



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

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

**TRABAJO DE TITULACIÓN, PREVIO LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERIA COMERCIAL**

**TEMA: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN
DE UNA ESCUELA DE DANZA CLÁSICA CONTEMPORANEA EN
LA CIUDAD DE SANGOLQUÍ – CANTÓN RUMIÑAHUI**

AUTOR: DÉFAZ GALLARDO, ANGÉLICA MISHEL

DIRECTOR: ALVEAR PEÑA, HORFAYT ALONSO

SANGOLQUÍ

2017



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS,

ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

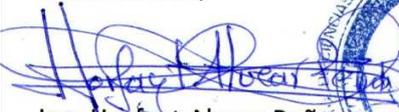
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE DANZA CLASICA CONTEMPORANEA EN LA CIUDAD SANGOLQUI-CANTON RUMIÑAHUI”** realizado por la señorita **ANGELICA MISHEL DEFAZ GALLARDO**, ha sido revisado en su totalidad y analizado por el software anti-plagio, el mismo cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, por lo tanto me permito acreditarlo y autorizar la señorita **ANGELICA MISHEL DEFAZ GALLARDO** para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 27 de Julio del 2017

Atentamente,


Ing. Horfayt Alvear Peña

Director





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

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Yo, **ANGELICA MISHEL DEFAZ GALLARDO**, con cédula de identidad N° 1718828344, declaro que este trabajo de titulación **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE DANZA CLASICA CONTEMPORANEA EN LA CIUDAD SANGOLQUI-CANTON RUMIÑAHUT”** ha sido desarrollado considerando los métodos de investigación existentes, así como también se ha respetado los derechos intelectuales de terceros considerándose en las citas bibliográficas. Consecuentemente declaro que este trabajo es de mi autoría, en virtud de ello me declaro responsable del contenido, veracidad y alcance de la investigación mencionada.

Sangolquí, 27 de Julio del 2017

ANGELICA MISHEL DEFAZ GALLARDO

CC.1718828344



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS,

ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

AUTORIZACIÓN

Yo, **ANGELICA MISHEL DEFAZ GALLARDO**, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar en la biblioteca Virtual de la institución la presente trabajo de titulación **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE DANZA CLASICA CONTEMPORANEA EN LA CIUDAD SANGOLQUI-CANTON RUMIÑAHUI”** cuyo contenido, ideas y criterios son de mi autoría y responsabilidad.

Sangolquí, 27 de Julio del 2017

ANGELICA MISHEL DEFAZ GALLARDO

CC.1718828344

DEDICATORIA

Dedico el contenido de este trabajo de investigación principalmente a Dios, cursor de mi vida y promotor de mis sueños, por dotarme de fortaleza y esperanza para concluir una de mis metas profesionales.

A mi Madre, quien día tras día me ha demostrado con su ejemplo el poder de la constancia y dedicación para cumplir con excelencia los desafíos de la vida.

Así también a mi padre y hermano, quienes me apoyaron para el cumplimiento de mi carrera profesional.

Finalmente, a todas mis amigas y amigos quienes sin interés alguno me demostraron su ayuda para no decaer en las circunstancias difíciles.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por la dirección que me ha dado para tomar cada decisión de mi vida estudiantil.

A mi familia, por mantenerse unida en los momentos difíciles y brindarme el apoyo necesario para concluir mis metas.

A mis docentes universitarios y Director de Carrera por instruirme y guiarme con sus conocimientos para el cumplimiento de mi carrera profesional.

A mi maestro de danza y amigas artistas, quienes me han brindado una amistad sincera.

A mis amigas y amigos por el apoyo incondicional.

Contenido

Portada.....	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD.....	iii
AUTORIZACIÓN.....	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
Contenido.....	vii
INDICE DE TABLAS.....	xiii
INDICE DE FIGURAS	xvi
RESUMEN	xviii
ABSTRACT.....	19ix
CAPITULO I	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1. Determinación del problema.....	1
1.2. Formulación del problema.....	2
1.3. Objetivos de la investigación.....	2
1.3.1 Objetivo general	2
1.3.2 Objetivos específicos.....	2
1.4. Preguntas de Investigación	3
1.5. Justificación	4
1.6. Giro del negocio.....	5
1.7. Contexto y lugar donde se desarrollará el estudio	5
1.8. Delimitación temporal.....	5

CAPITULO II	6
MARCO TEÓRICO	6
2.1. Teorías de soporte	6
2.1.1 Teorías para el desarrollo de empresarios: proceso empresarial.....	6
2.1.2. Teorías de la función empresarial	8
2.1.3. Teoría del desarrollo económico	9
2.1.4. Teoría del Arte	9
2.1.5. Teoría del Comportamiento Organizacional.....	10
2.2. Marco referencial	10
2.3. Marco conceptual.....	19
2.3.1. Planeación	19
2.3.2. Demanda	20
2.3.3. Oferta	21
2.3.4. Inversión	22
2.3.5. Presupuesto	23
2.3.6. Rentabilidad	24
2.3.7. Recursos Humanos	24
2.3.8. Aspectos Legales	25
2.3.9. Indicadores financieros	25
2.3.10. Valor Actual Neto.....	26
2.3.11. Tasa Interna de Retorno	27
2.3.12. Apalancamiento Financiero	28
2.3.13. Capital de trabajo.....	29
2.3.14. Estudio de Mercado	30
2.3.15. Segmentación de mercado	30

2.3.16. Factibilidad.....	31
2.3.17. Viabilidad económica	31
2.3.18. Viabilidad legal	31
2.3.19. Viabilidad técnica.....	31
2.3.20. Viabilidad de gestión	32
2.3.21. Viabilidad política	32
2.3.22. Balance General	32
2.3.23. Estado de Resultados	33
2.3.24. Publicidad.....	34
2.3.25. Danza	34
2.4. Análisis Situacional	35
2.4.1 Análisis del Macro Ambiente.....	35
2.4.2 Análisis del Micro Ambiente	46
2.4.3 Análisis del Ambiente Interno	47
2.4.4. FODA	53
CAPITULO III.....	61
MARCO METODOLOGICO.....	61
3.1. Enfoque de la investigación.....	61
3.2. Tipología de la investigación.....	61
3.2.1 Por su finalidad Aplicada.....	61
3.2.2. Por las fuentes de información.....	62
3.2.3. Por las unidades de análisis.....	62
3.2.4. Por el control de las variables	62
3.2.5. Por el alcance Descriptivo	63
3.3. Objetivos del estudio de mercado.....	63

3.3.1 Objetivo general de la investigación de mercado.....	63
3.3.2 Objetivos específicos de la investigación de mercado	63
3.4. Universo	64
3.5. Segmentación del mercado objetivo	64
3.5.1 Perfil del Consumidor.....	64
3.6. Fase cualitativa de la Investigación de Mercado	67
3.6.1. Objetivo problema.....	67
3.6.2. Necesidad.....	67
3.6.3. Justificación.....	68
3.6.4. Propósito	68
3.6.5. Definición del problema de investigación	68
3.6.6. Hipótesis	69
3.6.7. Ética del investigador	69
3.8. Fase cuantitativa de la Investigación de Mercados.....	69
3.8.1. Muestreo estratificado	69
3.8.2. Población.....	70
3.8.3. Formación de estratos	70
3.8.4. Determinación del tamaño de la muestra.....	70
3.8.5. Afijación de la muestra.....	71
3.8.6. Fuentes de información.....	74
3.8.7. Tratamiento de variables.....	75
3.8.8. Encuesta piloto	81
3.8.9. Análisis de la encuesta Piloto.....	83
3.8.10. Encuesta definitiva	84
3.8.11. Codificación de la encuesta en SPSS	87

3.8.12. Ingreso de datos de la encuesta en SPSS	89
3.8.13. Análisis Univariado	90
3.8.14. Análisis Bivariado	116
3.9. Análisis de la demanda.....	130
3.9.1. Demanda pasada o histórica.....	131
3.9.2. Demanda actual	131
3.9.3. Proyección de la demanda	132
3.10. Análisis de la oferta.....	134
3.11. Demanda Insatisfecha	134
3.12. Estrategias Marketing Mix	135
3.12.1 Las 8P's del Marketing de Servicios	135
3.12.2. Fuerzas de Porter	139
CAPITULO IV.....	142
ANÁLISIS TÉCNICO	142
4.1. Tamaño del proyecto.....	142
4.1.2 Factores influyentes en el tamaño del proyecto.....	142
4.2. Localización del proyecto	144
4.2.1. Macro localización	144
4.2.2. Micro localización	144
4.3. Ingeniería del Proyecto	146
4.3.1. Conocimiento de las características del Servicio	146
4.3.2. Descripción del proceso de producción.....	147
4.3.3. Proceso de producción del Servicio	148
4.3.4. Factores de producción del Servicio.....	150
4.3.4. Diseño de planta	151

4.4. Organización del proyecto.....	153
4.4.1. Misión.....	153
4.4.2. Visión.....	153
4.4.3. Organigrama estructural	154
4.4.4. Organización funcional del Servicio	154
4.4.5. Perfil de Puestos	157
4.5. Marco Legal del Proyecto	158
4.5.1. Requerimientos tributarios.....	158
4.5.2. Requerimientos Legales.....	158
CAPITULO V.....	161
ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO	161
5.1. Inversiones del proyecto.....	161
5.1.1. Inversiones Fijas y Diferidas.....	162
5.1.2. Capital de Trabajo Pre operativo.....	163
5.3. Total de la Inversión.....	163
5.2. Financiamiento	164
5.3. Presupuesto de Gastos del Proyecto	165
5.3.1. Gastos Administrativos.....	165
5.3.2. Gastos de venta.....	167
5.3.3. Gastos Financieros.....	168
5.4. Presupuesto de Ingresos del proyecto	170
5.5. Flujo de Caja Año 1	170
5.6. Estado de Resultados Anual	174
5.7. Balance General Proyectado.....	175
CAPITULO VI.....	176

EVALUACIÓN FINANCIERA	176
6.1. Valor Actual Neto.....	176
6.1.1. Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento.....	176
6.1.2. Calculo del VAN	177
6.2. Tasa Interna de Retorno	178
6.3. Periodo de Recuperación de Capital	179
6.4. Relación Beneficio-Costo.....	180
6.5. Punto de Equilibrio	181
CAPITULO VII	183
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	183
7.1. Conclusiones.....	183
7.2. Recomendaciones	184
BIBLIOGRAFÍA	185

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Características de los estudios incluidos en la revisión.....	12
Tabla 2 Matriz de FODA calificado por impacto	50
Tabla 3 Matriz FODA Depurada	53
Tabla 4 Matriz de Síntesis Estratégico.....	54
Tabla 5 Marco Estratégico.....	56
Tabla 6 Perfil del Consumidor.....	64
Tabla 7 Objetivo problema y sus pasos en la fase cualitativa	67
Tabla 8 Matriz de tratamiento de Variables	75
Tabla 9 Rangos de edad.....	90
Tabla 10 Demanda para estudiar danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí.....	91
Tabla 11 Razones para no estudiar danza.....	93
Tabla 12 Conocimiento de la oferta del servicio	95

Tabla 13 Oferta del Servicio.....	96
Tabla 14 Expectativas del servicio a nivel nacional	98
Tabla 15 Expectativas del servicio a nivel internacional	99
Tabla 16 Disponibilidad de horario.....	100
Tabla 17 Disponibilidad de días para el servicio	102
Tabla 18 Ingresos económicos del mercado objetivo	103
Tabla 19 Precio de clases de danza	105
Tabla 20 Medio de comunicación del servicio	107
Tabla 21 Influencia de la publicidad.....	109
Tabla 22 Importancia de la docencia profesional y con experiencia	110
Tabla 23 Importancia del servicio de parqueadero	112
Tabla 24 Importancia del servicio de transporte.....	113
Tabla 25 Servicios complementarios	115
Tabla 26 Contingencia Pregunta 1 y Razón del No	116
Tabla 27 Contingencia pregunta 4 y 5.....	118
Tabla 28 Contingencia de pregunta 6 y 7.....	119
Tabla 29 Contingencia de la Pregunta 8 y 9.....	121
Tabla 30 Contingencia de la pregunta 10 y 11	123
Tabla 31 Contingencia de la Pregunta 13 y 14.....	124
Tabla 32 Tabla de contingencia	126
Tabla 33 Anova de un factor.....	128
Tabla 34 Análisis Chi Cuadrado	129
Tabla 35 Análisis Chi Cuadrado	129
Tabla 36 Análisis Chi Cuadrado	129
Tabla 37 Estadístico de prueba	130
Tabla 38 Demanda Histórica	131
Tabla 39 Demanda Actual	132
Tabla 40 Método de mínimos cuadrados.....	133
Tabla 41 Demanda Proyectada	133
Tabla 42 Oferta	134
Tabla 43 Demanda Insatisfecha.....	135

Tabla 44 Cantidad demandada a satisfacer.....	143
Tabla 45 Método de Calificación por Puntos	145
Tabla 46 Matriz de requerimiento productivos.....	150
Tabla 47 Maquinaria y Equipo	161
Tabla 48 Muebles y enseres.....	161
Tabla 49 Equipo de oficina.....	162
Tabla 50 Equipo de computación.....	162
Tabla 51 Inversiones	162
Tabla 52 Capital de Trabajo Pre Operativo	163
Tabla 53 Tabla de Resumen de Inversiones	164
Tabla 54 Financiamiento del Proyecto.....	164
Tabla 55 Gasto del Recurso Humano Año 1	165
Tabla 56 Gasto del Recurso Humano Año 2 en adelante.....	165
Tabla 57 Suministros de oficina	166
Tabla 58 Suministros de Limpieza.....	166
Tabla 59 Otros gastos administrativos	166
Tabla 60 Depreciaciones	167
Tabla 61 Total Gastos de Administrativos	167
Tabla 62 Gastos de Venta.....	167
Tabla 63 Gastos Financieros Mensual.....	168
Tabla 64 Gastos Financieros Anual	169
Tabla 65 Ingresos Mensuales.....	170
Tabla 66 Escenario Positivo Flujo de Caja Año 1	171
Tabla 67 Flujo de Caja Proyectado Año 1.....	172
Tabla 68 Estado de resultados Anual Proyectado	174
Tabla 69 Balance General.....	175
Tabla 70 Tasa mínima aceptable de rendimiento Global	177
Tabla 71 Valor Actual Neto.....	178
Tabla 72 Relación Beneficio Costo.....	180
Tabla 73 Proyección Punto de Equilibrio.....	181

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Modelo de Shapero.....	7
Figura 2 Producto Interno Bruto	35
Figura 3 Índice de Precios del Consumidor y sus variaciones	36
Figura 4 Evolución de la inflación anual.....	37
Figura 5 Inflación mensual por divisiones de productos.....	37
Figura 6 Cifras económicas del Ecuador, sector Monetario y Financiero	38
Figura 7 Codificación en SPSS.....	88
Figura 8 Tabulación de la Encuesta en SPSS	89
Figura 9 Rangos de edad de las estudiantes.....	90
Figura 10 Demanda para estudiar danza clásica contemporánea en Sangolquí	92
Figura 11 Razones para no estudiar danza	94
Figura 12 Conocimiento sobre la Oferta del Servicio.....	95
Figura 13 Oferta del Servicio.....	97
Figura 14 Expectativas del servicio a nivel nacional	98
Figura 15 Expectativas del servicio a nivel internacional	99
Figura 16 Disponibilidad de Horario	101
Figura 17 Disponibilidad de días para el servicio.....	102
Figura 18 Ingresos económicos del mercado objetivo	104
Figura 19 Precio de clases de danza.....	106
Figura 20 Medio de comunicación del servicio.....	108
Figura 21 Influencia de la publicidad.....	109
Figura 22 Importancia de la docencia profesional y con experiencia.....	111
Figura 23 Importancia del servicio de parqueadero	112
Figura 24 Importancia del servicio de transporte	114
Figura 25 Servicios complementarios	115
Figura 26 Contingencia Pregunta 1 y Razón del No.....	117

Figura 27 Contingencia pregunta 4 y 5	118
Figura 28 Contingencia de pregunta 6 y 7.....	120
Figura 29 Contingencia de la Pregunta 8 y 9.....	122
Figura 30 Contingencia de la pregunta 10 y 11	123
Figura 31Contingencia de la Pregunta 13 y 14.....	125
Figura 32 Contingencia Pregunta 1 y 2.....	127
Figura 33 Histograma de la demanda.....	128
Figura 34 Mapa de la Ciudad de Sangolquí.....	144
Figura 35 Mapa del Sector El Colibrí	146
Figura 36 Diagrama de Proceso del Servicio.....	149
Figura 37 Diseño de Planta Escuela de Danza	152
Figura 38 Organigrama Estructural.....	154
Figura 39 Punto de Equilibrio.....	182

RESUMEN

El presente proyecto de investigación busca definir la factibilidad para la creación de una escuela de danza clásica contemporánea en la Ciudad de Sangolquí- Cantón Rumiñahui. Se inicia con el planteamiento del problema, donde se describe la importancia de la danza en el actual Ecuador, siendo el Ministerio de Educación, el organismo que respalda la formación artística con prioridad en niños, niñas y adolescentes, conjuntamente se desarrollan las teorías de soporte, marco conceptual y referencial. Se procede a la investigación con un enfoque de investigación mixto que utiliza el pensamiento deductivo e inductivo, dentro del marco metodológico se realizó la investigación de mercado, la cual determinó que si existe demanda para este servicio, y que su oferta es baja, por lo que existe una gran probabilidad de sostenibilidad del proyecto. Finalmente, se realiza el estudio técnico, económico y evaluación financiera para determinar de manera cualitativa y cuantitativa la viabilidad del estudio, concluyendo que el proyecto es rentable y sostenible, por ende es una oportunidad para generar fuentes de trabajo.

Palabras clave:

- **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**
- **DANZA**
- **INVESTIGACIÓN DE MERCADO**
- **VIABILIDAD TECNICA**
- **VIABILIDAD LEGAL**
- **VIABILIDAD ECONOMICA**

ABSTRACT

The present research project seeks to define the viability for the creation of a contemporary classical dance school in the city of Sangolquí- Canton Rumiñahui. It begins with the presentation of the problem, which describes the importance of dance in Ecuador, the Ministry of Education is the department that supports artistic training with priority in children and adolescents, then identifies theories of support, conceptual framework and referential. Research has a mixed research approach that uses deductive and inductive thinking. Within the methodological framework, the market research was conducted, which has high demand for this service and its supply are scarce, so there is a high probability of the sustainability of the project. Finally, the technical, economic and financial evaluation is carried out to determine the feasibility of the qualitative and quantitative quality study, concluding that the project is profitable and sustainable, so it is an opportunity to generate sources of job.

Keywords:

- FEASIBILITY STUDY
- DANCE
- MARKET RESEARCH
- TECHNICAL FEASIBILITY
- LEGAL VIABILITY
- ECONOMICAL VIABILITY

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Determinación del problema

En los últimos años, la danza ha ganado un espacio en la vida del ser humano, debido a los beneficios que aporta, entre los que se puede destacar el bienestar en la salud mental y física, además de la disciplina que se requiere para la práctica de este arte. La formación en danza, es la formación del cuerpo como instrumento expresivo del lenguaje danzado, con racionalidad, sensibilidad y emocionalidad, que permite a cada individuo identificarse con el entorno cultural, local y global; su desarrollo potencia la imaginación, la creatividad y la comunicación, aportando significativamente a su formación integral e integración social. (Ecuador, Bachillerato Artístico Especialidad Danza Guía del Docente, 2014, pág. 8).

El actual Ecuador dentro de su sistema educativo ha posicionado al arte dancístico como un pilar para la formación de niños y jóvenes, sin embargo, no se cuenta con una gran cantidad de escuelas de danza que acaparen todo el mercado interesado en este arte, y en algunos casos existentes su nivel de profesionalismo es relativamente bajo, por lo que imposibilita la formación de bailarines profesionales que puedan desarrollar una carrera artística a nivel nacional como internacional.

En razón de esto, la población requiere espacios educativos de alta calidad en el arte dancístico para un aprendizaje óptimo previniendo enfermedades producidas por el sedentarismo y de captación de todos los beneficios del arte en mención, generando una demanda para la creación de una escuela de danza, la misma que será analizada desde el panorama de las variables que influyen en la determinación de su factibilidad, como: planeación, indicadores financieros, demanda, oferta, presupuesto, inversión, recursos humanos, permisos legales, entre otros.

1.2. Formulación del problema

¿Será un proyecto viable, rentable y sostenible la creación de una Escuela de Danza Clásica Contemporánea en la ciudad de Sangolquí, analizada en el contexto actual de la población del cantón Rumiñahui?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

- Efectuar el estudio de factibilidad para la creación de una escuela de danza ubicada en el Cantón Rumiñahui mediante la metodología de investigación de mercados, con el propósito de brindar un servicio de enseñanza artística en danza que aporte al bienestar en la salud mental y física de los habitantes del mencionado cantón.

1.3.2 Objetivos específicos

- Definir las referencias, conceptos, teorización de soporte de la investigación y la respectiva metodología de orientación del estudio.
- Realizar el estudio de mercado en la población del Cantón Rumiñahui, con el fin de establecer la demanda, oferta y características del mercado objetivo.
- Identificar la factibilidad técnica, procesos y aspectos legales que se requieran para el proyecto.
- Determinar la viabilidad económica y financiera, así como las inversiones del proyecto.
- Proyectar las discusiones de la línea de investigación, así como los resultados que arroje el estudio investigativo.

1.4. Preguntas de Investigación

¿Cuáles son las teorías que dan un soporte al estudio de factibilidad para la creación de una escuela de danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí?

¿Cuál es el análisis situacional para realizar el presente estudio, y cuáles serán las estrategias que permitirán actuar frente a las amenazas y debilidades del proyecto?

¿Existe una demanda insatisfecha en la población del Cantón Rumiñahui referente a escuelas de danza clásica contemporánea?

¿Cuáles son los principales competidores para la creación de una escuela de danza clásica contemporánea?

¿Cuál es el sustento legal para la aplicación de una escuela de danza clásica contemporánea en el Cantón Rumiñahui?

¿Cuáles son los medios publicitarios más factibles para llegar al target de una escuela de danza clásica contemporánea?

¿Qué cuantía estaría dispuesta a pagar el mercado objetivo para estudiar danza clásica contemporánea?

¿Cuánto capital se requiere para la creación de una escuela de danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí?

¿Cuál es el punto de equilibrio para generar un rendimiento financiero dentro de una escuela de danza clásica contemporánea?

¿Cuáles son las conclusiones que nos arroja el presente estudio de factibilidad para la implementación de una escuela de danza clásica contemporánea?

1.5. Justificación

En la actualidad, el Ministerio de Educación ha implementado el arte dentro del pensum educativo, debido a los beneficios que este trae, y a su vez a la disciplina que esto conlleva. Según, la Constitución de la República, en su artículo 343 determina que, “El sistema nacional de educación tendrá como finalidad el desarrollo de capacidades y potencialidades individuales y colectivas de la población, que posibiliten el aprendizaje, y la generación y utilización de conocimientos, técnicas, saberes, artes y cultura. El sistema tendrá como centro al sujeto que aprende, y funcionará de manera flexible y dinámica, incluyente, eficaz y eficiente.

El sistema nacional de educación integrará una visión intercultural acorde con la diversidad geográfica, cultural y lingüística del país, y el respeto a los derechos de las comunidades, pueblos y nacionalidades”. Además, en el artículo 380, numeral 4 de la Constitución de la República se dispone “Establecer políticas e implementar formas de enseñanza para el desarrollo de la vocación artística y creativa de las personas de todas las edades, con prioridad para las niñas, niños y adolescentes”; y, en el numeral 5 “Apoyar el ejercicio de las profesiones artísticas”. (Ecuador, Bachillerato Artístico Especialidad Danza Guía del Docente, 2014)

La danza es un arte, que en los últimos tiempos ha obtenido un mayor interés en la población, debido a las ventajas psicológicas que tiene como: la salud mental en relación a la memoria y prevención de la demencia, desarrollo de la autoconfianza, reducción del estrés, mayor capacidad para socializar, función antidepresiva, disciplina y creatividad, entre otros; así también puede considerarse como una carrera profesional.

Por otra parte, aporta ventajas físicas como: flexibilidad, coordinación y equilibrio, quema de calorías, construcción de músculos y huesos fuertes, fortalecimiento al sistema cardiovascular y respiratorio, e incluso es utilizado dentro de procesos de rehabilitación. Es por todo lo anteriormente mencionado que es importante el estudio de viabilidad para la creación de una escuela de danza dentro del Cantón Rumiñahui.

1.6. Giro del negocio

El giro del negocio se basa en la educación extra escolar, ya que se plantea la creación de una escuela de danza clásica contemporánea, la cual es un servicio de clases de arte en la especialidad en danza para niños y jóvenes del Cantón Rumiñahui.

1.7. Contexto y lugar donde se desarrollará el estudio

La presente investigación se desarrollará en el Cantón Rumiñahui, Provincia Pichincha. Analizando a los colegios e institutos tanto públicos como privados de la zona.

1.8. Delimitación temporal

El tiempo que se invertirá en la presente investigación se inicia desde abril del 2017 a Julio del año 2017.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Teorías de soporte

Es importante analizar las teorías en relación a la creación de una escuela de danza para efectuar el estudio de factibilidad de dicho proyecto en el cantón Rumiñahui. Las teorías que serán de soporte para la presente investigación según la UNESCO están relacionadas con el campo de las ciencias sociales en el área de las ciencias económicas en temas empresarial, que arroja las siguientes teorías:

2.1.1 Teorías para el desarrollo de empresarios: proceso empresarial

El desarrollo empresarial consta de varios factores que influyen de manera positiva o negativa, depende de las condiciones favorables de su entorno, así como de las habilidades y conocimientos de cada persona responsable de la consecución de la misión y visión empresarial, para así lograr la permanencia dentro del mercado, cuyo principal desarrollo será a nivel local y luego podrá expandirse en base a su ventaja competitiva a nivel internacional.

Según Albert Shapero, “El proceso de formación de empresas ocurre en todos los países. Pero cada proceso es el resultado final de una acción humana muy especial y del comienzo de otra .Pero aun dentro de esa diversidad existen patrones y características generales del proceso, que aunque multivariado y complejo, también es reconocible y descriptible; pero no es posible manipularlo en formas simples, pues en este proceso intervienen muchas variables: toma de iniciativa, acumulación de recursos, administración, autonomía relativa, y toma de riesgos” (Varela V., Arte y Ciencia en la creación de empresas, 2008, págs. 168-169)

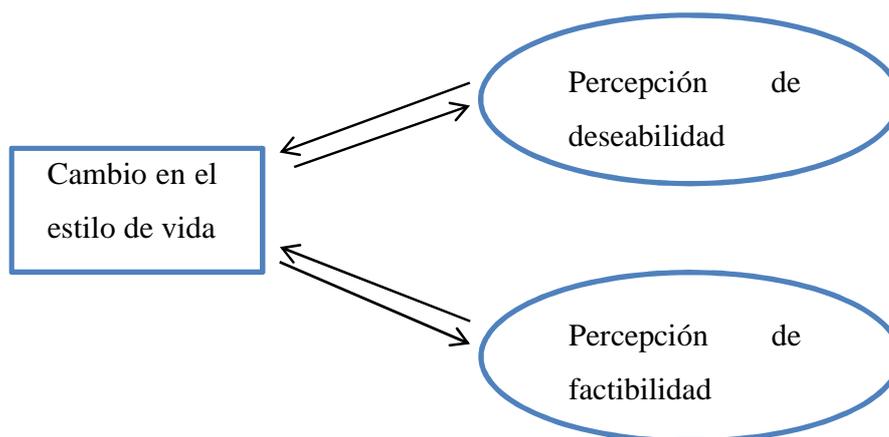


Figura 1 Modelo de Shapero

Fuente: (Varela V., Arte y Ciencia en la creación de empresas, 2008, pág. 171)

El proceso empresarial se puede definir como progresivo, al ver el avance de empresas que iniciaron en su solo país, y que gracias a su avance han llegado a obtener sucursales alrededor del mundo, esto gracias a la buena administración en cada una de las etapas de ciclo de vida de un producto, junto con estrategias y la toma de decisiones oportunas para enfrentar los cambios del ambiente externo y desarrollarse eficiencia, efectividad y eficacia en el ambiente interno.

Según Robert Ronstadt, “Se entiende el proceso empresarial como un proceso dinámico que ocurre sobre diversos periodos, que envuelve pensamientos y acciones, que se ve influenciado y definido por varios eventos y no solo por un golpe de suerte, que implica más que el simple inicio de una empresa; es más que un solo proyecto, es más que un empresario; es, pues un proceso en el cual el papel del empresario está permanentemente modificándose” (Varela V., Arte y Ciencia en la creación de empresas, 2008, págs. 178-179)

Por lo que, el espíritu empresarial inicia desde un ente con pensamiento empresarial, que cuenta con la habilidad de identificar nuevas oportunidades, libre de un carácter conformista y con alto carácter de liderazgo para influenciar efectivamente al equipo de trabajo a la consecución de los objetivos planteados y que además busca desarrollarse a lo largo del tiempo obteniendo mejores resultados.

Según Timmons, “El espíritu empresarial ocurre y deja de ocurrir tanto en las empresas nuevas como en las viejas; en las pequeñas y en las grandes, en las de crecimiento rápido y en las de crecimiento lento; en las privadas, en las sin ánimo de lucro y en las públicas; en todos los lugares geográficos, en todas las etapas de desarrollo de una nación e independientemente de las ideas políticas”. (Varela V., Arte y Ciencia en la creación de empresas, 2008, pág. 182)

2.1.2. Teorías de la función empresarial

Para **Kirzner** «La función empresarial se justifica más en el proceso de mercado y la insuficiente información existente. Esta falta de información permite que existan oportunidades de beneficios que solo los más perspicaces pueden vislumbrar». Detectar esas oportunidades de beneficios y acometer las acciones necesarias para realizarlos, constituyen para Kirzner los vectores de la función empresarial. (ALONSO", MARTOS", & NAVARRO", 2016)

Para **Knight** «La introducción del tiempo y la incertidumbre ante el futuro, constituyen la base de la teoría sobre el empresario». El empresario de Knight, deberá aventurarse a profetizar el futuro y actuara en consecuencia, su función no es otra que afrontar la incertidumbre. (ALONSO", MARTOS", & NAVARRO", 2016)

Para **Schumpeter**, el empresario Schumpeteriano opera en un ámbito de desenvolvimiento económico que sigue un proceso cíclico. El empresario es el agente que rompe el equilibrio con el proceso de destrucción creadora y esta acción es la esencia del desarrollo económico al provocar respuestas adaptativas del resto de

agentes. «La función empresarial consiste en reformar o revolucionar el sistema de producción, explotando un invento, o, de una manera más general, una posibilidad técnica nueva o una mercancía antigua por un método nuevo, para abrir una nueva fuente de provisión de materias primas o una nueva salida para los productos, para reorganizar una industria, etc...». (ALONSO", MARTOS", & NAVARRO", 2016).

2.1.3. Teoría del desarrollo económico

En la concepción de Smith, la dinámica de la productividad es el resultado de los cambios en la estructura y en la organización de las actividades industriales, de las economías de la especialización y del aprendizaje por medio de la práctica y del progreso técnico contemplado como un fenómeno esencialmente endógena. Dada la dependencia que, a través de la división del trabajo, Smith establece entre dicha dinámica y la expansión del mercado, nos podemos referir a la noción de rendimientos crecientes de naturaleza dinámica y macroeconómica-estructural. La visión de Smith del crecimiento económico constituye un claro antecedente del análisis más desarrollado y consistente de Marx 3. Además, esta visión de Smith y por tanto la de Marx, constituye la base fundamental del análisis de Allyn Young de “los rendimientos crecientes y el progreso económico” así como del planteamiento de Kaldor del principio de la causalidad acumulativa. Por otro lado, su visión de la dinámica de la productividad en términos de las economías de la especialización y del aprendizaje, y del progreso técnico endógeno coincide en lo esencial con la visión característica de algunos de los desarrollos teóricos más significativos a este respecto, así como con las ideas centrales que conforman algunos de los desarrollos de la denominada “nueva teoría del crecimiento”. (Ricoy, 2005, págs. 12-13)

2.1.4. Teoría del Arte

El concepto teoría (theoria) está siempre asociado a los aspectos especulativos de la ciencia. Las asignaturas teóricas en las facultades de Bellas Artes arrastran una

lamentable reputación de adorno intelectual, sólo parecen dirigidas y recomendadas para talentos poco prácticos. A menudo se olvida que etimológicamente la teoría está vinculada con el término contemplación, lo que nos permite interpretar que tras una práctica reflexiva también se está en condiciones de especular una síntesis madura de un conocimiento. Muchos exponen que la teoría es, de hecho, lo contrario de la práctica o la poética (poiēsis), que contemplación y producción se oponen mutuamente. Esto puede ser cierto en otras disciplinas, pero nunca en Bellas Artes, donde mirar y hacer van indisolublemente unidos en cada técnica (tekhnē). (Centro de Arte Contemporáneo)

2.1.5. Teoría del Comportamiento Organizacional

MASLOW (1982) estudiaría las necesidades que ordenan el comportamiento humano, estableciendo una jerarquía de necesidades: fisiológicas, de seguridad, de asociación, psicológicas y de autorrealización. Bajo estas escalas, a medida que el individuo va satisfaciendo los primeros niveles puede dar paso a necesidades de naturaleza superior. (Montoya R. & Montoya R., 2005, pág. 18)

2.2. Marco referencial

Luego de la búsqueda en la base de datos del sistema Redalyc, se encontró el concepto de la investigación propuesta tratado por otros autores, de acuerdo a las siguientes referencias:

El estudio emitido en la revista RETOS. Nuevas Tendencias en Educación Física, Deporte y Recreación, de la Federación Española de Docentes de Educación Física, analizan el impacto de la danza en la salud mental, donde sus autores llegan a la discusión de:

(Padilla Moledo & Corterón López, 2013, pág. 196) En el presente artículo se ha llevado a cabo una revisión sistemática sobre la literatura científica publicada sobre la Danza y salud mental, para conocer su alcance real como actividad beneficiosa sobre

este ámbito de la salud. Los diferentes estudios incluidos en esta revisión hallaron que a través de un programa de intervención en danza los sujetos mejoraban los niveles de diferentes indicadores de salud mental tales como: estados de ánimo (depresión, niveles de energía, stress, ansiedad, angustia, preocupación), relaciones sociales y con los padres, autoestima, emociones negativas, bienestar, salud auto percibida, confianza en sí mismo, autoimagen corporal y calidad de vida. En todos los estudios revisados se utilizaron programas de intervención con una duración que oscilo entre las cuatro semanas y los ocho meses, lo que dificulta nuestro trabajo a la hora de aunar criterios o extraer conclusiones. En estos programas de intervención se utilizaron diferentes estilos de Danza (Tabla 1), siendo la Danza terapéutica el más usado. La Asociación Americana de Danza Terapéutica define esta como el uso terapéutico de la danza y el movimiento, a través de un proceso creativo, que favorece el desarrollo integral de los aspectos físicos, emocionales, cognitivos y sociales del individuo (ADT, 2013). Algunos autores también se refieren a este tipo de Danza como Danza Creativa o Danza Improvisación (Guerber, Leray, & Mancouvert, 2000; Padilla & Zurdo, 2009). Entre los restantes estilos de Danza utilizados en esta revisión, hay uno que nos ha llamado la atención por la utilización de los video juegos de danza como instrumento de intervención (Studenski et al., 2010). El uso de video juegos es una actividad recreativa en auge entre nuestros jóvenes (Tremblay et al., 2011). A este respecto y debido al uso indiscriminado de los mismos, surge la preocupación por los efectos perjudiciales para la salud que ello conlleva, ya que suelen ir asociados a hábitos de vida sedentarios (Tremblay et al., 2011). Sin embargo, en el caso de los video-juegos activos como es el ejemplo de los video-juegos de danza, Erwin et al. (Erwin, Koufoudakis, & Beighle, 2013) encontraron que tienen suficiente intensidad como actividad física. Asimismo, Geo et al. (Gao et al., 2013) en un estudio realizado con 268 niños latinos obtuvieron mejoras en la condición física y el rendimiento de la asignatura de matemáticas después de un programa de intervención en danza a través de video juegos (DDR: dance dance revolution). En el caso de la presente revisión el estudio fue realizado con ancianos obteniendo mejoras en la autopercepción de la calidad de vida (Studenski et al., 2010). Por tanto, a parte de la línea abierta ya por la danzaterapia, creemos que se inicia aquí otro campo de estudio interesante y novedoso, para conocer el alcance real que los

videos juegos de danza pueden tener sobre la salud en general, y específicamente en la salud mental. Especialmente entre los jóvenes que son los mayores usuarios de este instrumento.

Tabla 1 Características de los estudios incluidos en la revisión

Autor y fecha	Tamaño de la muestra, edad y país	Indicadores medidos	Tipo de diseño y duración	Estilo de Danza	Resultados
BERROL et al. (Berrol et al., 1997)	134 adultos (Canadá)	Estado de ánimo Relaciones sociales. Niveles de energía	Intervención 5 mes es	Danzaterapia	Mejora de los estados de ánimo, las relaciones sociales y los niveles de energía
DUBERG et al. (Duberg et al., 2013)	113 niñas con problemas de stress y alteraciones psicosomáticas 13 a 18 años (Suecia)	Salud autopercebida	Intervención 8 mes es	Danzaterapia	Mejoras en la salud autopercebida
EDEL QUIN et al. (Quin et al., 2007)	348 escolares 11-14 años (UK)	Autoestima	Intervención 10 semanas	Danzaterapia	Se obtienen mejoras en autoestima pero no son estadísticamente significativas
HACKNEY et al. (Hackney & Earhart, 2010)	9 adultos con enfermedades mentales: depresión, enfermedades bipolares, esquizofrenia, ansiedad (USA)	Depresión Ansiedad	Intervención 10 semanas	Salsa	Mejoras leves en los niveles de ansiedad y depresión
HEIRBERGER et al.	11 ancianos con	Calidad de vida	Intervención	Danza	Dentro de la

(Heiberger et al., 2011)	Parkinson. (Alemania)		8 mes es	adaptada para enfermos con Parkinson	calidad de vida las mayores mejoras se obtienen en los apartados de salud autopercebida y relaciones sociales
JEONG et al. (Jeong et al., 2005)	51 adolescentes con síntomas de depresión. (China)	Emociones negativas	Intervención 12 semanas	Danzaterapia	Disminuyen las emociones negativas
MAVROVOUNIoTIS et al. (Mavrovouniotis et al., 2010)	107 ancianos (Grecia)	Ansiedad Angustia Bienestar	Intervención No se especifica la duración	Danzas griegas	Mejoran los niveles de ansiedad, angustia y bienestar
MULLER et al. (Muller-Pinget et al., 2012)	18 mujeres (Suiza)	Calidad de vida Autoimagen corporal	Intervención 36 semanas	Danzaterapia	Mejora la calidad de vida autopercebida y la autoimagen
PALO-BENSGTON et al. (Palo-Bengtsson & Ekman, 2002)	6 ancianos (Suecia)	Relaciones sociales	Intervención No se especifica la duración	Danzaterapia	Mejoras en las relaciones sociales
PHILIPSON et al. (Philipsson et al., 2013)	112 Adolescentes con problemas psicológicos como stress o alteraciones psicosomáticas. 13- 18 años (Suecia)	Calidad de vida	Intervención 8 mes es	Danzaterapia	Mejora de la calidad de vida
SOUTH et al. (South, 2 005)	Niños. No se indica el número en el artículo. 8-	Autoestima Confianza	Intervención No se especifica la	Danzas Urbanas	Mejora en los niveles de autoestima y

	13 años (UK)		duración		confianza
SELMAN et al. (Selman et al., 2012)	18 adultos con cáncer. (UK)	Preocupaciones Bienestar	Intervención No se especifica la duración	Danzaterapia	Disminuyen las preocupaciones No se obtienen mejoras en el bienestar autopercebido
STUDENSKI et al. (Studenski et al., 2010)	25 adultos (USA)	Calidad de vida	Intervención No se especifica la duración	Video- juegos de Danza	Mejora de la calidad de vida autopercebida
WAGENER et al. (Wagener et al., 2012)	40 Adolescentes obesos (USA)	Relaciones con los padres	Intervención 10 semanas	Danzaterapia	Mejora de las relaciones con los padres
WEST et al. (West et al., 2004)	21 escolares (USA)	Stress Emociones negativas	Intervención	Danza Africana	Disminuye el stress y las emociones negativas

Fuente: (Padilla Moledo & Corterón López, 2013, pág. 195)

En un estudio publicado en la revista Educación y Educadores en el año 2003, se presenta un artículo relacionado con La danza como juego, el juego como danza. Una pregunta por la pedagogía de la danza en la escuela, en la cual la autora dice:

El presente ensayo se propone plantear a los educadores de arte, y en concreto a los maestros de danza, una serie de interrogantes sobre su papel como creadores estéticos en el espíritu de las nuevas generaciones. Para ello articula una serie de conceptos, con el fin de provocar una reflexión profunda sobre el quehacer de la pedagogía de la danza en la escuela. Pedagogizar la danza sugiere indagar deliberadamente sobre la naturaleza de la expresión humana, pues la improvisación -desde la perspectiva de la incompetencia y la no planeación- no es admisible en cuanto a la formación artística de las niñas y los niños, ni en cuanto a los procesos de creación de productos escénicos.

Por lo tanto, para el maestro, se exige un alto grado de conocimiento y creatividad. La danza es a lo lúdico como el amor a la vida. No se pretende decir qué hacer, sino más bien abordar el por qué y el para qué de la puesta en escena dancística en la escuela: para aprovechar el potencial humano, que lleva consigo una expresión artística natural. (Monroy, 2003, pág. 159)

En un estudio publicado en la revista *Perfiles Educativos* del Instituto de Investigaciones sobre la Universidad y la Educación en el año 1995, referente a *Hacia una danza educativa*, la autora menciona:

Las secuencias naturales de la danza, emanadas de un ancestral impulso vital primigenio, fortalecen la presencia, afirman el yo y proporcionan armonía y satisfacción al espíritu. Bailar es ir más allá de las palabras, es hablar con el cuerpo, vibrar, sentir, amar y vivir. El lenguaje del cuerpo es infinito, como infinita es la capacidad de la mente y el espíritu para expresarse a través de los movimientos del mismo. De este modo, cada cuerpo posee tanta capacidad creativa para expresarse, como capacidad de observación e imaginación contenga para traducir en su propia identidad corporal, lo que ve, lo que siente. Bailar es danza y la danza, como otras expresiones creativas, también posee una disciplina, lo cual solo significa un orden de cosas, un enfoque, un método de trabajo; una educación mecánica del cuerpo que provoca un desarrollo técnico para ampliar la capacidad de movimiento y «expresión», aunque con frecuencia, estas estructuras «técnicas o académicas» no expresan absolutamente nada, excepto, en el mejor de los casos, un virtuosismo calistécnico, sacrificando el contenido por la forma. (Moya, 1995)

El estudio publicado en la revista de *Educación XXI* de la Universidad Nacional de Educación a Distancia en el año 2011, referente a *La educación en valores en los estudios oficiales de danza y en el folklore*, la autora menciona:

Con la intención de subsanar la incoherencia que presentan actualmente los estudios reglados de danza, en cuanto a las excelentes posibilidades educativas que ésta puede brindar al ser humano y la carencia en formación en valores que a menudo se observa en las aulas de los centros oficiales, se realizan dos estudios descriptivos en dos ámbitos

diferentes de la enseñanza de la danza: el oficial y el tradicional. La información obtenida fundamenta el planteamiento y desarrollo de una intervención educativa, que tiene como objetivo la elaboración de la Propuesta Didáctica de Educación en Valores en la Danza (EVD), que se presenta finalmente como valiosa herramienta educativa, apta para la enseñanza de la danza en los estudios oficiales. (Rodríguez Lloréns, 2011, pág. 265)

En un estudio publicado en la revista RETOS. Nuevas Tendencias en Educación Física, Deporte y Recreación, se publicó un artículo con el título La danza en el ámbito de educativo, los autores mencionan:

El presente trabajo ofrece una visión general del fenómeno de la danza en el ámbito de la educación. En un primer momento se realiza una exposición de los diferentes componentes o aspectos del ser humano sobre los que la danza incide de forma más evidente. Posteriormente se presenta una revisión de las definiciones propuestas por diferentes autores que consideramos más relevantes y se incluye una definición propia del concepto. También se destacan las aportaciones de la danza a la educación desde el punto de vista social, físico, intelectual y afectivo y se señalan los mayores problemas que esta disciplina ha tenido para ser incluida como una materia más: falta de formación del profesorado, falta de recursos y espacios adecuados y discriminación de género. Finalmente, se concluye con una reflexión sobre las formas de danzas más adecuadas en el ámbito educativo. (Nicolás, Ureña Ortín, Gómez López, & Carrillo Viguera, 2010, pág. 42)

Buscando en otras referencias para comprender el estado del arte del presente estudio, se hallaron los siguientes estudios:

En la Revista Latinoamericana de Metodología de las Ciencias Sociales, se publicó un artículo referente a las consideraciones epistemológico-conceptuales para el estudio del cuerpo en la danza, donde la autora María Carolina Escudero menciona: Las reflexiones expuestas en este trabajo se originan en la tarea de investigación que llevo adelante para la realización de mi tesis doctoral y responden a un doble interés.

Formalizar, para mis pares, algunos de los problemas que la investigación sobre el cuerpo genera y explicitar algunas consideraciones metodológicas que al menos en mi caso particular, permitieron resolverlos. Se trabajará con las categorías foucaultianas de problematización, experiencia y hermenéutica. Sobre ellas se realiza una lectura en clave epistemo-metodológica con la función y el objetivo de mostrar un proceso y de poner en común una manera de pensar, un pensamiento. Saber de qué manera usamos las palabras que usamos y mostrar el movimiento subjetivo que implica pensar. (Escudero, 2012, pág. 108).

En un artículo del Departamento de Artes del Movimiento del IUNA, hablan de La Pata en dialogo con el Primer Encuentro Sudamericano de Danza y Políticas del Área de Danza del CCC, donde sus autores mencionan:

A partir de la participación en talleres de danza y memoria con jóvenes y adultas tobas observamos que las diferentes generaciones elaboran diversas representaciones en torno a las danzas de los “antiguos”. Esto se vincula al impacto que dejaron las experiencias de conversión religiosa, subalternización cultural y económica y, actualmente, las actuales políticas culturales oficiales que revalorizan, obviando los procesos anteriores, a los pueblos indígenas en tanto representantes de la “diversidad cultural” de la provincia. (Greco, Gómez, & Torres Agüero, 2012)

En la publicación de la Revista Ciencia UNEMI, habla sobre la Educación Estética en el proceso de enseñanza-aprendizaje: Instituciones educativas de Educación Básica y Bachillerato del Cantón Milagro, en donde se relaciona con el Plan Nacional del Buen Vivir, en el que se menciona:

Este artículo presenta los resultados de una investigación de campo, descriptiva, transversal y cuantitativa, que incluye un análisis descriptivo cualitativo, en el cual se determinó que no se imparte, de manera apropiada, las menciones de arte, danza, teatro, música, pintura y escultura, inmersas en el área de Educación Estética, en los niveles de Educación Básica y Bachillerato, de las instituciones educativas del cantón Milagro, provincia del Guayas, Ecuador; además se analizó de qué manera la Educación Estética

influye en la formación del ser humano. Se concluye que la formación de la personalidad del niño o joven, en la cual se incluye el arte, en sus diversas manifestaciones, le permitiría ejercitar habilidades esenciales dentro de las dimensiones afectivas, de relación interpersonal e interacción social, y como sujeto con un desarrollo integral poseería además esa capacidad de disfrute y autoconstrucción de sí mismo, coadyuvantes de un Buen Vivir. (Montero Zamora, Gavilanes Yanes, & Cadena Hernández, 2014, pág. 47)

Demostrando que la danza es parte de la educación estética, y que por lo tanto está sustentado por parte del Plan Nacional del Buen Vivir, la cual requiere de una mayor responsabilidad por parte de las unidades educativas para impartir en sus estudiantes, además hace mención a que en base a esta enseñanza estética, más estudiantes serán aptos y contarán con las habilidades básicas para ejercer una carrera profesional en la Universidad de las Artes.

En un artículo de la Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica se da un reconocimiento a un referente de la danza del Ecuador La Compañía Nacional de Danza, en donde se menciona:

Con un reconocimiento oficial otorgado por la Asamblea Nacional y la presentación de la nueva imagen institucional, la Compañía Nacional de Danza del Ecuador (CNDE) celebró sus 40 años de labor cultural. La asambleísta Alexandra Ocles llevó el mensaje de homenaje a la CNDE por parte del Legislativo y dijo que esta “institución ha proyectado una función competente basada en la generación de espacios para la creación artística, y, se ha convertido en un referente que plasma sus obras en escenarios para enriquecer el acervo cultural nacional”. La Compañía Nacional de Danza ha estrenado 250 obras con la participación de 150 bailarines y coreógrafos. “Somos una gran familia y se debe reconocer lo que hemos creído y creado a través de nuestros cuerpos. Este sencillo homenaje está dirigido a las personas que han aportado desde su saber a la edificación de la Compañía” puntualizó Cárdenas. Al cierre de la celebración, todo el elenco puso en escena ‘El carnaval de los animales’ del coreógrafo francés Hervé Maigret. Una de las funciones con mayor acogida y con alrededor de 218 presentaciones a nivel nacional. (Agencia de Noticias Andes, 2016)

En un artículo de Pichincha Universal, se nombra al Ballet Nacional de Ecuador y la firma de un convenio interinstitucional con la Asamblea Nacional, que menciona:

El convenio busca coordinar acciones con el Ballet Nacional para socializar leyes aprobadas y proyectos de ley que tramita la Asamblea Nacional y, de esa manera, lograr una mayor participación del pueblo en el proceso de legislación. En razón del Convenio, el Ballet Nacional de Ecuador programará eventos de socialización del trabajo de la Asamblea Nacional, a través de los cuales, los ecuatorianos tendrán un acercamiento e interrelación con los asambleístas.

Gabriela Rivadeneira, presidenta de la Asamblea, manifestó su complacencia por compartir este espacio y firmar un convenio cultural con el Ballet Nacional del Ecuador que, según dijo, realiza un gran trabajo en todo el país. "En este momento el Ecuador está transformando no solamente sus relaciones de poder sino, y principalmente, se está transformando el país, con toda su diversidad y su riqueza cultural", apuntó y agregó que este acuerdo será también un compromiso y un apoyo cultural.

El titular del Ballet Nacional, Rubén Guarderas Jijón, apuntó que nunca, en estos 33 años que cumplió el Ballet, "nos imaginamos firmar un convenio con la Asamblea Nacional, lo cual es importante para el desarrollo de nuestra actividad diaria, como es la cultura a través de la danza". El convenio se firmó ante unas mil personas, que asistieron al estreno de la obra CARMEN, protagonizada por el Ballet Nacional, en el Teatro Nacional de la Casa de la Cultura. (CCE/AJ). (Pichincha Universal, 2014).

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Planeación

La planeación es la más importante de las funciones administrativas, ya que trata de decidir qué hacer, cómo hacerlo, dónde hacerlo, quién lo va hacer, y cuándo hacerlo. (Varela V. & Colaboradores, Formación empresarial, 2011, pág. 149)

La planeación o planeamiento es un accionar que está vinculado a planear. Este verbo, por su parte, consiste en elaborar un plan. A través de la planeación, una persona u organización se fija alguna meta y estipula qué pasos debería seguir para llegar hasta ella. En este proceso, que puede tener una duración muy variable dependiendo del caso, se consideran diversas cuestiones, como ser los recursos con los que se cuenta y la influencia de situaciones externas. (Pérez Porto & Gardey, 2008)

La planeación implica definir los objetivos de la organización, establecer estrategias para lograr dichos objetivos y desarrollar planes para integrar y coordinar actividades de trabajo. Tiene que ver tanto con los fines (qué) como con los medios (cómo). Cuando utilizamos en termino planeación, se quiere decir planeación formal. (Robbins & Coulter, 2010, pág. 144)

2.3.2. Demanda

Cuando se habla de demanda, se refiere uno a la cantidad de bienes o servicios que se solicitan o se desean en un determinado mercado de una economía a un precio específico. La demanda que una persona, una familia, una empresa o un consumidor en general tiene de un determinado producto o servicio puede estar influenciada por un gran número de factores que determinarán la cantidad de producto solicitado o demandado o, incluso, si éste tiene demanda o no.

Algunos de estos factores son las preferencias del consumidor, sus hábitos, la información que éste tiene sobre el producto o servicio por el cual se muestra interesado, el tipo de bien en consideración y el poder de compra; es decir, la capacidad económica del consumidor para pagar por el producto o servicio, la utilidad o bienestar que el bien o servicio le produzca, el precio, la existencia de un bien complementario o sustituto, entre otros. Es importante aclarar que estos factores no son estáticos, pues pueden cambiar a través del tiempo o en un momento determinado. (República, 2015)

La demanda de un producto-mercado suele estar definida por la cantidad vendida física o monetaria en un lugar y periodo dados. Desde la perspectiva estratégica de

Marketing y su base conceptual (la satisfacción de los deseos y necesidades de las partes implicadas en las relaciones de intercambio), la demanda está definida por Capacidad de reacción de un mercado potencial ante unos estímulos y esfuerzos de Marketing concretos y limitada por las condiciones actuales del entorno. (Agueda, y otros, 2008, pág. 180)

La demanda es la exteriorización de las necesidades y deseos del mercado y está condicionada por los recursos disponibles del comprador y los estímulos de marketing recibidos. Dado que el análisis de la demanda supone un estudio cuantitativo del mercado, se puede definir la demanda de un producto como “el volumen total que sería adquirido de dicho producto por un grupo de compradores determinado, en un periodo de tiempo fijado y a partir de unas condiciones de entorno y esfuerzo comercial determinados”. Dentro de esta definición existen tres dimensiones que ayudan a acotar o delimitar el concepto de demanda: producto, mercado y tiempo. (Casado Díaz & Sellers Rubio, 2006, pág. 95)

2.3.3. Oferta

Cuando se habla de oferta se hace referencia a la cantidad de bienes, productos o servicios que se ofrecen en un mercado bajo unas determinadas condiciones. El precio es una de las condiciones fundamentales que determina el nivel de oferta de un determinado bien en un mercado. (República, 2015)

Una oferta implica más que sólo contar con los recursos y la tecnología para producir algo. Los recursos y tecnología constituyen los límites de lo posible. Es posible producir muchas cosas útiles, pero éstas no serán fabricadas a menos que hacerlo resulte lucrativo. La oferta refleja la decisión acerca de que artículos es tecnológicamente factible producir. La cantidad ofrecida de un bien o servicio es la suma que los productores planean vender durante un periodo dado a un precio específico. La cantidad ofrecida no necesariamente es la misma cantidad que se venderá en realidad. A veces, la

cantidad ofrecida es mayor que la cantidad demandada, de modo que la cantidad vendida es menor que la cantidad ofrecida. (Parkin & Loría, 2010, pág. 60)

La oferta es el fenómeno correlativo a la demanda. Se le considera como la cantidad de mercancías que se ofrece a la venta a un precio dado por unidad de tiempo. La oferta de un producto se determina por las diferentes cantidades que los productores están dispuestos y aptos para ofrecer en el mercado, en función de varios niveles de precios, en un período dado. (Ávila Macedo J. J., 2006, pág. 45)

2.3.4. Inversión

En general, invertir es renunciar a unas satisfacciones inmediatas y ciertas a cambio de unas expectativas, es decir, de unas esperanzas de beneficios futuros. En un contexto empresarial, las renunciaciones y satisfacciones se medirán en unidades monetarias por lo cual se entenderá en este caso por inversión todo proceso que implique unos pagos más o menos inmediatos y unos cobros futuros. También se suele denominar inversión al importe de los fondos propios aportados al proyecto. (Companys Pascual & Corominas Subías, 1988, pág. 31)

La inversión es todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes de producción (bienes de equipo) y que la empresa utiliza durante varios ciclos económicos para cumplir con sus objetivos. En el proceso de inversión, podemos establecer dos flujos. El flujo real, representado por una entrada en la empresa de bienes reales (es el denominado objeto de la inversión) que, aplicados al proceso productivo de la empresa, producirán una salida de bienes al mercado. El flujo financiero, representado por la salida de bienes financieros que genera la adquisición del objeto de la inversión y por la entrada de bienes financieros generada por la venta al mercado de los bienes producidos. (Arbones & Malisani, 1989, pág. 69)

El concepto de inversión conlleva tener en cuenta unos elementos esenciales de la misma, en especial, la liquidez de los flujos y su dimensión temporal. Por otro lado, los criterios de análisis de inversiones pueden tener en cuenta el diferente valor del dinero

en el tiempo (criterios dinámicos) o no (criterios estáticos). Se define la inversión como el proceso por el cual un sujeto decide vincular unos recursos financieros líquidos a cambio de la expectativa de obtener unos beneficios, también líquidos a lo largo de un plazo de tiempo que denominamos vida útil de la inversión. (García Parra & Jorda Lloret, 2004, pág. 169)

2.3.5. Presupuesto

El concepto de presupuesto, como observa Palao Taboada, viene determinado por la perspectiva de análisis que respecto del mismo se adopte. Así, desde el punto de vista económico, representa un plan de la actividad financiera y, por tanto, una ordenación de las necesidades públicas según su respectiva prioridad. Desde el punto de vista político, supone la adopción de decisiones de gran trascendencia para los ciudadanos, y en definitiva para el propio Estado. Y desde el punto de vista jurídico, significa que la actuación financiera de los entes públicos se encuentra sometida, vinculada a normas jurídicas. (Alonso Murillo, Aníbarro Pérez, Corcuera Torres, Pérez de Vega, & Villarín Lagos, 2008, pág. 445)

Siguiendo a Neumark, podemos definir el Presupuesto como la recopilación sistemática a intervalos regulares de los cálculos de los gastos planeados para determinado periodo futuro (los cuales, en principio tienen carácter obligatorio para el poder ejecutivo) y de estimaciones de los recursos previstos para cubrir dichos gastos.

Un presupuesto es un plan de muestra cómo habrán de ser adquiridos y utilizados los recursos a lo largo de un intervalo específico. Mientras están las operaciones en proceso, el presupuesto sirve de comparación, y facilita el proceso de control. El uso de un presupuesto como un medio para controlar la actividad se llama control presupuestario. (Jiménez Boulanger & Espinosa Gutiérrez, Costos industriales, 2007, pág. 311)

2.3.6. Rentabilidad

La rentabilidad es el nivel de beneficio de una inversión, esto es, la recompensa por invertir. La rentabilidad de una inversión puede proceder de más de una fuente. La fuente más común es el pago periódico de dividendos o intereses. La otra fuente de rentabilidad es la apreciación en valor, la ganancia obtenida de la venta de un instrumento de inversión por un precio superior al original de compra. (Gitman & Joehnk, 2005, pág. 90)

Rentabilidad es, en principio, sinónimo de ganancia, de utilidad, de beneficio, de lucro. Presupone la realización de negocios con márgenes positivos. Implica que, en el largo plazo, el dinero que entra en la empresa es mayor que el dinero que sale de la misma. La rentabilidad provee los fondos –y la tranquilidad de espíritu- para permanecer en el negocio aun cuando las condiciones externas sean difíciles, cuando llegue la época de las “vacas flacas”. (Faga & Ramos Mejia, 2006, pág. 14)

Rentabilidad es sinónimo de ganancia, utilidad, beneficio. Se trata de un objetivo válido para cualquier empresa, ya que a partir de la obtención de resultados positivos ella puede mirar con optimismo no sólo su presente, que implica la supervivencia, sino también su futuro: es decir, el desarrollo de la organización en el tiempo. (Faga & Ramos Mejía, 2006, pág. 12)

2.3.7. Recursos Humanos

Los recursos humanos, empero, constituyen el activo más importante y, por ende, el que más atención demanda: en la actualidad, la administración del recurso humano, la gente, significa, por su naturaleza e implicaciones para la organización, una responsabilidad medular. El elemento humano está presente en todas las actividades de la empresa, y el gerente o director que desee obtener resultados positivos necesita, de manera imprescindible, de la colaboración y el esfuerzo productivo de sus

subordinados. Esta premisa, nos permite hacer la siguiente inferencia: La organización que mejor administre a su personal obtendrá los resultados más eficaces y eficientes. (Barquero Corrales, 2005, pág. 21)

El concepto de recursos humanos, se refiere a las capacidades o se tiende a valorar el trabajo y las habilidades físicas, dándole a la diferenciación o personalización del trabajo una importancia mínima, en la que se considera a nadie imprescindible. (Fernández López, 2017, pág. 143)

2.3.8. Aspectos Legales

Aspectos legales son el tipo de sociedad, procedimientos para la conformación de la sociedad, implicaciones tributarias, comerciales y laborales asociadas al tipo de sociedad, normas y procedimientos sobre la comercialización de sus productos, leyes especiales para su actividad económica, derechos de propiedad intelectual, estímulos existentes de su empresa, derechos y limitaciones sobre la propiedad. Además, se tiene a la legislación urbana, referente a las dificultades legales para el funcionamiento de la empresa, trámites y permisos ante los organismos del gobierno, dificultades legales con el manejo de materias primas o productos terminados, y el régimen de importación y exportación. (Varela V. & Colaboradores, Formación empresarial, 2011, págs. 459-460)

2.3.9. Indicadores financieros

La importancia de la utilización de las razones e indicadores financieros radica en la interpretación del concepto implícito que tiene cada una de ellas más que en el valor numérico que éstas reflejan. Muchos se pierden en los números sin identificar el concepto. Las razones financieras son útiles para la toma de decisiones, pero no son sustitutos del criterio y del buen juicio. Todo análisis financiero debe contener más de un método de valuación de la empresa, ya que ninguno es suficiente por sí solo. (Campos Huerta, 2010, pág. 121)

Los Indicadores Financieros o Ratios Financieros son ratios o medidas que tratan de analizar el estado de la empresa desde un punto de vista individual, comparativamente con la competencia o con el líder del mercado. La mayoría de las relaciones se pueden calcular a partir de la información suministrada por los estados financieros. Así, los Indicadores Financieros se pueden utilizar para analizar las tendencias y comparar los estados financieros de la empresa con los de otras empresas. En algunos casos, el análisis de estos indicadores puede predecir quiebra futuro. (Enciclopedia Financiera, 2017)

Las razones financieras son las herramientas que permiten analizar la condiciones y del desempeño financieros. Calculamos las razones porque es una manera de obtener una comparación que podría ser más útil que los números por si solos. (VAN HORNE C., 2010, pág. 156)

2.3.10. Valor Actual Neto

El valor actual neto, es el método más conocido, mejor y más generalmente aceptado por los evaluadores de proyectos. Mide el excedente resultante después de obtener rentabilidad deseada o exigida y después de recuperar toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primer periodo de operación, y le resta la inversión total expresada en el momento 0.

Si el resultado es mayor que 0, mostrará cuánto se gana con el proyecto, después de recuperar la inversión, por sobre la tasa de retorno que se exigía al proyecto; si el resultado es igual a 0, indica que el proyecto reporta exactamente la tasa que se quería obtener después de recuperar el capital invertido; y si el resultado es negativo, muestra el monto que falta para ganar la tasa que se deseaba obtener después de recuperada la inversión. Cuando el VAN es negativo, el proyecto puede tener una alta rentabilidad, pero será inferior a la exigida. En algunos casos, el VAN negativo puede incluso indicar que, además de que no se obtiene rentabilidad, parte o toda la inversión no se recupera. (Chain, 2011, pág. 300)

El Valor Actual Neto (VAN) consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor, también actualizado, de las inversiones y otros egresos de efectivo. La tasa que se utiliza para descontar los flujos es el rendimiento mínimo aceptable de la empresa, por debajo del cual los proyectos no deben ser aceptados. (Jiménez Boulanger, Espinoza Gutiérrez, & Fonseca Retana, Ingeniería Económica, 2007, pág. 81)

El valor actual neto de un proyecto de inversión se define como el valor actual de todos los flujos de caja generados por el proyecto de inversión menos el coste inicial necesario para la realización del mismo. El criterio de decisión de este método se basa en seleccionar aquellos proyectos con VAN positivo, ya que ello contribuye a lograr el objetivo financiero de la empresa, definido en términos de maximizar el valor de la misma, debiendo ser rechazados los proyectos con VAN negativo o nulo, Además, si la empresa dispone de un conjunto de inversiones alternativas, este método propone un orden de preferencia jerarquizando los proyectos de mayor a menor VAN. (Aguar, y otros, 2006, págs. 5-6)

2.3.11. Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno mide la rentabilidad como porcentaje. La TIR tiene cada vez menos aceptación como criterio de evaluación, por cuatro razones principales:

1. Entrega un resultado que conduce a la misma regla de decisión que la obtenida con el VAN.
2. No sirve para comparar proyectos, por cuanto una TIR mayor no es mejor que una menos, ya que la conveniencia se mide en función de la cuantía de la inversión realizada.

3. Cuando hay cambios de signos en el flujo de caja, por ejemplo, por una alta inversión durante la operación, pueden encontrarse tantas TIR como cambios de signo se observen en el flujo de caja.

4. No sirve en los proyectos de desinversión, ya que la TIR muestra la tasa que hace equivalentes los flujos actualizados negativos con los positivos, sin discriminar cuál es de costo y cuál es de beneficio para el inversionista, por lo que siempre es positiva.

(Chain, 2011, págs. 302-303)

La tasa interna de retorno (TIR) de un proyecto de inversión es la tasa de descuento (i) que hace el valor actual de los flujos de beneficios (positivos) sea igual al valor actual de los flujos de inversión (negativos). En otras palabras, la TIR es la tasa que descuenta los flujos asociados con un proyecto hasta un valor exactamente de cero. (Jiménez Boulanger, Espinoza Gutiérrez, & Fonseca Retana, Ingeniería Económica, 2007, pág. 82)

2.3.12. Apalancamiento Financiero

El apalancamiento financiero es simplemente el uso de dinero prestado. Los accionistas de una empresa usan el apalancamiento financiero para impulsar su ROE, pero al hacerlo aumentan la sensibilidad de este último a las fluctuaciones de la rentabilidad de operación subyacente de la empresa medida por su ROA. En otras palabras, al usar el apalancamiento financiero, los accionistas de la empresa están sujetos al riesgo financiero así como al riesgo de operación de la empresa. (Zvi & Merton, 2003, pág. 80)

El apalancamiento financiero, o efecto leverage, analiza la utilización de la deuda para incrementar la rentabilidad de los capitales propios, Es decir, mide la relación entre deuda y rentabilidad. (Tamayo, Escobar, & López, 2013, pág. 231)

Apalancamiento. Ratio de análisis financiero, que se define como proporción entre los fondos ajenos de la empresa con interés fijo y el total del capital (propio y ajeno) de

la misma. Recibe este nombre porque produce un efecto de <<palanca>> en los dividendos atribuibles al capital de los socios, con tal de que el interés pagado por el capital ajeno sea menor que el rendimiento de la empresa obtenga del total del capital manejado cuanto mayor sea esta diferencia y mayor el apalancamiento, tanto mayor será la rentabilidad atribuible al capital propio. (Redondo & González Arias, 2013, pág. 83)

2.3.13. Capital de trabajo

Contablemente el Capital de Trabajo tiene dos definiciones: Capital de Trabajo Bruto y Capital de Trabajo Neto. El Capital de Trabajo Bruto equivale al activo corriente de la empresa. Representa las inversiones a corto plazo (inversiones que se pueden convertir en efectivo en un plazo de hasta un año) y está compuesto por partidas como Caja Bancos, Valores Negociables, Cuentas por cobrar comerciales, otras cuentas por cobrar, existencias y cargas diferidas. Sin embargo, al referirse al concepto de capital de trabajo, generalmente se hace mención al Capital de Trabajo Neto. El Capital de Trabajo Neto consiste en la diferencia de activo corriente menos pasivo corriente, es decir, inversiones a corto plazo menos financiamiento de tercero a corto plazo. (Tanaka Nakasone, 2005, pág. 210).

Los conceptos principales del capital de trabajo son dos: el capital de trabajo neto y el capital de trabajo bruto. Cuando los contadores usan el término capital de trabajo, por general se refieren al capital de trabajo neto, que es la diferencia en dólares entre el activo y el pasivo circulantes. Es una medida del grado en que las empresas están protegidas contra problemas de liquidez. Sin embargo, desde un punto de vista administrativo, no tiene mucho sentido tratar de manejar una diferencia neta entre el activo y pasivo circulantes, sobre todo cuando dicha diferencia varía de manera continua. (Van Horne & Wachowicz, 2002, pág. 210)

2.3.14. Estudio de Mercado

El estudio de mercado consiste en determinar la cantidad de bienes y servicios que las empresas están en posibilidad de producir para atender las necesidades de la población a un nivel de precio fijado para la competencia. Conocidos los ámbitos en los que se centrará la investigación se verá ahora una idea sobre el proceso de realización de un estudio de mercado desglosado en tres fases: Preparación, Investigación, Procesamiento de datos, análisis e informe. (Mantilla Vargas, 2015, pág. 64)

La investigación de mercados es la función que conecta al consumidor, al cliente y al público con el vendedor mediante la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y los problemas de marketing; para generar, perfeccionar y evaluar las acciones de marketing; para monitorear el desempeño del marketing y mejorar su comprensión como un proceso. (Malhotra, 2008, pág. 7)

2.3.15. Segmentación de mercado

La identificación y selección de uno o más mercados meta es el resultado del proceso de segmentación de mercados. Los mercadólogos participan en la segmentación de mercados, cuando dividen el mercado total en grupos o segmentos más pequeños, relativamente homogéneos que comparten necesidades, deseos o características similares. (Ferrell & Hartline, 2005, pág. 13)

Segmentación del mercado es determinar las características (edad, sexo, raza, ubicación, ingresos) de los mercados y dividirlos en varias variables. Es una de las herramientas de mercadotecnia que nos permite realizar un análisis del mercado, en donde, un universo heterogéneo, es dividido en grupos con al menos una característica homogénea. (Lara Dávila, 2014, pág. 48)

2.3.16. Factibilidad

El DRAE define la palabra “factible” como “que se puede hacer”. La palabra factibilidad no existe en el DRAE; no obstante, se usa en el lenguaje común como una “condición factible”. En este último sentido se habla en el entorno de los proyectos de diversas clases de factibilidades. Las más comunes son: Factibilidad económica, técnica, operativa, ambiental, legal y social. (Hurtado, 2011, pág. 89)

2.3.17. Viabilidad económica

La viabilidad económica busca definir, mediante la comparación de los beneficios y costos estimados de un proyecto, si es rentable la inversión que demanda su implementación. (Chain, 2011, pág. 26)

2.3.18. Viabilidad legal

La viabilidad legal, se refiere a la necesidad de determinar tanto la inexistencia de trabas legales para la instalación y la operación normal del proyecto como la falta de normas internas de la empresa que pudieran contraponerse a alguno de los aspectos de la puesta en marcha o posterior operación del proyecto. (Chain, 2011, pág. 26)

2.3.19. Viabilidad técnica

La viabilidad técnica busca determinar si es posible, física o materialmente, “hacer” un proyecto, determinación que es realizada generalmente por los expertos propios del área en la que se sitúa el proyecto. (Chain, 2011, pág. 26)

2.3.20. Viabilidad de gestión

La viabilidad de gestión busca determinar si existen las capacidades gerenciales internas en la empresa para lograr la correcta implementación y la eficiente administración del negocio. (Chain, 2011, pág. 26)

2.3.21. Viabilidad política

La viabilidad política corresponde a la intencionalidad, por parte de quienes deben decidir, de querer o no implementar un proyecto, independientemente de su rentabilidad. (Chain, 2011, pág. 26)

2.3.22. Balance General

El balance muestra el estado de las diversas cuentas al final de cada ciclo tributario. Los datos para éste se toman, en lo fundamental, del flujo de caja, del estado de resultados y de algunos de los cuadros realizados en el análisis económico. Se tiene que hacer un balance de inicio de la empresa, y luego se tienen que hacer balances cada final de ciclo tributario. El balance tiene un papel fundamental ya que muestra la validación de las cifras de los otros estados financieros. (Varela V. & Colaboradores, Formación empresarial, 2011, pág. 477)

Uno de los más importantes estados financieros que se elabora con el sistema contable es el balance general, el cual muestra la situación financiera de la compañía en un momento determinado. El balance general tiene dos secciones que se equilibran. En el lado izquierdo se lista el activo, que representa los recursos de la empresa (todo cuanto posee y controla, desde el efectivo hasta el edificio). En el lado derecho se lista el pasivo y el capital contable, que representan fuentes de los recursos empleados para adquirir el activo. (Hornngren, Introducción a la Contabilidad Financiera, 2000, pág. 8)

El balance general presenta la situación financiera de la empresa en un momento determinado. El balance debe responder a tres preguntas fundamentales: ¿Cuánto vale la empresa?, ¿Cuál es el patrimonio de los accionistas? y ¿Cuánto debe la empresa? El principal objetivo de este estado financiero es presentar un esquema útil para el análisis financiero de la empresa. (Barajas Nova , 2008, pág. 27)

2.3.23. Estado de Resultados

El estado de resultados muestra, a nivel de causación, las utilidades producidas por la empresa en cada periodo de análisis. Básicamente, compara ingresos con costos y gastos en un periodo fiscal de la empresa. Adicionalmente, produce, como resultado, el valor de los impuestos de renta. El estado de resultados requiere una periodicidad diferente a la del flujo de caja. Se tiene que realizar sólo al final de cada ciclo tributario. (Varela V. & Colaboradores, Formación empresarial, 2011, pág. 476)

El estado financiero que muestra el aumento o la disminución que sufre el capital contable o patrimonio de la empresa como consecuencia de las operaciones practicadas durante un periodo de tiempo, mediante la descripción de los diferentes conceptos de ingresos, costos, gastos y productos que las mismas provocaron.

La información que proporciona corresponde a un periodo en virtud de que los importes de los conceptos que lo integran se obtienen mediante la acumulación de las partidas de ingresos, costos, gastos, y productos provocados por las operaciones que realiza la empresa, precisamente durante dicho periodo; por esta razón, el estado de resultados es considerado como Estado Financiero Dinámico. (Ávila Macedo J. , 2007, pág. 68)

El estado de resultados es un resumen de los ingresos y gastos de una entidad durante un periodo específico, como un mes o un año. También llamado estado de ganancias o estado de operaciones, dicho estado es como un video: presenta imágenes financieras y de las operaciones de una empresa a lo largo del ejercicio. El estado de resultados contiene uno de los datos más importantes respecto de una empresa: su utilidad neta, es

decir, los ingresos menos los gastos. Si los gastos son mayores que los ingresos, se tiene una pérdida neta en el ejercicio. (Horngren , Harrison Jr., & Smith Bamber, Contabilidad, 2003, pág. 17)

2.3.24. Publicidad

La publicidad es un componente clave de la promoción y casi siempre es uno de los elementos más visibles de un programa de comunicación de marketing integral. La publicidad es la comunicación pagada no personal que se transmite a través de los medios masivos, como televisión, radio, revistas, periódicos, correo directo, anuncios en exteriores y letreros en vehículos en movimiento. (Ferrell & Hartline, 2005, pág. 237)

La publicidad es cualquier forma pagada e impersonal de presentación y promoción de ideas, bienes o servicios por un patrocinador identificado. (Kotler & Armstrong, 2013, pág. 357)

2.3.25. Danza

La danza es un movimiento puesto en forma rítmica y espacial, una sucesión de movimientos que comienza, se desarrolla y finaliza (Murray, 1974, p.7) (García Ruso, 2003, pág. 16)

Podemos definir la danza como arte en producir y ordenar los movimientos según los principios de organización interna (composición en movimiento en sí mismo) y estructuras (disposición de movimientos entre sí) ligados a una época y a un lugar dado, con el fin de experimentar y comunica un mensaje literal, como el ballet- (Quebec, M.E. (19819, p.77). (García Ruso, 2003, pág. 16)

La danza es un arte, un lenguaje corporal, un impulso de movimiento creativo, una técnica concreta. La danza como arte permite desarrollar y ejercitar fuerza, dinámica, velocidad, coordinación, resistencia, destreza, ritmo, desplazamientos, saltos, giros,

movimientos conducidos, movimientos explosivos, impulsos, trabajo en distintos planos y direcciones, además del trabajo en equipo; la danza permite el desarrollo de la identidad, al provocar en las personas una mirada nueva de sí mismas y del mundo que las rodea, por lo que el proceso de formación en danza favorece en los estudiantes el desarrollo de conocimiento, creatividad, goce, apreciación, identificación y crítica de los lenguajes artísticos. (Ecuador, Bachillerato Artístico Especialidad Danza Guía del Docente, 2014, pág. 8)

2.4. Análisis Situacional

2.4.1 Análisis del Macro Ambiente

Factor: ECONÓMICO

Variable: Producto Interno Bruto (PIB)

Análisis: Según los datos del Banco Central del Ecuador, el producto interno bruto del año 2016 en relación al 2015, ha decrecido considerablemente, reflejando un valor negativo de -1.5%, lo que indica la actual crisis económica por la baja actividad económica en el país.

Sector Real		
PRODUCTO INTERNO BRUTO(+)	2015	2016
Tasa de variación anual (USD 2007)	0,2%	-1,5%
PIB (millones USD 2007)	70.354	69.321
PIB per cápita (USD 2007)	4.322	4.194
PIB (millones USD corrientes)	100.177	97.802
PIB per cápita (USD corrientes)	6.154	5.917
Tasa de variación PIB Trimestral (CVE)	2016.IV	2017.I
PIB TOTAL, a precios constantes, Base 2007 (++)	1,7%	-0,6%
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	0,6%	2,3%
Explotación de minas y canteras	-0,4%	-2,2%
Industria manufacturera (incluye refinación de petróleo)	3,1%	0,0%
Construcción	0,2%	-2,8%
Comercio al por mayor y menor	2,3%	1,0%
Administración pública	0,7%	-1,0%
Resto de Servicios (+++)	1,8%	-0,2%

Figura 2 Producto Interno Bruto
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

Connotación o incidencia empresarial: Como se puede notar el Producto Interno Bruto para el año 2016 ha decrecido considerablemente, lo que indica una economía desfavorable a nivel nacional, representándose como una amenaza.

Variable: Inflación

Análisis: Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) en marzo de 2017, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) registró las siguientes variaciones: 0,14% la inflación mensual; 0,96% la anual y 0,42% la acumulada; mientras que para el mismo mes en el 2016 fue de 0,14% la inflación mensual; 2,32% la anual y 0,58% la acumulada.

Mes	Índice	Inflación Mensual	Inflación Anual	Inflación Acumulada
mar-16	104,65	0,14%	2,32%	0,58%
abr-16	104,97	0,31%	1,78%	0,89%
may-16	105,01	0,03%	1,63%	0,92%
jun-16	105,38	0,36%	1,59%	1,29%
jul-16	105,29	-0,09%	1,58%	1,20%
ago-16	105,12	-0,16%	1,42%	1,04%
sep-16	105,28	0,15%	1,30%	1,19%
oct-16	105,20	-0,08%	1,31%	1,11%
nov-16	105,04	-0,15%	1,05%	0,96%
dic-16	105,21	0,16%	1,12%	1,12%
ene-17	105,30	0,09%	0,90%	0,09%
feb-17	105,51	0,20%	0,96%	0,29%
mar-17	105,66	0,14%	0,96%	0,42%

Fuente: Índice de Precios al Consumidor (IPC).

Figura 3 Índice de Precios del Consumidor y sus variaciones

Fuente: (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2017)

A continuación, se muestra la evolución de la inflación anual durante los dos últimos años:

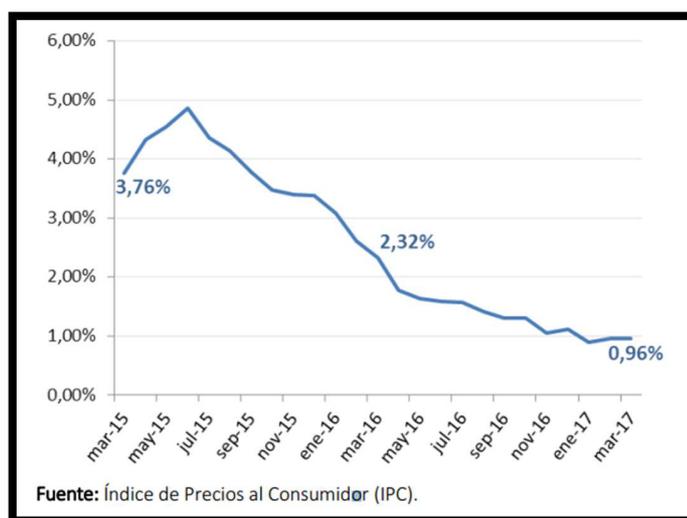


Figura 4 Evolución de la inflación anual

Fuente: (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2017)

Las variaciones de precios de tres de las doce divisiones explican el comportamiento del IPC en marzo de 2017: Alimentos y bebidas no alcohólicas (0,71%); Restaurantes y hoteles (0,20%); y, Educación (0,05%).

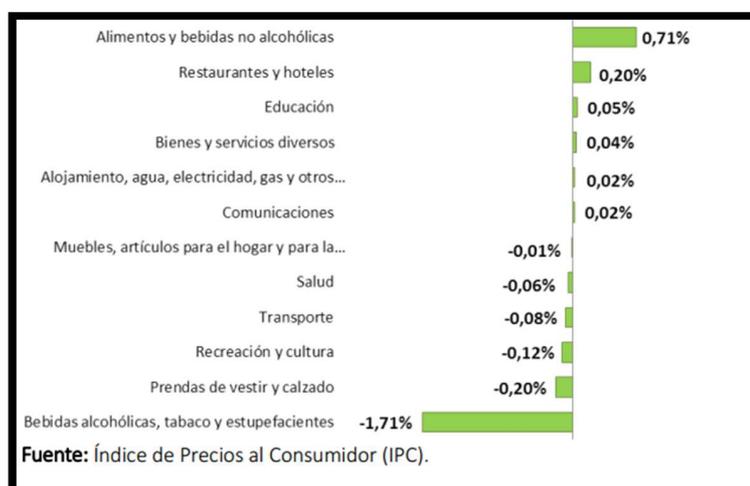


Figura 5 Inflación mensual por divisiones de productos

Fuente: (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2017)

Connotación o incidencia empresarial: La inflación anual con respecto al año 2016 ha decrecido considerablemente en 1.36%, lo que implica una oportunidad para la

creación de un nuevo proyecto, ya que los precios no se proyectan a subir, lo que representa una estabilidad en los precios, además al analizar el sector de educación se ve una inflación de apenas el 0,05% para el presente año.

Variable: Tasas de interés activa y pasiva

Análisis: La tasa de interés activa referencial ha subido para el sector productivo empresarial en 0.59, mientras que para el productivo pymes redujo en 0.25, y para el sector educativo redujo en 0.01.

Sector Monetario y Financiero		
INDICADORES MONETARIOS		
Tasas de interés (a)	Feb-2016	Mar-2016
Activa referencial productivo corporativo	9,32	9,31
Activa referencial productivo empresarial	10,17	10,16
Activa referencial productivo PYMES	11,82	10,28
Activa referencial comercial Ordinario	9,59	9,50
Activa referencial comercial prioritario corporativo	8,88	9,03
Activa referencial comercial prioritario empresarial	10,01	10,02
Activa referencial comercial prioritario PYMES	11,14	11,21
Activa referencial consumo ordinario	16,65	16,86
Activa referencial consumo prioritario	16,59	16,58
Activa referencial educativo	7,21	7,47
Activa referencial inmobiliario	11,89	10,89
Activa referencial vivienda de interés público	4,98	4,98
Activa referencial micro ac ampliada	22,02	22,11
Activa referencial micro ac simple	25,07	25,04
Activa referencial micro minorista	27,63	26,59
Activa referencial inversión pública	8,24	8,23
Sistema Financiero (millones USD)	Ene-2016	Feb-2016
Captaciones de Otras Sociedades de Depósito OSD	28.155	28.342
Cartera por vencer y vencida de OSD	25.322	25.167
Cartera por vencer OSD	23.910	23.672
Cartera vencida OSD	1.412	1.495
Reservas Internacionales (b) (millones USD)	Ene-2016	Feb-2016
	3.207	3.342
Indices Bursátiles (1)	Feb-2016	Mar-2016
ECU-INDEX GLOBAL (Quito)	1.114,34	1.104,31
IPECU -BVG (Guayaquil)	224,58	221,59

Figura 6 Cifras económicas del Ecuador, sector Monetario y Financiero

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

Datos tomados de la página del BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (Banco Central del Ecuador, 2017)

Connotación o incidencia empresarial: La regulación del Banco Central del Ecuador tiene como prioridad mantener las tasas activas de manera constante a través de los años, para de esta manera controlar que las instituciones financieras suban sus tasas activas imposibilitando a la ciudadanía al acceso de créditos, por esta razón es posible el acceso de un crédito en las instituciones financieras para el presente proyecto.

Factor: POLÍTICO**Variable:** Políticas de crédito para emprendedores

Análisis: Líneas de crédito para emprendedores. – Junto a la Corporación Financiera Nacional (CFN) 11 se creó una línea de crédito directa que favorece a los emprendedores que cumplen con los siguientes requisitos: Ser personas naturales o jurídicas cuyos proyectos cuenten con certificación de haber concluido el programa Emprende Ecuador emitida por el Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC). Sus productos o servicios deben estar enmarcados dentro de los 14 sectores productivos priorizados por la Matriz de transformación productiva. 2.1.- Montos. – Los montos a financiarse tienen un mínimo de \$20.000 y un máximo de \$100.000 por sujeto de crédito. 2.2.- Tasa. – La tasa de crédito tiene una relativa preferencia hacia los proyectos de emprendimiento pues se encuentra un punto por debajo de la tasa manejada para sus créditos regulares. 2.3.- Financiamiento. – El financiamiento otorgado por la Corporación Financiera Nacional de Ecuador (CFN), no cubre el monto total del proyecto, pues se espera que el solicitante adquiera un compromiso y, por ende, comparta el riesgo, por lo cual queda estipulado de la siguiente forma: 2.3.1.- Financiamiento CFN.- hasta el 80% del Plan de Negocios para proyectos de emprendimiento excluidos gastos no operativos. 2.3.2.- Patrimonio/Activo total. – El sujeto de crédito deberá cumplir con una relación Patrimonio/Activo total mínima del 20%. 2.3.3.- Plazo. – El plazo convenido es de 10 años para Activos Fijos y 3 años para Capital de Trabajo. 2.3.4.- Capital Social/Activo Total. – Las personas jurídicas deberán reinvertir el 50% de las utilidades de su emprendimiento durante los primeros 5 años de operación o hasta que dure el proyecto. 2.3.5.- Garantía.- Se exigirá como mínimo el 100% de garantías adecuadas y suficientes para caucionar los créditos directos que otorgue la CFN mediante este programa, siempre que se observe lo dispuesto en el Art. 72 de la Ley General del Sistema de Instituciones Financieras. (Salinas Falquez Silvia)

Connotación o incidencia empresarial: Mediante el análisis de los anteriores datos es lógico establecerlo como una oportunidad, ya que al ser un proyecto nuevo puede apearse a los requisitos de emprendimiento dispuestos por la mencionada ley,

logrando créditos favorables y accesibles para la práctica real del mismo y siendo de referencia como un negocio emprendedor dentro de nuestro país.

Variable: Leyes de educación en especialidad en danza

Análisis: La Constitución de la República, en su artículo 343 determina que, “El sistema nacional de educación tendrá como finalidad el desarrollo de capacidades y potencialidades individuales y colectivas de la población, que posibiliten el aprendizaje, y la generación y utilización de conocimientos, técnicas, saberes, artes y cultura. El sistema tendrá como centro al sujeto que aprende, y funcionará de manera flexible y dinámica, incluyente, eficaz y eficiente. El sistema nacional de educación integrará una visión intercultural acorde con la diversidad geográfica, cultural y lingüística del país, y el respeto a los derechos de las comunidades, pueblos y nacionalidades”. En el artículo 344, inciso segundo, la Norma Constitucional establece que, “El Estado ejercerá la rectoría del sistema a través de la autoridad educativa nacional, que formulará la política nacional de educación; asimismo regulará y controlará las actividades relacionadas con la educación, así como el funcionamiento de las entidades del sistema”. Además, en el artículo 380, numeral 4 de la Constitución de la República se dispone “Establecer políticas e implementar formas de enseñanza para el desarrollo de la vocación artística y creativa de las personas de todas las edades, con prioridad para las niñas, niños y adolescentes”; y, en el numeral 5 “Apoyar el ejercicio de las profesiones artísticas”. Por otra parte, el artículo 44 de la Ley Orgánica de Educación Intercultural establece que los “Bachilleratos complementarios.- Son aquellos que fortalecen la formación obtenida en el bachillerato general unificado...”; el literal b) del mismo artículo manifiesta que el “Bachillerato artístico.- Comprende la formación complementaria y especializada en artes; es escolarizada, secuenciada y progresiva, y conlleva a la obtención de un título de Bachiller en Artes en su especialidad que habilitará exclusivamente para su incorporación en la vida laboral y productiva así como para continuar con estudios artísticos de tercer nivel.

Su régimen y estructura responden a estándares y currículos definidos por la Autoridad Educativa Nacional”. El Estatuto Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos del Ministerio de Educación, en su artículo 17, Fundamentos Educativos, entre

las atribuciones y responsabilidades de la Dirección Nacional de Currículo, establece en el literal c) “Proponer currículos y materiales complementarios del currículo nacional, así como ajustes y mejoras continuos al currículo nacional, y ponerlos a consideración del (la) Subsecretario (a) de Fundamentos Educativos”. A partir de este referente legal, y en conocimiento de que las instituciones de educación artística en la especialidad de Danza, han venido trabajando con currículos elaborados por cada plantel, sin que exista uniformidad en este tipo de enseñanza a nivel nacional, la Dirección Nacional de Currículo, en el marco de sus atribuciones y responsabilidades, ha construido el currículo normativo para las instituciones de formación artística en la especialidad de danza. (Ecuador, Bachillerato Artístico Especialidad Danza Guía del Docente, 2014, págs. 7-8)

Connotación o incidencia empresarial: La existencia de un sustento legal para la educación en danza en el Ecuador implica una oportunidad para la viabilidad legal del proyecto, en la que no existirán trabas durante la creación una escuela de danza sino al contrario se establece como un ente de promulgación de la educación artística en danza o también conocida como enseñanza estética.

Factor: SOCIO CULTURAL

Variable: Migración

La Ley Orgánica de Movilidad Humana entró en vigencia y brindará a los ciudadanos de otros países y ecuatorianos en el exterior varios beneficios que mejorará su calidad de vida. Este nuevo cuerpo legal se publicó en el suplemento del Registro Oficial 938 y rige desde el 7 de febrero.

Mientras que los ecuatorianos que regresan al país tendrán facilidades para obtener créditos que les permitan instalar emprendimientos y trasladar el menaje de su casa en el exterior. (Acosta, 2017)

Connotación o incidencia empresarial: La nueva ley de movilidad humana, da una señal de oportunidad laboral que puede ofrecer el proyecto, es decir puede empezar un proceso de reclutamiento de personal, para contar con trabajadores calificados que denoten empeño en su actividad laboral y contribuyan al desarrollo de la escuela artística en danza (oportunidad).

Variable: Desempleo

Análisis: El Ecuador cerró marzo de 2017 con un desempleo de 4,4%, una cifra menor al desempleo presentado en marzo de 2016 y que fue de 5,7%, según los datos del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC). Sin embargo, las autoridades también indicaron que dentro de las personas que sí tienen empleo (adecuado e inadecuado) hubo diversos cambios. Por ejemplo, hubo un crecimiento del subempleo que es parte del empleo inadecuado y que pasó del 17,1% de marzo del 2016 al 21,4% de marzo de 2017. En empleo pleno o adecuado también se deterioró al pasar de 40% a 38,5% en el mismo periodo examinado. (El Universo, 2017)

Connotación o incidencia empresarial: La tasa de desempleo ha reducido con respecto al año anterior, y a su vez el subempleo ha aumentado, lo que implica una oportunidad laboral, es decir, el proyecto tendrá una alta disponibilidad para contratar personas que en su actualidad sufren un desempleo.

Variable: Delincuencia

Análisis: Ecuador prevé terminar 2016 con una tasa de cinco homicidios por cada 100.000 habitantes, informó el ministro del Interior, Diego Fuentes. “La tasa (de homicidios) actual (es de) cinco casos por cada 100.000 habitantes y vamos a cerrar con eso” el año, señaló Fuentes, durante el informe semanal de labores del gobierno ecuatoriano.

En principio, las autoridades habían planteado cerrar 2016 con una tasa de 5,2 casos. Ecuador, que tiene una de las tasas más bajas de homicidios en la región, pasó de 8,13 homicidios por cada 100.000 habitantes en 2014 a 6,4 en 2015. Mediante una estrategia

de seguridad que incluye televigilancia, depuración policial y la entrega de recompensas por los delincuentes más buscados, el país redujo la tasa de homicidios, que en 2009 era de 18,74 casos. (El Universo, 2016)

Connotación o incidencia empresarial: Al reducir la delincuencia dentro del país, se reduce el riesgo para la implementación de una escuela de danza, ya que contara con un espacio seguro para sus estudiantes y el personal de la misma, además no estará sujeto al riesgo de robo de sus recursos físicos como parlantes, computadoras, entre otros, todo esto gracias al uso de los sistemas de seguridad nacional como el ECU911, siendo una verdadera oportunidad.

Factor: TECNOLÓGICO

Variable: Tecnologías de Información

Análisis: El Plan Nacional de Telecomunicaciones y Tecnologías de Información del Ecuador 2016-2021 pretende ser el instrumento de planificación y gestión del sector de telecomunicaciones y Tecnologías de la Información y Comunicación que articule las políticas de desarrollo sectorial e intersectorial en materia de Tecnologías de la Información y Comunicación, para conseguir una mayor inclusión digital y competitividad del país. Su visión es la de ubicar al Ecuador en el año 2021 como un referente regional en conectividad, acceso y producción de los servicios TIC, evidenciado en indicadores que demuestren el desarrollo económico y social del país. Para la definición de esta misión y visión del Plan Nacional de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información del Ecuador 2016-2021 se han utilizado como fuente los planes nacionales actuales y la misión del MINTEL; así como la información del diagnóstico realizado. (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2016, págs. 11-17)

Connotación o incidencia empresarial: La accesibilidad factible a la información por los avances tecnológicos a nivel nacional son de oportunidad para el proyecto, constituye una manera óptima para generar publicidad y contar con un plan de

comunicación efectivo dentro de la escuela, evita los malos entendidos entre el personal de la escuela y permite una comunicación más directa para reconocer el nivel de satisfacción de sus estudiantes.

Factor: AMBIENTAL

Variable: Contaminación en el Ecuador

Análisis México, Sao Paulo, Buenos Aires, San José y Quito son las 5 ciudades con la peor calidad de aire en América Latina. Estas zonas encabezan un listado de lugares donde la contaminación supera el límite recomendado por la OMS (Organización Mundial de la Salud) de 20 microgramos por metro cúbico al año. En el caso de Quito el nivel de partículas contaminantes PM10 llega a 34. Otras ciudades donde sus transeúntes se ahogan por el aire contaminado son Lima y Santiago de Chile. (Ecuavisa, 2017)

Connotación o incidencia empresarial: Frente a este análisis se puede notar que la ciudad de Quito cercana a la ciudad de Sangolquí, es una de las ciudades más contaminadas de América Latina, lo que podría producir enfermedades respiratorias en la población y que consecuentemente podría generar un rechazo para la vivencia en esta zona, siendo esto una amenaza para la creación del proyecto.

Variable: Volcán cercano a la zona de estudio

Análisis: Pese a la baja actividad eruptiva del volcán Cotopaxi se podrían presentar pequeñas explosiones freáticas. El Instituto Geofísico de la Escuela Politécnica Nacional analiza esa posibilidad en su informe de actualización del comportamiento del coloso, que se reactivó el 14 de agosto del 2015. Esas explosiones freáticas se producen cuando el magma –que tiene altas temperaturas-, choca con una fuente de agua, la cual hierve, se disipa y causa una explosión. Esta puede contener agua, vapor o ceniza. Este fue el tipo de explosión que se tuvo el 14 de agosto, porque en el Cotopaxi se formó una fuente hidrotermal. Luego de ese evento, la laguna desapareció. Esa fuente puede haber reaparecido, debido a las lluvias intensas que se han presentado hasta este momento. El

informe del Geofísico señala que hasta ahora no ha habido ningún cambio significativo en la actividad del volcán Cotopaxi. Este coloso se ha mantenido en calma desde el año pasado.

El 14 de agosto del 2015 se reactivó, tras 138 años de silencio, con una fuerte explosión y se mantuvo en ese tono por casi cuatro meses. Las explosiones se caracterizaron por la presencia de ceniza y gases (dióxido de azufre), que se depositaron en los flancos del volcán y también se esparcieron sobre las poblaciones más cercanas, en las provincias de Cotopaxi y Pichincha. El Geofísico explica que los datos del monitoreo obtenidos hasta el lunes 23 de enero del 2017 “no indican mayor cambio en el comportamiento del volcán. Lo más destacado ha sido la observación de emisiones de gases”, que son evidentes en estos días despejados. Los niveles de sus parámetros de monitoreo, como las emisiones de gases y los sismos internos, se mantienen igual como el año pasado. Los técnicos señalan que “durante las últimas semanas, la actividad sísmica del volcán Cotopaxi no ha mostrado mayor cambio respecto a los meses anteriores”; es decir se han presentado menos de 15 eventos diarios.

Los sismos que se han detectado son principalmente los de largo periodo, que están asociados al movimiento de fluidos y pocos sismos volcano-tectónicos, que se dan cuando existe un fracturamiento de la roca interna, debido a la presión del magma. El volcán Cotopaxi constituye una amenaza para las poblaciones asentadas en las provincias de Cotopaxi, Pichincha y Napo. En esas zonas se preparan los planes de contingencia para estar preparados ante una eventual erupción, que es imposible saber cuándo ocurrirá. La última fuerte erupción del Cotopaxi fue el 26 de junio de 1877. (El Comercio, 2017)

Connotación o incidencia empresarial: Por el análisis presentado referente al volcán Cotopaxi se concluye que no ha cesado de manera definitiva su actividad volcánica, por lo que continua siendo una amenaza para el Cantón Rumiñahui, por lo que se deberá analizar de manera intencional las zonas de refugio, libre de riesgo para establecer la localización de la escuela de danza.

2.4.2 Análisis del Micro Ambiente

Fuerzas de Porter

1.- Amenaza de Ingreso, se basa en: las barreras que estén presentes y la reacción de los competidores existentes, esta amenaza es reducida, si las barreras son altas y si el recién llegado espera una fuerte respuesta de los competidores establecidos.

Barreras: Dentro del Cantón Rumiñahui en los últimos tiempos se han posicionado varias academias de danza, por la apertura legal y por ser un proyecto que ha generado interés en la población, por lo que deberá enfrentar la amenaza de ingreso al ser una nueva escuela.

2.- Amenaza de sustituto, se basa en la línea de producto que ofrece basado en una

La escuela de danza clásica contemporánea deberá enfrentar a los competidores que se especialicen en esta clase de danza, siendo la minoría ya que las academias de danza están enfocadas en baile deportivo y danza árabe.

3.- Poder de negociación de los compradores: los compradores en este caso estudiantes, promueven competitividad forzando a una baja de precios.

Las personas interesadas en estudiar danza clásica y contemporánea analizarán las opciones de academias en relación a los precios, buscando el más accesible a sus ingresos, representándose como una amenaza.

4.- Poder negociador con los proveedores: consiste en presentar una dependencia de estos para incrementar el precio en el servicio que otorga la empresa.

La escuela de danza se concentrará en proveedores para adaptar sus clases con equipos de sonido, piso, barras, vestuarios, entre otros. En la actualidad existen varios proveedores que disponen de los recursos físicos por lo que podrá ejercer de manera efectiva cotizaciones alcanzando los precios más bajos. (Oportunidad)

5.- Rivalidad entre los competidores existentes consiste en la competitividad constante, en base a oportunidades que los competidores generan.

Los principales competidores para la creación de la escuela de danza clásica contemporánea son Escuela de Ballet Briggite, Escuela de Danza Guadalupe Chaves, Saru Ballet, Hogar Brazos Abiertos Capelo, y Armonizarte.

Como se puede notar los competidores son mínimos debido a la rama dancística de la escuela siendo una oportunidad para satisfacer la demanda del mercado.

(Villagómez, 2013)

2.4.3 Análisis del Ambiente Interno

Capacidades del presente estudio

Económica: No existe un capital económico para iniciar el proyecto, por lo que se requerirá acceder un crédito para la financiación en la creación de una escuela de danza clásica contemporánea.

Tecnológica: A nivel tecnológico se cuenta con lo básico para administrar una oficina, es decir con computadora.

Infraestructura: Existe una gran infraestructura que requiere una adaptación para una funcionalidad óptima de clases de danza.

Recursos Humanos: Existe un potencial recurso humano para la creación de una escuela de danza, cuyo nivel profesional es alto.

Siete S de Mckinsey

Estrategia

Contar con instructores de danza con alto nivel de profesionalismo en la enseñanza artística.

Disponer de una infraestructura de alta calidad con los instrumentos necesarios para un aprendizaje óptimo en danza.

Realizar un seguimiento de todos los procesos de la organización basado en la mejora continua.

Connotación Empresarial: Al ser un nuevo proyecto aún no existen estrategias claramente definidas para la toma de decisiones oportuna que generen una verdadera ventaja competitiva. (Debilidad)

Estructura

Carente de una estructura sujeta al mejoramiento continuo de sus procesos, con una jerarquía definida. (Estructura funcional)

Establecer un plan de comunicación para el manejo de mal entendido con el cliente y sus trabajadores.

Conocimientos y habilidades (skills)

Se basa en principios éticos, consciente de brindar seguridad y confort a sus trabajadores, además de calidad a los estudiantes.

Se tiene el conocimiento artístico en danza clásica y contemporánea de 7 años.

Se cuenta con el conocimiento administrativo para dirigir una escuela de danza.

Estilo (patrón de acciones fundamentales y simbólicas)

Desarrollar un estilo con carácter de liderazgo para influir en el personal de la escuela y motivar a los estudiantes.

Sistemas

Establecer un sistema de presupuestos para manejar y generar rentabilidad, el cual actualmente carece.

Staff

Contacto de profesionales en danza que apoyarían a la misión de la escuela de danza clásica contemporánea, con reconocimiento a nivel nacional.

Metas de orden superior

Establecer metas a corto plazo para adquirir más estudiantes en el aprendizaje artístico de danza.

Se plantean en valores y estatutos apegados a la ética profesional.

Tabla 2 Matriz de FODA calificado por impacto

FORTALEZAS	IMPACTO		
	ALTO (5)	MEDIO (3)	BAJO (1)
Plan de comunicación para el manejo de mal entendido con el cliente y sus trabajadores.	5		
Se basa en principios éticos, consciente de brindar seguridad y confort a sus trabajadores, además de calidad a los estudiantes.	5		
Se cuenta con el conocimiento administrativo para dirigir una escuela de danza.	5		
Se establecerá un estilo con carácter de liderazgo para influir en el personal de la escuela y motivar a los estudiantes.			1
Existencia potencial de recurso humano con alto nivel profesional.		3	
Metas a corto plazo para adquirir más estudiantes en el aprendizaje artístico de danza.		3	
OPORTUNIDADES	IMPACTO		
	ALTO (5)	MEDIO (3)	BAJO (1)

La inflación anual es decreciente.		3	
La obtención de un crédito es factible.	5		
Obtención de fondos económicos por ley de emprendimiento.		3	
Existencia de sustento legal para la implementación de una escuela de danza.		3	
Existe una demanda laboral por la ley de la movilidad humana.			1
Bajo nivel de delincuencia.		3	
Fácil acceso a los medios tecnológicos de información.		3	
Inexistencia de fuertes competidores en su especialidad dancística.		3	
Gran cantidad de proveedores.		3	
DEBILIDADES	IMPACTO		
	ALTO (5)	MEDIO (3)	BAJO (1)
Carencia de estrategias definidas para la toma de decisiones oportuna.		3	
Inexistencia actual de capital económico.		3	
Nivel de tecnología actual básica.		3	

Carente de una estructura sujeta al mejoramiento continuo de sus procesos, con una jerarquía definida.		3	
Carencia de un Sistema de presupuestos para manejar y generar rentabilidad.			1
AMENAZAS	IMPACTO		
	ALTO (5)	MEDIO (3)	BAJO (1)
El país se encuentra en una crisis económica cuyo PIB ha decrecido.	5		
Impacto ambiental al ser Quito una ciudad contaminada.		3	
El volcán Cotopaxi presenta actividad volcánica.		3	
Amenaza de ingreso por competidores en la zona.	5		

Elaborado por: Angélica Défaz

2.4.4. FODA

Tabla 3 Matriz FODA Depurada

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<p>Plan de comunicación para el manejo de mal entendido con el cliente y sus trabajadores. (Cliente)</p> <p>Se basa en principios éticos, consciente de brindar seguridad y confort a sus trabajadores, además de calidad a los estudiantes. (Proceso interno)</p> <p>Se cuenta con el conocimiento administrativo para dirigir una escuela de danza. (Proceso interno)</p> <p>Existencia potencial de recurso humano con alto nivel profesional (Aprendizaje y crecimiento)</p> <p>Metas a corto plazo para adquirir más estudiantes en el aprendizaje artístico de danza. (Aprendizaje y crecimiento)</p>	<p>La inflación anual es decreciente. (Financiera)</p> <p>La obtención de un crédito es factible. (Financiera)</p> <p>Obtención de fondos económicos por ley de emprendimiento. (Financiera)</p> <p>Existencia de sustento legal para la implementación de una escuela de danza. (Proceso interno)</p> <p>Bajo nivel de delincuencia (Cliente)</p> <p>Fácil acceso a los medios tecnológicos de información. (Aprendizaje y crecimiento)</p> <p>Inexistencia de fuertes competidores en su especialidad dancística. (Financiera)</p> <p>Gran cantidad de proveedores.(Financiera)</p>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<p>Carencia de estrategias definidas para la toma de decisiones oportuna. (Proceso interno)</p>	<p>El país se encuentra en una crisis económica cuyo PIB ha decrecido. (Financiera)</p>

Inexistencia actual de capital económico. (Financiera)	El volcán Cotopaxi presenta actividad volcánica. (Financiera)
Nivel de tecnología actual básica. (Aprendizaje y crecimiento)	Amenaza de ingreso por competidores en la zona. (Financiera)
Carente de una estructura sujeta al mejoramiento continuo de sus procesos, con una jerarquía definida. (proceso Interno)	Puede existir un impacto ambiental al ser Quito una ciudad contaminada (Cliente)

Elaborado por: Angélica Défaz

Tabla 4 Matriz de Síntesis Estratégico

	Fortalezas	Debilidades
	<p>1- Plan de comunicación para el manejo de mal entendidos con el cliente y sus trabajadores</p> <p>2- Se basa en principios éticos, consciente de brindar seguridad y confort a sus trabajadores, además de calidad a los estudiantes</p> <p>3- Se cuenta con el conocimiento administrativo para dirigir una escuela de danza</p> <p>4- Existencia potencial de recurso humano con alto nivel profesional</p> <p>5- Metas a corto plazo para adquirir más estudiantes en el aprendizaje artístico de danza</p>	<p>1- Carencia de estrategias definidas para la toma de decisiones oportuna</p> <p>2- Inexistencia actual de capital económico</p> <p>3- Nivel de tecnología actual básica</p> <p>4- Carente de una estructura sujeta al mejoramiento continuo de sus procesos, con una jerarquía definida</p>
Oportunidades	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
<p>1- La inflación anual es decreciente</p> <p>2- La obtención de un crédito es factible</p> <p>3- Obtención de fondos económicos</p>	<p>F1, F2, F3 con O4, O5, O6: Establecer políticas enfocadas a aumentar el nivel de satisfacción de los clientes en base a la alta calidad ética del servicio, y seguridad, mediante planes de comunicación online.</p>	<p>D1, D4 con O4, O5, O6, O7: Establecer un marco de estrategias innovadoras que aporten a la fidelización de los clientes, en base a la seguridad, ética legal y posicionamiento diferenciado.</p>

<p>por ley de emprendimiento</p> <p>4-Existencia de sustento legal para la implementación de una escuela de danza</p> <p>5-Fácil acceso a los medios tecnológicos de información</p> <p>6-Bajo nivel de delincuencia</p> <p>7-Inexistencia de fuertes competidores en su especialidad dancística</p> <p>8-Gran cantidad de proveedores</p>	<p>F1, F4 con O5 Implementar espacios de capacitación y motivación para los trabajadores, junto con un plan de comunicación integral.</p> <p>F1, F2, F4, F5 con O7, O8: Impulsar planes publicitarios para ampliar la cartera de cliente y alcanzar una posición competitiva en el mercado.</p> <p>F3 con O1, O2, O3: Realizar un análisis financiero y económico para medir el grado de endeudamiento, con el propósito de realizar el proyecto</p>	<p>D2 con O1, O2,O3 Acceder a un crédito en base a la cotización previa de las diversas tasas activas de las instituciones financieras</p> <p>D3 con O5,O6,O8: Invertir en tecnologías de información para el manejar óptimo de los procesos internos y satisfacción al cliente</p>
<p>Amenazas</p> <p>1-El país se encuentra en una crisis económica cuyo PIB ha decrecido</p> <p>2-El volcán Cotopaxi presenta actividad volcánica</p> <p>3-Amenaza de ingreso por competidores en la zona</p> <p>4- Puede existir un impacto ambiental al ser Quito una ciudad contaminada</p>	<p>ESTRATEGIAS FA</p> <p>F1, F2, F4, F5 con A3 Establecer un plan de marketing para atraer al mercado meta logrando un posicionamiento dentro del mismo.</p> <p>F3 con A1: Analizar la situación económica del país y proponer planes preventivos ante la caída del PIB</p> <p>F2,F5 con A2: Establecer la macro y micro localización en zonas seguras sustentadas en el plan de contingencia ante la erupción del Volcán Cotopaxi</p> <p>F2, F5 con A4: Realizar el análisis del impacto ambiental y generar un modelo de protección al ambiente.</p>	<p>ESTRATEGIAS DA</p> <p>D1, D2 con A1: Establecer un sistema de presupuestos para medir el capital mínimo requerido y de manera estratégica disminuir el riesgo de la crisis económica en la nación.</p> <p>D1 con A2: Crear un plan de contingencia institucional ante desastres naturales como la erupción del Volcán Cotopaxi.</p> <p>D1, D2 con A4: Crear un plan de concientización ambiental y herramientas para disminuir la contaminación dentro de la escuela</p>

Elaborado por: Angélica Défaz

Tabla 5 Marco Estratégico

ELEMENTO DEL FODA	Objetivo Estratégico	KPI	Iniciativa estratégica	Plazo
PERSPECTIVA FINANCIERA				
F: Metas a corto plazo para adquirir más estudiantes en el aprendizaje artístico de danza	Establecer un plan de marketing que contribuya a la fidelización de los clientes	Participación en el mercado	Implementar políticas de promoción y planes publicitarios para el reconocimiento del servicio	Medio
O: La inflación anual es decreciente	Adquirir productos de calidad con precios bajos.	Eficacia de la cadena de abastecimiento	Aprovechar la constancia de los precios en los productos requerido para el levantamiento del proyecto	Largo
O: La obtención de un crédito es factible	Obtener un crédito con una baja tasa de interés	Recuperación de la inversión	Presentar solicitudes de crédito a las instituciones financieras con menor tasa de interés	Largo
O: Obtención de fondos económicos por ley de emprendimiento.	Obtener la certificación del programa Emprende	Recuperación del capital	Realizar los trámites para ingresar y aprobar el programa	Largo

	Ecuador.		Emprende Ecuador.	
O: Inexistencia de fuertes competidores en su especialidad dancística	Contar con una amplia cartera de clientes	Participación en el mercado	Realizar publicidad enfocada al target del proyecto	Largo
O: Gran cantidad de proveedores	Contar con los mejores proveedores en precio y calidad del mercado	Productividad	Estudiar las cotizaciones de los proveedores de interés previo la compra.	Largo
A: El país se encuentra en una crisis económica cuyo PIB ha decrecido	Contar con viabilidad en el proyecto para poder aplicarlo	Utilidades por operación	Definir todos los indicadores financiero que aseguren la viabilidad del proyecto	Medio
A: El volcán Cotopaxi presenta actividad volcánica.	Aplicar el proyecto en zonas de refugio del Cantón Rumiñahui	Recuperación del capital	Definir geográficamente la zona segura para la ejecución de una escuela de danza	Medio
A: Amenaza de ingreso por competidores en la zona.	Contar con medios que contrarresten a la competencia	Participación en el mercado	Analizar las propuestas de negocio de los competidores cercanos	Medio

PERSPECTIVA DEL CLIENTE				
F: Plan de comunicación para el manejo de mal entendido con el cliente y sus trabajadores	Definir un plan de comunicación integral al cliente	Satisfacción general	Establecer estrategias de comunicación y planes de acción de quejas en los clientes	Medio
O: Bajo nivel de delincuencia	Resaltar la seguridad de la zona a los clientes.	Seguridad	Conocer de todos los sistemas de seguridad de la zona como el ECU911	Medio
A: Puede existir un impacto ambiental al ser Quito una ciudad contaminada	Definir el impacto ambiental del proyecto en la zona	Mejoras al medioambiente	Contar con recursos físicos que no generen contaminación ambiental	Medio
PERSPECTIVA DEL PROCESO INTERNO				
F: Se basa en principios éticos, consciente de brindar seguridad y confort a sus trabajadores, además de calidad a los estudiantes.	Poseer una misión, visión y paradigmas apegados a la ética profesional	Resultados de la auditoria ética	Definir la misión, visión y paradigmas analizando los principio de ética profesional	Medio
F: Se cuenta con el conocimiento administrativo para dirigir una escuela de danza.	Desarrollar un crecimiento económico y reconocimiento a nivel artístico	Desempeño del servicio en el campo	Definir objetivos a mediano y largo plazo, para impulsar al reconocimiento de la escuela	Largo

O: Existencia de sustento legal para la implementación de una escuela de danza	Contar con todos los requisitos legal para el funcionamiento ininterrumpido	Desempeño de la producción	Tramitar los permisos legales de funcionamiento en el Municipio del Cantón Rumiñahui	Medio
D: Carencia de estrategias definidas para la toma de decisiones oportuna	Poseer una verdadera ventaja competitiva dentro del mercado en base a estrategias	Indicadores internos de calidad	Establecer estrategias de diferenciación en la escuela de danza	Medio
D: Carente de una estructura sujeta al mejoramiento continuo de sus procesos, con una jerarquía definida	Poseer una estructura organizacional de mejora continua	Flexibilidad de la producción	Estructurar cada proceso para el manejo de la escuela de danza	Largo
PERSPECTIVA DEL APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO				
F: Existencia potencial de recurso humano con alto nivel profesional	Tener a los mejores docentes profesionales a nivel dancístico	Indicadores internos de calidad	Realizar entrevistas y acuerdos con los contactos de profesionales en danza	Medio
O: Fácil acceso a los medios tecnológicos de información	Establecer un sistema de tecnología de información de fácil comprensión	Tiempos de respuesta	Analizar las principales herramientas de tecnología de información	Medio

D: Nivel de tecnología actual básica	Contar con una infraestructura tecnológica para cubrir las necesidades administrativas	Indicadores internos de calidad	Invertir en la infraestructura tecnológica apta para el giro del negocio	Medio
--------------------------------------	--	---------------------------------	--	-------

Fuente: (Evans & Lindsay, 2008, pág. 401)

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

3.1. Enfoque de la investigación

La investigación oscila entre los esquemas de pensamiento inductivo y deductivo, además de que por parte del investigador necesita un enorme dinamismo en el proceso. Lleva a punto de vinculación lo cualitativo y lo cuantitativo, que suele resultar inaceptable para los “puristas”. (Sampieri Hernández, Collado Fernández, & Lucio Baptista, 2003, pág. 21)

El estudio investigativo es de tipo mixto en razón de que se obtendrá información calculada por los resultados de la encuesta, sujeto a los modelos matemáticos y estadística según el escenario de un estudio de mercado para medir la factibilidad de la creación de una escuela de danza (enfoque cuantitativo), y además describirá los resultados que arroje la investigación para alcanzar una comprensión mayor del estudio que indiquen las preferencias del mercado objetivo de la escuela de danza (enfoque cualitativo).

3.2. Tipología de la investigación

3.2.1 Por su finalidad Aplicada

La finalidad es aplicada ya que el tema de estudio corresponde a las ciencias sociales, y busca dar solución al problema de definir la factibilidad en la creación de una escuela de danza, mediante la aplicación de conocimientos de manera teórica y técnica, para identificar si el proyecto es viable dentro del Cantón Rumiñahui, es decir si su aplicación es productiva donde genere réditos económicos.

3.2.2. Por las fuentes de información

Se debe seleccionar y analizar los escritos que contengan datos de interés relacionados con el estudio, para lo cual es necesario revisar estudios previos, información técnica, normas nacionales e internacionales, base jurídico – administrativas, diarios oficiales, circulares, oficios, actas de reuniones y todo documento que aporte información relevante a la investigación. (BENJAMÍN & FINCOWSKY, 2009)

Al ser un estudio empírico tendrá una fuente de información mixta, que utilizara fuentes de información documental mediante la revisión de fuentes secundarias como las bibliográficas referenciadas en el marco teórico de la investigación, así como de campo mediante fuentes primarias que se obtendrán mediante instrumentos como las encuestas, que darán resultados para medir la factibilidad del presente estudio.

3.2.3. Por las unidades de análisis

El presente estudio investigativo es Insitu debido a que el levantamiento de la información mediante las encuestas, será realizado en el escenario de la Ciudad de Sangolquí del Cantón Rumiñahui, por lo que los conocimientos adquiridos serán de una investigación de campo dentro del contexto real de la sociedad, donde se defina las preferencias, demanda y oferta de escuelas de danza clásica contemporánea en el mencionado sector.

3.2.4. Por el control de las variables

El estudio es no experimental ya que no consiste en investigar algo nuevo de experimentación además de no poder ejercer una influencia sobre las variables, ya que se estudiará los hechos e información ya planteada referente a un estudio de factibilidad para la creación de una escuela de arte en danza.

3.2.5. Por el alcance Descriptivo

Es un estudio descriptivo ya que se va a detallar si la creación de una escuela de danza es factible con base en un análisis técnico de las variables influyentes en la viabilidad del proyecto, así como el análisis económico donde se establezcan las inversiones requeridas, y finalmente la evaluación financiera.

3.3. Objetivos del estudio de mercado

3.3.1 Objetivo general de la investigación de mercado

- Aplicar el estudio de mercado en la población del Cantón Rumiñahui, para determinar la demanda y oferta del servicio, y los canales de comercialización mediante la aplicación de encuestas.

3.3.2 Objetivos específicos de la investigación de mercado

- Determinar la demanda existente de los servicios de aprendizaje artístico en especialidad en danza clásica contemporánea
- Analizar la oferta existente de los servicios de aprendizaje artístico en especialidad en danza clásica contemporánea.
- Estructurar las necesidades y expectativas del mercado objetivo frente a la creación de una escuela de danza clásica contemporánea.
- Definir el costo de la pensión mensual para el aprendizaje de danza clásica contemporánea
- Estructurar el canal de comercialización para el mercado objetivo.

- Definir las preferencias del mercado objetivo junto con el análisis del lugar planteado para desarrollar la escuela de danza clásica contemporánea, analizando si cumple con las necesidades que el mercado espera.

3.4. Universo

El tamaño del universo está conformado por niñas y jóvenes que habiten en la ciudad de Sangolquí, y zonas de influencia como San Pedro y San Rafael, es decir zonas urbanas del Cantón Rumiñahui, que cuenta con 75080 habitantes según el censo poblacional del 2010, cuya tasa de crecimiento intercensal anual es del 1,52%, de los cuales el 37% por ciento corresponde a la edad que se desea estudiar, es decir menores de 20 años, equivalente a 27780 habitantes y de lo cual el 58% corresponde a mujeres, siendo 16113 habitantes que podrían estar interesadas en estudiar clases de danza clásica contemporánea.

3.5. Segmentación del mercado objetivo

Niñas y jóvenes mayores de 5 años y menores de 20 años de edad que busquen estudiar danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí.

3.5.1 Perfil del Consumidor

Tabla 6 Perfil del Consumidor

Variable	Descripción
Geográfica	
Región	Se ubican en la Provincia de Pichincha, Cantón Rumiñahui en la Ciudad de Sangolquí que se localiza en el Valle de

	los Chillos.
Tamaño de la ciudad	Es una ciudad con una superficie de 55 km ² y una población de 75080 habitantes según el censo poblacional del 2010.
Densidad de la población	Aglomeración urbana de Quito y población rural.
Demográfica	
Edad	A partir de los 5 años hasta los 20 años de edad.
Género	Femenino.
Ingreso	Más de 300 dólares americanos.
Ocupación	Estudiantes de escuelas, colegios, universidad.
Educación	Nivel de educación básico.
Ciclo de vida familiar	Niñas, adolescentes y jóvenes solteras.
Grupo étnico	Mestizos, no se restringe por este índice.
Religión	No se restringe por este índice. Católicos, evangélicos, carismáticos.
Nacionalidad	Ecuatoriana u otras.
Clase social	Clase media, alta, y trabajadora.
Psicográfica	
Personalidad	Extrovertido, introvertido, sociables, sentimental, lógico, creativos
Estilo de vida	Con afición al arte, a la vida activa y saludable, atletas, personas que buscan espacios de interrelación
Motivos	Necesidad de disciplina, obtener flexibilidad, estatus de verse en forma y sentir un cuerpo ágil, evitar el sedentarismo, generar un mayor nivel de autoestima y seguridad en sí mismas

Por comportamiento	
Beneficios buscados	Cuerpo tonificado y resistente, mayor flexibilidad, buena energía, bienestar de la salud mental, aumento de la concentración, postura erguida, mejor circulación sanguínea, estabilidad emocional, y auto reconocimiento
Uso del servicio	Niñas y jóvenes que buscan aprender el arte de la danza clásica contemporánea, para obtener beneficios en la salud física y mental, y desarrollar su pasión por la danza
Ocasiones	Niñas y jóvenes que buscan desarrollar su pasión por la danza, y mantener un control de su cuerpo y mente
Sensibilidad al precio	Las clases de danza requerirá un coste mensual, por lo que su precio no puede ser tan excesivo ya que es una actividad extra escolar

Fuente: Adaptado de Perfil del Consumidor (Ferrell & Hartline, 2005, pág. 145)

3.6. Fase cualitativa de la Investigación de Mercado

3.6.1. Objetivo problema

Tabla 7 Objetivo problema y sus pasos en la fase cualitativa

Objetivo problema	Medir la demanda, oferta y preferencias para estudiar danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí
Población o universo	Niñas y jóvenes mayores de 5 años y menores de 20 años de edad de la ciudad de Sangolquí. N:16113
Marco de muestreo	Listado de niñas y jóvenes de unidades educativas
Unidad de Muestreo	Unidades educativas de la Ciudad de Sangolquí
Unidad de Análisis	Investigación a los padres de familia de las niñas y jóvenes estudiantes mediante la Encuesta
Unidad de Observación	Lev Vygotsky Henry Dunant Giovanni Farina

Fuente: Adaptado de Objetivo Problema (Mantilla Vargas, 2015, pág. 75)

3.6.2. Necesidad

Para el presente estudio es necesario identificar las preferencias del mercado objetivo, tales como canales de comercialización, además de verificar si existe una demanda por tomar clases de danza en la ciudad de Sangolquí, y determinar la oferta, es

decir la competencia con la que deberá lidiar para obtener un posicionamiento efectivo dentro del mercado mediante la implementación de estrategias.

3.6.3. Justificación

La principal justificación para realizar la investigación de mercados se debe a que existe un sustento legal dado por el Ministerio de Educación para impulsar la enseñanza estética, es decir del arte como la danza, además gracias a la aplicación del arte dancístico se pueden obtener beneficios en la salud mental y física, por lo que en la actualidad se ha visto la necesidad de crear escuelas cuya enseñanza sea responsable y ética.

3.6.4. Propósito

La finalidad de la presente investigación de mercado es identificar el target o mercado objetivo para definir sus preferencias dentro del servicio, es decir, analizar y lograr comprender el comportamiento de compra del consumidor, así como determinar la demanda de una escuela de danza clásica contemporánea y su oferta dentro de la ciudad de Sangolquí.

3.6.5. Definición del problema de investigación

La creación de una escuela de danza cuenta con un sustento legal por parte del Ministerio de Educación del Ecuador, sin embargo no se sabe con exactitud qué porcentaje de la población presenta interés por aprender danza clásica contemporánea, es decir, la existencia de una alta demanda para que sea justificable la creación de una escuela de danza en la ciudad de Sangolquí; y de ser este el caso, cuál es el comportamiento del consumidor y sus preferencias. Entonces, el proyecto será factible y

podrá obtener un posicionamiento efectivo dentro del mercado, tomando en cuenta las estrategias de marketing como el establecimiento del precio.

3.6.6. Hipótesis

H1: Existe una alta demanda para estudiar danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí

H0: No existe una alta demanda para estudiar danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí

3.6.7. Ética del investigador

El investigador no presenta prejuicios negativos sobre el arte dancístico, ni sobre las academias de danza de la ciudad de Sangolquí, por lo que la investigación será transparente y verídica, libre de intereses que busquen alterar los resultados que nos aporte las encuestas, priorizando la filosofía ética de una investigación.

3.8. Fase cuantitativa de la Investigación de Mercados

3.8.1. Muestreo estratificado

“Es aquel en el que se divide la población de N individuos, en K subpoblaciones o estratos, atendiendo a criterios que puedan ser importantes en el estudio, de tamaños respectivos N_1, \dots, N_k ,” (Mantilla Vargas, 2015, pág. 72)

3.8.2. Población

La presente investigación tiene una población finita, ya que ha tomado en consideración la población de las Unidades Educativas: Lev Vygotsky, Henry Dunant, y Giovanni Antonio Farina, como unidad de observación, la cual es una población grande, de los cuales se han obtenido el total de mujeres de 5 años a 18 años, quienes corresponden desde Primero de Básica hasta Tercero de Bachillerato.

Según los datos obtenidos por cada unidad educativa, se tiene:

Lev Vygotsky: 544

Henry Dunant: 66

Giovanni Antonio Farina: 1119

Siendo entonces nuestra población (N) igual a la suma de estas unidades educativas, es decir de: 1729 estudiantes

3.8.3. Formación de estratos

Estratificación Arbitraria: la presente investigación analizará tres estratos: Unidad Educativa Lev Vygotsky, Unidad Educativa Giovanni Antonio Farina y, Unidad Educativa Henry Dunant.

3.8.4. Determinación del tamaño de la muestra

Para el cálculo de la muestra de la presente investigación, se considerara el 95% de nivel de confianza, un 50% de probabilidad de éxito y el 50% de probabilidad de fracaso, además el 5% de error, que es el máximo aceptable.

Formula universal:

$$n = \frac{z^2 P Q N}{e^2 N + z^2 P Q}$$

En donde:

n= Tamaño de la muestra

z= Valor obtenido de la tabla de distribución normal con un 95% de confianza.

p= Probabilidad de que se cumpla el hecho $\rightarrow 0.5$

q= Probabilidad de que no se cumpla el hecho $\rightarrow 0.5$

N= Tamaño de la Población $\rightarrow 1729$

e= Nivel de Significancia o Zona de Rechazo 5%

(Mantilla Vargas, 2015, pág. 94)

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 1729}{0,05^2 * 1729 + 1,96^2 * 0,5 * 0,5} \Rightarrow n = \frac{3,8416 * 0,5 * 0,5 * 1729}{0,0025 * 1729 + 3,8416 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{1660,5316}{5,2829} \Rightarrow n = 314.32 \rightarrow 315 \text{ encuestas}$$

3.8.5. Afijación de la muestra

Afijación de la muestra: según la muestra obtenida se aplicará la afijación proporcional para definir el número n de cada estrato.

Formula:

$$nh = n \frac{NH}{N}$$

Estrato Lev Vygotsky → Nh1: 544

$$nh_1 = 315 * \frac{544}{1729} = 99.10 \approx 99$$

Estrato Henry Dunant → Nh2: 66

$$nh_2 = 315 * \frac{66}{1729} = 12.024 \approx 12$$

Estrato Giovanni Farina → Nh3: 1119

$$nh_3 = 315 * \frac{1119}{1729} = 203.87 \cong 204$$

Conforme a los resultados, el estudio de mercado se realizará con una muestra total de 315, que se conforma de:

Estrato 1 Lev Vygotsky: 99

Estrato 2 Henry Dunant: 12

Estrato 3 Giovanni Antonio Farina: 204

A continuación, se procederá a estratificar cada uno de los estratos ya determinados:

Lev Vygotsky: 99

N (población): 544

Formula:

$$nh = n \frac{NH}{N}$$

Estrato Básica Elemental → Nh1: 195

$$nh_1 = 99 * \frac{195}{544} = 35.49 \approx 35$$

Estrato Básica Media → Nh2: 130

$$nh_2 = 99 * \frac{130}{544} = 23.66 \cong 24$$

Estrato Básica Superior → Nh3: 132

$$nh_3 = 99 * \frac{132}{544} = 24.02 \approx 24$$

Estrato Bachillerato → Nh3: 87

$$nh_3 = 99 * \frac{87}{544} = 15.83 \cong 16$$

Henry Dunant: 12

N (población): 66

Formula:

$$nh = n \frac{NH}{N}$$

Estrato Básica Elemental → Nh1: 14

$$nh_1 = 12 * \frac{14}{66} = 2.54 \approx 2$$

Estrato Básica Media → Nh2: 10

$$nh_2 = 12 * \frac{10}{66} = 1.81 \cong 2$$

Estrato Básica Superior → Nh3: 20

$$nh_3 = 12 * \frac{20}{66} = 3.63 \sim 4$$

Estrato Bachillerato → Nh3: 22

$$nh_3 = 12 * \frac{22}{66} = 4$$

Giovanni Antonio Farina: 204

N (población): 1119

Formula:

$$nh = n \frac{NH}{N}$$

Estrato Básica Elemental → Nh1: 265

$$nh_1 = 204 * \frac{265}{1119} = 48.31 \approx 48$$

Estrato Básica Media → Nh2: 248

$$nh_2 = 204 * \frac{248}{1119} = 45.21 \approx 45$$

Estrato Básica Superior → Nh3: 318

$$nh_3 = 204 * \frac{318}{1119} = 57.97 \cong 58$$

Estrato Bachillerato → Nh3: 288

$$nh_3 = 204 * \frac{288}{1119} = 52.50 \cong 53$$

3.8.6. Fuentes de información

Fuentes Primarias: son las fuentes que se recolectan en forma directa del sujeto de análisis de la investigación. Esto significa que los datos se los obtiene sin mediador entre el investigador y el investigado. (Lara Dávila, 2014, pág. 45)

Encuesta

La encuesta es una técnica de recogida de datos mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de individuos. A través de las encuestas se pueden conocer las opiniones, las actitudes y los comportamientos de los ciudadanos.

En una encuesta se realizan una serie de preguntas sobre uno o varios temas a una muestra de personas seleccionadas siguiendo una serie de reglas científicas que hacen que esa muestra sea, en su conjunto, representativa de la población general de la que procede. (CIS, 2016).

Fuentes Secundarias: son las fuentes que se obtiene a través de otras investigaciones, ya realizadas y que se encuentran detalladas en: libros, folletos, revistas, boletines, tesis de grado de profesionales, periódicos, anuarios, documentos de informes de consultoría y otros. Esto significa que los datos se obtienen mediante la investigación de terceros. Por lo tanto, corresponden a la bibliografía referenciada en la presente investigación. (Lara Dávila, 2014, pág. 45).

3.8.7. Tratamiento de variables

Tabla 8 Matriz de tratamiento de Variables

PREGUNTAS	TIPO DE PREGUNTA	ALTERNATIVA DE RESPUESTA	OBJETIVO	MEDIDA ESCALA	OBJETIVO DE LA PREGUNTA	CODIFICACIÓN
¿En qué rango de edad usted se encuentra?	Selección múltiple	a) De 5 a 8 años b) De 9 a 11 años c) De 12 a 14 años d) De 15 a 19 años	General	Razón	Determinar las características potenciales de los clientes meta.	a=1 b=2 c=3 d=4
¿Le interesaría estudiar danza clásica contemporánea en la Ciudad de Sangolquí?	Dicotómica	a) Si b) No	General y específico 1	Ordinal	Conocer si existe demanda del servicio.	a=1 b=2

¿Conoce alguna escuela de danza clásica contemporánea?	Dicotómica	a) Si b) No	General y específico 2	Ordinal	Determinar a los principales competidores.	a=1 b=2
¿Le gustaría ser parte de eventos artísticos nacionales en danza?	Dicotómica	a) Si b) No	Específico 3	Ordinal	Conocer las expectativas del mercado meta.	a=1 b=2
¿Le gustaría ser parte de un intercambio artístico cultural en danza?	Dicotómica	a) Si b) No	Específico 3	Ordinal	Conocer las expectativas del mercado meta.	a=1 b=2

¿Qué horario preferiría para tomar clases de danza clásica contemporánea?	Selección múltiple	<ul style="list-style-type: none"> a) 10H00-11H00 b) 16H00-17H00 c) 17H00-18H00 d) 18H00-19H00 e) 19H00-20H00 	Específico 3	Razón	Conocer la disponibilidad de horario del mercado meta.	<ul style="list-style-type: none"> a=1 b=2 c=3 d=4 e=5
¿Qué días de la semana Usted dispone para asistir a clases de danza clásica contemporánea?	Selección múltiple	<ul style="list-style-type: none"> a) Lunes y Miércoles b) Martes y Jueves c) Lunes a Jueves d) Viernes e) Sábado 	Específico 3	Nominal	Conocer la disponibilidad de horario del mercado meta.	<ul style="list-style-type: none"> a=1 b=2 c=3 d=4 e=5
¿Cuáles son sus ingresos económicos?	Selección múltiple	<ul style="list-style-type: none"> a) Menos de \$375 b) \$375 a \$500 c) \$501 a \$680 d) \$681 a \$750 	Específico 4	Razón	Establecer la capacidad de adquisición del mercado meta.	<ul style="list-style-type: none"> a=1 b=2 c=3

		e) Más de \$751				d=4 e=5
¿Cuánto gastaría por recibir clases de danza clásica contemporánea?	Selección múltiple	a) \$55 a \$60 b) \$61 a \$70 c) \$71 a \$80 d) Más de 80	Específico 4	Razón	Determinar cuánto dinero destinaria el cliente para el aprendizaje de danza.	a=1 b=2 c=3 d=4
¿Mediante qué medio de comunicación le gustaría recibir información de la escuela de danza?	Selección múltiple	a) Televisión b) Internet c) Periódico d) Hojas Volantes e) Radio f) Revistas	General y Específico 5	Nominal	Conocer los canales de comercialización de influencia del mercado meta.	a=1 b=2 c=3 d=4 e=5 f=6
¿Considera que la publicidad del servicio	Dicotómica	a) Si b) No	Específico 5	Ordinal	Definir la importancia de la publicidad dentro	a=1 b=2

influye en su compra?					del servicio.	
¿Dentro de sus parámetros en qué nivel de importancia coloca la contratación de un personal docente calificado y con experiencia?	Selección múltiple	a) Alta b) Media c) Baja	Específico 6	Intervalo	Definir la importancia de docencia profesional y con experiencia.	a=1 b=2 c=3
¿Considera importante el servicio de parqueadero dentro de una escuela de danza?	Dicotómica	a) Si b) No	Específico 6	Ordinal	Definir las expectativas del cliente.	a=1 b=2
¿Para usted es necesario el servicio de transporte dentro de la escuela de danza?	Selección múltiple	a) Totalmente en desacuerdo b) En desacuerdo c) En acuerdo d) Totalmente de acuerdo	Específico 6	Intervalo	Definir si es necesario brindar el servicio de transporte.	a=1 b=2 c=3 d=4

¿Qué servicio complementario le gustaría que incluya la escuela de danza?	Selección múltiple	<ul style="list-style-type: none"> a) Casilleros b) Duchas c) Cafetería d) Todas las anteriores 	Específico 6	Nominal	Definir qué servicios complementarios son importantes para el mercado objetivo.	<ul style="list-style-type: none"> a=1 b=2 c=3 d=4
---	--------------------	---	--------------	---------	---	--

Fuente: (Mantilla Vargas, 2015, pág. 45)

3.8.8. Encuesta piloto



ENCUESTA

La presente encuesta tiene como objetivo definir la factibilidad para la creación de una escuela de danza clásica contemporánea en la Ciudad de Sangolquí. Su opinión es de gran importancia para

Por favor sírvase seguir las siguientes instrucciones:
-Responda con absoluta sinceridad las preguntas.
-Marque con una X una sola respuesta de su preferencia.

1.- ¿En qué rango de edad se encuentra su hija?

<input type="checkbox"/>	De 5 a 8 años	<input type="checkbox"/>	De 12 a 14 años
<input type="checkbox"/>	De 9 a 11 años	<input type="checkbox"/>	De 15 a 19 años

2.- ¿Le interesaría a su hija estudiar danza clásica contemporánea en la Ciudad de Sangolquí?

Si No

Si su respuesta es No, por favor indique el porqué: _____
 Muchas gracias por su sinceridad y su tiempo.

3.- ¿Conoce alguna escuela de danza clásica contemporánea? ¿En qué lugar?

Si No

Si su respuesta es Si especifique cual: _____

4.- ¿Le gustaría a su hija ser parte de eventos artísticos nacionales?

Si No

5.- ¿Le gustaría a su hija ser parte de un intercambio artístico cultural en danza?

Si No

6.- ¿Qué horario preferiría su hija para tomar clases de danza clásica contemporánea?

<input type="checkbox"/>	10H00-11H00	<input type="checkbox"/>	17H00-18H00	<input type="checkbox"/>	20H00
<input type="checkbox"/>	16H00-17H00	<input type="checkbox"/>	18H00-19H00		

7.- ¿Qué días de la semana dispone su hija para asistir a clases de danza clásica contemporánea?

<input type="checkbox"/>	Lunes y Miércoles	<input type="checkbox"/>	Lunes a Jueves	Sáb	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Martes y Jueves	<input type="checkbox"/>	Viernes		

8.- ¿Cuáles son sus ingresos económicos?

<input type="checkbox"/>	Menos de \$375	<input type="checkbox"/>	\$501 a \$680	<input type="checkbox"/>	Más de \$751
<input type="checkbox"/>	\$375 a \$500	<input type="checkbox"/>	\$681 a \$750		

9.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por clases de danza clásica contemporánea para su hija?

<input type="checkbox"/>	\$55 a \$60	<input type="checkbox"/>	\$71 a \$80
<input type="checkbox"/>	\$61 a \$70	<input type="checkbox"/>	Más de \$80

10.- ¿Mediante qué medio de comunicación le gustaría recibir información de la escuela de danza?

<input type="checkbox"/>	Televisión	<input type="checkbox"/>	Periódico	<input type="checkbox"/>	Radio
<input type="checkbox"/>	Internet	<input type="checkbox"/>	Hojas Volantes	<input type="checkbox"/>	Revistas

11.- ¿Considera que la publicidad del servicio influye en su compra?

<input type="checkbox"/>	Si	<input type="checkbox"/>	No
--------------------------	----	--------------------------	----

12.- ¿Dentro de sus parámetros en qué nivel de importancia coloca la contratación de un personal docente calificado y con experiencia?

Alta Media Baja

13.- ¿Considera importante el servicio de parqueadero dentro de una escuela de danza?

Sí No

14.- ¿Para usted es necesario el servicio de transporte dentro de la escuela de danza?

Totalmente en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente de acuerdo

En acuerdo

15.- ¿Qué servicio complementario le gustaría que incluya la escuela de danza?

Canceles Cafetería

Duchas Todas las anteriores

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

3.8.9. Análisis de la encuesta Piloto

La encuesta piloto se realizó a 10 padres de familia de las Unidades Educativas Lev Vygotsky y Giovanni Antonio Farina, con la finalidad de determinar que preguntas de la encuesta generan confusión y no permiten cumplir el objetivo propuesto de la pregunta, en razón de que no se obtendrá respuestas sinceras y de validez para la presente investigación.

Una vez desarrollada las 10 encuestas se determina que: las primeras preguntas están bien desarrolladas por su alto nivel de comprensión; en la pregunta 3, referente a definir la competencia, falta especificar la ciudad, ya que los encuestados, especificaron a la más popular, es decir, la Metrodanza que pertenece a la ciudad de Quito, lo cual desvía del objetivo de la pregunta para reconocer a la competencia más cercana; en la pregunta 10 se observa que falta ejemplificar el medio de comunicación vía la Internet para lograr una mayor comprensión, por lo que se ejemplificara con redes sociales, el cual es el medio con mayor reconocimiento en la actualidad.

Por otra parte, al analizar la pregunta 11 se define que la pregunta debe ser reestructurada, ya que la mayoría de encuestados no entendieron con facilidad a que se refiere su compra, esto se debe a que el estudio no se enfoca en un bien sino en un servicio. Finalmente, en la pregunta 15, la palabra canceles no es del lenguaje cotidiano y popular, por lo que causo confusión en la mayoría de encuestados, generando preguntas sobre el significado de la palabra, por esta razón se debe buscar un sinónimo, como por ejemplo: casilleros.

3.8.10. Encuesta definitiva

ENCUESTA



La presente encuesta tiene como objetivo definir la factibilidad para la creación de una escuela de danza clásica contemporánea en la Ciudad de Sangolquí. Su opinión es de gran importancia para nosotros.

Por favor sírvase seguir las siguientes instrucciones:
-Responda con absoluta sinceridad las preguntas.
-Marque con una X una sola respuesta de su preferencia.

1.- ¿En qué rango de edad se encuentra su hija?

De 5 a 8 años

De 12 a 14 años

De 9 a 11 años

De 15 a 19 años

2.- ¿Le interesaría a su hija estudiar danza clásica contemporánea en la Ciudad de Sangolquí?

Si No

Si su respuesta es No, por favor indique el porqué: _____
 Muchas gracias por su sinceridad y su tiempo.

3.- ¿Conoce alguna escuela de danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí?

Si No

Si su respuesta es Si especifique cual: _____

4.- ¿Le gustaría a su hija ser parte de eventos artísticos nacionales?

Si No

5.- ¿Le gustaría a su hija ser parte de un intercambio artístico cultural en danza?

Si No

6.- ¿Qué horario preferiría su hija para tomar clases de danza clásica contemporánea?

10H00-11H00 17H00-18H00 19H00-20H00
 16H00-17H00 18H00-19H00

7.- ¿Qué días de la semana dispone su hija para asistir a clases de danza clásica contemporánea?

Lunes y miércoles Lunes a Jueves Sábado
 Martes y jueves Viernes

8.- ¿Cuáles son sus ingresos económicos?

Menos de \$375 \$501 a \$680 Más de \$751
 \$375 a \$500 \$681 a \$750

9.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por clases de danza clásica contemporánea para su hija?

\$55 a \$60 \$71 a \$80
 \$61 a \$70 Más de \$80

10.- ¿Mediante qué medio de comunicación le gustaría recibir información de la escuela de danza?

Televisión Periódico Radio
 Internet (ej. redes sociales) Hojas Volantes Revistas

11.- ¿Considera que la publicidad de una escuela de danza influye en su decisión para adquirir el servicio?

Sí No

12.- ¿Dentro de sus parámetros en qué nivel de importancia coloca la contratación de un personal docente calificado y con experiencia?

Alta Media Baja

13.- ¿Considera importante el servicio de parqueadero dentro de una escuela de danza?

Sí No

14.- ¿Para usted es necesario el servicio de transporte dentro de la escuela de danza?

Totalmente en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente de acuerdo

En acuerdo

15.- ¿Qué servicio complementario le gustaría que incluya la escuela de danza?

Casilleros

Cafetería

Duchas

Todas las anteriores

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

3.8.11. Codificación de la encuesta en SPSS

La encuesta fue codificada mediante el programa SPSS, definiendo las 15 preguntas de tipo numérico así como las respuestas abiertas para la preguntas 2 y 3, añadiendo valores conforme las respuestas de selección planteadas, sin valores perdidos , y determinando en cada variable la medida, ya sea de escala, ordinal o nominal.

TABULACION159.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	Pregunta1	Numérico	10	0	¿En qué rango de edad se encuentra su hija?	{1, De 5 a 8...	Ninguno	10	Centrado	Escala	Entrada
2	Pregunta2	Numérico	10	0	¿Le interesaría a su hija estudiar danza clásica contemporánea...	{1, Si}...	Ninguno	7	Centrado	Ordinal	Entrada
3	RazonPreg2	Numérico	10	0	Indique el porqué No	{1, Le gusta...	Ninguno	5	Centrado	Escala	Entrada
4	Pregunta3	Numérico	10	0	¿Conoce alguna escuela de danza clásica contemporánea en la...	{1, Si}...	Ninguno	6	Centrado	Ordinal	Entrada
5	RazonPreg3	Numérico	10	0	Si su respuesta es Si especifique cual	{1, Guadalu...	Ninguno	10	Centrado	Escala	Entrada
6	Pregunta4	Numérico	10	0	¿Le gustaría a su hija ser parte de eventos artísticos nacionales?	{1, Si}...	Ninguno	3	Centrado	Ordinal	Entrada
7	Pregunta5	Numérico	10	0	¿Le gustaría a su hija ser parte de un intercambio artístico cult...	{1, Si}...	Ninguno	6	Centrado	Ordinal	Entrada
8	Pregunta6	Numérico	10	0	¿Qué horario preferiría su hija para tomar clases de danza clá...	{1, 10H00-1...	Ninguno	6	Centrado	Escala	Entrada
9	Pregunta7	Numérico	10	0	¿Qué días de la semana dispone su hija para asistir a clases d...	{1, Lunes y ...	Ninguno	9	Centrado	Nominal	Entrada
10	Pregunta8	Numérico	10	0	¿Cuáles son sus ingresos económicos?	{1, Menos d...	Ninguno	10	Centrado	Escala	Entrada
11	Pregunta9	Numérico	10	0	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por clases de danza clásica ...	{1, \$55 a \$6...	Ninguno	10	Centrado	Escala	Entrada
12	Pregunta10	Numérico	10	0	¿Mediante qué medio de comunicación le gustaría recibir inform...	{1, Televisió...	Ninguno	10	Centrado	Nominal	Entrada
13	Pregunta11	Numérico	10	0	¿Considera que la publicidad de una escuela de danza influye e...	{1, Si}...	Ninguno	3	Centrado	Ordinal	Entrada
14	Pregunta12	Numérico	10	0	¿Dentro de sus parámetros en qué nivel de importancia coloca l...	{1, Alta}...	Ninguno	8	Centrado	Escala	Entrada
15	Pregunta13	Numérico	10	0	¿Considera importante el servicio de parqueadero dentro de una...	{1, Si}...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
16	Pregunta14	Numérico	10	0	¿Para usted es necesario el servicio de transporte dentro de la...	{1, Totalme...	Ninguno	6	Derecha	Escala	Entrada
17	Pregunta15	Numérico	8	0	¿Qué servicio complementario le gustaría que incluya la escol...	{1, Casillero...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
18											
19											
20											
21											
22											
23											
24											
25											

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON

Figura 7 Codificación en SPSS

Elaborado por: Angélica Défaz

3.8.12. Ingreso de datos de la encuesta en SPSS

*TABULACION159.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

119 : Pregunta15 Visible: 17 de 17 variables

	Pregunta1	Pregunta2	RazonPreg2	Pregunta3	RazonPreg3	Pregunta5	Pregunta6	Pregunta7	Pregunta8	Pregunta9	Pregunta10	Pregunta12	Pregunta14	Pregunta15	
295	De 15 a 19 años	No	Le gu...	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
296	De 15 a 19 años	Si	-	Si	Guadalupe ...	Si	Si	10H00-... Sábado	Más de \$751	\$55 a \$60	Internet (ej.red...	No	Alta	Si	En acu... Duchas
297	De 15 a 19 años	Si	-	No	-	Si	Si	17H00-... Martes y Ju...	\$501 a \$680	\$55 a \$60	Internet (ej.red...	Si	Alta	No	En acu... Todas las an...
298	De 15 a 19 años	Si	-	No	-	Si	No	17H00-... Lunes a Jue...	\$501 a \$680	\$55 a \$60	Internet (ej.red...	Si	Alta	Si	Totalme... Casilleros
299	De 15 a 19 años	Si	-	No	-	Si	Si	17H00-... Martes y Ju...	\$501 a \$680	\$55 a \$60	Internet (ej.red...	Si	Alta	Si	En acu... Casilleros
300	De 15 a 19 años	Si	-	No	-	Si	Si	17H00-... Lunes y Mié...	\$681 a \$750	\$55 a \$60	Internet (ej.red...	Si	Alta	Si	En des... Cafetería
301	De 15 a 19 años	Si	-	No	-	No	Si	19H00-... Lunes a Jue...	\$501 a \$680	\$61 a \$70	Internet (ej.red...	Si	Alta	No	Totalme... Todas las an...
302	De 15 a 19 años	No	Le gu...	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
303	De 15 a 19 años	Si	-	No	-	No	Si	17H00-... Martes y Ju...	\$501 a \$680	\$55 a \$60	Internet (ej.red...	Si	Alta	Si	En acu... Casilleros
304	De 15 a 19 años	No	No tie...	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
305	De 15 a 19 años	Si	-	No	-	Si	Si	17H00-... Viernes	\$375 a \$500	\$55 a \$60	Internet (ej.red...	Si	Alta	Si	En des... Cafetería
306	De 15 a 19 años	Si	-	No	-	Si	Si	17H00-... Martes y Ju...	Más de \$751	\$61 a \$70	Internet (ej.red...	No	Alta	Si	Totalme... Casilleros
307	De 15 a 19 años	Si	-	Si	Briggite	Si	Si	19H00-... Lunes y Mié...	\$501 a \$680	\$55 a \$60	Hojas Volantes	Si	Alta	No	En acu... Casilleros
308	De 15 a 19 años	Si	-	No	-	No	Si	18H00-... Lunes a Jue...	\$681 a \$750	\$55 a \$60	Internet (ej.red...	No	Alta	No	En des... Casilleros
309	De 15 a 19 años	Si	-	No	-	No	Si	19H00-... Viernes	Más de \$751	\$55 a \$60	Internet (ej.red...	No	Alta	Si	En acu... Todas las an...
310	De 15 a 19 años	Si	-	No	-	Si	No	17H00-... Lunes y Mié...	Más de \$751	\$61 a \$70	Internet (ej.red...	Si	Alta	Si	Totalme... Todas las an...
311	De 15 a 19 años	Si	-	Si	Briggite	Si	Si	19H00-... Viernes	\$681 a \$750	\$55 a \$60	Internet (ej.red...	Si	Alta	Si	Totalme... Casilleros
312	De 15 a 19 años	Si	-	No	-	Si	No	17H00-... Viernes	Más de \$751	\$55 a \$60	Internet (ej.red...	Si	Media	Si	En acu... Todas las an...
313	De 15 a 19 años	No	No tie...	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
314	De 15 a 19 años	Si	-	Si	Guadalupe ...	Si	Si	18H00-... Martes y Ju...	\$681 a \$750	\$55 a \$60	Internet (ej.red...	Si	Alta	Si	En acu... Casilleros
315	De 15 a 19 años	Si	-	No	-	Si	Si	19H00-... Lunes a Jue...	\$681 a \$750	\$55 a \$60	Internet (ej.red...	Si	Alta	Si	En acu... Todas las an...

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode ON

Figura 8 Tabulación de la Encuesta en SPSS

Elaborado por: Angélica Défaz

3.8.13. Análisis Univariado

Pregunta 1:

Tabla 9 Rangos de edad

¿En qué rango de edad se encuentra su hija?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 5 a 8 años	85	27,0	27,0	27,0
	De 9 a 11 años	71	22,5	22,5	49,5
	De 12 a 14 años	85	27,0	27,0	76,5
	De 15 a 19 años	74	23,5	23,5	100,0
	Total	315	100,0	100,0	

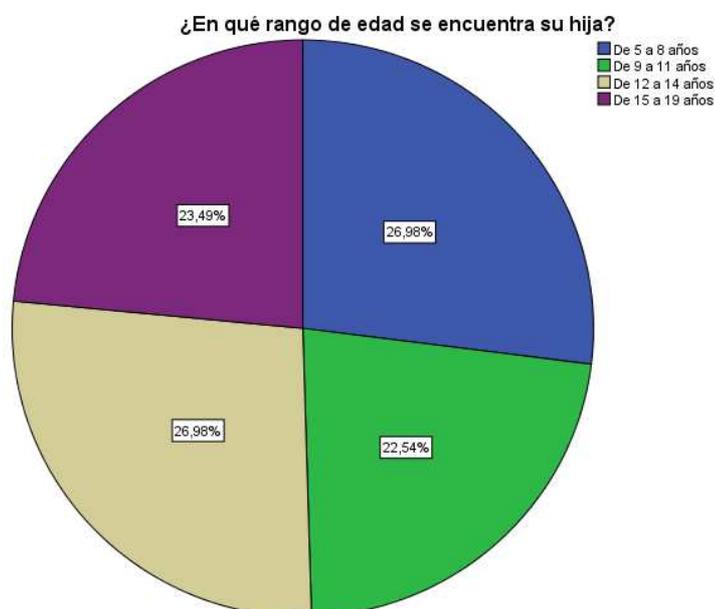


Figura 9 Rangos de edad de las estudiantes

Análisis e Interpretación:

De la aplicación de la encuesta a 315 padres de familia de las Unidades Educativas Lev Vygotsky, Henry Dunant y Giovanni Antonio Farina, se ha obtenido que, el 27% tiene hijas cuyo rango de edad es de 5 a 8 años, el 22,5 % de 9 a 11 años, el 27% de 12 a 14 años, y el 23,5% de 15 a 19 años, dichos valores representa la estratificación realizada por Unidad Educativa para tomar en cuenta cada uno de los rangos de edad según: la Educación Básica Elemental, Educación Básica Media, Educación Básica Superior, y Bachillerato dispuestos por el Ministerio de Educación del Ecuador.

Pregunta 2:

Tabla 10 Demanda para estudiar danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí

¿Le interesaría a su hija estudiar danza clásica contemporánea en la Ciudad de Sangolquí?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	212	67,3	67,3	67,3
	No	103	32,7	32,7	100,0
	Total	315	100,0	100,0	

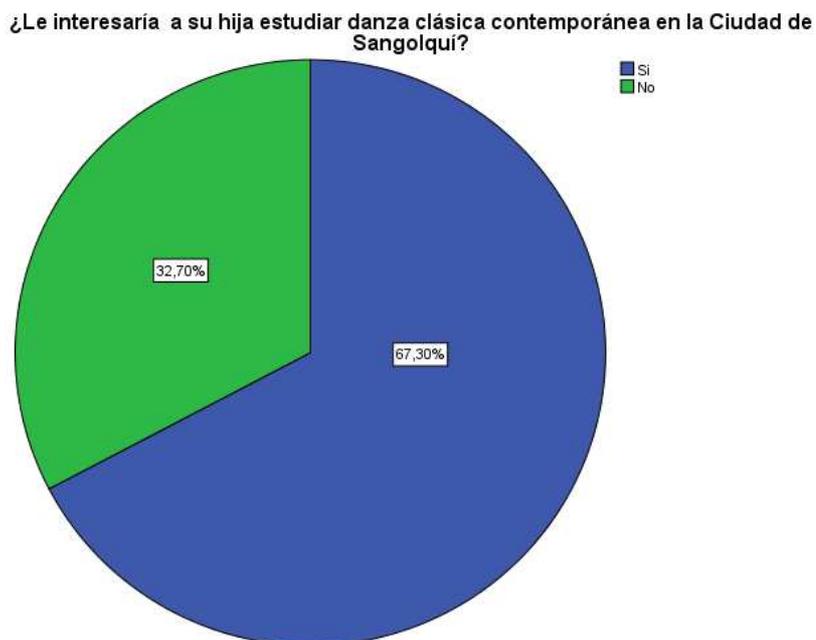


Figura 10 Demanda para estudiar danza clásica contemporánea en Sangolquí

Análisis e Interpretación:

Según los resultados obtenidos de los 315 encuestados, para definir si existe demanda por el servicio de una escuela de danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí, se obtuvo que 212 estudiantes que representan el 67,30% si se encuentran interesados en estudiar danza, mientras que 103 niñas y jóvenes estudiantes no desean estudiar este arte, los mismos que representan el 32,70% , siendo este un porcentaje mínimo en comparación con el 67,30% , por lo que se concluye que si existe demanda para el mencionado servicio.

Razón de la Pregunta 2:

Tabla 11 Razones para no estudiar danza

		Indiqué por qué No			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Le gusta otra actividad	79	25,1	76,7	76,7
	Estudia inglés	1	,3	1,0	77,7
	Miedo a golpearse	1	,3	1,0	78,6
	No vive en Sangolquí	7	2,2	6,8	85,4
	No tiene tiempo	14	4,4	13,6	99,0
	Costos altos	1	,3	1,0	100,0
	Total	103	32,7	100,0	
Perdidos	Sistema	212	67,3		
Total		315	100,0		

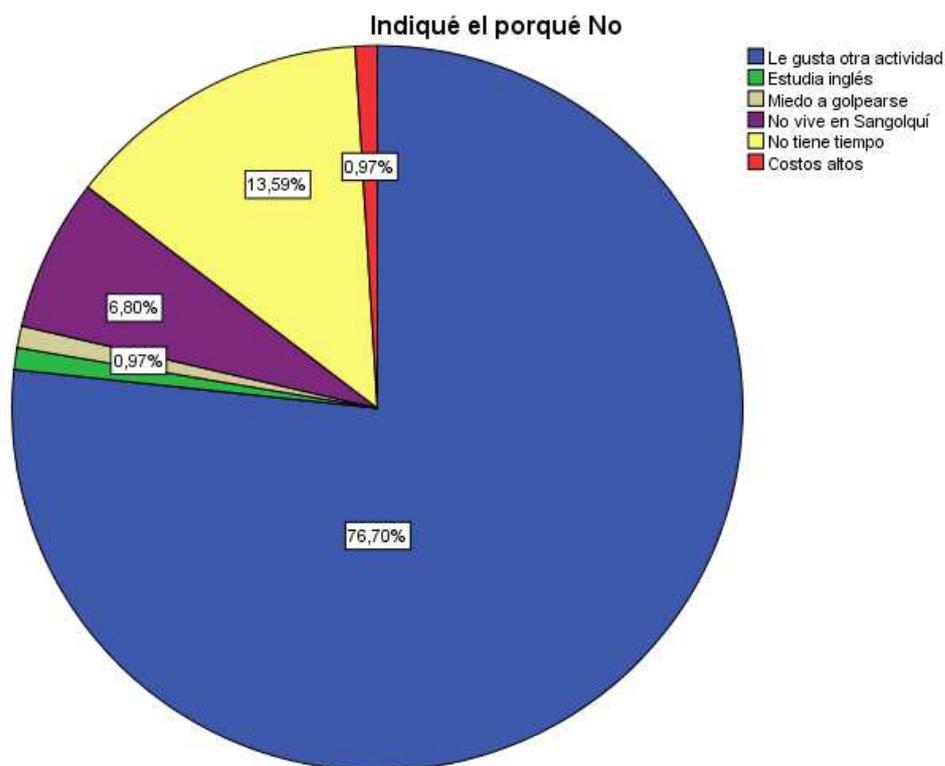


Figura 11 Razones para no estudiar danza

Análisis e Interpretación:

De los 103 encuestados que mencionaron no estar interesados en estudiar danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí, 79 personas que representan el 76.70% mencionaron que a su hija le gusta otra actividad como natación, baile deportivo, básquet, equitación, entre otros; siendo esta la principal razón para no estudiar danza clásica contemporánea, seguido de 14 personas representadas por el 13.60% quienes mencionaron que su hija no tiene tiempo para una actividad extracurricular, mientras que 7 personas que equivalen al 6.8% indicaron que no residen en la ciudad de Sangolquí, sino en otras zonas como la ciudad de Machachi para estudiante de la unidad educativa Lev Vygotsky, y Quito para las Unidades Educativas Giovanni Antonio Farina y Lev Vygotsky. Finalmente, tres estudiantes que no desean estudiar danza mencionaron las siguientes razones: estudiar inglés, costos altos, y el miedo a lesionarse, equivalente al 1% para cada una.

Pregunta 3:

Tabla 12 Conocimiento de la oferta del servicio

¿Conoce alguna escuela de danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	35	11,1	16,5	16,5
	No	177	56,2	83,5	100,0
	Total	212	67,3	100,0	
Perdidos	Sistema	103	32,7		
Total		315	100,0		

¿Conoce alguna escuela de danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí?

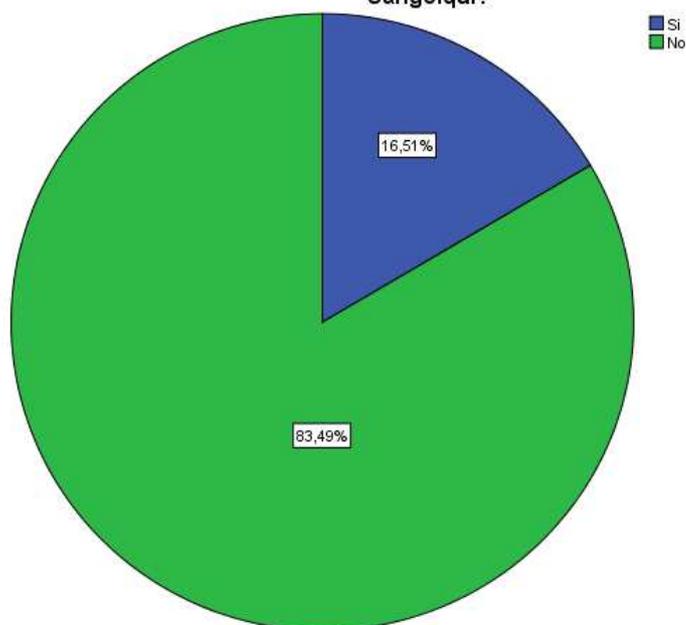


Figura 12 Conocimiento sobre la Oferta del Servicio

Análisis e Interpretación:

Según los resultados obtenidos de las 212 personas que continuaron realizando la encuesta, se determinó que apenas 35 personas que equivalen al 16.51% conocen de una escuela de danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí, mientras que 177 padres de familia no conocen de una escuela de danza, representados por el 83.49%, un alto porcentaje que nos indica que el conocimiento de la oferta de escuelas de danza es bajo.

Razón de la Pregunta 3:

Tabla 13 Oferta del Servicio

Si su respuesta es Si especifique cual					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Guadalupe Chaves	19	6,0	54,3	54,3
	Saru Ballet	7	2,2	20,0	74,3
	Hogar Brazos Abiertos Capelo	1	,3	2,9	77,1
	Briggite	6	1,9	17,1	94,3
	Armonizarte	2	,6	5,7	100,0
	Total	35	11,1	100,0	
Perdidos	Sistema	280	88,9		
Total		315	100,0		

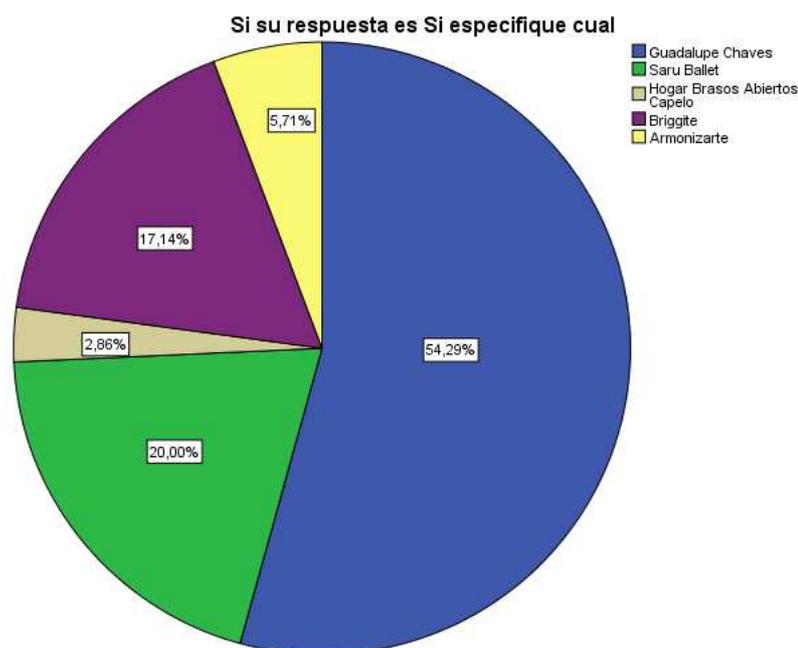


Figura 13 Oferta del Servicio

Análisis e Interpretación:

De los 35 padres de familia que mencionaron conocer una escuela de danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí, 19 personas mencionaron a la Escuela Guadalupe Chaves, equivalente al 54.3%, siendo esta la más conocida, seguida de Saru Ballet conocida por 7 personas representados por el 20%, así también la Academia Briggitte conocida por 6 personas que corresponden al 17.1%. Por otra parte, están las Escuelas Hogar Brazos Abiertos de Capelo y Armonizarte, quienes tienen el 2.9% y el 5.7% respectivamente. Cabe mencionar que es muy bajo el conocimiento de la oferta del servicio en la ciudad de Sangolquí.

Pregunta 4:

Tabla 14 Expectativas del servicio a nivel nacional

¿Le gustaría a su hija ser parte de eventos artísticos nacionales?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	175	55,6	82,5	82,5
	No	37	11,7	17,5	100,0
	Total	212	67,3	100,0	
Perdidos	Sistema	103	32,7		
Total		315	100,0		

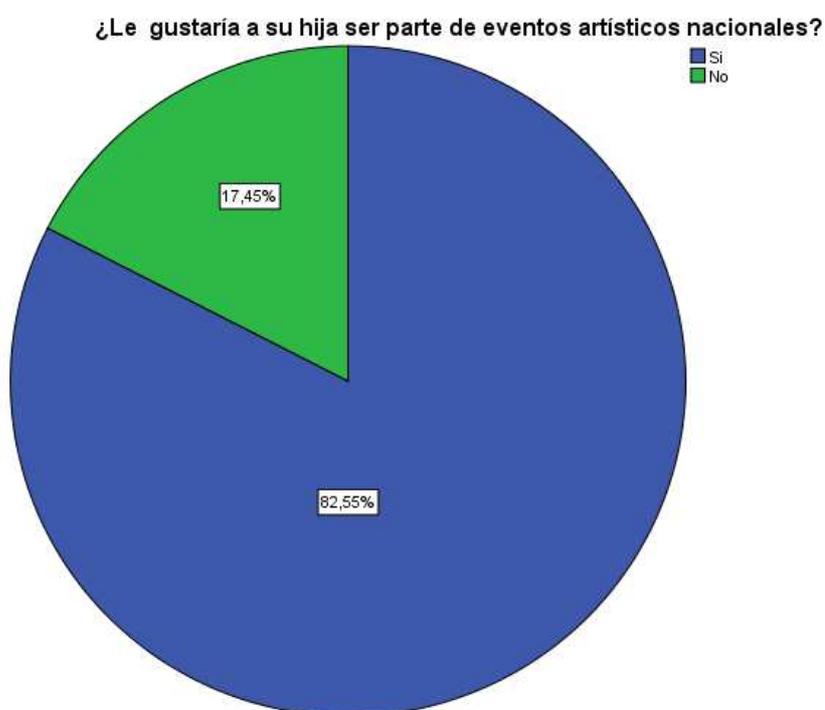


Figura 14 Expectativas del servicio a nivel nacional

Análisis e Interpretación:

De las 212 personas interesadas en el servicio, 175 padres de familia indicaron que, si les gustaría que su hija forme parte de eventos nacionales a nivel dancístico, representados por el 82.5%, mientras que apenas 37 padres de familia equivalente al

17.5% indicaron que no, lo que significa que existe una alta expectativa para que las estudiantes participen en eventos nacionales de danza como festivales artísticos.

Pregunta 5:

Tabla 15 Expectativas del servicio a nivel internacional

¿Le gustaría a su hija ser parte de un intercambio artístico cultural en danza?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	190	60,3	89,6	89,6
	No	22	7,0	10,4	100,0
	Total	212	67,3	100,0	
Perdidos	Sistema	103	32,7		
Total		315	100,0		

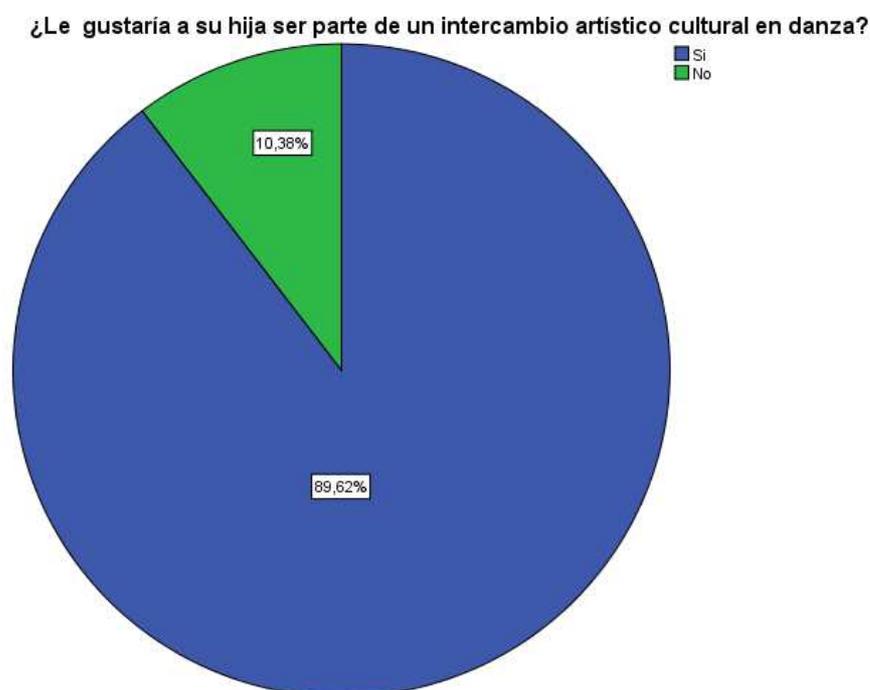


Figura 15 Expectativas del servicio a nivel internacional

Análisis e Interpretación:

Según los resultados obtenidos de los 212 padres de familia interesados en el servicio, 190 personas representados por el 89.62% desean que su hija forme parte de un intercambio artístico cultural en danza, que implica el conocer otra cultura distinta a la de nuestro país , mientras que 22 personas representadas por el 10.38% opinan lo contrario, siendo este un porcentaje mínimo en comparación con el 89.62% , por lo que se concluye que la escuela de danza deberá generar alianzas con otras escuelas de danza a nivel internacional para satisfacer la expectativa de su mercado objetivo.

Pregunta 6:

Tabla 16 Disponibilidad de horario

¿Qué horario preferiría su hija para tomar clases de danza clásica contemporánea?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	10H00-11H00	15	4,8	7,1	7,1
	16H00-17H00	44	14,0	20,8	27,8
	17H00-18H00	93	29,5	43,9	71,7
	18H00-19H00	40	12,7	18,9	90,6
	19H00-20H00	20	6,3	9,4	100,0
	Total	212	67,3	100,0	
Perdidos	Sistema	103	32,7		
Total		315	100,0		

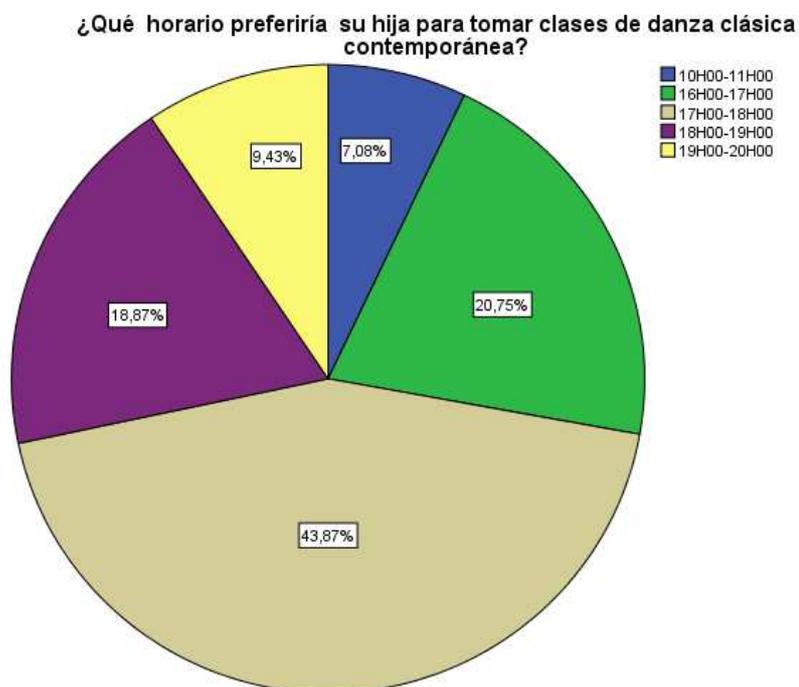


Figura 16 Disponibilidad de Horario

Análisis e Interpretación:

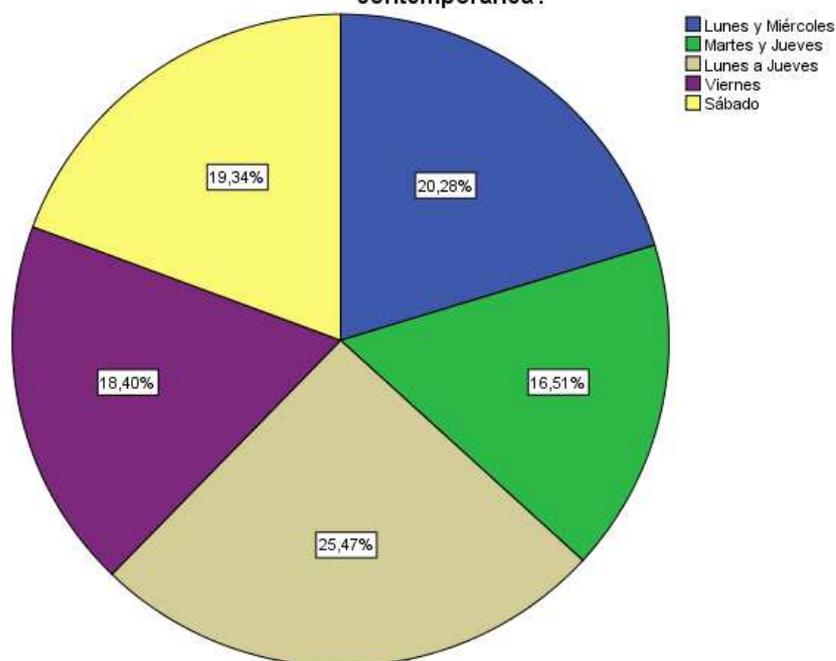
Según los resultados obtenidos de los 212 padres de familia con interés en el servicio, se determina que 93 padres de familia representados por el 43.9% prefieren el horario de 17h00 a 18h00, mientras que 44 padres de familia representados por el 20.8% prefieren de 16h00 a 17h00, seguidos de 40 padres de familia representados por el 18.9%, quienes prefieren de 18h00 a 19h00, y 20 padres de familia equivalentes al 9.4% prefieren de 19h00 a 20h00 . Siendo el horario menos preferido de 10h00 a 11h00 representados por el 7.08%, lo que implica que el servicio deberá concentrar sus clases en la tarde, ya que la demanda por el horario de la mañana es bajo.

Pregunta 7:

Tabla 17 Disponibilidad de días para el servicio

¿Qué días de la semana dispone su hija para asistir a clases de danza clásica contemporánea?		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Lunes y Miércoles	43	13,7	20,3	20,3
	Martes y Jueves	35	11,1	16,5	36,8
	Lunes a Jueves	54	17,1	25,5	62,3
	Viernes	39	12,4	18,4	80,7
	Sábado	41	13,0	19,3	100,0
	Total	212	67,3	100,0	
Perdidos	Sistema	103	32,7		
Total		315	100,0		

¿Qué días de la semana dispone su hija para asistir a clases de danza clásica contemporánea?

**Figura 17 Disponibilidad de días para el servicio**

Análisis e Interpretación:

Según los 212 padres de familia interesados en el servicio, se define que la disponibilidad de días a la semana para que su hija asista a las clases de danza clásica contemporánea se distribuye de la siguiente manera: 54 padres de familia equivalente al 25.5% seleccionaron de Lunes a Jueves, 43 padres de familia equivalente al 20.3% seleccionaron Lunes y Miércoles, 41 padres de familia equivalente al 19.3% eligieron Sábado, 39 padres de familia equivalente al 18.4% eligieron los días Viernes, y 35 padres de familia equivalente al 16.5% eligieron Martes y Jueves. Por lo que los días a la semana con mayor demanda del servicio son de lunes a jueves.

Pregunta 8:

Tabla 18 Ingresos económicos del mercado objetivo

¿Cuáles son sus ingresos económicos?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de \$375	14	4,4	6,6	6,6
	\$375 a \$500	54	17,1	25,5	32,1
	\$501 a \$680	42	13,3	19,8	51,9
	\$681 a \$750	35	11,1	16,5	68,4
	Más de \$751	67	21,3	31,6	100,0
	Total	212	67,3	100,0	
Perdidos	Sistema	103	32,7		
Total		315	100,0		

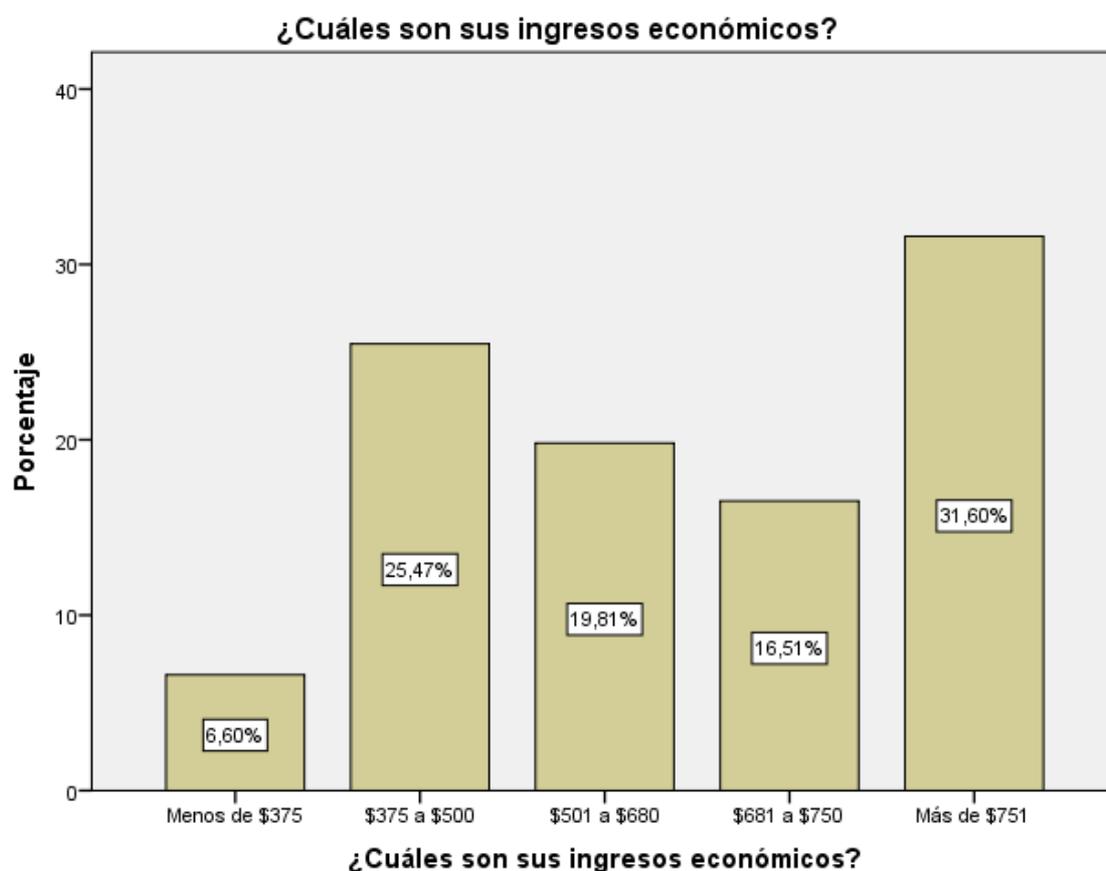


Figura 18 Ingresos económicos del mercado objetivo

Análisis e Interpretación:

Según los resultados obtenidos de las 212 personas interesadas en el servicio referente a sus ingresos económicos, se determina que 67 padres de familia equivalente al 31.6% reciben más de \$751 dólares americanos, 54 padres de familia equivalente al 25.5% reciben entre \$375 dólares hasta \$500 dólares americanos, 42 padres de familia equivalente al 19.8% reciben entre \$501 hasta \$680 dólares americanos , 35 padres de familia equivalente al 16.5% reciben entre \$681 a \$750 dólares americanos , y 14 padres de familia equivalente al 6.6% reciben menos de \$375 dólares americanos.

Entonces, el ingreso económico de la mayoría del mercado objetivo es de más de \$751 dólares americanos, seguido de \$375 hasta \$500 dólares americanos, por lo que se define que el mercado objetivo si cuenta con los ingresos económicos para pagar enseñanza extracurricular a su hija, debido a que el promedio de ingresos es alto.

Pregunta 9:

Tabla 19 Precio de clases de danza

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por clases de danza clásica contemporánea para su hija?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	\$55 a \$60	159	50,5	75,0	75,0
	\$61 a \$70	43	13,7	20,3	95,3
	\$71 a \$80	7	2,2	3,3	98,6
	Más de 80	3	1,0	1,4	100,0
	Total	212	67,3	100,0	
Perdidos	Sistema	103	32,7		
Total		315	100,0		

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por clases de danza clásica contemporánea para su hija?

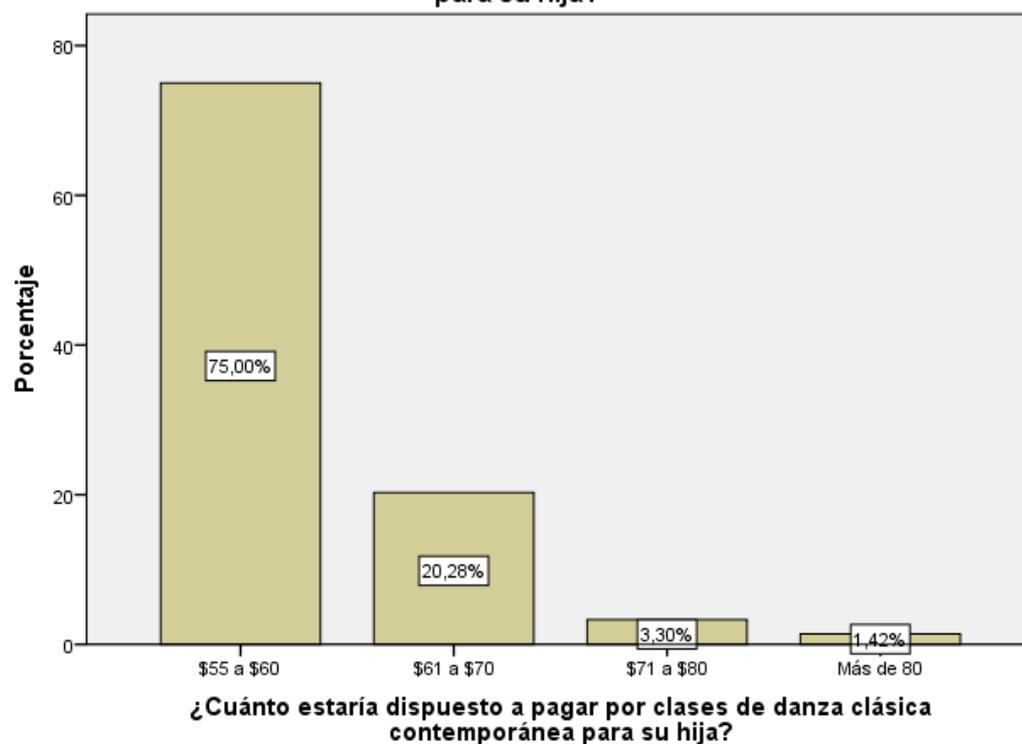


Figura 19 Precio de clases de danza

Análisis e Interpretación:

Al observar el informe estadístico de los 212 padres de familia con interés en el servicio, se determina que: 159 padres de familia representados por el 75% pagarían de \$55 a \$60 dólares americanos por clases de danza clásica contemporánea para su hija, 43 padres de familia representados por el 20.3% de \$61 a \$70 dólares americanos, 7 padres de familia representados por el 3.3% pagarían de \$71 a \$80 dólares americanos, y apenas 3 padres de familia equivalente al 1.4% pagarían más de \$80 dólares americanos. Concluyendo que la gran mayoría de padres de familia pagarían de \$55 a \$60 dólares americanos, seguido de \$61 a \$70 dólares americanos, un resultado significativo a la hora de decidir el precio del servicio.

Pregunta 10:

Tabla 20 Medio de comunicación del servicio

¿Mediante qué medio de comunicación le gustaría recibir información de la escuela de danza?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Televisión	6	1,9	2,8	2,8
	Internet (ej.redes sociales)	167	53,0	78,8	81,6
	Periódico	8	2,5	3,8	85,4
	Hojas Volantes	28	8,9	13,2	98,6
	Radio	1	,3	,5	99,1
	Revistas	2	,6	,9	100,0
	Total	212	67,3	100,0	
Perdidos	Sistema	103	32,7		
Total		315	100,0		

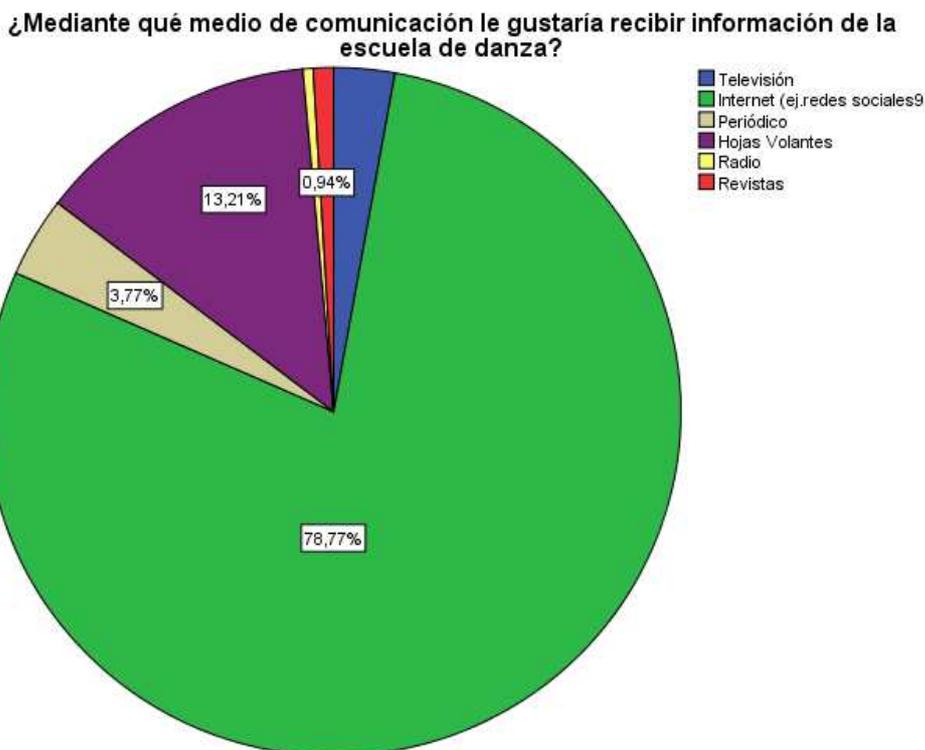


Figura 20 Medio de comunicación del servicio

Análisis e Interpretación:

Luego de observar los datos estadísticos de las 212 personas interesadas en el servicio, referente al medio de comunicación de preferencia para recibir información de la escuela de danza clásica contemporánea, se definen los siguientes resultados: 167 padres de familia representados por el 78.8% prefieren el Internet, 28 padres de familia representados por 13.2% prefieren las Hojas Volantes, 8 padres de familia representados por el 3.8% prefieren el Periódico, 6 padres de familia representados por el 2.8% prefieren la Televisión, 2 padres de familia representados por el 0.9% prefieren las Revistas, y 1 padre de familia representado por el 0.5% prefiere la Radio. Siendo entonces el Internet, el medio de comunicación de mayor preferencia para el mercado objetivo, por lo que se deberá concentrar el plan de marketing en el Internet.

Pregunta 11:

Tabla 21 Influencia de la publicidad

¿Considera que la publicidad de una escuela de danza influye en su decisión para adquirir el servicio?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	148	47,0	69,8	69,8
	No	64	20,3	30,2	100,0
	Total	212	67,3	100,0	
Perdidos	Sistema	103	32,7		
Total		315	100,0		

¿Considera que la publicidad de una escuela de danza influye en su decisión para adquirir el servicio?

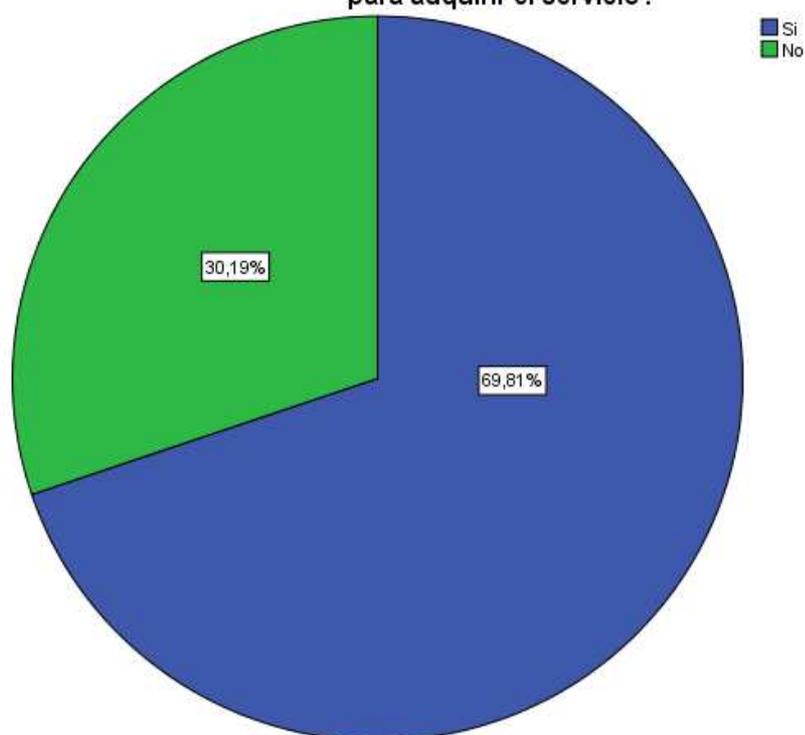


Figura 21 Influencia de la publicidad

Análisis e Interpretación:

Según los resultados estadísticos obtenidos por frecuencia de los 212 padres de familia con interés en el servicio, se determina que para 148 padres de familia representado por el 69.8% si es influyente la publicidad que oferte el servicio para su decisión de compra, mientras que para 64 padres de familia representados por el 30.2% la publicidad del servicio no es influyente. Entonces la publicidad que oferte la escuela de danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí, si es importante e influyente para la mayoría de su mercado objetivo.

Pregunta 12:

Tabla 22 Importancia de la docencia profesional y con experiencia

¿Dentro de sus parámetros en qué nivel de importancia coloca la contratación de un personal docente calificado y con experiencia?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Alta	186	59,0	87,7	87,7
	Media	26	8,3	12,3	100,0
	Total	212	67,3	100,0	
Perdidos	Sistema	103	32,7		
Total		315	100,0		

¿Dentro de sus parámetros en qué nivel de importancia coloca la contratación de un personal docente calificado y con experiencia?

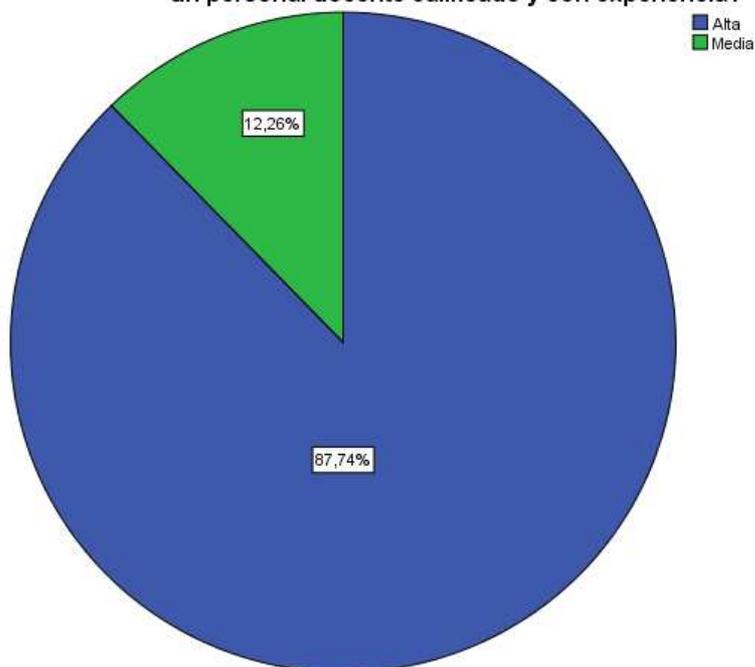


Figura 22 Importancia de la docencia profesional y con experiencia

Análisis e Interpretación:

Al observar los datos estadísticos de los 212 padres de familia que indicaron su interés por el servicio, se define que para 186 padres de familia equivalentes al 87.7% la importancia de un docente calificado y con experiencia es Alta, mientras que para 26 padres de familia representados por el 12.3% la importancia para la contratación de un docente calificado y con experiencia es Media. Concluyendo que existe un porcentaje significativo que indica la importancia del docente calificado y con experiencia, además cabe mencionar que ninguna de las personas encuestadas indico una importancia Baja en este referente.

Pregunta 13:

Tabla 23 Importancia del servicio de parqueadero

¿Considera importante el servicio de parqueadero dentro de una escuela de danza?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	174	55,2	82,1	82,1
	No	38	12,1	17,9	100,0
	Total	212	67,3	100,0	
Perdidos	Sistema	103	32,7		
Total		315	100,0		

¿Considera importante el servicio de parqueadero dentro de una escuela de danza?

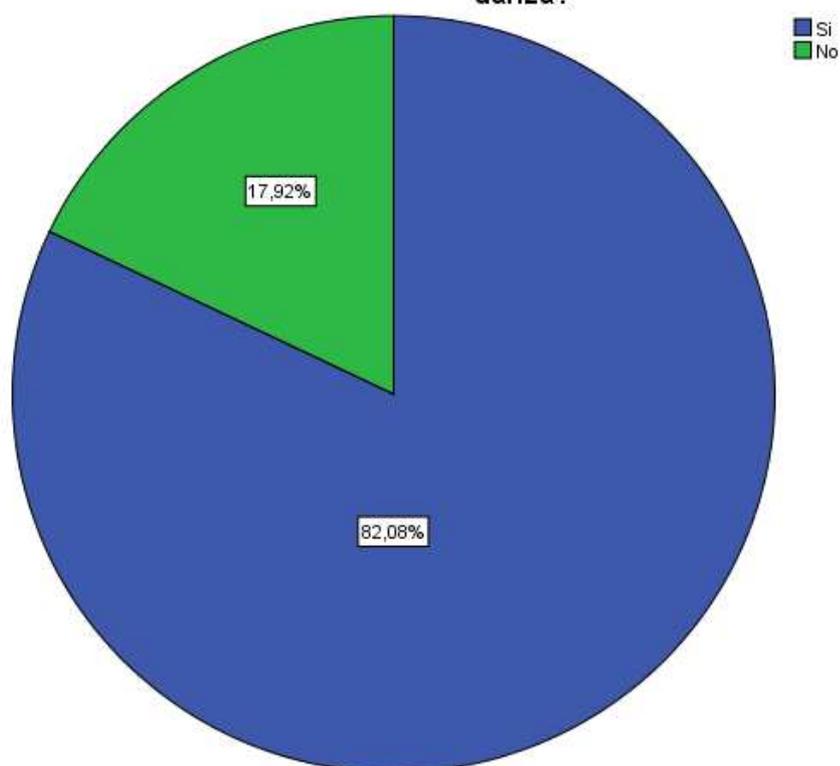


Figura 23 Importancia del servicio de parqueadero

Análisis e Interpretación:

Luego de observar los datos estadísticos de los 212 padres de familia interesados en el servicio, se determinan los siguientes resultados: 174 padres de familia representados por el 82.1% consideran importante el servicio de parqueadero dentro de una escuela de danza, mientras que 38 padres de familia representados por el 17.9% no lo consideran importante. Entonces existe una gran mayoría, y si será de importancia contar con parqueadero dentro de la escuela de danza para la confortabilidad de sus clientes.

Pregunta 14:

Tabla 24 Importancia del servicio de transporte

¿Para usted es necesario el servicio de transporte dentro de la escuela de danza?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	13	4,1	6,1	6,1
	En desacuerdo	19	6,0	9,0	15,1
	Totalmente de acuerdo	54	17,1	25,5	40,6
	En acuerdo	126	40,0	59,4	100,0
	Total	212	67,3	100,0	
Perdidos	Sistema	103	32,7		
Total		315	100,0		

¿Para usted es necesario el servicio de transporte dentro de la escuela de danza?

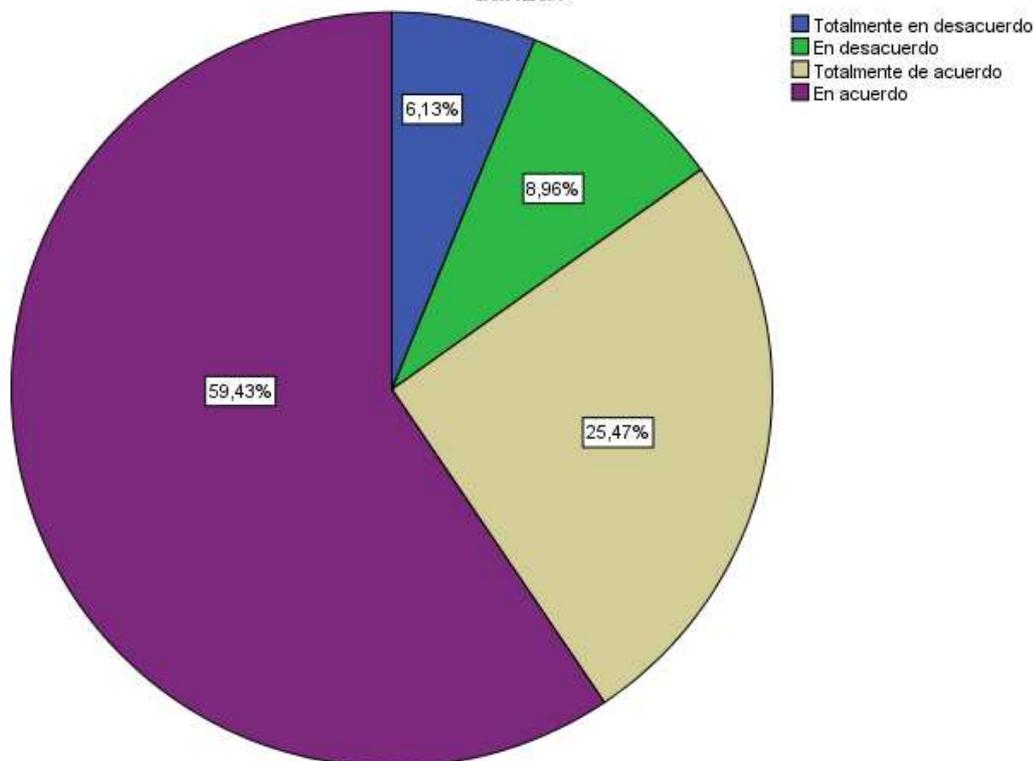


Figura 24 Importancia del servicio de transporte

Análisis e Interpretación:

Según los resultados obtenidos por los 212 padres de familia con interés en el servicio, se define que: 126 padres de familia representados por el 59.4% están en acuerdo con el servicio de transporte dentro de la escuela de danza, 54 padres de familia representados por el 25.5% están totalmente de acuerdo con el servicio de transporte dentro de la escuela de danza, 19 padres de familia representados por el 9% están en desacuerdo con el servicio de transporte dentro de la escuela de danza, y 13 padres de familia representados por el 6.1% están totalmente en desacuerdo con el servicio de transporte dentro de la escuela de danza. Concluyendo que para la mayoría del mercado objetivo si es necesario el servicio de transporte dentro de la escuela de danza.

Pregunta 15:

Tabla 25 Servicios complementarios

¿Qué servicio complementario le gustaría que incluya la escuela de danza?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casilleros	58	18,4	27,4	27,4
	Duchas	2	,6	,9	28,3
	Cafetería	34	10,8	16,0	44,3
	Todas las anteriores	118	37,5	55,7	100,0
	Total	212	67,3	100,0	
Perdidos	Sistema	103	32,7		
Total		315	100,0		

¿Qué servicio complementario le gustaría que incluya la escuela de danza?

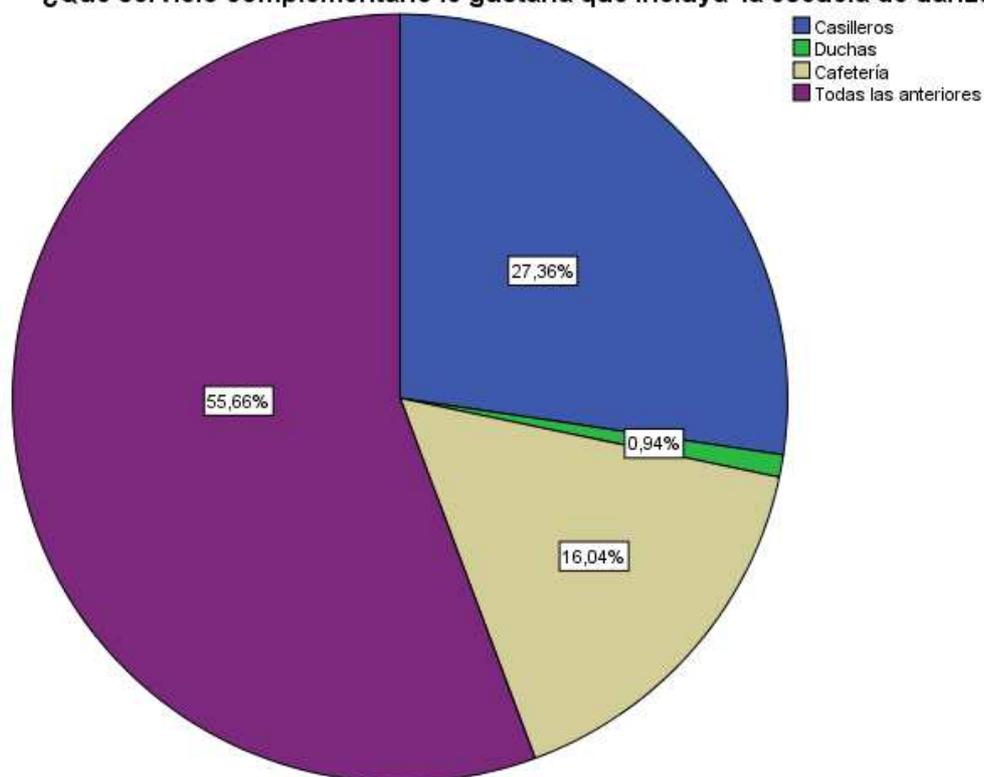


Figura 25 Servicios complementarios

Análisis e Interpretación:

Al observar la tabla estadística de la pregunta final de la encuesta, podemos decir que de los 212 padres de familia interesados en el servicio de una escuela de danza, 118 padres de familias representados por el 55.7% desean que el servicio incluya todos los servicios complementarios planteados (casilleros, duchas, y cafetería), 58 padres de familia representados por el 27.4% solo desean casilleros, 34 padres de familia representados por el 16% solo desean la cafetería, y 2 padres de familia representados por el 0.9% solo desean que se incluyan duchas en el servicio. Por lo tanto, se determina que, para la mayoría del mercado objetivo de la presente investigación, se debe incluir casilleros dentro del servicio.

3.8.14. Análisis Bivariado

Relación de la Pregunta 1 y Razón Pregunta 2

Tabla 26 Contingencia Pregunta 1 y Razón del No

Tabla cruzada ¿En qué rango de edad se encuentra su hija?*Indiqué por qué No								
Recuento		Indiqué por qué No						Total
		Le gusta otra actividad	Estudia inglés	Miedo a golpearse	No vive en Sangolquí	No tiene tiempo	Costos altos	
¿En qué rango de edad se encuentra su hija?	De 5 a 8 años	9	1	1	3	2	0	16
	De 9 a 11 años	16	0	0	3	2	0	21
	De 12 a 14 años	35	0	0	1	3	0	39
	De 15 a 19 años	19	0	0	0	7	1	27
Total		79	1	1	7	14	1	103

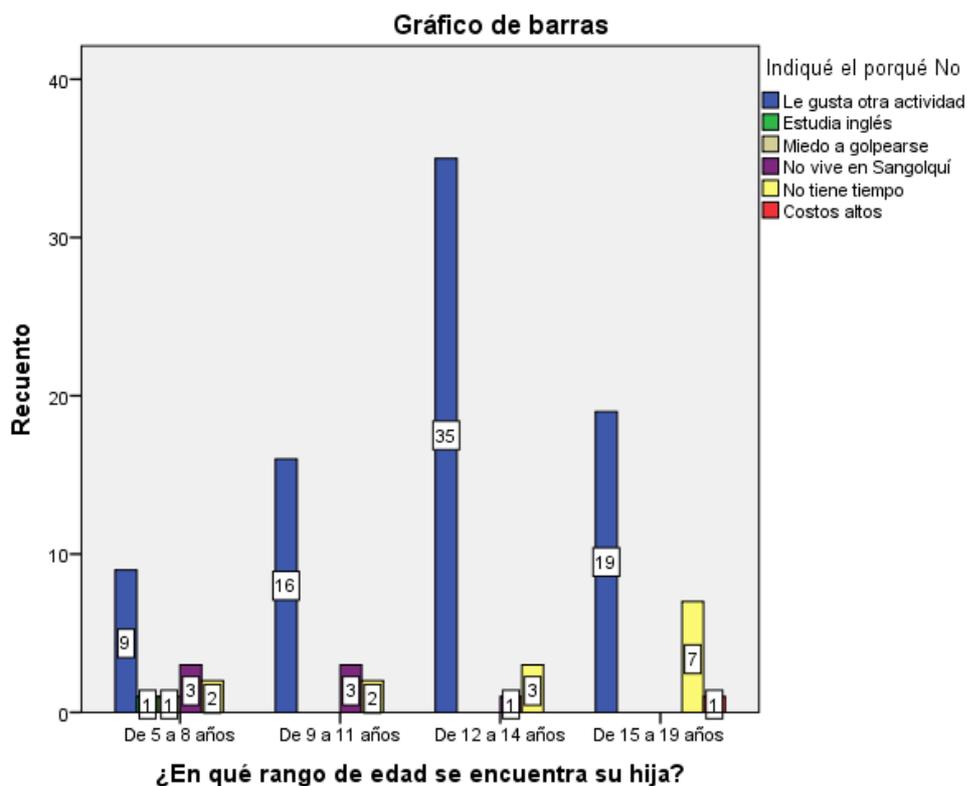


Figura 26 Contingencia Pregunta 1 y Razón del No

Al efectuar la tabla cruzada entre los rangos de edad y las razones de no estudiar danza clásica contemporánea, se obtuvo que el rango de edad entre los 12 a 14 años, son la mayoría de quienes prefieren otra actividad, seguido de los de 15 a 19 años. Mientras que la mayoría de estudiantes que no tienen tiempo para una actividad extracurricular son los que oscilan entre los 15 a 19 años, esto puede ser por la dificultad de los estudios. Por lo que la escuela de danza deberá priorizar clases para rangos de edad entre los 5 hasta los 11 años.

Relación de la Pregunta 4 y 5

Tabla 27 Contingencia pregunta 4 y 5

Tabla cruzada ¿Le gustaría a su hija ser parte de eventos artísticos nacionales?*¿Le gustaría a su hija ser parte de un intercambio artístico cultural en danza?				
Recuento		¿Le gustaría a su hija ser parte de un intercambio artístico cultural en danza?		Total
		Si	No	
¿Le gustaría a su hija ser parte de eventos artísticos nacionales?	Si	158	17	175
	No	32	5	37
Total		190	22	212

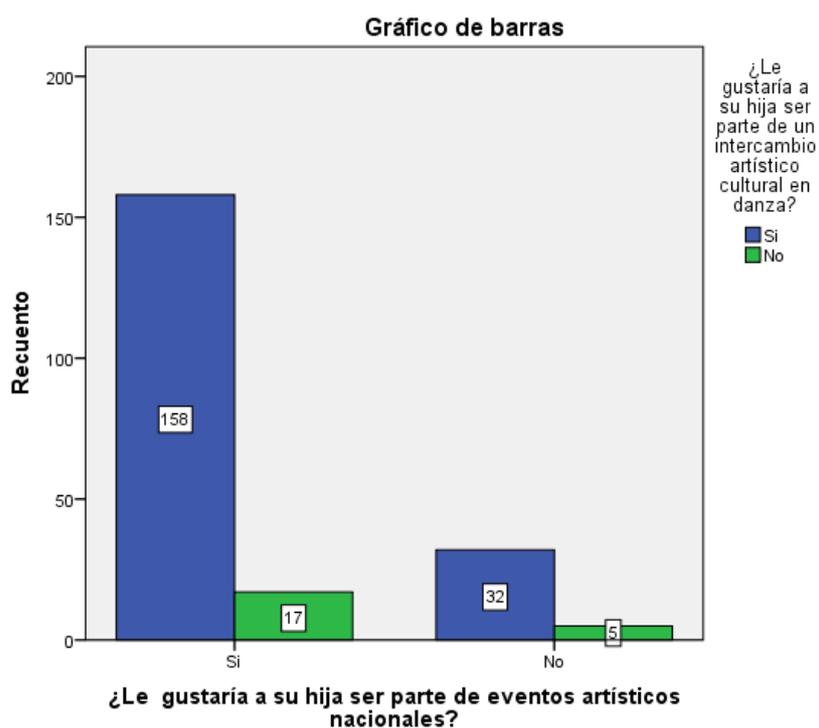


Figura 27 Contingencia pregunta 4 y 5

Al analizar la tabla cruzada entre la pregunta 4 y 5 de la encuesta, de los 212 padres de familia interesados en la escuela de danza para su hija, se define que 158 padres de familia les gustaría que su hija forme parte de eventos a nivel nacional así como

internacional, siendo este la mayor del análisis, mientras que 32 padres de familia les interesa netamente el intercambio artístico cultural de danza.

Relación de la Pregunta 6 y 7

Tabla 28 Contingencia de pregunta 6 y 7

Tabla cruzada ¿Qué horario preferiría su hija para tomar clases de danza clásica contemporánea? *¿Qué días de la semana dispone su hija para asistir a clases de danza clásica contemporánea?							
Recuento							
		¿Qué días de la semana dispone su hija para asistir a clases de danza clásica contemporánea?					Total
		Lunes y Miércoles	Martes y Jueves	Lunes a Jueves	Viernes	Sábado	
¿Qué horario preferiría su hija para tomar clases de danza clásica contemporánea?	10H00-11H00	0	1	2	0	13	15
	16H00-17H00	14	7	9	6	8	44
	17H00-18H00	20	17	27	16	12	93
	18H00-19H00	7	8	10	10	5	40
	19H00-20H00	2	2	6	7	3	20
Total		43	35	54	39	41	212

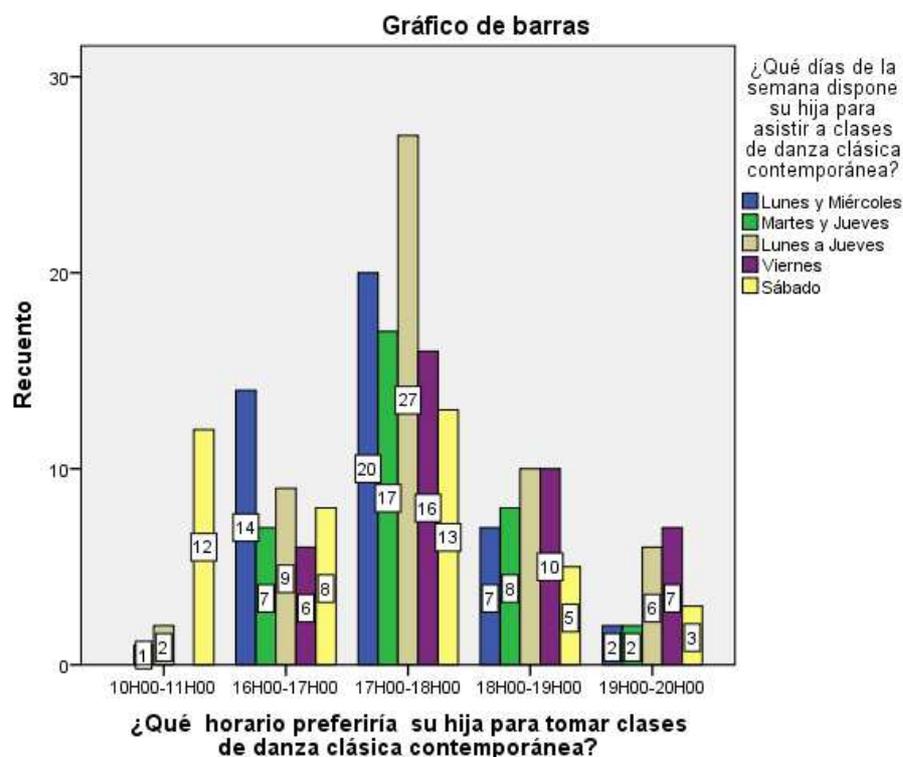


Figura 28 Contingencia de pregunta 6 y 7

Según la tabla cruzada referente a la disponibilidad horaria, se define que 20 padres de familia prefieren el horario de 17H00 a 18H00 y 14 padres de familia de 16H00 a 17H00 para los días Lunes y Miércoles, 17 padres de familia prefieren el horario de 17H00 a 18H00 seguido de 8 padres de familia quienes prefieren de 18H00 a 19H00 para los días Martes y Jueves, 27 padres de familia prefieren de 17H00 a 18H00 seguido de 10 padres de familia en el horario de 18H00 a 19H00 para los días de Lunes a Jueves, 16 padres de familia de 17H00 a 18H00 para los días Viernes, y 13 padres de familia prefieren el horario de 10H00 a 11H00 para los días Sábados.

Concluyendo que, para los días lunes y miércoles, martes y jueves, de lunes a jueves, y viernes, el horario preferido es de 17H00 a 18H00; mientras que para los días Sábados el horario preferido es de 10H00 a 11H00, tomando en cuenta que de los 212 padres de familia con interés en el servicio, solo 15 eligieron este día para clases de danza de su hija.

Relación de la Pregunta 8 y 9

Tabla 29 Contingencia de la Pregunta 8 y 9

Tabla cruzada ¿Cuáles son sus ingresos económicos?*: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por clases de danza clásica contemporánea para su hija?						
Recuento						
		¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por clases de danza clásica contemporánea para su hija?				Total
		\$55 a \$60	\$61 a \$70	\$71 a \$80	Más de 80	
¿Cuáles son sus ingresos económicos?	Menos de \$375	13	1	0	0	14
	\$375 a \$500	41	12	1	0	54
	\$501 a \$680	34	7	1	0	42
	\$681 a \$750	26	9	0	0	35
	Más de \$751	45	14	5	3	67
Total		159	43	7	3	212

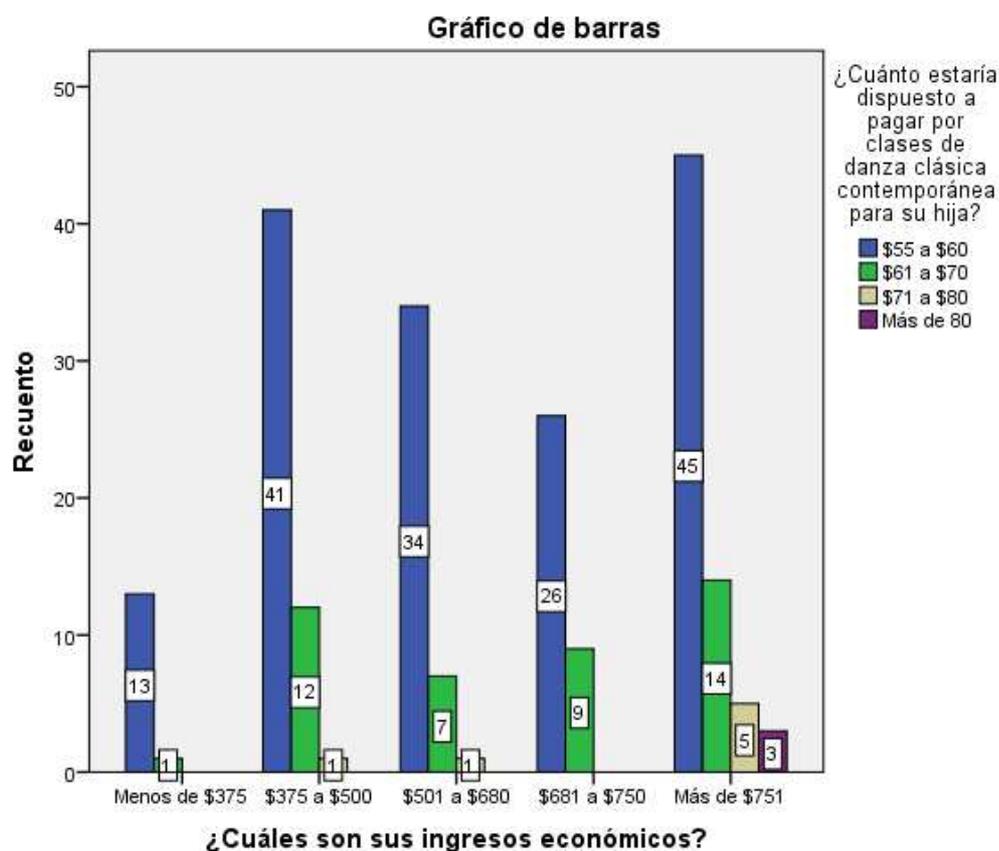


Figura 29 Contingencia de la Pregunta 8 y 9

Según la tabla cruzada referente a la capacidad de pago del mercado objetivo, se determina que pese a que la mayoría de padres de familia (45) ganan más de \$751 dólares americanos estarían dispuestos a pagar de \$55 a \$60 dólares, seguidos de 41 padres de familia con ingresos económicos de \$375 a \$500 dólares americanos, quienes pagarían la misma cantidad de \$55 a \$60 dólares. Por otra parte, 14 padres de familia que ganan más de \$751 dólares americanos y 12 padres de familia con ingresos de \$375 a \$500 dólares americanos, pagarían de \$61 a \$70 dólares. Entonces, se determina que, sin importar la cuantía de ingresos económicos, los padres de familia estarían dispuestos a pagar de \$55 a \$60 dólares por el servicio de la escuela de danza.

Relación de la pregunta 10 y 11

Tabla 30 Contingencia de la pregunta 10 y 11

Tabla cruzada ¿Mediante qué medio de comunicación le gustaría recibir información de la escuela de danza? *¿Considera que la publicidad de una escuela de danza influye en su decisión para adquirir el servicio?				
Recuento		¿Considera que la publicidad de una escuela de danza influye en su decisión para adquirir el servicio?		Total
		Si	No	
¿Mediante qué medio de comunicación le gustaría recibir información de la escuela de danza?	Televisión	4	2	6
	Internet (ej. redes sociales)	113	54	167
	Periódico	7	1	8
	Hojas Volantes	22	6	28
	Radio	1	0	1
	Revistas	1	1	2
Total		148	64	212

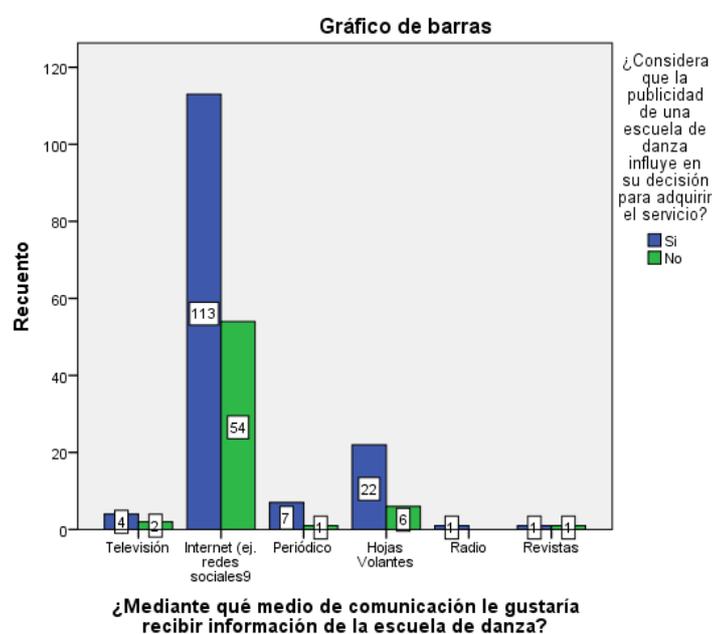


Figura 30 Contingencia de la pregunta 10 y 11

Al analizar la tabla cruzada de las preguntas 10 y 11 referente a los canales de comercialización del servicio, se determina que para las 113 personas que creen influyente la publicidad para la adquisición del servicio, el Internet es el medio de comunicación más utilizado; seguido de 22 personas que considera influyente la publicidad por medio de Hojas Volantes, 7 personas consideran a la publicidad influyente por medio del Periódico. Entonces es el Internet, el medio de comunicación más utilizado por los padres de familia que consideran influyente la publicidad del servicio.

Relación de la Pregunta 13 y 14

Tabla 31 Contingencia de la Pregunta 13 y 14

Tabla cruzada ¿Considera importante el servicio de parqueadero dentro de una escuela de danza?* ¿Para usted es necesario el servicio de transporte dentro de la escuela de danza?						
Recuento						
		¿Para usted es necesario el servicio de transporte dentro de la escuela de danza?				Total
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente de acuerdo	En acuerdo	
¿Considera importante el servicio de parqueadero dentro de una escuela de danza?	Si	12	12	50	100	174
	No	1	7	4	26	38
Total		13	19	54	126	212

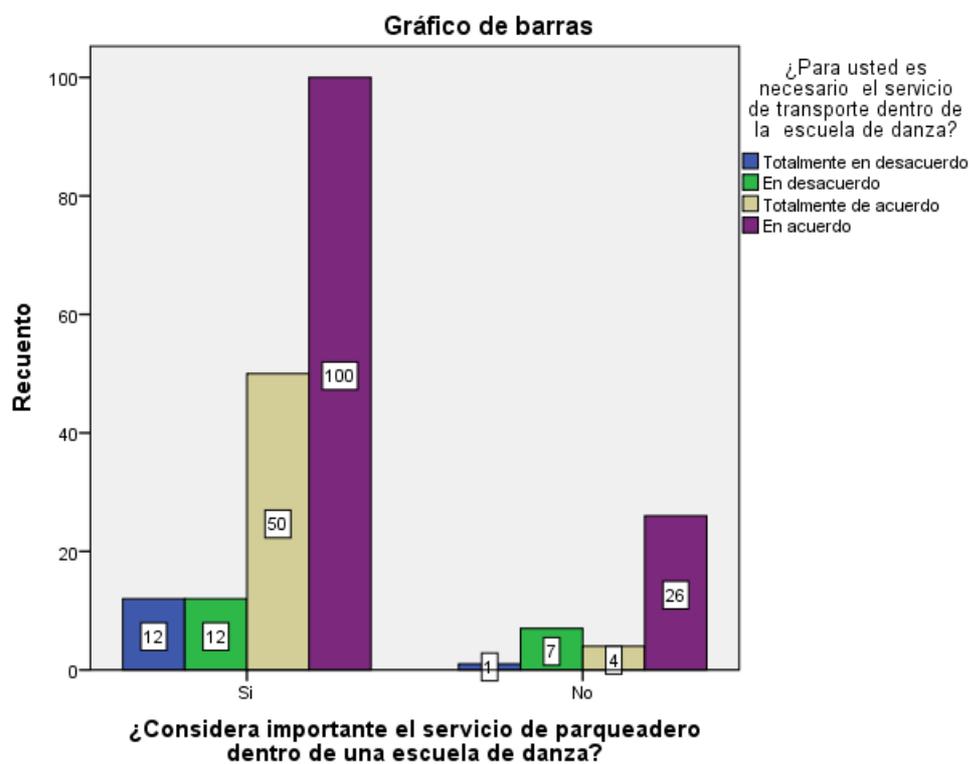


Figura 31Contingencia de la Pregunta 13 y 14

Según la tabla cruzada de las preguntas 13 y 14 de la encuesta, en relación al servicio de parqueadero y de transporte, se determina que para 100 padres de familia es importante el servicio de parqueadero así como de transporte dentro de una escuela de danza, mientras que para apenas 26 personas solo el servicio de transporte es necesario mas no el de parqueadero. Por lo que estos dos servicios si muestran interrelación, y son importante dentro del servicio del presente proyecto de investigación.

3.8.14.1. Comprobación de la Hipótesis

H1: Existe una alta demanda para estudiar danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí.

H0: No existe una alta demanda para estudiar danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí

Tablas de Contingencia

Relación de la pregunta 1 y 2

Tabla 32 Tabla de contingencia

Tabla cruzada ¿En qué rango de edad se encuentra su hija? * ¿Le interesaría a su hija estudiar danza clásica contemporánea en la Ciudad de Sangolquí?				
Recuento				
		¿Le interesaría a su hija estudiar danza clásica contemporánea en la Ciudad de Sangolquí?		Total
		Si	No	
¿En qué rango de edad se encuentra su hija?	De 5 a 8 años	69	16	85
	De 9 a 11 años	51	20	71
	De 12 a 14 años	45	40	85
	De 15 a 19 años	47	27	74
Total		212	103	315

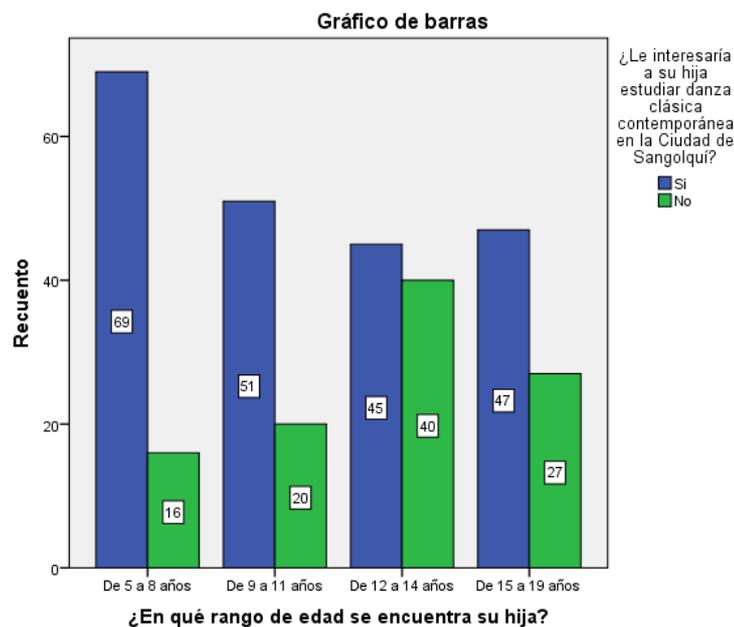


Figura 32 Contingencia Pregunta 1 y 2

Análisis:

Al efectuar el cruce de las variables entre el rango de edad de las hijas de los padres de familia encuestados y el interés de estudiar danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí, la mayor contingencia es de 69, que indica que el rango de edad entre 5 a 8 años es el mayor mercado objetivo de la presente investigación, y que por lo tanto si existe un mercado potencial para la adquisición del servicio de una escuela de danza. Además, se puede notar que las más altas contingencias para los distintos rangos de edad, se encuentran en si estar interesados en el servicio, lo que representa que existe una alta demanda.

Anova de un factor

La prueba Anova de un factor es la utilización de la curva normal, donde se tiene el nivel de confianza, y la zona de rechazo, el SPSS trabaja con el 95% de confianza, y lo que se calcula es la zona de rechazo. Si el grado de significancia es ≤ 0.05 Rechaza H_0 , por lo tanto no existe diferencia significativa.

Tabla 33 Anova de un factor

ANOVA					
¿Le interesaría a su hija estudiar danza clásica contemporánea en la Ciudad de Sangolquí?					
	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Entre grupos	3,641	3	1,214	5,747	,001
Dentro de grupos	65,680	311	,211		
Total	69,321	314			

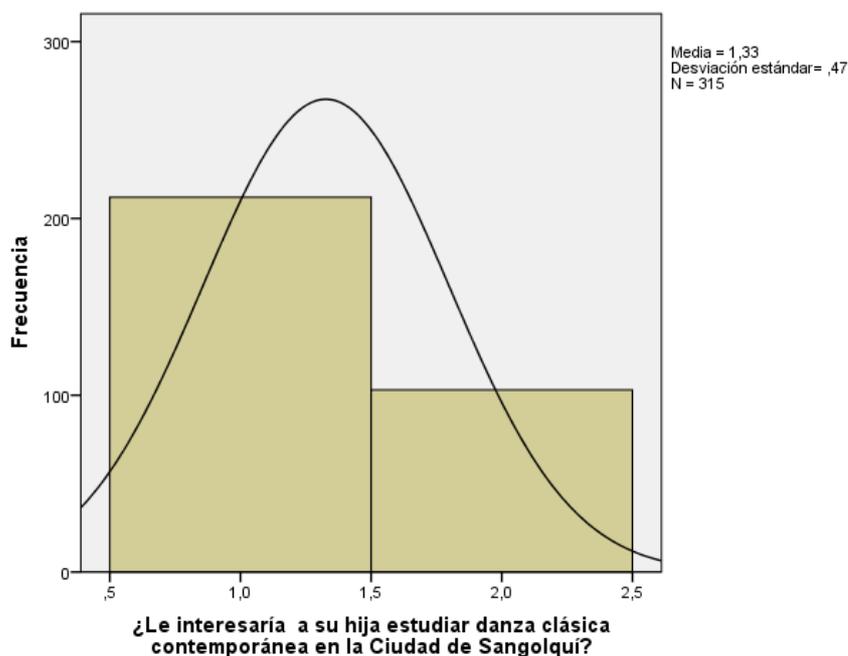


Figura 33 Histograma de la demanda

Análisis:

Al realizar la prueba Anova de un factor, se obtiene un grado de significancia de 0.001 lo cual es menor al grado de significancia del 0.05, por lo que se rechaza la Hipótesis Nula.

Chi cuadrado

El análisis del chi cuadrado consiste en analizar 2 variables, de preferencia tres variables que comparan los datos esperados de los datos observados. Si el grado de significancia es ≤ 0.05 si hay relación entre las variables.

Tabla 34 Análisis Chi Cuadrado

¿Le interesaría a su hija estudiar danza clásica contemporánea en la Ciudad de Sangolquí?			
	N observado	N esperada	Residuo
Si	212	157,5	54,5
No	103	157,5	-54,5
Total	315		

Tabla 35 Análisis Chi Cuadrado

¿Le gustaría a su hija ser parte de eventos artísticos nacionales?			
	N observado	N esperada	Residuo
Si	175	106,0	69,0
No	37	106,0	-69,0
Total	212		

Tabla 36 Análisis Chi Cuadrado

¿Le gustaría a su hija ser parte de un intercambio artístico cultural en danza?			
	N observado	N esperada	Residuo
Si	190	106,0	84,0
No	22	106,0	-84,0
Total	212		

Tabla 37 Estadístico de prueba

Estadísticos de prueba			
	¿Le interesaría a su hija estudiar danza clásica contemporánea en la Ciudad de Sangolquí?	¿Le gustaría a su hija ser parte de eventos artísticos nacionales?	¿Le gustaría a su hija ser parte de un intercambio artístico cultural en danza?
Chi-cuadrado	37,717 ^a	89,830 ^b	133,132 ^b
gl	1	1	1
Sig. asintótica	,000	,000	,000
a. 0 casillas (0,0%) han esperado frecuencias menores que 5. La frecuencia mínima de casilla esperada es 157,5.			
b. 0 casillas (0,0%) han esperado frecuencias menores que 5. La frecuencia mínima de casilla esperada es 106,0.			

Análisis:

Según los resultados de la significación asintótica se puede determinar que los valores son menores al 5% de significancia con 1 grado de libertad, siendo el chi cuadrado crítico igual a 37.717, en lo que si el chi cuadrado calculado es igual o menor que el chi cuadrado crítico, se aceptara la hipótesis Nula. Por tanto, al ser el grado de significancia menor que 0.05 se concluye que, si existe relación entre las variables de interés en estudiar danza, ser parte de eventos nacionales y de intercambios artísticos culturales en danza.

3.9. Análisis de la demanda

Se plantea analizar la demanda con el fin de identificar la demanda insatisfecha del servicio de una escuela de danza clásica contemporánea en la Ciudad de Sangolquí. La

demanda del presente proyecto se concentra en niñas y jóvenes menores de 20 años de la mencionada ciudad.

3.9.1. Demanda pasada o histórica

Para obtener la demanda pasada o histórica, se analiza el universo del presente proyecto de investigación, que corresponde al perfil del consumidor quienes se encuentran entre los 5 hasta 19 años de edad, y su tasa de crecimiento anual. Cabe mencionar que, el presente estudio de factibilidad se basa en el sector servicios, el mismo que constituye las dos terceras partes de la producción total del Ecuador.

Tabla 38 Demanda Histórica

Años	Demanda por unidades
2008	9448
2009	9594
2010	9742
2011	9892
2012	10045
2013	10200
2014	10357
2015	10517
2016	10679

Elaborado por: Angélica Défaz

3.9.2. Demanda actual

La demanda actual del servicio para el año 2017 se determinó en base al perfil del consumidor, es decir niñas y jóvenes que pertenecen al rango de edad de 5 a 19 años, y el porcentaje obtenido en el estudio de mercado que equivale al 67,30% quienes estarían

interesados en estudiar danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí, como se puede observar en la tabla 39 la demanda del proyecto es:

Tabla 39 Demanda Actual

Años	Población	Demanda
2017	16113	10844

Elaborado por: Angélica Défaz

La demanda actual del servicio es de 10844 niñas y jóvenes menores de 20 años quienes residen en el Cantón Rumiñahui.

3.9.3. Proyección de la demanda

Para realizar la proyección de la demanda del presente estudio, se utilizará el método de los mínimos cuadrados.

Formula:

$$Y=mx + b$$

Dónde:

Y: demanda

$$m= \frac{n(\sum XY) - \sum X \sum Y}{n\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$b= \frac{\sum Y \sum X^2 - \sum X \sum XY}{n\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

Tabla 40 Método de mínimos cuadrados

Años	Consumo Y	X	Y²	XY	X²
1	9448	1	89264704	9448	1
2	9594	2	92044836	19188	4
3	9742	3	94906564	29226	9
4	9892	4	97851664	39568	16
5	10045	5	100902025	50225	25
6	10200	6	104040000	61200	36
7	10357	7	107267449	72499	49
8	10517	8	110607289	84136	64
9	10679	9	114041041	96111	81
10	10844	10	117592336	108440	100
TOTAL	101318	55	1028517908	570041	385

Elaborado por: Angélica Défaz

Al aplicar las formula de m y de b, se obtiene los siguientes resultados en la proyección de la demanda: $m=155.05$ y $b=9279$; por lo tanto, la formula a aplicar estará dada por: $Y=155.05X+9279$

Tabla 41 Demanda Proyectada

Años	Periodo (X)	Demanda Proyectada (Y)
2018	11	10985
2019	12	11140
2020	13	11295
2021	14	11450
2022	15	11605

Elaborado por: Angélica Défaz

3.10. Análisis de la oferta

La finalidad de analizar la oferta, es identificar si existen escuelas de danza en la ciudad de Sangolquí. Mediante la realización de la encuesta e investigación de campo se encontraron las siguientes escuelas de danza en el sector de estudio, y mediante la tabla 41 se demuestra la cantidad de estudiantes que cada una posee:

Tabla 42 Oferta

ACADEMIAS DE DANZA	Cantidad	N°.Aulas	Total	OBSERVACIONES
Guadalupe Chaves Valle de los Chillos	70	3	210	Promedio de alumnas por aula
Saru Ballet	30	2	60	Promedio de alumnas por aula
Hogar Brazos Abiertos Capelo	25	2	50	Promedio de alumnas por aula
Briggite	35	3	105	Promedio de alumnas por aula
Armonizarte	20	4	80	Promedio de alumnas por aula
Varietés Ballet	20	2	40	Promedio de alumnas por aula
Total de Oferta			545	

3.11. Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha corresponde a la disponibilidad de clientes para un proyecto, la cual se obtiene a través de la diferencia entre la demanda y la oferta, como se puede observar en la tabla 43, la demanda insatisfecha actual es de 10299, concluyendo que si existe demanda insatisfecha para el servicio de una escuela de danza clásica contemporánea, por lo que el proyecto tiene con una alta posibilidad de ser rentable.

Tabla 43 Demanda Insatisfecha

Años	Periodo (X)	Demanda Proyectada (Y)	Oferta Proyectada	Demanda insatisfecha
2017	10	10844	545	10299
2018	11	10985	549	10436
2019	12	11140	553	10587
2020	13	11295	557	10738
2021	14	11450	561	10889
2022	15	11605	565	11040

3.12. Estrategias Marketing Mix

3.12.1 Las 8P's del Marketing de Servicios

Personas (People): El capital humano de la escuela se conformará principalmente por maestros profesionales en danza clásica contemporánea cuyo currículo detalle su preparación artística, así también por una secretaria para la administración y por un portero que mantenga el lugar limpio. Estrategias:

- La principal estrategia será mantener motivado al personal de la escuela mediante una visión y misión de beneficio para quienes la conforman.
- Elaborar un plan de comunicación para la creación de un ambiente laboral estable y de bienestar.
- Definir las funciones de cada trabajador según un proceso detallado, junto con capacitaciones que aporten al compromiso y responsabilidad de cada trabajador.
- Dar un seguimiento y evaluar el desempeño del personal de la escuela.

Presentación o evidencia física (physical evidence): La imagen del servicio serán los espacios físicos de las clases, las mismas que serán adecuadas para el aprendizaje óptimo de la danza, y las instalaciones externas que brinden confort a sus clientes.

- La decoración de las instalaciones se basará en fotografías de bailarinas y bailarines, y suministros de oficina temáticos en danza.
- La principal evidencia física del servicio serán presentaciones artísticas en teatros o lugares aptos cercanos a la zona, con el fin de demostrar el aprendizaje a los padres de familia, y otras personas fanáticas del arte.

Proceso (process): El principal proceso del servicio serán las clases, en donde los maestros o maestras inicien con un precalentamiento, seguido de la frecuencia de pasos clásicos contemporáneos, un receso para descanso, y finalmente el estiramiento. Otro proceso será el administrativo en donde la secretaria reciba cordialmente a los padres de familia o estudiantes interesados en el ingreso a la escuela, la cual les dará toda la información a detalle del aprendizaje artístico, así también se encargara del cobro de pensiones mensuales cuyo proceso inicia con un comunicativo para el recuerdo de la misma y fechas máximas de pago, la cobranza mensual y emisión de facturas una vez realizado el pago. Finalmente está el proceso del portero, el cual se encargará de la limpieza y atención ante posibles necesidades de los estudiantes, así como del cuidado externo de la escuela.

Los procesos serán detallados mediante un flujo grama y presentados a cada trabajador para que asuma un compromiso y alta responsabilidad, tomando en cuenta que estarán sujetos a evaluación y a cambios de mejora continua.

Alianzas estratégicas (partners): El tipo de alianza estratégica en la cual se concentrará la escuela de danza clásica contemporánea serán internacionales, buscando

otras escuelas donde se pueda ejecutar un intercambio artístico cultural que motive a los estudiantes y mejore su desempeño artístico.

Otra alianza estratégica a nivel nacional, será con los principales teatros de la ciudad donde mediante un convenio se pueda obtener un beneficio económico, por la presentación de espectáculos artístico como festivales de danza.

Plaza o distribución (place): La ubicación del servicio será en la Ciudad de Sangolquí, cuyo acceso a la zona será fácil por varias líneas de transporte urbano, además de ser una zona segura y vigilada por la policía.

Para la comercialización del servicio se concentrará en los centros educativos cercanos a la escuela, así como centros comerciales entre los que se destaca el Centro Comercial San Luis Shopping, es decir en las zonas de influencia.

Precio (Price): El precio del servicio deberá ser accesible y justo de acuerdo a la calidad que este brinda, además será competitivo ante la oferta del mercado brindando satisfacción a los clientes. Estrategias:

- Establecer descuentos al valor de la matricula por la recomendación del servicio.
- Asegurar descuentos especiales en estudiantes con talento artístico.
- Establecer el precio que sea menor a valor percibido por el cliente, pero mayor al costo variable, asegurándose de cubrir el costo de dar el servicio.

Producto (product): El producto en este caso el servicio que se va a prestar, son clases de danza clásica contemporánea, basada en la técnica de ballet clásico y técnica Graham, siendo el ballet la rama de toda danza con un alto nivel artístico, las cuales estarán sujetas a altos estándares de calidad. La etapa del ciclo del producto, en el que

se encuentra es la etapa de introducción, conforme a eso se plantean las siguientes estrategias:

- Atraer clientes mediante clases demostrativas abierta al público, con el respaldo de la publicidad digital mediante redes sociales y folletos informativos del servicio.
- Abrir espacios donde los estudiantes nuevos puedan participar de una clase de danza.
- Desarrollar una alta disponibilidad del servicio mediante canales publicitarios de mayor auge del mercado objetivo.
- Equilibrar un precio que cubra las necesidades de inversión y las realidades competitivas del mercado. (Ferrell & Hartline, 2005, pág. 170)

Promoción (promoción): las principales líneas de comunicación con los clientes será la estrategia de nuestro centro educativos y centros comerciales de coreografías artísticas. Estrategias:

- Realizar publicidad mediante redes sociales como Facebook e Instagram, donde se publiquen clases y oferta del servicio.
- Definir un presupuesto para la publicidad y promoción.
- Estructurar el branding con un logo, para reconocimiento de la escuela, y folletos donde se brinde información de su ubicación, precios y horarios de clases.
- Enviar un correo electrónico masivo al mercado objetivo para el conocimiento de la oferta del servicio.
- Establecer una línea de contacto virtual a los clientes interesados en el servicio. (Rosas, 2015)

3.12.2. Fuerzas de Porter

Amenaza de nuevos participantes: consiste en las barreras que estén presentes y la reacción de los competidores existentes. Existen barreras como economías de escala (gran tamaño de planta para realizar una actividad), diferenciación del producto, necesidades de capital, costos del cambio (al cambiar de proveedor), distribución (baja disponibilidad de espacio para los productos nuevos).

La escuela de danza al ser un proyecto nuevo se plantea las siguientes estrategias para afrontar las barreras de ingreso al mercado, tomando en cuenta que existen academias de danza en el Cantón Rumiñahui por ser un proyecto que no cuenta con una economía de escala inaccesible:

- Generar un préstamo a la institución financiera con más apertura, para afrontar la necesidad de capital.
- Desarrollar un plan de marketing con los canales de comercialización de mayor influencia en el mercado objetivo.
- Contar con un precio accesible al presupuesto del consumidor, tomando en cuenta el estudio de mercado realizado.
- Generar una diferenciación del servicio por la calidad mediante clases demostrativas.

Poder negociador de los compradores: los compradores, promueven competitividad forzando a una baja de precios. Se genera si el producto no es diferenciado o tiene sustitutos, comprador con pocas utilidades frente al producto, comprador con la amenaza de integrar hacia atrás, comprador tiene toda la información.

El mercado objetivo de una escuela de danza analiza los precios de las otras academias de baile, por lo que su precio no puede ser más alto a la competencia, ya que por el desconocimiento del arte buscan el servicio según precio. Estrategias:

- Establecer un plan integral de comunicación para atender a las necesidades del cliente, y evaluar el grado de satisfacción con el servicio.
- Contar con un plan de acción ante las quejas de los clientes del servicio.
- Generar una diferenciación del servicio, mediante coreografías de alto nivel artístico.
- Establecer un precio menor al valor percibido del servicio por el cliente.

Poder negociador de los proveedores: consiste en presentar una dependencia de estos para incrementar el precio en el servicio que otorga la empresa. Se da cuando, existen pocos proveedores, el producto no tiene sustitutos, suministro limitado o el proveedor integro costos del cambio de marca. Estrategias:

- Investigar los proveedores de equipos e instrumentos requeridos para las clases de danza, así como administrativos, con los precios más accesibles y productos de calidad.
- Seleccionar a los proveedores que ofertan altas garantías en sus productos.
- Generar convenios de pago con los proveedores seleccionados.

Rivalidad entre los competidores: Esto se da en los competidores numerosos o equilibrados, con crecimiento lento, costos fijos altos, productos diferenciados y rivalidades personales. Estrategias:

- Analizar las estrategias de la competencia y mejorarlas para generar un alto impacto en el mercado objetivo.
- Evaluar los precios de la competencia previa la estimación del precio del servicio.
- Establecer los canales de comercialización que se diferencia de la competencia.
- Establecer y destacar las alianzas internacionales para intercambios artísticos frente a los de la competencia.

- Desarrollar servicios complementarios y suplementarios como la hospitalidad para la diferenciación de la competencia.

Presión ejercida por los sustitutos: consiste en la línea de producto/servicio que ofrece basado en una estrategia para apoderarse del mercado de dicho producto/servicio.

Estrategias:

- Analizar los principales sustitutos del servicio que presenta la escuela de danza clásica contemporánea en la zona de influencia.
- Desarrollar la lealtad en los clientes mediante la evaluación de las necesidades del cliente y satisfacción del servicio.
- Contar con maestros y maestras altamente calificados en la enseñanza artística de la especialidad danza. (Lehmann & Winer, 2007, págs. 78-84)

CAPITULO IV

ANÁLISIS TÉCNICO

4.1. Tamaño del proyecto

Según Lara, "el tamaño del proyecto se puede definir como la capacidad de producción de un bien o servicio en un periódico de producción, en una jornada de trabajo normal o un tiempo determinado que puede ser un mes o un año." (Lara Dávila, 2014, pág. 112)

4.1.2 Factores influyentes en el tamaño del proyecto

Disponibilidad de capital propio y prestado

Los recursos financieros para el presente proyecto, se basan en dos fuentes de financiamiento: 1) El capital propio y, 2) El recurso de instituciones financieras, en el cual se realizará un análisis de las mismas y su accesibilidad para la obtención de un préstamo a un plazo de 3 años o más.

Cantidad demandada que se piensa satisfacer

Según el estudio de mercado realizado, se ha identificado que existe una demanda insatisfecha de para el año 2017 de 10299, de lo cual se plantea satisfacer alrededor del 1% de dicha demanda, tal como se lo puede observar en la tabla 44.

Tabla 44 Cantidad demandada a satisfacer

Año	Demanda Insatisfecha	Participación 1%
2017	10299	102.00
2018	10436	104.00
2019	10587	105.00
2020	10738	107.00
2021	10889	108.00
2022	11040	110.00

Tamaño y utilización de materias primas

Los insumos de materias primas que se requieren para el presente proyecto son: materiales para la clase de danza (barras de ballet, piso antideslizante, uniformes, zapatillas de danza, equipo de sonido, casilleros), equipo de limpieza, equipo de oficina.

Tamaño y el tipo de tecnología a usarse

La tecnología que se requiere para el presente proyecto, se basa principalmente en un equipo de sonido para la adecuación de cada aula, y un equipo de computación para la administración de la escuela.

4.2. Localización del proyecto

4.2.1. Macro localización

La Macro localización del presente estudio es en la provincia de Pichincha, en la ciudad de Sangolquí, la cual tiene una superficie de 55 km².

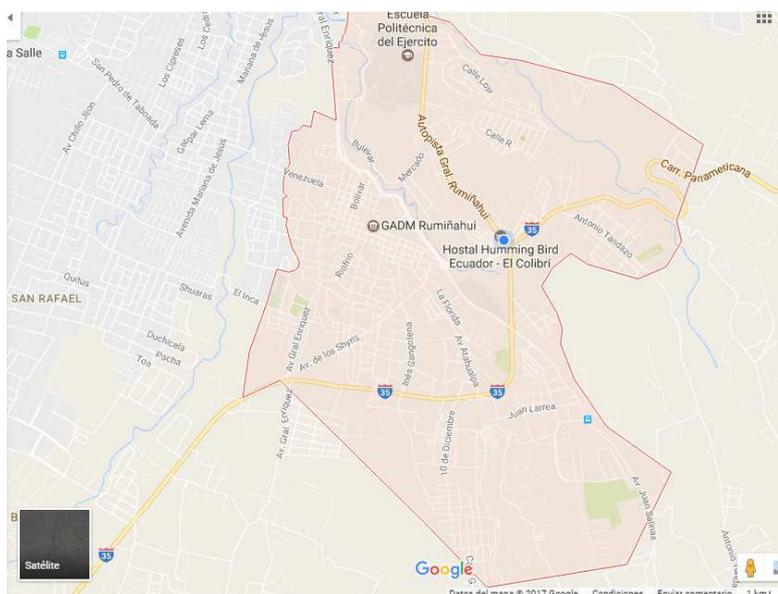


Figura 34 Mapa de la Ciudad de Sangolquí
Fuente: (Googlemaps, 2017)

4.2.2. Micro localización

La micro localización nos permite identificar el lugar específico en que la escuela de danza se establecerá, para el presente estudio se analizarán tres zonas específicas, descritas a continuación:

Mercado que se desea atender: se concentrará en niñas mayores de 5 años y menores de 20 años que vivan en la ciudad de Sangolquí, y en las zonas más cercanas a este, como por ejemplo el Sector del Triángulo.

Transporte y accesibilidad de los usuarios: se debe analizar las zonas con mayor disponibilidad de buses y taxis, para que este no sea un inconveniente, de esta manera las estudiantes podrán llegar a la escuela con facilidad.

Disponibilidad de Servicios Básicos: La escuela de danza deberá contar con los principales servicios básicos, tales como: agua, luz, teléfono. Al ubicarse en la ciudad de Sangolquí, una zona urbana no presentará problemas con la accesibilidad de servicios básicos, y otros de importancia como centros de salud, y bomberos.

Disponibilidad y costos de local: La escuela deberá analizar las ofertas de locales y su disponibilidad permanente, ya que al iniciarse como un negocio nuevo requerirá un lugar visible que aporte a su posicionamiento, y un precio constante que no represente una amenaza a su permanencia en el mercado.

Tabla 45 Método de Calificación por Puntos

FACTORES RELEVANTE	PESO ASIGNADO	EL COLIBRÌ		SAN RAFAEL		CENTRO DE SANGOLQUI	
		Calif.	Calif. Pond.	Calif.	Calif. Pond.	Calif.	Calif. Pond.
CERCANÍA AL MERCADO	0.35	8	2.8	7	2.45	8	2.8
TRANSPORTE Y COMUNICACIÓN	0.2	7	1.4	6	1.2	5	1
DISPONIB.SERVICIOS BÁSICOS	0.2	9	1.8	9	1.8	9	1.8
DISPONIBILIDAD Y COSTOS DE LOCAL	0.25	9	2.25	6	1.5	7	1.75
TOTAL	1.00=100%		8.25		6.95		7.35

Fuente: Adaptado de (Lara Dávila, 2014, pág. 123)

Como se puede observar en la tabla 45, el lugar de mayor puntaje es El Colibrí, por lo se determina como el lugar más conveniente para la realización del proyecto, a continuación, se presenta el mapa del sector mencionado:

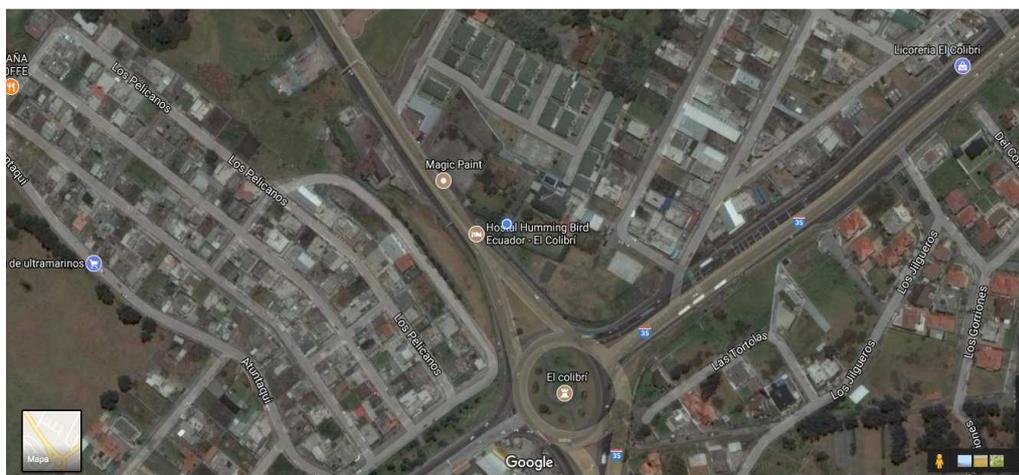


Figura 35 Mapa del Sector El Colibrí
Fuente: (Googlemaps, 2017)

4.3. Ingeniería del Proyecto

4.3.1. Conocimiento de las características del Servicio

El servicio que va a ofrecer el presente proyecto se basa en clases de danza clásica y contemporánea. La danza clásica o más conocida como ballet clásico, es la técnica base para el aprendizaje de los diversos tipos de baile, como la danza contemporánea, cuyo estilo es neoclásico y se puede ajustar a todo tipo de ritmo, ya sea folklor, flamenco, entre otros.

Las clases de danza tendrán una duración de una hora, y con una frecuencia de dos veces a la semana hasta 4 veces a la semana, las mismas que se realizarán de lunes a jueves a partir de las 16H00 hasta las 20H00., y los grupos serán organizados por rangos de edad: 5 a 7 años, 7 a 10 años, 10 a 14 años, y 15 a 20 años. Las clases serán impartidas por docentes profesionales con experiencia en la docencia dancística, en razón a los resultados de la encuesta. Además, la escuela de danza tendrá servicio de parqueadero y de transporte, así como los servicios complementarios de casilleros. Finalmente, el precio sugerido de la investigación de mercado es de \$55 a \$60 dólares americanos.

4.3.2. Descripción del proceso de producción

1. Recepción: el servicio de escuela de danza inicia con la recepción de la estudiante y su padre de familia. La estudiante será dirigida hacia su clase de danza en el horario asignado, mientras que el padre de familia será enviado a la secretaria administrativa para la espera de su hija, o para la consulta de información del servicio.

2. Inscripción y Cobranza: el proceso de inscripción consiste en dar toda la información necesaria respecto al servicio que va a ofrecer, y de esta manera evitar insatisfacción en el cliente. Una vez aceptado y entendido los términos del servicio, se procederá a recibir los datos de la estudiante, tales como nombres, apellidos, edad, tipo de sangre, contactos de emergencia, entre otros. Finalmente, se emitirá la factura con el detalle de la inscripción del estudiante. Cabe mencionar que, en caso de no ser alumna nueva, el proceso se concentrará en la cobranza y emisión de la factura.

3. Clase de Danza: es el proceso principal de la escuela de danza, ya que de este depende la satisfacción del cliente. El proceso va a iniciar con la revisión de uniformes de las estudiantes durante los primeros 5 minutos de la clase, seguido del calentamiento muscular para evitar lesiones, La segunda parte importante de este proceso es la enseñanza de ballet clásico y danza contemporánea con una duración de 25 minutos para cada técnica. Para finalizar, se realizará el estiramiento durante 5 minutos.

4. Supervisión y evaluación: se basa en supervisar cada uno de los grupos de danza de la escuela, al menos una vez a la semana, consecuentemente emitir un informe de las observaciones encontradas, el mismo que será compartido con los docentes de la institución para efectuar las correcciones necesarias. Así también, será supervisada la limpieza de las aulas y procesos administrativos.

5. Comercialización: consiste en identificar los canales de comercialización de mayor audiencia del mercado objetivo, y emitir información publicitaria sobre el servicio y sus innovaciones. Además, se basa en gestionar eventos artísticos a nivel nacional para lograr un mayor reconocimiento en el mercado, así como convenios internacionales que aporten al crecimiento del giro del negocio.

4.3.3. Proceso de producción del Servicio

A continuación, se presenta un diagrama de flujo que describe el servicio de la escuela de Danza Clásica Contemporánea, el cual se concentra en 5 procesos principales: Aseo, Recepción, Inscripción y Cobranza, Clase de Danza, Supervisión y Evaluación de cada uno de los procesos mencionados, y finalmente la Comercialización del Servicio para lograr un alto posicionamiento en el mercado, y generar una mayor ganancia.

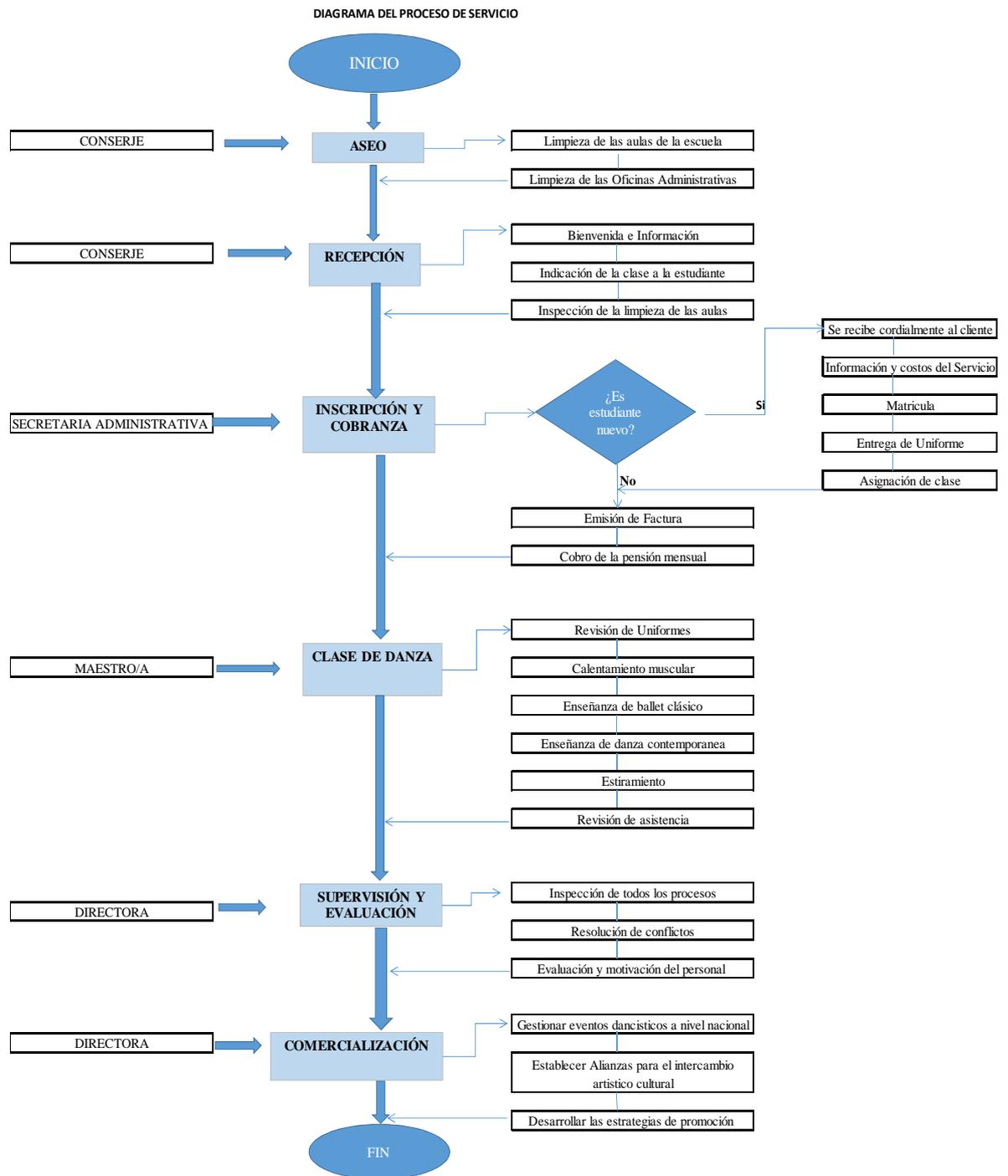


Figura 36 Diagrama de Proceso del Servicio
Elaborado por: Angélica Défaz

4.3.4. Factores de producción del Servicio

Tabla 46 Matriz de requerimiento productivos

PROCESO	MANO DE OBRA	MAQUINARIA Y EQUIPO	TIEMPO (min)	INSUMOS
Recepción	1 Conserje	-	2	-
Limpieza	1 Conserje	Equipo de limpieza	60	Escoba Trapeador Desinfectantes Papel Periódico
Inscripción	1 Secretaria Administrativa	Equipo de Oficina	20	3 Sillas 1 Mueble 1 Esfero 1 Computadora Cartilla de datos para alumna 1 Impresora 1 Teléfono 1 Archivador
Cobranza	1 Secretaria Administrativa	Equipo de Oficina	5	Libretin de facturas 1 Esfero 1 Calculadora 1 Caja
Clase de danza	Docentes calificados y con experiencia	Equipo de sonido y danza	60	1 Listado de asistencia 1 Silla 1 Esfero 1 Silla Equipo de sonido Barras de ballet Tez Casilleros 1 Botellón de Agua 2 Vestidores con ducha

Supervisión y Evaluación	Directora	Equipo de Oficina	60	1 Libreta de apuntes 1 Computadora 1 Esfero 1 Mueble 3 Sillas
Comercialización	1 Secretaria Administrativa	Equipo de oficina	60	1 Computadora Línea Telefónica Conexión a Internet

Adaptado de: (Lara Dávila, 2014, pág. 133) . Elaborado por: Angélica Défaz

4.3.4. Diseño de planta

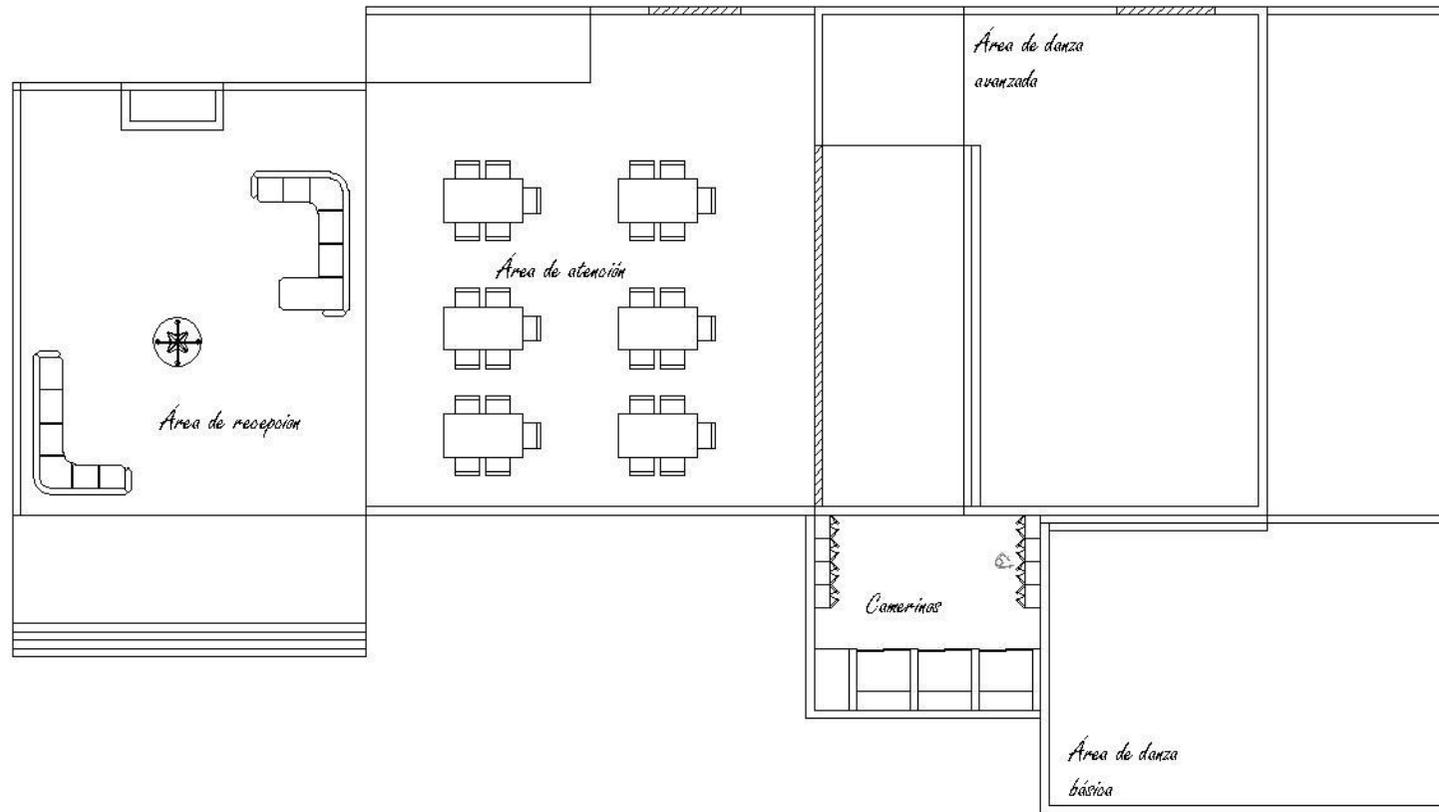


Figura 37 Diseño de Planta Escuela de Danza
Elaborado por: Angélica Défaz

4.4. Organización del proyecto

4.4.1. Misión

Somos una institución comprometida con la enseñanza de la expresión dancística, aportando a la formación integral de bailarines profesionales, para fortalecer el desarrollo del arte y cultura del Ecuador.

4.4.2. Visión

Nuestra visión para el año 2027 es ser líderes en el mercado de escuelas de danza clásica contemporánea de la Ciudad de Sangolquí, con reconocimiento a nivel nacional e internacional, impulsando el desarrollo y diversidad del arte ecuatoriano.

4.4.3. Organigrama estructural

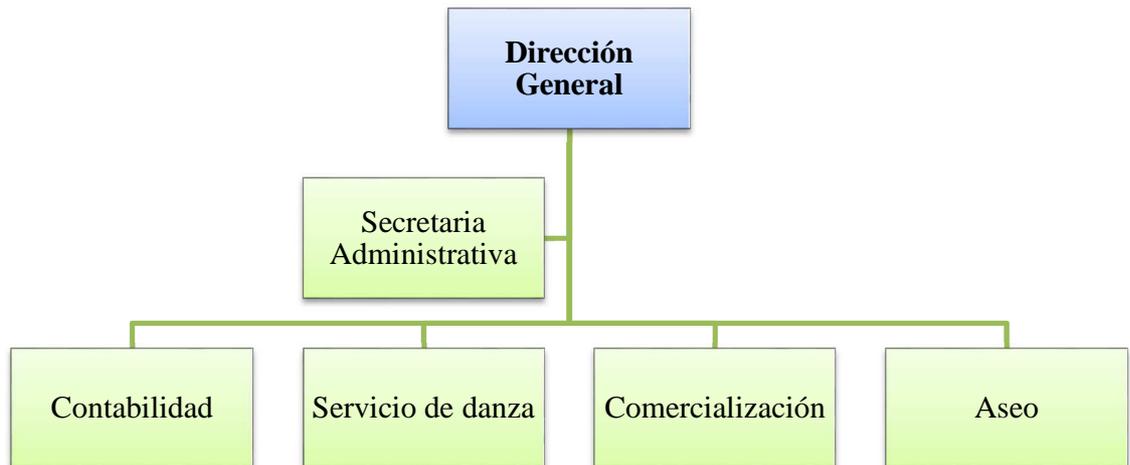


Figura 38 Organigrama Estructural
Elaborado por: Angélica Défaz

4.4.4. Organización funcional del Servicio

Dirección General

- Representación legal de la escuela de danza.
- Dirigir al personal de la institución hacia el cumplimiento de la misión y visión.
- Supervisar el estado de las instalaciones de la institución.
- Evaluar el compromiso y desempeño del recurso humano de la institución.
- Manejar un alto nivel de satisfacción en los clientes del servicio.
- Gestionar eventos artísticos a nivel nacional.

- Establecer alianzas estratégicas internacionales con otras escuelas de danza, para realizar el intercambio artístico cultural.
- Desarrollar el plan de acción ante posibles quejas y desconformidad de los clientes.
- Tomar decisiones oportunas ante las fallas de los procesos del servicio.
- Abrir espacios de capacitación y motivación para el personal de la institución.
- Analizar la situación financiera de la institución, es decir, los estados de resultados, manejo del presupuesto, y obligaciones tributarias.
- Supervisar y gestionar los canales de comercialización del servicio, así como planificar clases demostrativas y presentaciones que demuestren el alto nivel dancístico de la escuela.

Secretaria Administrativa

- Brindar información verídica y transparente acerca del servicio a los padres de familia.
- Realizar la inscripción de las alumnas nuevas, detallando toda la información personal de las mismas.
- Emitir notas aclaratorias a los padres de familia, sobre eventos artísticos planificados.
- Realizar la facturación y cobro del servicio.
- Entregar el listado de alumnas según horarios a los docentes designados.
- Realizar oficios y/o certificados para las alumnas.
- Efectuar la contabilidad del servicio, y emitir el informe correspondiente para la dirección.
- Mantener informado a la dirección general, las novedades e inquietudes de los clientes acerca del servicio.
- Ayudar en la supervisión de las clases de danza, así como el estado de las mismas.

Maestro/a de danza

- Revisar los uniformes y la asistencia puntual de las alumnas.
- Guiar el calentamiento muscular para la prevención de lesiones en las estudiantes.
- Planificar y desarrollar la enseñanza artística de la técnica clásica contemporánea.
- Evaluar el desempeño de cada estudiante, y emitir el respectivo informe a dirección general.
- Contar con la música necesaria para el desarrollo de la clase.
- Aportar como dirección y coordinación artística durante los eventos planificados.

Conserje

- Recibir a las estudiantes y padres de familia, y vigilar la salida de las estudiantes.
- Limpieza de las aulas de danza y oficinas administrativas de la institución.
- Limpieza de los baños de la institución.
- Acudir a la limpieza inmediata al terminar cada clase de danza.
- Realizar el almacenamiento de los vestuarios según cada grupo de danza.

4.4.5. Perfil de Puestos

Perfil de la Dirección General

- Título de Ingeniería Comercial o de Licenciatura en Administración de Servicios.
- Experiencia mínima de 1 año en puestos de Servicios de Enseñanza.
- Edad 25 a 40 años.
- Género femenino
- Estado Civil: Preferiblemente Soltero
- Conocimiento en el arte de la danza
- Disponibilidad de horario: Lunes a Sábado

Perfil de la Secretaria Administrativa

- Título de Contador Público Autorizado o Gerencia Administrativa.
- Experiencia mínima de 2 años en puestos de trabajo similar.
- Edad 27 a 45 años.
- Género Femenino.
- Estado Civil: Casado.
- Disponibilidad de Horario: lunes a sábado.
- Conocimiento básico de atención al cliente.

Perfil del Conserje

- Título de Bachiller General.
- Experiencia mínima de 3 años en puestos similares de trabajo.
- Edad 30 a 45 años.

- Género Masculino o Femenino.
- Estado Civil: Soltero o Casado.
- Disponibilidad de horario: lunes a sábado.

4.5. Marco Legal del Proyecto

4.5.1. Requerimientos tributarios

El presente proyecto busca constituirse como Persona Natural no obligada a llevar contabilidad dentro del Servicio de Rentas Internas, para cumplir dicho aspecto tributario es necesario presentar la siguiente documentación:

- Original y copia del documento de identificación como la cédula de identidad.
- Original del certificado de votación del último proceso electoral.
- Original y copia de documento que certifique la dirección del domicilio fiscal, tales como: factura, planilla, o comprobante de pago de servicios básicos, con vigencia de tres meses desde la fecha de emisión.

(SRI)

Una vez obtenido el Registro Único de Contribuyente (RUC), la escuela de danza deberá cumplir con la declaración del Impuesto al Valor Agregado mensualmente, y la declaración del Impuesto a la Renta, de lo cual el impuesto a pagar dependerá de sus gastos e ingresos.

4.5.2. Requerimientos Legales

Los permisos legales para implantar una escuela de danza en la ciudad de Sangolquí, según el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Rumiñahui son:

Informe de factibilidad de uso de suelo

Mediante el informe de factibilidad de uso de suelo se especificará la actividad económica a realizar y aforo, el cual tendrá una vigencia de 2 años. Cabe mencionar que, dicho documento se sujeta a modificaciones dadas por la Ordenanza de Zonificación, Uso y Ocupación de Suelo en el Cantón Rumiñahui. Los requisitos son:

- Certificado de Vigencia de Normas Particulares. (Se adquiere en Tesorería, se sella en el Balcón de Servicios, y finalmente se entrega una copia en Planificación).
- Oficio dirigido al Director de Planificación, solicitando el informe de uso y compatibilidad del suelo; indicando la ubicación del local comercial, actividad del negocio y la Clave Catastral.
- Costo: es gratuito.

Obtención de Patente

La patente es el tributo municipal que deben pagar todas aquellas personas naturales o jurídicas que realizan una actividad económica dentro del Cantón Rumiñahui. Los requisitos para personas naturales no obligadas a llevar contabilidad son:

- Copia del RUC
- Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación vigente.
- Informe del uso del suelo.
- Formulario de patente: \$1.00 con un tiempo de entrega de 15 días laborables.
- El costo de la patente depende del patrimonio del contribuyente.

Licencia única de Funcionamiento

El permiso de funcionamiento autoriza legalmente la actividad económica del negocio, y su obtención es gratuita con un tiempo de 12 días laborables. Los requisitos para personas naturales son:

- Formulario para obtener la Licencia Única de Funcionamiento.
- Copia de la cédula de ciudadanía y certificado de votación.
- Copia del RUC.
- Copia del informe de factibilidad de uso de suelo.
- Plan de Contingencia (si el aforo es mayor a 20 personas), dado por el Cuerpo de Bomberos una vez recibido la solicitud por parte del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Rumiñahui (GADMUR).
- Registro Ambiental, aprobación de seguimiento a los planes de Manejo Ambiental conforme a la normativa ambiental nacional y/o documentos de respaldo que justifiquen la gestión ante la autoridad ambiental responsable para el procedimiento ordinario.
- Licencia Ambiental, aprobación de términos de referencia, auditorías ambientales, y/o documentos de respaldo que justifiquen la gestión ante la autoridad ambiental responsable para el procedimiento administrativo especial.
- Contrato de arrendamiento legalmente registrado.
- Copia del pago de patente vigente.

(Rumiñahui Gobierno Autonomo Descentralizado Municipal, 2015)

CAPITULO V

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

5.1. Inversiones del proyecto

Las inversiones que se requieren para el presente proyecto son parte fundamental para la ejecución del proceso productivo del servicio de clases de danza clásica contemporánea, las mismas que rendirán utilidades económicas durante el desarrollo del giro del negocio. Dichas inversiones pueden ser fijas o diferidas, las mismas que por lo general se realizan una sola vez en la vida útil del proyecto. A continuación, se presenta el detalle de las mismas:

Tabla 47 Maquinaria y Equipo

Detalle	Cantidad	Costo unitario	Costo Total
Equipo de sonido Parlante Amplificador 150W +Pedestal TEKNO	3	\$ 199.00	\$ 597.00
Balanza	2	\$ 25.00	\$ 50.00
Botellón de Agua	2	\$ 22.00	\$ 44.00
TOTAL			\$ 691.00

Tabla 48 Muebles y enseres

Detalle	Cantidad	Costo unitario	Costo Total
Barras de ballet	10	\$ 80.00	\$ 800.00
Piso antideslizante	2	\$ 1,200.00	\$ 2,400.00
Casilleros con 8 divisiones Cherry	3	\$ 126.74	\$ 380.22
Mueblario Silla Oficina Negro	3	\$ 63.90	\$ 191.70
Escritorio Ejecutivo Cerezo	1	\$ 119.85	\$ 119.85
Escritorio en L Wengue	1	\$ 108.06	\$ 108.06
TOTAL			\$ 3,999.83

Tabla 49 Equipo de oficina

Detalle	Cantidad	Costo unitario	Total
Impresora L380 Multifunción EPSON Tinta Continua	1	\$ 279.00	\$ 279.00
Teléfono Panasonic Inalámbrico	1	\$ 18.00	\$ 18.00
Archivador	1	\$ 125.00	\$ 125.00
Calculadora Casio	1	\$ 14.00	\$ 14.00
TOTAL			\$ 436.00

Tabla 50 Equipo de computación

Detalle	Cantidad	Costo unitario	Costo Total
Notebook HP 14-AM077LA con Procesador Intel Celeron de 1.6 GHZ, Memoria Ram de 4GB, Disco duro 500 GB, DVD writer, y licencia de Windows 10	1	\$ 579.00	\$ 579.00
TOTAL			\$ 579.00

5.1.1. Inversiones Fijas y Diferidas**Tabla 51 Inversiones**

INVERSIONES	
INVERSIONES FIJAS	
NO DEPRECIABLES	COSTO TOTAL
Terrenos	\$ 0.00
DEPRECIABLES	
Maquinaria y Equipo	\$ 691.00
Muebles	\$ 3,999.83
Equipo de Oficina	\$ 436.00
Equipo de Computación	\$ 579.00
Rotulo	\$ 1330.00
Total	\$ 7,035.83
INVERSIONES DIFERIDAS	
Constitución de la Escuela de Danza	\$ 10.00
Servicio de Rentas Internas	\$ 10.00

Licencia única de funcionamiento	\$ 5.00
Total Inversiones Diferidas	\$ 25.00
TOTAL INVERSIONES	\$ 7,060.83

5.1.2. Capital de Trabajo Pre operativo

Al hablar del Capital de Trabajo Pre operativo para el desarrollo de una escuela de danza clásica contemporánea, se analizaran los gastos que se requieren asumir antes de la obtención de ingresos, de esta manera se podrá cumplir con las obligaciones de la escuela por dos meses en el año 0 (año de inicio).

Tabla 52 Capital de Trabajo Pre Operativo

	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
CAPITAL DE TRABAJO REQUERIDO			
Sueldo de Directora General	2 meses	\$ 390.59	\$ 781.18
Sueldo de Secretaria Administrativa	2 meses	\$ 382.24	\$ 764.48
Sueldo de Instructor de Danza (2)	2 meses	\$ 786.72	\$ 1,573.44
Sueldo del Conserje	2 meses	\$ 379.10	\$ 758.20
Servicios Básicos	2 meses	\$ 122.00	\$ 244.00
Arriendo	2 meses	\$ 800.00	\$ 1,600.00
Total del Capital de Trabajo			\$ 5,721.30

5.3. Total de la Inversión

A continuación se presenta las inversiones totales que se necesitarán para el funcionamiento óptimo de la escuela de danza clásica contemporánea en la Ciudad de Sangolquí.

Tabla 53 Tabla de Resumen de Inversiones

DETALLE	Valor
Total Inversión Fija o Activos Fijos	\$7,035.83
Maquinaria y Equipo	\$691.00
Muebles	\$3,999.83
Equipo de Oficina	\$436.00
Equipo de Computación	\$579.00
Rotulo	\$1,330.00
Total Inversión Diferida	\$25.00
Constitución de la Escuela de Danza	\$10.00
Servicio de Rentas Internas	\$10.00
Licencia única de funcionamiento	\$5.00
Total Capital de Trabajo	\$5,721.30
Total de Activos Fijos + Capital de Trabajo	\$12,782.13

5.2. Financiamiento

Es importante conocer que el presente proyecto cuenta con un capital para iniciar de dos mil setecientos ochenta y dos dólares americanos con trece centavos (\$2782.13), tomando en cuenta que según la tabla 54, el total de la inversión inicial es de \$12782.13. Se determina que el valor de \$10000 dado por la diferencia entre la inversión inicial requerida y el capital, es la cantidad que deberá ser financiada para la realización efectiva del proyecto. A continuación se presente el detalle del financiamiento:

Tabla 54 Financiamiento del Proyecto

Valor de la Inversión Total	Capital propio	Porcentaje del Capital Disponible	Diferencia a Financiar	Porcentaje de Financiamiento
\$12,782.13	\$2,782.13	21.77%	\$10,000.00	78.23%

Adaptado de: (Lara Dávila, 2014, pág. 220)

5.3. Presupuesto de Gastos del Proyecto

A continuación se detallaran todos los gastos que incurran durante el transcurso del primer año del proyecto, tales como gastos administrativos, gastos financieros, gastos de venta y gastos operacionales:

5.3.1. Gastos Administrativos

Tabla 55 Gasto del Recurso Humano Año 1

Detalle	Recurso Humano			
	Directora General	Secretaria Administrativa	Instructor de danza (2)	Conserje
Sueldo unitario	\$ 390.59	\$ 382.24	\$ 393.36	\$ 379.10
Sueldo Total	\$ 390.59	\$ 382.24	\$ 786.72	\$ 379.10
Décimo Tercero	\$ 32.55	\$ 31.85	\$ 65.56	\$ 31.59
Décimo Cuarto	\$ 31.25	\$ 31.25	\$ 31.25	\$ 31.25
Fondos de Reserva (8.33%)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Iess Patronal (12.15%)	\$ 47.46	\$ 46.44	\$ 95.59	\$ 46.06
Vacaciones	\$ 16.27	\$ 15.93	\$ 32.78	\$ 15.80
Total Remuneración	\$ 518.12	\$ 507.71	\$ 1,011.90	\$ 503.80
TOTAL RECURSO HUMANO MENSUAL	\$ 2,541.53	TOTAL ANUAL	\$ 30,498.36	

Fuente: (Ministerio del Trabajo, 2017)

Tabla 56 Gasto del Recurso Humano Año 2 en adelante

Detalle	Recurso Humano			
	Directora General	Secretaria Administrativa	Instructor de danza (2)	Conserje
Sueldo unitario	\$ 390.59	\$ 382.24	\$ 393.36	\$ 379.10
Sueldo Total	\$ 390.59	\$ 382.24	\$ 786.72	\$ 379.10
Décimo Tercero	\$ 32.55	\$ 31.85	\$ 65.56	\$ 31.59
Décimo Cuarto	\$ 31.25	\$ 31.25	\$ 31.25	\$ 31.25

Fondos de Reserva (8.33%)	\$ 32.54	\$ 31.84	\$ 65.53	\$ 31.58
Iess Patronal	\$ 47.46	\$ 46.44	\$ 95.59	\$ 46.06
Vacaciones	\$ 16.27	\$ 15.93	\$ 32.78	\$ 15.80
Total Remuneración	\$ 550.66	\$ 539.55	\$ 1,077.43	\$ 535.38
TOTAL RECURSO HUMANO	\$ 2,703.02	TOTAL ANUAL	\$ 32,436.20	

Tabla 57 Suministros de oficina

Detalle	Cantidad	Costo unitario	Total
Caja de Esfero Gráficos	1	\$ 4.80	\$ 4.80
Libreta	2	\$ 2.50	\$ 5.00
Resma de Papel Bond	1	\$ 3.20	\$ 3.20
Grapadora	1	\$ 3.00	\$ 3.00
Caja de Grapas	1	\$ 1.00	\$ 1.00
Boletín de Facturas	1	\$ 13.00	\$ 13.00
TOTAL			\$ 30.00

Tabla 58 Suministros de Limpieza

Detalle	Cantidad	Costo unitario	Costo Total
Escoba	1	\$ 3.50	\$ 3.50
Trapeador	1	\$ 12.00	\$ 12.00
Desinfectante	1	\$ 15.00	\$ 15.00
Papel Higiénico	1	\$ 3.30	\$ 3.30
TOTAL			\$ 33.80

Tabla 59 Otros gastos administrativos

Detalle	Costo unitario
Gastos de Servicios Básicos	
Servicio telefónico	\$ 8.00
Servicio de Internet	\$ 32.00
Agua potable	\$ 22.00
Electricidad	\$ 60.00

Total Servicios Básicos	\$ 122.00
Arriendo	\$ 800
Gastos de Impuestos Municipales	
Patente	\$ 59.60
Total	\$ 481.55

Tabla 60 Depreciaciones

DEPRECIACIONES	Valor	Porcentaje	Años	Mensual	Anual
Depreciaciones de Maquinaria y Equipo	\$ 691.00	10.00%	10	\$ 5.76	\$ 69.10
Depreciaciones de Muebles y Enseres	\$ 3,999.83	10.00%	10	\$ 33.33	\$ 399.98
Depreciaciones de Equipos de Oficina	\$ 436.00	10.00%	10	\$ 3.63	\$ 43.60
Depreciaciones de Equipo de Computación	\$ 579.00	33.33%	3	\$ 16.08	\$ 192.98
Total de Depreciaciones				\$ 58.81	\$ 705.66

Tabla 61 Total Gastos de Administrativos

Detalle	Monto por mes	Monto Anual	Monto Anual Año2
Sueldos	\$2,541.53	\$30,498.36	32436.2
Suministros de oficina	\$30.00	\$360.00	
Suministros de limpieza	\$33.80	\$405.60	
Servicios Básicos	\$122.00	\$1,464.00	
Arriendo	\$800.00	\$9,600.00	
Gastos Impuestos Municipales		\$59.60	
Total	\$3,527.33	\$42,387.56	\$ 44,325.40
Depreciaciones	\$58.81	\$705.66	

5.3.2. Gastos de venta**Tabla 62 Gastos de Venta**

Detalle	Monto por Mes	Monto anual
Promoción	\$20.00	\$240.00

Propaganda	\$20.00	\$240.00
Total	\$40.00	\$480.00

5.3.3. Gastos Financieros

Los gastos financieros del presente proyecto tal como lo indica la tabla 54, corresponden al cálculo de los intereses que genera la realización del crédito según la tasa nominal del 20.50% de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Cacpeco, la cual es la opción más viable para la apertura del crédito.

Tabla 63 Gastos Financieros Mensual

CREDITO	\$ 10,000.00
Tasa de interés	20.50%
Tasa efectiva	22.54%
Tasa periódica	1.88%
Cuotas	36
Pago	\$-384.70

Periodo	Capital	Interés	Pago	Saldo
0	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$10,000.00
1	\$196.87	\$187.83	\$384.70	\$9,803.13
2	\$200.57	\$184.14	\$384.70	\$9,602.56
3	\$204.34	\$180.37	\$384.70	\$9,398.23
4	\$208.17	\$176.53	\$384.70	\$9,190.05
5	\$212.08	\$172.62	\$384.70	\$8,977.97
6	\$216.07	\$168.64	\$384.70	\$8,761.90
7	\$220.13	\$164.58	\$384.70	\$8,541.78
8	\$224.26	\$160.44	\$384.70	\$8,317.52
9	\$228.47	\$156.23	\$384.70	\$8,089.04
10	\$232.76	\$151.94	\$384.70	\$7,856.28
11	\$237.14	\$147.57	\$384.70	\$7,619.14
12	\$241.59	\$143.11	\$384.70	\$7,377.55
13	\$246.13	\$138.58	\$384.70	\$7,131.42
14	\$250.75	\$133.95	\$384.70	\$6,880.67
15	\$255.46	\$129.24	\$384.70	\$6,625.21

16	\$260.26	\$124.44	\$384.70	\$6,364.95
17	\$265.15	\$119.56	\$384.70	\$6,099.80
18	\$270.13	\$114.58	\$384.70	\$5,829.67
19	\$275.20	\$109.50	\$384.70	\$5,554.47
20	\$280.37	\$104.33	\$384.70	\$5,274.10
21	\$285.64	\$99.07	\$384.70	\$4,988.46
22	\$291.00	\$93.70	\$384.70	\$4,697.45
23	\$296.47	\$88.23	\$384.70	\$4,400.98
24	\$302.04	\$82.67	\$384.70	\$4,098.95
25	\$307.71	\$76.99	\$384.70	\$3,791.23
26	\$313.49	\$71.21	\$384.70	\$3,477.74
27	\$319.38	\$65.32	\$384.70	\$3,158.36
28	\$325.38	\$59.32	\$384.70	\$2,832.98
29	\$331.49	\$53.21	\$384.70	\$2,501.49
30	\$337.72	\$46.99	\$384.70	\$2,163.77
31	\$344.06	\$40.64	\$384.70	\$1,819.71
32	\$350.52	\$34.18	\$384.70	\$1,469.19
33	\$357.11	\$27.60	\$384.70	\$1,112.08
34	\$363.82	\$20.89	\$384.70	\$748.26
35	\$370.65	\$14.05	\$384.70	\$377.61
36	\$377.61	\$7.09	\$384.70	-\$-0.00

Tabla 64 Gastos Financieros Anual

Año	Monto por año
1	\$1,994.01
2	\$1,337.85
3	\$517.51

5.4. Presupuesto de Ingresos del proyecto

Para determinar los ingresos del presente proyecto, se determina en base a la demanda y el precio de venta, en este caso mensualidad de \$60 dólares americanos por estudiante, valor que se ajusta a la preferencia del consumidor según el estudio de mercado realizado.

Tabla 65 Ingresos Mensuales

Año	Alumnas	Precio	Total Ingresos
1	102.00	\$ 60.00	\$ 6,120.00

5.5. Flujo de Caja Año 1

Tabla 66 Escenario Positivo Flujo de Caja Año 1

ESCENARIO OPTIMISTA												
Año	1											
Meses	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Demanda	102	102	102	102	102	102	102	102	102	102	102	102
Precio de venta	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00
Ingresos	\$ 6,120.00	\$ 6,120.00	\$ 6,120.00	\$ 6,120.00	\$ 6,120.00	\$ 6,120.00	\$ 6,120.00	\$ 6,120.00	\$ 6,120.00	\$ 6,120.00	\$ 6,120.00	\$ 6,120.00
Gastos administrativos	\$ 3,527.33	\$ 3,527.33	\$ 3,527.33	\$ 3,527.33	\$ 3,527.33	\$ 3,527.33	\$ 3,527.33	\$ 3,527.33	\$ 3,527.33	\$ 3,527.33	\$ 3,527.33	\$ 3,527.33
Gastos de ventas	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00
Total de gastos	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33
Depreciación	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81
UAII	\$ 2,493.86	\$ 2,493.86	\$ 2,493.86	\$ 2,493.86	\$ 2,493.86	\$ 2,493.86	\$ 2,493.86	\$ 2,493.86	\$ 2,493.86	\$ 2,493.86	\$ 2,493.86	\$ 2,493.86
(-) Intereses	\$ 187.83	\$ 184.14	\$ 180.37	\$ 176.53	\$ 172.62	\$ 168.64	\$ 164.58	\$ 160.44	\$ 156.23	\$ 151.94	\$ 147.57	\$ 143.11
Utilidad antes de impuestos	\$ 2,306.03	\$ 2,309.72	\$ 2,313.49	\$ 2,317.33	\$ 2,321.24	\$ 2,325.22	\$ 2,329.28	\$ 2,333.42	\$ 2,337.63	\$ 2,341.92	\$ 2,346.29	\$ 2,350.75

Gastos de ventas	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00
Total de gastos	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33	\$ 3,567.33
Depreciación	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81	\$ 58.81
UAI	\$ 573.86	\$ 573.86	\$ 573.86	\$ 573.86	\$ 573.86	\$ 573.86	\$ 573.86	\$ 573.86	\$ 573.86	\$ 573.86	\$ 573.86	\$ 573.86
(-)Intereses	\$ 187.83	\$ 184.14	\$ 180.37	\$ 176.53	\$ 172.62	\$ 168.64	\$ 164.58	\$ 160.44	\$ 156.23	\$ 151.94	\$ 147.57	\$ 143.11
Utilidad antes de impuestos	\$ 386.03	\$ 389.72	\$ 393.49	\$ 397.33	\$ 401.24	\$ 405.22	\$ 409.28	\$ 413.42	\$ 417.63	\$ 421.92	\$ 426.29	\$ 430.75
PUT e impuestos	\$ 130.09	\$ 131.34	\$ 132.61	\$ 133.90	\$ 135.22	\$ 136.56	\$ 137.93	\$ 139.32	\$ 140.74	\$ 142.19	\$ 143.66	\$ 145.16
UTILIDAD NETA	\$ 255.94	\$ 258.38	\$ 260.88	\$ 263.43	\$ 266.02	\$ 268.66	\$ 271.35	\$ 274.10	\$ 276.89	\$ 279.73	\$ 282.63	\$ 285.59
FLUJO DE CAJA	\$ 502.58	\$ 501.33	\$ 500.06	\$ 498.77	\$ 497.45	\$ 496.11	\$ 494.74	\$ 493.35	\$ 491.93	\$ 490.48	\$ 489.01	\$ 487.51

5.6. Estado de Resultados Anual

Tabla 68 Estado de resultados Anual Proyectado

Estado de resultados						
Año						
Periodo	0	1	2	3	4	5
Inversión	\$ - 12,782.13					
Demanda		70	75	85	90	102
Precio de venta		\$ 660.00	\$ 660.00	\$ 660.00	\$ 660.00	\$ 660.00
Ingresos		\$ 46,200.00	\$ 49,500.00	\$ 56,100.00	\$ 59,400.00	\$ 67,320.00
Gastos administrativos		\$42,387.56	\$ 44,325.40	\$ 44,325.40	\$ 44,325.40	\$ 44,325.40
Gastos de ventas		\$480.00	\$ 480.00	\$ 480.00	\$ 480.00	\$ 480.00
Total de gastos		\$ 42,867.56	\$ 44,805.40	\$ 44,805.40	\$ 44,805.40	\$ 44,805.40
Depreciación		\$ 705.66	\$ 705.66	\$ 705.66	\$ 512.68	\$ 512.68
UAII		\$ 2,626.78	\$ 3,988.94	\$ 10,588.94	\$ 14,081.92	\$ 22,001.92
Intereses (-)		\$1,994.01	\$1,337.85	\$517.51	\$ -	\$ -
Utilidad antes de impuesto		\$ 632.77	\$ 2,651.09	\$ 10,071.43	\$ 14,081.92	\$ 22,001.92
PUT e impuestos		\$ 213.24	\$ 893.42	\$ 3,394.07	\$ 4,745.61	\$ 7,414.65
UTILIDAD NETA		\$ 419.53	\$ 1,757.67	\$ 6,677.36	\$ 9,336.31	\$ 14,587.27

5.7. Balance General Proyectado

Tabla 69 Balance General

ACTIVOS			PASIVOS		
ACTIVO CORRIENTE		5721.30	PASIVO CORRIENTE		10000.00
CAJA	4721.30		PASIVO A LARGO PLAZO		
ACTIVO FIJO		6355.83	PRESTAMOS A 3 AÑOS	10000.00	
Maquinaria y Equipo	691.00				
Muebles	3999.83				
Equipo de Oficina	436.00				
Equipo de Computación	579.00		TOTAL PASIVO		10000.00
Rotulo	650.00				
ACTIVO DIFERIDO		25.00			
Constitución de la Escuela de Danza	10.00		PATRIMONIO		2102.13
Servicio de Rentas Internas	10.00				
Licencia única de funcionamiento	5.00				
TOTAL ACTIVO		12102.13	TOTAL PASIVO+PATRIMONIO		12102.13

Adaptado de: (Lara Dávila, 2014)

CAPITULO VI

EVALUACIÓN FINANCIERA

6.1. Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto (VAN) permite aceptar o rechazar un proyecto, si este es positivo, se acepta el proyecto ya que indica la existencia de ganancias, mientras que si es negativo se rechaza por la pérdida que generan los costos del proyecto superiores a los ingresos del mismo. Para el cálculo del valor actual neto se considera la vida útil de 5 años, en razón a los constantes cambios y desarrollo de la informática y las comunicaciones que influyen en los escenarios futuros, y el cálculo de la tasa mínima aceptable de rendimiento descrito a continuación:

6.1.1. Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento

“Es aquella tasa a la que debe retornar la inversión, esto implica que tasas de rendimiento menores a la establecidas para el retorno de dicha inversión no podrán ser tomadas en cuenta”. (Lara Dávila, 2014, pág. 245)

La fórmula de la tasa mínima aceptable de rendimiento simple está dada por:

$$Tmar = in + f + (in * f)$$

Tabla 70 Tasa mínima aceptable de rendimiento Global

Fuente Capital	Porcentaje de Aportación de capital	TMAR	Ponderación
PROPIO	21.77%	10%	2.18%
Préstamo	78.23%	20.50%	16.04%
TOTAL	100.00%		18.21%

Adaptado de: (Lara Dávila, 2014)

6.1.2. Calculo del VAN

La fórmula del VAN está dada por:

$$VAN = -I + \sum_{j=1}^n \frac{FNE_j}{(1+i)^n}$$

Dónde:

VAN: valor actual neto.

Tmar o i: tasa mínima aceptable de rendimiento= 18.21%

In: % inflación anual.

f: % de riesgo anual.

n: tiempo de vida del proyecto

FNE: flujo neto de efectivo

I: inversión del proyecto

(Lara Dávila, 2014, pág. 244)

Se procede a calcular el Valor Actual Neto (VAN), tomando en cuenta el estado de resultado anual proyectado (ver tabla 68):

Tabla 71 Valor Actual Neto

AÑO	0	1	2	3	4	5
	(\$		\$	\$	\$	\$
FEO	12,782.13)	\$ 3,119.20	3,801.18	7,900.53	9,848.99	15,099.95
Saldo Acumulado de Efectivo	(\$	(\$	(\$	\$	\$	\$
	12,782.13)	9,662.93)	5,861.75)	2,038.78	11,887.77	26,987.72
VAN	\$ 8,942.72					

El Valor Actual Neto (VAN) para el presente proyecto es de \$8,942.72 un valor mayor a cero, por lo que se acepta la realización del mismo. Se concluye que si existe viabilidad económica en el servicio de una escuela de danza clásica contemporánea.

6.2. Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno permite identificar la rentabilidad del proyecto, la formula está dada por:

$$VAN = -I + FNE \left[\frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} \right]$$

$$0 = -I + FNE \left[\frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} \right]$$

$$\frac{+I}{FNE} = \left[\frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} \right]$$

Dónde:

VAN: valor actual neto.

Tmar o i: tasa mínima aceptable de rendimiento.

In: % inflación anual.

f: % de riesgo anual.

n: tiempo de vida del proyecto

FNE: flujo neto de efectivo

I: inversión del proyecto

(Lara Dávila, 2014, pág. 252)

$$\text{TIR} = 38.72\% \approx 39\%$$

6.3. Periodo de Recuperación de Capital

Es importante determinar en qué periodo de tiempo se recuperará la inversión a efectuar, mediante la aplicación de la siguiente formula se obtiene el periodo de recuperación de capital:

$$P \frac{R}{K} = N - 1 + \left[\frac{(F.A)n - 1}{(F)n} \right]$$

Dónde:

P R/K: Periodo de recuperación de capital

N: Año en el que flujo acumulado cambia de signo

(F.A)n-1= Flujo de efectivo acumulado en el año previo a N (valor absoluto-sin importar el signo).

(F)n: FNC en el año N.

(Lara Dávila, 2014, pág. 258)

Periodo de Recuperación= 3 años

6.4. Relación Beneficio-Costo

“Es la relación entre todos los ingresos de efectivo actualizado del proyecto divididos para los egresos de flujo de efectivo actualizados incluyendo la inversión.” (Lara Dávila, 2014, pág. 255) .

Para el cálculo de la relación Beneficio- costo se aplica la siguiente fórmula:

$$R \frac{b}{c} = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{FNE_j}{(1 + i_n)^n}}{I_0}$$

Dónde:

FNE: Flujo neto de efectivo

Σ : Sumatoria

In: Tasa de descuento=18.21%

Io: inversión del proyecto año cero.

N: Tiempo de vida útil del proyecto. (Lara Dávila, 2014)

Tabla 72 Relación Beneficio Costo

	INVERSIÓN	FNE	FINE ACTUALIZADO	B/C
0	12102.13			1.70
1		3119.20	2596.74	
2		3801.18	2634.44	
3		7900.53	4558.38	
4		9848.99	4730.75	
5		15099.95	6038.08	
Sumatoria			20558.39	

Elaborado por: Angélica Défaz

$$R \frac{b}{c} = \frac{20558.39}{12102.13} = \mathbf{1.70}$$

6.5. Punto de Equilibrio

“El punto de equilibrio permite igualar los ingresos y egresos, es un herramienta financiera que permite relacionar las ventas, los gastos, y/o costos y el margen de utilidad.” (Lara Dávila, 2014, pág. 204)

Al aplicar la siguiente formula:

$$P.E. = \frac{G.F.}{PVU - GVU}$$

Dónde:

P.E.: Punto de equilibrio en base al nivel de unidades que se deben vender para tener utilidad cero.

G.F: Total de Gastos fijos.

PVU: Precio de venta unitario

GVU: Gastos variables por unidad.

$$P.E. = \frac{42867.56}{660} = 64$$

Tabla 73 Proyección Punto de Equilibrio

Demanda	Costo Total	Ingreso U.	Ingreso Total
0	42867.56	660	0
10	42867.56	660	6600
20	42867.56	660	13200
30	42867.56	660	19800
40	42867.56	660	26400
50	42867.56	660	33000

60	42867.56	660	39600
70	42867.56	660	46200
80	42867.56	660	52800
90	42867.56	660	59400
100	42867.56	660	66000
110	42867.56	660	72600
120	42867.56	660	79200
130	42867.56	660	85800
140	42867.56	660	92400
150	42867.56	660	99000
160	42867.56	660	105600

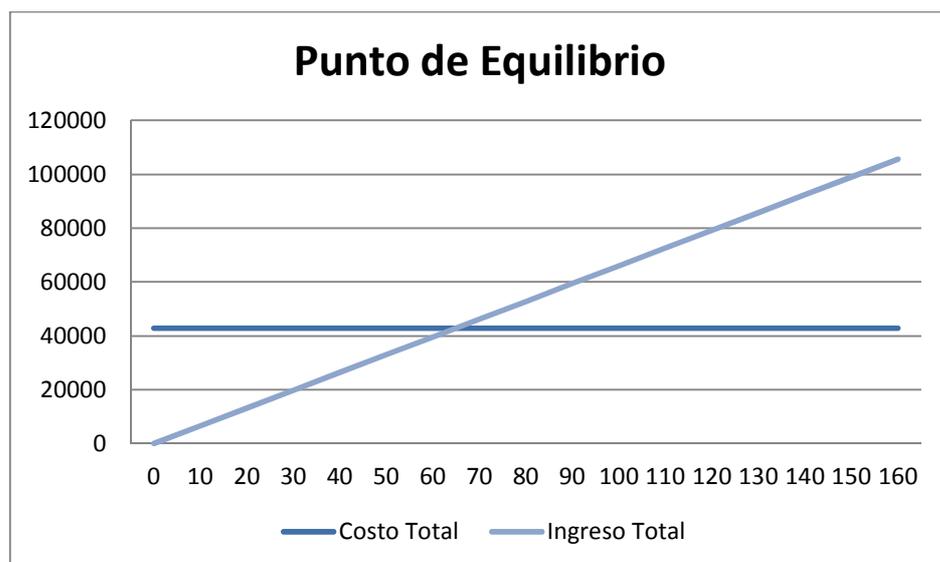


Figura 39 Punto de Equilibrio

CAPITULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

- La creación de una escuela de danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí, es un proyecto factible según la investigación de mercado, el análisis técnico, económico y evaluación financiera realizada.
- El Análisis Situacional del presente proyecto logró identificar las principales amenazas y debilidades, tales como la crisis económica del país, y de esta manera se estableció estrategias que aseguren la viabilidad del proyecto, aprovechando las fortalezas y oportunidades como la inexistencia de fuertes competidores en danza clásica contemporánea.
- Según el estudio de mercado realizado se determina que si existe el interés por estudiar danza clásica contemporánea en la ciudad de Sangolquí, y por lo tanto una demanda insatisfecha que asegura la rentabilidad del proyecto.
- Una vez realizada la investigación del aspecto legal para la creación de una escuela de danza clásica contemporánea, se estipula la constitución como persona natural no obligada a llevar contabilidad, con el permiso de funcionamiento y pago de patente anual según el patrimonio.
- Mediante la investigación de mercados se define al Internet (ej. las redes sociales) como el canal de comercialización, una pensión mensual de \$60 dólares americanos, y el funcionamiento de Lunes a Jueves en horario vespertino, ajustándose a las preferencias del consumidor.
- Según el estudio técnico se determina la participación del mercado del 1%, es decir la capacidad para 102 alumnas, además se define el micro localización en el Sector El Colibrí, así como factores de producción y procesos para el funcionamiento óptimo del servicio.

- En el estudio económico financiero se define una inversión total de \$12 782.13 dólares americanos, que determina al servicio dentro de una economía de baja escala, haciendo del proyecto un negocio realizable en la situación económica actual.
- En la evaluación financiera se determina un punto de equilibrio de 64 estudiantes para la estabilidad económica del negocio, además existe un valor actual neto positivo, así como tasa interna de retorno y el índice de beneficio costos mayores a cero, lo cual identifica la viabilidad económica y aceptación del proyecto en estudio.

7.2. Recomendaciones

- Se recomienda aplicar el presente proyecto en la Ciudad de Sangolquí, para la generación de fuentes de trabajo, y el desarrollo de la expresión dancística.
- Es recomendable realizar un reclutamiento de docentes con experiencia, y la evaluación periódica del talento humano, además de identificar los puntos débiles del proceso, y consecuentemente efectuar los cambios que garanticen la eficiencia del servicio.
- Es importante establecer convenios a nivel internacional con otras escuelas de danza, e involucrarse en el medio profesional de la danza para asegurar un alto posicionamiento en el mercado.
- Es preciso realizar la evaluación financiera de manera constante para determinar la rentabilidad del negocio, y realizar los ajustes necesarios para la sostenibilidad del mismo.
- Hoy en día existen millones de usuarios en las redes sociales, por lo que es recomendable invertir en la publicidad de este canal de comercialización, además de la apertura de clases demostrativas para la atracción de clientes.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Central del Ecuador. (20 de Abril de 2017). *www.bce.fin.ec*. Recuperado el 24 de Abril de 2017, de <https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/CifrasEconomicas/cie201703.pdf>
- El Telegrafo. (16 de Julio de 2016). *www.eltelegrafo.com.ec*. Recuperado el 24 de Abril de 2017, de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/el-pib-ecuatoriano-registro-una-reduccion-de-1-9-en-el-primer-trimestre-de-2016>
- Enciclopedia Financiera. (2017). *Enciclopedia Financiera*. Recuperado el 28 de Marzo de 2017, de <http://www.encyclopediainanciera.com/indicadores-financieros.htm>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (6 de Abril de 2017). *www.ecuadorencifras.gob.ec*. Recuperado el 24 de Abril de 2017, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2017/Marzo%202017/ipc%20Presentacion_IPC_marzo2017.pdf
- Acosta, E. (7 de Febrero de 2017). *www.metroecuador.com.ec*. Recuperado el 24 de Abril de 2017, de <https://www.metroecuador.com.ec/ec/noticias/2017/02/08/ley-movilidad-humana-entro-vigencia.html>
- Agencia de Noticias Andes. (10 de Junio de 2016). *www.andes.info.ec*. Recuperado el 8 de Mayo de 2017, de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/compania-nacional-danza-ecuador-recibe-reconocimiento-sus-40-anos-existencia.html>
- Agueda, E. T., Jesús García de Madariaga Miranda, Narros González, M., Orlate Pascual, C., Reinares Lara, E. M., & Saco Vázquez, M. (2008). *Principios de Marketing* (Tercera ed.). Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Aguiar, I., Díaz, N. L., García, Y., Hernández, M., Ruiz, M. V., Santana, D. J., & Verona, M. C. (2006). *Finanzas Corporativas en la Práctica* (Primera ed.). Madrid: Delta, Publicaciones Universitarias.

- Alonso Murillo, F., Aníbarro Pérez, S., Corcuera Torres, A., Pérez de Vega, L., & Villarín Lagos, M. (2008). *Derecho Financiero y Tributario*. España: Lex Nova, S.A.
- ALONSO", J. M., MARTOS", L. A., & NAVARRO", J. L. (17 de Diciembre de 2016). CAMBIO TECNOLÓGICO Y FUNCIÓN EMPRESARIAL: REFLEXIONES SOBRE ECONOMÍA ANDALUZA. *Revista de Estudios Andaluces*, n° 12 (1989), pp 1-14, 3. Obtenido de http://institucional.us.es/revistas/andaluces/12/art_1.pdf
- Arbones, E., & Malisani. (1989). *Ingeniería económica*. Barcelona, España: Marcombo.
- Ávila Macedo, J. (2007). *Introducción a la Contabilidad*. Zapopan, Jalisco, México: Umbral Editorial, S.A.
- Ávila Macedo, J. J. (2006). *ECONOMÍA*. Zapopan, Jalisco, México: Umbral Editorial, S.A.
- Banco Central del Ecuador. (Junio de 2017). www.bce.fin.ec. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/CifrasEconomicas/cie201706.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2017). www.contenido.bce.fin.ec. Recuperado el 19 de Julio de 2017, de https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion
- Barajas Nova , A. (2008). *Finanzas para no financistas* (Cuarta ed.). Bogotá, Colombia: Pontificia Universidad Javeriana.
- Barquero Corrales, A. (2005). *Administración de Recursos Humanos* (Vol. I). San José, Costa Rica: Editorian Universidad Estatal a Distancia.
- Benjamín, E., & Fincowsky, F. (2009). Entrevista. En E. Benjamín, & F. Fincowsky, *Organización de Empresas* (pág. 44). Mexico D.F.: Mc Graw Hill.

- BENJAMÍN, E., & FINCOWSKY, F. (2009). Investigación Documental. En E. BENJAMÍN, & F. FINCOWSKY, *ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS* (pág. 43). Mexico D.F.: Mc Graw Hill .
- Caballero, A. (2015). *Scribd*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/231177418/1784089911-Teoria-de-La-Factibilidad>
- Campos Huerta, M. (2010). *Compendio para el estudio de las finanzas corporativas básicas en las universidades* (Primera ed.). México D.F.: Universidad Iberoamericana.
- Casado Díaz, A. B., & Sellers Rubio, R. (2006). *Dirección de Marketing*. San Vicente: Editorial Club Universitario.
- Chain, N. S. (2011). *Proyectos de inversión. Formulación y evaluación* (Segunda ed.). (I. F. Maluf, Ed.) Santiago de Chile, Chile: Pearson Educación de Chile S.A.
- CIS. (2016). *CIS - Centro de Investigacion Sociológicas*. Obtenido de CIS - Centro de Investigacion Sociológicas: http://www.cis.es/cis/opencms/ES/1_encuestas/ComoSeHacen/quesunaencuesta.html
- Companys Pascual, R., & Corominas Subías, A. (1988). *Planificación y rentabilidad de proyectos industriales*. Barcelona, España: Marcombo S.A.
- Ecuador, M. d. (2014). *www.educacion.gob.ec*. Recuperado el 27 de Marzo de 2017, de https://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/08/Guia_Danza.pdf
- Ecuador, M. d. (2014). *www.educacion.gob.ec*. Recuperado el 27 de Marzo de 2017, de https://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/08/Guia_Danza.pdf
- Ecuavisa. (14 de Marzo de 2017). *www.ecuavisa.com*. Recuperado el 24 de Mayo de 2017, de <http://www.ecuavisa.com/articulo/noticias/internacionales/250646-quito-entre-5-ciudades-mas-particulas-contaminantes-america>

- El Comercio. (25 de Enero de 2017). *www.elcomercio.com*. (B. Jumbo, Editor) Recuperado el 24 de Mayo de 2017, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/pequenas-explosiones-volcancotopaxi-informe.html>
- El Universo. (3 de Diciembre de 2016). *www.eluniverso.com*. Recuperado el 25 de Abril de 2017, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2016/12/03/nota/5935594/ecuador-cerrara-2016-tasa-5-homicidios-cada-100000-habitantes>
- El Universo. (2017 de Abril de 2017). *www.eluniverso.com*. Recuperado el 2017 de Mayo de 24, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2017/04/18/nota/6142906/inec-reporta-reduccion-desempleo-alza-subempleo-marzo>
- Escudero, M. (2012). Consideraciones epistemológico-conceptuales para el estudio del cuerpo en la danza. *Revista Latinoamericana de Metodología de las Ciencias Sociales*, II(1), 108-131.
- Evans, J., & Lindsay, W. (2008). *Administración y Control de la Calidad* (Séptima ed.). (F. Sánchez Fragoso, Trad.) Mexico D.F.: Cengage Learning Edittores, S.A.
- Faga, H., & Ramos Mejía, M. (2006). *Cómo conocer y manejar sus costos para tomar decisiones rentables* (Segunda ed.). Buenos Aires, Argentina: Granica.
- Faga, H., & Ramos Mejía, M. (2006). *Cómo profundizar en el análisis de sus costos para tomar mejores deciones empresariales* (Segunda ed.). Buenos Aires, Argentina: Granica.
- Fernández López, F. (2017). *Apoyo administrativo a la gestión de Recursos Humanos*. La Rioja: Editorial Tutor Formación.
- Ferrell, O., & Hartline, M. (2005). *Estrategia de Marketing* (Tercera ed.). (V. d. Parres, Trad.) México D.F.: Cengage Learning Edittores S.A.

- García Parra, M., & Jorda Lloret, J. (2004). *Dirección financiera* (Primera ed.). Barcelona, España: Edicions de la Universidad Politècnica de Catalunya.
- García Ruso, H. (2003). *La danza en la escuela* (Segunda ed.). Barcelona, España: Inde Publicaciones.
- Gitman, L., & Joehnk, M. (2005). *Fundamentos de inversiones*. Madrid, España: Pearson Educación S.A.
- Googlemaps. (19 de Junio de 2017). *Googlemaps*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/@-0.3312801,-78.4347637,395m/data=!3m1!1e3>
- Googlemaps. (8 de Junio de 2017). *www.google.com.ec*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/place/Sangolqu%C3%AD/@-0.3367436,-78.4578113,14z/data=!4m5!3m4!1s0x91d5bce8154bd277:0xa340c872059b15f5!8m2!3d-0.3301412!4d-78.4499915>
- Greco, L., Gómez, M., & Torres Agüero, S. (2012). *s3.amazonaws.com*. Obtenido de http://s3.amazonaws.com/academia.edu/documents/46624843/GRECO_TORRES_AGUERO_GOMEZ___Notas_sobre_talleres_de_danza_y_memoria_en_un_barrio_toba_del_oeste_formoseno_final2012.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWO WYYGZ2Y53UL3A&Expires=1495648429&Signature=Sn70xQ%2FN2r8z
- Horngrén, C., Harrison Jr., W., & Smith Bamber, L. (2003). *Contabilidad* (Quinta ed.). Naucalpan de Juárez: Pearson Educación de México S.A.
- Horngrén, C. (2000). *Introducción a la Contabilidad Financiera* (Séptima ed.). Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educación de México S.A.
- Hurtado, F. (2011). *Una Introducción con base en el marco del PMI*. Bloomington, Indiana, Estados Unidos: Palibrio.
- Iparraquirre, J. L. (24 de Agosto de 2010). *Blogspot*. Obtenido de <http://jorgearmasiparraquirre.blogspot.com/2010/08/teoria-de-la-danza.html>

- Jiménez Boulanger, F., & Espinosa Gutiérrez, C. (2007). *Costos industriales* (Primera ed.). Cartago, Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Jiménez Boulanger, F., Espinoza Gutiérrez, C., & Fonseca Retana, L. (2007). *Ingeniería Económica* (Primera ed.). Cartago, Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de marketing* (Decimoprimer ed.). Atlacomulco, México: Pearson Educación.
- Lara Dávila, B. P. (2014). *Cómo elaborar proyectos de inversión* (Segunda ed.). Quito, Pichincha, Ecuador: Oseas Espín.
- Lehmann, D., & Winer, R. (2007). *Administración del producto* (Cuarta ed.). (J. H. Romo Muñoz, & J. Pecina, Trads.) México D.F.: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES S.A.
- Malhotra, N. (2008). *INVESTIGACIÓN DE MERCADOS* (Quinta ed.). Atlacomulco, México: Pearson Educación.
- Mantilla Vargas, F. (2015). *Técnicas de Muestreo* (Segunda ed.). Quito: CYDISEÑO.
- Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. (Agosto de 2016). www.telecomunicaciones.gob.ec. Obtenido de <https://www.telecomunicaciones.gob.ec/wp-content/uploads/2016/08/Plan-de-Telecomunicaciones-y-TI.pdf>
- Ministerio del Trabajo. (1 de Febrero de 2017). www.ecuadorlegalonline.com. Recuperado el 6 de Julio de 2017, de <http://cdn.ecuadorlegalonline.com/wp-content/uploads/2017/01/tabla-minimos-sectoriales-2017.pdf>
- Monroy, M. (2003). La danza como juego, el juego como danza. Una pregunta por la pedagogía de la danza en la escuela. *Educación y Educadores*(6), 159-167.
- Montero Zamora, E. G., Gavilanes Yanes, P. V., & Cadena Hernández, E. (2014). Educación Estética en el proceso de enseñanza-aprendizaje: Instituciones

educativas de Educación Básica y Bachillerato del cantón Milagro. *Revista Ciencia UNEMI*(2), 47-57.

Montoya R., I. A., & Montoya R., L. A. (Marzo de 2005). Concepciones básicas en economía de la información y la selección adversa en el objeto de estudio de la teoría organizacional. *Economía y Desarrollo*, IV(1), 7-29.

Moya, C. (abril-juni de 1995). Hacia una danza educativa. *Perfiles Educativos*(68).

Nicolás, G. V., Ureña Ortín, N., Gómez López, M., & Carrillo Viguera, J. (2010). La danza en el ámbito de educativo. *RETOS. Nuevas Tendencias en Educación*(17), 42-45.

Padilla Moledo, C., & Corterón López, J. (2013). ¿Podemos mejorar nuestra salud mental a través de la Danza?: una revisión sistemática. *RETOS. Nuevas Tendencias en Educación*(24), 194-197.

Parkin, M., & Loría, E. (2010). *Macroeconomía* (Novena ed.). Atlacomulco, Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educación.

Pérez Porto, J., & Gardey, A. (2008). *Definicion.de*. Recuperado el Diciembre de 2016, de <http://definicion.de/planeacion/>

Pichincha Universal. (6 de Febrero de 2014). www.pichinchauniversal.com.ec. Recuperado el 8 de Mayo de 2017, de <http://www.pichinchauniversal.com.ec/index.php/extras/item/8964-asamblea-nacional-y-ballet-nacional-firman-convenio-de-cooperacion>

Redondo, R., & González Arias, J. (2013). *Teoría de la Financiación*. Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.

República, S. C. (2015). *banrepcultural*. Obtenido de http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/oferta_y_demanda

- Ricoy, C. (2005). La teoría del crecimiento económico de Adam Smith. *Economía y Desarrollo*, 138(1), 11-47.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2010). *Administración* (Décima ed.). Monterrey: PEARSON EDUCACIÓN.
- Rodríguez Lloréns, R. (2011). LA EDUCACIÓN EN VALORES EN LOS ESTUDIOS OFICIALES DE DANZA Y EN EL FOLKLORE. *Educación XXI*, 14(1), 265-285.
- Rosas, A. (3 de Septiembre de 2015). *mejoratuempresa.es*. Recuperado el 3 de Mayo de 2017, de <http://mejoratuempresa.es/las-8-ps-del-marketing-mix-evolucion-de-las-4-ps-del-marketing/>
- Rumiñahui Gobierno Autonomo Descentralizado Municipal. (2015). *www.ruminahui.gob.ec*. Recuperado el 4 de Julio de 2017, de <http://181.112.151.212/Documentacion/LOTAIP/2015/pdf/f1/Guia%20tramites%20Municipio%20x%20Direcciones.pdf>
- Salinas Falquez Silvia, M. Á. (s.f.). *www2.congreso.gob.pe*. Obtenido de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/C27BED4F5174C58605257C85006EEDDF/\\$FILE/Ponencia-Ecuador-Pol%C3%ADticas-del-Estado-ecuatoriano-Autores-varios.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/C27BED4F5174C58605257C85006EEDDF/$FILE/Ponencia-Ecuador-Pol%C3%ADticas-del-Estado-ecuatoriano-Autores-varios.pdf)
- Sampieri Hernández, R., Collado Fernández, C., & Lucio Baptista, P. (2003). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: McGraw-Hill Interamericana Editores S.A.
- Soria, M. (2013). *www.uovirtual.com.mx*. Recuperado el 23 de Mayo de 2017, de <http://www.uovirtual.com.mx/licenciatura/lecturas/hisart/4.pdf>
- SRI. (s.f.). *www.sri.gob.ec*. Recuperado el 4 de Julio de 2017, de <file:///C:/Users/User/Downloads/Guia%20basica%20RUC%20final.pdf>
- Tamayo, E., Escobar, L., & López, R. (2013). *Contabilidad y fiscalidad*. Madrid: Editex.

- Tanaka Nakasone, G. (2005). *Análisis de Estados Financieros para la Toma de Decisiones*. Lima: Fondo Editorial.
- VAN HORNE C., J. M. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera* (Decimotercera ed.). Atlacomulco, México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2002). *Fundamentos de administración financiera* (Undécima ed.). Atlacomulco, México: Pearson Educación.
- Varela V., R. (2008). *INNOVACIÓN EMPRESARIAL* (Tercera ed.). (M. F. Castillo, Ed.) Cali, Colombia: Pearson Educación de Colombia, LTDA.
- Varela V., R., & Colaboradores. (2011). *Formación empresarial*. Monterrey, México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Villagómez, O. M. (Enero de 2013). PLANIFICACION ESTRATEGICA. *EL PROCESO DE PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Zvi, B., & Merton, R. (2003). *Finanzas*. (F. Reyes Guerrero, Trad.) México D.F.: Pearson Educación.