educación primaria los cursos 1° a 6°, y educación media los cursos 7° a 12°.

Con anterioridad a 1964, año en el que se inició una reforma del sistema educativo, así como el primer plan de desarrollo de la educación para el decenio 1964-1973, la educación primaria presentaba hondas desigualdades entre las zonas rurales y urbanas, ofreciéndose en este nivel obligatorio sólo cuatro años de estudio en el ámbito rural, mientras que en las zonas urbanas el ciclo era de seis años y era el único



que capacitaba para el acceso a la enseñanza secundaria. Por su parte, la enseñanza secundaria se subdividía en diversas ramas de estudio, incluyendo varias especialidades técnico-profesionales, así como las Ciencias de la Educación consagradas a la formación de los maestros de enseñanza primaria. En general, la política educativa anterior a los años 60 prestaba escasa atención a la formación de profesores y a la educación rural, siendo muy considerable el número de enseñantes que ejercían sin tener la titulación requerida.

A partir de 1960, la nueva concepción más economicista y práctica de la educación impulsó importantes reformas en los niveles primario y secundario y se produjo un aumento considerable de los presupuestos del ramo educativo. Fue igualmente significativa la firma de numerosos convenios internacionales para la ejecución de proyectos de educación. La política educativa favoreció sobre todo la extensión de la educación primaria en las zonas rurales, así como un considerable crecimiento de la enseñanza secundaria pública en las ramas de enseñanza general y técnica. La reforma educativa de 1964 amplió la enseñanza primaria rural a 6 años, igualándola con la urbana y, en general, organizó la enseñanza primaria en tres ciclos de dos años cada uno, con el fin de reducir la tasa de abandono escolar mediante el cambio de exámenes anuales por exámenes de ciclo. En la enseñanza secundaria la reforma de 1964 instituyó un ciclo básico y otro diversificado, este último incluyendo opciones de estudio para la formación de obreros cualificados. Una Ley de Educación y Cultura promulgada en 1977 amplió la obligatoriedad y gratuidad de la educación hasta el primer ciclo de la enseñanza secundaria, formando la denominada enseñanza básica, con 9 años de estudio.

Tabla 1.2.3.- Evolución del porcentaje del presupuesto nacional dedicado a educación

1940	1950	1960	1970	1975	1979
15,6	19,8	15,4	21,3	22,6	25,2

Fuente: L.F. Bilbao, *Economía y educación en el Ecuador a partir de 1960*, Quito, Banco Central del Ecuador, 1980, p. 105.

La nueva Constitución Política de 1979, que restauró la democracia en el país, otorgó por primera vez en la historia ecuatoriana el derecho de ciudadanía y el sufragio a los analfabetos. Sin embargo, el voto es obligatorio solamente para los ciudadanos que



sepan leer y escribir y facultativo para los analfabetos (Art. 33). Consecuentemente, los nuevos gobiernos elegidos por cauces democráticos se fijaron como una de sus principales metas en política educativa la disminución del analfabetismo, ampliando igualmente los servicios educativos para adultos y los del medio rural. La misma Constitución estableció que en el presupuesto del Estado se destinaría no menos del treinta por ciento de los ingresos corrientes del gobierno central para la educación y la erradicación del analfabetismo (Art. 71). El programa de alfabetización "Jaime Roldós Aguilera" de 1980-1984, así como la Campaña Nacional de Alfabetización "Monseñor Leónidas Proaño", que se llevó a cabo entre los años 1989 y 1990 con importantes ayudas internacionales, son las primeras manifestaciones de esta política, a las que hay que añadir la política decidida en favor de la educación bilingüe e intercultural dirigida a la población indígena, a la que dedicaremos un análisis más pormenorizado más adelante.

En febrero de 1980 el Ministerio de Educación y Cultura promovió un debate pedagógico nacional, con la participación de más de 200 educadores del país, con el fin de sentar las bases de la política educativa de la nueva época que entonces se iniciaba. La nueva Ley de Educación de 1983 no introdujo cambios significativos en la organización de los niveles educativos, pero las estrategias de desarrollo del sistema educativo dieron prioridad a la educación preescolar, tradicionalmente desatendida, así como a hacer efectiva la cobertura de la enseñanza básica de 9 años a toda la población de 6 a 14 años de edad. Por otra parte, después del espectacular crecimiento de las cifras de cobertura escolar en las décadas precedentes, la preocupación en los 80 se centró en cuestiones relativas a la llamada calidad de la enseñanza, siempre dentro de una preocupación economicista muy acentuada y en medio de las dificultades financieras que en esa década afectaron a toda América Latina, reduciendo los recursos para las políticas sociales.

La preocupación por la calidad de la enseñanza, cuestión que ha gravitado en todas las estrategias latinoamericanas de reforma educativa en las décadas de los años 80 y 90, es por una parte una reacción a alarmantes cifras como las de deserción y repetición dentro del sistema escolar, sobre todo en el nivel primario. Por otra parte, es una forma de respuesta al reto de la globalización y la competitividad internacional, además de a otras cuestiones relativas a los valores de la convivencia y de la gobernabilidad. Para el caso ecuatoriano, no hemos podido contar con datos pormenorizados sobre porcentajes de alumnos repitentes o sobre la deserción escolar. Sin embargo, algunas cifras relativas a las décadas de los 60 y 70 nos pueden dar



alguna idea sobre esta cuestión, a la que se intentó buscar una solución en los años 80:

Tabla 1.2.4.- Matrícula del 6^o curso de enseñanza primaria sobre la población de 12 años (%)

1960	1970	1975
36,3	60,4	51,9

(Estos datos hay que compararlos con la tasa de escolarización general para la enseñanza primaria, que para 1960 era del 72,6% y en 1975 era ya del 93,7%.) Fuente: R. Nassif, G.W. Rama, J.C. Tedesco, *El sistema educativo en América Latina*, Buenos Aires, Kapelusz, 1984, p. 138.

Sin embargo, en Ecuador los presupuestos destinados a la educación, debido a las medidas de ajuste económico, no consiguieron aumentar en la década de 1980 en relación al total de ingresos del Estado, como podemos observar en el siguiente cuadro:

Tabla 1.2.5.- Presupuesto del sector Educación sobre el total del Presupuesto del Estado(%)

1980	33
1981	31,3
1982	29,3
1983	25,7
1984	25
1985	22,7
1986	20,7
1987	21,3
1988	19,6
1989	19,1
1990	17

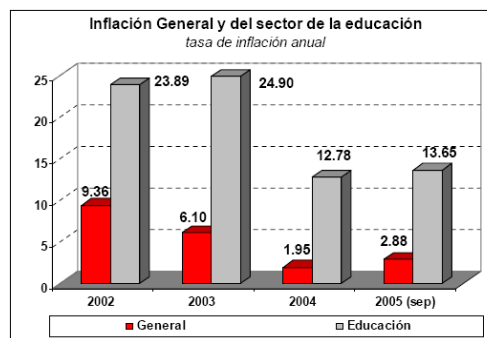
Fuente: Ministerio de Educación Nacional de Ecuador, Ecuador, Serie "Sistemas Educativos Nacionales", Madrid, OEI, 1994, p. 74.



Se observa además, desde el 2004, cierta rigidez a la baja, pues los valores de inflación promedio anual, no ha descendido por debajo de 12%.

La evolución de la inflación de la educación respondería, por un lado, a su condición de bien no transable y, por otra, a la alta inelasticidad de la demanda, característica en este tipo de servicios. El sector educativo se caracteriza además por el componente estacional, que refleja la apertura de clases en las regiones costa (abril) y sierra (septiembre), meses en los que se registran importantes aumentos de precios.

Gráfico 1.2.- Inflación General y del Sector de la Educación



Fuente: Ministerio de Educación
Elaborado por: Katherine Amores

1.2.2.- Análisis de la situación actual del mercado

En los últimos años los países iberoamericanos están hablando con más fuerza de una deuda histórica que tienen con su gente: la Educación. Con esfuerzos en la inversión, en las leyes y la implementación de las políticas sociales, cada país ha hecho lo suyo por superar una barrera para alcanzar el tan ansiado desarrollo.

Son todos muy distintos, pero en ellos existe una preocupación común: la Educación de sus pueblos como pieza clave para el desarrollo. Es tanto, que cada candidato a la presidencia de los últimos años ha tomado este tópico como el pilar fundamental de



su lucha política. Lo cual no es fácil, ya que existen muchos escollos que salvar en esta carrera por la justicia social.

- Presupuesto anual en Educación (en relación con el PIB): 3.9%
- Analfabetismo: 8.4%
- Matrícula escolar: Primaria 96%, secundaria 50%.
- Años de escolarización obligatoria: 12
- Promedio de años de escolarización: 6.4
- Nivel de educación del profesor: Mixta (escuela normal y universidad)
- Sueldo inicial profesor: 3000 dólares al año
- Ratio Alumno/Profesor: 23 Primaria, 12 Secundaria.
- Última Reforma Educativa: En la reforma constitucional de 1998 se promulgó una Educación intercultural y bilingüe obligatoria.

La evolución de la inflación del sector educación, si bien ha experimentado un proceso de convergencia hacia la inflación general, esta mantiene todavía elevadas tasas en comparación el ritmo de reducción de la inflación general, por lo cual el proceso de reducción ha sido lento.

La fuerte expansión de las tecnologías en todas las dimensiones de la vida humana también ha alcanzado el campo de la educación y allí ha generado grandes cambios y potencialidades, además de nuevos desafíos para los tradicionales sistemas educativos.

El impacto de las nuevas tecnologías en la educación se refleja en cambios visibles y tangibles en el rol de los docentes y en el de los alumnos respecto al modelo en el que los docentes eran los agentes activos de la enseñanza, “dueños del conocimiento” y que transmitían en forma directa a alumnos que se comportaban como simples receptores pasivos, sin lugar al cuestionamiento. A ese modelo le ha sucedido otro en el que alumnos y docentes aprenden en forma conjunta en un entorno mucho más enriquecedor, lo cual incrementa su nivel de interés en el aprendizaje de nuevos



contenidos y destrezas, y aumenta simultáneamente su autoestima, componente esencial desde el punto de vista pedagógico para el mejoramiento de las condiciones de aprendizaje. La tecnología es una herramienta o un medio para alcanzar el fin de una educación de mayor calidad.

Adicionalmente, la tecnología puede proveer soluciones innovadoras a problemas educativos tradicionales, como la alta tasa de repetición y deserción, y programas de educación remedial, mediante la personalización del aprendizaje a las necesidades de los estudiantes.

La Educación Ecuatoriana está regulada por el Ministerio de Educación, quien en la actualidad ejecuta el Plan Decenal, cuyas ocho políticas educativas fueron aprobadas en consulta nacional el pasado 26 de noviembre de 2006, por lo cual se convirtieron en políticas de Estado. Las políticas educativas de Estado son las siguientes:

1. Universalización de la Educación Inicial de 0 a 5 años de edad.
2. Universalización de la Educación General Básica de primero a décimo años.
3. Incremento de la matrícula en el Bachillerato hasta alcanzar al menos el 75% de la población en la edad correspondiente.
4. Erradicación del Analfabetismo y Fortalecimiento de la Educación Alternativa.
5. Mejoramiento de la Infraestructura Física y el Equipamiento de las Instituciones Educativas.
6. Mejoramiento de la Calidad y Equidad de la Educación e Implementación del Sistema Nacional de Evaluación.
7. Revalorización de la Profesión Docente, Desarrollo Profesional, Condiciones de Trabajo y Calidad de Vida
8. Aumento del 0.5% anual en la participación del sector educativo en el PIB hasta alcanzar al menos el 6%.



A más de las políticas enunciadas y sus proyectos afines, el Ministerio lleva adelante programas como la gratuidad en la educación para los 7 primeros años de educación general básica, la entrega de textos escolares gratuitos para los 10 años de básica, alimentación escolar, el nuevo sistema nacional de evaluación, el bachillerato internacional, jubilación voluntaria, apoyo al fondo de cesantía y plan de vivienda del magisterio fiscal, fortalecimiento de la educación técnica, educación especial, educación para la sexualidad y el amor, prevención del SIDA, prevención de drogas, educación ciudadana, promoción de la enseñanza de inglés, nueva visión Web/Portal, Premio “Juan Montalvo”, Premio “Juan León Mera”, Premio “Augusto San Miguel”, Año Jubilar de “Alfredo Pareja”, bibliotecas, educación para la salud, granjas escolares, educación ambiental y vial, que los niños estudien y no trabajen, Cátedra Itinerante “Juan Montalvo”, reforma al bachillerato en ciencias, Escuelas Unidocentes, estadísticas educativas, Supervisión Nacional, Testos Semaforito, colegios experimentales, Subsecretaría de Educación para el Diálogo Intercultural, Aulas Hospitalarias, ferias estudiantiles, campamentos espaciales, entre otros.

En materia educativa el Ministerio de Educación es el organismo rector de la educación fiscal, fiscomisional, particular y municipal, sea hispana o bilingüe intercultural. Su responsabilidad mayor es con los 29.244 establecimientos fiscales preprimarios, primarios y secundarios, a donde acuden cerca de 4 millones de estudiantes.

Asimismo el Ministerio de Educación ha implementado una evaluación continua hacia los docentes impulsándolos hacia su formación continua, ha realizado pruebas a los aspirantes al magisterio de primero a décimo año de educación básica, en temas como razonamiento lógico verbal, conocimientos pedagógicos y conocimientos específicos, así como clases demostrativas. También lanzó un programa de formación continua para docentes, el mismo que es de 120 horas de duración, el cual apoyará el



mejoramiento académico y profesional de los maestros fiscales ecuatorianos y se extenderá hasta fines de 2009.

Este Ministerio en su afán de impulsar la educación ha implementado varios servicios, entre los más importante en la actualidad son los siguientes:

¹PAE: es el Programa de Alimentación Escolar. Y es la acción del Estado Ecuatoriano encargada de atender con alimentación a escolares de los establecimientos de educación básica fiscales, fiscomisionales, municipales y especiales más pobres del país en edades entre los 5 a los 14 años, con dos modalidades. Actualmente atiende a 1.367.833 niños y niñas a nivel nacional.

Hilando el Desarrollo: es el programa que el Gobierno Nacional impulsa para la entrega de uniformes escolares gratuitos a niños y niñas de primero a séptimo año de educación básica de los establecimientos fiscales de las zonas rurales del país.

El Sistema Nacional de Bibliotecas: SINAB, es parte de una nueva concepción de política cultural democratizadora, que tiene como meta satisfacer en parte la carencia de servicios bibliotecarios y centros culturales en las áreas rurales y urbano marginales del país.

La Dirección Nacional de Servicios Educativos: DINSE, es la entidad encargada de la Planificación y mejoramiento de la infraestructura educativa, equipamiento tecnológico y mobiliario estudiantil, su supervisión y fiscalización; fabricación y comercialización de material escolar, contribuyendo al desarrollo educativo del país.

Además el Ministerio de Educación está empeñado por ejecutar un trabajo transparente en las actividades antes, durante y después de efectuar toda clase de concursos, invitaciones, recepciones y apertura de ofertas, a los cuales asisten en forma personal los oferentes, representantes de las instituciones involucradas en el proceso, así como veedores sociales. Con este propósito, se prohíbe el acceso a estas Dependencias de tramitadores y a los Funcionarios de este Ministerio ayudar en la

¹ Ministerio de Educación



tramitación de nombramiento de docentes, ascensos, permutas, valores monetarios y/o documentos que tengan relación con pagos a efectuarse a los diversos proveedores. En la evolución de la Historia y por ende del Sistema Educativo del Ecuador, este ha sufrido varios cambios en los diferentes niveles, por lo que podríamos decir que en la actualidad está organizada de la siguiente manera:

Grafico 1.2.2.1.- Mapa Conceptual de la Unidad de Aprendizaje

ESTRUCTURA GENERAL

- Educación Inicial
 - Educación Regular
 - Hispana y Bilingüe
- Educación Popular
- Permanente
- Educación Especial

ESTRUCTURA BÁSICA

Nivel Pre primario = 1 año
Nivel Primario = 6 años
Ciclo Básico del
Nivel Medio = 3 años
TOTAL = 10 Años

EL BACHILLERATO

- En Ciencias
- Técnico
- En Artes

ÁREAS

- Lenguaje y Comunicación
- Matemática
- Entorno Natural y Social
- Ciencias Naturales
- Estudios Sociales
- Cultura Estética
- Cultura Física
- Lengua Extranjera
- Optativa

BACHILLERATO EN ÁREAS

- Música
- Teatro
- Danza
- Artes Plásticas

BACHILLERATO EN CIENCIAS

- General
- Con Especializaciones
- Humanístico-Técnico

BACHILLERATO TÉCNICO

- Agrícola con especializaciones
- Industrial con especializaciones
- Comercio y Administración con especialidades.
- En Informática
- Modalidades sin clasificación

Fuente: Ministerio de Educación

Elaborado por: Katherine Amores

El Ecuador ha asumido la educación inicial como etapa fundamental para el desarrollo de la personalidad, al alcance de una educación de calidad para todos y para la construcción de la ciudadanía de niños y niñas. La educación básica comprende 10 años de escolaridad incluyendo el nivel preprimario (1 año), el nivel primario (6 años) y el ciclo básico del nivel medio (3 años). Con respecto al



bachillerato sus características principales son: está dedicada a adolescentes (15 a 17 años) del país, los imparten las unidades educativas y los colegios secundarios, dura 3 años, proporciona el título de bachiller; para ingresar al bachillerato es necesario que los estudiantes hayan terminado la educación general básica; pueden proporcionarse mediante modalidades presenciales, semipresenciales y a distancia; y es un nivel educativo terminal y coordinado con la educación general básica y la educación superior.

Gráfico 1.2.2.2.- Bachillerato en Ciencias

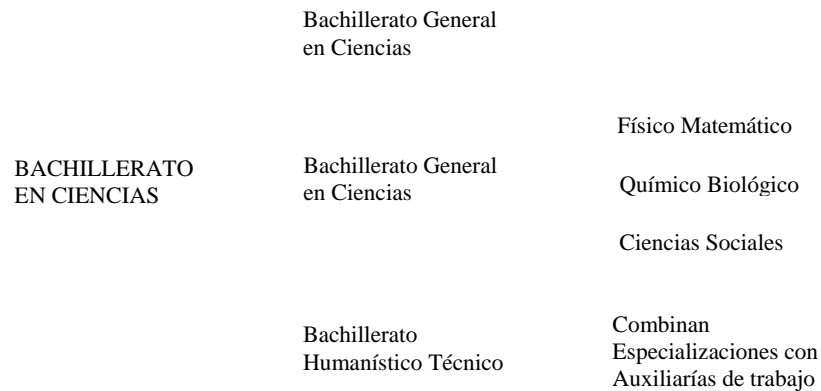


Gráfico 1.2.2.3.- Bachillerato en Artes

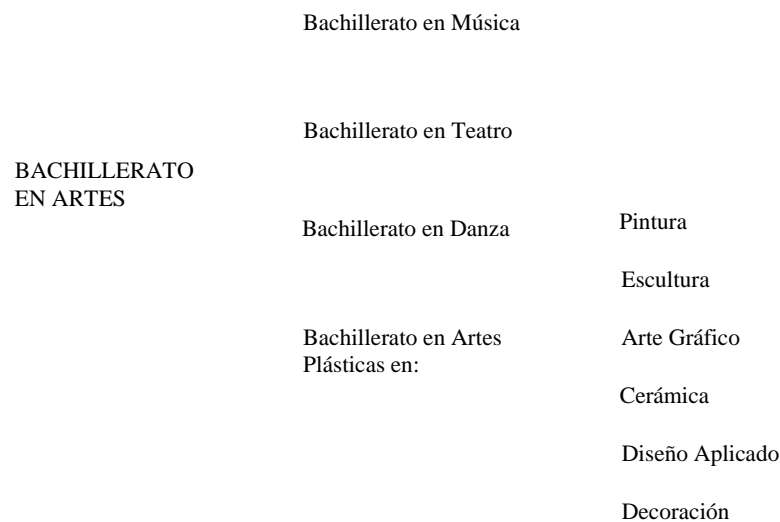




Gráfico 1.2.2.4.- Bachillerato Técnico

BACHILLERATO TÉCNICO	Bachillerato Agrícola con especialidades	Pecuaria Agropecuaria Administración de granjas Forestal
	Bachillerato General en Ciencias	Mecánica Industrial Mecánica Automotriz Electricidad Refrigeración Matrícula Electromecánica Manualidades Industria del Vestido
	Bachillerato en Comercio y Administración con especialidades	Secretariado Contabilidad Administración Archivología Bibliotecológica Informática Turismo Comercialización
	Bachillerato Técnico Polivalente	Combina con visión de complementariedad varias líneas de competencias dentro de los sectores primario, secundario y terciario de la Económica.
	Bachillerato en Informática	
	Modalidad de Bachillerato sin clasificación	



Tabla 1.2.6.- Marcador Estadístico Absoluto de Matriculas en la Provincia de Pichincha

	Total	Cantidad	%	Descripción
Alumnos en Edad Inicial	98070	25791	26,30	Niños de 3 a 4 años
Alumnos de Educación Básica	474033	475783	100,37	Niños de 5 a 14 años
Alumnos de Bachillerato	141514	100352	70,91	Jóvenes de 15 a 17 años

Fuente: Ministerio de Educación

Elaborado por: Katherine Amores

En realidad este es un mercado relativamente estable ya que la Educación es un servicio que todos deben acceder, en la nueva Constitución de la República del Ecuador se hace énfasis en que¹ “es un derecho de las personas a lo largo de su vida y un deber ineludible e inexcusable del Estado”.

“²Constituye un área prioritaria de la política pública y de la inversión estatal, garantía de la igualdad e inclusión social y condición indispensable para el buen vivir. Las personas, las familias y la sociedad tienen el derecho y la responsabilidad de participar en el proceso educativo”.

Además menciona que “La educación se centrará en el ser humano y garantizará su desarrollo holístico, en el marco del respeto a los derechos humanos, al medio ambiente sustentable y a la democracia; será participativa, obligatoria, intercultural, democrática, incluyente y diversa, de calidad y calidez; impulsará la equidad de género, la justicia, la solidaridad y la paz; estimulará el sentido crítico, el arte y la cultura física, la iniciativa individual y comunitaria, y el desarrollo de competencias y capacidades para crear y trabajar. La educación es indispensable para el conocimiento, el ejercicio de los derechos y la construcción de un país soberano, y constituye un eje estratégico para el desarrollo nacional”.

“La educación responderá al interés público y no estará al servicio de intereses individuales y corporativos. Se garantizará el acceso universal, permanencia, movilidad y egreso sin discriminación alguna y la obligatoriedad en el nivel inicial,

² Constitución de la República del Ecuador 2008



básico y bachillerato o su equivalente. Es derecho de toda persona y comunidad interactuar entre culturas y participar en una sociedad que aprende. El Estado promoverá el diálogo intercultural en sus múltiples dimensiones.

El aprendizaje se desarrollará de forma escolarizada y no escolarizada. La educación pública será universal y laica en todos sus niveles, y gratuita hasta el tercer nivel de educación superior inclusive.

El Estado garantizará la libertad de enseñanza, la libertad de cátedra en la educación superior, y el derecho de las personas de aprender en su propia lengua y ámbito cultural.

Las madres y padres o sus representantes tendrán la libertad de escoger para sus hijas e hijos una educación acorde con sus principios, creencias y opciones pedagógicas”.

1.2.3.- Análisis de las tendencias del mercado

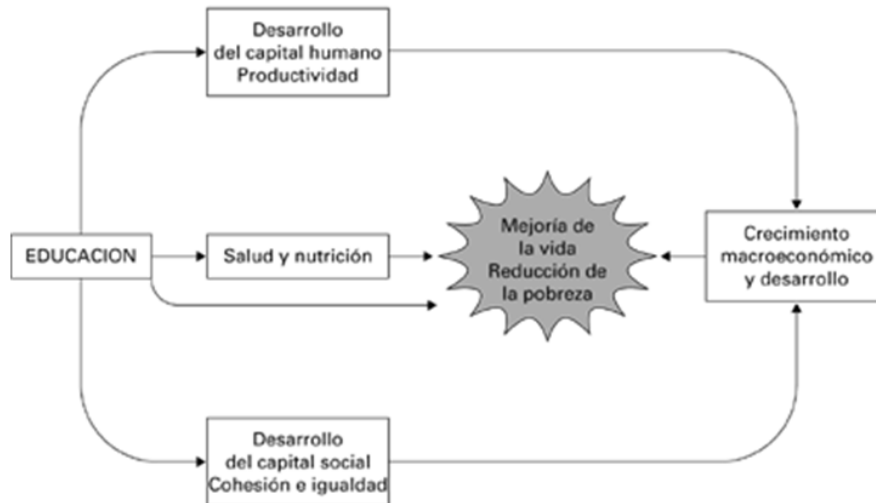
El análisis de la situación futura permite tener una visión de cómo será el mercado en un futuro, visión que deberá estar fundamentada en el análisis histórico y actual del mercado, así como también considerando las nuevas tendencias de este.

Los gobiernos, las empresas y los particulares tienen expectativas más o menos grandes, de que recibirán ciertos beneficios financieros o de otro tipo a cambio de las inversiones que hacen en materia de educación, por ejemplo, un aumento del empleo, del ingreso nacional, de la productividad/flexibilidad de los trabajadores, de la satisfacción personal o un mayor desarrollo de la comunidad. Estas expectativas orientan las políticas y decisiones relacionadas con las oportunidades de educación.

La Educación primaria y secundaria se están reconociendo, y en todo el mundo hay una tendencia clara a aumentar al máximo la «esperanza de escolaridad» de los jóvenes educandos. Las estadísticas de la UNESCO de los últimos años muestran un aumento constante del número de jóvenes que recibe educación primaria.



Gráfico 1.2.3.1.- La importancia y los efectos de la educación



Fuente: Banco Mundial

La educación al igual que los diferentes sectores evolucionan y desarrollan constantemente una de las tendencias que se evidencian, es la educación virtual, la misma que no varía de gran manera con la presencial, en la virtual podemos interactuar y así poder aprender, ya que por medio de esta herramienta podemos estudiar un tema en particular, entrando a las plataformas, chatear, entrar a los foros y tratar sobre un tema en particular. Al entrar a las nuevas tecnologías de información y comunicación dejamos atrás las modalidades como la del correo, el teléfono y la televisión.

El uso de esta tecnología en la educación permite a los profesores crear materiales auténticos, partiendo de las necesidades de la población estudiantil y de sus recursos académicos y económicos, a la vez que posibilita la innovación pedagógica y la investigación sobre nuevos métodos de enseñanza.

A lo largo de la historia las bibliotecas junto con los centros de acopio de documentación han tenido un rol importante en el desarrollo del aprendizaje y de la



investigación y con gran énfasis en la formación de los docentes. Por tal razón la función de este tipo de centros se ha acrecentado, convirtiéndolos en puntos neurálgicos del sistema educativo que han apuntado hacia un entorno virtual como vía de desarrollo.

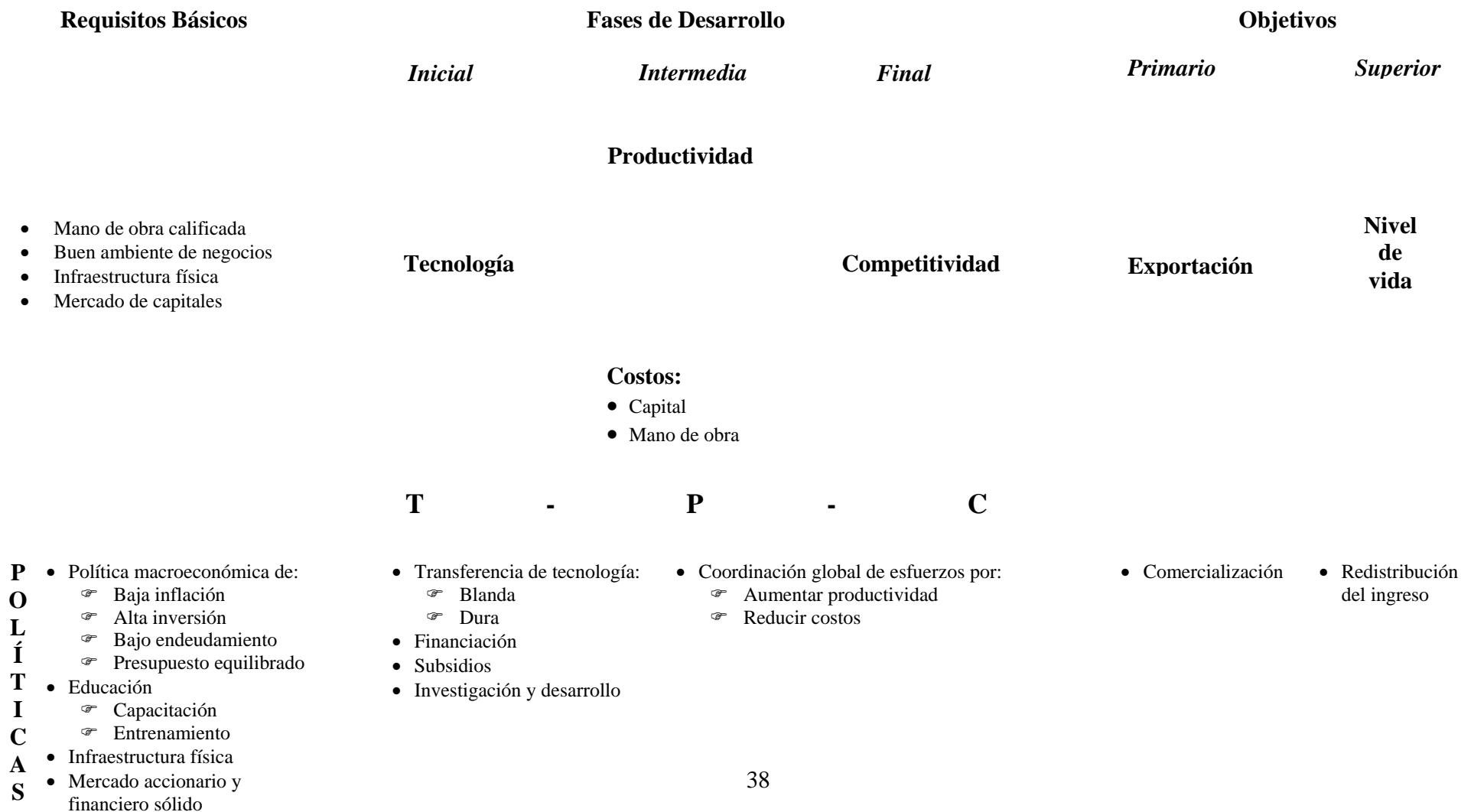
³La educación de la población es un factor condicionante del desarrollo económico y juega un importante papel en el desarrollo económico y social de los países, existe una preocupación cada vez mayor de los organismos internacionales por el reparto de la riqueza, así como la necesidad de lograr un entorno social que permita lograr que el crecimiento sea sostenido.

La educación constituye un factor clave en el desarrollo económico de los países fundamentalmente a través de dos vías, la educación secundaria y universitaria contribuye al incremento de la productividad del trabajo y por lo tanto al crecimiento económico, la enseñanza primaria es fundamental para lograr no solo el descenso de las tasas de natalidad o la reducción de la pobreza, sino también para lograr la realización personal de todos los individuos.

³ www.eumed.net



Gráfico 1.2.3.2.- El proceso de desarrollo económico en el contexto de la globalización





1.3.- Caracterización del Servicio

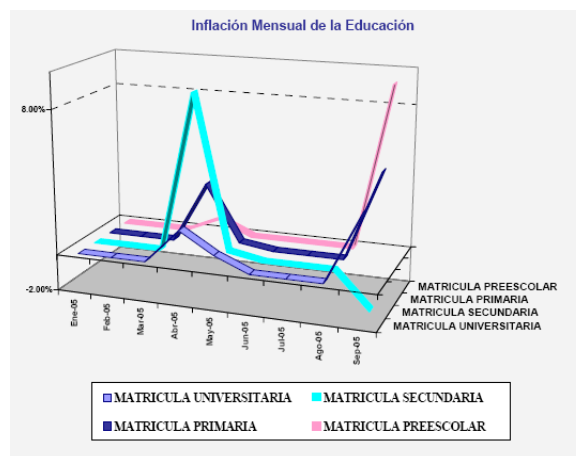
1.3.1.- Características del Servicio

La manera en la que varias de las instituciones educativas presentan sus propuestas curriculares y extracurriculares son caducas con estrategias y metodologías que están divorciadas de la realidad en la que viven los niños y jóvenes los mismos que tiene acceso a todo tipo de información a nivel nacional como internacional.

Este servicio en muchos casos no cubre las aspiraciones de los padres ya que en numerosas ocasiones se enfocan en cumplir la Planificación Anual sin tomar en cuenta si los jóvenes y niños están receptando la información necesaria para el desarrollo del pensamiento lógico conceptual.

Por otro lado la evolución de los precios del grupo de la educación, muestran un fuerte aumento en los meses de apertura de clases tanto en el régimen de Costa (abril) como en el de Sierra y Oriente (septiembre). En este último mes subió en 13.65% y en lo que va del año 2005 en 5.05%, según se aprecia en los gráficos siguientes.

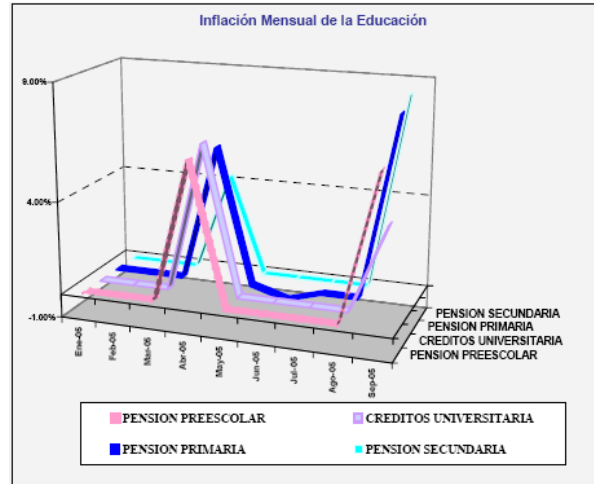
Gráfico 1.2.3.3.- Inflación Mundial de la Educación



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos
Elaboración: Banco Central del Ecuador



Gráfico 1.2.3.4.- Inflación Mensual de la Educación



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos
Elaboración: Banco Central del Ecuador

A nivel de ciudad, la variación de precios más alta de la educación se registró en las ciudades de la sierra en el mes de septiembre, toda vez que en esta región se inició el año escolar. Así Loja es la ciudad de la Región Sierra que experimentó el incremento de precios más alto en la división de Educación, con una subida de 15.31%, impulsada básicamente por el rubro de matrícula preescolar (27.42%) y por la pensión de enseñanza primaria (24.53%); Quito registró un incremento agregado de la división de educación de 10.50%, inducido por la matrícula preescolar (13.52%) y por la pensión de enseñanza secundaria (16.45%); Ambato registró 7.50% de inflación en la división de educación, estimulada por los rubros de matrícula universitaria (31.25%) y pensión de enseñanza secundaria (6.85%); finalmente Cuenca registró una inflación agregada en educación del 5.91%, impulsada por los rubros de matrícula universitaria (10.31%) y créditos de enseñanza universitaria (10.31%).

En términos anuales Loja también es la ciudad de mayor inflación dentro de la división



Educación, con una inflación anual que alcanza una tasa de 19.49%, seguida por Quito con 14.65%, luego aparece Guayaquil con 13.64%, y Esmeraldas con 13.46%. Por el contrario, Cuenca es la ciudad con la menor tasa de inflación anual (5.91%).

1.3.2.- Clasificación por su Uso-Efecto

El servicio de educación que ofrecen las Unidades Educativas es un derecho de las personas a lo largo de su vida, la Constitución de la República indica que es un deber ineludible del estado con cada uno de los miembros de la sociedad. Disposición que fue planteada con el fin de obtener ciudadanos responsables, humanos, con un razonamiento lógico.

Al cabo de los 10 años de educación básica se espera que los jóvenes logren el perfil que sigue, siendo esto el efecto que desarrolla la educación:

- Conciencia clara y profunda de ser ecuatoriano, en el marco del reconocimiento de la diversidad cultural, étnica, geográfica, y de género del país.
- Consientes de sus derechos y deberes en la relación a sí mismos, a la familia, a la comunidad y a la nación.
- Alto desarrollo de su inteligencia, a nivel del pensamiento creativo, práctico y teórico.
- Capaces de comunicarse con mensajes corporales, estéticos, orales, escritos y otros. Con habilidades para procesar los diferentes tipos de mensajes en su entorno.
- Con capacidad de aprender, con personalidad autónoma y solidaria con su entorno social y natural, con ideas positivas de sí mismos.
- Con actitudes positivas frente al trabajo y al uso del tiempo libre.

Para ello se desarrollan las áreas de: lenguaje y comunicación, matemática, entorno natural y social, ciencias naturales, estudios sociales, cultura estética, cultura física,



lengua extranjera y optativa de acuerdo al pensum que sigue, con sus horas por semana y sus porcentajes por áreas:

Tabla 1.3.2.1.- Número de horas por semana y porcentaje por áreas

ÁREA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL 2 A 10	%
LENGUAJE Y COMUNICACIÓN		12	12	10	10	8	8	6	6	6	78	27
MATEMÁTICA		6	6	6	6	6	6	6	6	6	54	19
ENT. NATURAL Y SOCIAL		5	5	-	-	-	-	-	-	-	10	4
CIENCIAS NATURALES		-	-	4	4	4	4	6	6	6	34	12
ESTUDIOS SOCIALES		-	-	4	4	5	5	5	5	5	33	12
CULTURA ESTÉTICA		3	3	3	3	3	3	3	3	3	27	9
CULTURA FÍSICA		2	2	2	2	2	2	2	2	2	18	6
LENGUA EXTRANJERA		-	-	-	-	-	-	5	5	5	15	5
OPTATIVA		2	2	1	1	2	2	2	2	2	16	6
TOTAL	30	30	30	30	30	30	30	35	35	35	285	100

Fuente: Ministerio de Educación
Elaborado por: Katherine Amores

1.3.3.- Servicios Complementarios y/o Sustitutos

Los productos sustitutos son aquellos que aún no siendo iguales pueden, eventualmente, sustituirse. Con respecto a la educación podríamos decir que no existe un servicio sustituto, ya que este más que un servicio es un derecho que poseen los seres humanos para su desarrollo y crecimiento.

Lo que se encuentra como servicios complementarios son:

- Transporte
- Idiomas
- Tareas dirigidas
- Médico, Odontólogo y Psicólogo
- Campamentos Vacacionales



- Artes
- Deportes
- Seguridad

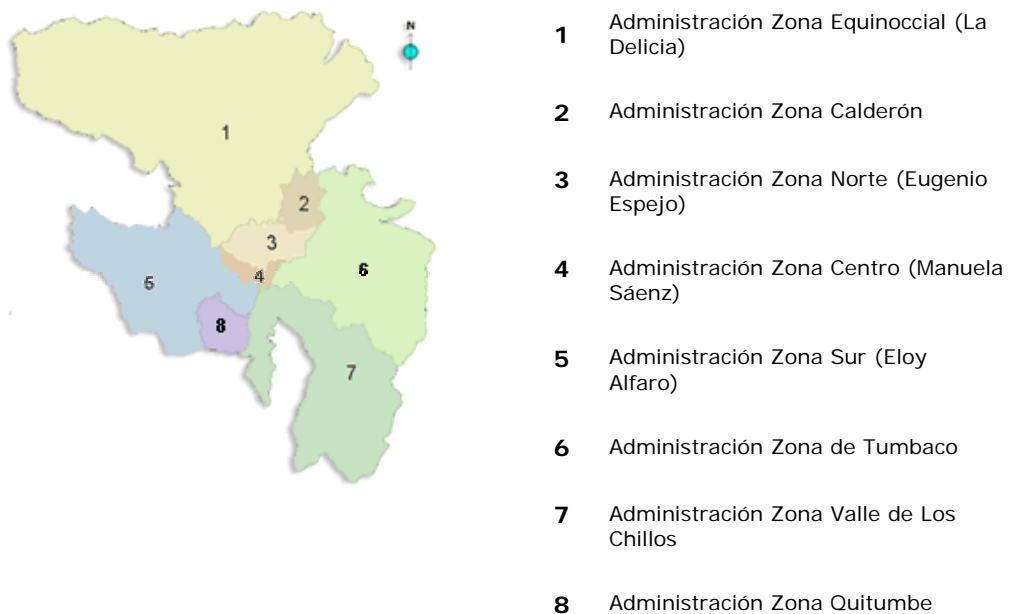
1.4.- Investigación de Mercado

1.4.1.- Segmentación del Mercado

Por la heterogeneidad del mercado, este tiene que ser segmentado, con el fin de reunir a un grupo de personas con características similares y conocer a los clientes y consumidores, además de definir estrategias y planes de marketing para el mercado meta seleccionada.

A través de una buena segmentación del mercado se enfocara de una mejor manera en las necesidades del cliente y ganar participación de mercado.

Gráfico 1.4.1.1.- Administraciones Zonales





Administración Zona Valle de los Chillos

La Administración Zonal del Valle de Los Chillos fue creada con Resolución No. 041 el 1ro de septiembre de 1997, por lo que ejerce sus competencias en la zona suburbana de Los Chillos, que comprende las parroquias de Guangopolo, Alangasí, La Merced, Conocoto, Amaguaña y Pintag.

La población que comprende estas seis parroquias es de 130.000 habitantes y la extensión territorial en hectáreas por parroquia es la siguiente:

Tabla 1.4.1.1.- Parroquias de la Zona Valle de los Chillos

Parroquia	Habitantes
Alangasí:	15.493
Conocoto:	40.839
La Merced:	5.227
Amaguaña:	23.496
Guangopolo:	2.330
Pintag:	16.081
Total	103.466

Fuente: Municipio del Distrito Metropolitano de Quito
Elaborado por: Katherine Amores



Cantón Rumiñahui

El Cantón Rumiñahui está ubicado al sureste de la provincia de Pichincha, a veinte minutos de Quito; su temperatura es de 17° grados centígrados, ofrece una variedad de atractivos turísticos, como su entorno natural, destacándose las riveras del Río Pita y sus 18 cascadas, así como casas de hacienda llenas de historia y leyendas de antaño.

Tabla 1.4.1.2.- Parroquias del Cantón Rumiñahui

Parroquia	Habitantes
San Rafael:	9.088
San Pedro de Taboada:	5.768
Sangolqui:	56.794
Cotogchoa:	2.834
Rumipamba:	477
Total:	74.961

Fuente: Municipio de Rumiñahui
Elaborado por: Katherine Amores

1.4.2.- Definición del Universo

El universo para el estudio lo constituyen todas las familias de la Zona del Valle de los Chillos y la Parroquia Rumiñahui, bajo estas características se encuentran 48.595 familias.

1.4.3.- Selección de la Muestra

La muestra está formada por 138 familias, que se las tomará en forma aleatoria. La muestra es una porción representativa de la población; es decir, que en base al estudio que se aplique a esta, se obtendrán conclusiones que representen al universo.

La fórmula que se empleará para determinar el tamaño de la muestra será la siguiente:



Donde:

N = población

n = tamaño de la muestra

Z = nivel de confianza

p = probabilidad de éxito

q = probabilidad de fracaso

e = error de estimación

Datos:

N = 48.573

Z = 95% 1,96

p = 90% 0.90

q = 10% 0.10

e = 5% 0.05

Aplicando la fórmula tenemos:



1.4.4.- Diseño de los Instrumentos de Investigación

Para el presente estudio, se consideró como instrumento de Investigación, a la encuesta, puesto que esta es básica para la recolección de datos.

Una encuesta es un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa de la población o instituciones, con el fin de conocer estados de opinión o hechos específicos.

Las preguntas fueron cerradas y muy generales con el fin de obtener información clara y concreta con respecto al servicio que en la actualidad están recibiendo y el servicio que quisieran tener, preguntamos cuales son las destrezas que desearían que se desarrolle en sus hijos ya que estas serán la base para el desenvolvimiento del ser humano en la sociedad.

Se utilizó la escala de Likert la cual nos ayuda a medir actitudes y predisposiciones individuales en contextos sociales particulares.⁴ Esta escala se construye en función de una serie de ítems que reflejan una actitud positiva o negativa acerca de un estímulo o referente. La encuesta es una técnica cuantitativa y cualitativa, la misma que nos entrega información de preferencias y a la vez datos numéricos.

1.4.5.- Investigación de Campo

Para aplicar la investigación de campo, se capacitó a las personas encargadas del levantamiento de la información, para que puedan aplicar la herramienta de una forma adecuada y que los resultados arrojados sean representativos de la población.

Los encuestadores fueron capacitados y realizaron las encuestas en las diferentes parroquias tanto de la Zona del Valle de los Chillos como del Cantón Rumiñahui.

La muestra se la tomó aleatoriamente de esta manera:

⁴ <http://www.eumed.net>



Tabla 1.4.5.1.- Zona del Valle de los Chillos

Parroquia	Muestra Distribuida (familias)
Alangasí:	11
Conocoto:	30
La Merced:	4
Amaguaña:	17
Guangopolo:	2
Pintag:	12
Total:	75

Fuente: Municipio del Distrito Metropolitano de Quito
Elaborado por: Katherine Amores

Tabla 1.4.5.2.- Cantón Rumiñahui

Parroquia	Muestra Distribuida (Familias)
San Rafael:	8
San Pedro de Taboada:	5
Sangolqui:	47
Cotogchoa:	2
Rumipamba:	0,39
Total:	62

Fuente: Municipio de Rumiñahui
Elaborado por: Katherine Amores

1.4.5.1.- Procesamiento de la Información

Una vez que se ha recopilado la información en los cuestionarios, se codificó la herramienta, con la finalidad de poder tabular.

Las encuestas fueron enumeradas para guardar el orden y relación entre los datos manifestados por los encuestados y los tabulados.



La información alcanzada fue ingresada y procesada en el programa estadístico SPSS, con el fin de poder analizar los datos y realizar las conclusiones correspondientes.

1.4.5.2.- Análisis de los Resultados

Los datos obtenidos de la investigación de campo han sido procesados y ordenados, con el fin de conocer como es el mercado del servicio de educación.

A continuación se muestra la información obtenida con sus respectivos análisis y gráficos:

Pregunta 1.- ¿Tiene hijos en edad escolar?

Tabla Pregunta 1.1.- Hijos en edad escolar

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid si	138	100.0	100.0	100.0



Grafico Pregunta 1.1.- Hijos en edad escolar



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Katherine Amores

Del total de las familias encuestadas un 100% nos indica que posee hijos en edad escolar, esta pregunta es el primer filtro que se realiza en la encuesta, ya que nuestra muestra es tan solo las familias que tienen hijos en edad para asistir al jardín, escuela o colegio.

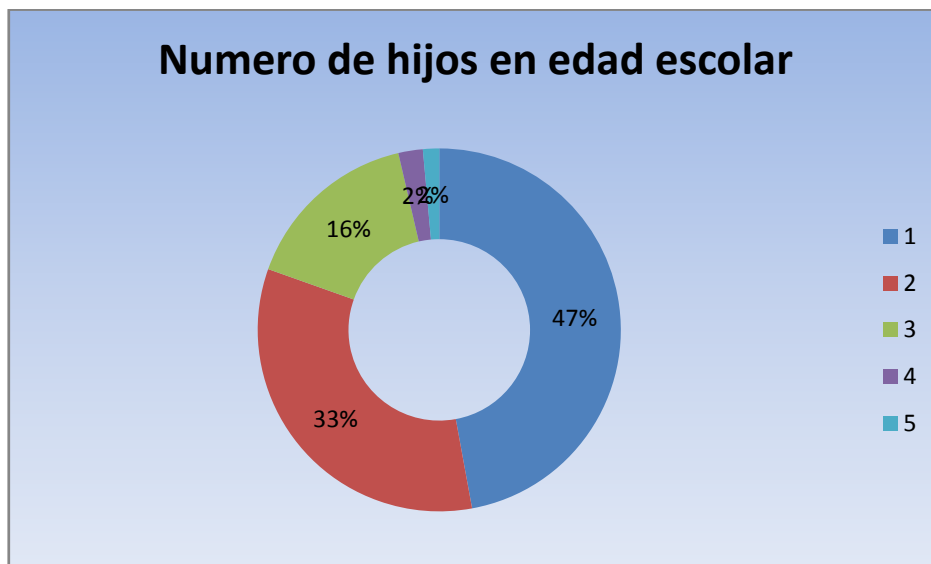


¿Cuántos hijos en edad escolar tiene?

Tabla Pregunta 1.2.- Hijos en edad escolar

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	65	47.1	47.1	47.1
	2	46	33.3	33.3	80.4
	3	22	15.9	15.9	96.4
	4	3	2.2	2.2	98.6
	5	2	1.4	1.4	100.0
	Total	138	100.0	100.0	

Grafico Pregunta 1.2.- Hijos en edad escolar



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Katherine Amores



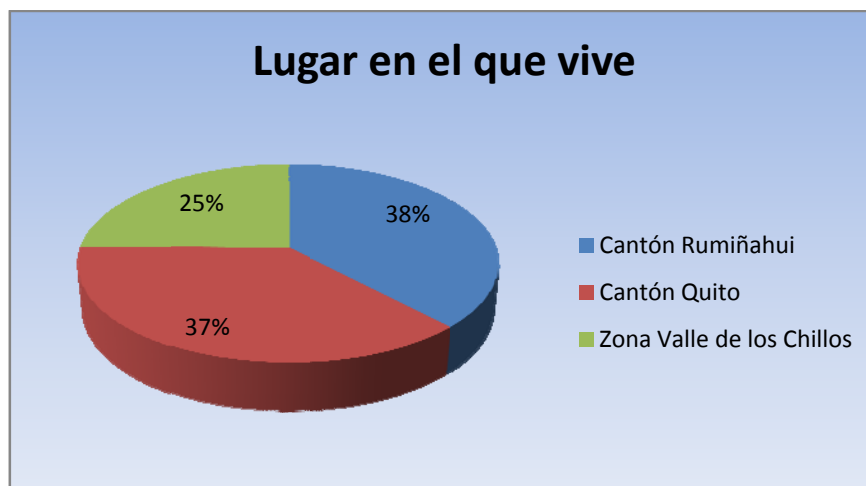
De acuerdo a los resultados, el 47% de la población asevera que tiene un hijo, el 33% que tiene dos hijos, el 16% que tienen 3 hijos, el 2% tienen 4 hijos y un 2% también aseguran tener 5 hijos.

Pregunta 2.- ¿En qué lugar vive?

Tabla Pregunta 2.- Lugar en el que vive

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Cantón Rumiñahui	52	37.7	38.0	38.0
	Cantón Quito	51	37.0	37.2	75.2
	Zona Valle de los Chillos	34	24.6	24.8	100.0
	Total	137	99.3	100.0	
Missing	System	1	.7		
Total		138	100.0		

Grafico Pregunta 2.- Lugar en el que vive



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Katherine Amores



Según los resultados se observa que las personas encuestadas están distribuidas de esta manera: un 38% viven en el Cantón Rumiñahui, esto es Sangolqui, San Rafael, San Pedro de Taboada, Cotogchoa y Rumipamba, un 25% en la Zona del Valle de los Chillos, en donde se incluye Alangasí, Conocoto, La Merced, Amaguaña, Guangopolo y Pintag y un 37% en el Cantón Quito.

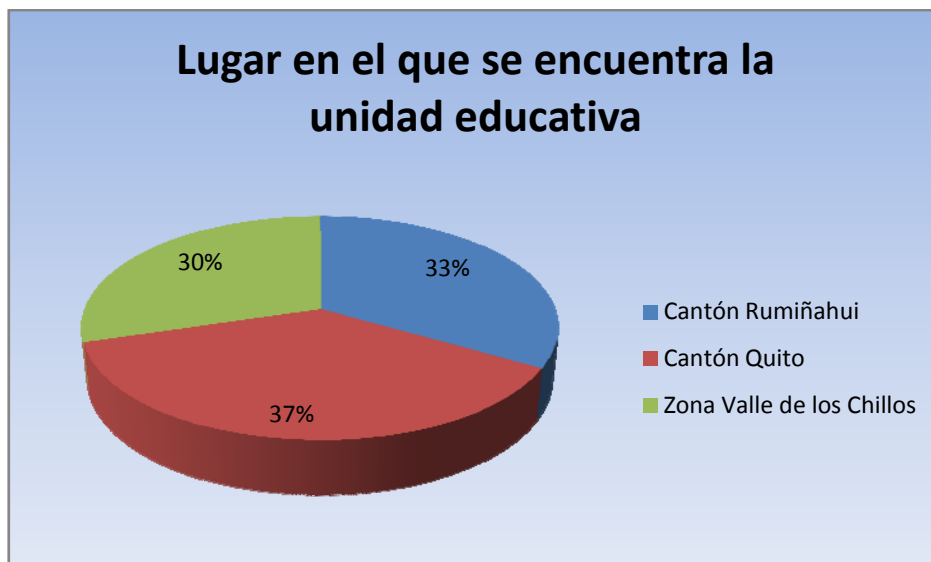
Pregunta 3.- ¿En qué lugar se encuentra la unidad educativa a la que asisten sus hijos? Indique el nombre.

Tabla Pregunta 3.1.- Lugar en el que se encuentra la unidad educativa actual

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Cantón Rumiñahui	46	33.3	33.3	33.3
Cantón Quito	51	37.0	37.0	70.3
Zona Valle de los Chillos	41	29.7	29.7	100.0
Total	138	100.0	100.0	



Grafico Pregunta 3.1.- Lugar en el que se encuentra la unidad educativa actual



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Katherine Amores

De los encuestados un 33% han colocado a sus hijos en Unidades Educativas del Cantón Rumiñahui, un 37% en el Cantón Quito y un 30% en la Zona Administrativa del Valle de los Chillos del Distrito Metropolitano de Quito.



Tabla Pregunta 3.2.- Nombre de la Unidad Educativa

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	El Camino	1	.7	.8	.8
	Telmo Hidalgo Diaz	1	.7	.8	1.5
	Jacinto Quijon	2	1.4	1.5	3.1
	Arturo Borja	1	.7	.8	3.8
	51 de mayo	1	.7	.8	4.6
	Dario Figueroa Larco	2	1.4	1.5	6.2
	Colegio futuro	2	1.4	1.5	7.7
	Esc. Carlos Larco	2	1.4	1.5	9.2
	Colegio Verbo	4	2.9	3.1	12.3
	República Argentina	1	.7	.8	13.1
	Academia Montebello	8	5.8	6.2	19.2
	Alberto Acosta	1	.7	.8	20.0
	Los Ilinizas	5	3.6	3.8	23.8
	General Pintag	2	1.4	1.5	25.4
	Amable Arauz	1	.7	.8	26.2
	Ori	1	.7	.8	26.9
	Gabriel Noroña	2	1.4	1.5	28.5
	Oscar Yamba	1	.7	.8	29.2
	Cristobal Colon	1	.7	.8	30.0
	Saint Dominic	4	2.9	3.1	33.1
	Colegio Militar	4	2.9	3.1	36.2
	Las Mercedarias	2	1.4	1.5	37.7
	Colegio Sek	4	2.9	3.1	40.8



María Elena Salazar	1	.7	.8	41.5
Educar 2000	3	2.2	2.3	43.8
Jim Irwin	3	2.2	2.3	46.2
Escuela San Rafael	2	1.4	1.5	47.7
Dalcroze	1	.7	.8	48.5
Integral	1	.7	.8	49.2
Liceo Naval	2	1.4	1.5	50.8
Conocoto	3	2.2	2.3	53.1
Velasco Ibarra	1	.7	.8	53.8
APCH	6	4.3	4.6	58.5
Arthur Janov	1	.7	.8	59.2
José Maria Vargas	1	.7	.8	60.0
Lev Vigosky	5	3.6	3.8	63.8
Marquez de Selva Alegre	1	.7	.8	64.6
Liceo Cristiano Henry Davis	3	2.2	2.3	66.9
Og Mandino	1	.7	.8	67.7
Farina	2	1.4	1.5	69.2
Juan de Salinas	3	2.2	2.3	71.5
Frank Schubert	1	.7	.8	72.3
Cardenal Spellman	2	1.4	1.5	73.8
Inmaculada	1	.7	.8	74.6
Espejo	3	2.2	2.3	76.9
24 de mayo	2	1.4	1.5	78.5
La Salle	2	1.4	1.5	80.0
Colegio Amazonas	1	.7	.8	80.8
Ludoteca	2	1.4	1.5	82.3
Borja 3	3	2.2	2.3	84.6
Sion	2	1.4	1.5	86.2



Jorge Icaza	1	.7	.8	86.9
Rumiñahui	3	2.2	2.3	89.2
Siglo 21	2	1.4	1.5	90.8
Benjamin Carrion	1	.7	.8	91.5
Atahualpa	1	.7	.8	92.3
Santo Tomas Aquino	1	.7	.8	93.1
UEMES	3	2.2	2.3	95.4
Mi casita de juego	2	1.4	1.5	96.9
Unidad Educativa Aureilo Mosquera	1	.7	.8	97.7
Antizana	1	.7	.8	98.5
Escuela amor y Fe	1	.7	.8	99.2
Mis Angelitos	1	.7	.8	100.0
Total	130	94.2	100.0	
Missing System	8	5.8		
Total	138	100.0		

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Katherine Amores

Por el sector en el que se desarrollaron las encuestas, las Unidades Educativas más mencionadas son: Academia Montebello 8 veces, Colegio Illinizas 5, Colegio APCH 6 y la Unidad Educativa Lev Vigosky 5, los mismos que son los datos más relevantes.

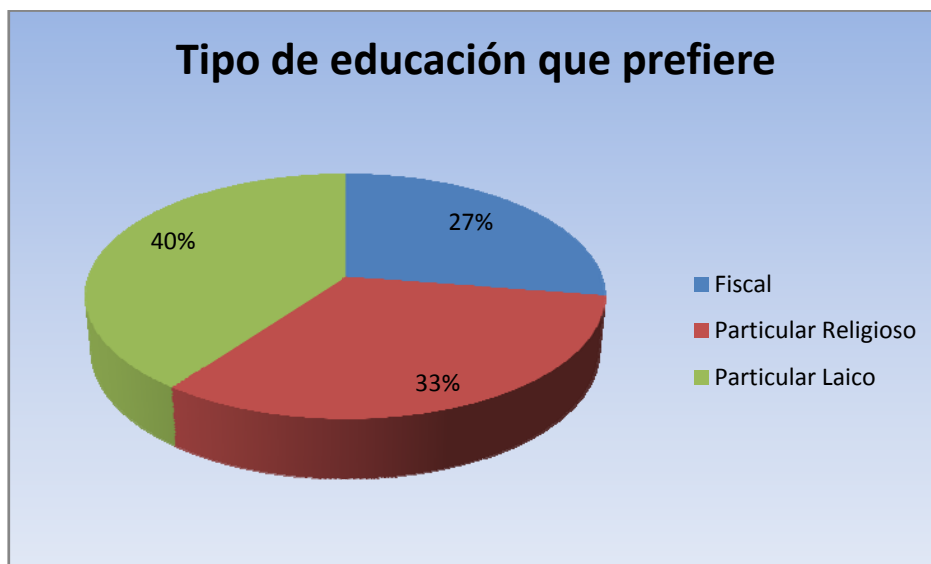


Pregunta 4.- ¿Qué tipo de educación prefiere para sus hijos?

Tabla Pregunta 4.- Tipo de educación que prefiere

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Fiscal	37	26.8	27.4	27.4
	Particular Religioso	44	31.9	32.6	60.0
	Particular Laico	54	39.1	40.0	100.0
	Total	135	97.8	100.0	
Missing	System	3	2.2		
Total		138	100.0		

Gráfico Pregunta 4.- Tipo de educación que prefiere



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Katherine Amores



De las 138 personas encuestadas un 40% indican que preferirían una educación particular laica para sus hijos, mientras que un 33% prefiera una educación particular religiosa y un 27% optan por una educación fiscal.

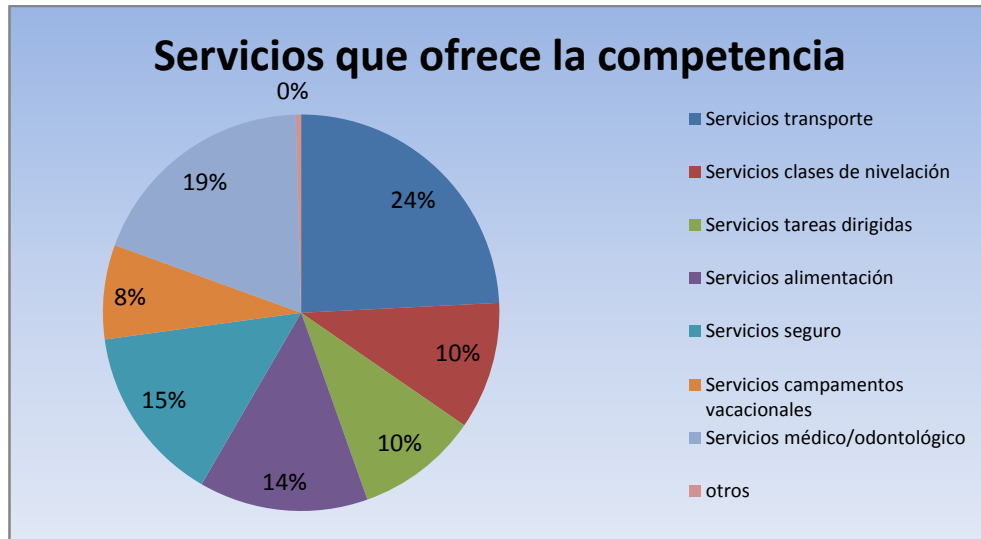
Pregunta 5.- Señale los servicios que le ofrece la Unidad Educativa que actualmente les brinda educación a sus hijos e indique el grado de satisfacción con el mismo.

Tabla Pregunta 5.1.- Servicios que le Ofrece la Competencia

Servicios de la competencia	Responses	Percent	Percent of Cases
Servicios transporte	107	24,20	83,59
Clases de nivelación	46	10,40	35,93
Tareas dirigidas	44	9,95	34,37
Alimentación	61	13,80	47,65
Seguro	64	14,47	50
Campamentos vacacionales	34	7,69	26,56
Servicios médico/odontológico	84	19,00	65,62
Otros	2	0,45	1,56
Total	442	100	345,31



Gráfico Pregunta 5.1.- Servicios que le Ofrece la Competencia



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Katherine Amores

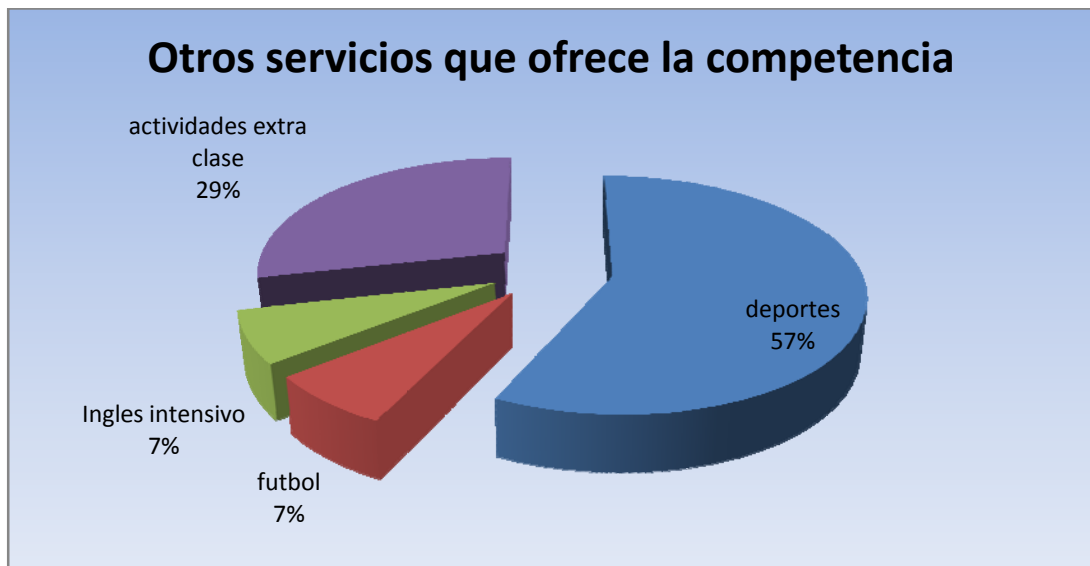
De las personas encuestadas afirman que la Unidad Educativa les ofrecen los siguientes servicios: 24% Servicio de Transporte, 19% Medico/Odontológico, 15% Seguro, 14% Alimentación, 10% Clases de Nivelación, 10% Tareas Dirigidas, 8% Campamentos Vacacionales, 0,45% Otros.



Tabla Pregunta 5.2.- Otros Servicios que ofrece la competencia

		Frequency	Percent	Valid Percent
Valid	deportes	8	5,79	57,14
	futbol	1	0,72	7,14
	Ingles intensivo	1	0,72	7,14
	actividades extra clase	4	2,89	28,57
	Total	14	10,14	100
Missing	System	124	89,85	
Total		138	100	

Gráfico Pregunta 5.2.- Otros Servicios que ofrece la competencia



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Katherine Amores

En esta pregunta se dio la alternativa de colocar los servicios que no estaban incluidos en la lista, en la opción de otros que corresponde al 0,45% de los servicios que reciben los encuestados; y podemos deducir que: 57% recibe deportes, un 29% actividades extra clases, un 7% Ingles Intensivo y un 7% Talleres de Futbol que estarían incluidos en los deportes.

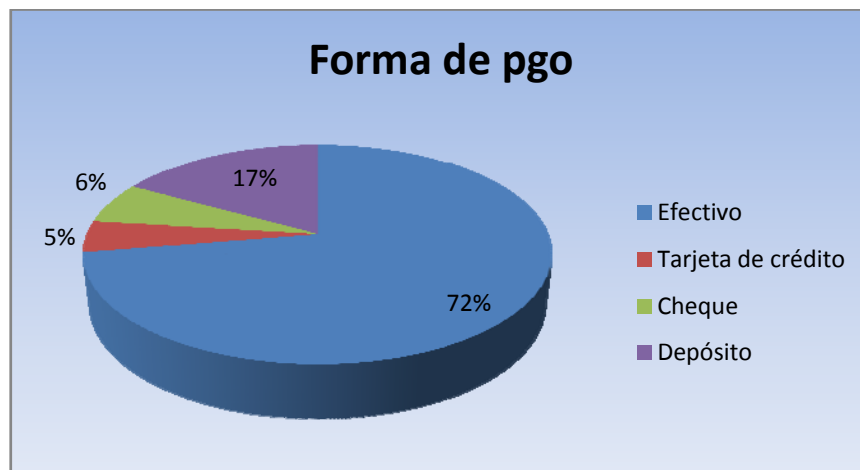


Pregunta 6.- ¿Cuál es su forma de pago por el servicio de educación?

Tabla Pregunta 6.- Forma de pago

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Efectivo	94	68.1	72.3	72.3
	Tarjeta de crédito	6	4.3	4.6	76.9
	Cheque	8	5.8	6.2	83.1
	Depósito	22	15.9	16.9	100.0
	Total	130	94.2	100.0	
Missing	System	8	5.8		
Total		138	100.0		

Gráfico Pregunta 6.- Forma de pago



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Katherine Amores

El 72% de los encuestados cancelan el servicio en efectivo, el 17% mediante depósito, el 6% con cheque y el 5% con tarjeta de crédito.



Pregunta 7.- ¿Qué horario de estudios preferiría que tengan sus hijos?

Tabla Pregunta 7.- Horario de estudios que prefiere

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 7am a 1 pm	73	52.9	52.9	52.9
8am a 2pm	44	31.9	31.9	84.8
8am a 5pm	11	8.0	8.0	92.8
1pm a 6pm	9	6.5	6.5	99.3
no contesta	1	.7	.7	100.0
Total	138	100.0	100.0	

Gráfico Pregunta 7.- Horario de estudios que prefiere



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Katherine Amores

Con respecto al horario de estudios nos indican que el 53% prefieren que sus hijos estudien en horario de 7am a 1 pm, el 32% de 8am a 2pm, el 8% de 8am a 5pm y el 7% de 1am a 6pm.

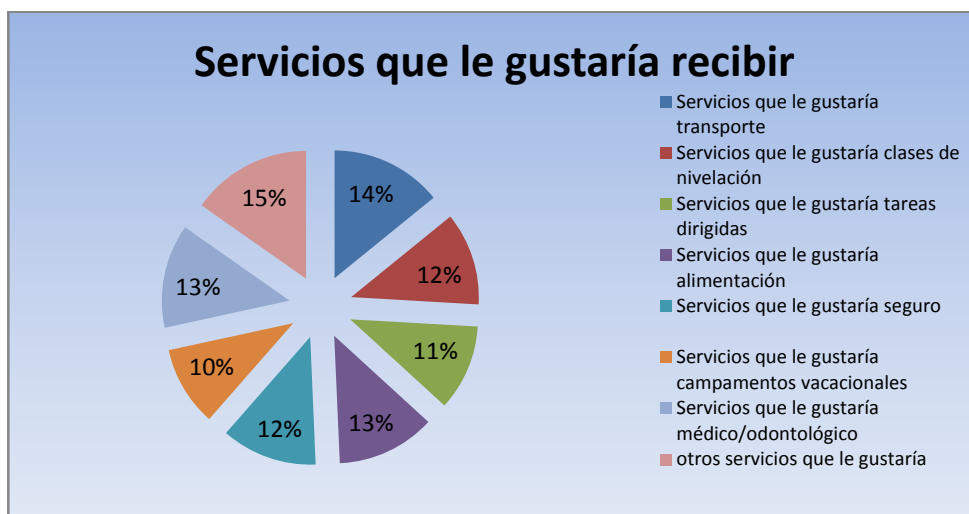


Pregunta 8.- Señale los servicios que le gustaría a usted, que sus hijos recibieran por parte de la Unidad Educativa a la que asistieren

Tabla Pregunta 8.1.- Servicios que le gustaría recibir

Servicios que le gustaría	Responses	Percent	Percent of Cases
Transporte	113	14,14	82,48
Clases de nivelación	94	11,76	68,61
Tareas dirigidas	87	10,88	63,50
Alimentación	100	12,51	72,99
Seguro	97	12,14	70,80
Campamentos vacacionales	81	10,13	59,12
Médico/odontológico	105	13,14	76,64
otros	122	15,26	89,05
Total	799	100	583,21

Gráfico Pregunta 8.1.- Servicios que le gustaría recibir



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Katherine Amores

Los servicios que los encuestados quisieran recibir para sus hijos son: transporte con un 14%, clases de nivelación con el 12%, tareas dirigidas 11%, alimentación 13%, seguro 12%, campamentos vacacionales 10%, Médico/Odontológico 13% y Otros 15%.



Otros Servicios que le gustaría recibir

Tabla Pregunta 8.2.- Otros servicios que le gustaría recibir

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ninguno	122	88,41	88,41	88,41
Deportes	5	3,62	3,62	92,03
Prestación de equipos	1	0,72	0,72	92,75
Talleres	4	2,90	2,90	95,65
Terapias	1	0,72	0,72	96,38
convivencias	1	0,72	0,72	97,10
cuidado fuera de horario	1	0,72	0,72	97,83
Psicólogo	1	0,72	0,72	98,55
Orientación sexual	1	0,72	0,72	99,28
Guardería	1	0,72	0,72	100,00
Total	138	100	100	

Gráfico Pregunta 8.2.- Otros servicios que le gustaría recibir



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Katherine Amores



Dentro de la opción de otros servicios, los encuestados indican varios servicios que les gustaría recibir estos son: Deportes 32%, Talleres 25%, Terapias 6%, Psicólogo 6%, Prestación de Equipos 7%, Convivencias 6%, Orientación Sexual 6%, Cuidado fuera de Horario 6%, Guardería 6%.

Pregunta 9.- ¿Cuáles son las competencias que quisiera que se desarrolle en sus hijos?

Tabla Pregunta 9.- Competencias que desea se desarrollen

Competencias que le gustariaa	Responses	Percent	Percent of Cases
Artes (Pintura, Teatro, Música, Danza)	96	13,35	70,59
Idiomas	113	15,72	83,09
Principios	80	11,13	58,82
Valores	92	12,80	67,65
Destrezas (Leer, escuchar, hablar, escribir)	86	11,96	63,24
Desarrollo Personal	80	11,13	58,82
Identidad	75	10,43	55,15
Desarrollo Físico	91	12,66	66,91
Otros	6	0,83	4,41
Total	719	100,00	528,68



Gráfico Pregunta 9.- Competencias que desea se desarrollen



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Katherine Amores

Entre las competencias que les gustaría que se desarrollen en sus hijos tenemos: Artes 13%, Idiomas 16%, Principios 11%, Valores 13%, Destrezas 12%, Desarrollo Personal 11%, Identidad 10%, Desarrollo Físico 13% y otros 1%.

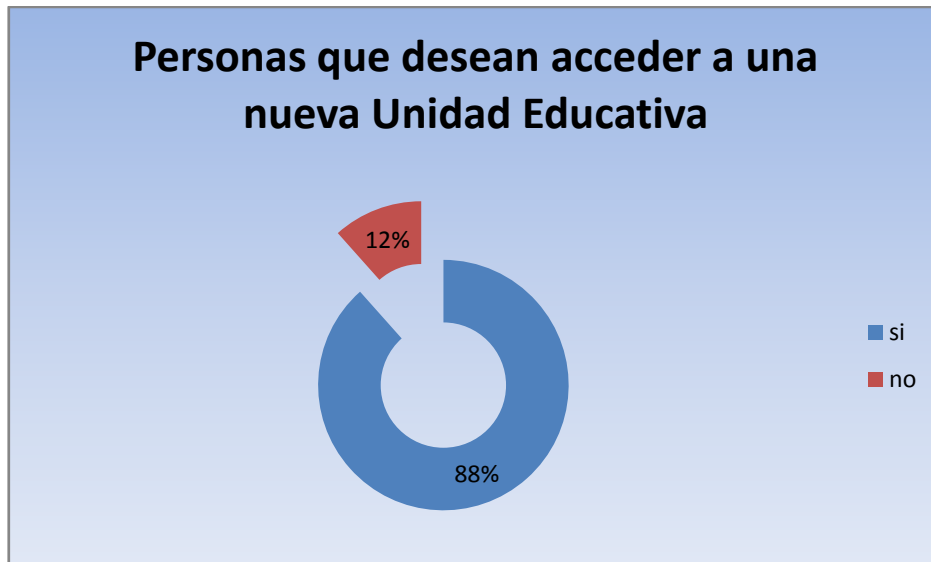
Pregunta 10.- ¿Le gustaría acceder a una nueva Unidad Educativa que preste los servicios por usted señalados?

Tabla Pregunta 10.- Accesibilidad a una nueva Unidad Educativa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid si	122	88.4	88.4	88.4
no	16	11.6	11.6	100.0
Total	138	100.0	100.0	



Gráfico Pregunta 10.- Accesibilidad a una nueva Unidad Educativa



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Katherine Amores

En el caso que una nueva Unidad Educativa prestara los servicios que los encuestados requieren, un 88% estarían dispuestos a contratar el mismo, mientras que un 12% no lo harían.

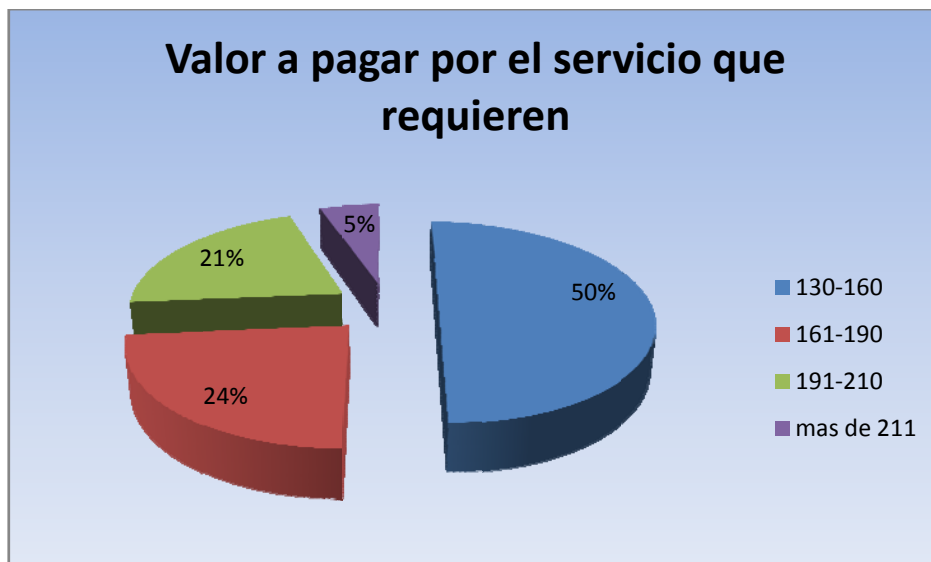


Pregunta 11.- ¿Cuánto pagaría por una educación que cubra sus expectativas y necesidades?

Tabla Pregunta 11.- Valor a cancelar por el servicio

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	130-160	57	41.3	50.0	50.0
	161-190	27	19.6	23.7	73.7
	191-210	24	17.4	21.1	94.7
	mas de 211	6	4.3	5.3	100.0
	Total	114	82.6	100.0	
Missing	System	24	17.4		
Total		138	100.0		

Gráfico Pregunta 11.- Valor a cancelar por el servicio



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Katherine Amores



Del total de encuestados, el 50% pagarían de 130-160 dólares por una educación con los servicios y competencias que requieren, el 24% pagaría de 161-190, el 21% pagaría de 191-200 y el 5% pagaría más de 211.

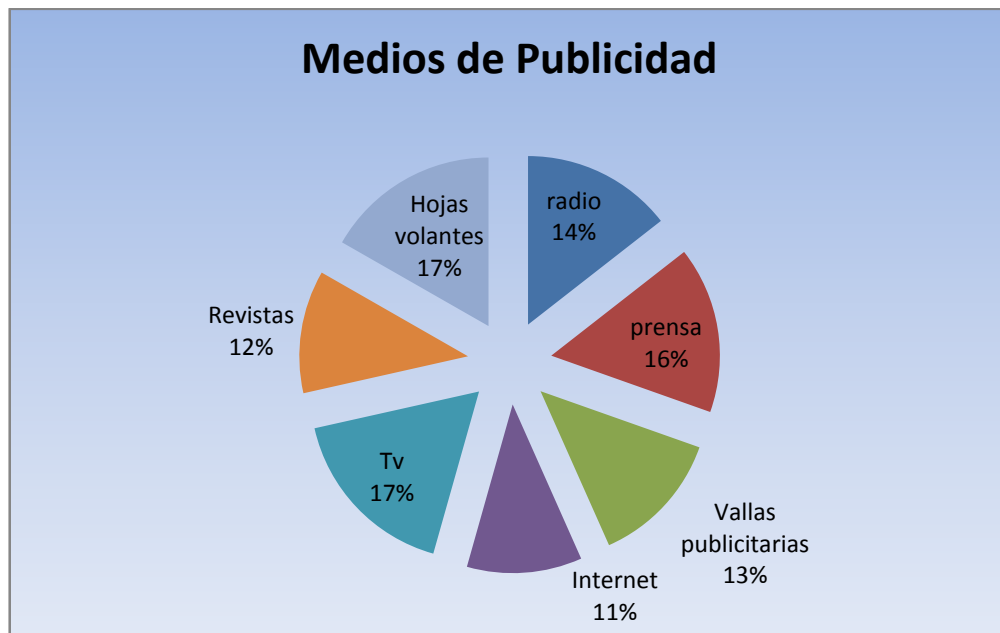
Pregunta12.- ¿Por qué medios le gustaría enterarse de la prestación de este servicio?

Tabla Pregunta12.- Medios Publicitarios

Medios de publicidad	Responses	Percent	Percent of Cases
radio	38	14,45	31,15
prensa	42	15,97	34,43
Vallas publicitarias	34	12,93	27,87
Internet	29	11,03	23,77
Tv	45	17,11	36,89
Revistas	31	11,79	25,41
Hojas volantes	44	16,73	36,07
Total	263	100,00	215,57



Gráfico Pregunta12.- Medios Publicitarios



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Katherine Amores

De acuerdo a los resultados, los encuestados preferirían recibir publicidad de este servicio de la siguiente manera: 17% televisión, 17% hojas volantes, 16% prensa, 14% radio, 13% vallas publicitarias, 12% revistas, 11% Internet.

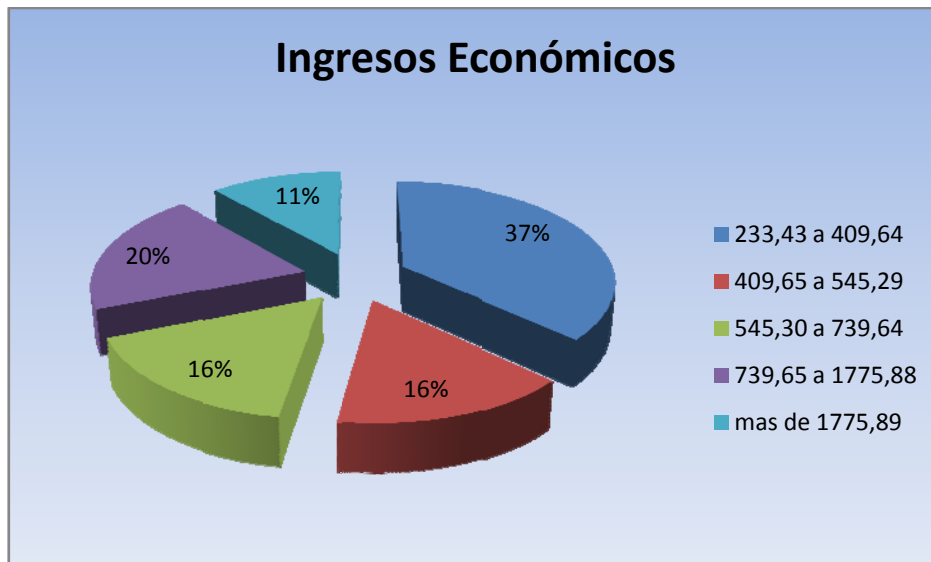


Pregunta 13.- ¿En qué rango se encuentra sus ingresos económicos?

Tabla Pregunta 13.- Rango de ingresos económicos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	233,43 a 409,64	45	32.6	36.9	36.9
	409,65 a 545,29	19	13.8	15.6	52.5
	545,30 a 739,64	20	14.5	16.4	68.9
	739,65 a 1775,88	24	17.4	19.7	88.5
	mas de 1775,89	14	10.1	11.5	100.0
Total		122	88.4	100.0	
Missing	System	16	11.6		
Total		138	100.0		

Gráfico Pregunta 13.- Rango de ingresos económicos



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Katherine Amores



Un 37% indica que tiene un ingreso de 233.34 a 409.64 dólares mensuales, un 16% de 409.65 a 545.30, un 16% de 545.30 a 739.64, un 20% de 739.65 a 1775.89 y un 11% más de 1775,89.

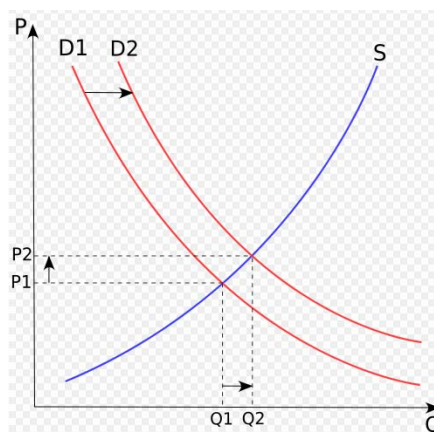
1.5.- Análisis de la Demanda

La demanda es definida como: “las distintas cantidades alternativas de un bien o servicio que los consumidores están dispuestos a comprar a los diferentes precios, manteniendo constantes los demás determinantes en un período determinado”⁵

El objetivo de realizar el análisis de la demanda es conocer perfectamente a los potenciales clientes, y determinar el porcentaje de aceptación o rechazo que tendrá la empresa dentro del mercado.

Es por ello, que la demanda de los servicios que ofrecerá la nueva empresa nace ante la necesidad de las personas de contar con una unidad educativa que cubra las expectativas y requerimientos que poseen los demandantes.

Gráfico 1.5. Curva de Demanda y Oferta



Fuente: www.wikipedia.org

⁵ Microeconomía, Puga René, pág. 91.



1.5.1.- Clasificación de la Demanda

La variación de la demanda da como resultado su clasificación que son las diferentes elasticidades, las mismas que son las variaciones porcentuales que sufre la variable dependiente en relación con las variaciones porcentuales de la variable independiente.

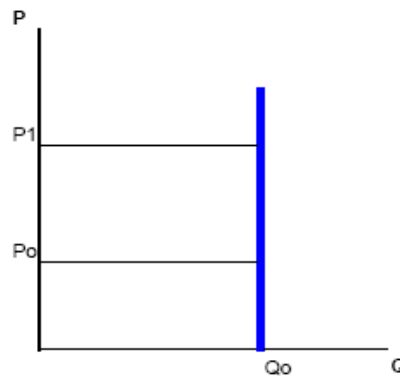
La fórmula para obtener la elasticidad de la demanda es:

$$E = \frac{\Delta\% Q_d}{\Delta\% P}$$

Bajo estas antecedentes se tiene las siguientes elasticidades:

- 1. Perfectamente inelástica:** Se dice que la demanda es perfectamente inelástica cuando el resultado es cero (0), el significado es que ante las diferentes variaciones de los precios la cantidad demanda no sufre cambios.

Gráfico 1.5.1.1 Curva de demanda perfectamente inelástica

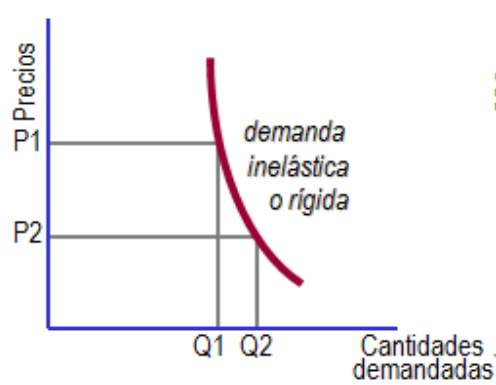


Fuente: Microeconomía, Rene Puga.



2. **Inelástica:** Es inelástica cuando el resultado es menor que uno (-1). Obtener este tipo de elasticidad significa que cuando los precios varían la cantidad demanda cambia en pequeñas cantidades.

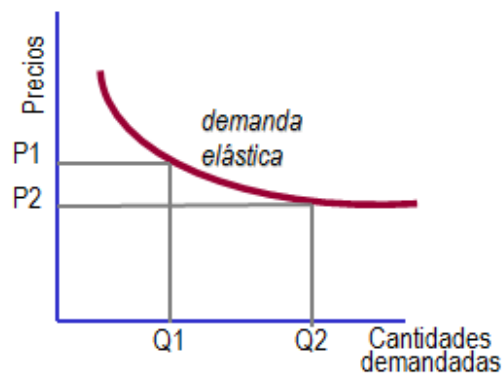
Gráfico 1.5.1.2.- Curva de demanda inelástica



Fuente: Microeconomía, Rene Puga
Elaborado por: Katherine Amores

3. **Elástica:** Se produce cuando el resultado es mayor que uno y significa que ante una variación de los precios la cantidad varía en mayor cantidad.

Gráfico 1.5.1.3.- Curva de demanda elástica

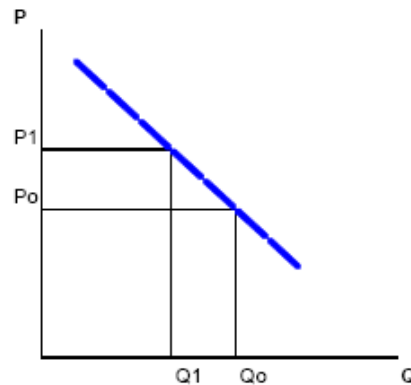


Fuente: Microeconomía, Rene Puga
Elaborado por: Katherine Amores



Unitaria: Es cuando el resultado es igual a uno ($=1$). Significa que cuando los precios cambian, la cantidad varía en la misma proporción.

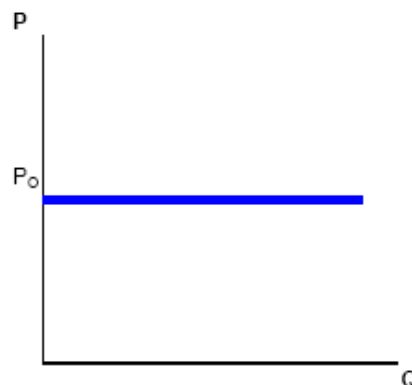
Gráfico 1.5.1.4.- Curva de demanda unitaria



Fuente: Microeconomía, Rene Puga
Elaborado por: Katherine Amores

Perfectamente elástica: Cuando se registra este tipo de elasticidad con respecto a la demanda, indica que cuando el precio es inferior al establecido, la cantidad demandada tiende al infinito, en el precio los consumidores compran cualquier cantidad, y sobre este la cantidad demandada es cero.

Gráfico 1.5.1.5.- Curva de demanda perfectamente elástica



Fuente: Microeconomía, Rene Puga
Elaborado por: Katherine Amores



La curva de demanda del servicio de educación, **sería inelástica**, debido a que la variación de los precios provoca que la cantidad del servicio demandado varíe en una cantidad menor. Esto es resultado de la accesibilidad que la sociedad tiene a la educación de una u otra manera ya que es un derecho que el ciudadano ecuatoriano posee.

1.5.2.- Factores que Afectan a la Demanda

“Entre los principales aspectos que afectan a la demanda se encuentran:

1. El precio del bien
2. El ingreso de los consumidores
3. El gusto y preferencias de los consumidores
4. El precio de los otros bienes
5. La población consumidora

Se produce movimiento en la cantidad de la demanda cuando existen cambios en los precios y en las cantidades, así que el consumidor se desenvolverá en una misma curva de demanda pero en distintas direcciones. Y existe un desplazamiento en la función cuando se da una variación en los determinantes o los precios de los recursos productivos”.⁶

Haciendo referencia a la los principales aspectos que afectan la demanda, y en función al estudio realizado, podemos deducir que los factores que pueden incidir para que está varíe en el mercado de servicios de educación serían:

Los ingresos del consumidor: Este es un factor que afectaría a nuestro servicio ya que si el ingreso de los consumidores disminuye tendrán que optar por una unidad educativa más económica y hasta una educación fiscal.

⁶ Microeconomía, Puga Rene, Pág. 91



Crecimiento de la población: Este es un factor que influye en la expansión de la demanda, debido a que por el crecimiento de la tasa poblacional, habrá un mayor número de familias que sus hijos accedan al servicio de educación.

El precio del servicio: Este es un aspecto que influye de gran manera en la demanda, de acuerdo a la Investigación de Campo realizada, la población requiere una buena educación con precios cómodos y factibles, ya que la educación es uno de los tantos servicios que se deben contratar en una familia el precio debe ir de acuerdo a los beneficios que presta sin ser demasiado elevado.

1.5.3.- Comportamiento Histórico de la Demanda

Al pasar los años hemos podido observar el desarrollo de la educación en el mundo y en nuestro país, se ha realizado un análisis del número de alumnos en edad escolar, que existen en el Cantón Rumiñahui y en la Zona Valle de los Chillos del Cantón Quito.

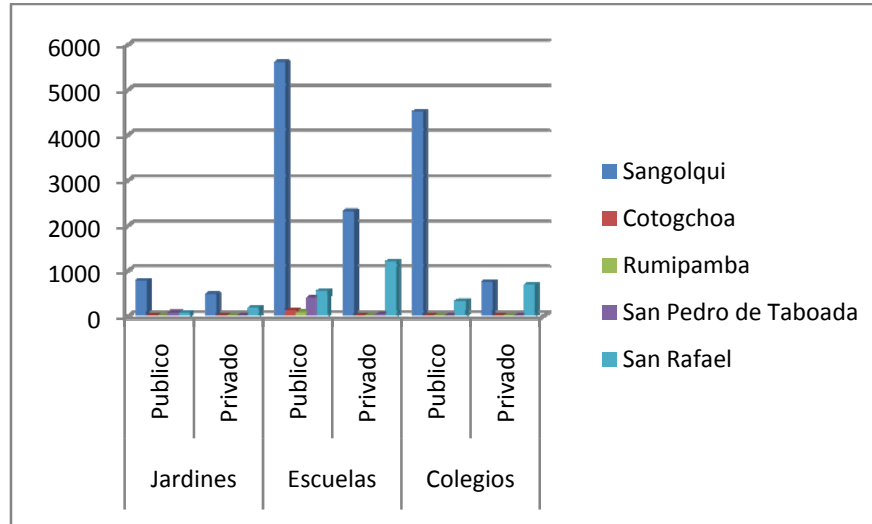
Tabla 1.5.3.1.- Número de Alumnos del Cantón Rumiñahui

Parroquia	Jardines		Escuelas		Colegios	
	Público	Privado	Público	Privado	Público	Privado
Sangolqui	780	481	5605	2316	4511	758
Cotogchoa	16	0	120	0	0	0
Rumipamba	0	0	85	0	0	0
San Pedro de Taboada	80	16	396	33	0	0
San Rafael	77	182	554	1203	333	684
TOTAL	953	679	6760	3552	4844	1442

Fuente: Plan General de Desarrollo de Pichincha, 2002
Elaborado por: Katherine Amores



Gráfico 1.5.3.1.- Número de Alumnos del Cantón Rumiñahui



Fuente: Plan General de Desarrollo de Pichincha, 2002
Elaborado por: Katherine Amores

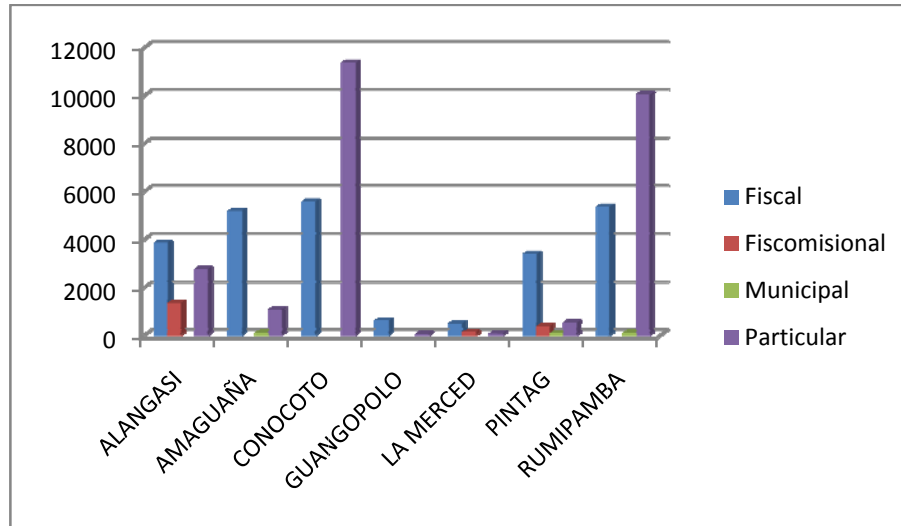
Tabla 1.5.3.2.- Número de Alumnos de la Zona Valle de los Chillos del Distrito Metropolitano de Quito

NIVELES	SOSTENIMIENTO				
	Fiscal	Fiscomisional	Municipal	Particular	TOTAL
ALANGASÍ	3853	1350	0	2761	7964
AMAGUAÑA	5182	0	103	1071	6356
CONOCOTO	5568	0	0	11353	16921
GUANGOPOLO	617	0	0	42	659
LA MERCED	494	134	0	78	706
PINTAG	3389	382	84	522	4377
RUMIPAMBA	5353	0	103	10048	15504
TOTAL	24456	1866	290	25875	52487

Fuente: SIISE Versión 2.0
Elaborado por: Katherine Amores



Gráfico 1.5.3.2.- Número de Alumnos de la Zona Valle de los Chillos del Distrito Metropolitano de Quito



Fuente: SIISE Versión 2.0
Elaborado por: Katherine Amores

Según los datos recolectados podemos observar claramente que en la historia de la educación la población estudiantil se concentra en el nivel primario, con falencias en el ingreso a nivel preprimario y de acceso y permanencia en el nivel secundario. Nuestra demanda son los alumnos de Unidades Educativas particulares específicamente de Rumiñahui que son 5.673 y de la Zona Valle de los Chillos del Distrito Metropolitano de Quito que son 25.875, esto nos da un total de 31.548.

1.5.4.- Demanda Potencial o Actual del Servicio

Para poder encontrar la demanda actual del servicio, se tomó como referencia las familias que poseen hijos en edad escolar del Cantón Rumiñahui y de la Zona Valle de los Chillos del Distrito Metropolitano de Quito, las mismas que son 48.573 familias, las cuales se multiplicaron por el 88% que estarían dispuestos acceder a una



nueva unidad educativa que ofrezca los servicios que ellos requieren, y posteriormente se dividirá para el número de alumnos por familias.

Datos:

Número de familias: 48.573

Porcentaje de Aceptación: 88%

Número de integrantes por familia: 4 personas

Número de estudiantes por familia: 1,79 alumnos

Cálculos:

Número de Hijos	Porcentaje	Promedio Ponderado
1	47%	0,47
2	33%	0,66
3	16%	0,48
4	2%	0,08
5	2%	0,1
	100%	1,79

$$48.573 \times 88\% = 42.744,24$$

$$42.744,24 / 4 = 10.686,06$$

$$10.686,06 \times 1,79 = 19.128 \text{ alumnos}$$

1.5.5.- Proyección de la Demanda

En base a la demanda histórica, se proyectó la demanda para los próximos 5 años, para lo cual se empleó el método de Correlación de Variables, Mínimos Cuadrados.



Tabla 1.5.5.1.- Proyección de la Demanda

Parroquia	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total Zona Valle	111.059	112.019	112.988	113.966	114.952	105.479
Total Rumiñahui	90.100	92.921	95.829	98.828	76.973	76974
Población del Sector	201.159	204.940	208.817	212.794	191.925	182.453
Familias del Sector	49.063	49.985	50.931	51.901	46.811	44.501
Miembros en edad escolar del sector	87.823	89.477	91.170	92.906	83.795	79.659

Fuente: Plan General de Desarrollo de Pichincha
Elaborado por: Katherine Amores

Así tenemos que nuestra demanda proyectada será un total de 79.659 alumnos para el año 2013, que asistirán a Instituciones Educativas particulares de la Zona Valle de los Chillos y el Cantón Rumiñahui.

1.6.- Análisis de la Oferta

Se entiende por oferta a las distintas cantidades que un productor puede entregar al consumidor a diferentes precios. Existe una relación funcional directa con los precios lo que nos indica que a precios menores la cantidad ofertada es menor y a precios mayores la cantidad ofertada es mayor, conocida como Ley de la Oferta.⁷

El análisis de la oferta nos ayuda a determinar las cantidades en que una economía está en condiciones de poner a disposición del mercado un bien o un servicio; para el caso de la unidad educativa, la oferta la constituyen todos los negocios que brindan un servicio igual o similar al planteado y que se ubican en la zona donde se ubicará la unidad educativa.

⁷ Microeconomía, Puga Rene, Pág. 91



1.6.1.- Clasificación de la Oferta

La oferta se clasifica de acuerdo a la elasticidad frente al precio e indica cuánto varía esta cuando se producen variaciones en los precios, y los demás factores permanecen inalterables.

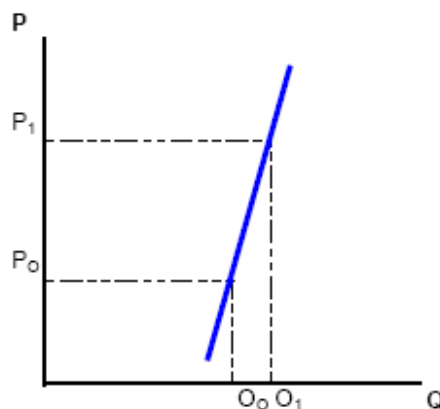
La fórmula utilizada para identificar la elasticidad del producto es la siguiente:

$$E = \frac{\Delta\% Q}{\Delta\% P}$$

Las elasticidades de la oferta son las siguientes:

Perfectamente inelástica: La oferta es cuando al aplicar la fórmula la respuesta es cero (0), el significado es que ante las diferentes variaciones de los precios la cantidad ofertada no sufre cambios.

Gráfico 1.6.1.1.- Curva de oferta perfectamente inelástica

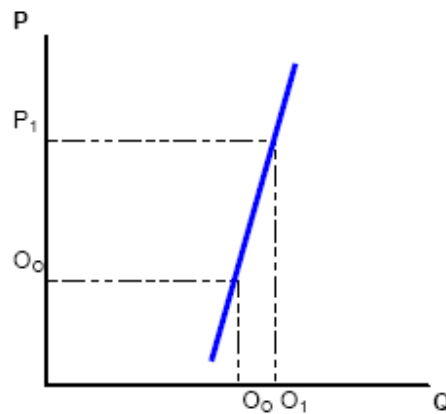


Fuente: Microeconomía, Rene Puga
Elaborado por: Katherine Amores



Inelástica: Se dice que la oferta es inelástica cuando al registrarse una variación en el precio la cantidad ofertada aumenta o disminuye en cantidades pequeñas. El resultado de la aplicación de la fórmula es menor que uno (-1).

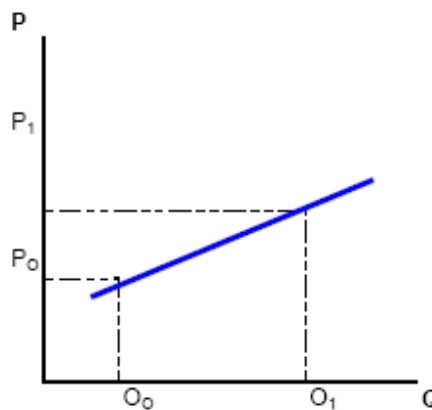
Gráfico 1.6.1.2.- Curva de oferta inelástica



Fuente: Microeconomía, Rene Puga
Elaborado por: Katherine Amores

Elástica: Se tiene una oferta de este tipo cuando el resultado es mayor que uno e indica que ante una variación de los precios la cantidad ofertada varía de forma significativa.

Gráfico 1.6.1.3.- Curva de oferta elástica

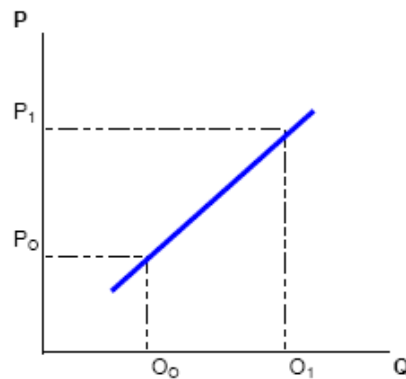


Fuente: Microeconomía, Rene Puga
Elaborado por: Katherine Amores



Unitaria: Se registra esta sensibilidad cuando ante un cambio en los precios la cantidad ofertada varía en una forma proporcional, el resultado de aplicar la fórmula es igual a uno ($=1$).

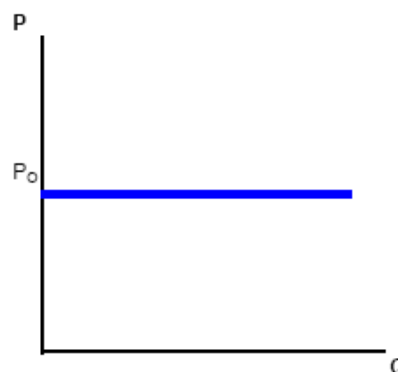
Gráfico 1.6.1.4.- Curva de oferta unitaria



Fuente: Microeconomía, Rene Puga
Elaborado por: Katherine Amores

Perfectamente elástica: Registra este tipo de elasticidad significa que para cualquier precio del estándar la cantidad que el productor ofrece es cero, sobre el precio estipulado la cantidad ofertada tiende al infinito y en el precio ofrecen cualquier cantidad.

Gráfico 1.6.1.5.- Curva de oferta perfectamente elástica



Fuente: Microeconomía, Rene Puga
Elaborado por: Katherine Amores



Para el caso de la unidad educativa, la elasticidad de la **oferta es la perfectamente elástica**, debido a que se fijara el precio de acuerdo a los costos y al margen deseado, y no se ofrecería por debajo de ese precio, al precio establecido o mayor se ofrecerá toda la capacidad de la escuela, con el fin de satisfacer a la demanda.

En relación con el número de oferentes se reconocen tres tipos de oferta:

Oferta Competitiva o Mercado Libre: La oferta es competitiva o de libre mercado cuando existen algunos ofertantes, que pueden negociar en el mercado y cuya participación está dada por factores como calidad, precio y servicio ofertado.

Oferta Oligopólica: “Se caracteriza porque el mercado se encuentra dominado por sólo unos cuantos productores; ellos determinan la oferta, los precios y normalmente tienen acaparada una gran cantidad de materia prima para su industria, tratar de penetrar en este tipo de mercados no solo es riesgoso sino en ocasiones hasta imposible”.⁸

Oferta Monopólica: “Es en la que existe un solo productor del bien o servicio, y por tal motivo, domina totalmente el mercado imponiendo calidad, precio y cantidad”⁹, en este tipo de oferta las barreras de ingreso son altas, por lo tanto no existen productos sustitutos de características similares.

El servicio de educación, se encuentra enmarcado dentro de la oferta competitiva o mercado libre, por los siguientes motivos:

- En la Ciudad de Quito, existe un gran número de unidades educativas que ofrecen servicios similares, por lo tanto ninguna de ellas influye

⁸ SAPAG Chain, Nassir; SAPAG Chain Reinaldo; “Preparación y Evaluación de Proyectos”; editorial Mc Graw – Hill; Quinta Edición; 2003, pág. 234.

⁹ Idem Ref. 37, pág. 44.



individualmente sobre los precios o las cantidades a ser ofertadas en el mercado.

- Las Unidades Educativas existentes en la actualidad ofrecen servicios similares que no varían significativamente entre sí, ya que los servicios ofertados son relativamente homogéneos entre los competidores, la diferenciación se da en la calidad del servicio ofertado.

Una clasificación de la oferta que podemos señalar es:

- **Educación Fiscal:** La educación fiscal es que ofrece el gobierno en la misma que no se deberá cancelar ningún valor pues su financiamiento viene del estado.
- **Educación Particular:** ¹⁰Los establecimientos particulares son promovidos, dirigidos y pertenecientes a personas naturales o jurídicas de derecho privado. La misma que puede ser:
 - **Particular Laica:** En la cual no se enseña ninguna clase de religión.
 - **Particular Religiosa:** En la que imparte principios religiosos.

Según la Tabla Pregunta 4, los encuestados nos indican que un 40% le gustaría acceder a una educación particular laica, a un 33% particular religiosa y tan solo a un 27% los gustaría contratar una educación fiscal. Lo cual nos indica que un 67% le gustaría obtener un servicio de educación particular.

1.6.2.- Factores que Afectan a la Oferta

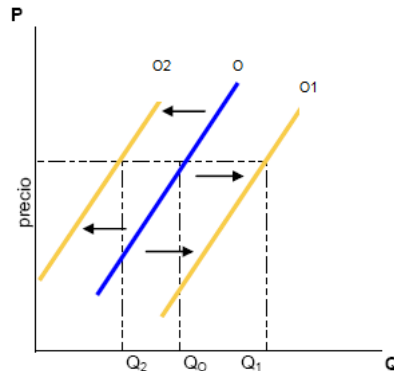
Se producen cambios en la cantidad ofrecida, oferta, cuando son alterados los precios, moviéndose las cantidades en la misma curva de oferta.

¹⁰ Ley de Educación



Gráficamente la curva se desplaza incrementando o disminuyendo la oferta, dependiendo del efecto que provoquen los factores, así:

Gráfico 1.6.2.- Cambios en la oferta



Fuente: Microeconomía, Rene Puga
Elaborado por: Katherine Amores

Los factores que determinan la función de la Oferta son:

- El precio del bien o servicio
- Cambio en los objetivos de los productores
- Variaciones en los costos de producción
- Cambios en la tecnología
- Variaciones en el precio de otros bienes.

De los cuales en el servicio de educación podríamos asumir que afectaría directamente a nuestra oferta:

El precio del Servicio: Este es un factor que incide de gran manera en la oferta, puesto que si los oferentes brindan los mismos servicios con precios más cómodos estos serán los más cotizados.

Cambios en la Tecnología: En tanto la tecnología avanza la educación también deberá hacerlo, ya que se debe preparar jóvenes y niños que se desarrollen de una



manera eficiente en la sociedad usando la tecnología como una herramienta en su desenvolvimiento profesional.

Variaciones en el precio de otros bienes o servicios: Pienso que este factor afecta la demanda del servicio de educación, puesto que el tener que gastar en bienes o servicios indispensables como la vivienda, alimentación, vestimenta; se puede optar por un servicio educativo más económico con menos servicios o beneficios.

1.6.3.- Comportamiento Histórico de la Oferta

Para determinar el comportamiento histórico de la Oferta realizaremos el siguiente análisis con el fin de que está sea determinada.

La educación es un servicio de primera necesidad, ¹¹cuando aumenta la renta aumenta su consumo pero este crecimiento es más lento que el de la propia renta.

“Renta es la cantidad que una persona gana en un periodo particular de tiempo, si un precio de un bien se eleva las verdaderas ganancias del consumidor caerán, ya que el consumidor puede comprar menos de todos los bienes y servicios”. ¹²

En este caso la demanda es el número de alumnos matriculados en las unidades educativas particulares de Rumiñahui y la Zona del Valle de los Chillos, la cual será la misma que la oferta, puesto que todos los niños y jóvenes asisten a una unidad educativa, como muestra la Tabla Pregunta 1.1; si bien es cierto pueden elegir si esta será particular o fiscal según su renta, pero es una obligación y un derecho que poseen los ciudadanos ecuatorianos, el acceder al servicio de educación.

¹¹ http://es.wikipedia.org/wiki/Bien_normal#Bienes_de_primera_necesidad_y_bienes_de_lujo

¹² Microeconomía, Puga Rosero Rene



1.6.4.- Oferta Actual

“La oferta actual es la competencia directa, compuesta por los establecimientos de la misma actividad económica, según la percepción de mercado que se tiene, se puede determinar que la competencia existente actualmente presenta cierto grado de estabilidad en el mercado, lo que le permite tener una oferta que parcialmente se encuentra cubriendo las necesidades de los consumidores”¹³

La oferta actual es las plazas que pueden ofrecer las unidades educativas por aula, este número deberá ser identificado en alumnos, es así que realizaremos los siguientes cálculos:

Tabla 1.6.4.- Oferta Actual

Descripción	Total
Alumnos	31548
Instituciones Educativas	159

Fuente: Ministerio de Educación, Censo Nacional Instituciones Educativas 2007-2008
Elaborado por: Katherine Amores

Las unidades educativas particulares del Cantón Rumiñahui y la Zona Valle de los Chillos son un total de 159, las mismas que poseen 31.548 alumnos.

1.6.5.- Proyección de la Oferta

En base a la demanda histórica, se proyectó la oferta para los próximos 5 años, para lo cual se empleó la fórmula que permite definir el crecimiento promedio de una secuencia de datos (también puede ser decrecimiento) dependiendo de los datos iniciales o finales.

¹³ Idem Ref. 40, pág. 89.



Tabla 1.5.5.1.- Proyección de la Oferta

Años	Número Estudiantes
2008	31.548
2009	33.222
2010	34.984
2011	36.840
2012	38.794
2013	40.852

Fuente: Plan General de Desarrollo de Pichincha
Elaborado por: Katherine Amores

Así tenemos que nuestra oferta proyectada es de 40.852 alumnos, que asistirán a Instituciones Educativas particulares de la Zona Valle de los Chillos y el Cantón Rumiñahui, distribuidas en cada una de ellas.

1.7.- Determinación de la Demanda Insatisfecha

“La demanda insatisfecha es la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo”.¹⁴

Si comparamos la demanda y la oferta proyectada podemos observar:

¹⁴ BACA, Urbina, Gabriel; “Evaluación de Proyectos”; editorial Mc Graw - Hill; Cuarta Edición; México 2001; pág. 46.



Tablas 1.7.1.- Demanda Insatisfecha

Demanda Proyectada		Oferta Proyectada		Demanda Insatisfecha	
Años	Miembros en Edad Escolar	Años	Número Estudiantes	Años	Alumnos
2008	87.823	2008	31.548	2008	56.275
2009	89.477	2009	33.222	2009	56.255
2010	91.170	2010	34.984	2010	56.186
2011	92.906	2011	36.840	2011	56.066
2012	83.795	2012	38.794	2012	45.001
2013	79.659	2013	40.852	2013	38.807

Elaborado por: Katherine Amores

Podemos observar que de 87.823 miembros de cada una de las familias que poseen hijos en edad escolar tan solo existen 31.548 niños o jóvenes que están estudiando en la Zona Valle de los Chillos o en el cantón Rumiñahui en el año 2008, 56.275 es la demanda insatisfecha, ya que muchas de las familias de nuestra zona optan por colocar a sus hijos en Unidades Educativas en Quito o en Instituciones fiscales.

1.8.- Análisis del Precio en el Mercado del Servicio

“El precio es la cantidad de dinero que se requiere para adquirir un producto, el precio de los productos influye en los sueldos, alquiler, intereses y utilidades; como un asignador de recursos, el precio determina lo que se producirá (oferta) y quién obtendrá los bienes y servicios producidos (demanda).

Los consumidores comparan el precio de un producto o un servicio con los beneficios de poseerlo; por consiguiente, antes de determinar los precios, se debe comprender la relación entre precio y la demanda de su producto”.¹⁵

¹⁵ Idem Ref. 40, pág. 97.



1.8.1.- Factores que Influyen en el Comportamiento de los Precios

En el servicio de educación no existen muchos factores que inciden en el comportamiento de los precios, ya que el Ministerio de Educación por medio del Reglamento para la Regulación de Costos de Educación es quien determina los valores tanto de matrícula como de pensiones.

¹⁶“Los establecimientos de educación particular no gratuitos, se sujetarán, para el cobro de matrículas pensiones, a las que fije el Ministerio de Educación.

El Ministerio de Educación, a través de las direcciones provinciales, publicará la lista de establecimientos particulares con las cantidades autorizadas para el cobro de matrículas y pensiones, al tiempo que se inicie el proceso de recepción de matrículas. Conjuntamente con la lista publicará el presente artículo de esta Ley. La publicación se efectuará en los periódicos que se editen en cada cabecera provincial; caso de no haberlos, a través de las estaciones de las radios locales y en todo caso se exhibirá en las oficinas de las direcciones provinciales de educación.

Cualquier otro cobro, llámense bono, acción, contribución voluntaria, especial o cualesquiera otra denominación, podrá aplicarse solamente previa autorización del Ministerio de Educación. Todos los cobros indebidos serán devueltos a los perjudicados por disposición de la institución sancionadora prevista en este artículo”.

La ubicación del establecimiento, la condición socioeconómica de quienes acuden a cada uno de los planteles y lo que ofrecen de acuerdo a su estructura y equipamiento son, entre otros, los parámetros analizados.

¹⁶ Ley de Educación



1.8.2.- Comportamiento Histórico y Tendencias

Hemos podido observar que ha existido un incremento significativo en el número de instituciones educativas, puesto que con el crecimiento sostenido de la población se evidencia la necesidad del servicio de educación para los individuos que van cumpliendo la edad requerida para iniciar su educación preescolar continuando con la básica y la secundaria.

Como lo hemos mencionado anteriormente la educación es un derecho que tienen los individuos, lo cual en la actualidad se realiza un arduo esfuerzo para que esto se cumpla y no existan niños ni jóvenes que no accedan al mismo.

Se ha podido observar que los precios tanto en las pensiones como en las matriculas han sido reguladas por el Reglamento del Costo de la Educación Particular, representado por las Juntas provinciales, el mismo que vela por la correcta fijación y regulación del valor de matriculas, pensiones, derechos de exámenes, derechos de grados, tarifas de transporte, etc.

1.9.- Mercadeo y Comercialización

“La comercialización no es la simple transferencia de los productos a manos del consumidor, es una actividad que debe confiarle al producto los beneficios de tiempo y lugar; una buena comercialización es la que coloca al producto en un sitio y momento adecuados, para dar al consumidor la satisfacción que él espera con la compra”.¹⁷

En este punto se perfilará las características del servicio que se propone ofrecer a los clientes potenciales.

¹⁷ BACA Urbina, Gabriel; “Evaluación de Proyectos”; editorial Mc Graw - Hill; Cuarta Edición; México 2001; pág. 52 – 53.

Gráfico 1.9.- Estrategias de Comercialización



1.9.1.- Estrategias de Producto o Servicio

La Estrategia que se utilizará, será la de diferenciación, la misma que requiere el diseño de un conjunto significativo de diferencias que permita distinguir los productos o servicios de la unidad educativa de los de la competencia.



El hecho de diferenciarnos de los competidores nos permitirá crear una posición única y exclusiva, el desarrollo e implementación en nuestros servicios de esta estrategia diferenciadora, nos permite competir de una manera singular, y única en nuestro nicho de mercado que se traduce en un valor superior para nuestros clientes.

De acuerdo a los datos que nos arroja la Investigación de Campo según la Tabla Pregunta 8.1, los servicios que requieren los demandantes y los que ofertaremos serán:



- Transporte de puerta a puerta.
- Tareas Dirigidas o cuidado extra horario.
- Médico, Odontólogo, Psicólogo, permanente.
- Desarrollo por medio de Talleres y Deportes.
- Clases de Nivelación
- Campamentos Vacacionales.

1.9.2.- Estrategias de Precios

El precio es uno de los componentes que deben ser analizados con minuciosidad, con el fin de poder penetrar en el mercado y que a la vez permitan cubrir los costos y se obtenga una ganancia para los inversionistas.



Ingresaremos al mercado con precios similares a los de la competencia, los mismos que estarán fijados en base al precio promedio medio del mercado, es decir con la estrategia del Seguidor.

1.9.3.- Estrategias de Plaza

Definir la forma de distribución para un servicio es imposible, dado que lo que se propone es un servicio, y no hay cosas intangibles que se tienen que trasladar, o calcular inventarios de seguridad, o elegir el mejor canal de distribución.



En lo que respecta a la distribución del servicio se propone ofrecerlo directamente a las familias con hijos en edad escolar de la Zona Valle de Los Chillos y del Cantón Rumiñahui, en la cual también será su ubicación.



1.9.4.- Estrategia de Promoción

Como resultado de la investigación de campo, según el cuadro Gráfico Pregunta12, a las personas les gustaría conocer sobre los servicios de esta nueva unidad educativa mediante: Televisión, hojas volantes, prensa y radio.



La clave para una buena promoción también está en brindar una excelente atención al cliente, pues el respaldo de otros clientes que han tenido una experiencia positiva con la empresa, permitirá crear una publicidad efectiva que vaya de boca en boca. Se debe procurar crear un grupo de clientes satisfechos, pues quien mejor que ellos para generar referencias positivas que llenen a la empresa de clientes constantes.¹⁸

¹⁸ O. C. Ferrell, Michael D. Hartline y George H. Lucas, Estrategia de Marketing, EDITORIAL Thomson, segunda edición



Escuela Politécnica del Ejército

CAPÍTULO II

ESTUDIO TÉCNICO



El resultado que se busca del Estudio Técnico será determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado.

2.1.- Tamaño del Proyecto

La importancia de definir el tamaño que tendrá la empresa, se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación.¹⁹

2.1.1.- Factores Determinantes del Proyecto

La determinación del tamaño está limitada por las relaciones existentes entre el tamaño y aspectos tales como:

- El mercado.
- Financiamiento, Tasa de Interés.
- Disponibilidad del Recurso Humano.
- Tecnología.

Los mismos que determinan de una manera primordial al proyecto, ya que influyen de una manera u otra en su desarrollo y evolución.

2.1.1.1.- Condicionantes del Mercado

La demanda es uno de los factores más importantes que influye en la determinación del tamaño de las empresas. En este caso, al conocer la cantidad demandada proyectada de plazas se podrá establecer el tamaño de la nueva empresa.

¹⁹ Marcial Córdova Padilla, "Formulación y Evaluación de Proyectos", ECOE Ediciones, 2006



La demanda insatisfecha a la que vamos a enfocar nuestro proyecto la vemos reflejada en la siguiente tabla:

Tabla 2.1.1.1.- Demanda Insatisfecha

Años	Demanda Insatisfecha	% de Captación	Demanda Captada
2008	56.275	0,10%	56

Elaborado por: Katherine Amores

Donde podemos observar que existe una demanda que no está siendo cubierta, a la misma que nos enfocaremos, atendiendo un 0,10% de ella, para el 2009 esto significa 56 alumnos.

De acuerdo a los factores determinantes del estudio, los mismos que arrojó la investigación de campo, aquellos que condicionan el mercado son los siguientes:

- Las personas desean recibir otros servicios como: Deportes, Talleres, Tareas Dirigidas, Alimentación, etc., los mismos que no están siendo ofrecidos actualmente por la competencia.
- Tienen mucho interés en que se desarrolle aptitudes como: artes, idiomas, valores, destrezas.
- Un 74% de los padres encuestados están dispuestos a pagar de 130 a 190 dólares por este servicio.

2.1.1.2.- Disponibilidad de Recursos Financieros

Para poner en marcha el presente estudio, el monto de la inversión será con aportes de los socios tanto como de instituciones crediticias ya sea del sector privado como del público, como por ejemplo la Corporación Financiera Nacional (CFN), la misma que apoya los proyectos sociales. Dependiendo de los plazos, montos, tasas de interés,



periodos de gracia, se podrá elegir la Institución que resulte más conveniente para acceder al financiamiento.

Dentro de las Instituciones Financieras que se van a considerar para el financiamiento del proyecto encontramos:

- Banco del Pichincha

Crédito Productivo

Monto: desde 1000 dólares.

Interés: anual, comisiones, impuestos

- Corporación Financiera Nacional (CFN)

Credimicro.

Monto: Desde 2.000.000 dólares.

Interés: Impuesto por la CFN, Comisiones IFI's intermediarias

2.1.1.3.- Disponibilidad de Mano de Obra

Debido a la situación que enfrenta el Ecuador con respecto a las fuentes de empleo, existe una gran demanda de trabajo, por lo que no es complicado reclutar al personal adecuado y capacitado para desarrollar las responsabilidades que los puestos de trabajo requieren; la contratación de personal se la realizará bajo un proceso de selección, en donde los aspirantes deberán cumplir con los requisitos de los diferentes puestos, con la finalidad de que la Unidad Educativa este integrada por personal capaz que aporte al progreso de la misma.



2.1.1.4.- Disponibilidad de Insumos y Materiales

Existen suficientes proveedores locales tanto de insumos como de materiales necesarios para el giro del negocio, la disponibilidad en cuanto a volúmenes existentes y períodos de producción no presenta problemas ni escases, el precio de adquisición y el grado de transportabilidad también son factores básicos para determinar la disponibilidad de insumos y materiales, es así que podemos verificar que el mercado ecuatoriano no presente problemas en ellos.

Además de la disponibilidad de los insumos y materiales, hay que conocer las fuentes de adquisición de materiales secundarios o auxiliares del servicio en cuestión. De igual forma hay que prever la disponibilidad de los servicios requeridos por el proyecto. Es así que podemos observar que de los servicios que requiere la unidad educativa para su funcionamiento como es: servicios básicos, internet, servicio de transporte, etc; existe un sin número de ofertantes de los mismos, con precios exequibles y fácil de ser encontrados.

2.1.1.5.- Disponibilidad de Tecnología

La evolución de la tecnología se da día a día, es así que debemos manejarnos con tecnología de punta, aun más cuando estamos formando a los futuros profesionales, que deben ser competitivos en su mercado. La tecnología que se requiere se la evidencia físicamente en equipos como:

- Equipos de computación, para los laboratorios.
- Equipos de sonido
- Instalaciones

“La tecnología educativa es el resultado de las aplicaciones de diferentes concepciones y teorías educativas para la resolución de un amplio espectro de problemas y situaciones referidos a la enseñanza y el aprendizaje. La evolución de la



tecnología educativa, ha dado lugar a diferentes enfoques o tendencias que hemos conocido como enseñanza audiovisual, enseñanza programada, tecnología instruccional, diseño curricular o tecnología crítica de la enseñanza. Se entiende por tecnología educativa al acercamiento científico basado en la teoría de sistemas que proporciona al educador las herramientas de planeación y desarrollo, así como la tecnología, que busca mejorar el proceso de enseñanza-aprendizaje a través del logro de los objetivos educativos y buscando la efectividad del aprendizaje.”²⁰

2.1.1.6.- Economías de Escala

“Economías de Escala significa el nivel óptimo que un proceso productivo alcanza para producir más mercancías o servicios con un costo por unidad cada vez menor.”²¹

La Economía de Escala se vería reflejada en el número de plazas que se puede ofertar por cada año lectivo en cada curso y número de paralelos que se puede abrir. En la Unidad educativa se debe aprovechar el espacio físico, prestando servicios como Tareas Dirigidas por las tardes y Campamentos Vacacionales en la temporada de vacaciones.

2.1.2.- Capacidad de Prestación del Servicio

“La capacidad productiva o de servicio a corto plazo, desde un punto de vista activo, es la capacidad de producción y/o servicio del bien que se es capaz de producir y vender. Desde un punto de vista pasivo, podría considerarse aquella capacidad de producción que la empresa cuenta en la combinación de factores, la cual no puede menos que soportar, sin entrar en costos de desocupación u ociosidad. Para la

²⁰ http://es.wikipedia.org/wiki/Tecnolog%C3%ADa_educativa

²¹ www.jesus-guerrero.com/2007/06/economias-de-escala-en-internet.html



medición efectiva y práctica de la capacidad de producción y su grado de utilización, deben considerarse tres niveles:

Capacidad Ideal: Es aquella que puede obtenerse considerando que no hay interrupciones por ningún concepto y que la productividad total, medida con un factor patrón tipo, sería alcanzable.

Capacidad Práctica: Es aquella capacidad máxima que se puede obtener de forma real en las condiciones normales y considerando que durante todo el tiempo disponible no es posible estar en tiempo de transformación sino que inevitablemente hay tiempos de parada mínimos para preparar y reparar las máquinas e instalaciones. Este concepto en la industria se conoce con el nombre de rendimiento.

Capacidad Normal: Es aquella que le permite cubrir una demanda, teniendo en cuenta las variaciones estacionales y los problemas cíclicos que se puedan presentar.”²²

Para el caso de una Unidad Educativa la capacidad se determina por la respuesta de servicio que se brinde a los alumnos y sus familias, con relación a los servicios adicionales y horarios que se ofrecen.

²² <http://www.monografias.com/trabajos7/coad/coad.shtml>



2.1.2.1.- Tamaño Óptimo

“El tamaño aquí es simplemente la capacidad real de producción del equipo que se pretende adquirir, expresado como unidades de producción por unidades de tiempo”²³

Para determinar el tamaño óptimo usaremos el método cualitativo; se pretende atender a un promedio de 10 a 15 jóvenes y niños por aula, lo que quiere decir que el tamaño óptimo diseñado a mediano plazo será de 60 alumnos que se atenderá de lunes a viernes, de 7 am a 1pm los que requieran horario normal y de 7am a 5pm los que soliciten horario extra normal.

2.2.- Localización del Proyecto

La localización del proyecto consiste en elegir la mejor alternativa en donde este funcionará, para lo cual se debe tomar en cuenta no solo los factores económicos sino también las directrices y estrategias que guiarán a la Unidad Educativa, ya que de esto dependerá el atractivo de la misma, así también la maximización de los beneficios económicos y la minimización de los costos.

Para un apropiado estudio de localización de la Unidad Educativa se debe considerar la Macro localización como la Micro localización.

2.2.1.- Macro Localización

“El estudio de macro localización tiene como finalidad determinar la región o terreno en la que el proyecto tendrá influencia con el medio”.²⁴

²³ Evaluación de Proyectos; Baca Urbina; Tercera Edición

²⁴ Marcial Córdova Padilla, “Formulación y Evaluación de Proyectos”, ECOE Ediciones, 2006.



2.2.1.1.- Justificación

Dentro de las 24 provincias del país se ha escogido la Provincia de Pichincha, dentro de ella, la Zona del Valle de los Chillos del Distrito Metropolitano de Quito y en cantón Rumiñahui, ya que existe una gran acogida por parte de los padres de familia que demandan este servicio educativo que buscan una educación basada en principios y valores y en desarrollar una convicción de los mismos en sus hijos.

En este sector existen familias que se esfuerzan por ofrecer a sus hijos una mejor manera de vivir, estando dispuestos a invertir en su educación ya que es la base para su desarrollo tanto humano como profesional.

2.2.1.2.- Mapa de Macro Localización

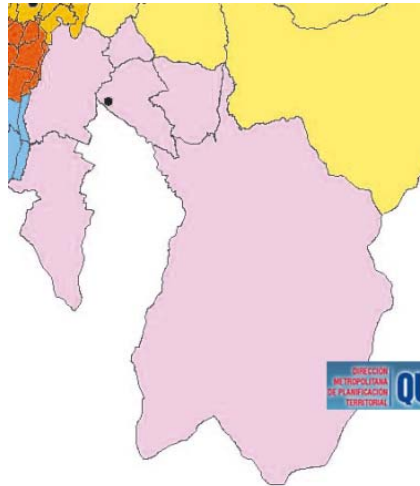
Grafico 2.2.1.2.1.- Mapa de Macro Localización



Fuente: http://maps.google.com/maps?hl=es&q=mapa+ecuador-quito&um=1&ie=UTF-8&split=0&sa=X&oi=geocode_result&resnum=1&ct=image



Grafico 2.2.1.2.2.- Mapa Zona Valle de los Chillos



Fuente: www4.quito.gov.ec/spirales/9_mapas_tematicos/9_8_gestion_de_la_ciudad/9_8_1_2.html

Grafico 2.2.1.2.3.- Cantón Rumiñahui

Fuente: Municipio de Rumiñahui



2.2.2.- Micro Localización

“Una vez que una región ha sido escogida (macro localización), se comienza el proceso de elegir la zona y dentro de esta la localidad, para finalmente determinar el sitio preciso. Cabe anotar que cuando el estudio se adelanta a nivel de perfil con identificar la zona es suficiente para efectos de localización. La ubicación puede buscarse en las cercanías de las ciudades, en áreas suburbanas que suelen tener la misma calidad en los servicios públicos, pero dotadas de mayores posibilidades de selección y de expansión futura, aunque teniendo que asumir costos de transporte adicionales. Queda claro que la empresa debe ubicarse donde pueda utilizar al máximo en forma más conveniente las ventajas económicas, técnicas, geográficas, de seguridad y de infraestructura de la zona”.²⁵

2.2.2.1.- Criterios de Selección de Alternativas

Para poder determinar la localización exacta de la Unidad Educativa, se lo hará en base a los siguientes criterios:

Tabla.- 2.2.2.1.- Criterios de Selección de Alternativas

Criterio de Selección	Siglas	Descripción	Peso Asignado	Parámetro de medición
Área del terreno	AT	Contar con un área adecuada para construir la nueva Unidad Educativa.	30	De 1800 a 2200 m ² = 5 puntos Más de 2200 m ² = 3 puntos Menos de 1800 m ² = 1 punto
Costo del Terreno	CT	La unidad educativa debe ser ubicada en un lugar estratégico y su costo debe hacer al proyecto rentable.	40	Menos de 35 dólares/m ² = 5 puntos Entre 35 y 40 dólares/m ² = 3 puntos Más de 40 dólares/m ² = 1 punto
Comodidad al Acceso	CA	Son pavimentadas y están en buen estado las vías de acceso a la Unidad Educativa.	30	Vías pavimentadas y amplia = 5 p Vías empedradas y mediana = 3p Vías de tierra y angostas = 1p

Elaborado por: Katherine Amores

²⁵ www.monografias.com/cgi-bin/search.cgi?substring=0&bool=and&query=Microlocalizaci%F3n



2.2.2.2.- Matriz de Micro Localización

Para la Unidad Educativa se han seleccionado 3 lugares en donde es factible ubicarla.

Los cuales se presentan a continuación con su respectiva puntuación:

Tabla 2.2.2.2.- Matriz de Micro Localización

Criterios	Peso	Conocoto		Sangolqui		San Rafael	
		Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
AT	30%	5	1,5	5	1,5	1	0,3
CT	40%	3	1,2	5	2	1	0,4
CA	30%	3	0,9	5	1,5	5	1,5
Total	100%		3,6		5		2,2

Elaborado por: Katherine Amores

1.- Conocoto: Principal s/n, Sector INNFA

2.- Sangolqui: Calle Zaruma s/n y Av. El Progreso, frente a la Fábrica de leche Andina.

3.- San Rafael: Av. General Rumiñahui 659, media cuadra antes del Triangulo.



2.2.3.3.- Plano de la Micro Localización

Gráfico 2.2.3.3.1.- Plano de la Micro Localización



Fuente: <http://earth.google.es/>



Gráfico 2.2.3.3.2.- Plano de la Micro Localización



Fuente: <http://earth.google.es/>

2.3.- Ingeniería del Proyecto

“Para una consistente definición de la Ingeniería del Proyecto se debe estar de acuerdo en la existencia de etapas de la ingeniería, ya que desde que ocurre la idea de elaborar un producto hasta la definición de su proceso de producción siempre hay que realizar diferentes estudios, investigaciones, ensayos e intentos preliminares.

Las etapas de la ingeniería se pueden resumir en: selección del proceso productivo, de la maquinaria y equipos (selección de tecnología), construcción de obras civiles e infraestructura, impacto ambiental, abastecimiento de materias primas, materiales y mano de obra”²⁶

²⁶ Econ. Edilberto Meneses Álvarez; Preparación y Evaluación de Proyectos



2.3.1.- Proceso de Prestación del Servicio

“El Proceso de producción es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener bienes y servicios a partir de insumos y se identifica como la transformación de una serie de estos para convertirlos en productos mediante una determinada función de producción.”²⁷

De acuerdo a la cadena de valor, el servicio que brindará la organización es el de Educación Escolar a Nivel Pre-Primario, Primario y Secundario, es por eso que estos son los procesos que se realizarán para brindar un adecuado servicio:

- Planificación Curricular
- Matriculación
- Programación: Recursos Materiales y Talento Humano
- Prestación del Servicio Educativo
- Control y Evaluación
- Servicio Post Venta

Teniendo como procesos de apoyo:

- Publicidad y Marketing
- Mantenimiento y Limpieza
- Administrativo y Financiero

²⁷ Evaluación de Proyectos; Baca Urbina; Tercera Edición



Proceso 1: Planificación Curricular

1.- Objetivo:

Establecer la metodología a emplear para realizar la Planificación Curricular

2.- Alcance:

Este procedimiento es aplicable para todos los años lectivos.

3.- Responsables:

Instancia/Colaborador	Descripción de la responsabilidad	Observación
Ministerio de Educación	Este es el Organismo que regula la Educación básica en el Ecuador, el mismo que desarrolla los Planes y Programas a ser implantados en las Instituciones Educativas.	
Vicerrector	Socializa los Planes y programas y desarrolla las metodologías de control y evaluación, capacitando a los docentes acerca de los temas que se deberán desarrollar y retroalimenta con los mismos de las experiencias de años pasados para de esta manera ser los más objetivos. Aprueba la Planificación realizada por el profesor. Elabora un informe del Proceso de Control y Evaluación.	
Profesor	Es la persona responsable de determinar si existen contenidos que deben incluirse en la Planificación Curricular y diseñar la propuesta con los mismos.	

4.- Definiciones:

4.1.- Planes y Programas: El plan es un proceso ordenado de acciones que se debe seguir para alcanzar los objetivos educativos, y los programas son las asignaturas y contenidos que se van a impartir de acuerdo a lo planificado.



4.2.- Socializa: Compartir la información con toda la comunidad educativa dentro de la cual están todas las personas que forman parte del proceso educativo.

4.3.- Planificación Curricular: Es un conjunto de componentes pedagógicos que interactúan de manera coherente secuenciada e interrelacionada.

4.4.- Proyecto de Evaluación: Es una planificación de los pasos a seguir para verificar los logros alcanzados en el que hacer educativo.

5.- Procedimiento:

El Ministerio de Educación es el organismo responsable del servicio educativo en el Ecuador el cual en este proceso emite los Planes y Programas que van a ser la base de la Planificación Curricular, además desarrolla las metodologías de control y evaluación de esta forma se medirá el cumplimiento de la Planificación Curricular. El Vicerrector es quien recibe los Planes y Programas y los socializa con los docentes, realiza una retroalimentación de los años anteriores pudiendo definir fortalezas y debilidades en los mismos, los docentes son capacitados y realizan un estudio de los Planes y Programas en los cuales se verifica si existen contenidos que pueden incluirse de ser así diseñan una nueva propuesta, si no fuera el caso que se deba incluir contenidos el maestro desarrollara la planificación, en los dos casos será analizada y posteriormente aprobada por el Vicerrector. Y para concluir el proceso el Vicerrector elabora el informe del Control y Evaluación.



Proceso 2: Matriculación

1.- Objetivo:

Establecer la metodología a emplear para matricular a los alumnos.

2.- Alcance:

Este procedimiento es aplicable para todos los años lectivos.

3.- Responsables:

Instancia/Colaborador	Descripción de la responsabilidad	Observación
Padre de Familia	Solicitar toda la información pertinente a la Unidad Educativa, quien se acercará a la misma a conocer los servicios y beneficios que ofrece. Luego de recibir la información requerida el padre decidirá si matricula o no a su hijo en la Institución. Solicitará los requisitos que serán presentados para la inscripción del niño o joven.	
Secretaria	Entregar tanto la información como los requisitos requeridos por los padres de los alumnos. Ella también será quien receptorá y archivará la documentación entregada por los padres. Así como les entregara la orden de pago. Recibir el comprobante de pago y verificar que se firme el libro de matriculas en el caso de la primaria, y el acta de matriculación en el caso de la secundaria.	
Colectora	Receptorar el pago de los valores pertinentes a la Matriculación de los alumnos. Facturar el pago y emitir comprobante de pago.	

4.- Definiciones:

4.1.- Libro de Matriculas: Es un registro con los datos del estudiante primario y del representante, legalmente firmado.



4.2.- Acta de Matriculación: Es un documento que legaliza la estabilidad del estudiante en el colegio firmada por los representantes y registrada en el ministerio de educación.

5.- Procedimiento:

El padre de familia se acerca a la Institución Educativa para solicitar información de los servicios que la misma ofrece, después de analizar los beneficios decidirá si coloca a su hijo o hijos en la Unidad Educativa, la información deberá ser entregada por la secretaria; y de ser una decisión positiva el padre de familia solicita los requisitos para matriculación de los alumnos, luego de recolectarlos se acercará a entregarlos en la Secretaría, la secretaria se encarga de receptorlos y verificar si se encuentran completos, ella entrega la orden de pago, el padre de familia se dirige a la Colecturía donde la colectora recibe el pago y entrega la respectiva factura. Con el comprobante de pago el padre de familia regresa a la Secretaría donde se lo receipta y se verifica que libro de matrícula para el caso de la primaria y el acta de matriculación en el caso de la secundaria sea firmado.



Proceso 3: Programación

1.- Objetivo:

Establecer la metodología a emplear para la Programación de Recursos Materiales y Talento Humano.

2.- Alcance:

Este procedimiento es aplicable para todos los años lectivos.

3.- Responsable:

Instancia/Colaborador	Descripción de la responsabilidad	Observación
Secretaria	Entrega el reporte de matriculados tanto en la primaria como en la secundaria.	
Vicerrector	Realiza el distributivo de trabajo. Determina los requerimientos de los diferentes Laboratorios. Determina también los requerimientos de talento humano. Realiza entrevistas a los aspirantes y selecciona la persona que posee el perfil requerido.	
Inspector	Determina los requerimientos de espacio físico, insumos y muebles.	
Rector	Revisa proformas y autoriza la compra de los requerimientos. También realiza entrevista a la persona seleccionada para la firma de contrato.	
Conserje	Retira los insumos y requerimientos comprados.	



4.- Definiciones:

4.1.- Perfil: El perfil profesional representa los conocimientos técnicos, experiencia y características personales en la adecuación a un puesto.

5.- Procedimiento:

El proceso inicia en el momento que la secretaria entrega el reporte de matriculas de los estudiantes al rector el mismo que realiza el distributivo de trabajo en el cual se encuentra los cursos, el número de horas semanales por cátedra, el número de profesores, las asignaturas impartidas, del cual podremos determinar los diferentes requerimientos.

En esta etapa del proceso se debe decidir de qué tipo es el requerimiento.

5.1.- Programación de Recursos Materiales:

Cuando el requerimiento es de Recursos Materiales es proceso se llevara a cabo de la siguiente manera: si es para las aulas, el inspector determina tanto el espacio físico como los insumos y muebles por aula. Si la necesidad se genera en los laboratorios el que debe determinarla es el Vicerrector. Los dos informes se emiten al Rector quien estudia las proformas y autoriza la compra, la misma que es retirada por el conserje.

5.2.- Programación de Talento Humano:

Mientras que si el requerimiento es de Talento Humano el Vicerrector es quien igualmente determina la necesidad, él realiza las entrevistas a los interesados en el cargo y selecciona a la persona tenga el perfil seleccionado y lo envía donde el Rector quien realiza la última entrevista y firma el contrato de trabajo.



Proceso 4: Prestación del Servicio Educativo

1.- Objetivo:

Establecer la metodología a emplear para el Servicio Educativo.

2.- Alcance:

Este procedimiento es aplicable para todos los años lectivos.

3.- Responsables:

Instancia/Colaborador	Descripción de la responsabilidad	Observación
Vicerrector	Entregar el Plan Curricular para su puesta en práctica. Realizar y entregar el Plan de Evaluación en el cual se indicará fechas y formas de apreciación.	
Profesor	Aplicar la Planificación Curricular, donde se incluye objetivos, contenidos, secuencias, metodología, recursos y evaluación. Realizar verificación de logros con sus alumnos. Realizar y aplicar el plan de recuperación pedagógica en los casos que sean necesarios.	

4.- Procedimiento:

El vicerrector entrega el Plan Curricular aprobado así como el Plan de Evaluación en el cual se realizará valoraciones constantes del cumplimiento del mismo, el profesor es quien aplicara la Planificación Curricular la misma que contiene: objetivos, contenidos, secuencias, metodología, recursos y evaluación, los cuales deberán ser aplicados en el aula. El docente también será el responsable de verificar los logros alcanzados ya que es quien se encuentra constantemente con el alumno, él debe identificar si existen alumnos que no se desarrollo de una manera correcta el proceso educativo, a quienes se les realizará una recuperación pedagógica haciendo énfasis en los temas que presentaron problemas-



Proceso 5: Control y Evaluación

1.- Objetivo:

Establecer la metodología a emplear para el Control y Evaluación del Servicio Educativo.

2.- Alcance:

Este procedimiento es aplicable para todos los años lectivos.

3.- Responsables:

Instancia/Colaborador	Descripción de la responsabilidad	Observación
Vicerrector	Monitorear la aplicación del Curriculum en el aula. Realizar una adecuada retroalimentación en base a los resultados poniendo especial atención en las aéreas donde están desarrollándose los inconvenientes.	
Comisión Técnico Pedagógica	Efectuar pruebas de conocimientos adquiridos periódicamente a los alumnos de una manera inesperada, con el fin de verificar el nivel de conocimientos que poseen. Realizar encuestas y entrevistas a los padres de familia para identificar si los alumnos están reforzando sus conocimientos de una u otra manera en sus hogares.	
Inspector	Controla la asistencia tanto del personal docente y administrativo como del alumnado. Desarrolla el programa de mentoreo.	

4.- Definiciones:

4.1.- Mentoreo: Es un padre sustituto o padrino, que se convierte en un apoyo para el estudiante, en las áreas: física, emocional y cognitiva del estudiante.



5.- Procedimiento:

El señor vicerrector es quien monitoreara el cumplimiento de la aplicación del Curriculum en el aula, en este proceso se ve la necesidad de tener una comisión pedagógica quienes realizaran pruebas de conocimientos adquiridos periódicamente, estas pruebas serán ejecutadas sin previo aviso, con el fin de verificar que los alumnos están aprendiendo mas no solo memorizando las diferentes materias, también este comité realizara encuestas a los padres de familia con el fin de conocer si sus hijos de una u otra manera refuerzan sus conocimientos en el hogar.

El inspector apoyara en este proceso controlando la asistencia tanto del personal como del alumnado ya que esta es básica para la adquisición de conocimientos y la continuidad en ellos, de ser de otra manera los alumnos tendrán vacios en su proceso educativo. Además el inspector es el encargado de desarrollar el programa de mentoreo el mismo que asignará una persona que será de apoyo para los niños y jóvenes no tan solo en el área académica sino también en las dificultades que ellos puedan enfrentar en todo ámbito.



Proceso 6: Servicio Post Venta

1.- Objetivo:

Establecer la metodología a emplear para la realizar un Servicio Post Venta.

2.- Alcance:

Este procedimiento es aplicable para todos los años lectivos.

3.- Responsable:

Instancia/Colaborador	Descripción de la responsabilidad	Observación
Supervisor de Control de Calidad	Aplicar la técnica de recolección de información ya sea encuestas o entrevistas a los padres acerca del servicio que están recibiendo. Registrar peticiones, inquietudes, reclamaciones y nuevas demandas de nuestros clientes. Buscar referidos y comunicar los servicios que la Institución Educativa ofrece. Llevar una base con información personal de nuestros clientes y potenciales clientes. Emitir informe del grado de satisfacción que presenta nuestros clientes, haciendo énfasis en los problemas que están percibiendo para se toman las medidas pertinentes.	
Vicerrector	Realizar una retroalimentación con la información receptada por el Supervisor de Control de Calidad para tomar decisiones y acciones en las áreas que están presentando problemas en la calidad del servicio.	

4.- Procedimiento:

Para este proceso se requiere de un supervisor de control de calidad quien aplicara la técnica de recolección de información ya sea una encuesta o entrevista dependiendo de la información que necesitemos obtener, el supervisor registrara las peticiones, inquietudes, reclamaciones y nuevas demandas de los representantes de los alumnos, el mismo que emitirá un reporte con toda esta información al vicerrector quien tomara las medidas pertinentes para solucionar las falencias de este proceso.



2.3.2.- Diagrama de Flujo

Consiste en “representar gráficamente hechos, situaciones, movimientos, relaciones o fenómenos de todo tipo por medio de símbolos que clarifican la interrelación entre diferentes factores y/o unidades administrativas, así como la relación causa-efecto que prevalece entre ellos.”²⁸

Todas las tareas deben realizarse en secuencia, con el fin de apoyar a la consecución de los objetivos finales del estudio. En el Anexo 3 se muestra los diagramas de flujo de los Procesos.

2.3.3.- Programa de Prestación del Servicio

2.3.3.1.- Clasificación de insumos, materiales, materias primas, mano de obra y servicios

Los requerimientos de suministros para las operaciones de la Unidad Educativa son las siguientes:

Tabla 2.3.3.1.- Clasificación de Equipos, Muebles, Insumos, Servicios y Mano de Obra

Equipos	Muebles	Insumos	Servicios	Mano de Obra
<ul style="list-style-type: none"> • Computadoras • Impresoras • Copiadoras • Fax • Infocus • Teléfonos 	<ul style="list-style-type: none"> • Pizarrones • Pupitres • Escritorios • Sillas • Canceles • Archivadores • Mesas • Stands Libros 	<ul style="list-style-type: none"> • Suministros de oficina • Suministros Operativos: Dictado de Clases y Limpieza. 	<ul style="list-style-type: none"> • Teléfono • Internet • Agua • Luz 	<ul style="list-style-type: none"> • Rector • Vicerrector • Inspector • Profesores • Secretaria • Colectora • Medico • Conserje

Elaborado por: Katherine Amores

²⁸ Enrique Benjamín Franklin, “Organización de empresas”, Editorial Mc Graw Hill



- **Equipos:** “La maquinaria, el mobiliario, las herramientas, los vehículos, los enseres y demás objetos similares.”²⁹
- **Muebles:** “Son objetos que sirven para facilitar los usos y actividades habituales.”³⁰
- **Insumos:** “El insumo es un bien consumible utilizado en el proceso productivo de otro bien o servicio.”³¹
- **Servicios:** “Es un conjunto de actividades que buscan responder a necesidades de un cliente.”³²
- **Mano de Obra:** “El coste total que representa el montante de trabajadores que tenga la empresa incluyendo los salarios y todo tipo de impuestos que van ligados a cada trabajador.”³³

2.3.3.2.- Determinación de cantidades

A continuación se menciona la cantidad necesaria de Activos Fijos, Insumos, Servicios y Mano de Obra, necesarios para el desarrollo adecuado del servicio prestado:

²⁹ www.definicion.org/diccionario/125

³⁰ <http://es.wikipedia.org/wiki/Muebles>

³¹ <http://es.wikipedia.org/wiki/Insumo>

³² <http://es.wikipedia.org/wiki/Servicios>

³³ http://es.wikipedia.org/wiki/Mano_de_obra



Tabla 2.3.3.2.- Determinación de Cantidades

Equipos		
Producto	Unidades	Descripción
Administrativos		
Computadoras	4	unidades
Impresoras	4	unidades
Teléfonos	5	unidades
Copiadoras	1	unidades
Fax	1	unidades
Operativos		
Computadoras	14	unidades
Infocus	1	unidades
Teléfonos	2	unidades

Muebles		
Producto	Unidades	Descripción
Administrativos		
Escritorios A	2	unidades
Sillas Personal	5	unidades
Archivadores	5	unidades
Operativos		
Escritorios B	21	unidades
Pizarrones	8	unidades
Mesas Alumnos	78	unidades
Escritorios	18	unidades
Sillas A (Personal)	10	unidades
Sillas B (Alumnado)	24	unidades
Canceles	6	unidades
Archivadores	3	unidades
Mesas Laboratorios	4	unidades
Mesas Computadoras	12	unidades
Stands Libros	4	unidades



Insumos		
Producto	Unidades	Descripción
Suministros Administrativos		
Hojas de papel bond	24	Resmas
Carpetas	144	unidades
Esferos	6	Caja
Lápices	6	Caja
Borradores	3	Caja
Resaltadores	3	unidades
Multipeg	12	unidades
Grapas	6	Caja
Clips	6	Caja
Cinta scotch	12	unidades
Tijeras	12	unidades
Tinta Correctora	6	Caja
Tinta Almohadilla	3	unidades
Cartucho Impresora	4	unidades
Tóner	2	unidades
Subtotal		
Suministros Operativos		
Limpieza		
Desinfectante	60	Frasco
Fundas de basura	24	paquete
Tachos de Basura	5	unidad
Guantes	6	Funda
Limpiones	12	unidad
Escobas	6	unidad
Trapeadores	6	unidad
Subtotal		
Dictado de Clases		
Marcador de Tiza Liquida	160	unidades
Borradores de Pizarrón	8	unidades

Servicios		
Agua	12	Valor Mensual
Luz	12	Valor Mensual
Teléfono	24	Valor Mensual
Internet	12	Valor Mensual



Mano de Obra			
Administrativos			
Rector	1	mensual	766,56
Vicerrector	1	mensual	653,25
Secretaria	1	mensual	517,28
Colectora	1	mensual	517,28
Medico	1	mensual	517,28
Subtotal			
Operativos			
Inspector	1	mensual	471,95
Profesores	8	mensual	2.674,75
Conserje	1	mensual	426,63

Elaborado por: Katherine Amores

2.3.3.3.- Condiciones de abastecimiento

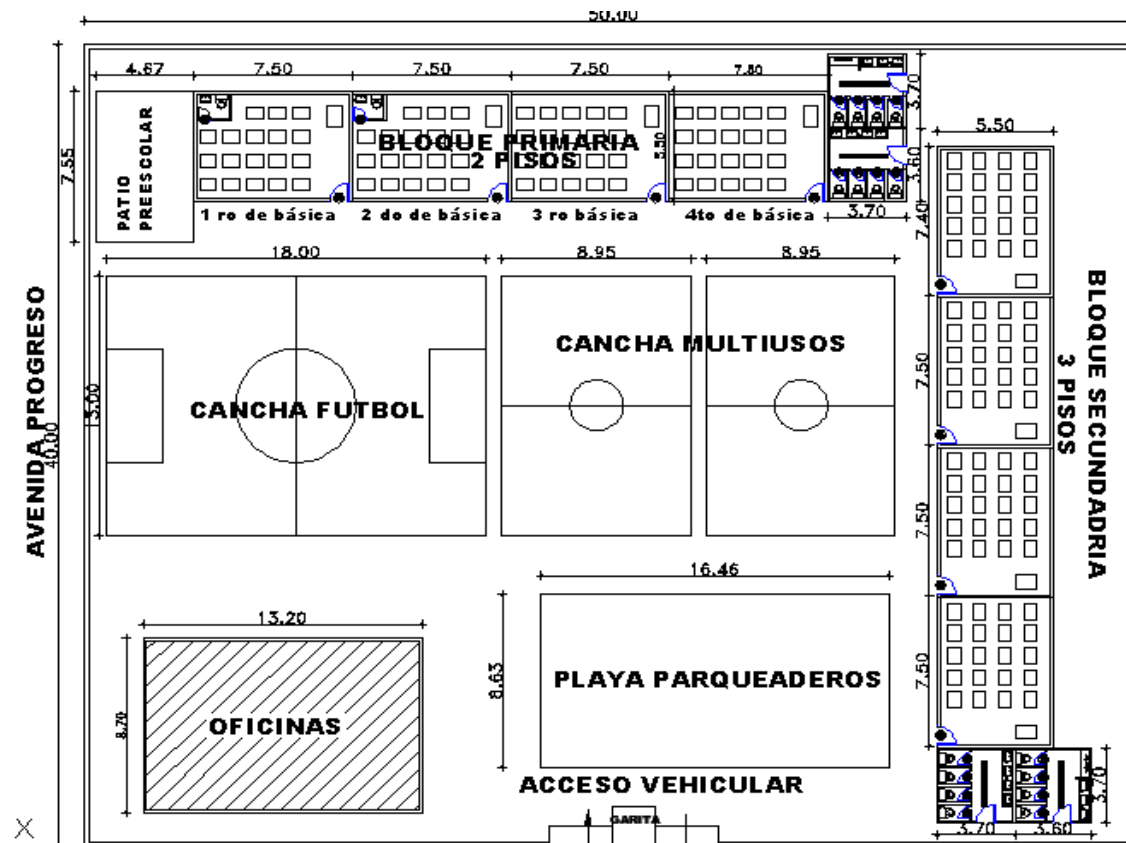
El abastecimiento de los materiales e insumos necesarios para el desarrollo del servicio, deben establecerse de tal manera que permitan el normal desenvolvimiento del mismo, para lo cual se debe identificar proveedores que garanticen el abastecimiento; para seleccionarlos se debe considerar algunos factores como lo son: capacidad de financiamiento, tiempo de crédito, calidad y precio de los productos.

Además para la Institución educativa no existe una condición especial de abastecimiento, ya que los insumos y materiales que se van a utilizar en el desarrollo de sus actividades normales, se encuentran a libre disposición en el mercado.



2.3.4.- Distribución Terreno (plano)

Gráfico 2.3.4.- Distribución de Espacio Físico



Fuente: Dra. Rocío Almeida
Elaborado por: Paulo Escobar



2.3.5.- Requerimiento de Infraestructura

Para poder operar, la Unida Educativa necesita un lugar exclusivo para su funcionamiento, en donde podremos observar dependencias como:

- **Aulas de Clase:** Las aulas deben ser diseñadas de tal manera que los alumnos se sientan cómodos y seguros en ellas, que su infraestructura este diseñada para que los jóvenes y niños estén dispuestos a recibir clases a pesar del clima y sus afecciones.
- **Oficinas de administración:** Se considera que es muy importante el lugar donde serán recibidos los padres de familia por ende tanto las oficinas del: rector, vicerrector, inspector, secretaría, colecturía, deben estar diseñadas de una manera óptima y en excelentes condiciones tanto amobladas como de limpieza.
- **Laboratorios de computación:** Implementados con tecnología que permita a los estudiantes ser competitivos en el medio social.
- **Espacios verdes:** Tanto para los niños como para los jóvenes y el personal, es esencial lugares donde puedan recrearse y tener un tiempo de descanso.
- **Juegos infantiles:** Espacios donde los niños de menor edad puedan jugar con tranquilidad sin ser obstaculizados por los jóvenes o niños mayores.
- **Cachas Deportivas:** En las cuales se desarrolle las habilidades deportivas de los alumnos.

Tabla 2.3.5.- Requerimiento de Infraestructura

Requerimiento Infraestructura				
Producto	Unidades	Descripción	Valor Unitario (dólares)	Valor Total (dólares)
Terreno	2000	m ²	35,00	70.000,00
Construcción Oficina	115	m ²	350,00	40.194,00
Construcción Aulas	371	m ²	350,00	129.937,50
Construcción Canchas	448	m ²	80,00	35.838,40
Construcción Parqueaderos	142	m ²	150,00	21.307,47

Elaborado por: Katherine Amores



2.3.6.- Requerimiento de Equipo y Muebles

Tabla 2.3.6.- Requerimiento de Equipo y Muebles

<u>Equipos</u>				
Producto	Unidades	Descripción	Valor Unitario (dólares)	Valor Total (dólares)
Administrativos				
Computadoras	4	unidades	\$ 650,00	\$ 2.600,00
Impresoras	4	unidades	\$ 150,00	\$ 600,00
Teléfonos	5	unidades	\$ 20,00	\$ 100,00
Copiadoras	1	unidades	\$ 450,00	\$ 450,00
Fax	1	unidades	\$ 45,00	\$ 45,00
Operativos				
Computadoras	14	unidades	\$ 650,00	\$ 9.100,00
Infocus	1	unidades	\$ 799,00	\$ 799,00
Teléfonos	2	unidades	\$ 20,00	\$ 40,00
Subtotal			\$ 2.784,00	\$ 13.734,00
<u>Muebles</u>				
Producto	Unidades	Descripción	Valor Unitario (dólares)	Valor Total (dólares)
Administrativos				
Escritorios A	2	unidades	\$ 120,00	240,00
Sillas Personal	5	unidades	\$ 30,00	150,00
Archivadores	5	unidades	\$ 100,00	500,00
Operativos				
Escritorios B	21	unidades	\$ 65,00	1365,00
Pizarrones	8	unidades	\$ 95,00	\$ 760,00
Mesas Alumnos	78	unidades	\$ 25,00	\$ 1.950,00
Escritorios	18	unidades	\$ 65,00	\$ 1.170,00
Sillas A (Personal)	10	unidades	\$ 30,00	\$ 300,00
Sillas B (Alumnado)	24	unidades	\$ 25,00	\$ 600,00
Canceles	6	unidades	\$ 150,00	\$ 900,00
Archivadores	3	unidades	\$ 100,00	\$ 300,00
Mesas Laboratorios	4	unidades	\$ 80,00	\$ 320,00
Mesas Computadoras	12	unidades	\$ 50,00	\$ 600,00
Standes Libros	4	unidades	\$ 80,00	\$ 320,00
Subtotal			\$ 1.015,00	\$ 9.475,00

Elaborado por: Katherine Amores



2.3.7.- Requerimiento de Insumos y Servicios.

Tabla 2.3.7.- Requerimiento de Insumos y Servicios

<u>Insumos</u>				
Producto	Unidades	Descripción	Valor Unitario (dólares)	Valor Total (dólares)
Suministros Administrativos				
Hojas de papel bond	24	Resmas	5,32	127,68
Carpetas	144	unidades	0,17	24,19
Esferos	6	Caja	4,80	28,80
Lápices	6	Caja	3,00	18,00
Borradores	3	Caja	2,00	6,00
Resaltadores	3	unidades	0,68	2,04
Multipeg	12	unidades	0,88	10,56
Grapas	6	Caja	0,91	5,46
Clips	6	Caja	0,28	1,68
Cinta scotch	12	unidades	0,28	3,36
Tijeras	12	unidades	1,70	20,40
Tinta Correctora	6	Caja	1,60	9,60
Tinta Almohadilla	3	unidades	0,68	2,04
Cartucho Impresora	4	unidades	45,00	180,00
Tóner	2	unidades	70,00	140,00
Subtotal			137,30	579,81
Suministros Operativos				
<i>Limpieza</i>				
Desinfectante	60	Frasco	1,49	89,40
Fundas de basura	24	paquete	0,60	14,40
Tachos de Basura	5	unidad	1,80	9,00
Guantes	6	Funda	0,75	4,50
Limpiones	12	unidad	1,80	21,60
Escobas	6	unidad	0,90	5,40
Trapeadores	6	unidad	1,20	7,20
Subtotal			8,54	151,50
<i>Dictado de Clases</i>				
Marcador de Tiza Liquida	160	unidades	0,78	124,80
Borradores de Pizarrón	8	unidades	2,00	16,00
Subtotal			2,78	140,80
Total				
Servicios				
Agua	12	Valor Mensual	60,00	720,00
Luz	12	Valor Mensual	70,00	840,00
Teléfono	24	Valor Mensual	80,00	1920,00
Internet	12	Valor Mensual	45,00	540,00
Subtotal			255,00	4.020,00
Total			395,08	4.740,61

Elaborado por: Katherine Amores



2.3.8.- Requerimiento de Mano de Obra

Tabla 2.3.8.- Requerimiento de Mano de Obra

Mano de Obra				
Administrativos				
Rector	1	mensual	766,56	9.198,75
Vicerrector	1	mensual	653,25	7.839,00
Secretaria	1	mensual	517,28	6.207,30
Colectora	1	mensual	517,28	6.207,30
Medico	1	mensual	517,28	6.207,30
Subtotal				35.659,65
Operativos				
Inspector	1	mensual	471,95	5.663,40
Profesores	8	mensual	2.674,75	250.356,13
Conserje	1	mensual	426,63	5.119,50
Subtotal				261.139,03
Total			6.544,96	296.798,68

Elaborado por: Katherine Amores



Escuela Politécnica del Ejército

2.3.9.- Calendario de Ejecución del Proyecto



2.4.- Aspectos Ambientales

2.4.1.- Identificación y Descripción de los Impactos Potenciales

El Proceso educativo no presenta mayores contravenciones ambientales, ya que el servicio que ofrecemos se basa principalmente en fomentar tanto conocimientos como principios y valores en los niños y jóvenes.

Podemos presentar dos clases de desechos:

- **“Desechos no-especiales:** - Desechos no-especiales generalmente no son tan dañosos a personas ni al ambiente, entonces no están tan regulados como desechos especiales. Desechos no-especiales incluyen basura y desecho comercial. Estos tipos de desechos generalmente están asociados con las oficinas, las casas y los restaurantes, pero también incluyen envases limpios, desechos de ajardinar, componentes limpios de maquinaria y escombros de construcción o demolición.
- **Desechos especiales:** - Desechos especiales incluyen desechos médicos potencialmente infecciosos o “potentially infectious medical waste” (PIMW), desechos de procesos industriales, desechos de control de contaminación y desechos peligrosos. Porque la mala gestión de estos desechos puede causar problemas serios de salud o del ambiente, desechos especiales pueden ser regulados sobre uno o más de los sistemas de regulación en adición a las regulaciones para desechos no-especiales”³⁴.

Con respecto a los desechos que la Unidad Educativa va a generar serían de los dos tipos mencionados, en primer lugar todo lo que es papel y sus derivados, desechos no especiales, los mismos que serán reciclados, y por otro lado los desperdicios alimenticios, desechos especiales, los cuales deben ser tratados de una manera distinta

³⁴ <http://www.epa.state.il.us/small-business/es/pollution-control-permit/lpc-permit.html#4>



ya que pueden generar contaminación, a estos se los recolectara en fundas de basura y serán desechados en basureros específicamente destinados para este propósito.

2.4.2.- Medidas de Prevención y Mitigación

El mantener en buenas condiciones el medio ambiente, trae consigo un sin número de ventajas para la Institución Educativa, autoridades, alumnos y todas las personas que ingresen en ella, como son:

- Buena imagen
- Evitar contraer enfermedades
- Ambiente limpio

Las medidas de prevención que se tomarán para el cuidado y preservación del medio ambiente y de la salud de los clientes de la Unidad Educativa serán:

- Tener basureros que permitan el correcto manejo de los desechos.
- Recolectar la basura diariamente.
- Mantener aseada y en buen estado la Institución Educativa.
- Mantener los uniformes limpios, tanto del alumnado como del personal.

2.4.3.- Normatividad Sanitaria, Técnica, Comercial y Ambiental, etc.

“El término mitigación (sinónimo de reducción) abarca todas aquellas acciones tendientes a reducir la exposición o la vulnerabilidad de una comunidad, de un elemento o de un sistema, amenazados por uno o por varios fenómenos de origen natural o tecnológico previsible. Las principales medidas de mitigación se conciben en el mediano y largo plazo, e incluyen tanto medidas de planificación del desarrollo, medidas ingenieriles tales como obras de protección, y medidas de re-localización. Éstas últimas normalmente se toman cuando la exposición a un fenómeno previsible



es considerada como alta; se trata, entonces, de alejar a la población y/o a los bienes de esa exposición, para disminuir su vulnerabilidad”.³⁵

La Institución educativa optará por brindar una ventilación adecuada en las aulas y oficinas, que impida que se produzca cualquier clase de enfermedad y contaminación entre los alumnos y docentes. Preservando de esta manera la calidad del aire y la seguridad de todas las personas que se encuentren en ella.

³⁵ <http://osso.univalle.edu.co/doc/publicac/1996/planii/cap01/text02.htm>



CAPÍTULO III

LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN



3.1.- Base Legal

3.1.1.- Nombre o Razón Social

El nombre de la Unidad Educativa o razón social con el cual se realizará la constitución de empresa será:

Nombre: “Unidad Educativa Lutero”

Slogan: Educación de Calidad

Logotipo:





3.1.2.- Titularidad de Propiedad de la Empresa

En el Ecuador existen diferentes tipos de empresas, las cuales está reguladas por la Superintendencia de Compañías, que es el órgano de control, al cual tienen que someterse todas las entidades del sector societario.

Los tipos de empresas que pueden constituirse en el Ecuador de acuerdo a la Ley de Compañías son las siguientes:

Tabla 3.1.2.- Tipos de Empresas

Tipo de Compañía	# Personas Conformarla	Capital Social	Forma de Capital	Tipo de Junta	Obligaciones accionistas	Responsabilidades
Nombre colectivo	Tres o más personas	\$ 400,00	Participación	Junta General de Socios	50% capital suscrito y diferencia 1 año	El socio participa en las pérdidas
Sociedad en Comandita	Tres o más personas	\$ 400,00	Participación	Junta General de Socios	50% capital suscrito y diferencia 1 año	Responsabilidad limitada al monto de sus aportaciones
Responsabilidad Limitada	Tres o más personas	\$ 400,00	Participación	Junta General de Socios	50% capital suscrito y diferencia 1 año	Su responsabilidad se limita al monto de sus participaciones
Compañía Anónima	Más de dos accionistas	\$ 800,00	Acción	Directorio	50% capital suscrito y diferencia 1 año	La responsabilidad de los fundadores es ilimitada frente a terceros
Sociedad de Hecho	A partir de una persona	\$ 400,00	Participación	Junta General de Socios	50% capital suscrito y diferencia 1 año	Responsabilidad limitada al monto de sus aportaciones

Fuente: Ley de Compañías

En base a la clasificación anterior y por la naturaleza del negocio se procederá con la creación de una Compañía Anónima, la misma que contara con la participación de dos socios. (Anexo 4)



3.1.3.- Tipo de Empresa (sector, actividad)

La Unidad Educativa pertenece al sector Servicios, ya que este engloba a todas las empresas que ofrecen un producto intangible al consumidor, como es la educación. Podemos decir que la Unidad Educativa se encuentra en varias clasificaciones del CIU según el Servicio de Rentas Internas, como son:

- Enseñanza Primaria General de Primer Nivel.
- Enseñanza General de Nivel Secundario Elemental
- Enseñanza Preescolar.

Además podemos encontrar una clasificación ms para el servicio que vamos a ofrecer, la misma que es la del Ministerio de Educación en el cual la Unidad Educativa está clasificada en el grupo de Educación Particular Laica.

3.2.- Mapa Estratégico



Formar niños que
destaquen como líderes
positivos en la sociedad,
eficientes y ágiles al momento
de cumplir con sus
responsabilidades para promover
el desarrollo integral en el país.

Valores:

- **Responsabilidad**
- **Respeto**
- **Honestidad**
- **Disciplina**
- **Lealtad**

Principios:

- **Trabajo en equipo**
- **Calidad**
- **Innovación y Creatividad**
- **Eficiencia**

Mantener un personal capacitado

Realizar Plan Institucional.

Selección de Personal capacitado.

Implantar un sistema de mejoramiento continuo

Satisfacer las necesidades del cliente con el fin de fidelizarlo.

Generar una rentabilidad atractiva para los accionistas.

Escuela Politécnica del Ejercicio Visión 2014

“Ser una Unidad Educativa líder, en el Cantón Rumiñahui y en la Zona del Valle de los Chillos, en el servicio de educación, reconocida por brindar un servicio honesto y eficaz, responsables con la importancia de formar niños y jóvenes que sean entes positivos en la sociedad, trabajando en equipo y brindando calidad en el servicio.”

Estrategias

- Mostrar a una Unidad Educativa especializada en brindar servicios de educación, dando un valor agregado que lo diferencie de la competencia.
- Asegurar la lealtad de los clientes, satisfaciendo sus necesidades con eficiencia y calidad.
- Se deberá enfocar los esfuerzos en las inscripciones de alumnos, con el fin de incrementar los niveles de ingresos
- Incrementar servicios innovadores e implementar mejoras en los mismos, con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes.
- Capacitar al personal docente y administrativo, con el fin de brindar al cliente un adecuado servicio.



3.3.- Organización Administrativa

3.3.1.- Estructura Orgánica

“La estructura orgánica está definida como la “disposición sistemática de los órganos que integran una institución, conforme a criterios de jerarquía y especialización, ordenados y codificados de tal forma que sea posible visualizar los niveles jerárquicos y sus relaciones de dependencia”³⁶

La Unida Educativa Lutero en su estructura orgánica constará de tres niveles, como se muestra a continuación:

1. **Nivel Ejecutivo:** En este nivel se encuentra la Junta Directiva, la misma que estará conformada por los socios de la empresa, el Rector y el Vicerrector.
2. **Nivel Operativo:** Este nivel está representado por el inspector y los docentes.
3. **Nivel de Apoyo:** Aquí podemos encontrar a la Secretaria, la Colectora, el personal de control, mantenimiento y limpieza.


Tendrá una estructura de comunicación de doble vía, es decir que no se debe seguir estrictos proceso de comunicación, para exponer ideas y sugerencias a posibles tomas de decisiones.


3.3.2.- Descripción de Funciones y procesos

Las funciones que desempeñarán cada uno de los funcionarios de la Unidad Educativa de acuerdo a la Ley de Educación son las siguientes:

³⁶ <http://www.definicion.org/estructura-organica>




	
<i>Unidad Educativa Lutero</i>	
Cargo:	Rector
Funciones: <ul style="list-style-type: none">• Presidir en Concejo Directivo• Promover y participar en acciones de mejoramiento de la educación y desarrollo profesional del personal docente y administrativo.• Responsabilizarse solidariamente con el colector, del manejo de los fondos del establecimiento.• Conceder licencia para el establecimiento.• Admitir nuevos alumnos.• Autorizar gastos e inversiones.• Adquirir activos.	


	
<i>Unidad Educativa Lutero</i>	
Cargo:	Vicerrector
Funciones: <ul style="list-style-type: none">• Asumir el rectorado en ausencia del titular.• Responsabilizarse de la planificación, evaluación y desarrollo académico del establecimiento en coordinación con el Rector.• Presidir la Junta de Directores de Área.	




- Asesorar al Rector en asunto técnicos y administrativos.
- Coordinar y supervisar el trabajo de las comisiones especiales designadas por el Rector o el Consejo Directivo.
- Cumplir y hacer cumplir las normas legales reglamentarias y demás disposiciones impartidas por el Rector y los organismos competentes.

	
<i>Unidad Educativa Lutero</i>	
Cargo:	Inspector
Funciones: <ul style="list-style-type: none">• Participar en la ejecución del Plan institucional.• Cumplir y hacer cumplir las leyes, reglamentos y más disposiciones impartidas por las autoridades del establecimiento.• Mantener el orden y la disciplina de los alumnos.• Laborar durante toda la jornada estudiantil.• Controlar la asistencia del personal docente administrativo y de servicio e informar diariamente al Rector de las novedades que se presentan• Desarrollar acciones tendientes a asegurar el bienestar social y la formación moral y cívica de los alumnos.	




	
<i>Unidad Educativa Lutero</i>	
Cargo:	Profesores
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none">• Asistir obligatoriamente a las juntas de curso.• Cumplir y hacer cumplir las disposiciones reglamentarias y la que impartan las autoridades del establecimiento.• Concurrir al establecimiento 15 minutos antes del inicio de las jornada y permanecer hasta 15 minutos después de concluidas las mismas.• Desarrollar acciones tendientes a orientar el comportamiento de los alumnos y ofrecer ayuda para la solución de los problemas individuales o de grupo.• Cuidar de la seguridad e integridad de los alumnos dentro y fuera del establecimiento, mientras se hallen a su cargo.• Atender a los padres de familia e informarles oportunamente acerca del comportamiento de sus hijos.• Desarrollar actividades con los alumnos cuando faltare un profesor.• Velar por el buen uso y conservación del local y de sus servicios e instalaciones y mas pertenecías del establecimiento.• Justificar las inasistencias de los alumnos, hasta por dos días consecutivos.• Atender a un mínimo de tres paralelos y dictar seis horas de clases semanales.• Supervisar el control de calidad del servicio.	



	
Unidad Educativa Lutero	
Cargo:	Secretaria
Funciones: <ul style="list-style-type: none">• Llevar los libros, registros y formularios oficiales y responsabilizarse de su conservación, integridad, inviolabilidad y reserva.• Organizar, centralizar y mantener actualizada la estadística y el archivo del establecimiento.• Tramitar la correspondencia oficial y llevar un registro de ingresos y egresos de la misma.• Conferir, previo decreto del Rector, copias y certificaciones.• Realizar las convocatorias escritas, de acuerdo con las indicaciones del rector.• Recopilar y conservar debidamente organizados los instrumentos legales que regulan la educación, tales como: leyes, reglamentos, acuerdos, circulares, planes y programas de estudio.• Desempeñar sus funciones con oportuna cortesía, responsabilidad y ética profesional.• Laborar ocho horas diarias.	



	
<i>Unidad Educativa Lutero</i>	
Cargo:	Colectora
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none">• Cumplir con las leyes y reglamentos pertinentes y responsabilizarse de los bienes y recursos presupuestarios del establecimiento.• Participar en la elaboración de la proforma del presupuesto.• Atender oportunamente los egresos que sean debidamente justificados, así como recaudar con diligencia los fondos y asignaciones del establecimiento.• Presentar al Consejo Directivo o al Rector informes sobre el estado financiero del establecimiento y las necesidades presupuestarias, mensualmente o cuando fuere solicitado.• Suscribir conjuntamente con el Rector, cheques y comprobantes de pagos.• Mantener actualizado el inventario de los bienes muebles e inmuebles.• Laborar ocho horas diarias	



3.3.3.- Organigrama

Consejo
Directivo

Rectorado

Académico

Administrativo

Planificación

Secretaría

Inspección

Colecturía

Docencia

Mantenimiento

Elaborado por: Katherine Amores



Escuela Politécnica del Ejército

Consejo
Directivo

Rector

Académico

Administrativo

Vicerrector

Secretaria

Inspector

Colectora

Profesores

Personal de
Limpieza y
mantenimiento

Elaborado por: Katherine Amores



CAPITULO IV

ESTUDIO FINANCIERO



4.1.- Presupuestos

Los presupuestos son el resultado de la planificación de acciones que se llevarán a cabo a fin de lograr la consecución de los objetivos planteados en un tiempo determinado.

4.1.1.- Presupuestos de Inversión

El presupuesto de inversión está formado por todos los desembolsos monetarios realizados para la adquisición de activos que permitan el funcionamiento de la Unidad Educativa; entre los cuales se encuentran los activos fijos, intangibles y circulantes.

4.1.1.1.- Activos Fijos

“Las inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de prestación del servicio y que servirán de apoyo a la operación normal de la nueva empresa.”³⁷

Los activos fijos requeridos para el funcionamiento de Unidad Educativa Lutero son:

Tabla 4.1.1.1.- Presupuesto de Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS	
Concepto	Valor
Administrativo	
Edificios	\$ 40.194
Equipos de Computación	\$ 3.200
Equipos	\$ 595
Muebles	\$ 890
Subtotal	\$ 44.879
Operativo	
Terreno	\$ 70.000
Edificios	\$ 187.083
Equipos de Computación	\$ 9.100
Equipos	\$ 839
Muebles	\$ 8.435
Subtotal	\$ 275.457
Total	\$ 320.336

Fuente: Estudio Financiero

³⁷ N. SAPAG, Preparación y Evaluación de Proyectos, McGraw-Hill, Cuarta edición, 2000, Pág. 233



Elaborado por: Katherine Amores

4.1.1.2.- Activos Intangibles

“Las inversiones en activos intangibles son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.”³⁸

Para iniciar su funcionamiento la Unidad Educativa Lutero, requiere los siguientes activos intangibles:

Tabla 4.1.1.2.- Presupuesto de Activos Intangibles

ACTIVOS INTANGIBLES	
Concepto	Valor
Gastos de Constitución	\$ 1.500
Total	\$ 1.500

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores

4.1.1.3.- Capital de Trabajo

“La inversión 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.”³⁹

Para el cálculo del Capital de Trabajo se utilizara el Método del Periodo de Desfase, por medio del cual se calcula la inversión en capital de trabajo que se requiere para cubrir los costos de operación desde el momento que se adquieren los insumos hasta que se perciben ingresos por venta.

³⁸ N. SAPAG, Preparación y Evaluación de Proyectos, McGraw-Hill, Cuarta edición, 2000, Pág. 234

³⁹ N. SAPAG, Preparación y Evaluación de Proyectos, McGraw-Hill, Cuarta edición, 2000, Pág. 236



Utilizando la siguiente fórmula se calculará el capital de trabajo, para ello se tomara 30 días como días de desfase, ya que ese es el tiempo que se necesita para que la empresa empiece a producir y opere con normalidad.

El cálculo del capital de trabajo (CT), se determina por la siguiente expresión:

$$CT = \frac{Ca}{365} * n_d$$

Donde:

CT = Capital del Trabajo

Ca = Costo Anual

n_d = número de días de desfase

Donde:

Ca = 69.038,79

n_d = 30 días

Tabla 4.1.1.3.- Capital de Trabajo

Detalle de Capital de Trabajo	
Detalle	Valor
Egresos	69.038,79
Egreso Diario	189,15
Dias de Desfase	30,00
Total	5.674,42

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores



4.1.2.- Cronograma de Inversiones

Tabla 4.1.2.- Cronograma de Inversiones

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores



4.1.3.- Presupuestos de Operación

“Este presupuesto se forma a partir de los ingresos y egresos de operación y tiene como objeto estimar las entradas y salidas monetarias de la empresa, durante uno o varios períodos de acuerdo a la vida útil del proyecto”⁴⁰.

4.1.3.1.- Presupuestos de Ingresos

Con la finalidad de elaborar el presupuesto de ingresos es necesario establecer el volumen de ventas por producto, por año y sus respectivos precios unitarios, para la vida útil del proyecto.⁴¹

En el cuadro se muestra las ventas que se proyecta tener a lo largo de los diez años siguientes, en las mismas que se evidencian tanto los ingresos operativos como no operativos, estos son los que arrojan los servicios adicionales que se pretende ofrecer a nuestros clientes.

⁴⁰ NACIONAL FINANCIERA; “Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión”; pág. 85.

⁴¹ Econ. MENESES ALVAREZ, Edilberto, “Preparación y Evaluación de Proyectos”, tercera edición, impreso en Quito. Ecuador, 2001.



Tabla 4.1.3.1.- Presupuestos de Ingresos

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores



4.1.3.2.- Presupuestos de Egresos

Corresponde al total de egresos de dinero que tendrá la empresa durante el mismo período del presupuesto de ventas calculado. Con el fin de poder identificar si los gastos corresponden exclusivamente a la actividad productiva o no, a estos se los ha dividido en operativos y administrativos.

El presupuesto de Egresos está conformado por los siguientes rubros:

- **Costos Variables:** Los costos variables están constituidos por aquellos que intervienen directamente en la prestación del servicio y varían en relación directamente proporcional con el mismo. En el caso de la Unidad Educativa son todos los insumos que se necesita para el dictado de clases así como la mano de obra operativa.
- **Costos y Gastos Fijos de Operación:** Los costos y gastos fijos de operación son aquellos generados como consecuencia de la realización de actividades relacionadas con el giro del negocio, independientemente del volumen de unidades producidas.
- **Gastos Administrativos:** Dentro de los gastos administrativos se encuentran todos aquellos generados por el personal administrativo, como sueldos, el pago de servicios y las depreciaciones de los equipos empleados para administrar el negocio.



Tabla 4.1.3.2.- Presupuestos de Egresos

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores



4.1.3.3.- Estructura de Financiamiento

El financiamiento de la inversión requerida puede provenir de dos fuentes:

- **Fuentes Propias:** “Las fuentes propias constituyen los aportes de los accionistas, las utilidades generadas y retenidas en la empresa. Este tipo de recursos se caracteriza por su estabilidad, es decir no tienen fecha específica de devolución y no generan por su utilización un costo (interés)”⁴²
- **Fuentes Externas:** “Las fuentes externas constituyen entidades ajenas a la empresa que confían sus recursos y son de dos clases: Proveedores e Instituciones del Sistema Financiero”⁴³

La inversión requerida para “Unidad Educativa Lutero” va a provenir tanto de fuentes internas como externas:

Tabla 4.1.3.3.1.- Estructura de Financiamiento

Estructura de Financiamiento	
Detalle	Valores
Inversión Activos Fijos	320.486,37
Inversión Activos Intangibles	1.500,00
Capital de Trabajo	6.853,51
Total	328.839,88

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores

⁴² MENESES, Edilberto; “Preparación y Evaluación de Proyectos”; Quality Print; Tercera Edición”; pág. 120.

⁴³ Idem, pág. 121.



Tabla 4.1.3.3.2.- Estructura de Financiamiento

Estructura de Financiamiento		
Detalle	%	Valor
Recurso Propio	40%	131.064,32
Recurso Externo	60%	196.596,47
Total	100%	327.660,79

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores

El financiamiento externo provendrá de un crédito obtenido a través de Banco Pichincha, a diez años plazos con una tasa de interés del 10,95%.

4.1.4.- Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio determina “el punto que demuestra la actividad de una empresa en donde los ingresos totales son iguales a los egresos totales. Es el punto en que no hay pérdidas ni ganancias”⁴⁴

El punto de equilibrio es utilizado para conocer el punto en el cual una empresa empieza a ganar dinero.

Las fórmulas que se emplearan para el cálculo del punto de equilibrio son las siguientes:

⁴⁴ MOLINA, Antonio, *Contabilidad de Costos*, Pág. 315



- **Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias:**

- **Punto de Equilibrio en Cantidades de Cantidades**

Tabla 4.1.4.1.- Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias

Detalle	Año 1
Costos Fijos Totales	\$ 36.848,25
Costos Variables Unitarios	\$ 580,82
Precio de Venta Unitario	\$ 1.376,83
Total	\$ 63.734,95

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores

Tabla 4.1.4.2.- Punto de Equilibrio en Cantidades

Detalle	Año 1
Costos Fijos Totales	36.848,25
Costos Variables Unitarios	580,82
Precio Venta Unitario	1.376,83
Total	46

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores



El gráfico del punto de equilibrio para el primer año se muestra a continuación:

Gráfico 4.1.4.1.- Punto de Equilibrio en Cantidades

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores

La Unidad Educativa Lutero prestara un solo servicio que es el de “Educación” y para que no se registre pérdidas deberá vender como mínimo 46 matriculas en el año.

4.2.- Estados Financieros Proforma

“Los estados financieros proforma tienen como objetivo pronosticar un panorama futuro del proyecto y se los elabora en base a los presupuestos estimados de cada uno de los rubros que intervienen desde la ejecución del proyecto hasta su operación”.⁴⁵

⁴⁵ NACIONAL FINANCIERA; “Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión”; pág. 90.



4.2.1.- Estado de Origen y Aplicación de Recursos

El objetivo del estado de origen y aplicación de Recursos es determinar de dónde provienen los recursos financieros y en que son invertidos los mismos.

Tabla 4.2.1.- Estado de Origen y Aplicación de Recursos

Activo	Inversión Inicial	Propia	Banco
		40%	60%
Activos Corriente			
Capital de Trabajo	5.674,42	2.269,77	3.404,65
Total Activos Diferidos	5.674,42	2.269,77	3.404,65
Activo Fijo			
Terreno	70.000,00	28.000,00	42.000,00
Edificios	227.277,37	90.910,95	136.366,42
Equipos de Computación	12.300,00	4.920,00	7.380,00
Equipos	1.434,00	573,60	860,40
Muebles	9.475,00	3.790,00	5.685,00
Total Activos Fijos	320.486,37	573,60	860,40
Activos Diferidos			
Gastos de Constitución	1.500,00	600,00	900,00
Total Activos Diferidos	1.500,00	600,00	900,00
Total Activos	327.660,79	3.443,37	5.165,05

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores

4.2.2.- Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias)

“El estado de resultados proforma es un documento dinámico que tiene como finalidad mostrar los recursos económicos de la operación prevista del proyecto para los períodos subsecuentes, se efectuando algebraicamente los ingresos menos los egresos estimados”⁴⁶

El estado de resultados proforma establecido para la “Unidad Educativa Lutero” es el siguiente:

⁴⁶ NACIONAL FINANCIERA; “Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión”; pág. 90.



Tabla 4.2.2.1.- Estado de Resultados del Inversionista
(Con financiamiento)

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores



Tabla 4.2.2.1.- Estado de Resultados del Proyecto
(Sin financiamiento)

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores



4.2.3.- Flujos Netos de Fondos

El Estado de flujo del efectivo es un “informe contable principal que presenta en forma condensada y clasificada los diversos conceptos de entrada y salida de recursos monetarios, efectuados durante un periodo, con el propósito de medir la habilidad gerencial en el uso racional del efectivo y proyectar la capacidad financiera empresarial en función de su liquidez”⁴⁷

Con este estado se evalúa la capacidad de la empresa de generar dinero, el pago de obligaciones a proveedores y colaboradores y la necesidad de financiamiento.

El objetivo principal de Flujo Neto de Fondos es la de informar de los diferentes cambios en la situación financiera de la empresa en términos de liquidez.

⁴⁷ ZAPATA ZANCHEZ, Pedro, Contabilidad General, Segunda Edición, Editorial McGraw-Hill



4.2.3.1.- Del Proyecto sin Financiamiento

Tabla 4.2.3.1.- Flujos Netos de Fondos del Proyecto
(Sin financiamiento)

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores



Como podemos observar evidentemente en el flujo anterior, en todos los años se tiene un flujo positivo, lo que indica que la empresa tiene los recursos suficientes para cancelar todas sus obligaciones, y no requiere de financiamiento de corto plazo para pagar las obligaciones inmediatas, es decir la empresa posee liquidez suficiente para hacer frente a sus obligaciones.



4.2.2.2.- Del Proyecto con Financiamiento

Tabla 4.2.3.1.- Flujos Netos de Fondos del Inversionista
(Con financiamiento)

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores



4.3.- Evaluación Financiera

4.3.1.- Determinación de la Tasa de Descuento

La tasa de descuento o tipo de descuento es una medida financiera que se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro.⁴⁸

“La tasa de descuento que debe utilizarse para actualizar los flujos de caja de un proyecto ha de corresponder a la rentabilidad que el inversionista le exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de los recursos, en proyectos con niveles de riesgos similares”.⁴⁹

Para la calcular la tasa de descuento del proyecto se utilizo la siguiente fórmula:

⁴⁸ http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_de_descuento

⁴⁹ CHAIN Nassir Sapag, Preparación y Evaluación de Proyectos, McGraw Hill 3ra Edición, Colombia, 1995,Pág. 289



Tabla 4.3.11.- Determinación de la Tasa de Descuento del Inversionista

Tasa de descuento sobre utilidades =	0,3625
TMAR con financiamiento	9,39%

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores

Para calcular la tasa de descuento para el proyecto, se consideró el Porcentaje de los Bonos del Estado que es el 9% y el Riesgo del Proyecto que es el 3%, esto nos da una Tasa de Descuento de 12%.

Tabla 4.3.11.- Determinación de la Tasa de Descuento del Proyecto

Porcentaje de Bonos del Estado	9%
Riesgo del Proyecto	3%
TMAR sin financiamiento	12%

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores

4.3.2.- Criterios de Evaluación

4.3.2.1.- Valor Actual Neto

“El Valor Actual Neto, es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión”⁵⁰

⁵⁰ <http://es.wikipedia.org>



Para el cálculo del VAN se emplea la siguiente fórmula:

Donde:

VAN = Valor Actual Neto

Io = Inversión Inicial

FC = Flujo Neto de Fondos

i = costo de oportunidad del capital y/o costo de capital ponderado

n = número de periodos



Tabla 4.3.2.1.1.- Valor Actual Neto del Inversionista

TMAR =	9,39% con financiamiento		
Valor Actual Neto del Inversionista			
	Años	Flujo neto	Flujo Actualizado
	Inversión	-131.064,32	
	1	23.598,67	21.572,97
	2	54.920,90	45.896,80
	3	98.798,32	75.477,36
	4	152.789,61	106.704,65
	5	187.034,97	119.408,35
	6	221.112,47	129.046,88
	7	231.647,20	123.590,10
	8	288.191,56	140.559,52
	9	312.100,85	139.154,21
	10	652.212,02	265.835,25
	SUMATORIA		1.167.246,09
	INVERSION INICIAL		327.660,79
	VALOR ACTUAL NETO		839.585,30

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores

Tabla 4.3.2.1.2.- Valor Actual Neto del Proyecto

TMAR =	12% sin financiamiento		
Valor Actual Neto del Proyecto			
	Años	Flujo neto	Flujo Actualizado
	Inversión	-327.660,79	
	1	56.981,98	52.090,67
	2	86.931,84	72.648,00
	3	129.436,89	98.883,82
	4	182.055,82	127.143,48
	5	214.928,81	137.216,56
	6	247.633,95	144.525,49
	7	256.796,31	137.007,84
	8	311.968,30	152.156,14
	9	334.505,23	149.143,49
	10	547.854,14	223.300,00
	SUMATORIA		1.294.115,49
	INVERSION INICIAL		327.660,79
	VALOR ACTUAL NETO		966.454,69

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores



El VAN obtenido tanto para el proyecto como para el inversionista es un valor positivo, lo cual indica que el proyecto genera los suficientes ingresos para cubrir la inversión inicial y generar ingresos, por lo tanto es factible llevar a cabo el mismo.

4.3.2.2.- Tasa Interna de Retorno

“La tasa interna de retorno evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por período con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos, expresados en moneda actual, ó lo que es lo mismo, es la tasa que hace al VAN igual a cero.”⁵¹

Para el cálculo de la TIR (Tasa Interna de Retorno) se utilizó la Hoja Electrónica Excel. La Tasa Interna de Retorno en el escenario del Inversionista es de 62,6194%, lo que indica que es conveniente ejecutar la creación de la empresa, pues la TIR es superior a la tasa de descuento, al igual que en el caso de la Tasa Interna de Retorno para el proyecto que es de 40,5030%.

4.3.2.3.- Periodo de Recuperación de la Inversión

El periodo de recuperación de la inversión “permite determinar el número de períodos necesarios para recuperar la inversión inicial.”⁵²

El período de recuperación de la inversión permite determinar el número de años que deben transcurrir para la recuperación de la inversión inicial, basados en el movimiento del flujo de caja.

Para el cálculo del período de recuperación de la inversión se debe aplicar la siguiente fórmula:

$$\text{PRI} = \text{año de recuperación de la inversión} + (\text{inversión inicial} - \text{flujo acumulado})$$

⁵¹ N. SAPAG, Preparación y Evaluación de Proyectos, McGraw-Hill, Cuarta edición, 2000, Pág. 302

⁵² N. SAPAG, Preparación y Evaluación de Proyectos, McGraw-Hill, Cuarta edición, 2000, Pág. 309



4.3.2.3.1.- Periodo de Recuperación del Inversionista

Años	Inversión	Flujos	Flujos Acumulados
Inversión	-131.064,32		
1		23.598,67	23.598,67
2		54.920,90	78.519,57
3		98.798,32	177.317,88
4		152.789,61	330.107,50
5		187.034,97	517.142,46
6		221.112,47	738.254,94
7		231.647,20	969.902,14
8		288.191,56	1.258.093,70
9		312.100,85	1.570.194,55
10		652.212,02	2.222.406,56
TOTAL		2.222.406,56	7.885.537,96
P/r =	6,4	años	

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores

4.3.2.3.2.- Periodo de Recuperación del Proyecto

Años	Inversión	Flujos	Flujos Acumulados
Inversión	-327.660,79		
1		56.981,98	56.981,98
2		86.931,84	143.913,82
3		129.436,89	273.350,72
4		182.055,82	455.406,54
5		214.928,81	670.335,35
6		247.633,95	917.969,31
7		256.796,31	1.174.765,62
8		311.968,30	1.486.733,92
9		334.505,23	1.821.239,15
10		547.854,14	2.369.093,29
TOTAL		2.369.093,29	9.369.789,69
P/r =	5,1	años	

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores



El período de recuperación de los flujos de fondos para el inversionista es de 6 años 4 meses; mientras que para el proyecto el período de recuperación es de 5 años 1 mes.

4.3.2.4.- Relación Beneficio/Costo

“Es un método de evaluación de proyectos, que se basa en el del "valor presente", y que consiste en dividir el valor presente de los ingresos entre el valor presente de los egresos. Si este índice es mayor que 1 se acepta el proyecto; si es inferior que 1 no se acepta, ya que significa que la rentabilidad del proyecto es inferior al costo del capital. Relación de escaso interés”⁵³

La relación de beneficio/costo permite establecer cuantos dólares generara la empresa por cada dólar invertido, para el cálculo de este indicador se aplicó la siguiente fórmula:

⁵³ http://www.eco-finanzas.com/diccionario/R/RELACION_BENEFICIO-COSTO.htm



Escuela Politécnica del Ejército

Tabla 4.3.2.4.1.- Relación Beneficio/Costo del Inversionista

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores



Escuela Politécnica del Ejército

Tabla 4.3.2.4.2.- Relación Beneficio/Costo del Proyecto del Proyecto

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores



Desde la perspectiva del inversionista, por cada dólar que se invierta se recuperará \$1,23; y desde la perspectiva del proyecto por cada dólar de inversión se recuperará \$2,11.

4.3.2.5.- Análisis de Sensibilidad

“El análisis de sensibilidad revela el efecto que tienen las variaciones sobre la rentabilidad en los pronósticos de las variables relevantes. La evaluación del proyecto será sensible a las variaciones de uno o más parámetros sí, al incluir estas variaciones en el criterio de evaluación empleado, la decisión inicial cambia. La importancia de este análisis se manifiesta en el hecho de que los valores de las variables que se han utilizado para llevar a cabo la evaluación del proyecto pueden tener desviaciones con efectos de consideración en la medición de sus resultados.”⁵⁴

Para el análisis de sensibilidad se presentan dos escenarios, el optimista y el pesimista, para el cual se tomaron en consideración los siguientes parámetros:

Tabla 4.3.2.5.1.- Análisis de Sensibilidad

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores

⁵⁴ N. SAPAG, Preparación y Evaluación de Proyectos, McGraw-Hill, Cuarta edición, 2000, Pág. 379



Tabla 4.3.2.5.1.- Análisis de Sensibilidad

Fuente: Análisis Financiero
Elaborado por: Katherine Amores



**Tabla 4.3.2.5.2.- Análisis de Sensibilidad del Inversionista
(Con financiamiento)**

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores



Tabla 4.3.2.5.2.- Análisis de Sensibilidad del Proyecto

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Katherine Amores



Lo que se espera de toda inversión financiera es que esta sea capaz de generar los suficientes flujos de fondos que garanticen la cobertura de la inversión inicial y que genere utilidades para los inversionistas, además de que su tasa de retorno sea mayor a la tasa de descuento.

Después de realizada la ponderación de los escenarios y obtener el promedio de los mismos, se puede establecer que la inversión es considerada rentable y atractiva para el inversionista por varias razones, entre las más importantes las siguientes:

- La tasa interna de retorno es mayor al costo de oportunidad del capital tanto en el flujo del proyecto como del inversionista, lo cual garantiza que es más viable invertir en el proyecto que en el mercado financiero nacional.
- El valor actual neto demuestra que el proyecto es capaz de generar los suficientes flujos de ingresos para cubrir la inversión inicial y generar utilidades para sus inversionistas.



CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



5.1.- Conclusiones

- El estudio de mercado demuestra la predisposición de la población de la ciudad de Quito, para contratar los servicios de una Unida Educativa que no sea de las existentes.
- Existe una barrera de entrada considerable, debido a que la inversión inicial es bastante alta.
- Todas las Unidades Educativas están sometidas al cumplimiento de leyes y reglamentos, que se encuentra a cargo del Ministerio de Educación y la Dirección Provincial de Educación que son los entes que las regulan.
- El proyecta no registra ser sensible ante cambios en las diferentes variables.
- El análisis del estudio financiero revela índices favorables y atractivos a los inversionistas.



5.2.- Recomendaciones

- Gracias al estudio de mercado y al estudio financiero, se recomienda realizar una inversión para instalar una Unidad Educativa que brinde los servicios de acuerdo a las necesidades de los clientes, ya que el proyecto demuestra ser viable.
- Debido a la alta inversión que se debe realizar para ejecutar el presente estudio, es necesario establecer una forma adecuada de la estructura del financiamiento inicial, buscando aportes de socios y préstamos de costos convenientes por parte de entidades financieras.
- Para disminuir los impactos de los cambios ante las diferentes variables se recomienda, revisar los costos periódicamente con el fin de detectar variaciones a tiempo para tomar las medidas de contingencia oportunamente, además que se deberá realizar acciones para tratar de cubrir el punto de equilibrio anual de la empresa lo antes posible, con el fin de mantener flujos positivos.
- Con la ayuda del estudio financiero se ha demostrado que la inversión se recuperará en un tiempo de cuatro años, pues a partir de ese año se obtendrán grandes utilidades, por lo que es importante que la empresa se extienda, una buena opción es aumentando su capacidad.



Escuela Politécnica del Ejército

ANEXOS



Anexo 1.- Encuesta

ENCUESTA

Objetivo: Determinar el grado de aceptación que tendrá una Unidad Educativa en la Zona del Valle de los Chillos.

FECHA: _____

CÓDIGO: _____

INSTRUCCIÓN:

- Señale con una X la respuesta
- La encuesta es confidencial
- Conteste con la verdad

1. DATOS GENERALES:

Si No

¿Cuántos?

2. ¿En qué lugar vive?

Cantón Rumiñahui _____
 Cantón Quito _____
 Zona Valle de los Chillos _____

3. ¿En qué lugar se encuentra la unidad educativa a la que asisten sus hijos? Indique el nombre.

Cantón Rumiñahui _____
 Cantón Quito _____
 Zona Valle de los Chillos _____
 Nombre _____

4. ¿Qué tipo de educación prefiere para sus hijos?

Fiscal _____
 Particular Religioso _____
 Particular Laico _____

5. Señale los servicios que le ofrece la Unidad Educativa que actualmente le brinda educación a sus hijos e indique el grado de satisfacción con el mismo.

Servicios	Satisfacción		
	Alto	Medio	Bajo
<input type="checkbox"/> Transporte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Clases de Nivelación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Tareas Dirigidas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Alimentación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Seguro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Campamentos Vacacionales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Medico/Odontológico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Otros _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



6. ¿Cuál es su forma de pago por el servicio de educación?

- Efectivo _____
 Tarjeta de crédito _____
 Cheque _____
 Deposito _____

7. ¿Qué horario de estudios preferiría que tengan sus hijos?

- 7am a 1pm _____
 8am a 2pm _____
 8am a 5pm _____
 1pm a 6pm _____

8. Señale los servicios que le gustaría a usted, que sus hijos recibieran por parte de la Unidad Educativa a la que asistieren

Servicios	Opciones
Transporte	<input type="checkbox"/>
Clases de Nivelación	<input type="checkbox"/>
Tareas Dirigidas	<input type="checkbox"/>
Alimentación	<input type="checkbox"/>
Seguro	<input type="checkbox"/>
Campamentos Vacacionales	<input type="checkbox"/>
Medico/Odontológico	<input type="checkbox"/>
Otros _____	<input type="checkbox"/>

9. ¿Cuáles son las competencias que quisiera que se desarrolle en sus hijos?

Servicios	Opciones
Artes (Pintura, Teatro, Música, Danza)	<input type="checkbox"/>
Idiomas	<input type="checkbox"/>
Principios	<input type="checkbox"/>
Valores	<input type="checkbox"/>
Destrezas (Leer, escuchar, hablar, escribir)	<input type="checkbox"/>
Desarrollo Personal	<input type="checkbox"/>
Identidad	<input type="checkbox"/>
Desarrollo Físico	<input type="checkbox"/>
Otros _____	<input type="checkbox"/>

10. ¿Le gustaría acceder a una nueva Unidad Educativa que preste los servicios por usted señalados?

- Si No

11. ¿Cuánto pagaría por una educación que cubra sus expectativas y necesidades?

- 130 - 160 _____
 161 - 190 _____
 191 - 210 _____
 + 211 _____



12. ¿Por qué medios le gustaría enterarse de la prestación de este servicio?

- Radio _____
- Prensa _____
- Vallas publicitarias _____
- Internet _____
- TV _____
- Revistas _____
- Hojas volantes _____

13. ¿En qué rango se encuentra sus ingresos económicos?

- 233,43 a 409,64 _____
- 409,65 a 545,29 _____
- 545,30 a 739,64 _____
- 739,65 a 1775,88 _____
- + 1775,88 _____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!!!!!!



Anexo 2.- Cadena de Valor

Gráfico Anexo 2.- Cadena de Valor



Publicidad y Marketing

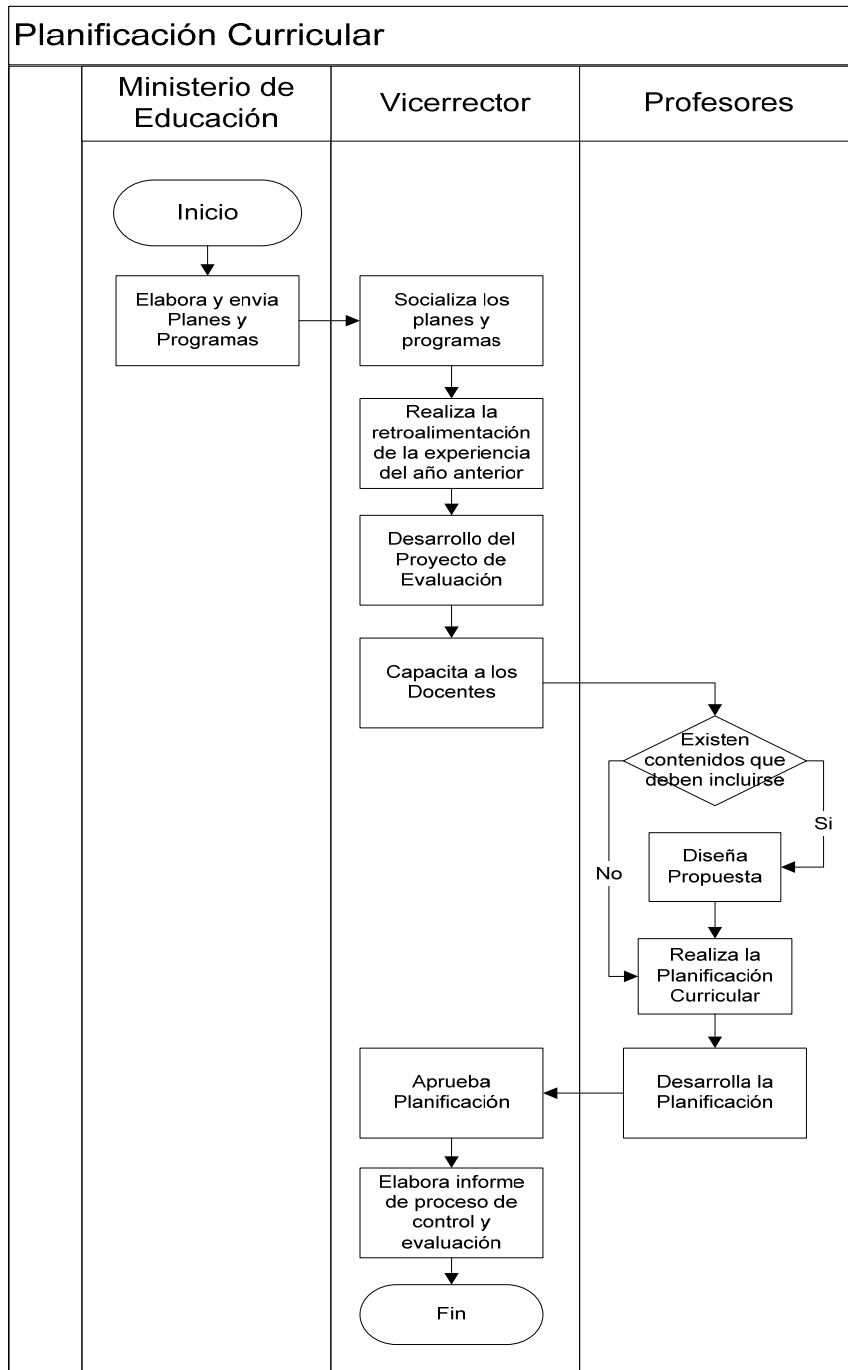
Elaborado por: Katherine Amores

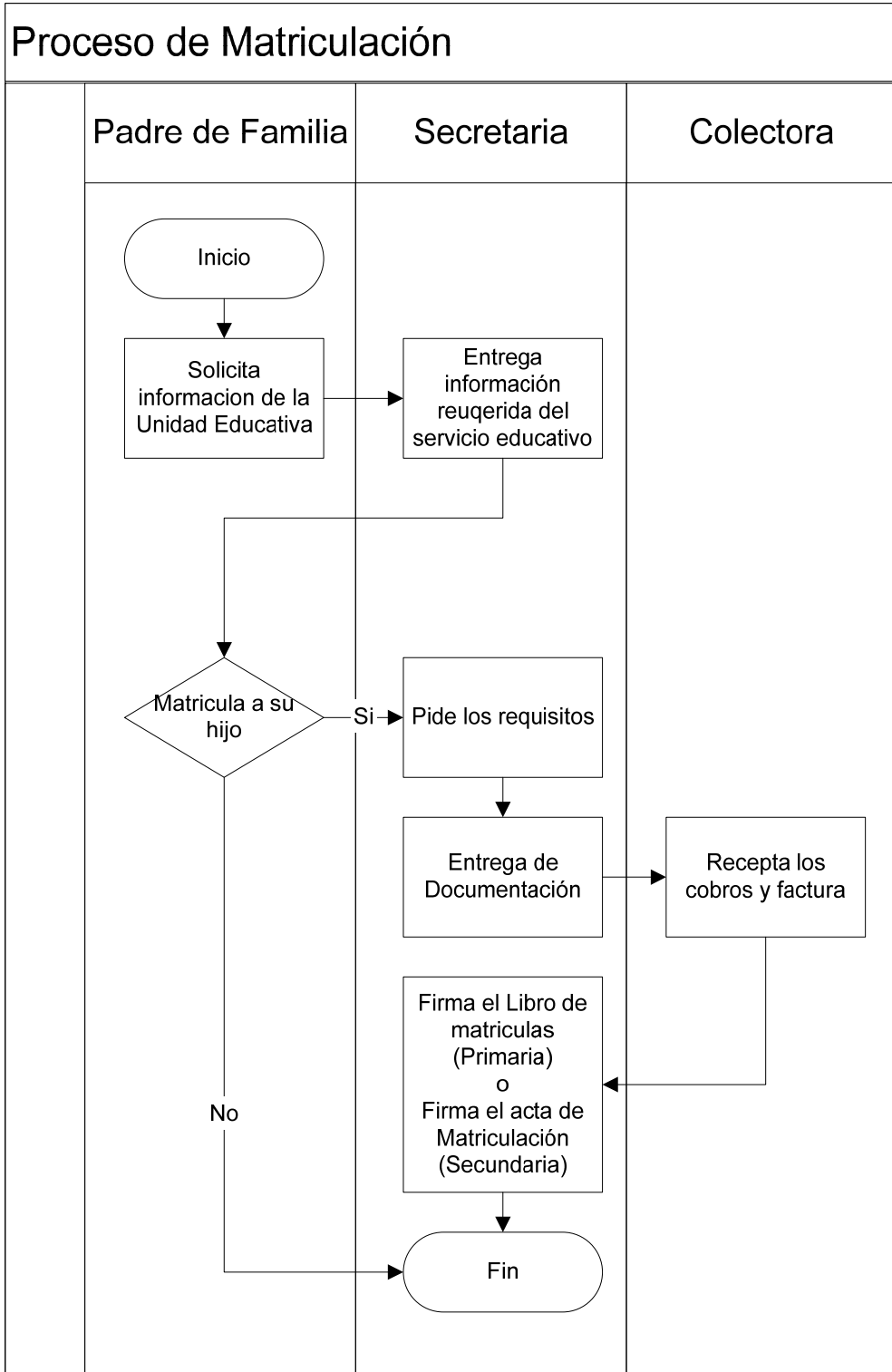
Mantenimiento y Limpieza

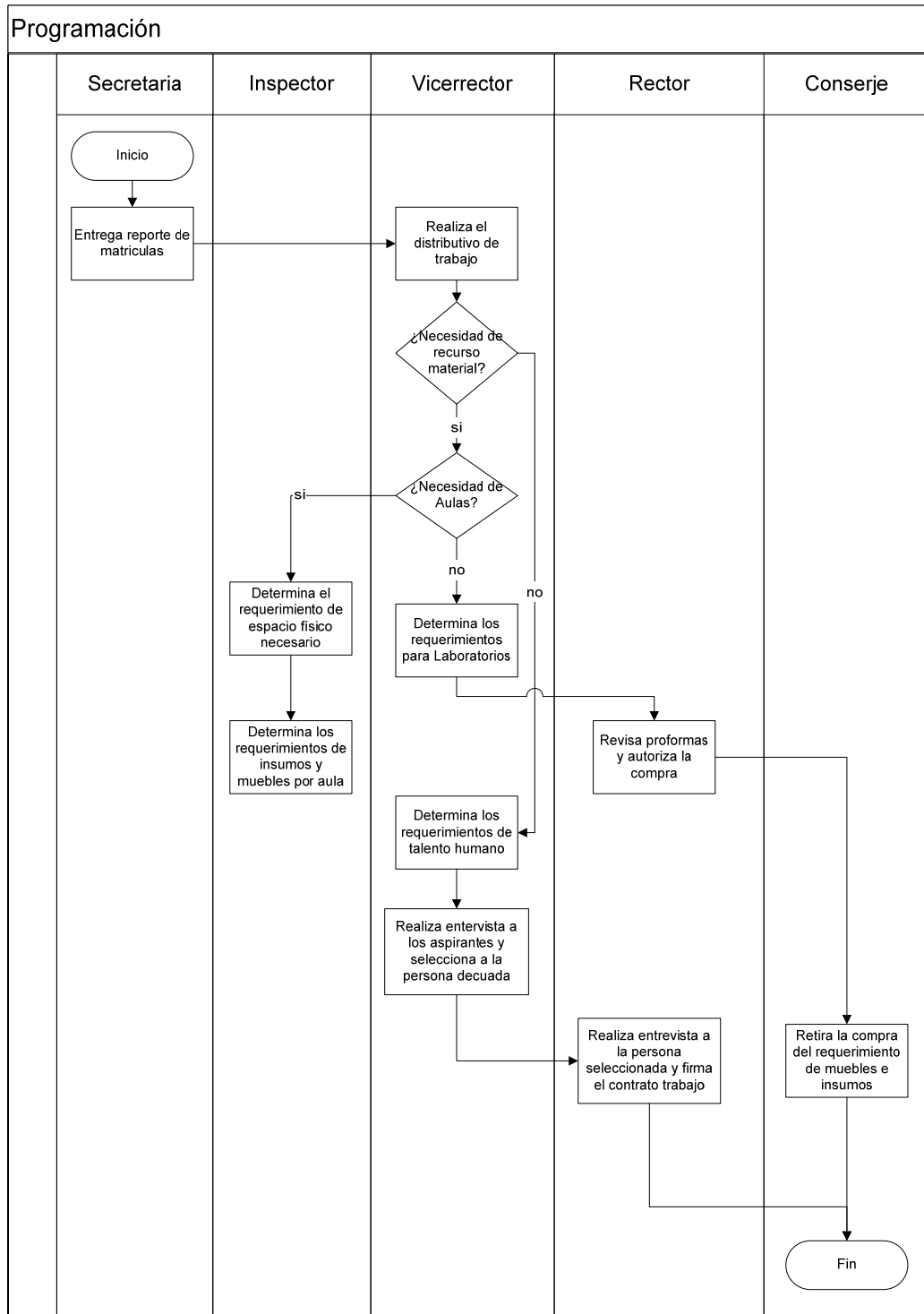
Administrativo y Financiero

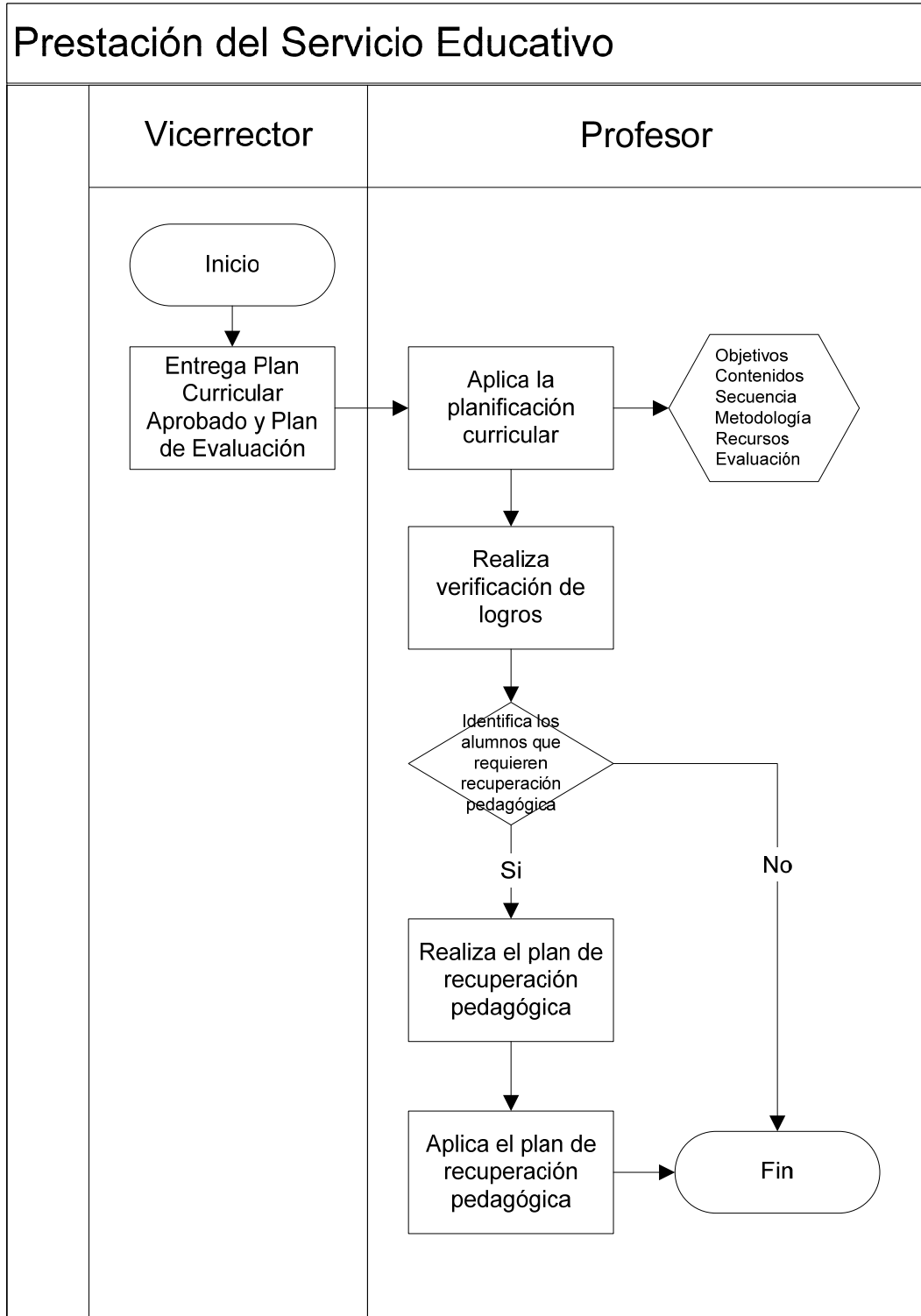


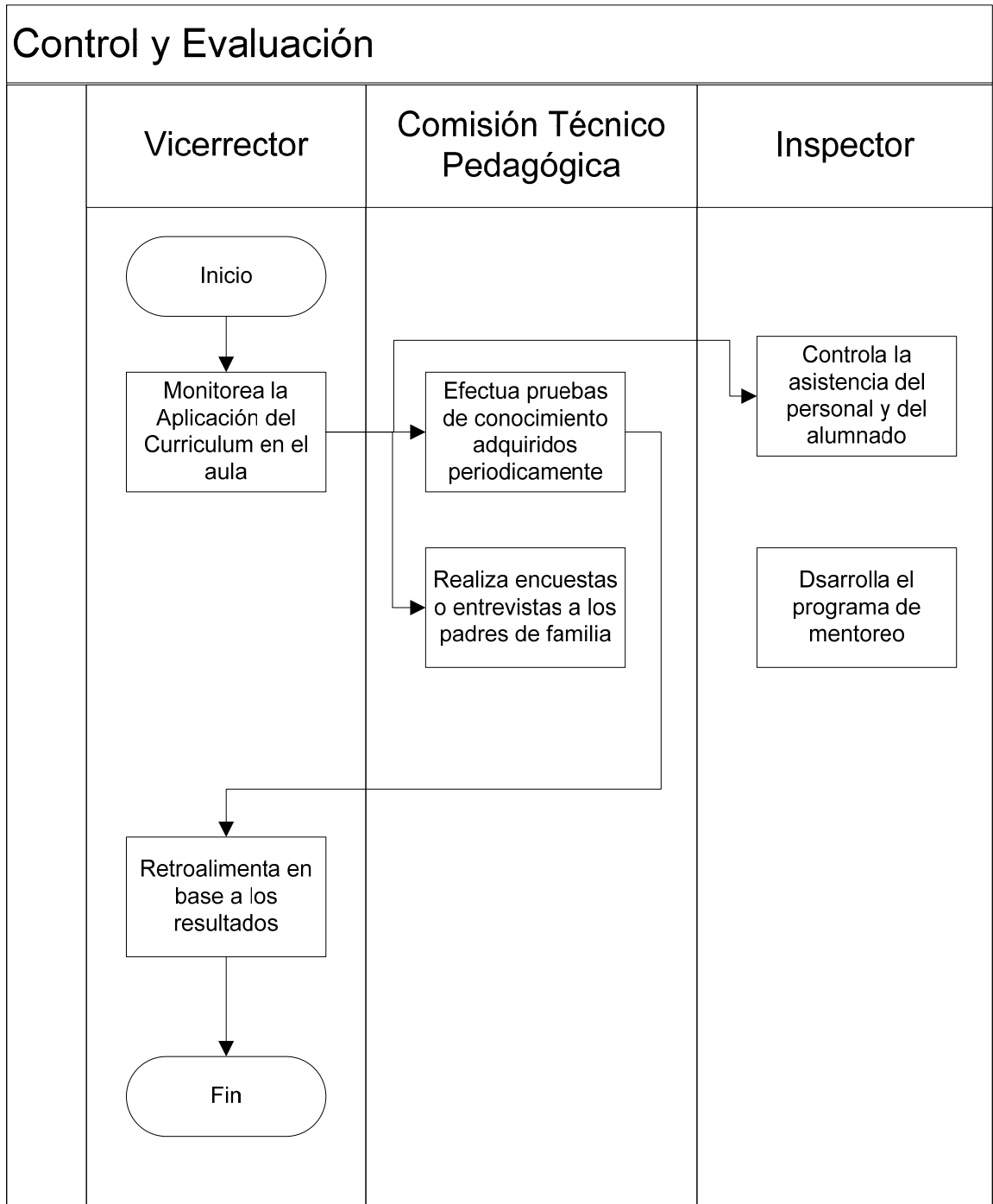
Anexo 3.- Diagramas de Flujo

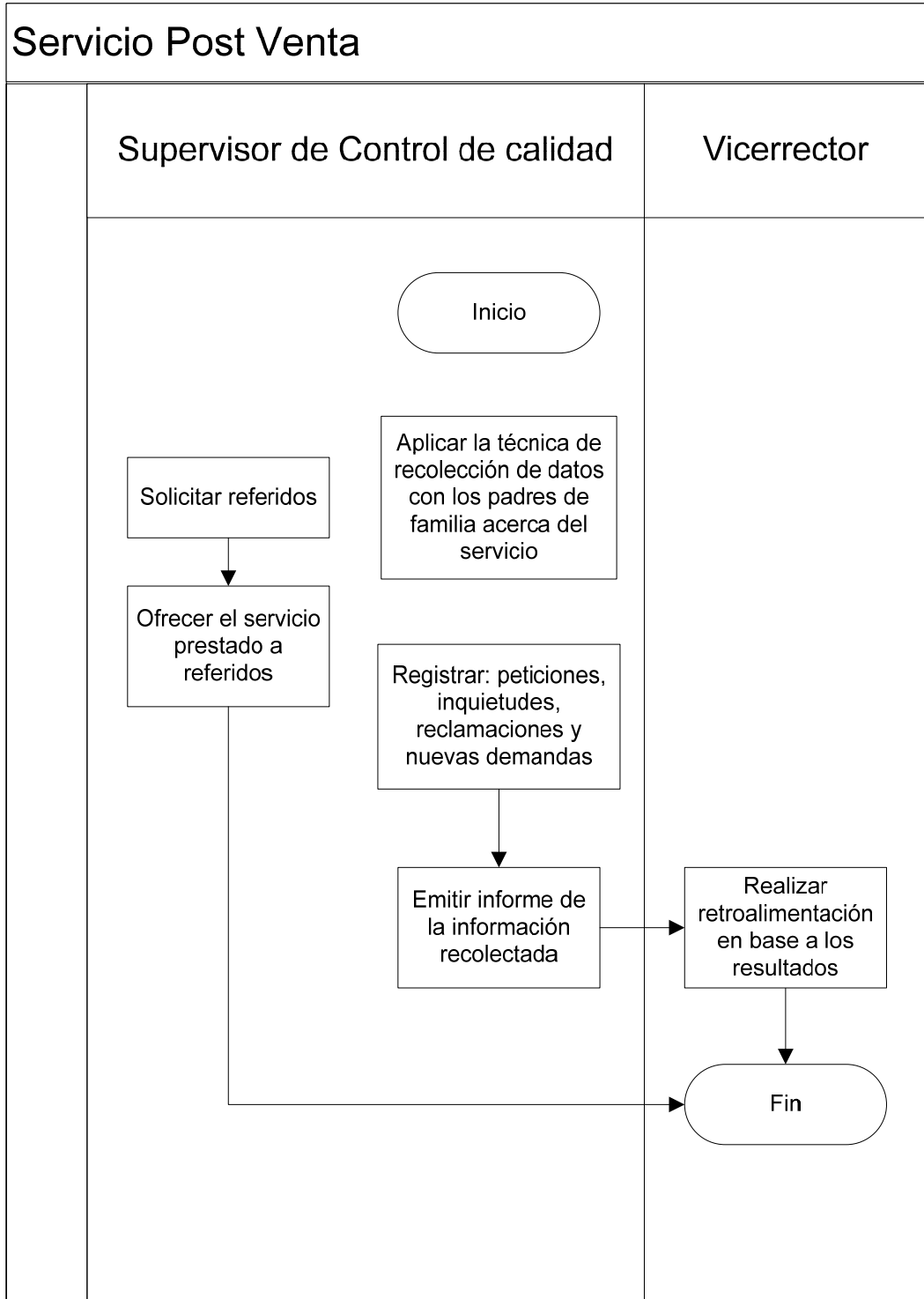














Anexo 4.- “DE LA COMPAÑÍA ANÓNIMA

1. CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, NOMBRE Y DOMICILIO

Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

Art. 144.- Se administra por mandatarios amovibles, socios o no. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y aquellos con los cuales se determine la clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Las personas naturales o jurídicas que no hubieren cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de una compañía anónima, no podrán usar en anuncios membretes de carta, circulares, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o siglas que indiquen o sugieran que se trata de una compañía anónima.

Los que contravinieren a lo dispuesto en el inciso anterior, serán sancionados con arreglo a lo prescrito en el Art. 445. La multa tendrá el destino indicado en tal precepto legal. Impuesta la sanción, el Superintendente de Compañías notificará al Ministerio de Salud para la recaudación correspondiente.

2. DE LA CAPACIDAD

Art. 145.- Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor o fundador se requiere de capacidad civil para contratar. Sin embargo, no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre padres e hijos no emancipados.

3. DE LA FUNDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Art. 146.- La compañía se constituirá mediante escritura pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía se



tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción. Todo pacto social que se mantenga reservado será nulo.

Art. 147.- Ninguna compañía anónima podrá constituirse de manera definitiva sin que se halle suscrito totalmente su capital, y pagado en una cuarta parte, por lo menos. Para que pueda celebrarse la escritura pública de constitución definitiva será requisito haberse depositado la parte pagada del capital social en una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones fuesen en dinero.

Las compañías anónimas en que participen instituciones de derecho público o de derecho privado con finalidad social o pública podrán constituirse o subsistir con uno o más accionistas.

La Superintendencia de Compañías, para aprobar la constitución de una compañía, comprobará la suscripción de las acciones por parte de los socios que no hayan concurrido al otorgamiento de la escritura pública.

El certificado bancario de depósito de la parte pagada del capital social se protocolizará junto con la escritura de constitución.

Art. 148.- La compañía puede constituirse en un solo acto (constitución simultánea) por convenio entre los que otorguen la escritura; o en forma sucesiva, por suscripción pública de acciones.

Art. 149.- Serán fundadores, en el caso de constitución simultánea, las personas que suscriban acciones y otorguen la escritura de constitución; serán promotores, en el caso de constitución sucesiva, los iniciadores de la compañía que firmen la escritura de promoción.

Art. 150.- La escritura de fundación contendrá:

1. El lugar y fecha en que se celebre el contrato;
2. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. Su denominación y duración;
5. El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;



6. La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado;
7. El domicilio de la compañía;
8. La forma de administración y las facultades de los administradores;
9. La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;
10. La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;
11. Las normas de reparto de utilidades;
12. La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y,
13. La forma de proceder a la designación de liquidadores.

Art. 151.- Otorgada la escritura de constitución de la compañía, se presentará al Superintendente de Compañías tres copias notariales solicitándole, con firma de abogado, la aprobación de la constitución. La Superintendencia la aprobará, si se hubieren cumplido todos los requisitos legales y dispondrá su inscripción en el Registro Mercantil y la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura y de la razón de su aprobación. La resolución en que se niegue la aprobación para la constitución de una compañía anónima debe ser motivada y de ella se podrá recurrir ante el respectivo Tribunal Distrital de lo Contencioso Administrativo, al cual el Superintendente remitirá los antecedentes para que resuelva en definitiva.

Art. 152.- El extracto de la escritura será elaborado por la Superintendencia de Compañías y contendrá los datos que se establezcan en el reglamento que formulará para el efecto.

Art. 153.- Para la constitución de la compañía anónima por suscripción pública, sus promotores elevarán a escritura pública el convenio de llevar adelante la promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse. La escritura contendrá, además:

- a) El nombre, apellido, nacionalidad y domicilio de los promotores;
- b) La denominación, objeto y capital social;
- c) Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores;
- d) El número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y valor nominal de cada acción, su categoría y series;
- e) El plazo y condición de suscripción de las acciones;



- f) El nombre de la institución bancaria o financiera depositaria de las cantidades a pagarse en concepto de la suscripción;
- g) El plazo dentro del cual se otorgará la escritura de fundación; y,
- h) El domicilio de la compañía.

Art. 154.- Los suscriptores no podrán modificar el estatuto ni las condiciones de promoción antes de la autorización de la escritura definitiva.

Art. 155.- La escritura pública que contenga el convenio de promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse, serán aprobados por la Superintendencia de Compañías, inscritos y publicados en la forma determinada en los Arts. 151 y 152 de esta Ley.

Art. 156.- Suscrito el capital social, un notario dará fe del hecho firmando en el duplicado de los boletines de suscripción.

Los promotores convocarán por la prensa, con no menos de ocho ni más de quince días de anticipación, a la junta general constitutiva, una vez transcurrido el plazo para el pago de la parte de las acciones que debe ser cubierto para la constitución de la compañía.

Dicha junta general se ocupará de:

- a) Comprobar el depósito bancario de las partes pagadas del capital suscrito;
- b) Examinar y, en su caso, comprobar el avalúo de los bienes distintos del numerario que uno o más socios se hubieren obligado a aportar. Los suscriptores no tendrán derecho a votar con relación a sus respectivas aportaciones en especie;
- c) Deliberar acerca de los derechos y ventajas reservados a los promotores;
- d) Acordar el nombramiento de los administradores si conforme al contrato de promoción deben ser designados en el acto constitutivo; y,
- e) Designar las personas que deberán otorgar la escritura de constitución definitiva de la compañía.

Art. 157.- En las juntas generales para la constitución de la compañía cada suscriptor tendrá derecho a tantos votos como acciones hayan de corresponderle con arreglo a su aportación. Los acuerdos se tomarán por una mayoría integrada, por lo menos, por la cuarta parte de los suscriptores concurrentes a la junta, que representen como mínimo la cuarta parte del capital suscrito.



Art. 158.- Dentro de los treinta días posteriores a la reunión de la junta general, las personas que hayan sido designadas otorgarán la escritura pública de constitución conforme a lo dispuesto en el Art. 150.

Si dentro del término indicado no se celebrare la escritura de constitución, una nueva junta general designará las personas que deban otorgarla, así mismo dentro del término referido en el inciso anterior y, si dentro de este nuevo término no se celebrare dicha escritura, las personas designadas para el efecto serán sancionadas por la Superintendencia de Compañías, a solicitud de parte interesada, con una pena igual al máximo del interés convencional señalado por la Ley, computado sobre el valor del capital social y durante todo el tiempo en que hubiere permanecido omiso en el cumplimiento de su obligación; al reintegro inmediato del dinero recibido y al pago de daños y perjuicios.

Art. 159.- Es nula la compañía y no produce efecto ni aún entre los asociados si se hubiere infringido en su constitución cualquiera de las prescripciones de los Arts. 147, 151 y 162. En el caso de constitución por suscripción pública también producirá nulidad la inobservancia de cualquiera de las disposiciones de los Arts. 153, 155 y 156. Los asociados no podrán oponer esta nulidad a terceros.

4. DEL CAPITAL Y DE LAS ACCIONES

Art. 160.- La compañía podrá establecerse con el capital autorizado que determine la escritura de constitución. La compañía podrá aceptar suscripciones y emitir acciones hasta el monto de ese capital. Al momento de constituirse la compañía, el capital suscrito y pagado mínimos serán los establecidos por la resolución de carácter general que expida la Superintendencia de Compañías.

Todo aumento de capital autorizado será resuelto por la junta general de accionistas y, luego de cumplidas las formalidades pertinentes, se inscribirá en el registro mercantil correspondiente. Una vez que la escritura pública de aumento de capital autorizado se halle inscrita en el registro mercantil, los aumentos de capital suscrito y pagado hasta completar el capital autorizado no causarán impuestos ni derechos de inscripción, ni requerirán ningún tipo de autorización o trámite por parte de la Superintendencia de Compañías, sin que se



requiera el cumplimiento de las formalidades establecidas en el artículo 33 de esta Ley, hecho que en todo caso deberá ser informado a la Superintendencia de Compañías”.⁵⁵

⁵⁵ Ley de Compañías



Anexo 5.- Filosofía Corporativa

5.1.- Valores

- Honestidad: en todas las actividades realizadas por el personal de la hostería.
- Responsabilidad: en el cumplimiento de las obligaciones con el cliente.
- Respeto: hacia el cliente y la sociedad en general.
- Disciplina: en todas las actividades que se realicen, con el fin de actuar de una forma ordenada y perseverante en la consecución de los objetivos planteados.
- Lealtad: Al cumplir su compromiso con la sociedad y maximizar la satisfacción de socios, clientes y empleados.

5.2.- Principios

- Trabajo en equipo con profesionalismo y honestidad.
- Calidad en el servicio que se ofrece al cliente.
- Eficiencia y agilidad en la prestación de los servicios.
- Libertad de expresión, para que tanto el cliente como los empleados den sugerencias para el mejoramiento del servicio.
- Innovación y creatividad en el desempeño de las actividades.
- Puntualidad en el cumplimiento de las actividades planificadas, en los plazos fijados.



5.3.- Visión:

La Visión es “cómo debería ser y actuar la empresa en el futuro, basada en los valores y convicciones de sus integrantes.”⁵⁶

Tabla Anexo 5.3.- Elementos de la Visión

Elementos de la Visión	
Posición en el Mercado:	Líder
Tiempo:	5 años
Ámbito del Mercado:	Cantón Rumiñahui y Zona Valle de los Chillos
Servicio:	Educación
Valores:	Responsabilidad y Honestidad
Principios:	Trabajo en equipo, Calidad y Eficiencia

Elaborado por: Katherine Amores

Visión 2014

“Ser una Unidad Educativa líder, en el Cantón Rumiñahui y en la Zona del Valle de los Chillos, en el servicio de educación, reconocida por brindar un servicio honesto y eficaz, responsables con la importancia de formar niños y jóvenes que sean entes positivos en la sociedad, trabajando en equipo y brindando calidad en el servicio.”

⁵⁶ Administración Estratégica, Ing. Francis I. Salazar P.



5.4.- Misión:

“Es la definición de la razón de existencia y la naturaleza de un negocio.”⁵⁷

Tabla Anexo 5.4. Elementos de la Misión

Elementos de la Misión	
Naturaleza del negocio:	Prestación de servicios educativos
Razón para existir:	Brindar servicios de educación.
Mercado al que sirve:	Cantón Rumiñahui y Zona Valle de los Chillos
Características de los servicios:	Formar jóvenes y niños positivos
Valores y Principios	Eficiencia y agilidad

Elaborado por: Katherine Amores

Misión

Formar niños y jóvenes que destaquen como líderes positivos en la sociedad, eficientes y ágiles al momento de cumplir con sus responsabilidades para promover el desarrollo integral en el país.

⁵⁷ Administración Estratégica, Ing. Francis I. Salazar P.



5.5.- Objetivos:

Los objetivos han sido planteados considerando 4 ejes primordiales que forman parte de una empresa, estos son:

Tabla Anexo 5.5.- Objetivos

N.	Perspectiva	Objetivo
1	Financiera	Generar una rentabilidad atractiva para los accionistas.
2	Del cliente	Satisfacer las necesidades del cliente con el fin de fidelizarlo a nuestro servicio.
3	Interna	Implantar un sistema de mejoramiento continuo, permitiendo el crecimiento de la Unidad Educativa y sus colaboradores internos. Seleccionar de Personal capacitado. Realizar Plan Institucional. Implementar un Plan de Marketing.
4	De Crecimiento y Aprendizaje	Mantener un personal capacitado, que se sienta identificado y motivado en la Unidad Educativa, con el fin de que aporte a la gestión de la misma.

Elaborado por: Katherine Amores

4.6.- Estrategias:

4.6.1.- Estrategia Corporativa:

La estrategia se centra en mostrar a una Unidad Educativa especializada en brindar servicios de educación, dando un valor agregado que lo diferencie de la competencia



que satisfaga las necesidades del cliente con eficiencia y calidad, con el fin de mantener su fidelidad y lograr maximizar la rentabilidad de la empresa.

4.6.2.- Estrategia Competitiva:

Asegurar la lealtad de los clientes, dando un valor agregado al servicio, para así satisfacer sus necesidades con eficiencia y calidad.

4.6.3.- Estrategia de Crecimiento:

- Se deberá enfocar los esfuerzos en las inscripciones de alumnos, con el fin de incrementar los niveles de ingresos de la Unidad educativa, sin olvidar la calidad del servicio y la enseñanza que se debe brindar a los estudiantes.
- Incrementar servicios innovadores e implementar mejoras en los mismos, con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes.

4.6.4.- Estrategia de Desarrollo:

- Satisfacer las necesidades del cliente, ofreciendo servicios mejorados, que aporten con una notable diferenciación ante la competencia y ayuden a maximizar la rentabilidad de la empresa.
- Capacitar al personal docente y administrativo, con el fin de brindar al cliente un adecuado servicio.



Escuela Politécnica del Ejército

BIBLIOGRAFÍA



- Ley de Educación
- Reglamento de Educación
- Ley de Compañías
- Constitución del Ecuador
- PUGA ROSERO René, *Microeconomía*, Quito Ecuador, Letramía Editorial, Septiembre 2002, pág. 91.
- SLOMAN John, *Introducción a la Microeconomía*, Prentice Hall, tercera edición, edición en español, Traducido por Esther Tabasco, Luis Tohari, Universidad de Alcalá de Henares.
- MASON Robert, LIND Douglas, MARCHAL William, *Estadística para la Administración y Economía*, México D.F México, Editorial Alfaomega, décima edición.
- SALAZAR PICO, Francis, *Gestión Estratégica de Negocio*,
- STEINER, George, *Planeación Estratégica*, México, Compañía Editorial Continental, Cuarta impresión, 1985.
- ZAPATA SÁNCHEZ, Pedro, *Contabilidad General 4*, McGraw-Hill, 2002
- SAPAG CHAIN, Nassir, SAPAG CHAIN, Reinaldo, *Preparación y Evaluación de Proyectos*, México, McGraw-Hill, Cuarta edición, 2008.
- BACA, Urbina, Gabriel; “Evaluación de Proyectos”; editorial Mc Graw - Hill; Cuarta Edición; México 2001
- MARCIAL CÓRDOVA PADILLA, “Formulación y Evaluación de Proyectos”, ECOE Ediciones, 2006
- MENESES ÁLVAREZ EDILBERTO; Preparación y Evaluación de Proyectos.
- NACIONAL FINANCIERA; “Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión”
- MOLINA, Antonio, *Contabilidad de Costos*,
- www.educacion.gov.ec
- www.llacta.org



- <http://desarrollo.educacion.gov.ec/inicio/inicio.php>
 - www.eumed.net
 - http://es.wikipedia.org/wiki/Bien_normal#Bienes_de_primera_necesidad_y_bienes_de_lujo
 - http://es.wikipedia.org/wiki/Tecnolog%C3%ADa_educativa
 - www.jesus-guerrero.com/2007/06/economias-de-escala-en-internet.html
 - <http://www.monografias.com/trabajos7/coad/coad.shtml>
 - www.mitecnologico.com/Main/MetodosDeLocalizacionDePlanta
 - www.monografias.com/cgi-bin/search.cgi?substring=0&bool=and&query=Microlocalizaci%F3n
 - <http://earth.google.es/>
 - www.definicion.org
 - <http://www.epa.state.il.us/small-business/es/pollution-control-permit/lpc-permit.html#4>
 - http://www.eco-finanzas.com/diccionario/R/RELACION_BENEFICIO-COSTO.htm
-